

سرمايه كارى كا منصوبه برائے سبكدوشى

اس كتاب كے مواد كيے تيارى سيكورپٲيز اى كسچنج بورڊ آف انڊيا (SEBI) كي ايڊوايزرى كمپنى برائے تحفظ سرمايه كارى تعليمى فنڊ (IPEF) كے زيرنگرانى ايم. سي. ايكس اسٲاك ايكسچنج (MCX-SX) اور

ایف ٹی نالچ مینجمنٹ کمپنی لمیٹڈ (MTKMC)(www.ftmc.com) کے ذریعہ عمل میں آئی ہے۔
(گرافک اور پرنٹ ڈیزائن (MCX-SX اور FTKMC) کے ذریعہ)

تردید

مالیاتی تعلیم SEBI کا اٹھایا گیا قدم ہے جس کا مقصد عوام کو عام معلومات فراہم کرنا ہے، خاص کر قانون تحفظ، اطوار، گائڈ لائن اور اس کے ضمن میں آنے والے احکام حوالے کے لئے
www.sebi.gov.in دیکھیں۔

شائع کنندہ

سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا (SEBI)

سیل بی بھون

پلاٹ نمبر G، C4-A بلاک باندرا، کرلا کمپلیکس، باندرا (ایشٹ) ممبئی 400051

فون 2644900-22-91+ \40459000\9114

فیکس + \40459027\26449027-22-91

ای میل feedback@sebi.gov.in

اس اشاعت میں یہ پوری کوشش کی گئی ہے کہ کسی قسم کی کوتاہی یا غلطی نہ ہو۔ اگر پھر بھی کوئی بھی غلطی یا کوتاہی محسوس کی جاتی ہے تو اس کی اطلاع مندرجہ بالا پتہ پر دی جا سکتی ہے تاکہ اگلے ایڈیشن میں اس کا ازالہ ہو سکے۔ یہاں یہ واضح کر دیا جاتا ہے کہ اس مٹیریل کے استعمال سے ہونے والے کسی بھی طریقہ سے کسی بھی قسم کے نقصان کی ذمہ داری ناشر کی نہیں ہوگی۔

اس کتاب کے کسی بھی حصہ کو بغیر ناشر کے تحریری اجازت کے دوبارہ استعمال کرنا نقل کرنا چاہے وہ کسی بھی طریقہ یا ذریعہ سے ہو (گرافک یا مکینیکل فوٹو کاپی سمیت ریکارڈنگ، ٹیپنگ، حصول معلومات کی کسی بھی تکنیک سے) یا ڈسک کے ذریعہ ٹیپ، ذرائع ابلاغ یا دوسرے کسی بھی الیکٹرانک طریقے سے معلومات اسٹور کرنا وغیرہ شرائط اور حقوق کی خلاف ورزی مانی جائیگی۔ اور ایسا کرنے والوں کے خلاف قانونی کارروائی کی جائیگی۔

اہم تعلیمی معروضات:

اس کتابچہ کو پڑھنے کے بعد آپ مندرجہ بالا ذیل امور کو سمجھنے لائق ہو جائیں گے۔

- سرمایہ کاری کی منصوبہ بندی کی ضرورت
- آپ کی سرمایہ کاری کے فیصلہ کا مالیاتی نفاذ
- ہندوستانی مالیاتی بازار میں مختلف سرمایہ کاری کے مواقع

- اپنے مالیاتی مقصد کے حصول کے لئے سرمایہ کاری کی حکمت عملی
- ذاتی آمدنی اور سالانہ ذاتی بجٹ کا حساب

فہرست

1. تعارف
2. سبکدوشی کی منصوبہ بندی
3. مالیاتی منصوبہ بندی
4. SMART مقاصد
5. بجٹ اور سرمایہ کاری
6. قرضہ جات بمقابلہ سرمایہ کاری
7. ذاتی بجٹ کا حساب
8. ذاتی جمع پونجی کا حساب
9. رسک بمقابلہ ریٹرن
10. ترکیب دینا
11. سرمایہ کاری پر افراط زر کے اثرات
12. سرمایہ کاری کا معاہدہ
13. سرمایہ کاری کے ذرائع
14. سرمایہ کاری کے کھیلوں سے بچنا
15. جائداد کی منصوبہ بندی
16. خلاصہ
17. حوالہ جات
18. SEBI کے مقامی دفاتر

1. تعارف

آپ نے زندگی کے بہت سارے مراحل کا میابی کے ساتھ طے کئے ہیں۔ اپنے اس لمبے کیریئر میں آپ نے بہت سارے مشکلات کا سامنا کیا ہے بہت سے نشیب و فراز دیکھے ہیں اور یہ بنوز جاری ہے۔ اب وقت ہے زندگی کے نئے باب میں داخل ہونے کا اور وہ ہے سبکدوشی۔ اس کا مطلب ہوا کام سے علحدگی نہ کہ زندگی سے جس طرح ایک گاڑی چلانے والا سڑک کی تیز رفتار لین سے تند رفتار لین میں آتا ہے تو وہ زیادہ مطمئن اور بہت ہی خوشگوار محسوس کرتا ہے، کسی کی بھی زندگی کا یہ محض ایک دوسرا پراؤ ہوتا ہے سبکدوشی ایک ذہنی کیفیت کا نام ہے جس کے ساتھ مالیاتی امور بھی شامل ہوتا ہے بہت سے لوگوں کیلئے متواتر آمدنی کا ذریعہ تنخواہ ہی ہوتا ہے جو ہر ماہ موصول ہوتا ہے چوں کہ زندگی میں کام کے دوران لگاتار آمدنی ہوتی رہتی ہے اس لئے ہم عام طور پر خرچ کا ایسا طریقہ کار اپناتے ہیں کہ وہ آمدنی سے میل کھاتا ہے۔ رفتہ رفتہ زندگی گزرتی جاتی ہے اور سبکدوشی کا وقت قریب آ جاتا ہے اور ہماری آمدنی اور خرچ کی عادت وہی بنی رہتی ہے البتہ سبکدوشی کے بعد کچھ تبدیلی ضرور آسکتی ہے سبکدوشی کے دوران یا پھر اس سے کچھ وقت پہلے ہمیں منصوبہ بندی کی ضرورت ہوتی ہے کہ کس طرح ہم اپنے بجائے گئے رقوم برائے سبکدوشی کا استعمال کریں۔ یہ منصوبہ بندی عموماً اس بچت کی ہوتی ہے جن میں رقوم برائے سبکدوشی اور دوسرے بچت کئے گئے رقوم شامل ہیں۔ مندرجہ بالا حقیقتوں کے مد نظر یہ اس متعلقہ فرد کے لئے یہ جو مالیاتی منصوبہ بندی کے ساتھ ساتھ صرف معیار ی زندگی ہی کو ملحوظ نہیں رکھتا بلکہ مالیاتی آزادی کا بھی خیال رکھتا ہے۔

2. منصوبہ بندی برائے سبکدوشی

سبکدوشی سے وابستہ بہت سارے محرکات ہیں اور ان کا کبھی بھی شروع کیا جانا جلدبازی نہیں ہے۔ اصل سبکدوشی کو خاطر میں لانے سے قبل آپ سبکدوشی کا منصوبہ شروع کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے۔

مندرجہ ذیل چار آسان اقدام کی پیروی سے آپ ایک انٹیڈیل سبکدوشی کا منصوبہ بندی کر سکتے ہیں۔

پہلا قدم

یہ طے کریں کہ آپ کو ایک آرام دہ زندگی جینے کے لئے کتنی آمدنی کی ضرورت ہوگی۔ اس بات کا خیال ضرور رکھیں کہ آپ کو بڑھے ہوئے طبی اخراجات، خرچے اور اہل خانہ کے لئے تحفے تحائف وغیرہ کے اخراجات کا لحاظ رکھنا ہوگا۔

دوسرا قدم

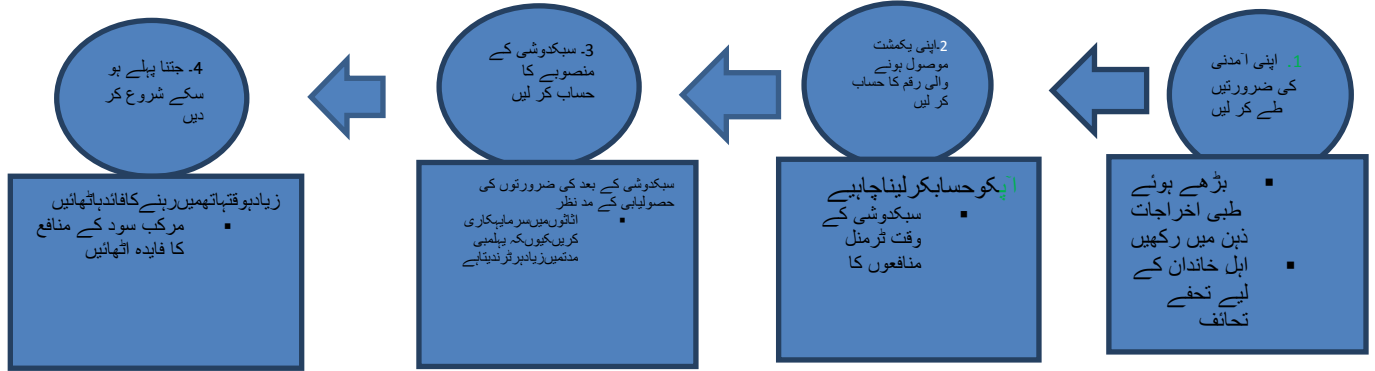
حساب لگا لیں کہ تقریباً کتنی رقم سبکدوشی کے وقت آپ کو درکار ہوگی۔

تیسرا قدم

سبکدوشی کے ایک معقول منصوبہ کا انتخاب کر لیں جو آپ کے ملازمت سے سبکدوشی کے بعد کی ضرورتوں سے میل کھاتا ہو۔ اس منصوبہ کو ترجیح دیں جس میں ایسی سرمایہ کاری شامل ہو جو ایک لمبے وقت کے بعد زیادہ ریٹرن دے سکے۔

چوتھا قدم

سرمایہ کاری کی شروعات بہت پہلے ہی کر دیں تاکہ وقت کے ساتھ ساتھ آپ مرکب سود کا زیادہ مزہ لے سکے۔



سبکدوشی کے لیے کتنی آمدنی آپ کو درکار ہوگی؟

اس کا بہت آسان قاعدہ یہ ہے کہ سبکدوشی کے پہلے کی آمدنی کا 70% سے 90% آپ کی ضرورت ہوگی۔ اگر آپ آج RS 20000 ماہانہ (بغیر ٹیکس) کما رہے ہیں تو آپ کو، اسی معیار زندگی کا لطف سبکدوشی کے بعد بھی اٹھاتے رہنے کے لیے 15000 سے 18000 کے بیچ کی ماہانہ آمدنی درکار ہوگی۔ مندرجہ ذیل مثالیں یہ واضح کرتی ہیں کہ آپ کی رقوم ضرور یہ اور ماہانہ آمدنی اور سبکدوشی کی معیار کیا ہوگی ،

سبکدوشی کی بعد کی شرح کا حساب

سبکدوشی کی عمر 60

ابھی کی عمر 58

کل عمر کا اندازہ 83

سبکدوشی کے بعد کل سال 23

ابھی کا سالانہ خرچ 1.80 لاکھ

سرمایہ کاری پر اوسط ریٹرن 12%

افراط زر 5%

افراط زر سے مطابقت رکھتے ہوئے ریٹرن 7%

سبکدوشی کے لیے کل درکار رقم 15 لاکھ*

عملی نکات؛ سبکدوشی کی تیاری کیسے کریں۔

1. اس کو شروع کرنا کبھی دیر نہیں ہے یہ دیر تو تب ہے جب آپ اس کو شروع ہی نہ کریں۔
2. وہ سب کچھ جمع کریں جو آپ لڑ سکتے ہیں اپنی سبکدوشی کی منصوبہ بندی کے لئے اور ذاتی بچت کے لئے۔
3. اپنے خرچے کو کم کریں اور زیادہ سے زیادہ بچت کریں۔
4. اپنا مقصد زیادہ سے زیادہ ریٹرن حاصل کرنے اور ٹیکس بچانے کو بنائیں۔ اور ایسے کسی بھی چیز میں سرمایہ کاری نہ کریں جو اطمینان بخش نہ ہو۔
5. اپنا مقصد طئے کریں ہو سکتا ہے کہ آپ کو کم خرچ والی معیاری زندگی سبکدوشی کے بعد اختیار کرنی پڑے۔
6. ایسی جائداد کو بیچ دیں جس سے کسی طرح کا کوئی فائدہ یا آمدنی نہ ہو اور اس رقم کی سرمایہ کاری ان جائداد میں کریں جس سے آمدنی اور فائدہ ہو۔

*جب کہ 15 لاکھ کی رقم کا تخمینہ ہو سکتا ہے کہ سبکدوشی کی شروعات کے لئے تو مناسب ہو مگر آپ کی سبکدوشی کے بعد کی زندگی میں افراط زر کے سبب آپ کا خرچ اپنی اشیاء اور خدمات کے لئے اب سے کہیں زیادہ ہو جائیں۔

3. مالیاتی منصوبہ بندی

پیڑ لگانے کا بہتر وقت کل تھا، اور پیڑ لگانے کا دوسرا بہترین وقت آج ہے۔ مالیاتی منصوبہ بندی آپ کے زندگی کے مقاصد کے حصول کا ایک بہتر طریقہ کار ہے جس کے ذریعہ آپ اپنے مالیات کا مناسب نظام بنا لیں رکھتے ہیں۔ مالیاتی منصوبہ بندی، دور اندیش رہ کر آئندہ کے لیے یہ طے کر لیا جائے کہ کتنی رقم کس وقت میں مستقبل کے کس ذاتی مقصد کے لئے درکار ہے۔

سرمایہ کاری کی منصوبہ بندی

مالیاتی اور سرمایہ کاری کی منصوبہ بندی یہ وہ اصطلاحات ہیں جن کا استعمال ذاتی مالیاتی دور اندیشی کے لئے کیا جاتا ہے۔ کسی بھی دو طریقہ کار کے بیچ کا فرق سمجھنے کے لئے یہ ضروری ہے کہ ہم دونوں کو اچھی طرح سمجھ لیں۔ سرمایہ کاری کے منصوبے کا اہم محرک سود کی شرح ہے۔ سرمایہ کاری کے منصوبہ میں کئی اقدام ملوث ہوتے ہیں جو سرمایہ کاری کا مقصد طئے کرنے سے لے کر سرمایہ کاری میں کتنا رسک ہے یہ سمجھنے تک ہیں۔ سرمایہ کاری کا منصوبہ اضافت ہے مختلف فنڈ کے معاہدہ اور ایک یا ایک سے زیادہ جائداد سے جو ایک معین وقت کے لئے رکھ دیا جاتا ہے بروہ چیز جو آج استعمال نہیں ہوئی اور آئندہ استعمال کرنے کے لئے بچت کر لی گئی وہ سرمایہ کاری کہلاتی ہے۔

منصوبہ بندی کے مراحل

مالیاتی منصوبہ بندی کے مراحل کے پانچ اقدام ہیں۔

*اپنے مالیاتی متفرقات کو جمع کرنا مثلاً اپنی آمدنی کا خلاصہ خرچ کا معیار معاہدہ وغیرہ۔

*اپنے مقصد کی پہچان

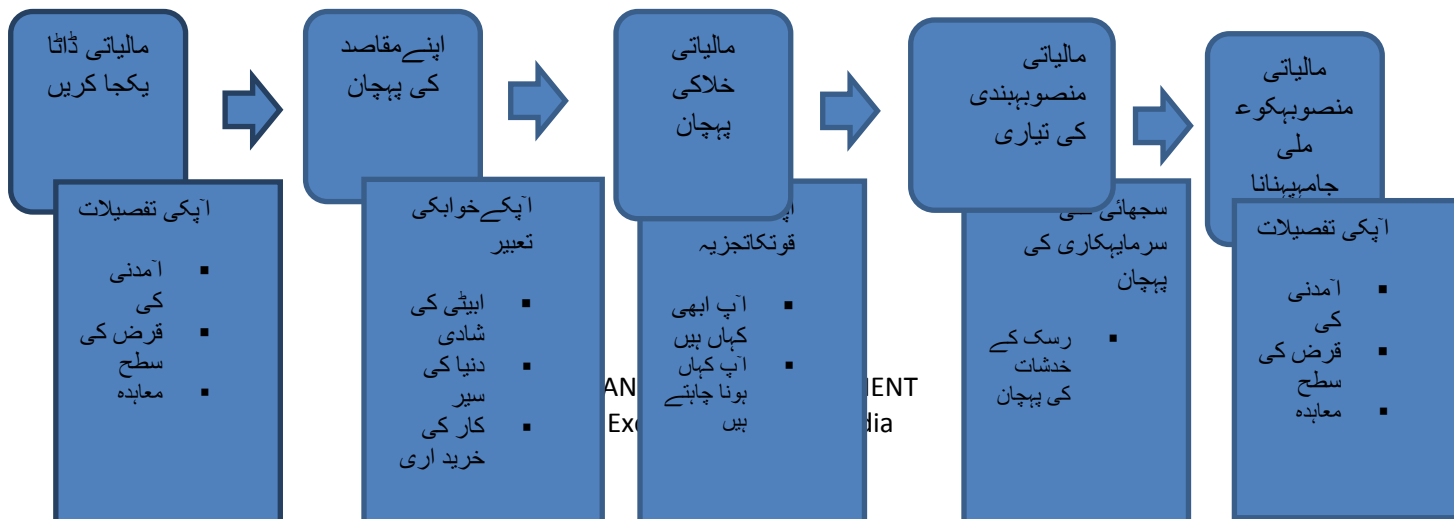
*مالیاتی نکات کی پہچان اور مالیاتی طور پر جہاں آپ ہیں اور جہاں ہونا چاہتے ہیں کے بیچ کا خلاء

*اپنا مالیاتی منصوبہ تیار کرنا جو آپ کی ترجیحی سرمایہ کاری کی پہچان کرے گا اور آپ کے رسک

لینے کی صفت کو منسوب کرے گا۔

* مالیاتی منصوبہ بندی کا عمل درآمد اپنے منصوبہ کا دوبارہ تبصرہ و تجزیہ اور یہ متعین کرنا کہ یہ بالکل

اپ ٹوڈیٹ ہے



مالیاتی منصوبہ بندی کا عمل

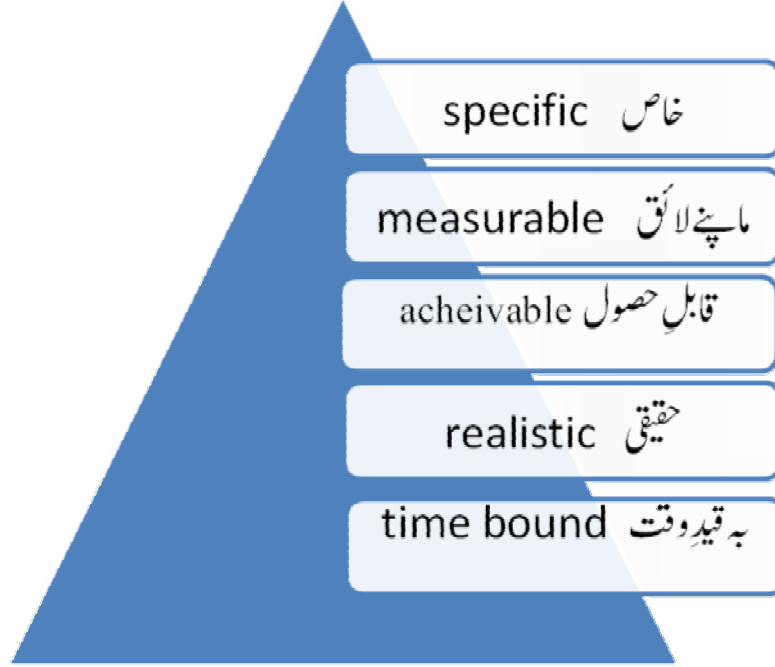
4. SMART مقاصد

مالیاتی منصوبہ، مالیات سے متعلق طے شدہ مقصد کے لیے فیصلہ لینے میں معاون ہوتا ہے۔ یہ آپ کو یہ طے کرنے میں آپ کی مدد کرتا ہے کہ آئندہ کی منصوبہ بندی کے لیے آج آپ کو کتنی بچت کرنے کی ضرورت ہے۔ اور یہ بھی طے کرنے میں آپ کی مدد کرتا ہے کہ آپ کو اپنی بچت پر کتنے ریٹرن کی امید کرنی چاہیے۔ اور کہاں پر اپنا پیسہ لگانا چاہیے کہ آپ کو اپنی خواہش کے مطابق ریٹرن مل سکے۔

مالیات کی منصوبہ بندی علم الانتظام کی ایسی شاخ ہے جس میں مستقبل کے لیے مشن طے کرنا اور ویژن ہموار کرنا وغیرہ شامل ہوتا ہے۔ مالیاتی عمل آپ کو یہ اجازت دے کہ آپ اپنے منصوبوں اور مقاصد کے حصول کے لیے مقررہ مدت میں راستہ بنا لیں، منصوبہ بندی کے عمل میں یہ نہایت ہی اہم ہوتا ہے۔

SMART مالیات کے معروضات طے کرنے کے لائق ہونا، آپ کے مالیات کے نظم و نسخ میں پہلا اہم قدم ہے۔ آپ کا مقصد خاص

S (specific) ماپنے لائق M (motivated, measurable) قابل حصول A (achievable) حقیقی R (realistic) اور بہ قیود وقت T (time-bound) ہونا چاہئے بہت سارے لوگ عام مقاصد کے بیان میں غلطی کر جاتے ہیں اور اس وجہ سے وہ عمل در آمد نہیں ہو پاتا۔



SMART مقاصد

مجھے اگلے سال اپنی
پوتی کی یوم پیدائش
کے لیے Rs
10,000 رکھنا ہے

غلط طریقہ

مجھے کچھ پیسے
اپنی پوتی کی اگلے
سال کی یوم پیدائش
کی تقریب کے لیے
رکھنی ہے۔

اگلے چھ ماہ کے
اندر اندر میں اپنے دو
کریڈٹ کارڈوں کے
تین بلوں کی ادائیگی
کر دوں گا۔

میں ہر سال Rs
48,000 بچت کروں گا
اور اس کے
لیے 4,000 روپیہ ہر
ماہ اس مد میں ڈالنا
جائوں گا

لگاتار بچت کر کہ
میں اگلے سال تک
قرضوں سے آزاد ہو
جائوں گا، اور اگلے
سال دسمبر تک میں
اگلے چھ ماہ تک
اپنے خرچ کے برابر
پیسہ جمع کر لوں گا۔

میں اپنی بیٹی کی
شادی کے لیے اگلے
دس سال تک اس مد
میں 50,000 ڈالنا
جائوں گا۔

میں اپنی بیٹی کی
شادی کے لیے پیسے
بچائوں گا۔

صحیح طریقہ

خاص

آپ کو یہ جاننے کی
ضرورت ہے کہ آپ
واقعی کیا حاصل کرنا
چاہتے ہیں۔

آپ کا مقصد
ماپنے لائق
ہونا چاہیے
تاکہ آپ یہ
جان سکیں
کہ اس کو
کب تک
حاصل کیا
جا سکتا ہے۔

ماپنے
لائق

آپ کا مقصد
آپ کے
پہنچ کے
اندر ہونا
چاہیے۔

قابل
حصول

آپ کے
مقصد کی
بنیاد ان
کاموں پر
ہونی چاہیے
جنہیں آپ
حقیقتاً انجام
دے سکتے
ہوں۔

حقیقی

وقت مقررہ کے ساتھ
ساتھ آپ کے مقصد
کا تعین آپ کی ترقی
آپ کی ترقی اور
حوصلے کے ساتھ
ساتھ آپ مقصد کے
حصول میں معاون
ہوتا ہے

بہ قید
وقت

عمل

(مندرجہ ذیل عمل آپ کے مالیاتی مشن اور ویژن میں معاونت کی غرض سے ڈیزائن کیا گیا ہے۔)

عمل: سوالات کو بغور پڑھیں اور ایمانداری سے جواب دیں۔

آپ کا حال : ابھی آپ کی مالیاتی حالت کیسی ہے؟ آج آپ کہاں پر ہیں۔

آپ کا مستقبل : مستقبل کے لیے آپ کا مالیاتی منصوبہ کیا ہے؟ فرض کر لیجیے ابھی سے 10 سال بعد

آپ کی حقیقت: کیا آپ کے اندر ان منصوبوں کو پورا کرنے کی صلاحیت موجود ہے؟ آپ کس طرح ان منصوبوں کو پورا کریں گے؟

مستقبل کی منصوبہ بندی میں مقاصد اور معروضات کا طے کرنا شامل ہوتا ہے۔

کسی بھی مقصد کے حصول میں دو اہم امور کو ملحوظ خاطر رکھنا لازمی ہوتا ہے، اور وہ ہیں آپ کے رسک برداشت کرنے کی قوت اور اس مقررہ وقت کی پابندی جس میں آپ ان مقاصد کے حصول کے خواہشمند ہیں۔ آپ کی ذاتی رسک برداشت کرنے کی سطح آپ کو ایک آئڈیا دیتی ہے کہ سرمایہ کاری کے لیے وہ کون کون سے احتیاطی اقدام اٹھانے ہیں اور یہ بھی آئڈیا دیتی ہے کہ طے شدہ مقصد کے حصول میں کتنا وقت درکار ہے۔ مالیاتی منصوبے کی مدت کا تعین اس مقصد پر منحصر کرتا ہے کہ کس کو حاصل کیا جانا ہے۔ قلیل مدتی، درمیانہ مدتی اور طویل مدتی تمام مقاصد اس میں آسکتے ہیں۔ قلیل مدتی مقاصد عموماً تین سال کے مدت کے ہوتے ہیں؛ مثال کے طور پر چھٹی کے لئے بیرون ملک کا سفر؛ درمیانہ مقاصد عموماً تین سے پانچ سال کے وقت کا ہوتا ہے مثلاً گاڑی خریدنا اور طویل مدتی مقاصد پانچ سال کے وقفہ یا اس سے زیادہ کے ہیں مثال کے طور پر گھر خریدنا یا سبکدوشی کا منصوبہ وغیرہ۔

یہ بھی اہم ہے کہ اپنی سالانہ آمدنی اور بچت کے معیار کو ملحوظ خاطر رکھا جائے مثلاً اگر آپ 180,000 سالانہ کماتے ہیں اور (36000) 20% بچت کرتے ہیں۔ اور آپ کا منصوبہ ہے کہ اپنے بچے کو چار سال میں ہائر سلنڈری کا امتحان پاس کرانا ہے۔ پس اپنے رسک برداشت کرنے کی قوت کی بنیاد پر آپ اسکی تعلیم کے لئے رقم مختص کرتے ہیں۔ اگر آپ کے رسک برداشت کرنے کی قوت کم ہے تو آپ کو اپنے بیٹے کو اس کی پڑھائی پوری کرنے کے لئے ممبئی بھیجنے میں مشکل ہو سکتی ہے۔ لیکن اگر آپ ایسے شخص ہیں جو رسک لینے سے نہیں ڈرتا تو آپ کے خواب کی تعبیر ممکن ہے۔ اس کا مناسب حل یہ ہے کہ آپ اپنی رقم کی سرمایہ کاری ایسے فنڈ میں کریں جو زیادہ ہو اور وہ رسک پر رٹرن دیتا ہو۔ کسی کو بھی چاہیے کہ سرمایہ کاری سے پہلے پروڈکٹ کا اچھے سے مطالعہ کر لے اور رسک اور فوائد دونوں کو سمجھ لے۔

فرض کیجیے کہ آپ نے 36,000 کی سرمایہ کاری پہلے سال میں، 25,000 کی دوسرے سال میں، اور 30,000 کی تیسرے اور چوتھے سال میں کرتے ہیں تو آپ کی کل سرمایہ کاری چوتھے سال کے اخیر میں 1,20,000 ہوتی ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ یہ 22% کی اوسط شرح رٹرن کے لیے ایک محفوظ سرمایہ کاری ہے اور آپ کو اس لائق بنانا ہے کہ آپ اپنے بچے کو تعلیم حاصل کرنے کے لیے ممبئی بھیجنے کے مقصد کو پورا کر سکیں۔

ہم نے یہ نتیجہ کیسے اخذ کیا۔

ہم نے future value فارمولہ "FV" کا استعمال کر کے ایسا کیا۔ ہم مطلوبہ رٹرن کی شرح (RROR) کا تخمینہ کر سکتے ہیں۔ اس کو آپ محض آزمانے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں، جہاں یہ آئڈیل طور پر

$$LHS = RHS \text{ کے فارمولے پر ہوتا ہے}$$

$$FV = \sum [PV(1+r)^n] = PV(1+r)^1 + PV(1+r)^2 + PV(1+r)^3 + PV(1+r)^4$$

where. FV=future value

PV=present value

R=rate of return

N=number of years

$$200,000 = 36000(1.22)^{-14} + 25000(1.22)^{-13} + 30000(1.22)^{-12} + 30000(1.22)^{-11}$$

$$200,000 = 79752.044 + 45396.2 + 44652 + 36600$$

$$200,000 = 206,400.244$$

اس طرح سے سرمایہ کاری کی 121,000 کی رقم چار سال کے بعد 22% کی شرح سے
206400.244 ہو جاتی ہے۔ آپ خود سے پوچھیے کہ آیا آپ اتنا رسک برداشت کر سکتے ہیں جس کا
ریٹرن 22% ہو یا نہیں۔ اگر ایسا ہے تو پیسوں کو اس طرح کے پروڈکٹ میں لگانے سے بہتر ہے کہ
کسی محفوظ پروڈکٹ میں سرمایہ کاری کی جائے یا پھر بچت کی رقم کو بڑھا دیا جائے یا بچت بہت
پہلے سے شروع کر دیا جائے۔

نقشہ 1. مسٹر پرسنا کا مثالی مدتی مقصد، عمر 50 سال، پیشہ کمپنی ایگزیکوٹیو

مقاصد	نام	آج سے مطلوبہ مدت	رقم (لاکھ میں)
تعلیم	راجا (بیٹا)	6 سال	20.00
شادی	رمبھا (بیٹی)	10 سال	35.00
گھر	اپنا	12 سال	60.00

نقشہ 2. مسٹر پرسنا کا رویتی قلیل مدتی مقاصد

مقاصد	نام	آج سے مطلوبہ مدت	رقم
مقدس مقامات	خود	6 ماہ	20.00
کی زیارت خریدنا <u>عمل</u>	خود	دو ماہ	A.C

مقاصد	آپ کی سالانہ آمدنی	مدت	آپ کی
تعلیم	سالانہ بچت	مقاصد کے حصول کے لئے تخمینہ بچت	رسک کی قوت برداشت
شادی			
گھر خریدنا			
گاڑی خریدنا			
بچوں کی تعلیم			
دنیا کی سیر			
ملازمت سے سبکدوشی			
بچوں کی شادی			

ان امور کی بنیاد پر اپنا مالیاتی منصوبہ بنائیں کہ کس طرح کی سرمایہ کاری آپ کو کرنی ہے اور کتنی رقم اپنے مقصد کے حصول کے لئے آپ کو درکار ہے۔

5. بچت اور سرمایہ کاری

بچت اور سرمایہ کاری کے درمیان صحیح توازن:

بچت اور سرمایہ کاری دونوں کے طریقہ کار ایک دوسرے سے جڑے ہوتے ہیں اور آزاد بھی بچت نقد رقم اور سیال کھاتوں مثلاً بچت کھاتوں وغیرہ کو ایک طرف کرنے یا پھر جمع کرنے کا نہایت محفوظ طریقہ ہے۔ سرمایہ کاری ایک ایسے طریقہ کار کا نام ہے جس میں پیسہ (پونجی) کا استعمال ایسے اثاثے میں کرنا جو محفوظ ہو اور وقت کے ساتھ قابل قبول ریٹرن دے جائے۔ اور ہر سال آپ کو مزید دولت مند بنانا جائے۔ جب آپ بچت کرتے ہیں تو دراصل اپنے پیسے کو آئندہ وقت کے لئے سنجو کر رکھتے ہیں جب آپ سرمایہ کاری کرتے ہیں تو کچھ رسک لیتے ہیں اس امید پر کہ آپ کی سرمایہ

کاری وقت کے ساتھ ساتھ بڑھتی اور زیادہ قیمت ادا کریگی سرمایہ کاری کے دوران طویل مدتی مقاصد کے حصول میں یہ آپ کی مدد کر سکتا ہے۔ بچت قلیل مدتی ضرورتوں کے لئے اپنے پیسوں کو منظم کرنے کا اور ناگہانی ضرورتوں کے لئے تحفظ بہم پہنچانے کا ایک موثر راستہ ہے جب آپ پیسوں کی بچت کرتے ہیں تو آپ کا اصل مقصد بمقابلہ ریٹرن پانے کے اپنی پونجی کا برقرار رکھنا ہوتا ہے۔ دوسری طرف سرمایہ کاری کا مطلب ہے کچھ رسک لینے کی تمنا اور زیادہ ریٹرن حاصل کرنے کے لئے اپنے پیسوں کو الہ کار بنانا۔

6- قرضہ جات بمقابلہ سرمایہ کاری

عوام میں عموماً یہ غلط رائے پائی جاتی ہے کہ آیا ان کو قرض لینا چاہئے یا پھر اپنے مالیاتی منصوبہ مثلاً مکان خریدنا وغیرہ کے حصول کے لیے سرمایہ کاری کرنی چاہیے۔ ایسا کوئی قاعدہ کلیہ نہیں ہے جس میں یہ اصول طے کیا جائے کہ کون سا راستہ بہتر ہے۔ چونکہ ہر فرد کے لیے، اس کی ذاتی صلاحیت کے مطابق اور قرضہ جات کے روپ اور سرمایہ کاری کے حساب سے الگ الگ راستہ بہتر ہوتا ہے۔

اس سلسلہ میں مندرجہ ذیل نکات یاد رکھنے کے لائق ہیں۔

- اس کا (قرضہ جات بہ مقابلہ سرمایہ کاری) کا پورا پورا انحصار آپ کی مالیاتی حالت اور اس سے جڑے دوسرے امور پر ہوتا ہے۔
- کریڈٹ کارڈ کے قرضے اور ذاتی قرضے (personal loan) بہت مہنگے ہوتے ہیں۔
- اگر آپ کے پاس کوئی ایسا قرضہ ہے جس کی شرح سود بہت کم ہے اور اس میں ٹیکس کا فائدہ بھی ہے جیسے قرضہ برائے مکان تو ایسے میں اس طرح کے قرضہ جات سود مند ہوتے ہیں۔ اور اگر آپ کے پاس سرمایہ کاری کا کوئی ایسا منصوبہ ہے جہاں آپ اچھا ریٹرن حاصل کر سکتے ہیں تو ایسے میں سرمایہ کاری زیادہ بہتر ہو سکتی ہے۔
- آپ کو یہ دھیان رکھنا ہوتا ہے کہ آپ کی سرمایہ کاری رسکی نہ ہو۔ اور اگر آپ کو کوئی نقصان اٹھانا پڑے تو اس کا اثر آپ کے اہل خانہ پر نہ پڑے۔ مثال کے طور پر اگر آپ کوئی بڑا سرمایہ ادھار لے کر شیئر بازار میں لگاتے ہیں تو یہ سرمایہ کاری آپ کے لیے بے حد رسکی ثابت ہو سکتی ہے۔

7- انفرادی بجٹ کا حساب

اپنا بجٹ بنائیں یہ طے کر لیں کہ آپ ہر ماہ کتنا خرچ کر تے ہیں۔ کچھ خرچ ہر ماہ کے لیے طے شدہ ہوتے ہیں مثلاً گھر کا کرایہ، قرضوں کی ادائیگی وغیرہ۔ ہم ان ماہوار خرچوں کا کچھ نہیں کر سکتے البتہ دوسرے اخراجات مثلاً کھانا کپڑا اور دوسرے تفریح سے متعلق اخراجات میں ہمارا زیادہ تر پیسہ خرچ ہوتا ہے۔ ان خرچوں کا الگ الگ حصوں پر مشتمل حساب رکھ کر ہم بچت شروع کر سکتے ہیں۔

انفرادی بجٹ بنانا بہت آسان کام ہے۔

آمدنی: اپنی ماہانہ آمدنی جوڑ لیں تنخواہ اور سرمایہ کاری سے ہونے والی آمدنی

خرچ: ہر ماہ کا گھر خرچ جوڑ لیں گھر کا کرایہ ، قرضوں کی ادائیگی ، کھانے کا اوسط حساب، طبی اخراجات اور تفریح پر آنے والا خرچ وغیرہ۔ ایک اوسط حساب رکھ لیں ان اخراجات کا جو ہر ماہ کم یا زیادہ ہوتا رہتا ہے جیسے کپڑوں کی خریداری، یا اس طرح کے دوسرے اخراجات جو ہر ماہ نہیں ہوتے مثلاً کار انشورنس وغیرہ۔ آپ کو اس بات کا بھی دھیان رکھنا ہوگا کہ ہر ماہ دو ماہ میں نقد رقم کس طرح خرچ کرتے ہیں۔ ہم میں سے زیادہ تر لوگ حیرت زدہ رہتے ہیں کہ کتنا نقد کہاں اور کس طرح ”غائب“ ہو جاتا ہے۔

اپنی آمدنی میں سے خرچ گھٹا لیں:

اگر آمدنی سے زیادہ خرچ ہو جائے تو کیا ہوگا؟ یہ ہر عام آدمی کا مسئلہ ہوتا ہے۔ اپنا خرچ گھٹائیں، یا آمدنی بڑھائیں ، یا دونوں۔

خرچ گھٹانا؛

خرچ کم کرنے کے کچھ راستے ہیں۔ راشن کی کھپت کی کمی سے لیکر کوائٹیٹی سے سمجھوتا کئے بغیر سستے داموں کی چیزوں کی خریداری ہر ماہ کے خرچ اور بچٹ کے تخمینہ کا تقابل کریں۔

آمدنی بڑھانا؛

اپنی نوکری کی صلاحیت یا تعلیم میں اضافہ کریں تاکہ زیادہ آمدنی والی نوکری پا سکیں یا پھر اپنی دلچسپی والے کام سے پیسے کمائیں کوئی ایک بندھا ٹکا قاعدہ بچٹ کے لئے اپنانا بہت مشکل ہے کیونکہ یہ عمر اور آمدنی کے معیار کے مطابق بدلتا رہتا ہے۔ 10 فیصد ایک اچھی شروعات ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے زیادہ ہے تو اس کو اپنے اوپر حاوی نہ ہونے دیں آپ تھوڑا تھوڑا پیسہ ہر ماہ الگ کر کے اپنی آمدنی کو بڑھانے کا سلسلہ شروع کر سکتے ہیں۔

اپنا ماہانہ بچٹ اپنی آمدنی کو اور اپنے ہر طرح کے خرچے کو ذہن میں رکھ کر بنائیں اور اس کے بعد آپ کو ہر ممکن خرچے کو کم کرنے کی ضرورت ہے جس کے بارے میں آپ یہ سوچتے ہیں کہ یہ ایک ماہ کے دوران بڑھ سکتا ہے اس طرح کی مشق ماہ کے شروع ہونے سے پہلے شروع کر دینا بہت اہم ہے تاکہ آپ یہ طے کر پائیں کہ کہیں بھی پیسہ لگانے کا آپ کا کیا معیار ہو سکتا ہے۔ قاعدہ کلیہ دراصل یہ کہتا ہے کہ آپ کی آمدنی کے 20 فیصد ہونا چاہیے۔ اس مشق کو پورا کریں کہ آپ واقعی کہاں پر ہیں۔

آپ کا ماہانہ بچٹ	
آمدنی	الف:
تنخواہ	
کرایہ	

بر ماہ سود	
پونجی سے آمدنی	
تجارت	
دوسرے وسائل	
کل آمدنی	
ب: خرچ	
سفر	
کھانے پینے کا خرچ	
کرایہ	
متفرقات	
ایشورینس کا پرمیم	
بچوں کی تعلیم	
چھتیاں	
دیگر اخراجات	
کل خرچ	
ج: بچت	آمدنی - خرچ

یہ معلوم کرنا کہ آپ اپنی آمدنی کا 20% بچا پا رہے ہیں یا نہیں۔ آپ کو اپنی بچت کو 100 سے ضرب دینا ہے۔ اور اپنی کل آمدنی سے اس کو تقسیم کرنا ہے۔ اگر رقم 20 کے نیچے ہے تو اس کا مطلب ہے کہ آپ کو یہ اشارہ دے رہا ہے کہ آپ بچت شروع کر دینا چاہیے۔ کبھی بھی اس کے لیے دیر نہیں ہوتی۔

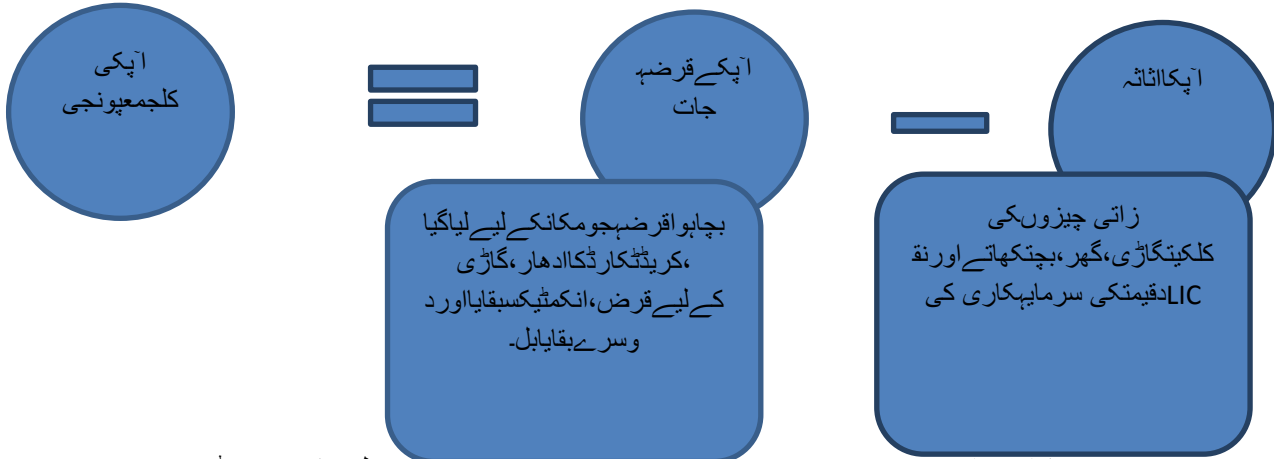
ماہانہ بچت کا نمونہ

جنوری نام کرشن، عمر 59 پیشہ کمپنی انگریزی

آمدنی	رقم	خرچ	رقم
تنخواہ	75,500	طے شدہ (EMI)	32,500
سرمایہ کاری سے آمدنی	6,000	روزمرہ کے اخراجات	28,700
پنشن		دوسرے اخراجات	
دیگر		PF/LIC	10,500
آمدنی	81,500	کل خرچ	71,700

8. ذاتی جمع پونجی کا حساب

آپ کی آمد آسان لفظوں میں آپ کے اثاثے کی کل قیمت میں سے آپ کے قرضہ کو گھٹائیں جق بچتا ہے یہ آپ کی مالیاتی صحت کی جھلک ہے۔ پہلا قدم مالیاتی منصوبہ بندی کا یہ ہے کہ آپ یہ جانے کے مالیاتی طور پر آپ کی حالت آج کیا ہے مثلاً اپنی جمع پونجی وہ ہے جس کے آپ مالک ہیں اور جو آپ کے اوپر قرض ہے اس کا درمیانی حصہ۔



جمع پونجی کا حساب وقفے وقفے سے ملا سہ ماہی تبدیلی کی تفصیل رکھیں۔ بڑھتی ہوئی جمع پونجی کا مطلب ہے کہ آپ مالیاتی طور پر اچھا کر رہے ہیں۔

جب آپ اپنی جمع پونجی کا حساب کریں تو اپنے ذہن میں مندرجہ بالا نکات رکھیں۔

1. آج کا بازار بہاؤ استعمال کریں۔
2. اگر آپ بالکل صحیح اندازہ نہیں کر سکتے تو تخمینہ کر لیں۔
3. اعتدال پسند رہیں۔
4. غیر ضروری تفصیلات میں نہ پڑیں۔

جمع پونجی بیان کا ایک نمونہ

نام راجا عمر 58

31 جنوری تک کی کل جمع پونجی

کمپنی میں ملازم

ادائش	روپیہ (لاکھ)	قرضہ جات	روپیہ (لاکھ)
مکان	56	مکان کے لیے قرض	17.5
بچت	0.32	گاڑی کے لئے قرض	5.2
منصنانہ حصص	3.5	کریڈٹ کارڈ	2.4
فکسڈ پوزٹ	5	ذاتی قرض	6.1
گاڑی	6.2	کل	31.2
	4.3 NSC		
کل	75.32	جمع پونجی	44.12

رِسک بمقاملہ ریٹرن

رِسک اور سرمایہ کاری کا چولی دامن کا ساتھ ہے۔ رِسک کی تعریف یوں ہو سکتی ہے کہ جس میں آپ اپنے پورے پیسے یا کچھ پیسے ہی سرمایہ کاری کرتے ہیں جو ڈوب سکتی ہے۔ خوش خبری یہ ہے کہ سرمایہ کاری کا رِسک سرمایہ کاری کے انعامات کے ساتھ ساتھ ہوتا ہے۔ یہی ایک وجہ ہے کہ یہ پورا طریقہ کار کام کا ہوتا ہے۔

رِسک کے بارے میں یاد رکھنے کی بنیادی بات یہ ہے کہ جتنا یہ بڑھتا ہے اتنا ہی اسکا ریٹرن بھی بڑھتا ہے۔ مطلب یہ کہ یہ لازمی ہے کہ جتنا زیادہ رِسک ہوگا اتنا ہی فائدہ ہوگا۔ (دو لفظوں کو نہ بھولیں فائدہ اور ادائیگی گارنٹی کچھ نہیں ہے۔)

یہاں تک کہ جہاں بالکل رِسک نہیں ہے ویسے پڑوٹکٹ میں بھی مثلاً بچت کھاتے اور سرکاری بانڈس وغیرہ بھی کم آمدنی بمقابلہ افراط زر کے رِسک کا حامل ہوتا ہے۔ اگر ریٹرن افراط زر کی شرح سے کم ہے تو سرمایہ کاری دراصل اپنا وجود کھو دیتی ہے کیونکہ آپ کی آمدنی کسی دوسری سرمایہ کاری کے ذریعہ زیادہ ہو سکتی تھی۔

جب آپ سرمایہ کاری کریں یا پیسے لگائے ہوئے ہوں تو یہ نہایت ہی اہم ہے کہ آپ کچھ خاص ناپ تول کریں تاکہ آپ کا رِسک منظم ہو سکے۔ جب آپ کسی اثاثے میں پیسے لگائیں تو آپ کو اپنی سرکاپہ کاری کی پڑتال کرتے رہنا چاہیے اور خود کو بازار کے باو بہاؤ سے اپڈیٹ رکھنا چاہیے تاکہ کسی بھی طرح کے نقصان سے بچے رہیں۔ ہمیشہ رِسک کا معیار جانچتے رہنا چاہیے خاص کر اس وقت جب ریٹرن غیر معمولی بلندی پر ہو یہاں کچھ مثالیں کچھ اثاثوں کے الگ الگ اوقات کے لئے دی جا رہی ہیں جس میں یہ تیز رفتاری سے لے کر سرمایہ کاری کے میانہ روی کے طرف متواتر حرکات کو دکھاتا ہے۔

سبکدوشی کا سال	اسٹاک	بائڈز	نقد
20	80%	10%	10%
15	60%	30%	10%
10	40%	50%	10%

10%	60%	30%	5
-----	-----	-----	---

یاد رکھیں کہ جو بھی ماڈل ہیں، جیسا کہ یہ، اس لئے نہیں ڈیزائن کیے گئے کہ ریٹرن کے خاص مقصد کا اندازہ لگا سکیں بلکہ اس لئے ڈیزائن کئے گئے ہیں کہ رسک کو کم کرنے میں یہ آپ کی مدد کر سکے۔ یہ رسک کے ممکنات کو بالکل مسخ نہیں کرتا، البتہ اتنا کم ضرور کر دیتا ہے کہ جو آپ کو پسند ہو۔ یہ بھی یاد رکھیں کہ اثاثہ مختص کیا جانا مستقبل نہیں ہوتا ہے بلکہ جیسے جیسے وقت گزرتا ہے اور آپ کے سبکدوش ہونے کا وقت قریب آتا جاتا ہے آپ کو اسٹاک ہولڈنگ میں میانہ روی کو ملحوظ خاطر رکھنا چاہئے تاکہ بازار کی قلیل مدتی گراوٹ کے اثر سے بچ سکیں۔ یہ بہتر ہے کہ پیسے لگانے سے پہلے پڑوڈکٹ کو اچھی طرح سمجھ لیا جائے۔

10. مرکب سود کا طریقہ کار

آپ کی سرمایہ کاری پر سب سے زیادہ اثر وقت کے گزرنے کا پڑتا ہے۔ اس سے زیادہ کوئی بھی طاقت آپ کی سرمایہ کاری کو اثر انداز نہیں کرتی۔ مرکب سود کرنے کی طاقت سے تھوڑی سی رقم ایک اچھی خاصی رقم میں تبدیل ہو جاتی ہے۔ مرکب سود بنانے کا طریقہ سرمایہ کاروں کا سب سے اچھا دوست ہوتا ہے۔ سرمایہ کاری کی قیمت وقت کے ساتھ ساتھ بڑھ سکتی ہے جتنی زیادہ مدت ہوگی قیمت اتنی زیادہ ہوتی جائیگی۔ یہ حاصل کیا جا سکتا ہے کمائے گئے ریٹرن سے نہ کہ خرچ سے۔ جب آپ ریٹرن کو دوبارہ لگا دیتے ہیں تو پھر اس سے بھی ریٹرن آتا ہے اور بھر اس ریٹرن کی سرمایہ کاری آپ کو اور ریٹرن دے جاتی ہے اور اسی طرح یہ سلسلہ چلتا رہتا ہے۔ اس لئے یہ نہایت ضروری ہے کہ مرکب ریٹرن کی طاقت کا فائدہ اٹھانے کے لئے بہت پہلے سے ہی بچت کرنا شروع کر دیا جائے۔ پیسوں کے معینہ وقت کی قیمت دراصل ان پیسوں کی قیمت ہے جو ایک مدت مقررہ میں کمائے گئے سود سے حاصل ہوتا ہے۔ مثلاً آپ نے آج 100 روپیہ کی ایک سال کے لئے 5% کی شرح سود پر سرمایہ کاری کی تو یہ 105 روپیہ ہو جائیگا حالانکہ سرمایہ کاری کے لئے آج کا 100 روپیہ اور ایک سال بعد کے 105 روپیہ میں کوئی فرق نہیں پڑتا ہے۔

مستقبل میں آمدنی کے سلسلہ کا مول اس طرح ہوتا ہے کہ اگر آپ کی سالانہ آمدنی اور ڈسکاونٹ کو جوڑ دیا جائے تو یہ مستقبل میں ہونے والے آمدنی کے سلسلہ کے حالیہ مول کا قریب قریب اندازہ فراہم کر دیتا ہے۔ حالانکہ حالیہ مول (PV (present value) مستقبل کی رقم کا ہوتا ہے۔ مثلاً مستقبل کا مول (FV (future value) کا جوڑ ایک سال میں حاصل ہوتا ہے اس پر سود کی شرح کو ڈسکاؤنٹ کر لیا جائے تو یہ حالیہ PV بتا دیگا۔

$$PV = FV / (1+r)$$

مستقبل کا نقد بہاؤ ڈسکاونٹ کی شرح سے ڈسکاونٹ کر لیا جاتا ہے جتنی زیادہ ڈسکاونٹ کی شرح ہوگی اتنا ہی کم مستقبل کے نقد بہاؤ کا حالیہ مول ہوگا۔ سرمایہ کاری میں مدت کے تعین کی قیمت اور اس قیمت کے معیار کو بنائے رکھنا ہے حد اہم ہوتا ہے۔ آپ کو اپنے پیسے کی قیمت کی حفاظت کے لئے سرمایہ کاری کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

عمل

یہاں پر ان اشیا کی فہرست بنا لیں جو آپ اکثر استعمال کرتے ہیں اور اس کی قیمت لکھ لیں اس کے دس سال پہلے کی قیمت لکھ لیں اور دو چیزوں کی قیمتوں کا تقابل کر لیں اور مطالعہ کریں کہ کس طرح وقت کے ساتھ ساتھ پیسوں کی قیمت تبدیل ہو گئی۔

نقشہ: وقت کے ساتھ پیسوں کی قدر و قیمت

اٹائے	دس سال کے بعد کی قیمت (-10)	ابھی کی قیمت (0)	قیمت اب سے دس سال بعد (+10)
جائداد مکان			
سونا (10 گرام)			
سرمایہ کاری			
Nifty/sensex			
bonds			
فکس ڈپوزٹ پر سود کی شرح			
چاول			
کالج کی تعلیم			

مرکب سود کی طاقت

آئیے دو دوستوں کا موازنہ کریں۔ رمن اور پرساد۔ رمن 19 سال کی عمر سے ہر سال 2000 روپیے کی بچت شروع کرتا ہے 8 سال بعد وہ سرمایہ کاری بند کر دیتا ہے۔ دوسری طرف پرساد ہر سال 2000 روپیہ جمع کرنا شروع کرتا ہے جبکہ اس کی عمر 27 سال ہے اور وہ ہر سال اپنے رقم کو لگاتا جاتا ہے حتیٰ کہ وہ 65 سال کی عمر کو پہنچ جاتا ہے۔ رمن نے 1600 روپیہ لگائے اور پرساد نے 74 ہزار روپیہ لگائے۔

اگر دونوں 10 فیصد ریٹرن ٹیکس کے بعد سالانہ اپنی سرمایہ کاری سے حاصل کرتے ہیں تو کس کے پاس 65 سال کی عمر میں سبکدوشی کے وقت زیادہ دولت ہوگی۔

رمن۔ اس کی سالانہ 2000 کی بجٹ 19 سال سے 27 سال کی عمر کے بیچ جب وہ 65 سال کا ہوگا بڑھ کر 1,035,160 روپیہ ہو جائگی جب کہ پرساد کی 2000 کی سالانہ بچت 27 سال سے 65 سال کی عمر کے بیچ کی بڑھ کر 8,00,896 ہو جائگی یہاں پر 64 گنا رمن کی سرمایہ کاری بڑھتی ہے جبکہ پرساد کی سرمایہ کاری صرف 10 گنا بڑھتی ہے۔

خلاصہ یہ کہ مرکب سود کی طاقت واحد اہم وجہ ہے کہ آپ کو ابھی کہ ابھی بچت شروع کر دینی چاہیے یاد رکھیں کہ جس دن سے آپ اپنے پیسے کی سرمایہ کاری شروع کرتے ہیں اسی دن سے آپ کا پیسہ آپ کے لئے کام کرنا شروع کر دیتا ہے۔

یہاں آپ ایک اندازہ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کا پیسہ جو آپ نے ایک دفعہ لگایا ہے کس طرح بڑھتا ہے اگر آپ اس کو ہاتھ نہیں لگاتے ہیں یہاں پر سود کی شرح 10% مان لی گئی ہے۔

ادا کی گئی یک مشت رقم

سال	100,000	200,000	300,000	400,000	500,000
30	1,744,940	3,489,880	5,234,821	6,979,761	8,724,701
25	1,083,471	2,166,941	3,250,412	4,333,882	5,417,353
20	672,750	1,345,500	2,018,250	2,691,000	3,363,750
15	417,725	835,450	1,253,174	1,670,899	2,088,624
10	259,374	518,748	778,123	1,037,497	1,296,871
5	161,051	322,102	483,153	644,204	805,255

اس نقشہ کے مطابق : اگر آپ اپنے رقم کی سرمایہ کاری کا منصوبہ بناتے ہیں فرض کیجیے 30 سال کے لیے اور 1 لاکھ کی رقم مرکب ہوتی ہے تو آپ کو ریٹرن 17,44.940 حاصل ہوگا۔

عمل

رام کی عمر 60 سال ہے اور اگر وہ اپنے بیٹے کو 20 سال کے بعد 20 لاکھ روپیہ تحفے میں دینا چاہتا ہے تو اس کو آج کتنی سرمایہ کاری کرنی ہوگی۔ اوپر دیے گئے نقشے کا استعمال کریں۔

11. سرمایہ کاری پر افراط زر کا اثر

اگر آپ کی سرمایہ کاری میں طے شدہ آمدنی کے تحفظ کا بڑا حصہ شامل ہے تو آپ کو افراط زر کی شرح پر دھیان دینا چاہیے۔

افراط زر کی بڑھتی ہوئی شرح کا زیادہ اثر سبکدوش ملازموں پر پڑتا ہے جن کی آمدنی طے شدہ ہوتی ہے۔ چوں کہ افراط زر گھٹتا ہے تو پیسوں کے خرید کی صلاحیت کم ہوتی ہے اور سبکدوش لوگ اپنے پیسوں سے پہلے کے مقابلہ خریداری کم کرتے ہیں۔ افراط زر آپ کے خریدنے کی صلاحیت کو کم کر دیتا ہے۔ مان لیجیے کہ اگر افراط زر کی اوسط شرح 8% ہے تو آپ کو یہ یقینی بنانا ہے کہ آپ کی سرکایہ کاری ٹیکس کے علاوہ کم از کم 8% یا اس سے زیادہ کم کر دے۔ چلیے مان لیتے ہیں کہ آپ کی سرمایہ کاری 1,00,000 کی ہے جو آپ کو 10% ریٹرن دیتا ہے اور افراط زر کی شرح 8% ہے اس حالت میں ریٹرن 10,000 سالانہ ہوگی جو کہ انکم ٹیکس ادا کرنے کے بعد 7000 ہوتی ہے۔ (اگر یہی فرض کر لیتے ہیں کہ سب سے زیادہ ٹیکس 30% کے زمرے میں ہیں) اب اگر آپ 8% افراط زر کا حساب لگاتے ہیں (100000 روپیہ کا 8% یا 8000) آپ کے پاس بچ گیا۔)۔
 1000 (ve) 7000 ریٹرن میں سے افراط زر کا 8000 اس کا مطلب ہے کہ دراصل آپ کچھ نہیں کما رہے ہیں۔

12. سبکدوشی کی منصوبہ بندی

سبکدوشی زندگی کا ایک بڑا ہی ڈرامائی اور عجیب قدم ہوتا ہے۔ ابھی تک سبکدوشی کو شاید ہی کسی منصوبہ بندی یا سوچ کے لائق سمجھا جاتا رہا ہے۔ ہر کوئی ایک آرام دہ سبکدوشی کا خواہاں ہوتا ہے بغیر کسی منصوبہ بند طریقے کے شائد ہی یہ ممکن ہو پائیگا۔ آج کل لوگ پہلے کے مقابلہ میں زیادہ دن جی رہے ہیں جو اچھی خبر ہے لیکن اس کا مطلب کہ سبکدوش ہونا اب پہلے سے زیادہ مہنگا ہے۔ اس لیے سبکدوش ہونے کی عمر کو پہنچنے سے بہت قبل ہی مالیاتی تیاری کر لینا بہت اہمیت کا حامل ہے۔ سبکدوش ہونے کی منصوبہ بندی کا مطلب ہے کہ اپنے پیسوں اور اثاثوں میں سے کچھ اس مقصد سے ایک طرف کر لینا کہ یہ بڑھاپے میں آپ کی آمدنی کا سبب ہے۔ اور ایسا سبکدوش ہونے کی عمر کو پہنچنے کے قبل کرنا ہوگا۔

یاد رکھیں آپ کا مقصد ہے کہ ایسا فیصلہ لیں جو آپ کے مستقبل کے مالیاتی مقاصد کو شرمندہ تعبیر کرنے میں بہت اثر دار طریقے سے مددگار ثابت ہو اور اس کی بنیاد آپ کی ابھی کی مالیاتی حالت پر ٹکی ہے۔

1. جلدی شروع کریں اور اطمینان سے سبکدوش ہوں۔ مثال کے طور پر اگر آپ اپنی سبکدوشی کے لئے 25 سال کی عمر سے بچت کرنا شروع کرتے ہیں کیونکہ آپ 60 سال کی عمر میں سبکدوش ہونے کی تمنا رکھتے ہیں تو آپ کے ہاتھ میں سرمایہ کاری کے لئے 35 سال کا وقفہ ہے۔ اگر آپ 25 سال کی عمر میں 1000 روپیہ ہر ماہ 6% مرکب سود کی شرح سے سرمایہ کاری کرتے ہیں تو کل رقم آپ کی 13,80,290 روپیہ ہو جاتی ہے۔ اسی طرح اگر آپ بالکل اسی نہج پر 35 سال کی عمر سے سرمایہ کاری شروع کرتے ہیں تو اخیر میں آپ کی کل جمع رقم، جب آپ 60 سال کے ہو جائنگے تو 6,79,580 جائنگی دس سال پہلے سرمایہ کاری کرنے سے سبکدوش ہونے وقت کی بچت 60 سال میں آدھی سے زیادہ ہو جاتی ہے۔

2. دانش مندانہ منصوبہ بندی: کچھ پیسے آپ سبکدوشی کے بعد پیش آنے والے طبی اخراجات اور حالات ناگہانی کے لیے الگ کر لیں۔ پہلے سے آنے والی اہم ضرورتوں جیسے بچوں کی تعلیم، شادی بیاہ وغیرہ کے مد نظر اپنے وسائل معین کر لیں جو کہ آئندہ کی ضرورتیں ہیں۔

3. اپنے منصوبہ کو جانچ پرکھ لیں: اپنے مالیاتی منصوبہ کو وقتاً فوقتاً جانچتے اور پرکھتے رہیں تاکہ یہ یقینی ہو جائے کہ یہ طے شدہ مقاصد کے حصول میں معاون ہو سکے۔ اور ساتھ ساتھ رسک کو بھی سمجھ لیں اور اپنے سرمایہ کاری کی قیمت اور بہاؤ سے واقف رہے۔

4. سبکدوشی کے مد میں کی گئی بچت کو ہاتھ نہ لگائیں: سبکدوشی کے لیے کی گئی بچت کی رقم کو وقت سے پہلے ہاتھ نہ لگائیں اگر آپ وقتی ضرورتوں کے لیے اس مد سے پیسے نکالتے ہیں تو آنے والے دنوں میں آپ کا زیادہ بڑا نقصان ہوگا تو آپ کی سبکدوشی کی رقم کم ہو جائے گی۔ تیس سال پہلے جن پانچ طریقوں سے آپ نے اپنے سبکدوش ہونے کی منصوبہ بندی کی تھی ان کی فہرست بنا لیں۔

1.

2.

3.

4.

5.

وہ کون سی پانچ چیزیں ہیں جو آپ کو کرنی ہے۔

1.

2.

3.

4.

5.

آپ کو اپنی سبکدوشی کے لئے کتنی سرمایہ کاری کرنی چاہیے۔

فرض کریں کہ رام کی عمر 30 سال ہے اور اس کا ہر مہینہ کا خرچ 10000 ہے اور وہ 60 سال کی عمر میں سبکدوش ہونا چاہتا ہے (کل عمر کا اندازہ 75)۔ اس کو سبکدوش ہونے کے لیے کتنے رقم کی ضرورت ہوگی۔ اگر فرض کر لیں کہ اس کی ضرورت حالیہ خرچ کا 80% ہے؟

رقم اور ماہانہ سرمایہ کاری معلوم کرنے کے لیے سب سے پہلے ہمیں یہ معلوم کرنا ہوگا کہ سبکدوش ہونے کی عمر میں اس کا ماہانہ خرچ کیا ہوگا کیونکہ اس کا حالیہ خرچ آنے والے زمانے میں بڑھ جائگا اس کی وجہ ہوگی افراط زر۔

پہلا قدم: سبکدوشی کے وقت 5% کی افراط زر کی شرح سے اس کے خرچہ کا مول؟

سال کی تعداد جن میں آپ سبکدوش ہونگے	5	10	15	20	25	30
سبکدوش ہوتے وقت آپ کے ماہانہ خرچ کی ضرورت	12,762.82	16,288.95	20,789.28	26,532.98	33,863.55	43,219.42
سبکدوش ہوتے وقت آپ کے (80% ماہانہ خرچ کی رقم) ضرورت کی کل	10,210.82	13,031.16	16,631.38	21,226.38	27,090.84	34,575.54

نوٹ: آج سے 30 سال بعد افراط زر کی وجہ سے آپ کے حالیہ خرچوں میں اضافہ۔

کیوں سبکدوش ہونے کے وقت آپ کا خرچ کم ہوتا ہے؟ (مندرجہ بالا قدم کے مطابق 80%)

- 1.
- 2.
- 3.

جواب: رام آج سے 30 سال بعد سبکدوش ہو رہا ہے تو اس کا ماہانہ خرچ ہوگا 43,219 اور 80% کے حساب سے یہ ہوگا 34,575۔

دوسرا قدم:

اس کو سرمایہ کاری کے لئے کتنی رقم درکار ہوگی کہ سبکدوش ہونے پر اس کے پاس کافی نقد موجود ہوگا ماہانہ خرچ کے ضرورت کے لئے؟

فرض کریں: سرمایہ کاری پر ریٹرن 7% ہے۔

خرچے کے لئے 34,575.54	خرچے کے لئے 27,090.84	خرچے کے لئے 21,226.38	خرچے کے لئے 16,631.43	خرچے کے لئے 13,031.16	10,210.
1,981,461.08	1,552,526.61	1,216,445.22	953,116.66	746,791.84	
3,784,954.77	2,965,611.10	2,323,633.90	1,820,627.96	1,426,509.65	
5,426,465.43	4,251,777.66	3,331,379.05	2,610,222.66	2,045,177.75	
6,920,541.77	5,422,425.66	4,428,612.31	3,328,898.92	2,608,279.41	
8,280,425.78	6,487,930.27	5,083,463.13	3,983,026.38	3,120,805.39	
9,518,170.11	7,457,735.34	5,843,330.78	4,578,402.57	3,587,298.21	

رام 60 سال کی عمر میں سبکدوش ہو جائیگا۔ اس کی کل عمر کا اندازہ 75 سال ہے۔ اس طرح سے اس کے خرچے کی ضرورت 15 سال ہوگی

(سال 60-75 سال) مندرجہ بالا نقشے کے مطابق ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ 15 سالوں میں اس کی کل ضرورت کی رقم 54,26,465 ہوگی۔

تیسرا قدم:

رام ایک منظم سرمایہ کاری کا منصوبہ (systematic investment plan) SIP کھولنا چاہتا ہے جہاں وہ ہر ماہ سرمایہ کاری کریگا جو ہر سال 10% بڑھے گا۔ اس طرح سے 30 سال تک وہ سبکدوش ہونے کے لیے رقم جمع کریگا تو اس طرح سے رام کو ہر ماہ کتنی سرمایہ کاری کرنی چاہیے؟

حساب: حساب کرنے کی غرض سے ہم محتص رقم 10 لاکھ لیتے ہیں اور رقم معلوم ہونے کے بعد ہم اس کو ضروری رقم سے ضرب کر دینگے۔

30	25	20	15	10	5	
1,021.18	1,471.50	2,194.69	3,468.51	6,125.04	14,321.72	6%
705.41	1,093.09	1,746.24	2,943.09	5,516.23	13,621.38	8%
480.93	804.4	1,381.24	2,489.91	4,963.82	12,958.11	10%
324.57	587.47	1,087.13	2,101.14	4,463.57	12,329.91	12%
177.56	362.77	753.54	1,622.41	3,802.02	11,449.24	15%

اوپر کے نقشے کی مدد سے ہم یہ معلوم کر سکتے ہیں کہ 10 لاکھ کی رقم کے لیے 480 روپیہ ماہانہ سرمایہ کاری کرنی ہوگی، تو 54 لاکھ کے لئے اس کو 2,592 ہر ماہ لگانا ہوگا۔

$$(54 \setminus 10) = 2,592$$

اسائنمنٹ:

سبکدوش کے وقت مطلوبہ رقم کا حساب نیچے دئے گئے نقشے کی بنیاد پر ماہانہ مطلوبہ سرمایہ کاری کے ذریعہ کریں۔

1. آپ کا ماہانہ خرچ ()

(ماہانہ خرچ حساب کرنے کی غرض سے 10,000 روپیہ دیا گیا ہے اور اگر آپ کا خرچہ 20,000 ہے تو اس کو 2 سے ضرب کر لیں)۔

2. سبکدوشی کے وقت 5% افراط زر کی شرح سے آپ کا مطلوبہ خرچ۔

3. نقد کا متواتر بہاؤ جو سبکدوش ہونے کے وقت آپ کو مطلوب ہے۔

10,210.	خرچکے لئے 13,031.16	خرچکے لئے 16,631.43	خرچکے لئے 21,226.38	خرچکے لئے 27,090.84	خرچکے لئے 34,575.54
	746,791.84	953,116.66	1,216,445.22	1,552,526.61	1,981,461.08
	1,426,509.65	1,820,627.96	2,323,633.90	2,965,611.10	3,784,954.77
	2,045,177.75	2,610,222.66	3,331,379.05	4,251,777.66	5,426,465.43

	5	10	15	20	25	30
6%	14,321.72	6,125.04	3,468.51	2,194.69	1,471.50	1,021.18
8%	13,621.38	5,516.23	2,943.09	1,746.24	1,093.09	705.41
10%	12,958.11	4,963.82	2,489.91	1,381.24	804.4	480.93
12%	12,329.91	4,463.57	2,101.14	1,087.13	587.47	324.57
15%	11,449.24	3,802.02	1,622.41	753.54	362.77	177.56

6,920,541.77	5,422,425.66	4,428,612.31	3,328,898.92	2,608,279.41	
8,280,425.78	6,487,930.27	5,083,463.13	3,983,026.38	3,120,805.39	
9,518,170.11	7,457,735.34	5,843,330.78	4,578,402.57	3,587,298.21	

4. ماہانہ سرمایہ کاری جو آپ کو مطلوب ہے اپنے منصوبہ کے لئے _____

فرض کریں کہ آپ کی سود کی شرح آپ کے رسک کے شرح کے مطابق ہوگی۔

فرض کریں کہ آپ کی سود کی شرح آپ کے رسک کے شرح کے مطابق ہوگی۔ حساب کرنے کی غرض سے، آپ کو اپنے 10 لاکھ کے رقم کے لیے متواتر سرمایہ کاری کرنی ہے۔ اور اگر آپ کی ضرورت 10 لاکھ ہے تو ماہانہ سرمایہ کاری کے رقم کو 2 سے ضرب دیں۔

سود/سال
ماہانہ مطلوبہ سرمایہ کاری جس سے 10 لاکھ کی رقم مقصود ہے۔

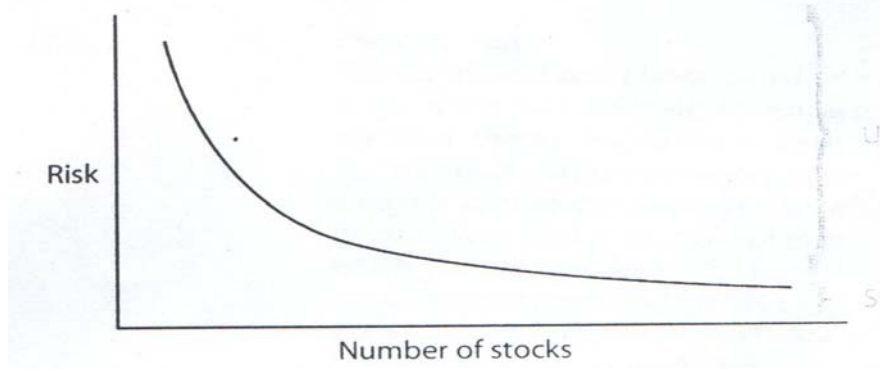
13. سرمایہ کاری کا عہد نامہ

یہاں پر کچھ رہنما اصول آپ کے لئے دئے جا رہے ہیں۔

- سرمایہ کاری کے پہلے سرمایہ کاری کے مناسب مقاصد طئے کر لیں۔
- یہ یاد رکھیں کہ کسی بھی سرمایہ کاری میں رسک تو ہوتے ہی ہیں جس طرح منافع زیادہ ہوتا ہے اسی قدر رسک بھی زیادہ ہوتی ہے۔
- اپنی سرمایہ کاری کو مختلف الجہات رکھیں اس سے کل رسک کم رہے گا۔
- ادھار کا مناسب 'equity, asset mix اور نقدی اور اس کے برابر کی دوسری اشیاء کا انتخاب کریں۔
- اپنی صلاحیت کے حدوں کے پہچانیں ایسی سرمایہ کاری سے گریز کریں جو آپ کے سمجھ میں نہ آتی ہو۔
- پہلے مطالعہ کر لیں اور یہ یقینی بنا لیں کہ جہاں آپ سرمایہ کاری کر رہے ہیں اس کو آپ اچھی طرح سمجھتے ہیں کیونکہ اس کا اثر رسک ریٹرن اور بازار بھاؤ پر پڑتا ہے۔
- افواہوں اور غلط مشوروں کی بنیاد پر سرمایہ کاری نہ کریں کیونکہ یہ شانوں نادر ہی صحیح ہوتے ہیں۔ انکے بند کر کے سرمایہ کاری کے کسی بھی ایسے مشورہ کو نہ مان لیں جو آپ کو سمجھ نہ آتی ہو۔

30	25	20	15	10	5	سال کا شمار جب آپ شبکدوش ہونگے
43,219.42	33,863.55	26,532.98	20,789.28	16,288.95	12,762.82	شبکدوش ہونے کے وقت خرچ کی رقم جو آپ کو مطلوب ہوگی
34,575.54	27,090.84	21,226.38	16,631.43	13,031.16	10,210.82	ماہانہ خرچ جو شبکدوش ہوتے وقت آپ کی ضرورت ہوگی (8% کل ضرورت کا)

- اگر آپ کو سرمایہ کاری صحیح نہ لگتی ہو



- نہیں کہنے میں کبھی نہ جھجکیں چاہے وہ آپ کا مالیاتی مشیر ہی کیوں نہ ہو۔
- ایسا کوئی بھی رسک نہ لیں جو آپ برداشت نہ کر پائیں یا جو آپ کو مناسب نہ جان پڑتا ہو۔ آپ اپنے رسک برداشت کرنے کی قوت کو سمجھیں۔

سرمایہ کاری کے طور طریقے طے کرنا

کم رسک کو یقینی بنانے کے لیے مختلف الجہات سرمایہ کاری ضروری ہوتی ہے۔ اس کے لیے زیادہ سے زیادہ کمپنیاں یا پڑوڈکٹ کے بارے میں یہ یقینی بنا لیا جائے کہ یہ الگ الگ وقت میں موجود ہوں۔ ایسا اس لیے کیا جاتا ہے کہ تمام انڈے ایک ہی ٹوکری میں نہ ہو جائیں ہو سکتا ہے کہ آپ اپنے پیسے کو الگ الگ اداروں میں لگائیں۔ سرمایہ کاری کے الگ الگ اقسام کے ساتھ مختلف بازاروں میں سرمایہ کاری کریں مثلاً نقد طے شدہ آمدنی، کمپنیوں کے شیئر یا میوچول فنڈ وغیرہ۔

اگر آپ کسی طے شدہ سود والی سرمایہ کاری کر رہے ہیں تو ممکن ہے کہ پیسوں کو الگ الگ پورا ہونے کی تاریخ میں پھیلا کر رکھنا آپ کے لیے عقل مندی ثابت ہو۔ اس طرح سے سود کی شرح میں ہونے والی تبدیلی کے رسک سے بچا جا سکتا ہے۔ جب آپ کو ہونے والے رسک کو مختلف سرمایہ کاری میں ہمیشہ پھیلا کر رکھنا چاہیے وہیں بہت سے چھوٹے چھوٹے سرمایہ کاریوں میں ملوث ہونا بہت زیادہ نگرانی کا متقاضی ہوگا۔ اوپر دئے گئے نقشے سے یہ واضح ہو جاتا ہے کہ کس طرح سادہ

قسم کی مختلف الجہتی غیر منظم رسک کو (وہ رسک جو خاص کر ذاتی سرمایہ کاری سے متعلق ہوتا ہے) زیادہ منظم معیار تک لادیتی ہے۔ مختلف الجہتی ایک خاص حد سے زیادہ ہونے پر ہونے والے رسک کے اثرات کو کم کرنے میں موثر نہیں رہ جائیگی۔ مختلف الجہت ہونے کے بعد کوئی بھی رسک سے روپرو ہونا محض بازار کے لئے منظم رسک کی وجہ سے پیش آتا ہے۔

اثاثے متعین کرنا

اثاثے متعین کرنا ایک ایسا طریقہ کار ہے جس میں یہ فیصلہ لیا جاتا ہے کہ وہ سرمایہ کاری کا کون سا حصہ مختلف سرمایہ کاری کے اقسام میں ہونا ہے (شیئر، بانڈز، زمین جائداد وغیرہ) اور بازار (debt، ایکوٹی یا کموڈٹی)۔ اثاثے متعین کرنا مختلف الجہت ہونے اور کارگردی کو بڑھاوا دے سکتا ہے۔ حالانکہ یہ مقاصد ایک دوسرے سے ایک خاص حد تک ہی اختلاف کرتے ہیں۔ یہ سرمایہ کاری کو بازار کے بڑے دائرہ میں پھیلنے کو یقینی بنانے میں مددگار ہوتا ہے اور یہ اس لئے طے کرنا چاہئے کہ ان بازاروں میں بہت زیادہ سرمایہ کاری سے بچا جا سکے جن کے حرکات بہت مضبوطی سے ایک دوسرے سے منسلک ہوں۔ اثاثوں کا متعین کیا جانا بازار کی پہچان یا مکمل طور پر کم آنکے جانے والے سیکٹروں سے کارگردگی میں ایک نئی جان پڑ سکتی ہے۔ ان کا صحیح صحیح پہچان کیا جانا کارگردگی کو صاف طور پر بڑھا سکتا ہے۔

14. سرمایہ کاری کے ذرائع

سبکدوشی کے بعد لوگ دو اصل وجوہات سے بچت کرتے ہیں۔ ایک تو وہ اپنے معیار زندگی کو اپنی خواہش کی حد تک اپنے کسی ناگہانی صورت حال سے، آمدنی میں کمی یا خرچوں میں اضافہ سے بچائے رکھنا چاہتا ہے۔ ہر وہ آدمی جو سبکدوش ہو جاتا ہے اس کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ اس کی معیار زندگی سبکدوش ہونے کے بعد بھی ویسے ہی ہو جیسے پہلے تھی۔ اس لئے وہ اس بات کو یقینی بنانا چاہتا ہے کہ سبکدوش ہونے کے بعد بھی اس کی آمدنی ویسے ہی برقرار رہے۔ جب ایک آدمی بڑھاپے کی طرف بڑھتا ہے تو طبی اخراجات کے بڑھنے کا خدشہ بھی زیادہ ہوتا ہے۔ طبی انشورنس کا خرچ بھی پورا کرنا ہوتا ہے۔ ایک متواتر طبی انشورنس جو سبکدوشی کے پہلے ہوتا ہے اس کو آگے بھی اپنی صحت کی دیکھ بھال کے لئے جاری رکھنا ہوتا ہے کہ متواتر آمدنی جو تنخواہ کا متبادل ہوہر گھنٹے کی ضرورت ہے اور روز مرہ کے اخراجات کو پورا کر سکے اس کو یقینی بنایا جائے۔ یہ تبھی حاصل ہو سکتا ہے جب سبکدوش ہونے کے بعد ملنے والے فائدے مثلاً PF کے فوائد گریجویٹی وغیرہ کا استعمال بہت سوچ سمجھ کر کیا جائے۔ انہیں وہاں صرف کیا جائے جہاں سے لگاتار سود کی رقم آنے کے مواقع کھل سکیں۔

پنشن کا منصوبہ

زندگی کے شروع کے حصہ میں صحیح پنشن پڑوٹگٹس کا انتخاب کرنے سے لگاتار پنشن میں حاصل کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔ اس طرح کے منصوبے سبکدوش ہونے کے بعد کے دوران لگاتار پنشن

کو یقینی بناتے ہیں۔ اگر کسی شخص کو شروع کے دنوں میں اس طرح کا کوئی پلان نہیں لیا ہے تو وہ قلیل وقتی پنشن پلان جو بھی انشورنس والے آفر کر رہے ہوتے ہیں لے سکتا ہے۔ ایک روایتی پنشن پلان میں یہ گنجائش ہوتی ہے کہ آپ یک مشت ادائیگی یا پھر سالانہ ادائیگی اپنے کمائی والے سالوں کے دوران کر سکتے ہیں۔ ایسی حالت میں آپ کا پیسہ آپ کے منتخب کردہ فنڈ میں لگتا ہے۔ ایسی میں آپ کبھی بھی اپنے سبکدوش ہونے کی رقم ایک خاص عمر کے بعد لے سکتے ہیں۔ (یہ وہ عمر ہوتی ہے جو آپ نے پنشن پلان کے انتخاب کے وقت شروع میں چنا ہوتا ہے)۔ زیادہ تر پنشن پلان میں بہت سے الگ الگ طریقے موجود ہوتے ہیں جن میں سے انتخاب کرنے کا آپ کو اختیار حاصل ہوتا ہے اس سے آپ کو اپنی مرضی کے مطابق سبکدوش ہونے کے بعد ادائیگی کی ساخت چننے میں مدد ملتی ہے۔ اور آپ یہ بھی کر سکتے ہیں کہ سرمایہ کاری کے وقت یک مشت بغیر ٹیکس کے تقریباً 33% نکال لیں۔

برائے مہربانی سرمایہ کاری کرنے سے پہلے حالیہ ٹیکس کے فائدے ملاحظہ کر لیں۔

مسائل کا مطالعہ

رمن 59،6 ماہ میں سبکدوش ہونے کا منصوبہ بنا رہا ہے جب وہ 60 سال کا ہو جائیگا۔ ابھی اس کی سبکدوشی کی رقم قریب 7,50,000 ہے۔ اس کا ارادہ ہے کہ اس پیسہ کو کسی پلان میں لگائے وہ ایسے پلان کی تلاش میں ہے جو اس کے لئے آمدنی مہیا کر سکے۔ چونکہ وہ بیڑی سگریٹ نہیں پیتا اس لیے اس کو کوئی بڑی پریشانی کا معاملہ نہیں ہے۔ وہ 45,000 روپیہ ہر سال اپنی بچی ہوئی زندگی میں بطور آمدنی پانگا یا 3,750 ہر ماہ۔ (مان لیجیئے کی اس کی شرح سود 6% ہے)۔

ماہانہ آمدنی کا منصوبہ

کوئی شخص ماہانہ آمدنی کی اسکیم پوسٹ آفس یا بینک سے بھی لے سکتا ہے۔ اس طرح کے پلان میں ہر ماہ سود کی آمدنی یقینی ہے۔ یہ فنڈز کو سیال اور محفوظ بنے رہنے کو یقینی بناتا ہے۔ فی الحال ماہانہ آمدنی کے پلان کے ریٹرن کی شرح پوسٹ آفس میں 8% سالانہ ہے۔

عمل

جارج، ایک فیکٹری کا ملازم 60 سال کی عمر میں سبکدوش ہونے والا ہے۔ اس کی میقاتی منفعت (PF گریجویٹی وغیرہ) تقریباً 300,000 کی ہے۔ اس کے پاس کچھ اور بچت اور سرمایہ کاری بھی ہے جو تقریباً 90,000 ہے۔ جارج نے فیصلہ کیا ہے کہ وہ اس کا 25% میقاتی نفع بغیر ٹیکس یک مشت اپنی بیٹی کی شادی کے لئے نکال لے گا۔ اس طرح سے اس کے پاس کل رقم 225,000 بچے گی۔ جس سے وہ سرمایہ کاری کر سکتا ہے اور آمدنی حاصل کر سکتا ہے۔

ان کو ایسے ماہانہ آمدنی کے پلان کا مشورہ دیں جو محفوظ، سیال اور قابل قبول ریٹرن دینے والا ہو۔

میو چول فنڈ

- میو چول فنڈ عام طور سے پیسوں کا وہ منظم پیشہ ورانہ طریقہ کار ہے جو کسی سرمایہ کاری کے گروپ کا ہوتا ہے۔
 - میو چول فنڈ کا جو نگران ہوتا ہے وہ فنڈ کو مختلف پلان میں لگاتا ہے بشمول اسٹاک اور بانڈز۔
 - پیسے اور بازار کے میل سے اس کی بنیاد فنڈ کا ایک مقصد کے تحت سرمایہ کاری کرنا ہوتا ہے۔
 - میو چول فنڈ میں سرمایہ کاری کر کے آپ مختلف الجہاد ہو سکتے ہیں۔ اس طرح سے آپ بہت عقلمندی کے ساتھ رسک کو کم کر سکتے ہیں۔
 - میو چول فنڈ کی درجہ بندی ساخت کی بنیاد پر کی جاتی ہے۔
 - جو اسکیم کھلے ہوئے سروں والے ہوتے ہیں وہ اکائیوں کو ہمہ وقت خریدتے اور بیچتے رہتے ہیں جب فنڈ بکتا ہے تو سرمایہ کار اسے خرید لیتے ہیں اور جب سرمایہ کار اسے بیچتے ہیں تو فنڈ اس اکائیوں کو خرید لیتا ہے اس طرح خریدنے بیچنے کے لئے قیمت NAV net asset value (اثاثے کی خالص قیمت) کی بنیاد پر طے پاتی ہے۔
 - بند سرے والے اسکیم میں: جب آفر ختم ہو جاتا ہے تو سرمایہ کاروں کو یہ اجازت نہیں ہوتی کہ وہ فنڈ سے کوئی بھی خرید و فروخت کر سکیں۔ بند سرے والے اسکیم کی فہرست اسٹاک ایکسچینج میں ہوتی ہے۔ تاکہ اس سے سرمایہ کار اکائیوں کی خرید فروخت کر سکیں۔
- منظم سرمایہ کاری منصوبہ (SIP) (systematic investment plan)

اپنے پیسوں کی میو چول فنڈ میں سرمایہ کاری کرنے کی یہ بالکل آسان اور منظم حکمت عملی ہے یہ اپنی دولت کو ایک طویل مدت میں بڑھانے کی حکمت عملی ہے۔ SIP سرمایہ کاروں کو بمقابلہ یک مشت پیسے لگانے والے سرمایہ کاروں کے شاید و باید قابل قبول شرح کا ریٹرن ملتا ہے۔ SIP میں ایک خاص رقم ایک خاص مدت تک میو چول فنڈ میں لگایا جانا چاہیے۔ یہ بالکل ریکرننگ ڈپوزٹ (recurring deposit) کی طرح ہوتا ہے۔ اس میں اجازت ہوتی ہے کہ آپ ہر ماہ بازار کی تبدیلی کو نظر انداز کرتے ہوئے ایک اکائی خریدیں جہاں آپ کی سرمایہ کاری بنی رہتی ہے، وہیں اس وقت زیادہ تعداد میں اکائی خریدی جاتی ہے جب بازار میں مندی ہوتی ہے اور کم تعداد میں اکائی خریدی جاتی ہے جب بازار بلندی پر ہوتا ہے۔ جیسے ہی آپ SIP کا انتخاب کرتے ہیں ویسے ہی آپ بازار کی بلندی میں شریک ہو جاتے ہیں۔ SIP کل پونجی کے اوسط قیمت پر کام کرتا ہے۔ یہ یقینی بناتا ہے کہ روپیہ کی اوسط قیمت سرمایہ کاری میں بنی رہے تاکہ فی اکائی اوسط قیمت، بازار کی اوسط گری ہوئی قیمت سے میل کھا لے۔ SIP عموماً 500 روپیہ ماہانہ سے لیکر electronic clearing service کی طے شدہ حد 25,000 ماہانہ ہوتی ہے۔

SIP کی کارگردگی: SIP کا دوبرا فائدہ یہ ہے کہ آپ کو بازار کے دوسری حرکات کا اندازہ لگانے کی کوشش کیے بغیر اس میں پیسہ لگانے کی اجازت ہوتی ہے چونکہ آپ نے ہر ماہ ایک خاص رقم بازار میں لگانے کا عہد کیا ہوا ہوتا ہے فرض کیجیے کہ 500 جب بازار اپنی بلندی پر ہو تو فنڈ کی NAV بھی بلندی پر ہوگی۔ ایسی حالت میں آپ کچھ اکائیوں اپنے 500 کے سرمایہ کاری پر لیتے ہیں نہ کہ اس وقت جب بازار بھاو اور NAV میں گراوٹ ہو۔

ماہ	NAV	اکائیوں کی تعداد (NAV/500)
پہلی جنوری	10	50
پہلی مارچ	10.25	48.78
پہلی اپریل	11	45.454
پہلی مئی	12	41.667
پہلی جون	9.95	50.251
	12	41.667
		277.82

6 ماہ کے اندر اندر آپ کے پاس 277.82 اکائیوں محض 500 روپیہ ہر ماہ لگانے سے آجائگی۔ ایسے میں جب NAV کی شرح اوسط سے زیادہ ہو (10.85) تو اس دوران 6 ماہ کے اندر اندر اکائیوں کا بیچنا آپ کے لیے منافع بخش ہو سکتا ہے۔ مندرجہ ذیل نقشہ سے یہ ظاہر ہو جاتا ہے کہ کس طرح آپ 3,000 روپیہ کی سرمایہ کاری کر کے NAV کی بڑھی ہوئی شرح میں بیچ کر منافع حاصل کر سکتے ہیں۔

NAV(A)	اکائیاں (فرض کیجیے کہ آپ ساری فروخت کرتے ہیں) (B)	منافع = (C) - 3000
10.86	277.81	3017.017
11	277.81	3055.91
12	277.81	3333.72
13	277.81	3611.53
14	277.81	3889.34

Annuity سالانہ وظیفہ

یہ ایک ایسا معاہدہ ہے جو ایشورنس کمپنی اپنے خریدار کو ایک خاص وقت پر وقفے وقفے سے کچھ ادائیگی دیتے ہیں۔ عموماً یہ سبکدوشی کے بعد ہوتا ہے۔ کمائیاں بغیر جرمانہ دیتے ہوئے ایک خاص عمر کو مہنچنے سے پہلے نکالی نہیں جا سکتیں، اور اس پر ٹیکس تب ہی لگتا ہے جب پیسہ نکالے جاتے ہیں۔ NVT مقابلتاً کم نفع دینے والی سرمایہ کاری ہوتی ہے۔ NVT میں وفات پر ہونے والا فائدہ ابھی کی

قیمت پر سے زیادہ مول کے برابر ہوتا ہے یا پھر وہ قیمت ہوتی ہے جو خریدار نے اس میں ادا کیا ہوتا ہے۔

اینشورنس پالیسی

آپ کی زندگی اور جائداد زیادہ تر رسک انشورنس پلان کے دائرے میں آ سکتے ہیں، چند عام انشورنس پلان مندرجہ ذیل ہیں:

- یونٹ لنکڈ انشورنس پلان
- ٹرم/ٹرم ریٹرن والا پرمیم پلان
- صحت کا بیمہ
- گھر اور کار کا بیمہ
- اہل خانہ کے قرضہ جات کے تحفظ کا بیمہ
- سفر کا بیمہ

آپ کے انشورنس کی کل قیمت کا انحصار آپ کے تحفظ کی ضرورت پر ہونا چاہیے۔ اگر آپ اثاثوں کے انشورنس کے لئے درخواست دے رہے ہیں تو اس کی قیمت آپ کے اثاثے کی جگہ لینے کے قیمت کے متبادل ہوٹھیک اسی طرح سے ٹرم پلان کی آخری ادائیگی اگر آپ کو کچھ ہو جاتا ہے تو آپ کے اہل خانہ کے لیے مالیاتی نقصان کا معاوضہ دے سکے۔ اگر آپ ULIPS کے لیے جاتے ہیں تو عطیہ یا منی بیک پالیسی آپ کے پورے مالیاتی منصوبہ کے دائرے میں آنا چاہیے۔ اور جب بھی آپ کو ان کے استعمال کی ضرورت محسوس ہو یہ فنڈ آپ کو ملنا چاہیے

عمل

جناب مہیش کوشک، عمر 58 سال اپنے ٹرمنل منافع کا کچھ حصہ 10 لاکھ روپیہ سے کوئی سرمایہ کاری پڑوڈکٹ لینا چاہتے ہیں جو ان کو سالانہ ریٹرن کے ساتھ زندگی کا بیمہ بھی فراہم کر سکے۔ سرمایہ کاری کا کون سا پڑوڈکٹ ان کے لیے آئیڈیل ہوگا۔

صحت کا بیمہ

ہندوستان میں صحت کا بیمہ: ہندوستان میں بہت سے میڈیکل انشورنس اور ہیلتھ انشورنس موجود ہیں۔ ان کو مندرجہ ذیل حصوں میں ان کے آفر کی بنیاد پر تقسیم کیا جا سکتا ہے۔

قابل فہم ہیلتھ انشورنس: یہ پلان آپ کی پوری صحت کو دائرہ میں رکھتا ہے جس میں ہسپتال کا پورا خرچ شامل ہے۔ جبکہ اس کے ساتھ ساتھ ہیلتھ فنڈ بھی مہیا کرتا ہے جو دوسرے طبی اخراجات کو دائرہ میں لے لیتا ہے۔

ہسپتال کے متعلق پلان: اس طرح کے ہیلتھ انشورنس پلان آپ کے ان اخراجات کو دائرہ میں لاتے ہیں جو آپ کے ہسپتال میں بھرتی ہونے کی صورت میں ہوتا ہے۔ اس حصہ میں پڑوڈکٹ کا مختلف

ادائگی نظام ہو سکتا ہے اور مختلف اخراجات کی حدیں طے شدہ ہو سکتی ہیں۔ ہسپتال میں بھرتی ہونے کے زمرے میں تمام بلوں کی ادائگی بعد میں کی جانے والی شرط بھی ہوتی ہے یا پھر کچھ پہلے سے طے شدہ پلان ہوتے ہیں۔

بڑی بیماریوں کے لیے پلان: اس طرح کے ہیلتھ انشورنس محض بڑی بیماریوں کو دائرے میں لاتے ہیں مثلاً دل کا ددرو، اعضا کی منتقلی، لقوہ اور گردے میں خرابی جیسے دوسرے امراض اس طرح کے پلان کا مقصد زیادہ پیسوں والے طبی اخراجات کا بیمہ کرنا ہوتا ہے۔

خاص شرائط والا بیمہ: یہ پلان خاص کر ذیابیطس اور سرطان سے ہونے والے مختلف پریشانیوں کے مد نظر بیمہ فراہم کرانے کے لیے بنا گیا ہے۔ ان میں وہ بھی فیچر شامل ہو سکتے ہیں جو بیماری کے نظم و نسخ کے لئے خاص طور پر خاص حالات کا بیمہ کرتے ہیں۔

رہن پر پیسہ لینا: ایک معمر شہری کے لیے اس کی مالیاتی ضرورت اور نقدی بہاؤ بنائے رکھنے کے لئے ”رہن“ اچھا متبادل ہوتا ہے۔ یہ ایک طرح کا قرض ہے، مکان کے جائداد کی ایکویٹی آمدنی میں تبدیلی کے ذریعہ جو معمر شہریوں کو دیا جاتا ہے۔ اس اسکیم میں قرض لینے والا (معمر شہری) مکان یا جائداد بینک میں گروی رکھتا ہے اور اس کے بدلے اس کو ایک مشنت رقم یا پھر زندگی بھر کے لیے معین طے شدہ وقفوں پر ایک خاص رقم ملتی رہتی ہے۔ مکان مالک کو اپنی زندگی کے دوران یہ قرضہ واپس کرنے کی کوئی قید نہیں ہوتی۔ اس کی وفات یا ہمیشہ کے لیے مکان چھوڑنے کی حالت میں اس جائداد کو بیچ کر قرضہ کی رقم کی سود سمیت ادائگی ہو جاتی ہے۔ بچی ہوئی رقم قرض لینے والے کو یا اس کے وارث کو دے دی جاتی ہے۔ ایک مشنت رقم یا پھر وقفہ وقفہ سے حاصل کی گئی رقم کو قرض لینے والا شہری ضرورت کے مطابق خرچ کر سکتا ہے۔ رہن کا طریقہ کار یقیناً ایک مالیاتی ہیلپ لائن ہے جو معمر شہریوں کو اس لائق بناتا ہے کہ وہ اپنی ضرورتوں کو اور معیار زندگی کو بغیر کسی پر بوجہ بنے جاری رکھ سکے۔ اس طرح کے قرضوں کی مقررہ مدت 15 سال ہوتی ہے۔ یہ قرض تب تک باقی رہتا ہے جب تک قرض لینے والا وفات نہ پا جائے یا پھر اپنے مکان کو بیچ نہ دے اور خود کسی ایسے ادارے میں چلا جائے جو عمر رسیدہ افراد کی کے لیے ہوتی ہے یا پھر کسی رشتہ دار کے یہاں۔ اس طرح کے قرضوں کی بھرپائی جب وہ جائداد بکتی ہے تو اس کی رقم سے سود کے ساتھ وصول کر کے کی جاتی ہے۔ قرض لینے والے کو یا اس کو یا ان لوگوں کو اس بات کا اختیار ہوتا ہے کہ ان کو پہلا موقع دیا جائے کہ وہ بغیر جائداد کے فروخت کئے ہوئے قرض کو سود کے ساتھ ادا کر سکیں۔ دو ماہ کا مناسب وقت دیا جاتا ہے وقت پورا ہونے کے بعد گھر کو فروخت کر دیا جاتا ہے۔

عمل

مسز دیاندرہ املے پانچ سال میں سبکدوش ہونے والی ہیں۔ وہ چاہتی ہیں کہ کل 15,000 روپیہ ہر ماہ جمع کرنے والا کوئی ایسا پڑوٹکنٹ لیں جو ان کو مندرجہ ذیل فائدہ دے سکے۔

(الف) ٹیکس کے فوائد

(ب) سود کی آمدنی

(چ) کسی بھی وقت پونجی کے نکال لینے کی سہولت اگر آپ کو کسی طرح کی ناگہانی ضرورت پیش آتی ہے

تو وہ کون سا سرمایہ کاری کا پڑوڈکٹ ہوگا جو ان کے لیے مناسب ہو؟ اور کیوں؟

سرمایہ کاری مواقعوں کا تقابلی تجزیہ

				حوصلہ افزائی	سالانہ آمدنی	
						مالیاتی تحفظ
زیادہ	ہاں	زیادہ	زیادہ	زیادہ	کم	ایکیوٹی
زیادہ	صفر	اوسط	درمیانہ	کم	درمیانہ	ایسٹیبلیشمنٹ جو کیش نہ کیا جاسکے
						مالیاتی تحفظ (بلا شرط)
زیادہ	ہاں	زیادہ	کم	صفر	کم	بینکم میں مجموعہ
زیادہ	ہاں	کم	صفر	درمیانہ	صفر	PF
زیادہ	ہاں	کم	صفر	اوسط	صفر	لائف انشورنس
						میچولفمنٹ
زیادہ	ہاں	زیادہ	زیادہ	زیادہ	کم	بڑوہٹری/ایکوٹی
زیادہ	ہاں	زیادہ	کم	اوسط	درمیانہ	آمدنی قرض
						زمین جائداد
اوسط	صفر	کم	کم	درمیانہ	کم	زمین جائداد
اوسط	صفر	اوسط	اوسط	کم	صفر	سونہ/چاندی

اس نقشہ میں گزشتہ تجربہ بات کے مطابق اعداد و شمار کا اشارہ دیا گیا ہے۔ اس کی کوئی گارنٹی نہیں ہوتی ہے۔ سرمایہ کاروں سے گزارش ہے کہ وہ خود فیصلہ کریں اور ذہن میں رکھیں کہ بازار میں سرمایہ کاری رسک کا موضوع ہے۔

15. سرمایہ کاری کے گھیلوں سے بچیں:

بہت سارے ایسے سرمایہ کاری کے گھیلے ہیں جو آپ کو رجھا یا پھنسا سکتے ہیں ان سے بچیں۔ ان میں سے چند کی فہرست نیچے دی جاتی ہے۔

روپیہ لگائیں اور ڈوبائیں (pump & dump)

روایتی ”روپیہ لگائیں اور ڈوبائیں“ میں آپ کو ای میل یا ایس ایم ایس آتا ہے جس میں ایک لاثانی سرمایہ کاری یا اسٹاک یا بیان ہوتا ہے۔ جس کو دیکھ کر ایسا لگتا ہے کہ اس طرح کی سرمایہ کاری کا موقع زندگی میں ایک بار ہی آتا ہے۔ جو باتیں آپ نہیں جانتے وہ ہے وہ شخص وہ کمپنی یا اس کا اسٹاک جس میں اس کی اچھی خاصی رقم ہے۔ چونکہ بہت سارے سرمایہ کار شیئر خرید رہے ہوتے

ہیں اس لیے اس کا مول آسمان چھوتا ہے جب اس کی قیمت اپنی بلندی پر ہوتی ہے تو یہ گھپلا باز اپنا شیئر بیچ ڈالتے ہیں اور آپ کے پاس ایسے شیئر بچ جاتے ہیں جو کسی کام کے نہیں ہوتے۔

بوائلر رومس (boiler rooms)

اس طرح کے گھپلے کی شروعات انجان فون کال یا ایس ایم ایس سے ہوتی ہیں جس میں آپ کو بتایا جاتا ہے کہ آپ وہ شیئر خریدیں جو کہ ایک نجی کمپنی کا ہے جو بہت جلد بڑے اسٹاک ایکسچینج کی فہرست میں آنے والا ہے۔ وہ کہیں گے کہ ایک بار یہ کمپنی پبلک میں چلی جائے تو اس کے شیئرز کا مول آسمان چھوئے گا یہ کمپنی عام طور پر ایسے سیکنڈ ہینڈ میں ہوتی ہے جو خبروں میں ہوتے ہیں۔

Ponzi یا pyramid اسکیم:

روایتی طور پر سرمایہ کاروں کو اشتہار اور ای میل یا ایس ایم ایس کے ذریعہ یہ وعدہ کر کے لبھایا جاتا ہے کہ وہ گھر بیٹھے بیٹھے سارے پیسے کما سکتے ہیں یا پھر یہ کہ 1,000 لگائیں اور محض 6 ہفتوں میں 20,000 کمائیں سرمایہ کاروں سے کہا جاتا ہے کہ پہلے وہ پیسہ فراہم کریں۔ شروع میں پیسہ لگانے والے سرمایہ کار چیک کے ذریعہ زیادہ ریٹرن بہت جلدی حاصل کر سکتے ہیں۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ وہ اس سے خوش ہو جاتے ہیں اور زیادہ پیسہ لگاتے ہیں یا اپنے دوستوں اور اہل خانہ کے نئے سرمایہ کاروں کو بحال کر لیتے ہیں۔ یہی دراصل مقصد ہوتا ہے؛ سرمایہ کاری کا دراصل کوئی وجود ہوتا ہی نہیں اور وہ چیک جو پہلے سرمایہ کاروں کو ملا ہوتا ہے دراصل اپنی جیب سے یا دوسرے سرمایہ کاروں کے پیسے سے دیتے ہیں۔ یہ اسکیم آگے جا کر جب ان کو بہت سے سرمایہ کار مل چکے ہوتے ہیں تو بند ہو جاتی ہے اور آخر کار اشتہار دینے والے غائب ہو جاتے ہیں۔ اور آپ کا پیسہ بھی ساتھ لے جاتے ہیں۔

عمل

مسٹر آنند شرما کو، عمر 58 سال، ایک نئی شروع ہوئی کمپنی کی طرف سے ایک خط ملتا ہے جس میں ان کو دعوت دی جاتی ہے کہ وہ اس نئی بنی ہوئی کمپنی کے IPO میں سرمایہ کاری کریں، جس میں ان سے وعدہ کیا جاتا ہے کہ ان کو پہلے سال میں 56% (گارنٹی کے ساتھ) ریٹرن ملے گا۔ اور ان کو یہ بھی یقین دلایا جاتا ہے کہ اسی طرح سے شیئر کی قیمت اگلے تین سالوں میں بڑھتی جائے گی کیونکہ کمپنی تیزی سے ترقی کرنے والے bio technology کے میدان میں پلانٹ لگا رہی ہے جس کا نظم و نسخ باصلاحیت پیشہ واران کے ہاتھ میں ہے۔ مشورہ دیجیئے کون کون سے احتیاطی قدم مسٹر آنند شرما کو اس کمپنی میں پیسہ لگانے سے پہلے اٹھانا چاہیئے کیا آپ اس طرح کی کمپنی میں پیسہ لگاتے اگر آپ ان کی جگہ پر ہوتے؟

16. جائداد کی منصوبہ بندی:

جائداد کی منصوبہ بندی آپ کے اثاثوں کو بڑھانے اور منظم کرنے کا ایک طریقہ کار ہے جس سے آپ کی جائداد ان لوگوں کو چلی جائیگی جو آپ کے وفات کے بعد زندہ رہنے اور آپ ان کے نام اپنی جائداد وصیت کر جائیں گے۔

وصیت تیار کرنا سبکدوشی کے منصوبہ بندی کا اہم حصہ ہوتا ہے۔ وصیت، وصیت کرنے والے کا قانونی بیانہ ہوتا ہے جو اس کی جائداد کے سلسلہ میں اس کی خواہشات کے مطابق اس کی وفات کے بعد اثر پزیر ہوتا ہے۔ جب آپ وصیت بناتے ہیں تو آپ یہ بھی طے کر لیتے ہیں کہ اس وصیت کو حاصل کرنے والا شخص کون ہوگا جس پر آپ کو اتنے بھروسہ ہوگا کہ وہ آپ کا یہ کام یعنی جائداد کی دیکھ بھال اس وقت تک کرتا رہے گا جب تک بٹوارے کا عمل پورا نہ ہو جائے۔ جائداد ان لوگوں کے نام نہ کر دیا جائے جن کو آپ نے وصیت کی ہے۔ یہ شخص کوئی بھی ہو سکتا ہے آپ کے گھر کا کوئی فرد یا کوئی دوست یا پھر مثال کے طور پر آپ کا وکیل یا پھر منیم۔

پاور آف اٹارنی (حق مالکانہ)

پاور آف اٹارنی ایک ایسا قانونی دستاویز ہے جو دوسرے شخص کو آپ کی جگہ پر کام کرنے کی اجازت دیتا ہے یہ یقینی بناتا ہے کہ وہ تمام اہم معاملات جو آپ ڈیل نہیں کر سکتے وہ کوئی اور کرتا ہے جس پر آپ بھروسہ کرتے ہیں۔

نامزدگی

یہ بہت ضروری ہے کہ آپ اپنے LIC پالیسی بینک میں جمع رقم تحفظات کا وارث نامزد کر لیں تاکہ آپ کے انتقال کے بعد ان تحفظات کی منتقلی میں آسانی ہو۔

عمل

مسٹر راجیش ابھی ابھی ایک نجی کمپنی کی ملازمت سے سبکدوش ہوئے ہیں اور 5 لاکھ روپیہ میقاتی جمع کھاتے میں جمع کرنا چاہتے ہیں جس سے ان کو میقاتی منافع ہو سکے۔ ان کے پاس ایک بیٹا اور دو بیٹیاں ہیں بینک چاہتی ہے کہ وہ مندرجہ بالا کھاتے کے لئے ان میں سے کسی ایک کو قانونی طور پر نامزد کریں کیونکہ ایک سے زیادہ نامزدگی بینک کو قابل قبول نہیں۔ مسٹر راجیش چاہتے ہیں کہ وہ تینوں بچوں کو اپنی وفات کے بعد نامزدگی کا حق دیں۔ ان کے لئے کون سا قانونی جواز ہے؟

آپ اپنے سبکدوش ہونے کے بعد والی زندگی کو بہتر بنائیں: یہاں کچھ مشورے دیے جاتے ہیں جن سے آپ اپنے سنہرے سالوں کو بہتر بنا سکیں اور اپنے برسوں کی محنت کے پھل کا مزہ لے سکیں۔

شوق پورا کریں: آپ کی ضرور ایسی تمنا رہی ہوگی جو آپ پورا نہ کر سکے اب آپ نئی زبان سیکھنے میں، باغبانی کرنے میں، کوئی کھیل میں حصہ لینے میں اپنی صلاحیتوں کا استعمال کر سکتے ہیں۔ یا کوئی ورزش کا سلسلہ شروع کرنے یا پھر کوئی بھی ایسا کام جس میں آپ کی دلچسپی ہو آپ کر سکتے ہیں۔

رشتہ داری نبھانا: جن لوگوں کو آپ جانتے ہیں ان میں کچھ ایسے ہیں جو زمانے سے آپ سے ملنا چاہتے ہیں اور وقت کی کمی کی وجہ سے آپ نہ مل سکیں اب کسی بہانے کی ضرورت نہیں۔

سفر: سبکدوش ہونے کے بعد سب سے بہتر مرحلہ ہے۔ اب آپ بغیر یہ فکر کئے ہوئے کہ آپ کے کام کرنے کی جگہ پر آپ کی غیر موجودگی میں کیا ہو رہا ہے، جتنا سفر کرنا چاہیں کر سکتے ہیں۔ اس خرچ کے سفری پیکیج ڈیزائن کیے گئے ہیں جن میں صرف سبکدوش لوگ رہتے ہیں کیونکہ یہ وہ لوگ ہیں جن کے پاس وقت ہی وقت ہے۔ اور سفر کا بھرپور مزہ لیتے ہیں۔

خدمات کا عطیہ: ایسے انگنت مواقع موجود ہیں جہاں آپ اپنی خدمات عطیہ میں دے سکتے ہیں آپ اپنی خدمات، سماجی مراکز، فلاحی پروجیکٹوں،

ہسپتالوں، نیچر کیمپوں، کتب خانوں، سماجی مراکز، فلاحی پروجیکٹوں وغیرہ کو عطیہ کر سکتے ہیں۔ اس طرح سے اپنی زندگی کو بہتر بنا سکتے ہیں اور خود کو احساس دلا سکتے ہیں کہ آپ دوسروں کے کتے کام آ سکتے ہیں۔

جزوقتی ملازمت کرنا: اگر آپ کارپوریٹ کی دنیا میں پیشہ ور کھلاڑی رہ چکے ہیں تو آپ مشیر کار یا consultant کا رول ادا کر سکتے ہیں۔ اور اگر آپ کھلاڑی ہیں تو آپ کوچ بن سکتے ہیں اور اگر آپ طب سے جڑے رہے ہیں تو لوگوں کو طبی صلاح دے سکتے ہیں۔ جزوقتی طور پر بطور ماہر پڑھا سکتے ہیں۔ ٹیچر دراصل کبھی سبکدوش نہیں ہوتا۔

اپنا کاروبار شروع کرنا: اگر آپ ہمیشہ اپنا باس خود ہونا چاہتے تھے تو اب وقت آگیا ہے کہ آپ خود کاروبار شروع کر لیں۔ ایسا بہت کچھ ہے جو آپ اپنی صلاحیت اور مہارت کے اعتبار سے کر سکتے ہیں۔ چھوٹا موٹا یا درمیانہ سا کاروبار کر سکتے ہیں اور اس میں اتنے سالوں میں بنائے گئے تعلقات کا استعمال کر اپنے کاروبار کو بڑھتا ہوا دیکھ سکتے ہیں۔

خلاصہ:

- ابھی شروع کر دیں، مالیاتی مقاصد متعین کریں۔

- اپنے میقاتی منافع جات معلوم کر لیں (PF، گریجویٹی، انشورنس پالیسی کا طور طریقہ، (اگر کوئی ہے) اور دیگر ادائیگی وغیرہ)
- سرمایہ کاری کا منصوبہ تیار کر لیں اور اس کی مسلسل نگہداشت کرتے رہیں۔
- کافی سالانہ آمدنی مہیا کر لیں جس سے بلوں کی ادائیگی کر پائیں، مگر جب برے وقت کے لئے فنڈ تیار کریں تو غیر متوقع یا غیر معمولی ضرورتوں سے بچا کر رکھیں۔
- اگر ٹیکس کے بعد آپ کی آمدنی سے آپ کا خرچ پورا نہیں ہوتا تو اپنی معیار زندگی سے سمجھوتا کریں۔
- اپنے تمام مالیاتی وسائل کا ایک ساتھ نظم و نسخ کرنے کا منصوبہ تیار کر لیں۔
- اپنے مکان اور دوسرے اثاثوں کو ممکنہ وسائل کے زمرے میں رکھیں تاکہ اپنی زندگی کی ضرورتوں کو پورا کر پائیں۔
- ٹیکس معاملات سبکدوشی پر اثر ڈالے تو اس بارے میں مطلع رہیں۔
- کسی طرح سے آپ رسک کا مقابلہ کریں گے جیسے زیادہ خرچ، افراط زر، معیار زندگی میں تبدیلی، موجودہ انشورنس اور سرمایہ کاری کے پڑوڈکٹس یہ آپ کو ملحوظ رکھنا ہے۔
- نوٹ کرتے رہیں کہ آپ کی سرمایہ کاری کس طرح چل رہی ہے۔ آمدنی کے لئے آپ کی بدلتی ہوئی ضرورتیں، کس طرح سے مالیاتی بازار اور پڑوڈکٹ میں تبدیلی آ رہی ہے اور کس طرح آپ کی آمدنی آپ کے مقاصد کے حصول میں مددگار ثابت ہو سکتی ہے۔

18. ہم ویب سائٹ

1. www.sebi.gov.in
2. www.rbi.org.in
3. www.amfindia.cm
4. www.investor.sebi.gov.in
5. www.nseindia.cpm
6. www.bseindia.com

ان میں سے کسی بھی موضوع پر مستقبل میں مالیاتی تعلیم کے پروگرام مندرجہ ذیل ہیں۔

1. اسکولی بچوں کے لئے

2. کالج کے طالب علموں کے لئے
3. متواتر آمدنی والے طبقے کے لئے
4. ایگزیکوٹیو
5. سبکدوشی کی منصوبہ بندی
6. گھر بنانے والے کے لئے
7. اپنی مدد آپ کرنے والے طبقے کے لئے

SEBI کی پورے ہندوستان میں دفاتر کے رابطے کی تفصیل

صدر دفاتر

SEBI بھون

پلاٹ نمبر G,C4-A, بلاک باندرہ ، کرلا کمپلیکس، باندرہ (ایسٹ)، ممبئی 400051

فون: +91-22-26449000\40459000\9114 | فیکس: +91-22-26449016

20\40459016-20

ای میل: sebi@sebi.gov.in

(مہاراشٹر، مدھیہ پردیش، چھتیس گڑھ، گوا، دیئو، دمن اور دادر، اور نگر
(حویلی)

<p>جنوبی ریجنل آفس ڈی مونتے بلڈنگ، تیسری منزل، 32D مونتے کالونی، TTK روڈ، الور پیٹ، چنئی: 600018 فون: +91-044-24674000/24674150 فیکس: +91-044-24674001 ای میل: sebisro@sebi.gov.in (اندھرا پردیش، کرناٹک، کیرل، تمل ناڈو، پونڈی چیری، اور لکش دیپ، اور مینی کو آئی لینڈ)</p>	<p>شمالی ریجنل آفس، پانچویں منزل ، بینک آف برودہ بلڈنگ، 16 سنسد مارگ، نئی دہلی. 110001 فون: +91-11-23724001-05 فیکس: +91-11-23724006 ای میل: sebiro@sebi.gov.in (ہریانہ، ہماچل پردیش، جموں اور کشمیر، پنجاب، اتر پردیش، چندی گڑھ، اترکھنڈ اور دہلی۔)</p>
<p>مغربی ریجنل آفس یونٹ نمبر: 002، گراونڈ فلور -SAKAR 1، گاندھی رام ریلوے اسٹیشن کے قریب ، نہرو برج کے سامنے، آشرم روڈ</p>	<p>مشرقی ریجنل آفس ایل & ٹی چیمبرز، تیسری منزل، 16 کماک اسٹریٹ، کولکاتا 700017- فون: +91-22-22022000</p>