

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية، وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي:...../2017

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي (ل م د)

الفرع: علوم اقتصادية

التخصص: مالية و نقود

عنوان المذكرة:

نظام التأمين التكافلي بين النظرية و التطبيق

دراسة تحليلية للتجربة الماليزية

إشراف الأستاذ:

براهمي خالد

من إعداد:

- أومرتم لبنى

- سعيدان نسبية

أعضاء لجنة المناقشة :

الصفة	الرتبة العلمية	الإسم واللقب
رئيسا	أستاذ مساعد - أ -	عابي وليد
مشرفا ومقرررا	أستاذ مساعد - أ -	براهمي خالد
عضوا مناقشا	أستاذ مساعد - أ -	عزيزي محمد الصالح

السنة الجامعية: 2016 / 2017

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

كلمة شكر

Al-Mat.net

لا شكر لمخلوق قبل شكر الخالق عز وجل، الذي فتح أمامنا
الابواب ووهبنا القدرة على طلب العلم، نحمده سبحانه على حسن
توفيقه لإتمام هذا العمل المتواضع.

كما نتقدم بالشكر لمن كان سندا وعونا بإرشاده وحسن توجيهه لنا
الأستاذ المشرف براهيمي خالد.

والى لجنة المناقشة الموقرة.

والى كل كلمة طيبة قيلت في سبيل إنجاز ما أنجزنا

كما لا يفوتنا أن نتقدم بكل تشكراتنا إلى كل الأساتذة

الذين أشرفوا على تكويننا في مختلف الأطوار التعليمية التي

مررنا بها.

وفق الله الجميع وسدد خطاهم إلى ما فيه الخير.

وشكرا مرة أخرى للجميع.



فهرس المحتويات

رقم الصفحة	محتوى المذكرة
II	
III	شكر و عرفان
IV	الفهرس
أ- هـ	مقدمة
37-06	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتأمين التكافلي
07	تمهيد
08	المبحث الأول : إدارة الأخطار من خلال التأمين
08	المطلب الأول: إدارة الخطر
11	المطلب الثاني : ماهية التأمين
14	المطلب الثالث : أنواع التأمين
17	المبحث الثاني : مدخل للتأمين التكافلي
17	المطلب الأول : ماهية التأمين التكافلي
22	المطلب الثاني : مشروعية التأمين التكافلي
24	المطلب الثالث : مقارنة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري
29	المبحث الثالث : أساسيات حول التأمين التكافلي
29	المطلب الأول : مبادئ التأمين التكافلي
31	المطلب الثاني: عقود التأمين التكافلي
34	المطلب الثالث : إعادة التأمين التكافلي
37	ملخص
71-38	الفصل الثاني: صناعة التأمين التكافلي
39	تمهيد
40	المبحث الأول: متطلبات صناعة التأمين التكافلي
40	المطلب الأول: المتطلبات التنظيمية
44	المطلب الثاني: المتطلبات الثقافية
46	المطلب الثالث: المتطلبات الاستثمارية
51	المبحث الثاني : الإطار الفني والإداري لصناعة التأمين التكافلي

51	المطلب الأول: العلاقات التعاقدية في صناعة التأمين
53	المطلب الثاني: الفانض التأميني
56	المطلب الثالث: إدارة العجز في صندوق المشتركين
60	المبحث الثالث: أهم التجارب في صناعة التأمين التكافلي
60	المطلب الأول: التجربة السودانية
63	المطلب الثاني: التجربة السعودية
67	المطلب الثالث: التجربة الباكستانية
71	ملخص
109-72	الفصل الثالث: دراسة واقع التأمين التكافلي في ماليزيا
73	تمهيد
74	المبحث الأول: التعريف بالتجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي
74	المطلب الأول: الإطار القانوني للتأمين التكافلي الماليزي
75	المطلب الثاني: مراحل تطور صناعة التأمين التكافلي الماليزي
77	المطلب الثالث: أهداف التأمين التكافلي الماليزي وإجراءات تحققها
79	المبحث الثاني: مدخل إلى سوق التأمين التكافلي الماليزي
79	المطلب الأول: التعريف بسوق التأمين التكافلي الماليزي
83	المطلب الثاني: نشاط سوق التأمين التكافلي الماليزي
88	المطلب الثالث: دراسة نشاط شركة التكافل كنموذج لسوق ماليزيا
101	المبحث الثالث: تقييم تجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي
101	المطلب الأول: تحديات صناعة التأمين التكافلي الماليزي
104	المطلب الثاني: أسباب نجاح تجربة التأمين التكافلي الماليزية
107	المطلب الثالث: الدروس المستخلصة من التجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي
109	ملخص
110	خاتمة
116	قائمة المصادر والمراجع
/	الملخص

فهرس الجداول

رقم الصفحة	العنوان	رقم الجدول
19	مراحل تطور نشأة التأمين التكافلي	(01)
72	تسلسل أحداث صناعة التكافل الماليزية	(02)
84	تطور اشتراكات السوق الماليزي في خدمات التكافل العائلي والعام خلال 2010-2016	(03)
85	شركات التكافل الماليزية	(04)
90	بعض منتجات التكافل العام في شركة تكافل ماليزيا	(05)
91	إجمالي اشتراكات التكافل لشركة تكافل ماليزيا خلال الفترة : 2010 - 2016	(06)
92	اجمالي موجودات شركة تكافل ماليزيا خلال الفترة : 2010 - 2016	(07)
93	أرباح شركة تكافل ماليزيا قبل الضرائب بعد الزكاة خلال الفترة: 2010 - 2016	(08)
95	الحصة السوقية لخدمات التكافل العام في شركة تكافل ماليزيا خلال الفترة 2010 - 2016	(09)
96	الحصة السوقية لخدمات التكافل العائلي في شركة ماليزيا في الفترة 2010 - 2016	(10)
99	فائض التكافل العائلي والتكافل العام لشركة تكافل ماليزيا خلال الفترة 2010 - 2016	(11)

فهرس الأشكال

رقم الصفحة	العنوان	رقم الشكل
81	العلاقة المتبادلة بين أطراف في السوق المالي الإسلامي الماليزي	(01)
85	تطور اشتراكات السوق الماليزي في خدمات التكافل العائلي والعام خلال 2010-2016	(02)
89	بعض منتجات التأمين العائلي في شركة تكافل ماليزيا	(03)
92	إجمالي اشتراكات التكافل لشركة تكافل ماليزيا خلال الفترة : 2010 - 2016	(04)
93	إجمالي موجودات شركة تكافل ماليزيا خلال الفترة: 2010 - 2016	(05)
94	أرباح شركة تكافل ماليزيا قبل الضرائب وبعد الزكاة خلال الفترة: 2010 - 2016	(06)
96	تطور الحصة السوقية لخدمات التكافل العام في شركة تكافل ماليزيا في الفترة 2010-2016	(07)
97	تطور الحصة السوقية لخدمات التكافل العائلي في شركة تكافل ماليزيا في الفترة 2010-2016	(08)
100	فائض التكافل العائلي والعام لشركة تكافل ماليزيا خلال الفترة 2010 - 2016	(09)



يلعب التأمين دورا مهما في المجتمعات الحديثة، حيث وحسب دراسات معاصر درجة التقدم الاقتصادي لأي دولة يعتمد في المقام الأول على درجة تقدم صناعتي المصارف والتأمين، باعتبارهما من الصناعات التي لها أثر ايجابي ملموس على اقتصاد الدولة ومركزها المالي، كما يعتبر التأمين أحد الوسائل الحديثة للتخلص من أعباء الخسارة الناجمة عن الأخطار ، وبسبب هذه الأهمية اثار جدلا واسعا حول تكييفه الفقهي، ومطابقته لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، ولأن الإسلام شامل قد رسم مبدأ التكافل منذ أكثر من أربعة عشر قرنا، وبعد البحوث التي قام بها العلماء المسلمين أصدروا فتاوى بتحريم التأمين التقليدي وأوصوا بالتأمين التكافلي، حيث تبين مدى توافقه للنظام الاقتصادي الإسلامي لتجسيده مبدأ التعاون بين الأفراد على تقليص الخسائر، وبهذا يكون التأمين التكافلي قد حضي بالقبول التام، وتم صياغة منتجات و خدمات تأمينية تكافلية، ومن ثم ظهرت شركات التكافل لتساهم في دعم منظومة الاقتصاد الإسلامي، لتظهر أول شركة هي بنك فيصل الإسلامي السوداني، ثم توالى ظهور شركات أخرى في مختلف دول العالم، وقد عرف التأمين التكافلي انتشارا كبيرا خاصة في الآونة الأخيرة بعد نجاح معظم التجارب في العالم، لذلك أصبح التفكير منصب على إنشاء شركات إعادة التأمين التكافلي، وذلك لتحريم التعامل مع شركات إعادة التأمين التقليدية إلا في ظل شروط محددة، وأيضا لتمتع شركات التأمين التكافلي بنظام متكامل مستقل، ومن أهم التجارب التي حققت نجاحا بارزا في هذا المجال نجد التجربة السعودية التي تحتوي سوقها على أكبر عدد شركات تكافل في العالم، والتجربة السودانية التي لديها تجربة رائدة في التكافل، بالإضافة إلى التجربة الباكستانية، وأيضا من أبرز هذه التجارب التجربة الماليزية التي أصبحت مؤخرا أكبر سوق تكافلي في العالم، والأكثر تطورا وازدهارا، وذلك بدعم من حكومتها، ومواردها الخاصة لتصبح مثال يحتذى به في مجال صناعة التأمين التكافلي.

الإشكالية:

ومن خلال ما سبق تطرح إشكالية البحث كالتالي:

إلى أي مدى ساهم السوق الماليزي في تطوير صناعة التأمين التكافلي؟

و للإجابة على الإشكالية نقوم بتجزئتها إلى الأسئلة الفرعية التالية:

1- ما هو الفرق بين التأمين التكافلي و التأمين التقليدي ؟

2- ما هو موقف الفقه من التأمين التكافلي؟

3- هل يستطيع التأمين التكافلي أن يكون بديلا للتأمين التقليدي؟

4- ما مدى نجاح صناعة التأمين التكافلي من خلال التجارب العالمية؟

5- ما أبرز التحديات التي تواجهها صناعة التأمين التكافلي؟

الفرضيات:

- من أجل دراسة وتحليل الموضوع والإجابة على الأسئلة الفرعية تم طرح الفرضيات التالية:
- 1- هناك عدة فروق بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي أن الأخير يعتمد على الربح وهو أولى اهتماماته أما التكافل فمن أهم مبادئه التعاون.
 - 2- موقف الفقه من التأمين التكافلي أنه حلال وجائز لتطابقه مع مبادئ الشريعة الإسلامية.
 - 3- نعم يمكن للتأمين التكافلي أن يكون بديلا شرعيا للتأمين التقليدي لأنه يتقيد بمبادئ الشريعة الإسلامية، ويقوم على أساس التعاون، ولا تشوبه شائبة الربا.
 - 4- هناك تفاوت بين تجارب صناعة التأمين التكافلي في العالم، وعلى العموم لا يمكن اعتبارها ناجحة.
 - 5- من أبرز تحديات صناعة التأمين التكافلي هي نقص الوعي بمفهوم التكافل، وقلة الإمكانيات، والكفاءات المهنية.

أهمية الدراسة:

تعد دراسة موضوع التأمين التكافلي محاولة للتعريف بهذا الموضوع الاقتصادي المهم، الذي ازداد الاهتمام به وممارسته في شتى أنحاء العالم والذي حاز على القبول من طرف الدين والفقه، وكذا تبين أن هناك فرق بينه وبين التأمين التقليدي حيث أنه لا يعتمد على الغرر والجهالة والربا، ومن خلال هذه الدراسة تم التطرق إلى بعض التجارب الرائدة في هذه الصناعة للتعرف عليها وتقييم أدائها.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى:

- التعرف على الخطر وأشكاله وطرق مواجهته؛
- توضيح مفهوم التأمين؛
- التعرف على التأمين التكافلي، ومحاولة إيصال صورة واضحة عنه؛
- إبراز موقف الشريعة من التأمين التكافلي؛
- إظهار الفروق الجوهرية بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي؛
- التعريف بعقد التأمين التكافلي وعقد إعادة التأمين التكافلي؛
- إبراز شروط تعامل شركات إعادة التأمين التكافلي مع شركات إعادة التأمين التقليدي؛
- عرض إنجازات وتجارب بعض الدول في صناعة التأمين التكافلي؛
- دراسة تحليلية عن التجربة الماليزية للتأمين التكافلي؛
- إضافة دراسة جديدة إلى مجموع الدراسات السابقة، قد تفيد المطلع عليها حول موضوع التأمين التكافلي.

صعوبات الدراسة:

خلال القيام بهذا الموضوع كانت هناك مجموعة من الصعوبات تخللت إنجاز هذه الدراسة، وأهمها تتمثل في:

- نقص المراجع والمصادر التي تتناول موضوع التأمين التكافلي؛
- صعوبة الحصول على بعض البيانات والمعطيات على غرار مؤشر الحصة السوقية لشركة تكافل ماليزيا؛
- صعوبة ترجمة العديد من المصطلحات، وذلك لوجودها عبارة عن مختصرات.

منهج الدراسة:

تمت دراسة الموضوع من خلال الجمع بين الجانب النظري والتطبيقي وتم الاعتماد على المنهجين الوصفي والتحليلي، حيث تم التطرق في الجانب النظري إلى الخطر والتأمين وإلى التأمين التكافلي وأهم جوانبه، أما الجانب التطبيقي فكان محاولة لإسقاط ما تم ذكره في الجانب النظري على تجربة معينة وهي التجربة الماليزية من خلال شركة تكافل ماليزيا، وكذا إبراز واقع هذه الصناعة هناك.

حدود الدراسة:

حتى يمكن إيصال التحليل المناسب وتحقيق الفهم الصحيح له تم إنجاز هذا البحث ضمن الحدود التالية:

1-الحدود الزمنية: غطت الدراسة فترات زمنية متباينة في دراسة التجارب العالمية، والفترة بين 2010-2016 في دراسة التجربة الماليزية.

2-الحدود المكانية: تقتضي الإجابة على الإشكالية المقدمة تحديد البعد المكاني، حيث تمت دراسة التجربة الماليزية، وذلك لمكانتها في مجال صناعة التأمين التكافلي ونجاح سوقها، ولأن بها تأمين تكافلي متطور جدا، وتعتبر مركزا مهما في هذا المجال.

الدراسات السابقة:

تمت معالجة موضوع التأمين التكافلي في العديد من المؤتمرات والملتقيات وكذا بعض الرسائل والأطروحات، ومن بين هذه الدراسات ما يلي:

- فلاق صليحة، **متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي_ تجارب عربية_** أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2015، حيث تناولت الأطروحة الإطار النظري لنظام التأمين التقليدي ونظام التأمين التكافلي، مع الإشارة إلى أهم أوجه الاختلاف بينهما وآراء الفقهاء، وفي الأخير تم التعرض إلى سبل وآليات تنمية هذه الصناعة من خلال الجانب القانوني والمالي

والفني وكذا الجانب التسويقي في شركات التأمين التكافلي، حيث تم التطرق إلى ثلاثة تجارب تطبيقية وهي السودانية والسعودية والجزائرية.

- معمر حمدي، نظام تأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق-دراسة بعض التجارب الدولية-مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012، هذه الدراسة تطرقت إلى بعض التجارب التطبيقية للتأمين التكافلي سواء على مستوى الدولة أو على مستوى الشركات، وإبراز دوره في الاقتصاد، مع إلقاء نظرة حول أساسيات التأمين والخطر كما بين آلية صناعة التأمين التكافلي، وأهم ضوابطه مع دراسة بعض التجارب وهي التجربة السودانية، والتجربة الماليزية، وأيضا تجربة الجزائر.

- عامر أسامة، أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي، دراسة مقارنة بين شركة تكافل ماليزيا بماليزيا والشركة الأولى للتأمين بالأردن خلال الفترة 2008-2013، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاديات التأمين، جامعة سطيف، الجزائر، 2014، حيث تطرقت هذه الدراسة إلى مفاهيم أساسية حول التأمين التكافلي، وأهم الفروق بينه وبين التأمين التجاري، وتم التخصص في مسألة الفائض التأميني، ومدى تأثير آليات وطرق توزيعه على تطوير تنافسية شركات التأمين التكافلي مقابل شركات التأمين التجاري، وكذلك التحديات وآفاق تطور هذه الصناعة والرهانات المستقبلية، مع تقديم المقترحات حول طرق توزيع الفائض التأميني على حملة الوثائق، حيث قدم دراسة مقارنة بين شركة تكافل ماليزيا بماليزيا والشركة الأولى للتأمين بالأردن في الفترة 2008-2013.

هيكل البحث:

للإجابة على إشكالية البحث والأسئلة الفرعية، تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول رئيسية، وهي :

الفصل الأول: تم تخصيصه لدراسة الإطار المفاهيمي للتأمين التكافلي، وذلك من خلال عرض إدارة

الخطر من خلال التأمين، ثم مدخل للتأمين التكافلي، وصولا إلى أساسيات حول التأمين التكافلي؛

الفصل الثاني: خصص لدراسة صناعة التأمين التكافلي، وذلك من خلال التطرق إلى متطلبات صناعة

التأمين التكافلي، والإطار الفني والإداري لصناعة التأمين التكافلي، وأيضا تم التعرض إلى أهم التجارب

في صناعة التأمين التكافلي؛

الفصل الثالث: خصص لدراسة واقع صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا، وذلك من خلال التعريف

بالتجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي، ثم مدخل إلى سوق التأمين التكافلي الماليزي، وأخيرا

تقييم التجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي.



الفصل الأول
الإطار المفاهيمي للتأمين التكافلي

تمهيد:

يتعرض الإنسان منذ نشأته إلى أخطار متعددة، تهدد حياته وممتلكاته، وكان يحاول درء هذه الأخطار عن نفسه بكافة الوسائل والحلول، والتي من بينها التأمين الذي أصبح مع مرور الوقت مكوناً أساسياً في القطاع المالي لكل اقتصاد، وذلك من خلال مساهمته في بعث الأمن والطمأنينة للأفراد، إضافة إلى عمله على تحقيق استقرار المشروعات، لذلك ونظراً لأهميته وضعه العلماء المسلمون تحت مجهر البحث والدراسة لمعرفة مدى توافقه مع قواعد الشريعة الإسلامية، وكانت نتيجة هذا البحث التوصل إلى التأمين التكافلي الذي ينفرد بخصائص تتماهى مع أحكام الفقه، حيث حضي بقبول عموم المسلمين، وبهذا استطاع اختراق سوق التأمين التقليدي وتمكن من منافسته وإثبات جدارته في صناعة التأمين، حيث لقي انتشاراً وتوسعاً كبيرين، وازداد اهتمام الدول به في الآونة الأخيرة، وعلى ضوء ما سبق تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كالآتي:

- المبحث الأول: إدارة الخطر من خلال التأمين؛
- المبحث الثاني: مدخل للتأمين التكافلي؛
- المبحث الثالث: أساسيات حول التأمين التكافلي؛

المبحث الأول : إدارة الأخطار من خلال التأمين:

إن الأخطار التي يتعرض لها الإنسان في حياته اليومية كثيرة، والحوادث المحتملة التي تتسبب في حدوث خسارة له أكثر، فإن التأمين يساهم في معالجة الآثار المترتبة عن هذه المخاطر.

المطلب الأول: إدارة الخطر:

يتعرض الإنسان منذ عصور قديمة لأخطار عديدة ينتج عنها خسارة مالية ومادية.

أولاً : تعريف الخطر:

يقصد بالخطر لغويا الإشراف على الهلاك، واصطلاحاً يعرف بأنه "احتمال وقوع خسارة" وهل الخسارة مادية أم معنوية ويعتمد ذلك على حجم الخسارة وقوة الخطر، وآخرون عرفوا الخطر بأنه "الخسارة المادية المحتملة نتيجة لوقوع حادث معين"، فهناك تم تحديد الخسارة المادية للخطر، كما عرف كل من ويليامز وهابنيز الخطر أنه حالة من عدم التأكد، وعرفه البروفيسور نايت Knight أنه حالة عدم التأكد الممكن قياسها.¹

كما عرف الخطر على أنه: "الإنحراف في النتائج التي يمكن أن تحدث خلال فتره محدودة في وقت معين".²

وبهذا يمكن استخلاص تعريف الخطر يشمل التعاريف السابقة وهو أن الخطر هو خسارة محتملة غير مؤكدة وغير متوقعة في الدخل أو الثروة نتيجة وقوع خطر معين.

ثانياً : أشكال الخطر:

هناك عدة أشكال للخطر ويمكن استعراض أهمها³ :

1. الخطر المطلق والخطر النسبي :

يمكن تبسيط الخطر النسبي بإستعراض الأعمال التجارية والظواهر الإقتصادية مثل التصدير لسوق جديد، تقديم سلعة جديدة للسوق ... الخ.

¹ - حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر- النظرية والتطبيق- دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص11.

² - حسين عباس حسين الشمري، مفهوم الخطر، متاح على الموقع الإلكتروني:

www.nobabylon.com

تاريخ الاطلاع : 03/01/2017

³ - حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سابق، ص 15.

بينما الخطر المطلق أو النهائي مثل حرق مصانع، أموال سرقت ... الخ.

2. الخطر الأساسي (العام) والخطر المحدد:

الخطر الأساسي الذي هو خارج إرادة الإنسان في تكوينه كما انه له تبعيات كالأخطار الطبيعية، الزلازل، العواصف، البراكين ... الخ.

أما الخطر المحدد مرتبط بحدث فردي معين ومؤثراته تبدو محلية مثل سرقة ممتلكات، انفجار سخان كل هذه الأخطار تعتبر محددة يمكن حصرها.

3. الخطر الأخلاقي والخطر الملموس :

كل الأخطار المطلقة، النسبية والأساسية أو المحددة تعتبر أخطار ملموسة قابلة للحصر، أما الخطر الأخلاقي والذي يبني على تصرفات الإنسان وسلوكه وعاداته فهي أشياء ومحسوسات ليس من السهولة التنبؤ بها دون معايير أو بوادر، مثلا أن يتسبب الإنسان في افتعال حريق في بيته وإخفاء كافة الأدلة التي تدينه.

4. الخطر المضطرد والخطر الحاد:

الخطر المضطرد والتكراري مثل حوادث السيارات، أما الخطر الحاد فهو المتمثل بحجم الخسارة الكبيرة نتيجة ضخامة مصنع كيماويات شب به حريق و انفجارات متلاحقة، و يمكن تصنيف الأخطار من حيث أخطار قابلة للتأمين وأخطار غير قابلة للتأمين.

ثالثا : الطرق المختلفة لمواجهة الأخطار:

الأخطار دائما موجودة طالما أن حياتنا العملية محاطة بمجموعة من المتغيرات ذات الطابع المتميز بالتقلب، لذلك كان محتما على الانسان ان يسعى إلى حماية نفسه منها أو التقليل من درجة خطورتها وتأثيرها على النشاطات المختلفة، ومن أهم طرق مواجهاتها ما يلي¹:

¹ - مختار محمود الهانسي، التأمين التجاري والاجتماعي- الجوانب النظرية و الأسس الرياضية- مؤسسة رؤية للطباعة والنشر و التوزيع المعمورة، مصر، 2008، ص ص 24-26.

1. منع الخطر والوقاية منه :

يعتمد هذا الأسلوب على منع وقوع الخطر بكافة الطرق و تفادي الخسائر المادية المحتملة أو التقليل من حجمها وذلك عن طريق التأثير في العوامل المساعدة لدفع الخطر والحد منها بقدر المستطاع مثل :

- منع الحرائق والصواعق من خلال وضع أدوات الاطفاء واقامة مانعة الصواعق فوق المباني والمنشآت المرتفعة؛
- منع حوادث الطرق واستخدام الوسائل التكنولوجية المتطورة لإرشاد السيارات؛
- لمنع الامراض يجب نشر الوعي الطبي وتوفير الادوية ... الخ .

2. إفتراض وقوع الخطر وتحمل نتائجه :

في الكثير من الحالات يكون الخطر المحتمل وقوعه ليس بالخطورة الكبيرة و يسبب خسارة بسيطة، مما يجعل من السهل تحمل نتائج وقوع الخطر في حينه دون الرجوع الى طريقة اخرى لمواجهة الخطر، كما قد يلجأ الفرد أو المنشأة إلى تحمل خسارة الخطر بعد وقوعه اذا تعذر اتباع طرق أخرى وعندما تكون تكاليف إجراءات المواجهة أكثر من أقصى ما يكون توقعه من خسارة احتمالية.

3. الإدخار وتكوين الإحتياطي :

ويعتمد هذا الأسلوب على قيام الأفراد أنفسهم بتكوين المدخرات عن طريق إستقطاع دوري من الأرباح السنوية، إحتياطاً لوقوع أي خطر محتمل ينشأ عنه خسارة مالية، وهو ما يطلق عليه التأمين الذاتي.

4. تجميع الخطر (التأمين التبادلي) :

يقوم مجموعة من الأفراد تجمعهم مهنة معينة، بالتعاون في مواجهة خطر معين يتعرضون له، على أن يساهم كل منهم بدفع مبلغ معين، يدفع عند تعرض أحدهم لأي خسارة مادية نتيجة وقوع الخطر، وينظم أسلوب الإشتراك في هذا التعاون و دفع المبالغ و الفترة الزمنية التي يسري خلالها التعويض، دستور متفق عليه فيما بينهم.

5. تحويل الخطر الى شخص اخر أو هيئة متخصصة (التأمين) :

عادة ما يكون هنا دور شركات التأمين في قبول الاخطار والتعهد بالتعويض عنها عند وقوع حادث (ضرر) أو خسارة مقابل قسط يقوم بدفعه الطرف الثاني "العميل" المستأمن الى شركة التأمين المسماة "المؤمن" لحماية الممتلكات أو الأشخاص المسماة "المؤمن عليه" ضد الخطر.¹

المطلب الثاني : ماهية التأمين :

يعتبر التأمين في العصر الحديث من الأنشطة الهامة والمؤثرة في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية، كما أنه ومؤخرا أصبح ينظر إليه على أنه نوع من أنواع الاستثمارات المطلوبة والمرغوب فيها، و قد مر بعدة مراحل من ظهوره الى يومنا هذا.

أولا : نشأة التأمين وتطوره:

لقد أظهر التاريخ أن قدماء المصريين كونوا جمعيات سميت جمعيات دفن الموتى بغرض تحمل عبء مراسم الوفاة والدفن التي تتطلب تكاليف باهظة، فتولدت الفكرة بإنشاء مثل هذه الجمعيات التي تقوم على نوع من التعاون بين الاعضاء للتغلب على هذه المشاكل.

وفي عهد الحضارات القديمة الإغريقية والبابلية والآشورية والهندوس إزدهر التداول التجاري في ما بينهم عن طريق البحر، ولكن مخاطر القرصنة البحرية وغرق السفن البحرية حالت إلى حد ما من إزدهار هذا التبادل، فظهر ما يسمى بالقرض البحري للمحافظة على استمرار الإزدهار التجاري، وتقوم في فكرة القرض البحري على إقتراض صاحب السفينة أو شحنة البحرية مبلغا من المال لضمان السفينة أو الشحنة من بعض الأشخاص المغامرين أطلق عليهم اسم المقرضين البحريين.

واستمر القرض البحري بنفس الأسلوب في القرون الوسطى، وانتشر بين سائر الدول الاوروبية حتى أواخر القرن الخامس عشر، ظهر التأمين البحري في صورة مختلفة على القرض البحري على أيدي الإسبان والبرتغاليين أي أنه وصل للصورة التي يوجد عليها حديثا بصدور قانون التأمين البحري في إنجلترا عام 1601م.

¹ - حربي محمد عريقات، سعيد جمعه عقل، مرجع سابق، ص 26.

وبالنسبة للتأمين على الحياة فقد ظهر في نفس الوقت الذي ظهر فيه التأمين البحري، وذلك لأن عقود التأمين البحري تضمنت أيضا التأمين على حياة القبطان والبحارة بنفس أسعار تأمين البضاعة والسفينة، ولكن عند ظهور الثورة الصناعية في القرن الثامن عشر كان لها أثر واضح في ظهور التأمين على الحياة.

وبالنسبة لتأمين الحريق فكان لحريق لندن الشهير عام 1666م الذي أتى لى 85% من مباني المدينة، أثر كبير في زيادة الإهتمام بهذا الفرع من فروع التأمين، لدرجة أنه أنشئت شركات تأمين مساهمة متخصصة للقيام بالتأمين على هذا الخطر، و بظهور وتقدم الصناعة ووسائل النقل تتابع ظهور فروع مختلفة أخرى للتأمين، كالتأمين على الحوادث الشخصية في إنجلترا عام 1849م، ثم التأمين على السيارات ثم التأمين على أخطار الطيران.¹

ثانيا : تعريف التأمين :

لم يكن مصطلح التأمين معروفا في القديم بل كان يعبر عنه بأفكار أخرى كالتعاون والتبادل والتضامن والتخطيط للمخاطر المحتملة، إذ تعددت التعريفات والمفاهيم لهذا المصطلح كالتالي :

فقد عرف الفقيه " planial " التأمين بأنه: " عقد يتحصل بمقتضاه المؤمن له على تعهد من المؤمن بأن يقدم له مبلغ من المال في حالة وقوع خطر معين مقابل دفع قسط أو إشتراك مسبق ".²

في حين عرفه سوميان "sumien" على أنه: "عقد يلتزم بموجبه شخص يسمى المؤمن بالتبادل مع شخص آخر يسمى المؤمن له بأن يقدم لهذا الأخير الخسارة المحتملة نتيجة حدوث خطر معين مقابل مبلغ معين".³

كما عرفه البروفيسور "viulp" بأنه: "وسيلة إجتماعية لإستبدال التأكد بعدم التأكد في مجال تجميع الأخطار و قد يكون عملا تجاريا أو غير تجاري ".⁴

1 - حربي محمد عريقات، سعيد جمعه عقل، مرجع سابق، ص ص 32-34.
 2 - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ط 2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999، ص 10.
 3 - نفس المرجع أعلاه.
 4 - حربي محمد عريقات، سعيد جمعه عقل، مرجع سابق، ص 31.

وعرفه كذلك هيمار "hemard" بأنه: "عملية بموجبها يحصل أحد الطرفين وهو المؤمن له نظير مقابل يدفعه هو القسط على تعهد لصالحه أو لصالح الغير من الطرف الآخر وهو المؤمن وذلك عن طريق تجميع مجموعة من المخاطر وإجراء المقاصة بينهما وفقا لقوانين الإحصاء".¹

وبالرغم من إختلاف الفقهاء في تعاريف التأمين وتعددتها الى أنها تصب في مصب واحد وهو أن التأمين عقد بين طرفين يلتزم به المؤمن بدفع تعويض للمؤمن له عند حدوث أي خطر يقابله دفع قسط معين في فترة زمنية معينة من طرف المؤمن له.

ثالثا : أهمية التأمين :

تظهر أهمية التأمين من خلال الدور الذي تلعبه شركات التأمين لاسيما أنها تمثل عنصرا هاما في النظام المالي شأنها شأن البنوك التجارية ومؤسسات الإيداع، ومنه يمكن تحديد أهمية التأمين من خلال عدة عناصر ومنها²:

1. التأمين وسيلة للإستثمار والإيداع :

يتجلى الإستثمار في تكوين رؤوس الأموال التي تتجمع من الأقساط، تدفع منها مبالغ التأمين في حالة تحقق الخطر، ويحتفظ بجزء كإحتياطي ويستغل الباقي في تكوين رؤوس الأموال الكبيرة تنتج عنها عوائد إستثمارية تعطي الثقة والطمأنينة للمؤمنين لهم، وبالتالي تنشيط السوق المالية وتوسيعها.

أما الإيداع فيظهر في تأمينات الحياة، غير أن ما يميز هذا النوع من الإيداع أن المؤمن له يرتبط بالمؤمن ويخسر جزء من النقود، وهذا عكس ما يحدث في الأوعية الإيداعية الأخرى.

2. العمل على توسيع الإنتمان وتدعيم الثقة التجارية :

حيث أن التأمين هو أداة يمكن عن طريقها التوسع في الإنتمان وتدعيم الثقة التجارية، فنجد أن الدائن المرتهن في حالة الرهن العقاري لا يوافق على الإقراض برهن عقاري ما لم يتأكد أن قيمة العقار مغطاة بنوع من الأخطار، كذلك هو الحال بالنسبة للبنوك فإنها لا تقرض المؤسسات ورجال الأعمال مهما كانت مراكزهم المالية، في حين يمكن ذلك بسهولة في حالة وجود تأمين على ممتلكاتهم.

¹ - ياسمين خلفوني، التأمين وإعادة التأمين - دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات وكالة الحراش- مذكرة مهندس دولة، تخصص مالية وحساب المخاطرة، المعهد الوطني للتخطيط والإحصاء، بن عكنون، الجزائر، 2007/ 2008، ص7.

² - لعور صندرة، التأمين على أخطار المؤسسة - دراسة حالة تأمين خسائر الإستغلال- مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، قسنطينة، الجزائر، 2004/2005، ص 38.

أما فيما يخص دور التأمين في تدعيم الثقة التجارية فيظهر من خلال عملية التصدير والاستيراد التي تشترط التأمين على البضائع، وبهذا تزداد حركية السوق نظرا لزيادة الضمانات الموفرة .

3. الدور الوقائي للتأمين :

يعمل التأمين على الوقاية من الأخطار، ومن ثم تجنب وقوعها، ويتم ذلك بوسائل متعددة وبذلك يجسد معنى أنه عامل من عوامل الوقاية من الأخطار.

4. أهمية التأمين بالنسبة لإقتصاد الدولة :

إن صحة الإقتصاد ككل من صحة وحداته الاقتصادية، وعليه فإن دور التأمين يكمن في كفالاته لضمان المشروعات الاقتصادية من خلال التحمل على عاتقه آثار الأخطار التي تلحق بها، وهذا ما يؤدي إلى تحقيق الإستقرار الاقتصادي الذي ينعكس بصفة مباشرة وإيجابية على سلامة الإقتصاد ككل، ومن جهة أخرى وبصورة غير بعيدة يمكن القول أن التأمين يقلل من تحمل الدولة للإنفاق على تكاليف البطالة، التقاعد والتكاليف الطبية والكوارث الطبيعية والخسائر المترتبة عنها، والتأمين يضمن عدم إختلال المركز المالي للإقتصاد وتحقيق الأمان الإجتماعي وتدعيم إستقراره.

5. التأمين قيمة إقتصادية بالنسبة للوحدات الإنتاجية :

يعمل التأمين على تطوير عناصر الإنتاج عن طريق تزويد الوحدات الإنتاجية باستخدام الآلات الأكثر خطورة والمزودة بوسائل الحماية المانعة للأخطار، الأمر الذي يتولد عنه زيادة القدرة الإنتاجية، وتقديم منتج بأحسن المواصفات، هذا ما يسمح إلى رفع حدة المنافسة، وتوسيع جغرافية التسويق ومن ثم تدعيم المركز المالي للمؤسسة، من جهة أخرى فإن التأمين يضمن القوى البشرية العاملة في المؤسسات وذلك من خلال التأمينات الإجتماعية.

المطلب الثالث : أنواع التأمين :

يمكن تقسيم التأمين الى أنواع عديدة ومختلفة وذلك حسب الزاوية التي ينظر فيها للتأمين حيث سنبين ذلك كمايلي :

أولا : التأمين حسب الموضوع :

يمكن تقسيم التأمين حسب الموضوع إلى ثلاثة أنواع :

1. تأمينات الأشخاص:

وهي إتفاقية إحتياط بين المؤمن له والمؤمن، ويلتزم المؤمن بموجبها بأن يدفع للمكتب أو المستفيد المعين مبلغاً محدداً في حالة تحقق الحادث أو عند حلول الأجل المنصوص عليه في العقد، ويلتزم المكتب بدفع الأقساط حسب جدول إستحقاق متفق عليه، حيث يقوم المؤمن له بتأمين نفسه من الأخطار التي تهدد حياته أو سلامة جسمه أو صحته أو قدرته على العمل مثل التأمين على الحياة، التأمين ضد المرض، التأمين ضد الحوادث الشخصية¹.

2. تأمينات الممتلكات:

تغطي الخسائر التي يتعرض لها الشخص لدى تعرض ممتلكاته لأخطار مثل الحريق، السرقة، الزلازل، الغرق².

3. تأمينات المسؤولية المدنية:

يهدف هذا النوع من التأمين إلى ضمان المؤمن له ضد رجوع الغير عليه، بسبب الأضرار التي تلحق بهذا الأخير من خطأ يرتكبه المؤمن له قبله ويسبب له ضرراً يوجب مسؤوليته.

حيث يهدف التأمين في هذه الحالة إلى تعويض الضرر الذي يلحق بالذمة المالية للمؤمن له بسبب إنعقاد مسؤوليته تجاه الغير، ويغطي تأمين المسؤولية الخسارة التي تلحق المؤمن له بسبب التعويض الذي يدفعه للمضرور، وهنا تكون بثلاثة أشخاص المؤمن والمؤمن له والمصاب الذي يكون له دعوى ضد المؤمن مباشرة للحصول على التعويض بالرغم من أنه ليس طرفاً في العقد³.

ثانياً : التأمين حسب الشكل :

يمكن تقسيم التأمين حسب هذا المعيار إلى ثلاثة أنواع وهي :

1 - الأمر رقم 07/95، المتعلق بالتأمينات، المؤرخ في 1995/01/25، الجريدة الرسمية العدد 13، الجزائر، الصادرة بتاريخ 1995/03/08.

2 - زيد منير عوي، ادارة التأمين والمخاطر، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، الاردن، 2006، ص 45.

3 - محمد حسن قاسم، محاضرات في عقد التأمين، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1999، ص 55.

1. التأمين الخاص أو التجاري (الإختياري):

يقوم هذا النوع من التأمين أساسا على الإختيار بين كل من المؤمن والمؤمن له، وهو التأمين الذي تباشره منشاءات وهيئات مملوكة للأفراد أو لمجموعة منهم أوللدولة في صورة شركات أو جمعيات يحكمها القانون الخاص الذي ينظم المعاملات المالية في الدولة.¹

2. التأمين الإجتماعي (الإجباري):

إن التأمين الإجتماعي هو التأمين الإجباري، وليس إختياريا للعامل أو لصاحب العمل، متى توافرت شروطه، فالإشتراك في هذا التأمين هو التزام مصدره القانون الذي يحدد أحواله و شروطه وآثاره، ولا يملك أي طرف من أطراف العلاقة حق التعديل في ذلك، حيث يختلف التنظيم القانوني لهذا التأمين عن ذلك الذي يخضع له التأمين الخاص، إما التأمين الإجتماعي فيتولى المشرع تنظيمه وذلك من كافة جوانبه سواء من حيث الشروط والأحكام، كما تتولى الدولة مراقبه تنظيمه وتتولى ادارة شؤونه.²

3. التأمين التكافلي (التبادلي، التعاوني):

في هذا النوع من التأمين يجتمع عدة أشخاص معرضين لأخطار متشابهة، ويدفع كل منهم اشتراك معين، وتخص لأداء التعويض المستحق لمن يصيبه الضرر، فيقوم هنا التأمين على أساس تعاوني بحت، لا يكون الغرض منه تحقيق الربح، بل توفير التغطية التأمينية للأعضاء بأقل تكلفه ممكنة وعادة مايقوم بهذا النوع هيئات التأمين التبادلي، والجمعيات التعاونية للتأمين وصناديق التأمين الخاصة.³

¹ - مختار محمود الهانسي، ابراهيم عبد النبي حمودة، مبادئ الخطر والتأمين، الدار الجامعية الاسكندرية، مصر، 2001، ص 61.

² - محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص ص 52-53.

³ - حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سابق، ص 38.

المبحث الثاني : مدخل للتأمين التكافلي:

يعتبر التأمين نوعاً من الأنشطة الاقتصادية فقد أضع علماء المسلمين صورة التأمين المستورد من الغرب للبحث والتدقيق الفقهي لغرض التوصل لصورة مثلى لعقد تأمين لا تشوبه شائبة الربا أو الضرر، وقد أثمرت هذه الجهود نظام التأمين التكافلي الإسلامي الذي تبنته شركات التأمين الإسلامية كبديل للتأمين التجاري.

المطلب الأول : ماهية التأمين التكافلي :

حتى يتم توضيح ماهية التأمين التكافلي يجب التطرق إلى نشأته، تعريفه والخصائص التي تميزه عن التأمين التجاري، وكذا أهميته في الاقتصاد.

أولاً: تعريف التأمين التكافلي:

نظراً لحدثة التأمين التكافلي فقد تعددت تعاريفه، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- عرف بأنه: " تعاون مجموعة من الأشخاص ممن يتعرضون لنوع من المخاطرة على تعويض الخسارة التي قد تصيب أحدهم، عن طريق إكتتابهم بمبالغ نقدية يتم بواسطتها تعويض المكتتبين عن وقوع الخطر المؤمن عليه".¹
- ويعرف أيضاً انه: " يقصد به تحقيق التعاون المحض بين مجموعة المستأمنين، وأيضاً هو عقد تأمين جماعي يلتزم بموجبه كل مشترك بدفع مبلغ من المال على سبيل التبرع لتعويض الأضرار التي قد تصيب أي منهم عند تحقق الخطر المؤمن منه".²
- وكذلك عرف التأمين التكافلي على أنه: " تعاون منظم تنظيمياً دقيقاً بين عدد من الناس معرضين جميعاً لخطر واحد، حتى إذا تحقق الخطر بالنسبة إلى بعضهم تعاون الجميع على مواجهته بتضحية قليلة يبذلها كل منهم يتلافون بها أضرار جسيمة تحيق بمن نزل الخطر به منهم".³

¹ - بديعة علي أحمد، التأمين في ميزان الشريعة الإسلامية- دراسة فقهية- دار الفكر الجامعي للنشر، الاسكندرية، مصر 2011، ص 240 .

² - وهبة الزحيلي، مفهوم التأمين التعاوني -دراسة مقارنة- مداخلة في مؤتمر حول التأمين التعاوني، جامعة دمشق، سوريا، 2010، ص 2.

³ - شنشونة محمد، خبيرة انفال حدة، تطور صناعة التأمين التكافلي وأفاقه المستقبلية تجارب بعض الدول العربية- مداخلة في الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العلمي وأفاق التطوير تجارب الدول، جامعة حسبية بن بوعلی، الشلف، الجزائر، يومي 3- 4 ديسمبر 2012، ص 7 .

• نعرفه أيضا بأنه: "لا يقوم على مبدأ الربح كأساس، بل يهدف الى تفتيت أجزاء المخاطر وتوزيعها على مجموعة المشتركين (المؤمن لهم) عن طريق التعويض الذي يدفع إلى المشترك المتضرر من مجموعة حصيلة إشتراكاتهم بدلا من أن يبقى الضرر على عاتق المتضرر بمفرده، وذلك طبقا لنظام الشركة والشروط التي تتضمنها وثائق التأمين وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية".¹

ومن جملة التعاريف نستخلص تعريف شامل لكل ما سبق وهو أن التأمين التكافلي إتفاق أشخاص يكونوا معرضين لأخطار متشابهة على تلافي الأضرار الناشئة عن تلك الأخطار، وذلك بدفع إشتراكات في صندوق له ذمة مالية مستقلة، بحيث يتم الإقتطاع منه لتعويض الأضرار التي تلحق بأحد المشتركين، ويقوم بإدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق.

ثانيا: نشأة التأمين التكافلي ومراحل تطوره :

شهد نظام التأمين التكافلي إنتشارا واسعا مر بعدة مراحل منذ ظهوره بعدة تطورات، وإختلفت الآراء حول أول ظهور له بين من يرى ظهوره في بلاد العرب و من يراها في أوروبا، و من يراه في العصور القديمة وذلك منذ نشأته في عام 1979 في السودان كالاتي :

¹ - عز الدين فلاح، التأمين مبادئه وأنواعه، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2008 ، ص 40.

الجدول رقم (01) : مراحل تطور نشأة التأمين التكافلي

السنة	اسم الشركة	البلد
1964		عقد في دمشق إجتماع للمجتمع الفقهي الإسلامي نوقش فيه موضوع التأمين حيث إتفق معظم الفقهاء على حرمة التأمين التجاري وأقروا التأمين التعاوني بديلا عنه.
1979	شركة التأمين الإسلامية السودانية	السودان - تم تأسيسه من طرف بنك فيصل الإسلامي
1979	الشركة العربية الإسلامية للتأمين	دبي - تم تأسيس بنك دبي الإسلامي
1983	• شركة التكافل الإسلامي • شركة التكافل	• البحرين • لوكسمبورج
1984	شركة التأمين التكافلي	ماليزيا - دخول قانون التأمين التكافلي حيز التنفيذ
1985	• الشركة الوطنية للتأمين التعاوني • الشركة الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين	• المملكة العربية السعودية • البحرين
1992	شركة التأمين الإسلامية العالمية	البحرين وقام بنك البحرين بإنشائها واستثمار أموالها
1994	شركة تكافل	أندونيسيا
1995	• شركة التكافل • شركة التعاون الإسلامية	• سنغافورة • قطر
1996	شركة التأمين الإسلامية	الأردن - بدعم من البنك الإسلامي الأردني
2003	شركة إخلاص للتكافل	ماليزيا
2004	شركة ماي بان للتكافل	ماليزيا
2005	شركة التكافل كومبروس	ماليزيا
2007	شركة الأولى للتأمين المساهمة العامة المحدودة	الأردن
2009		بلغ عدد الشركات الإسلامية التكافلية 173 شركة معظمها شركات تأمين مباشر وبعضها إعادة التأمين.
2013		إرتفاع عدد شركات التأمين التكافلي في العالم إلى 206 شركة.

المصدر: من إعداد الطلبة إعتقادا على : بهلول فيصل، خويلد عفاف- التأمين التكافلي الإسلامي كبدل للتأمين التجاري التقليدي في الجزائر- مداخلة مقدمة للملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية- الواقع العملي وأفاق التطوير- تجارب الدول- جامعة حسيبة بن بوعلوي، الشلف، الجزائر، يومي 03-04 ديسمبر 2012، ص 4-5.

ثالثاً: خصائص التأمين التكافلي :

يتميز التأمين التكافلي بخصائص تميزه عن غيره من أنواع التأمين الأخرى وأهمها¹:

1. إجتماع صفة المؤمن والمؤمن له لكل عضو:

وهذه من أهم الخصائص التي يتميز بها التأمين التكافلي عن غيره، حيث أن أعضاء هذا التأمين يتبادلون التأمين في ما بينهم، إذ يأمن بعضهم بعضاً، فهم يجتمعون بين الصفتين في نفس الوقت مؤمنون ومؤمن لهم، وهذه الصفة تنفي الإستغلال لأن هذه الأقساط مآلها لدفعها.

2. إنعدام عنصر الربح :

ينحصر الهدف في التأمين التكافلي في توفير الخدمات التأمينية للأعضاء على أفضل صورة و بأقل تكلفة، حيث لا يطمح هنا الأعضاء إلى تحقيق الربح، لأنهم يقدمون الإشتراكات بنية التبرع .

3. عدم الحاجة إلى وجود رأس المال :

لما كانت طبيعة مشروعات التأمين التكافلي تتطلب وجود عدد كبير من الأعضاء لمقابلة خطر معين يتم فيه الإتفاق على توزيع الخسارة التي تحل بأي منهم عليهم جميعاً، مما يؤدي إلى عدم الحاجة إلى رأس مال.

4. توفير تأمين بأقل تكلفة ممكنة:

تعتمد الفكرة التي تقوم عليها مشاريع التأمين التكافلي على توفير الخدمة التأمينية لأعضائها بأقل تكلفة ممكنة، وذلك بسبب غياب عنصر الربح، وإنخفاض تكلفة المصروفات الإدارية وغيرها، فلا يحتاج الأمر إلى وسطاء أو مصروفات أخرى مثل الدعاية والإعلان.

رابعاً: أهمية التأمين التكافلي :

تتمثل أهمية التأمين التكافلي في²:

1 - بهلولي فيصل، خويلد عفاف، التأمين التكافلي الإسلامي كبديل للتأمين التجاري التقليدي في الجزائر- مداخلة مقدمة للمنتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية- الواقع العملي وأفاق التطوير- تجارب الدول- جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي 03-04 ديسمبر 2012، ص 5 .

2 - نغمات محمد مختار، التأمين التجاري و التأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 240.

1. تحقيق الأمان للمؤمن له :

وذلك بتعويضه عن أي خسارة قد تلحق به في حالة تحقق الخطر المؤمن منه، الأمر الذي يدفع المؤمن له الدخول في جميع الأنشطة الاقتصادية والصناعية دون خوف من المخاطر التي أصبحت تحيط بكافة الأنشطة الاقتصادية والصناعية بل و حتى حركة الحياة اليومية أيضا.

2. تعد وثائق التأمين التكافلي وسيلة من وسائل الائتمان في المعاملات التجارية :

فيمكن إستخدام وثائق التأمين كوسيلة إئتمان، فيجوز مثلا للمؤمن أن يرهنها للغير، وفي هذه الحالة تكون وثيقة التأمين وسيلة إئتمان، حيث تقوم الشركة بموجب هذه الوثيقة بسداد مبلغ المديونية للدائن عند إعسار المدين

3. تكوين رؤوس أموال للمؤمن له:

و تعد من أهم الوظائف التي يؤديها نظام التكافل الإجتماعي، وهو البديل الإسلامي للتأمين على الحياة، حيث يعد وسيلة إيدار للمؤمن على حياته، ويتم ذلك عن طريق قيام الهيئة المؤمنة بحفظ وإيدار الإشتراكات التي يدفعها المؤمن له، وعادة ما تكون إشتراكات دورية بسيطة، ثم ترد عند نهاية العقد اذا لم يتحقق الخطر المؤمن منه، فيستطيع المؤمن له أن يستفيد من المبلغ بإستثمارها في أي عمل يحقق عائدا.

4. تمويل المشروعات الاقتصادية :

وذلك من خلال إستثمار أموال التأمين المكونة من قيمة الإشتراكات المدفوعة من قبل المشتركين، وهذا بدوره يؤدي الى إنتعاش الحركة الإنتاجية والتجارية ويقوي المركز المالي للدولة.

5. يعتبر التأمين التكافلي أحد عوامل الوقاية للمحافظة على الأموال والممتلكات :

حيث تساهم شركات التأمين المختلفة مع الدولة للعمل على تغطية و تعويض الخسائر الناتجة.

6. تجسيد وتنظيم عملية التعاون بين المؤمن لهم:

وذلك بتوزيع الخسائر المحتمل تحققها على جميع المؤمن لهم.

المطلب الثاني : مشروعية التأمين التكافلي :

إن التأمين التكافلي بديلا شرعيا للتأمين التجاري وذلك بدليل من القرآن والسنة النبوية الشريفة ومن بين هذه الأدلة ما يلي :

أولا مشروعيته من القرآن :

• قوله تعالى :

وَالْعَاوِلُ وَاللُّبَدِ اللَّتَّ قَوَىٰ وَلَا تَعَاوَدُوا إِلَىٰ يَوْمِ الْعُدْوَانِ وَلَا تَقُوا ۗ إِنََّّ شَدِيدَ الْعِقَابِ (٢) "

(سورة المائدة الآية 02)، والأمر بالتعاون على البر يحمل على العموم معنى التكافل.

• وقوله تعالى :

لَيْسَ الْبِرَّ أَنْ تُوَاجَهُوهُكُمْ قَبْلَ الْمَشْوَاقِ مَعْرُوبِينَ كُنْ الْبِرَّ مَنْ آمَنَ بِاللَّهِ الْيَوْمِ الْآخِرِ حُرًّا مَلَائِكَةً وَ الْكُتُوبِ الْبَيِّنَاتِ وَأَتَىٰ مَالَ لِي حَبِيْبٍ وَالنَّجْرَ نَوَىٰ الْإِيْتَامَىٰ الْمَسَاكِينِ ابْنَ السَّبْرِ يَلُو السَّائِلِينَ وَ فِي الرِّقَابِ وَأَقَامَ الصَّلَاةَ وَآتَى الزَّكَاةَ الْمُؤْفُونَ عَاهِدِهِمْ ذَا عَاهَدُوا الصَّابِرِينَ فَلْيَدْأَسَاوِ الضَّرَّاعِ وَ حِيلِ الْبَأْسِ وَلَا إِلِكَ الَّذِينَ هَدَىٰ قَوْلُوا إِلِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ (177) " (سورة البقرة الآية 177)

• وقوله تعالى :

وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا (103) " (سورة آل عمران الآية 103)

فأمر الله تعالى بالإعتصام والتثبت بحبله جميعا غير فرادا حتى تتحقق معنى الجمعية فيهم وهو النصر والقوة، ولا يمسه أذى التفرقة، وعقد التأمين التكافلي مما ينتفع به الناس بعضهم من بعض على أساس التعاون والتسامح، فهذا يدفع لأخيه وذلك يدفع له.¹

ثانيا: مشروعيته من السنة النبوية الشريفة:

ومن السنة النبوية الشريفة قوله صلى الله عليه وسلم : " المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضا "²

ففي التأمين التكافلي ترجمة فعلية بمعنى تماسك بنيان المؤمنين.

¹ - أمين حجي الدوسكي، التأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة، المؤتمر الدولي الثاني والعشرين، جامعة الإمارات العربية المتحدة، يومي 13-14 ماي 2014، ص ص 552-553.

² - رواه مسلم (20/8)، باب تراحم المؤمنين، حديث رقم 6751.

وقوله صلى الله عليه وسلم: "مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم كمثل الجسد الواحد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى".¹

فمجموع المؤمن لهم هيئة المشتركين كأنما هي الجسد الواحد والمؤمنين هو أحد أعضاء هذا الجسد فإذا ما اشتكى من ضرر لحقه سارت هيئة المشتركين لنصرته و مساعدته على تخطي مخاطر الشكوى.

وفي قوله صلى الله عليه وسلم: "إن الأشعريين إذا أرموا في الغزو أو قتل طعام عيالهم بالمدينة جمعوا ما كان عندهم في ثوب واحد ثم اقتسموه بينهم في إناء واحد بالسوية فهم مني وأنا منهم".² وهنا حكم صلى الله عليه وسلم بأنه منهم وهم منه، رغم أنهم ليسوا بأقاربه، وإنما بتعاونهم مع بعضهم، حيث مدح الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم الأشعريين وحث على المشي على خطاهم في الضيق والأزمات وكذا في الرخاء والسعة.

ثالثاً : أقوال الباحثين بمشروعية نظام التأمين التكافلي :

حيث أجمع الباحثين على مشروعيته وفيها ما يلي بعض الآراء :

• يقول حسين حامد حسن:

" ولقد قررنا أن كل من التأمين الإجتماعي والتكافلي لا حرمة فيه، لأن أساس الحرمة في عقود التأمين هو الغرر، و الغرر يؤثر في المعاوضات دون التبرعات عند من يعتد برأيه من الفقهاء، وهذان نوعان من التأمين يقومان على التبرع وعدم قصد الربح فارتفع مناط التحريم فيهما".³

• يقول محمد سليمان الأشقر:

" إن حكم التأمين التكافلي الجواز كما أقرته المجامع الفقهية وفقهاء العصر بالإجماع، على أقطاب متبرع بها غير مرتجعة، وتغطي منها الأضرار الواقعة، وما فاض منها عن بذلك يعاد إلى المؤمن لهم على أساس أنه لم يحتج إليه فيما حصل التبرع لأجله، وأن هذا من باب التعاون، فليس هناك جهة تربح من ذلك التأمين".⁴

1 - مسند احمد (270/8)، باب حديث النعمان بن بشير، حديث رقم 18398.

2 - صحيح البخاري (181/3)، كتاب بدء الوحي، حديث رقم 2486، ومسلم (171/7)، باب من فضائل الأشعريين، حديث رقم 6564.

3 - حسين حامد حسان، حكم الشريعة الإسلامية في عقود التأمين، دار الاعتصام، القاهرة، مصر، 1976، ص 84.

4 - محمد سليمان الأشقر، وآخرون، بحوث فقهية في قضايا إقتصادية معاصرة، دار النفائس، الأردن، 1998، ص 33.

• يقول مصطفى الزرقا :

" لا ريب و لا مرأ في التأمين التكافلي يكافح إستغلال شركات التأمين الإستراتيجي، وهو البديل الوحيد الذي يمكن أن يحل محلها، فيجب على الحكومات في البلاد الإسلامية تشجيعية لكي يتسع نطاقه ويعم، فهو أحسن طرق التأمين وأبعدها عن الشوائب والشبهات، إذ يقوم على أساس تعاوني فني يستخدم وسائل الإحصاء الدقيق و قانون الاعداد الكبيرة الذين تستخدمها شركات التأمين الاستراتيجي، وهو قابل لأنه يلبي حاجات المجتمع في أوسع نطاق على طول طوابق النشاطات الاقتصادية والمساعي الحيوية والحاجات الإجتماعية " ¹.

• ويقول وهبه الزحيلي :

" ومن أهم مزايا التأمين التكافلي الإسلامي القائم على التبرع بالأقساط بالإضافة إلى تغطية حاجات المتعاملين مع مؤسساته في التأمين على الحياة وغيره وتميزه بالظاهرة الإنسانية الرحيمة، حيث يغطي جانباً مهماً في الحياة، من مواسة المنكوبين والمحتاجين الذين لا يجدون ما ينفقون لإبرام عقود تجارية بأقساط ثابتة دورية، ويتمكن صاحب الدخل المحدود من الإستفادة منه " ².

المطلب الثالث : مقارنة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري :

يعتبر كل من التأمين التكافلي والتأمين التجاري نوع من أنواع التأمين بصفة عامة حيث لدهما نقاط تشابه في حين يختلفان في الكثير من الأمور وهذا الإختلاف يعتبر إختلافاً جوهرياً حقيقياً وهو ما يحدد كون الشركة، شركة تأمين تكافلي أم تأمين تجاري وتتمثل في :

أولاً: أوجه التشابه بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري :

يلتقي التأمين التكافلي مع التأمين التجاري في بعض الصفات أهمها ³ :

- يتفق تعريف التأمين في اللغة، والقانون والإصطلاح الفقهي حيث يعني الأمان وذلك بالتحوط من تحقق أخطار معينة وذلك عن طريق تعاون مجموعة المؤمن لهم؛
- تطابق مبادئ التأمين التكافلي مع مبادئ التأمين التجاري والتي تتمثل في المصلحة التأمينية، منتهى حسن النية، مبدأ التعويض، مبدأ المشاركة، مبدأ الحلول، مبدأ السبب المباشر؛

¹ - محمد ليبيا، التأمين التعاوني و تطبيقاته في بنك الجزيرة بالمملكة العربية السعودية وشركة إخلاص للتكافل بماليزيا- دراسة تحليلية مقارنة- أطروحة دكتوراه في قسم الفقه، الجامعة الإسلامية العالمية، ماليزيا، 2007، ص 199.

² - وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر المعاصر، دمشق، سوريا، 2002، ص 294.

³ - نغمات محمد مختار، مرجع سابق، ص 389.

- تطابق شروط وثائق التأمين التكافلي مع شروط وثائق التأمين التجاري عدا وجود نية تبرع المشترك بكل أو جزء من الإشتراك في وثائق التأمين التكافلي؛
- تطابق إجراءات وشروط تسجيل شركات التأمين الإسلامية مع شركات التأمين التجارية من حيث اشتراط وجود مؤسسين ووجود رأس مال الشركة؛
- يعمل التأمين التكافلي بنظام القسط الثابت كما هو الحال في التأمين التجاري، كما أن الأسس الفنية والمحاسبية التي يعمل بها في حساب القسط والمطالبات واحدة في النظامين، وهذا يعني الاستفادة من الخبرات الفنية والعملية للتأمين التجاري في تطبيق التأمين الإسلامي؛
- تعامل شركات التأمين التكافلية مع شركات إعادة التأمين التجارية للضرورة؛
- تطابق أركان عقد التأمين التكافلي مع أركان عقد التأمين التجاري؛
- تطابق إلتزامات المؤمن والمؤمن له في عقد التأمين التكافلي مع إلتزامات المؤمن والمؤمن له في عقد التأمين التجاري؛
- تطابق أنواع التأمين التكافلي مع أنواع التأمين التجاري عدا التأمين على الحياة الذي يستبدل بنظام التكافل والذي يعمل بذات الأسس الفنية للتأمين على الحياة، ويغطي ذات المخاطر التي يغطيها التأمين على الحياة؛
- ضعف الوعي التأميني للتأمين التكافلي والتأمين التجاري لدى العامة والعاملين في شركات التأمين خاصة في الجوانب الفقهية؛
- يتفق التأمين التجاري مع التأمين التكافلي في الباعث على التأمين بالنسبة لكل من المؤمن له وشركة التأمين.

ثانياً: أوجه الإختلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري:

- يتمثل الإختلاف الرئيسي بين التأمينين في المقصد الأساسي الذي حفز على تكوين شركة التأمين، فإذا كان المقصد هو الربح فإن التأمين التجاري أما إذا كان المقصد الرئيسي هو التعاون و تبادل المنافع وجبر الضرر، فإن التأمين تكافلي، وفيما يلي أهم أوجه الإختلاف :

1. من حيث أطراف العقد:

يكون طرفي العقد في عمليات التأمين التكافلي هما كلا من المستأمن و شركات التأمين، بوصفها وكيلا على المستأمن، فيكون دورها تنظيم وترتيب وإدارة التعاقد بين المستأمنين أنفسهم وإدارة العمليات التأمينية وأموال التأمين المتحققة في صندوق تأمين تكافلي بأسلوب شرعي على أساس الوكالة بأجر معلوم، والأقساط التي تستوفى من المستأمنين تكون ملكا لهم وليس للشركة، بينما في التأمين التجاري يكون عقد التأمين بين المستأمن بوصفه طالب التأمين وشركة التأمين بوصفها الطرف المؤمن أصالة عن نفسها وتكون أقساط التأمين التي يدفعها المستأمن ملكا للشركة لها حرية التصرف فيها.¹

ويذكر أيضا²:

1. المرجعية النهائية:

تتمثل المرجعية النهائية لجميع الأنشطة و العمليات التي تجرى في شركات التأمين التافلي في أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، وذلك يشمل عمليات التأمين وإعادة التأمين، الإستثمار والتعويضات وقواعد احتساب الفوائد التأمينية وتوزيعها وغيرها من المعاملات، في حين أن المرجعية النهائية لشركة التأمين التجاري تخضع إلى التشريعات والأعراف الخاصة بالتأمين في كل دولة، والتي هي بطبيعة الحال ذات أصل تقليدي تجاري محض ينسجم مع فلسفة المدرسة الرأسمالية في العمل التجاري بصفة عامة.

2. العلاقات القانونية:

حيث يقوم عقد التأمين التكافلي على أساس عقود التبرعات في الفقه الإسلامي، فيكون باذل الإشتراك التكافلي والتعاوني شريك مع مجموعة المشتركين في تحمل الأخطار حال وقوعها وتحققها، وأما عقد التأمين التجاري فهو عقد مفاوضة قائم على إحتمال وقوع الخطر، فهو عقد بيع للأمان من أعباء المخاطر والتهديدات التي قد تحصل وقد لا تحصل في المستقبل.

¹ - عامر حسن عفانة، إطار مقترح للنظام المحاسبي بعمليات شركة التأمين التكافلي في ضوء الفكر المحاسبي الإسلامي، مذكرة ماجستير في المحاسبة والتمويل، الجامعة الإسلامية، بغزة، فلسطين، 2010، ص 18.

² - بهلول فيصل، خويلد عفان، مرجع سابق، ص 06 .

3. الفائض التأميني والربح :

إن ما يسمى بالفائض التأميني في نظام التأمين التكافلي وهو ما يسمى الربح في التأمين التجاري، والفائض هو الفرق المتبقي من الأقساط وعوائد ما بعد خصم التعويضات والمصاريف والمخصصات حيث يصرف كله أو جزء منه على المشتركين، وما يسمى بالفائض في التأمين التكافلي يسمى في التأمين التجاري ربحاً تأمينياً وإيراداً يعتبر ملكاً خاصاً للشركة ويدخل ضمن أرباحها.

4. استثمار أموال التأمين :

إن أموال التأمين في شركات التأمين التجاري تستثمر على أساس الربا المحرم والأرباح الناتجة من الإستثمار تنفرد الشركة بها، أما في التأمين التكافلي فإن إستثمار الأموال يكون بالطرق المشروعة ويعتبر المؤمن له شريكاً له نصيب من الأرباح الناتجة من الإستثمار التي تقوم به الشركة.

5. أسس التغطيات التأمينية:

نطاق التغطيات التأمينية بنظام التأمين التكافلي تحكمه الشريعة الإسلامية فلا يجوز على سبيل المثال التأمين على الديون الربوية، وفي المقابل نجد أن شركات التأمين التجاري تهدف إلى تحقيق أعلى ربحية ممكنة بغض النظر عن أي اعتبارات شرعية وأخلاقية .

6. من حيث الحكم الشرعي:

إن التأمين التجاري محرم وذلك باتفاق أكثر المجامع الفقهية أما التأمين التكافلي هو جائز شرعاً وقد أجمع العلماء على جوازه.¹

7. من حيث الإحتكار :

حيث الفرق بين التأمين من خلال² :

• في التأمين التجاري الإحتكار محقق حيث يسيطر على التأمين التجاري فئة خاصة من خلال شركات التأمين، تتخذ من التأمين وسيلة لتحقيق أكبر قدر من الأرباح على حساب المستأمنين، فتفرض

¹ - نغمات محمد مختار، مرجع سابق، ص 390.

² - احمد سالم ملحم، إعادة التأمين وتطبيقاته في شركات التأمين الإسلامي، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة منه، الأردن، يومي 11-12 أبريل 2010، ص 99 .

شروطا تعسفية، وتأخذ أقساطا مبالغ فيها، وتقوم بإستغلال وإستثمار تلك الأقساط بأسلوب إحتكاري بهدف تحقيق مصالح خاصة لأصحاب شركات التأمين، وهي تأخذ الكثير ولا تعطي إلا القليل؛

- أما في التأمين التعاوني فالإحتكار غير محقق غالبا لأن الغاية منه تحقيق المصلحة لأكثر عدد من المواطنين وذلك من خلال فتح باب التأمين لهم بأسلوب تعاوني يتيح لهم فرصة الإستفادة من خدماتها بأقساط تأمينية ضمن مقدورهم فكل مستأمن يأخذ ويعطي، فهو تأمين يقوم على أساس تبادل المنافع بين أفراد المجتمع دون أن يكون هناك استغلال لشخص آخر.

المبحث الثالث : أساسيات حول التأمين التكافلي:

تقوم شركات التأمين التكافلي بعدة أنشطة وذلك عن طريق إبرام عقود لها خصائص و مبادئ وأسس تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، وهو ما يفعله كل من المؤمن والمؤمن له، وهذا ينطبق كذلك على عقود إعادة التأمين التكافلي.

المطلب الأول : مبادئ التأمين التكافلي :

حتى يكون التأمين شرعيا وجائزا يجب أن يتوفر على العديد من المبادئ التي تحكم نشاطه، و يحرص ممارسوه والمشاركين به على تطبيقها أشد الحرص، و المتمثلة في¹:

1. التعاون والتكافل :

وهي أن تكون الغاية الأساسية من التأمين هي التكافل والتعاون بين المؤمن لهم في مواجهة الخطر الذي يقع للأعضاء، وليس الربح وتنمية المال وهذا ما ينبغي عليه ما يلي :

1-1 الضمان المشترك (المتبادل) :

ويقصد به دفع قيمة الخسارة من الصندوق المشترك الذي كان قد تم تأسيسه من إشتراكات أو تبرعات حملة وثائق التكافل، بحيث تتوزع عليهم المسؤولية ويشترك الجميع في دفع الخسائر، وبهذا يكون حملة الوثائق هم الضامنون والمؤمنين لهم في نفس الوقت، و يكون المؤمن مسؤولا عن إدارة عمليات التأمين لمصلحة كافة المشاركين .

2-1 التبرع :

الإشتراكات التي تدفع من طرف المشتركين تكون على سبيل التبرع لأن وثيقة التأمين التكافلي عقد تبرع مقصود بها أصلا التعاون على تحمل الخسائر.

3-1 يقتصر دور الشركة المصدرة للعقد على تنظيم إدارة التكافل والتعاون بين المؤمن لهم في تحمل

الخطر على سبيل التبادل دون أن تستهدف الربح من هذه المعاملة.

¹ - أمانة بوزينة، شركات التأمين التكافلي- تجربة شركة سلامة للتأمينات الجزائر- مداخلة مقدمة للملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العلمي وآفاق التطوير-تجارب الدول-جامعة حسينية بن بوعلي الشلف، الجزائر، يومي 3-4 ديسمبر 2012، ص ص 3-5.

4-1 أن ينص في صلب عقد التأمين على أمرين هما :

- العلاقة بين المؤمن لهم تقوم على مبدأ التعاون؛
- الأقساط التي تدفع من قبل المشتركين تكون على سبيل التبرع.

2. التقيد بالشريعة الإسلامية :

إستثمارات شركه التأمين التكافلي من أموال الصندوق يجب أن تكون منسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية وأن تتعد بشكل خاص عن الربا والتجارة المحرمة، يجب أن يكون إستثمارها على أساس عقد المضاربة الذي يحدد فيه حصة من الربح؛

3. النص على طبيعة العلاقة التي تربط بين المؤمن لهم وشركة التأمين والتي تتمثل في إدارة العمليات التأمينية وأموال التأمين على أساس الوكالة بأجر، تحديد الأجر الذي تتقاضاه شركة التأمين من خدماتها التأمينية من الإشتراكات و يعلن عن ذلك قبل بداية السنة المالية؛

4. في حالة وقوع عجز في صندوق التأمين وعدم وجود إحتياطي من فائض الشركات في الصندوق لتغطية المخاطر، ينتج عنه القيام بعملية التغطية من أموال المساهمين على سبيل القرض الحسن الخالي من الفوائد الربوية؛

5. مصدر الأموال الموجودة في صندوق التكافل هو إشتراكات قام بدفعها حملة وثائق التكافل بكامل إرادتهم بغرض مساعدة بعضهم، في حالة تعرض أحدهم لخسارة مالية نتيجة ممارسة أعماله؛

6. تعود ملكية صندوق التكافل إلى حملة وثائق التكافل وهم بهذه الصفة يستحقون العوائد دون غيرهم، وكذلك فإن الأموال المتبقية في هذا الصندوق في نهاية المدة (الفائض التأميني) تعود لهم وتوزع عليهم؛

7. يجب على كل مؤمن أن يحرص على وجود هيئة الرقابة الشرعية مهمتها مراقبة أعمال الشركة للتأكد من مطابقتها لأحكام الشريعة الإسلامية، ولا يجوز التدخل في فتاوى وقرارات هذه الهيئة والتقيد بها؛

8. ضرورة إشتراك حملة الوثائق في إدارة الشركة عن طريق إنتخاب ممثلين لهم في مجلس الإدارة من أجل تحقيق مفهوم التكافل والتعاون المتبادل؛

9. عدم تعامل شركات التأمين التكافلي مع شركات إعادة التأمين التجاري تحت مسمى الضرورة؛

10. إعادة الأقساط وما ينتج عنها من أرباح من جراء إستثمارها مضاربة إلى المشتركين إذا إنتهت مدة الإشتراك ولم تقع أي مخاطر لأي منهم؛

11. توزيع الفائض التأميني المحقق بالكامل على المؤمن لهم لأنهم أصحاب الحق فيه.

المطلب الثاني عقود التأمين التكافلي :

يعتبر عقد التأمين التكافلي من بين العقود التي أفتت المجامع الفقهية المعاصرة بجوازها.

أولاً : تعريف عقد التأمين التكافلي :

هناك عدة تعاريف له من بينها :

عقد التأمين التكافلي هو: " عقد تبرع يقوم فيه المشترك بالتبرع بناء على قبوله أن يكون عضواً في هيئة المشتركين، وتقوم الشركة بإدارة التأمين التكافلي عند توقيع العقد بقبول عضويته بإعتبارها نائبة عن (هيئة المشتركين) التي تملك الأقساط لصالح أعضائها".¹

كما عرفت أيضاً أنه : " إكتتاب مجموعة من الأشخاص الذين يتعرضون لنوع من الخطر بمبالغ نقدية تخصص لتعويض من يصيبه ضرر منهم، وبذلك يتم توزيع الأخطار بينهم، والتعاون على تحمل الضرر".²

مما سبق يمكن إستخلاص أن عقد التأمين التكافلي هو عقد تبرع يهدف إلى التعاون على توزيع الأخطار والإشتراك في تحمل الأضرار، وذلك عن طريق دفع المشتركين مبالغ نقدية تخصص لتعويض من يصيبه الضرر.

ثانياً : خصائص عقد التأمين التكافلي:

لعقد التأمين التكافلي خصائص يتفق في بعضها مع عقد التأمين التجاري، ويختلف عليه في البعض الآخر ومن بين الأمور التي يتفقان فيها كونهما من العقود المستمرة، الرضائية والإلزامية، وأنهما عقود احتمالية، ويتفق العقدان بأنهما من عقود حسن النية، أما عن الخصائص التي تميز عقد التأمين التكافلي عن عقد التأمين التجاري مايلي³:

1. عقد التأمين التكافلي هو عقد تبرع:

لأن ما يدفعه المؤمن له من إشتراكات يتبرع بها لمن يصيبه الضرر من بقية المؤمن لهم، فالمشترك لا يقصد بعقد التأمين ربحاً أو تجارة، والتبرع بقيمة الإشتراك هو أساس مشروعية التأمين التكافلي.

¹ - ناصر عبد الحميد، التأمين التكافلي التطبيق العملي للاقتصاد الإسلامي التحديات والمواجهة، مركز الكتاب، القاهرة، مصر، 2010، ص 78.

² - نغمات محمد مختار، مرجع سابق، ص 218.

³ - نفس المرجع أعلاه، ص ص 246-252.

2. جمع المشترك لصفتي المؤمن والمؤمن له:

وهذا يعني أن المؤمن هو نفسه المؤمن له، فالشخصيتان تجتمعان في شخص واحد هو المشترك.

3. قابلية الإشتراك للتغيير :

ويقصد به أن قيمة الإشتراك أو القسط لا تكون قيمة محددة وثابتة ومعلومة للمشارك منذ لحظة إبرام العقد، فقيمة الإشتراك تكون عرضة للتعديل بالزيادة وقد تكون بالتخفيض، في حالة كون حصيلة الإشتراكات أكبر من قيمة الإلتزامات، الأمر الذي يحقق فائضا ماليا لشركة التأمين، فيتم توزيع هذا الفائض على المؤمن لهم أو تخفيض قيمة الإشتراكات على الفترات اللاحقة .

4. توزيع الفائض على المشاركين:

يقصد بالفائض التأميني الفرق بين الإشتراكات المتحصل عليها وبين قيمة التعويضات المستحقة، فالفائض في التأمين التكافلي يختلف عن الربح في التأمين التجاري حيث يكون هذا الربح حقا للمؤسسة أما الفائض في التأمين التكافلي فإنه يكون حقا للمشاركين، ومبدأ توزيع الفائض على المشاركين يقابل إلتزامه بدفع إشتراكات إضافية في حالة حدوث العجز في سداد التعويضات المستحقة.

ولا تلتزم الشركات بتوزيع الفائض على المشاركين، إذ يجوز لها حسب لوائحها ونظامها الأساسي أن تقوم بوضع الفائض كله أو نصفه كاحتياطي لمقابلة أي عجز يطرأ عن زيادة غير متوقعة لحدوث الأخطار المؤمن عليها.

ثالثا : أركان عقد التأمين التكافلي :

إن لعقد التأمين التكافلي أركان متعلقة بإبرامها وسوف يتم التطرق إليها¹ :

1. العاقدان :

وهما المؤمن أي الشركة والمؤمن له أي المشترك وهو طالب التأمين .

2. الصيغة:

ويقصد بالصيغة الإيجاب والقبول، ويكون مكتوبا في عقود نمطية تبرم بين الطرفين، وتعتبر شركة التأمين التكافلي وكيفا عن هيئة المشاركين، حيث أن الأصل في الإيجاب والقبول يتم بين المشاركين

¹ - محمد ليبيا، مرجع سابق، ص 107.

أنفسهم، وبما أن الشركة وكيلة فإنها تقوم بتجميع عمليات التأمين التكافلي نيابة عنهم، وتعتبر هذه السمة من أهم السمات التي تميز بها نظام التأمين التكافلي، وهنا تختلف الصيغة من حيث أن المشترك يقوم بإقرار التبرع بمبلغ القسط لصالح صندوق هيئة المشتركين، وبهذا ينتهي عنصر المفاوضة فيها، وتقوم الصيغة أيضا على توكيل المشترك الشركة بإدارة جميع العمليات التأمينية وإستثمار أموال التأمين لصالحه، وتوزيع مبالغ التأمين على المتضررين إضافة إلى توزيع الفائض في حالة تحققه على المشتركين.

3. محل العقد:

وهو القسط المتبرع به من قبل المشترك، ومبلغ التأمين الذي يدفع لتعويض المشترك عما أصابه من أضرار في التأمين على الأشياء، أو المبلغ المنفق عليه حسب شروط العقد في التأمين على الأشخاص.

رابعا: الإجراءات المتبعة لعقد التأمين التكافلي:

يبرام إبرام عقد التأمين التكافلي بعدة إجراءات نذكر منها مايلي¹:

1. طلب التأمين:

في حالة رغبة المؤمن له إبرام عقد التأمين التكافلي، تقدم له طلب مطبوعا أعدته الشركة المؤمنة، تتضمن البيانات اللازمة، والخطر المطلوب التأمين عليه، الظروف التي تحيط به، ومقدار القسط، ومبلغ التأمين، ومواعيد الدفع ونحو ذلك من المعلومات المطلوبة والمزايا المشجعة، حين إذن يملأ طالب التأمين الطلب المطبوع ويمضيه ويسلمه إلى الوسيط أو إلى الشركة المؤمنة مباشرة، ثم تدرس الشركة الطلب وفي حالة قبوله يتلقى الراغب الرد بالموافقة على التأمين متضمنا مقدار القسط المطلوب منه ودفعه، يذهب إلى مقر الشركة بغرض توقيع العقد، وقد يتم عقد التأمين دون الحاجة إلى طلب التأمين.

2. مذكرة التغطية المؤقتة :

بعد وصول طلب التأمين الموقع من المؤمن والمؤمن له والموافقة عليه، فقد جرت العادة بأن يتفق طالب التأمين مع المؤمن على تغطية مؤقتة وتأمينه من الخطر في الفترة التي تمضي قبل أن يتسلم وثيقة التأمين النهائية وذلك عن طريق تغطية مؤقتة يوقعان الطرفان و له حالتان :

• حالة تعتبر فيه المذكرة دليلا مؤقتا على العقد النهائي وتحل محله خلال الفترة، وعند تسليم الوثيقة

ينتهي دور المذكرة؛

¹ - علي محي الدين القره داغي، التأمين التكافلي الإسلامي -دراسة فقهية أصيلة مقارنة بالتأمين التجاري مع التطبيقات العملية، دار البشائر الإسلامية للنشر، بيروت، لبنان، 2011، ص ص 36-52.

• حالة تتضمن المذكرة إتفاقاً مؤقتاً لمدة محددة في مقابل قسط معين قائماً بذاته يسري لحين صدور قرار المؤمن بشأن طلب التأمين وفي هذه الحالة لا يوجد إتفاق نهائي بين الطرفين، و إذا وقعت الواقعة بين الطرفين فيما بعد فإنه يعد إتفاقاً جديداً يسري من يوم تسليمها إلى المؤمن له وليس من وقت تسليم المذكرة.

3. وثيقة التأمين : بعد وصول الإيجاب والقبول من المؤمن والمؤمن له ويتم تحرير وثيقة التأمين وتوقيعها .

4. ملحق وثيقة التأمين :

هو عبارة عن وثيقة يوقع عليها الطرفان ويتضمن أي تعديل أو إضافة في وثيقة التأمين الأصلية، وتسري على الملحق أحكام الوثائق الأصلية من حيث الشكل ومن حيث الموضوع وحتى تترتب على الملحق آثاره فلا بد من توافر عدة شروط وهي :

ü وجود عقد تأمين سبق إبرامه؛

ü رغبة المتعاقدين في إجراء تعديل أو إضافة على الوثيقة الأصلية كتعديل الأخطار المضمونة أو تغيير المستفيد أو زيادة مبلغ التأمين، أو زيادة مدة العقد؛

ü أن يقتضي التعديل إتفاق طرفي العقد، أما إذا كان التعديل بحكم القانون فإنه لا يعتبر ملحق للوثيقة الأصلية.

المطلب الثالث : إعادة التأمين التكافلي :

لا يمكن لشركات التأمين أن تستمر في أداء خدماتها بدون قيامها بترتيبات إعادة التأمين مع شركات إعادة التأمين المتخصصة، و نظراً لعدم توافر العدد الكافي من شركات التأمين التكافلي ذات الملاءة المالية القوية، فقد أصدرت هيئات الرقابة الشرعية فتوى بجواز إعادة التأمين لدى شركات إعادة التأمين غير التكافلية عملاً بمبدأ الحاجة، على أن يتم ذلك وفقاً لإشتراطات معينة.

أولاً : تعريف إعادة التأمين التكافلي :

هو إتفاق شركات تتعرض لأخطار معينة على تلافى جزء من الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع حصة من إشتراكات التأمين المستحقة لها من المستأمنين على أساس الإلتزام بالتبرع، ويتكون من

ذلك صندوق إعادة تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية وله ذمة مالية مستقلة (صندوق)، يتم منه التعويض عن الجزء المؤمن عليه من الأضرار التي تلحق شركة التأمين من جراء الأخطار المؤمن منها.¹

ويعرف أيضا أنه: " عقد بمقتضاه تلتزم إحدى شركات التأمين بالمساهمة في تحمل أعباء المخاطر المؤمن عليها لدى شركة أخرى، فهو علاقة تعاقدية بين شركة التأمين المباشر وشركة إعادة التأمين ولا شأن للمؤمن له بها ".²

ثانيا : أهم صور إعادة التأمين التكافلي :

هناك العديد من صور إعادة التأمين التكافلي وسيتم التطرق إلى أهمها³:

1. إعادة التأمين بالمحاصة:

حيث تقوم شركة التأمين بإعادة التأمين على نسبة مئوية من جميع الوثائق التي تصدرها كالنصف أو الربع مثلا، سواء أكانت في حدود طاقتها التأمينية أم أعلى من ذلك.

2. إعادة التأمين في ما يجاوز القدرة:

حيث تحتفظ شركة التأمين بتأمين جميع الوثائق التي تستطيع تحمل مخاطرها دون مشقة وتعيد تأمين الوثائق التي لا تستطيع تحمل مخاطرها .

3. إعادة التأمين فيما جاوز حدا معيناً من الخسارة:

وبموجبها تتحمل شركة إعادة الإعادة من شركة التأمين ما يتجاوز حدا معيناً من الخسائر، ويكثر إستعمال هذه الصورة في التأمينات ذات المبالغ العالية، حيث تتحمل الشركة أول عشرين ألف من تعويضات الحادث الواحد مثلا وتتحمل شركة الإعادة الباقي.

ثالثا : طرق إعادة التأمين التكافلي :

يعاد التأمين من حيث إلزاميته بالنسبة لمعيد التأمين بأحد الطريقتين⁴ :

1 - هيئة المحاسبة والمراجعة، المعيار الشرعي رقم 26، التأمين الإسلامي، البحرين، 2010، ص 365 .
 2 - وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، مرجع سابق، ص 287.
 3 - هيئة المحاسبة والمراجعة، مرجع سابق، ص 5.
 4 - نفس المرجع أعلاه.

1. إعادة التأمين الاختيارية :

وبموجبها تقوم شركة التأمين بعرض الخطر المراد إعادة تأمينه على معيد التأمين بصورة منفردة، مرفقا بتلخيص لجميع المعلومات المتعلقة به لتمكين المعيد من الحكم عليه بالقبول أو عدمه، وتصبح ملزمة بما قبلته.

2. إعادة التأمين الإلزامية (إتفاقية إعادة التأمين) :

بموجبها تلتزم شركة إعادة التأمين بقبول جميع الأخطار التي تقع في نطاق الإتفاقية المبرمة بينها وبين شركة التأمين.

رابعا : إعادة التأمين لدى شركات التأمين التجارية:

تم وضع مجموعة من الضوابط في عملية إعادة التكافل لدى شركات التأمين التجارية وهذا من طرف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية وهي¹ :

• لا بد من البداية أن تقوم شركات التأمين الإسلامي بإعادة تكافل لدى شركات إسلامية وبأكبر قدر ممكن؛

• أن تعمل شركات التأمين التكافلي الإسلامي على تجنب الاحتفاظ بأي احتياطات نقدية عن الأخطار السارية تعود ملكيتها لشركات إعادة التأمين التقليدية وهذا من أجل تفادي دفع فوائد ربوية، إلا أنه يمكن أن يتم الإتفاق بين شركات التأمين الإسلامي وشركات إعادة التأمين التقليدي، بأن تحتفظ شركات التأمين الإسلامي بجزء معين من الأقساط المستحقة لشركات إعادة التأمين التقليدي بإستثمارها على أساس عقود مضاربة أو عقود وكالة، بحيث تكون شركات التأمين الإسلامي مضاربا أو وكيفا مع شركات التأمين التجاري صاحبة المال، وتقاسم الربح حسب الإتفاق، ونصيب معيد التأمين من الأرباح تضاف إلى حابه في الشركة الإسلامية، وحصه شركات التأمين الإسلامي تضاف إلى حساب المساهمين على أساس أن المستثمر يتمتع بشخصية مستقلة عن حساب التأمين؛

• الضرورة والحاجة هي التي تحدد مدو الإتفاق بين شركات التأمين التكافلي وإعادة التأمين التقليدي؛

• لا بد من موافقة هيئة الرقابة الشرعية على عملية إعادة التكافل لدى الشركات التقليدية؛

• تقوم شركات التأمين التكافلي بإعادة التأمين بأقل قدر ممكن وذلك تحت إشراف هيئة الرقابة

الشرعية.

¹ - هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق، ص 565.

ملخص :

تم التطرق في هذا الفصل إلى جوهر التأمين ألا وهو الخطر، وهذا الأخير يمكن مواجهته عن طريق التأمين الذي يعتبر نشاطا منظما لديه مبادئ يقوم عليها، إلا أنه قد تعرض لمعارضة من جمهور العلماء المسلمين وذلك لمخالفته مبادئ الشريعة الإسلامية، ليحل محله التأمين التكافلي الذي يلتزم بها، ويختلف عن التأمين التقليدي في عدة فوارق تعد جوهرية، تمكن من التفريق بينهما، وأصبح التأمين التكافلي بديلا شرعيا للتأمين التقليدي لخلوه من الغرر والجهالة ولا تشوبه شائبة الربا، وإعتماده على مبدأ التعاون، لذلك وجب القيام بإعادة التأمين التكافلي لدى شركات تكافلية والإبتعاد عن التعامل مع الشركات التقليدية، إلا في حلة الضرورة الملحة ووفق شروط معينة وضعتها هيئة المحاسبة والمراجعة، وبهذا يكون التأمين التكافلي قد إخترق سوق التأمين وحجز مكانه حتى أصبح ضرورة ملحة في إقتصاديات الكثير من الدول.

الفصل الثاني

صناعة التأمين التكافلي

تمهيد:

إن مما لا نزاع فيه أن صناعة التأمين التكافلي تعد ضرورة حتمية ضمن هيكل النظام الاقتصادي الحديث، لاعتبارها من أبرز الصناعات المالية المعاصرة، وذلك لأنها نهضت لتقدم الدعم الاستراتيجي لنجاح منظومة الاقتصاد الإسلامي، حيث توجد توفير عدة متطلبات وشروط لتحقيق هذا المسعى. وفي خضم تطوير صناعة التأمين التكافلي واجهت عدة تحديات، وأيضا كان عليها مراعاة أحكام الشريعة الإسلامية في جميع نشاطاتها واستثماراتها، وللتأمين التكافلي علاقات تعاقدية تحكم العلاقة بين المشتركين والشركة، من أجل الإتحاد فيما بينهم للتصرف الأمثل والأحسن في موجودات ونشاطات الشركة مثل الفائض التأميني والذي يعد عنصرا هاما وحساسا في الشركة ويمنحها ميزة تنافسية، حيث أنه في حالة عدم تحققه وتحقق عجز في صندوق المشتركين وجب على المؤسسة تغطية هذا العجز وإدارته بالطرق المثلى، وهناك عدة تجارب عالمية وعربية في صناعة التأمين التكافلي وعلى هذا الأساس تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: متطلبات صناعة التأمين التكافلي؛

المبحث الثاني: الإطار الفني والإداري لصناعة التأمين التكافلي؛

المبحث الثالث: بعض التجارب في صناعة التأمين التكافلي؛

المبحث الأول: متطلبات صناعة التأمين التكافلي:

تعتبر صناعة التأمين التكافلي صعبة ومعقدة إذا لم تتوفر متطلبات وشروط مثل التشريعات الصادرة من الدولة والتي تعد الأداة الفاعلة في الجانب التنظيمي لنظام التأمين التكافلي، كما تعد الثقافة التأمينية بنفس الأهمية للجانب التنظيمي.

وأيضاً من أهم متطلبات وشروط صناعة التأمين التكافلي الجانب الاستثماري الذي لا يقل أهمية عن غيره من الجوانب.

المطلب الأول: المتطلبات التنظيمية:

من بين أهم متطلبات صناعة ونجاح التأمين التكافلي إعطاء الأهمية اللازمة للجانب التنظيمي وذلك من خلال وضع قانون أساسي وكذا الهيئة المنظمة لعمل شركات التأمين التكافلي.

أولاً: القانون الأساسي:

وينقسم إلى أبواب ومحاوّر تتضمن العديد من المواد وهي¹:

الباب الأول: في إدارة التأمين التكافلي:

تكون العلاقة بين المشتركين في التكافل ومؤسسة التأمين التكافلي على شكل : مضاربة، وكالة، أو الجمع بينهما، حيث يجب ذكر نوع هذه العلاقة في عقد التأمين التكافلي.

الباب الثاني: الفائض التأميني وكيفية توزيعه:

- الفائض التأميني: هو الرصيد المالي المتبقي من أقساط المشتركين واستثماراتها، بعد سداد التعويضات وتغطية جميع المصروفات، وهو ملك مطلق لحملة الوثائق يتقاسمونه حسب نظام التأمين؛
- يتم توزيعه على حملة الوثائق دون تمييز بين من حصل على تعويضات وبين من لم يحصل عليها، ويجوز أن يوزع فقط على الذين لم تصرف لهم تعويضات؛
- ويجوز توزيعه على المشتركين كل بنسبة اشتراكه، حيث إذا حصل أحدهم على تعويض يفوق نصيبه هنا لا يستحق شيئاً، كما يمكن لإدارة الشركة اعتماد معايير أخرى لتوزيعه على أن تكون عادلة ومطابقة لأحكام الشريعة.

¹ - عبد الستار الخويلدي، مشروع قانون نموذجي في التأمين التكافلي (مع نظام أساسي نموذجي لشركة تأمين تكافلي، قدم في الدورة العشرية لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي، حول التأمين التعاوني لإبعاده وأفاقه وموقف الشريعة منه)، الأردن، 11-12 أبريل 2010، ص ص 07-11.

الباب الثالث: عجز صندوق التأمين التكافلي:

• عند حدوث عجز يتجاوز ما في صندوق التأمين التكافلي، والاحتياطات المترابطة، يتعين على المؤسسة إقراض الصندوق بما يغطي العجز ويحق لها استرجاع المبلغ من فائض التأمين في السنوات القادمة؛

• إذا كان العجز في صندوق التأمين التكافلي سببه سوء تصرف أو إهمال من قبل المؤسسة، فعليها تحمله، كما يجب توفرها على قدرة مالية تساهم في مواجهة هذا العجز؛

• يجب على مؤسسة التأمين التكافلي أن تتوفر على أفضل آلية ملائمة للمحافظة على ملاءة صناديق التكافل التي تديرها.

الباب الرابع: إعادة التأمين:

• يجوز لمؤسسة التأمين التكافلي إبرام عقود إعادة التأمين، كما يجب عليها التعامل مع مؤسسات إعادة التأمين التكافلي الإسلامية، كما يجوز لها التعامل مع شركات إعادة التأمين التقليدية في حالة عدم وجود شركات تأمين إسلامية.

الباب الخامس: توافق معاملات شركة التأمين التكافلي مع أحكام الشريعة الإسلامية:

• تلتزم شركة التأمين التكافلي بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في كل أنشطتها واستثماراتها (عدم التعامل بالفائدة، عدم التأمين على المحرمات)؛

• يجب تعيين هيكل شرعي يتولى إبداء الرأي في معاملات الشركة ومدى تطابقها مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

الباب السادس: تصفية شركة التأمين التكافلي:

• يجب توزيع موجودات صندوق التأمين التكافلي بين المشتركين في حالة تصفية شركة التأمين التكافلي، وفق النظام المعتمد في توزيع الفائض التأميني.

الباب السابع: فض النزاعات:

• تحسم الخلافات الناشئة بين شركة التأمين التكافلي وحملة الوثائق وفق النظم والقوانين السارية، والأفضل اللجوء إلى التحكيم خاصة في العقود التي اقتضت فيها الضرورة قبول تطبيق القانون الوضعي.

ثانياً: الهيئات المنظمة لصناعة التأمين التكافلي:

حيث اعتمدت على ثلاث هيئات وهي:

1. هيئة الرقابة على التأمين:

تم إنشاء هيئة الرقابة على أعمال التأمين وأعطيت صلاحيات وسلطات أوسع ولها مكاتب فرعية، وتكون الهيئة تحت إشراف وزير المالية، وأهم مهامها ما يلي¹:

- منح الترخيص لشركات التأمين والمؤسسات والهيئات والأشخاص الذين ترتبط أنشطتهم بأعمال التأمين كوسطاء التأمين، وخبراء المخاطر، وكلاء التأمين والمنتجين، ... إلخ؛
- تجديد الترخيص السنوي لكل شركة من شركات التأمين التكافلي، والشخصيات الاعتبارية، والطبيعية ذات الصلة بأعمال التأمين؛
- اعتماد وإعفاء أعضاء مجالس الإدارات والمدير العام ونائبه والإدارة التنفيذية العليا لشركات التأمين التكافلي؛
- اعتماد اتفاقيات التأمين كل شركة من شركات التأمين التكافلي بسوق التأمين؛
- اعتماد الحسابات الختامية قبل عرضها على هيئة المشتركين وعلى الجمعية العمومية؛
- تحديد الحد الأدنى لرأس المال الذي بموجبه يمكن أن يتم الترخيص لشركة التأمين التكافلي الجديدة، أو الاستمرار للشركات القائمة؛
- الإشراف على تصفية شركات التأمين وتسوية حقوق الدائنين ووضع القوانين، وإتخاذ القرارات التي تنظم أعمال التأمين التكافلي؛
- مراقبة أداء شركات التأمين التكافلي من الناحية المالية، والفنية وفقاً لتحليل البيانات الدورية، أو البيانات التي تطلبها هيئة الرقابة على التأمين بصورة خاصة، أو عبر الزيارات المبرمجة والمعلنة والمفاجئة لشركات التأمين وفروعها؛
- اعتماد وإعفاء أعضاء هيئة الرقابة الشرعية لشركات التأمين عبر الهيئة العليا للرقابة الشرعية؛
- تصميم النماذج الخاصة بالحسابات الختامية والنماذج الأخرى اللازمة لأعمال التأمين؛
- مراجعة وصيانة وثائق التأمين، ومعاينة شركات التأمين في حالة مخالفتها للقوانين واللوائح والقرارات المنظمة لأعمال التأمين التكافلي؛
- معالجة شكاوى المؤمن لهم ضد شركات التأمين؛
- الاهتمام بنشر ثقافة التأمين وتدريب الكوادر العاملة في حقل التأمين التكافلي؛

¹ - بتصرف، السيد حامد حسن محمد، التجربة السودانية في التأمين الإسلامي، مرجع سابق، ص 40.

- إعداد التقارير الدورية عن أداء سوق التأمين سواء بغرض النشر أو بغرض عرضها على أجهزة الدولة المختصة بأعمال التأمين.

2-1 الهيئة العليا للرقابة الشرعية:

ضمانا لسلامة أعمال التأمين على المستوى القومي تم إصدار قرار وزاري قضى بإنشاء الهيئة العليا للرقابة الشرعية على أعمال التأمين، حيث تكون الفتوى الصادرة من الهيئة الشرعية ملزمة، وتهدف إلى :

- إصدار الفتاوى الشرعية في كل الأمور والموضوعات التي ترفعها هيئة الرقابة على التأمين؛
- تفادي أي شكل من أشكال المعاملات غير الإسلامية في نظام التأمين؛
- توحيد الرؤية الفقهية لهيئات الرقابة الشرعية لشركات التأمين فيما يختص بالمعاملات التأمينية والمالية والاقتصادية.

وبغرض تحقيق أهداف الهيئة العليا للرقابة الشرعية تم منحها السلطات التالية:

- الإطلاع على أي مستندات أو وثائق، أو سجلات، أو عقود، سواء كانت خاصة بالهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين، أو خاصة بأي جهة خاضعة لقانون الإشراف والرقابة على أعمال التأمين؛
- القيام بعمليات تفتيشية ورقابية لأعمال شركات التأمين والجهات الخاضعة لقانون الإشراف والرقابة على أعمال التأمين بغرض التأكد من سلامة تطبيق الجوانب الشرعية في أعمالها.

3-1 مسجل الشركات:

إن جميع الشركات والمؤسسات وبيوت الخبرة، مهما كان نشاطها ينبغي عليها الحصول على شهادة التسجيل من مسجل الشركات، الذي يتبع لوزارة العدل بعد استيفاء كافة الشروط التي يطلبها المسجل من الذين يرغبون في الحصول على شهادة التسجيل لأسم الشركة، ليسمح لهم بمزاولة النشاط الذي يرغبون فيه بدون مخالفة لقوانين ولوائح الدولة، حيث تعتبر شهادة التسجيل شرط ضروري لمزاولة أي نشاط رسمي بالدولة بما في ذلك التأمين التكافلي، كما أنه شرط لازم لشركات التأمين التكافلي حتى تحصل على الترخيص لمزاولة أعمال التأمين من هيئة الرقابة على التأمين.

المطلب الثاني: المتطلبات الثقافية:

إن الجانب الثقافي يعتبر أهم المعوقات والتحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي، وذلك لنقص الوعي للأفراد لدور وأهمية التأمين في دعم التنمية الاقتصادية، وعدم الإلمام بمفهوم نظام التأمين التكافلي، ولذلك وجب نشر الثقافة التأمينية بين أفراد المجتمع وكذا العاملين في شركات التأمين التكافلي، بمعنى أن ثقافة التأمين التكافلي ينبغي أن توجه إلى شريحتين مهمتين:

أولاً: العاملين في قطاع التأمين التكافلي:

إن شحن العاملين في قطاع التأمين التكافلي بثقافة التكافل أمر في غاية الأهمية، فكيف يشارك في تطبيق التكافل من لا يفقهه، وكيف له أن يحمل رسالة لا يفهمها، وتتمثل أهمية تحصيل العاملين من خلال¹:

- ضمان تطبيق هؤلاء العاملين للتكافل بصيغته الصحيحة؛
- نقل هذه الثقافة إلى المشتركين والعملاء على حد سواء؛
- رفد السوق المحلي والإقليمي والعالمي بالموارد البشرية المؤهلة لسد الحاجة المتنامية لهذه الصناعة.

وفي سبيل الوصول إلى هذا الهدف ينبغي على شركات التكافل أن تعقد للعاملين دورات متخصصة بقيادة مدربين ذو تأهيل عالي.

ثانياً: المجتمع المحلي:

مما لا شك فيه أن شركات التأمين التكافلي توجه منتجاتها إلى كافة شرائح المجتمع من أفراد وجماعات، فكلما تغلغت ثقافة التكافل وانتشرت في المجتمع كلما كان النجاح حليف لصناعة التكافل، فمعظم المشتركين في صناديق التكافل، لم يشتركوا لقناعتهم بالفكرة والمبدأ بقدر قناعتهم بالجودة والسعر وحسن المعاملة، وتبين أن هذه الثقافة ضئيلة جدا حتى لدى أرقى طبقات المجتمع العلمية والثقافية. ولعلاج هذا الأمر يجب تعزيز ثقة المؤمن لهم وبناء السمعة الجيدة للشركة، ويتحقق ذلك من خلال:

1 - موسى القضاة، التحديات التي تواجه تطبيق التكافل والحلول المقترحة، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية حول البركة للتكافل، الأردن، أيام 11-13/03/2007، ص ص 4-5.

1. دور شركات التأمين التكافلي في نشر ثقافة التأمين التكافلي:

نذكر منها¹:

1-1 تعبئة الأجهزة التسويقية:

- يجب على شركات التأمين التكافلي تعبئة وتنمية أجهزتها التسويقية وذلك من خلال:
 - دراسة احتياجات المؤمن لهم وانتهاج سياسة واضحة لمعرفة خصائص وطبيعة أفراد المجتمع، والتناسب بين دخل الفرد وقيمة الاشتراك إضافة إلى ظروف المجتمع ومستوى تطوره الاقتصادي، وذلك لفرض إنتاج وطرح خدمات تأمينية تكافلية مناسبة؛
 - تحديد طرق وقنوات التوزيع وذلك من خلال الاتصال المباشر بالمستهلك أو استخدام تكنولوجيا المعلومات من أجل تنمية عملية الاتصال؛
 - انتقاء عاملين ذوي كفاءة والمعرفة والإدراك لمتطلبات العمل في الشركة وممن يتصفون بالأخلاق العالية في التعامل مع المستفيدين مع أخذ بعين الاعتبار الحالة النفسية لطالب التعويض بسبب تعرض أمواله أو ذويه للحدث.

1-2 نشر الوعي بأهمية التأمين التكافلي:

ويتم ذلك باستخدام مختلف وسائل الترويج والاتصال بصفة عامة للتعريف بأهمية صناعة التأمين التكافلي في دعم التنمية الاقتصادية، وتجسيد ذلك من خلال تقديم الحماية اللازمة للفرد وممتلكاته وللدولة بكافة قطاعاتها الإنتاجية والخدمية.

1-3 توزيع الفائض التأميني عالية لترسيخ الفكر التأميني التكافلي:

الاستمرار في توزيع الفائض التأميني أو التصرف به لمصلحة المشتركين يساهم في ترسيخ الفكر التأميني التكافلي ويؤكد مصداقية تلك الشركات والتزامها بأحكام الشرعية الإسلامية في تقديمها لخدمات التأمين بمقتضى عقد التأمين التكافلي، فتحقيق المؤمن لهم عوائد إضافية إضافة إلى ما يحققونه من تأمين على المخاطر من خلال قيامهم بالتأمين لدى شركات التأمين التكافلي يدفع إلى تبني الفكر التأميني التكافلي، ويساهم في توسيع وزيادة الخدمات التأمينية المقدمة من قبل شركات التأمين التكافلي.

1-4 المحافظة على حقوق المؤمن لهم:

يجب على شركات التأمين التكافلي أن تحافظ على حقوق المؤمن لهم وذلك من خلال تحقيق سرعة تسديد التعويضات عند تحقق الخطر المؤمن عليه والالتزام بتوزيع الفائض التأميني وعوائد استثماراته

¹ - زياد رمضان، مبادئ التأمين، دراسة عن واقع التأمين في الأردن، شركة دار الشعب، ط2، عمان، الأردن، 1984، ص ص 109-110.

على المشتركين، لأن ذلك يساهم في تعزيز ثقة المؤمن لهم وزيادة الإقبال على الخدمات التأمينية التكافلية من طرف أفراد المجتمع إضافة إلى المحافظة على السمعة الجيدة للشركة.

2. دور الدولة في نشر الثقافة التأمينية:

من أجل تنمية الجانب الثقافي لشروط صناعة التأمين التكافلي يجب تدخل الدولة والقيام بتنظيمه من خلال عدة إجراءات نذكر منها¹:

- فرض تشريعات تنص على إلزامية التأمين التكافلي في المدى القصير إلى حين انتشار الوعي التأميني التكافلي؛
- إصدار تشريعات لحماية حقوق المشتركين وشركات التأمين التكافلي من المنافسة غير المشروعة من خلال إلزامية تطبيق مبادئ الحوكمة لترسيخ الشفافية في القطاع؛
- تقديم تحفيزات وتسهيلات فيما يتعلق بعملية استثمار الفائض التأميني من خلال إعفاء استثمارات شركات التأمين التكافلي من الضرائب أو تخفيضها؛
- التشدد في منح الترخيص لشركات التأمين التكافلي بهدف التأكد من قدرة وصلاحيه هذه الشركات للعمل، من أجل عدم زعزعة ثقة المجتمع في صناعة التأمين التكافلي؛
- تقديم برامج للتوعية الشاملة عن مفاهيم التأمين التكافلي وفوائده، وإجراءاته من خلال وسائل الإعلام.

ومنه فإن نشر ثقافة التأمين التكافلي عملية معقدة وصعبة يجب على جميع الأطراف توحيد الجهود من أجل النهوض بهذا النوع من التأمين الذي يعد عنصر فعال في التنمية الاقتصادية.

المطلب الثالث: المتطلبات الاستثمارية:

تقوم شركات التأمين التكافلي بتوظيف أموالها وأقساطها واستثمارها في عدة مشاريع، تحقق منها ربح أو عائد يكون مطابق لأحكام الشريعة، وتكون المشاريع المستثمرة أيضا تتناسب مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

أولاً: استثمار أقساط التأمين:

وتتم عملية استثمار أقساط عملية التأمين بعدة صيغ أهمها²:

¹ - زياد رمضان، مرجع سابق، ص 110.
² - السيد حامد حسن محمد، الدور التنموي لشركات التأمين التعاوني الآفاق والمعوقات والمشاكل، بحث مقدم للمؤتمر الدولي حول التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الجامعة الأردنية، 11-12 أبريل 2010، ص 46.

1. تطبيق صيغة الوكالة في إدارة أقساط محفظة التأمين:

يكون تطبيق صيغة الوكالة في إدارة أقساط محفظة التأمين مقابل (أجرة) جزء أو نسبة من الأقساط.

2. تطبيق صيغة الوكالة في إدارة استثمار أقساط التأمين:

وفق هذه الصيغة تقوم الشركة بالعمليات الاستثمارية بصفتها وكيلة عن هيئة المشتركين، مقابل أجل معلوم وتجدر الإشارة لكون الأجرة في هذه الحالة يكون حصولها محتملاً، وقد طبقت هذه الصيغة من قبل شركة الإخلاص الماليزية وشركة التكافل التابعة لبنك الجزيرة بالسعودية كما أن هناك عدة صور لاستثمار أقساط التأمين وفق عقد الوكالة نوردها فيما يلي:

1-2 استثمار أقساط التأمين على أساس عقد الوكالة بأجر معلوم:

تقوم الشركة بإدارة العمليات التأمينية نيابة عن المشتركين مقابل نسبة مئوية من الأقساط المكتتبه يتم تحديدها قبل بداية كل سنة مالية، وتقوم الشركة باستثمار المتوفر من أقساط التأمين على أساس عقد المضاربة مقابل حصة من أرباح تلك الاستثمارات يتم تحديدها بصورة نسبة مئوية قبل بداية كل سنة مالية.

2-2 استثمار أقساط التأمين على أساس وكالة بغير أجر واستثمار الأموال على أساس مضاربة:

تتولى الشركة إدارة العمليات التأمينية نيابة عن المشتركين ولا تحصل على مقابل مالي لإدارة أعمال التأمين ولا تستحق شيئاً من الفائض التأميني الذي يعاد كله للمؤمن لهم، وتقوم الشركة باستثمار أموال المساهمين، والمتوفر من أقساط المؤمن لهم على أساس المضاربة مقابل نسبة مئوية من الأرباح المتحققة.

3. تطبيق صيغة الإجارة في إدارة استثمار أقساط التأمين:

تبعاً لهذه الصيغة يتم استثمار أقساط التأمين مقابل أجرة تؤخذ من الأقساط وليس من عائد الاستثمار.

ثانياً: استثمار الفائض التأميني:

تقوم الشركات التأمين التكافلي بتوظيف فائضها التأميني في حالات مختلفة¹:

1. الحالات التي يستثمر فيها الفائض التأميني:

يمكن استثمار الفائض التأميني في الحالات التالية:

- استثمار الفائض التأميني المرصد في صندوق المخاطر أو في حساب الاحتياطيات الفنية على أساس المضاربة أو الوكالة بأجر معلوم؛

¹ أحمد سالم ملحم، التأمين الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2012، ص 161.

- استثمار الفائض التأميني المرصد في حساب وجوه الخير قبل توزيعه على أساس المضاربة أو الوكالة بأجر معلوم، كاستثمار الفائض المرصد في صندوق المخاطر وحساب الاحتياطات الفنية، والفرق الوحيد بين هذه الحالة والتي قبلها أن الأرباح المتحققة الخاصة بحساب وجوه الخير تضاف إلى الحساب نفسه ولا يملكه المستأمنون؛
- أما الفائض التأميني المخصص للتوزيع فإن نصيب كل مشترك بعد التوزيع يصبح ملكا خاصا به، ولا يجوز استثمار شيء منه إلا بإذن صاحبه، ونظرا لتدني القيمة المالية لحصة كل مشترك من الفائض التأميني، فإن مثل هذا الاستثمار لا يكون مجديا إلا إذا كان عدد الراغبين في الاستثمار كبير، وعندها يمكن أن تستثمر تلك الأموال على نحو ما تقدم في الحالتين السابقتين.

2. طرق استثمار الفائض التأميني:

- تقوم شركات التأمين التكافلي باستثمار الفائض التأميني وفق عدة طرق تقسم إلى طرق مباشرة وغير مباشرة كما يلي¹:
- الاستثمار المباشر في الأسواق المالية من خلال شراء وبيع الأسهم وفق توجيهات هيئات الرقابة الشرعية؛
 - الاستثمار المباشر بالاتجار بالعملات حيث يتم تحديد نسبة من الأموال المخصصة للاستثمار بعملات صعبة، كالدولار مثلا، وفق أحكام عقد الصرف؛
 - الاستثمار غير المباشر، من خلال المصارف الإسلامية وفق أحكام عقد المضاربة بحيث تكون الشركة الطرف صاحب المال ويكون المصرف الإسلامي الطرف المضارب، والربح بينهما حسب الاتفاق.

ثالثا: الأموال المخصصة للاستثمار في شركات التأمين التكافلي:

وتتمثل في الآتي²:

1. أموال المساهمين: وتتكون مما يلي:

- رأس مال الشركة من خلال الاكتتاب بأسهم الشركة؛
- حصة المساهمين من أقساط التأمين: التي تؤخذ بصورة نسبة مئوية كأجرة معلومة للوكالة التي تدير الشركة على أساسها العمليات التأمينية لحملة الوثائق؛

¹ - سامر مظهر قنطججي، التأمين الإسلامي التكافلي أسسه ومحاسبته، دار شعاع للنشر والعلوم، حلب، سورية، 2008، ص 54.

² - أحمد سالم ملحم، مرجع سابق، ص 179.

- حصتهم من أرباح استثمار المتوافر من الاشتراكات في صندوق حملة الوثائق حسب صيغة المضاربة.

2. أموال حملة الوثائق: وتتكون من:

- فائض الأقساط بعد دفع التعويضات، وخصم حصة معيد التأمين، والأجرة المعلومة للوكالة، والمصاريف المباشرة الخاصة بحساب حملة الوثائق؛
- حصتهم من أرباح استثمار فائض الاشتراكات؛
- عوائد عمليات إعادة التأمين المتمثلة بعمولات إعادة التأمين وعمولات أرباح إعادة التأمين والتي تدخل في حساب حملة الوثائق ضمن الإيرادات.

3. أموال شركات إعادة التأمين:

حيث تنص اتفاقيات إعادة التأمين على أن تحتفظ شركات التأمين الإسلامية بنسبة معينة من الأقساط المستحقة لشركات إعادة واستثمار تلك الأموال بالطرق المشروعة على أساس عقد المضاربة، بحيث تكون شركة التأمين التكافلي الطرف المضارب وتكون شركات إعادة التأمين الطرف صاحب المال، والربح بينهما حسب الاتفاق.

رابعاً: استثمار أموال التأمين لدى الشركات التجارية:

يخضع استثمار أموال إعادة التأمين التكافلي لدى شركات إعادة التأمين التجارية لشروط¹:

- أن لا تحتفظ شركات التأمين الإسلامية بأية احتياطات نقدية عن الأخطار السارية تعود ملكيتها لشركات إعادة التأمين التقليدية إذا كان يترتب على ذلك دفع فوائد ربوية، ولكن يجوز الاتفاق بين شركات التأمين الإسلامية وشركات إعادة التأمين التقليدية على أن تحتفظ شركات التأمين الإسلامية بنسبة معينة من الأقساط المستحقة لشركات إعادة التأمين التقليدية واستثمار تلك المبالغ على أساس عقد المضاربة أو الوكالة بالاستثمار بحيث تكون شركات التأمين الإسلامية مضاربا أو وكيلًا بالاستثمار مع شركات إعادة التقليدية صاحب المال أو الربح بينهما حسب الاتفاق بحيث تضاف حصة معيد التأمين من الأرباح نظير قيامها بالاستثمار بصفتها شخصية مستقلة عن حساب التأمين.

1 - حسام الدين عفاة، إعادة التأمين في التأمين التكافلي، متاح على الموقع التالي: تاريخ الإطلاع: 2016/12/28.

خامساً: المناخ الاستثماري:

هناك حد أدنى من الشروط الواجب توافرها لدخول الاستثمارات إلى أي بلد، والعديد من المقومات التي يجب توافرها في البلد المضيف ولعل أهمها الاستقرار السياسي والأمني والقانوني، والاقتصادي والنقدي والمالي المتزامن مع توافر البيانات المالية السليمة والمنتظمة.

كما يجب توفر القدرة التنافسية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتأمين التكافلي كغيره من الاستثمارات التي يجب توفر مقومات وشروط لنجاحه وخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر حيث نذكر ما يلي¹:

- ينبغي على الاستثمار الأجنبي المباشر مراعاة خصائص البلد النامي وظروفه ومستوى تطوره الاقتصادي؛
- ضرورة توجيه هذا الاستثمار نحو القطاعات والأنشطة الاقتصادية التي تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية؛
- ينبغي منح المستثمر الأجنبي حوافز متقاربة مع المستثمر الوطني؛
- إعطاء أفضلية لمشاركة رأس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي؛
- ينبغي توفير المناخ الاستثماري المناسب خاصة الاستقرار السياسي والأمني؛
- ينبغي أن يتجه هذا الاستثمار نحو الصناعات التي تخدم المواد الأولية الداخلية؛
- ضرورة وضع قانون يحمي المستثمر الأجنبي.

1 - عدنان مناتي صالح، دور الاستثمار الأجنبي في التنمية الاقتصادية للدول النامية مع إشارة خاصة لتجربة الصينية، مداخلة في مؤتمر حول الاستثمار الأجنبي المباشر، كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، 2013، ص 07.

المبحث الثاني: الإطار الفني لصناعة التأمين التكافلي:

إن نظام التأمين التكافلي لا يقدم للعميل الخدمة التأمينية في إطارها الشرعي الملتزم بأحكام الشريعة الإسلامية فحسب، بل تلتزم برفع التعويض المتفق عليه في حالة وقوع الخطر أو تحقق الخسارة المبنية في العقد، وذلك حسب العلاقات التعاقدية، كما يقدم أيضاً عائداً إضافياً للمؤمن لهم من خلال توزيع الفائض التأميني، من فرق موجب وتغطية الفرق السالب عن طريق إدارة العجز.

المطلب الأول: العلاقات التعاقدية في صناعة التأمين:

إن العلاقة التعاقدية بين شركات التأمين التكافلي وشركات إعادة التأمين هي نفسها العلاقة التعاقدية بين شركات التأمين التكافلي والمشاركين، في حين تطبيق هذه العلاقة على أرض الواقع يختلف، حيث أن¹:

أولاً: العلاقة بين المساهمين و (هيئة المساهمين):

إن العلاقة الأساسية الأولى لشركات التأمين التكافلي هي تلك العلاقة الناشئة بين الأفراد المساهمين في تأسيس (أو تملك أسهم) شركة التأمين التكافلي وفق الترخيص الرسمي الممنوح للشركاء، والذين يعبر عنهم باسم (هيئة المساهمين/حملة الأسهم)، فالمؤسسون أو الملاك هم عبارة عن مجموعة أشخاص طبيعيين (أفراد) أو معنويين (مؤسسات) تتخذ إدارتهم على تأسيس شركة ربحية تدور أغراضها على ممارسة أنشطة التأمين التكافلي ومتعلقاته، ويتم تحديد رأس مال الشركة مجزأً على حصص وأسهم بعدد الشركات.

والمهم هنا التأكيد على أن هدف المؤسسين (الملاك) من الشركة التكافلية هو هدف استثماري ربحي، وذلك من خلال ممارسة مجموعة من الأنشطة والأعمال الربحية التي يتوقع من خلالها تحقيق عوائد مناسبة لصالح الأعضاء حملة الأسهم في هيئة المساهمين.

ومنه فإن العلاقة المالية بين الشركاء والمؤسسين أو الملاك المساهمين تجاه الشخصية المالية المستقلة لهيئة المساهمين وهي علاقة شركة في الفقه الإسلامي.

1 - رياض منصور لخيفي، تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي الإسلامي، مداخلة مقدمة إلى الملتقى حول التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، الكويت، 20-22 جانفي 2009، ص ص 07-10.

ثانيا: العلاقة بين هيئة المساهمين وهيئة المشتركين:

تعتبر العلاقة القانونية بين هيئة المساهمين والصندوق التكافلي للمشاركين علاقة مركبة وذات طبيعة مزدوجة، فهي تعتبر علاقة ربحية تجارية من وجه، وهي أيضا - وفي نفس الوقت - علاقة تكافلية تعاونية من وجه آخر.

أما العلاقة الربحية فتتمثل في ما تستحقه هيئة المساهمين من أجور وأتعاب وعوائد مالية نتيجة قيامها بأعباء الإدارة التأمينية والاستثمارية لصندوق المشتركين، فهي بهذا الاعتبار علاقة ربحية تجارية محضة، تهدف إلى الربح بالدرجة الأولى، والتكليف الفقهي لهذه العلاقة يتمثل في أحد ثلاثة عقود فقهية رئيسية، وهي: عقد المضاربة أو عقد الوكالة بأجر، أو عقد الإجارة على العمل.

وأما العلاقة غير الربحية فتتمثل فيما تقدمه هيئة المساهمين في (قرض/ قروض) حسنة بلا فوائد لصالح صندوق المشتركين، والعلاقة بهذا الاعتبار تعتبر علاقة إحسان وتكافل لا ربح فيها باعتبار ذاتها، والتكليف الفقهي لهذه العلاقة يتمثل في عقد القرض في الفقه الإسلامي والذي من شروطه عدم الزيادة نضير الأجل.

وعلى هذا فإن العلاقة بين هيئة المساهمين (حملة الأسهم) والصندوق التكافلي للمشاركين هي: علاقة مركبة بين الربحية التجارية من جهة والتكافلية التعاونية - غير الربحية - من جهة أخرى، وهذه الحقيقة العلمية المحررة هي على خلاف ما قد يتبادر إلى الذهن عن إطلاق مصطلح التكافل، حيث قد يتوهم أن هيئة المساهمين بالشركة التكافلية تقدم هذه الأعمال والخدمات في نطاق التكافل والتعاون المحض فقط لا غير.

ثالثا: العلاقة بين المشتركين وهيئة المشتركين:

تعتبر علاقة أحد المشتركين (وهم المؤمن عليهم أو حملة وثائق التأمين التكافلي) تجاه الشخصية المعنوية لصندوق التأمين التكافلي (هيئة المشتركين) من أبرز العلاقات المالية التي يقوم عليها نظام التأمين التكافلي، ذلك أن أركان العقد وطرفيه الرئيسيين في هذه العلاقة هما: أولا: المشترك (المؤمن له)، وثانيا: جهة التأمين (المؤمن) ممثلة بالصندوق التكافلي لهيئة المشتركين، وصورة هذه العلاقة المالية - بين أحد المشتركين (المؤمن عليهم) وهيئة المشتركين- أن يقوم المشترك بدفع اشتراك التأمين التكافلي أو التعاوني بصفته مشاركا في الهدف التكافلي مع مجموعة المشتركين، والذي من أجله انشأ الصندوق التكافلي، وهذه الاشتراكات التكافلية إنما تقدم بهدف التعاون والمشاركة في ترميم الأضرار الواقعة على أحد المشتركين، فالعلاقة هنا مشاركة تكافلية تعاونية غير ربحية، وحكمها عقد التبرع الملزم في الفقه الإسلامي.

وينفصل الاشتراك التكافلي عن ذمة العميل وملكيته بمجرد دفعه واستلامه من قبل الصندوق التكافلي باعتبار أن له شخصية معنوية مالية مستقلة، وعندها لا يحق للمشارك (المؤمن عليه) المطالبة به باعتباره قد انتقل من ذمته إلى ذمة الصندوق التكافلي ولمصلحة مجموعة المشاركين، إذ لو أجاز - فنيا ونظاميا- استرجاع الاشتراك التكافلي لما انتظمت أحوال الشركة، ولما أمكن الاعتماد على حساباتها المؤسسية في مواجهة الأخطار المتوقعة، ولأدى ذلك إلى الإخلال بالغاية التكافلية الممثلة بتعويض المتضررين من المؤمن عليهم.

المطلب الثاني: الفائض التأميني:

حيث يتم توضيح الفائض التأميني يجب التطرق إلى تعريفه وكيفية حسابها، طريقة التوزيع:

أولاً: تعريف الفائض التأميني:

عرفت هيئة المحاسبة والمراجعة الفائض التأميني بأنه¹:

• ما يتبقى من أقساط المشتركين (المستأمنين) والاحتياطيات وعوائدهما بعد خصم جميع المصروفات والتعويضات المدفوعة، أو التي ستدفع خلال السنة، فهذا الناتج ليس ربحاً وإنما يسمى الفائض؛

• الحساب الذي أنشأته الشركة حسب نظامها الأساسي ليودع فيه أقساط المشتركين وعوائدها واحتياطياتها، حيث تتكون له ذمة مالية لها فوائدها، وتمثله الشركة في كل ما يخصه؛

• الشركة في التأمين التجاري تملك الأقساط في مقابل التزامها بمبلغ التأمين، أما الشركة في التأمين الإسلامي فلا تملك قيمة الاشتراك، لأن الأقساط تصبح مملوكة لحساب التأمين، وأن ما يتبقى من الأقساط وعوائدها - بعد المصروفات والتعويضات - يبقى ملكاً لحساب حملة الوثائق، وهو الفائض الذي يوزع عليهم.

كما يقصد بالفائض التأميني: (ما تبقى من أقساط المشتركين والاحتياطيات وعوائدها بعد خصم جميع المصروفات والتعويضات المدفوعة، أو التي ستدفع خلال السنة، فهذا الناتج ليس ربحاً، وإنما يسمى الفائض).²

¹ - عثمانى محمد تقي، بحوث في قضايا فقهية معاصرة، ج2، دار القلم للنشر، سوريا، دمشق، ط2، 2011، ص ص 446-451.

² - عجيل جاسم النشمي، مبادئ التأمين الإسلامي، الدورة العشرون لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الجزائر، 2012، ص 09.

ومما سبق يمكن تعريف الفائض التأميني بأنه الفرق بين الإيرادات والمصروفات في صندوق التكافل عند نهاية العام المالي، فإذا زادت الإيرادات عن المصروفات كان الفائض إيجابياً وإذا كان عكس ذلك كان الفائض سلبياً.

ثانياً: كيفية حساب الفائض التأميني:

لقد فرقت النظم واللوائح المنظمة لعمل شركات التأمين التكافلي بين مصطلح إجمالي الفائض التأميني، ومصطلح صافي الفائض التأميني، فإجمالي الفائض التأميني هو، الفرق بين الاشتراكات والتعويضات، مخصوماً منه المصاريف التسويقية والإدارية والتشغيلية والمخصصات الفنية اللازمة. ونستطيع أن نوجزه بالمعادلة التالية¹:

$$\text{إجمالي الفائض التأميني} = \text{الاشتراكات (الأقساط)} - [\text{التعويضات (المدفوعة + المستحقة + تعويضات تحت التسوية) + المصاريف التسويقية والإدارية والتشغيلية + المخصصات والاحتياطات الفنية والقانونية}].$$

أما صافي الفائض التأميني فهو : أن يضاف إلى الفائض الاجمالي ما يخص المؤمن لهم (المشركون) من عائد الاستثمار بعد خصم ما عليهم من مصاريف. ونستطيع أن نوجزه بالمعادلة التالية²:

$$\text{صافي الفائض التأميني} = \text{إجمالي الفائض التأميني} + \text{عوائد الاستثمار}.$$

ثالثاً: كيفية توزيع الفائض التأميني:

يعتبر الفائض التأميني من الركائز الأساسية لشركات التأمين التكافلي حيث يساهم توزيعه في زيادة القدرة التنافسية، واستناداً لمبدأ التكافل الذي تمارسه هذه الشركات فإن توزيع الفائض التأميني يتم وفقاً لما يلي:

¹ - هيثم محمد حيدر، الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامي، مداخلة مقدمة إلى ملتقى حول التأمين التعاوني، الهيئة الإعلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، الكويت، 20-22 جانفي 2009، ص 10.
² - نفس المرجع أعلاه، ص 11.

1. كيفية التصرف في الفائض التأميني:

لقد تضمن البند رقم (5/5) من المعيار الشرعي رقم (26) لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية كيفية التصرف في الفائض حيث نص على ما يلي¹:

يجوز أن يشتمل اللوائح المعتمدة على التصرف في الفائض بما فيه المصلحة حسب اللوائح المعتمدة، مثل: تكوين الاحتياطات، أو تخفيض الاشتراكات أو التبرع به لجهات خيرية أو توزيعه أو جزء منه على المشتركين على أن لا تستحق الشركة المديرية شيئاً من ذلك الفائض.

نلاحظ أن المعيار قد أعطى لشركات التأمين التكافلي الخيار بين قيامها بتوزيع الفائض التأميني أو عدم توزيعه، الأمر الذي يمكن الاستنباط منه مشروعية عدم توزيع كامل الفائض التأميني أو جزء منه حينما أقر المعيار تحويل كامل مبلغ الفائض إلى الاحتياطات، أو تخفيض مساهمة حملة الوثائق أو استخدام الفائض في التبرعات الخيرية، حيث أن جميع الأوجه الواردة ذكرها تحقق الفائدة والمصلحة لحملة الوثائق سواء كانت هذه الفائدة آنية أم مستقبلية.

2. مبادئ توزيع الفائض التأميني:

وتتلخص فيما يلي²:

- يتم تحديد نصيب المساهمين (المالكين للشركة) كنسبة من عائد استثمار أقساط التأمين (الاشتراكات) المقدمة من حملة الوثائق والتي تستمر على أساس المضاربة، ويضاف هذا العائد إلى صندوق المساهمين ويرحل الجزء الآخر إلى صندوق حملة الوثائق؛
- يعامل المؤمن له سواء كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً، عند احتساب الفائض التأميني على أساس أن له رقماً حسابياً واحداً طيلة فترة تعامله مع الشركة، بغض النظر عن اختلاف الدوائر الفنية التي يتعامل معها؛
- يتكون الفائض التأميني من الزيادة المتبقية من أقساط التأمين المكتتبه بواسطة الشركة مباشرة، إضافة إلى حصة حملة الوثائق من أرباح استثمار أقساط التأمين، وعوائد عمليات إعادة التأمين؛
- يتم اقتطاع الاحتياطات والمخصصات وصولاً إلى صافي الفائض التأميني؛

¹ - شعبان محمد البروراري، الفائض التأميني في شركات التكافل وعلاقة صندوق التكافل بالإدارة، مداخلة لمؤتمر الهيئات الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 25 و 27 ماي 2010، ص ص 07-06.

² - عامر حسن عفانة، إطار مقترح لنظام محاسبي لعمليات شركة التأمين التكافلي في ضوء الفكر المحاسبي الإسلامي، رسالة ماجستير تخصص المحاسبة والتمويل غير منشورة، كلية التجارة في الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2010، ص ص 37-38.

- تعتبر إيرادات فروع شركة التأمين وحدة واحدة، وتعامل كأنها محفظة واحدة، تخصم منها المصروفات بأنواعها المختلفة والإلتزامات.
- يوزع الفائض التأميني على جميع حملة الوثائق ويحسب نصيب كل مشترك (حامل الوثيقة) من الفائض المخصص للتوزيع وفقاً للمعادلة التالية:

$$\text{نصيب المشترك من الفائض} = \text{أقساط التأمين لكل مشترك} \times \text{الفائض المخصص للتوزيع} / \text{إجمالي أقساط التأمين.}$$

المطلب الثالث: إدارة العجز في صندوق المشتركين:

توجد عدة طرق لتغطية عجز التأمين باعتباره من بين أهم التحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي للنمو والمنافسة حيث سنتناول هذه الطرق في هذا المطلب من خلال ما يلي:

أولاً: تعريف العجز التأميني:

يعرف بأنه: " تجاوز مجموع الاشتراكات المحصلة أو المحتملة التحصيل قيمة التعويضات والخسائر المحققة"¹.

كما يعرف بأنه: لا نعني بالعجز عدم الإمكان فقط، بل في معناه خوف الهلاك.² ويعرف أيضاً بأنه: اختلال التوازن بين ما يتم جمعه من اشتراكات وبين ما يتم دفعه من تعويضات مما ينتج عنه عدم القدرة على تغطية الأخطار التي تتحقق للمؤمن لهم.³ أيضاً العجز التأميني هو: الفرق السلبي الذي يحصل من إجمالي الاشتراكات المقدمة من حملة الوثائق خلال الفترة المالية بعد دفع إجمالي التعويضات للمتضررين منهم خلال الفترة المالية، ودفع مبالغ إعادة التأمين، واقتطاع المصروفات مع مراعاة التغيرات في المخصصات الفنية.⁴ وهو تعثر شركة التأمين وعدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها وتعويض المؤمن لهم عن الأخطار المؤمن عليها.

¹ - عبد الهادي السيد تقي الحكيم، عقد التأمين-حقيقته ومشروعيته- منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 203.

² - سليمان دريع العازمي، العجز في صندوق المشتركين، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وأفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الأردن، 11-13 أبريل 2010م، ص 14.

³ - هيثم حامد المصاورة، عقد التأمين التعاوني في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 38.

⁴ - عبد الهادي السيد تقي الحكيم، مرجع سابق، ص 204.

ومما سبق يمكن القول أنه إذا لم يتحقق الفائض التأميني إذن هناك عجز بالمعنى الشرعي، وهذا يعني أن إيرادات صندوق التكافل للمشاركين أقل من المصروفات، لذلك تنص القوانين التأسيسية لمعظم شركات التأمين التكافلي على أن المساهمين ملزمون بتقديم قرض حسن يغطي ذلك العجز، على أن يسدد القرض من فوائض السنوات القادمة.

ثانياً: أسباب العجز في شركات التأمين التكافلي:

تتمثل أهم الأسباب التي ينتج عنها عجز شركات التأمين التكافلي فيما يلي¹:

1. انخفاض قيمة القسط في شركات التأمين التكافلي؛
 2. عدم وجود أي محل للربح في شركات التأمين التكافلي، فضلاً عن توزيعها للفائض التأمين الأمر الذي ينتج عنه زيادة انخفاض قيمة القسط التأميني المدفوع من قبل المشاركين مما ينعكس على عدم قدرة شركات التأمين التكافلي على تغطية مبالغ التزاماتها؛
 3. قابلية قيمة الاشتراك للتعبير بسبب طبيعة عقد التأمين التكافلي؛
 4. رغم تعهد المشاركين بدفع قيمة الاشتراكات في موعدها المحدد إلا أنهم قد لا يوفوا بذلك؛
 5. عدم إدراك المشاركين بمسؤولية تغطية العجز التأميني في حالة تعثر شركة التأمين التكافلي.
- وتجدر الإشارة لكون العجز في صندوق المشاركين سيؤدي إلى عدم قدرة شركات التأمين التكافلي على دفع التعويضات عن الخسائر المؤمن عليها، وسيكون لذلك أثر واضح على مسألتين في غاية الأهمية وهما: مسألة الهدف الذي قامت من أجله فكرة التأمين التكافلي حيث سيشكك ذلك في نجاح الفكرة، والمسألة الأخرى أن العجز التأميني سينتج عنه مخاطر المنافسة والسمعة التجارية التي ستؤثر على مستوى الطلب على خدمات التأمين التكافلي والاتجاه نحو التأمين التجاري.

ثالثاً: طرق تغطية العجز التأميني:

من المعلوم أن الذمة المالية للشركة مختلفة عن الذمة المالية لحساب التأمين (هيئة المشاركين) وبالتالي إذا تحقق العجز بسبب التعويضات والمصروفات فإن هذا العجز يعالج من قبل الشركة بالطرق التالية²:

¹ - سهام قارون، العجز التأميني في شركات التأمين التعاوني، مداخلة للملتقى الوطني حول النظام القانوني للتأمين التعاوني، المركز الجامعي، محمد شريف مساعديه، سوق أهراس، يومي 12 و13 أبريل 2011م، ص 07.

² - سليمان بن دريع العازمي، العجز في صندوق المشاركين، بحث مقدم للمؤتمر الدولي للتأمين التعاوني، أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الجامعة الأردنية، 11-13 أبريل 2010م، ص ص 15-22.

1. القرض الحسن:

يقدم المساهمون قرضا حسنا من حسابهم على أن يسدد ذلك القرض من صافي الفائض التأميني الذي يتحقق خلال السنوات المقبلة، وهذه الخدمة الافتراضية تجسد معنى القرض الحسن " في الشريعة الإسلامية وطبقا للضوابط والقيود الشرعية التي تضعها هيئة الرقابة الشرعية من أجل تجنب أي محذور شرعي.

2. إعادة التأمين:

قد تجد شركة التأمين التكافلي نفسها أحيانا أمام طلب التأمين لمخاطر مركزة بحيث أن إمكانياتها المالية لا تسمح لها بقبوله، وحتى لا تضيق متعاملاتها تحتفظ بجزء في حدود طاقتها وتحول الباقي إلى شركات تأمين أخرى أو إلى عدة شركات ويطلق على هذه العملية إعادة التأمين، وهو ذلك العقد الذي به يتنازل المؤمن إلى شخص آخر هو معيد التأمين بكل أو جزء من الأخطار المؤمن عيها وتتنوع طرق عمليات إعادة التأمين و أهمها:

1-2 إعادة التأمين الاختياري:

تتم من خلال اتفاق بين المؤمن المباشر (شركة التأمين) والمؤمن المعيد (شركة إعادة التأمين) لخطر معين ووقت معين، ولا يتعلق هذا الاتفاق إلا بالخطر الذي تم بشأنه التعاقد فلا يغطي أخطارا أخرى يكون المؤمن المباشر قد تعاقد عليها قبل ذلك، حيث يجب التعاقد بالنسبة لكل حالة على حدة.

2-2 إعادة التأمين الإجباري:

وهو عبارة عن اتفاق عام بين المؤمن المباشر (شركة التأمين) والمؤمن المعيد(شركة إعادة التأمين) يتعهد بمقتضاه الطرف الأول بأن يحيل للطرف الثاني جزءا من الأخطار، ومن مزايا هذه الطريقة أنها تؤدي إلى تغطية الأخطار التي تم إعادة تأمينها بطريقة آلية دون الحاجة إلى اتفاق جديد.

3-2 إعادة التأمين المختلط:

بموجب هذه الطريقة تلتزم هيئات إعادة التأمين بقبول ما يسند إليها من عمليات من طرف المؤمن الأصلي الذي له حرية الاختيار في إعادة التأمين من عدمه، فإعادة التأمين هنا اختيارية بالنسبة للمؤمن الأصلي وإجبارية بالنسبة لمعيد التأمين الذي غالبا ما يسند إليه أخطار ذات درجة عالية من الخطورة.

3. الاحتياطات:

تقوم شركات التأمين التكافلي بالاحتفاظ بأموال احتياطية لمواجهة الالتزامات المستقبلية وتحقيق توازن واستمرار عملياتها التأمينية، ويمكن حصر مختلف الاحتياطات التي تحتفظ بها عادة شركات التأمين التكافلي فيما يلي:

1-3 الاحتياطات الاختيارية:

تمثل الاحتياطات الاختيارية أرباحاً محتجزة من أعوام سابقة، وتكون من الأرباح أو فائض الأموال من أجل تدعيم وتقوية المركز المالي، وتعد الاحتياطات مصدر التمويل الذاتي أو الداخلي للشركة.

2-3 الاحتياطات الإجبارية:

تمثل قيمة مالية تملكها شركة التأمين التكافلي تعادل ما عليها من التزامات تجاه عملائها، وقد لجأت بعض الحكومات لسن القوانين التي تضمن من خلالها تقادي عجز شركات التأمين التكافلي عن الوفاء بالتزاماتها في حالة تعثرها كما فرضت عليها رقابة من أجل تحقيق أمن العملاء، حيث تلزم هذه القوانين شركات التأمين التكافلي في حالة عجزها عن الوفاء بالتزاماتها، الاستعانة بالاحتياطات الإجبارية التي قامت الشركة بتأسيسها من الفوائض المالية السابقة.

المبحث الثالث: أهم التجارب في صناعة التأمين التكافلي:

عرفت صناعة التأمين التكافلي انتشارا واسعا عبر العالم أجمع، كما عرفت تطورا كبيرا منذ ظهورها في السودان كأول تجربة للتأمين التكافلي في العالم لذلك تم اختيارها من أجل الدراسة وكذا التجربة السعودية باعتبارها تجربة رائدة في صناعة التأمين التكافلي بالإضافة إلى التجربة الباكستانية.

المطلب الأول: التجربة السودانية:

تعتبر دولة السودان مركز انطلاق صناعة التأمين التكافلي في العالم، ومنها انتشرت وحقت نمو وتطورا وسيتم التطرق إلى:

أولاً: نشأة صناعة التأمين التكافلي في السودان:

شهد القطاع المالي بالسودان بصفة عامة تغيرات هامة منذ سنة 1983 بهدف تحويله للعمل وفق الأسس الشرعية، ففي سبتمبر 1984 جاءت القرارات الرسمية للدولة بتحويل النظام المصرفي ليعمل بالتوافق مع المنطلقات الفكرية للبنوك الإسلامية، كما أنشئت الدولة ديوان الزكاة، ولكن هذه الخطوات لم تتقدم للأمام حيث تأثرت بتقلبات السياسة العامة للدولة تجاه القطاع المالي. وعندما أنشأ بنك فيصل الإسلامي السوداني سنة 1975، برزت حاجة هذا البنك لخدمات التأمين، وبناء على ذلك قام المسؤولون بالبنك بطرح الأمر على هيئة الرقابة الشرعية التي أجازت إنشاء شركة تأمين تكافلي وعدم جواز التعامل مع شركات التأمين التجارية، ونتج عن ذلك قيام بنك فيصل الإسلامي السوداني بتأسيس شركة تأمين تكافلية سنة 1979، وزاولت نشاطها فور إنشائها كأول شركة تأمين تكافلي في السودان وفي العالم.

كما ساهمت الدولة في تنمية صناعة التأمين التكافلي، حيث قامت خلال سنة 1992، بإلغاء كافة القوانين التي كانت سائدة في الدولة فيما يتعلق بتنظيم صناعة التأمين، وقررت بان يكون التأمين الذي تمارسه الشركات في السودان كله تأميناً تكافلياً يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وبناء على ذلك أصبحت جميع شركات التأمين في السودان شركات تأمين تكافلي.¹

ثانياً: تحديات صناعة التأمين التكافلي في السودان:

هناك عدة تحديات اعترضت نمو صناعة التأمين التكافلي في السودان منها²:

1 - السيد حامد حسن محمد، مرجع سابق، ص ص 12-07.
2 - عثمان أبوبكر أحمد، قطاع التأمين في السودان، تقويم تجربة التحول من نظام التأمين التقليدي إلى التأمين الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مكتبة الملك فهد الوطنية للنشر، ط2، جدة، السعودية، 2004، ص ص 91-95.

1. بطئ الإجراءات:

تضارب وتداخل الصلاحيات الإدارية، نتج عنه بطئ في تنفيذ التدابير العاجلة اللازمة للتحويل نحو نظام التأمين التكافلي.

2. نقص الكوادر المتخصصة في مجال التأمين التكافلي:

هناك نقص في الكوادر المؤهلة في مجال التأمين التكافلي، إذ لا يوجد كوادر فنية مؤهلة بدرجة كافية لإدارة أعمال التأمين مثل تقدير وتقويم الخسائر وتقدير المخاطر

3. ضعف الإلمام بالجوانب الفنية في ممارسة أنشطة التأمين التكافلي:

يتجلى ضعف الجوانب الفنية في ممارسة نشاط التأمين التكافلي من خلال الخلافات القانونية التي تنشأ بين المؤمن لهم وشركات التأمين، إضافة إلى مشاكل تقدير الخسائر والتعويض عنها.

4. انخفاض الوعي التأميني:

يرتبط هذا العامل بعادات وتقاليد المجتمع السوداني الذي ينبذ التأمين على أساس أنه لا يجوز من الناحية الشرعية، حيث أن معظم أفراد المجتمع السوداني يتمسك بهذا الفهم الخاطئ عن التأمين التكافلي، انطلاقاً من كون أعمال التأمين حرام شرعاً ولا يجوز التعامل بها.

5. الإطار القانوني:

قبل صدور القانون الجديد الذي أصبح ينظم عمل شركات التأمين بالسودان كانت هناك فعلاً عقبة قانونية كبيرة تحول دون تطبيق نظام التأمين التكافلي، حيث كانت السودان تطبق قانوناً منقولاً عن القانون الانجليزي ولا يوجد شكل قانوني يستوعب فكرة هذا النوع من التأمين إلا عن طريق شركة مساهمة استثمارية محدودة، أما حالياً فقد أجاز قانون جديد ليكون مكان القانون القديم الصادر سنة 1960، وأحدثت تغييرات قانونية كبيرة لأجل تطبيق نظام التأمين التكافلي، وشملت مستويات قانونية أخرى تمثلت في مراجعة عقود التأسيس والنظم الأساسية لشركات التأمين العاملة وإزالة المخالفات الشرعية التي كانت في صلب هذه العقود والنظم الأساسية.

6. قلة المعرفة والإدراك:

فكثير من العاملين في حقل التأمين يجهلون نظام التأمين التعاوني الإسلامي الذين لا يفرقون بينه وبين ما اعتادوا عليه من نظام التأمين التقليدي.

7. الإمام بمغزى ومضمون شروط وثائق التأمين:

عدا وثيقتي تأمين الحريق وتأمين الرهن العقاري، فكل وثائق التأمين التي تتعامل فيها شركات التأمين كانت ولا زالت تحوي شروطا منصوصا عليها باللغة الانجليزية، وهذا الأمر يجعل المتعاملين مع شركات التأمين يجهلون كل أو بعضا من محتويات وثائق التأمين.

ثالثا: مضامين تجربة السودان وإمكانية تطبيقها في دول أخرى:

من الواضح جدا من تجربة السودان في التحول نحو أسلوب التأمين التعاوني الإسلامي، أنه من الممكن جدا أن تنتقل مؤسسات التأمين للعمل على أساس التأمين التعاوني بدل التأمين التقليدي دون أن تتعرض لأي مخاطر زائدة جراء تقديم خدمات التأمين وفق النظام التعاوني الإسلامي.¹

ولا يبدو كذلك – من دراسة تجربة السودان – أن شركات التأمين التقليدية وقطاع التأمين بمجمله في الدول الإسلامية، ستفقد جزءا من نصيبها في السوق إن انتقلت للعمل وفق هذا الأسلوب، كما كشفت تجربة السودان سهولة معالجة الجوانب القانونية والإدارية التنظيمية المرتبطة بعمل شركات التأمين إن أسست على أساس التأمين التعاوني الإسلامي.

أوضحت تجربة السودان أن هناك مجالات في نطاق قطاع التأمين تحتاج لمعالجات لإتمام التحول نحو نظام التأمين التعاوني، وهذه المجالات ترجع إلى أسباب تاريخية قديمة منها ارتباط شركات التأمين الوطنية التي تعمل بالدول الإسلامية بالشركات الأجنبية الكبرى، ولم تستطع الشركات الوطنية حتى الآن أن تتبنى أساليب عمل خاصة بها وإنما تعتمد في الغالب على أساليب وفتيات العمل التقليدية للشركات الأجنبية الكبرى.

ومن العوامل التي ربما تفوق تبني النظام التعاوني بالدول الإسلامية – كما أبانت تجربة السودان – ضعف التعامل مع قطاع التأمين عامة من قبل الجمهور في الدول الإسلامية، وبالتالي قل الإمام بمعظم ما يتعلق بأعمال التأمين، فضلا عن العزوف على التعامل مع شركات التأمين عمدا بحجة عدم صحة ذلك شرعا.

كما أظهرت تجربة السودان أن توفر العنصر البشري العامل بفتيات التأمين أمر ضروري، إذ لا يكفي إصدار القوانين المنظمة ولا الإجراءات الإدارية، بل لابد أن تكون هنالك كفاءات متخصصة تستوعب نظام التأمين التقليدي، ونظام التأمين التعاوني، حتى ينجح النظام الأخير ليحل محل الأول دون إرباك لقطاع التأمين الذي يعمل الآن – وفي معظم الدول الإسلامية – على أساس التأمين التجاري الاسترباحي الذي أفتى علماء المسلمين بحرمة.

¹ - عثمان بابكر أحمد، مرجع سابق، ص 96.

وبالرغم مما كشفتته التجربة السودانية من عوائق لا تساعد على الانتقال نحو نظام التأمين التعاوني، لكن ستظل آفاق المستقبل واسعة للعمل وفق هذا النظام، فشرركات التأمين والتكافل الإسلامية مستمرة في التوسع، ولا زالت الحاجة قائمة لخدمات التأمين الإسلامي ولا زال الطلب عليه جد فعال. فإن وضعت القوانين المنظمة مع التدابير الإدارية الكافية، وإن توفرت الكوادر البشرية التي تجيد فن التأمين، وإن أزيلت المفاهيم المغلوطة عن طبيعة التأمين خاصة التأمين الإسلامي، ستتنتشر – لا محالة – وتزدهر مؤسسات التأمين الإسلامية لتسد الفجوة القائمة في خدمات التأمين الإسلامي.

المطلب الثاني: تجربة المملكة العربية السعودية:

عرفت صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية تطورا وانتشارا ونموا واسعا، حيث تعتبر سوقها الأكبر في مجال التأمين التكافلي، وذلك بالرغم من جملة التحديات والعوائق التي تعترضها.

أولاً: تطور صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية:

ظهر نشاط التأمين في المملكة العربية السعودية منذ أكثر من ثلاثين عاما، ومر بمرحلتين هما¹:

1. مرحلة غياب التنظيم:

شهدت المملكة العربية السعودية ممارسة لنشاط التأمين قبل سنة 1974، ولقد كان متوفرا من خلال وكالات أو فروع شركات أجنبية، كما تأسست أوائل شركات التأمين السعودية في بداية السبعينات من القرن العشرين لمواكبة الازدهار والنمو الاقتصادي الكبير في ذلك الوقت كشركة البحر الأحمر للتأمين سنة 1974، وشركة ستار للتأمين 1975، والشركة المتحدة السعودية للتأمين 1976 وغيرها، ونتيجة لصغر حجم تلك الشركات نسبيا ومحدودية خبراتها وطبيعتها التي لم تشهد تطورا لعدم وجود إطار تنظيمي، فإن نسبة كبيرة من المخاطر المؤمن عليها يتم إعادة تأمينها لدى شركات تأمين أجنبية، مما نتج عنه تدفق مبالغ كبيرة من أقساط التأمين إلى خارج الاقتصاد الوطني لصالح هذه الشركات (الأجنبية)، الأمر الذي نتج عنه تقليص فرصة تكوين شركات تأمين محلية قادرة على تطوير منتجات تأمينية تتلاءم مع السوق المحلي ووضع أساس لقطاع تأمين يواكب النمو في الاقتصاد السعودي.

2. مرحلة وجود التنظيم:

إدراكا من متخذي القرار لأهمية خدمات شركات التأمين ونظرا لعدم توافق نظام عمل شركات التأمين التجاري العاملة في المملكة مع الشريعة الإسلامية، فكان من الضروري إيجاد نظام تأمين بديل متوافق مع الشريعة الإسلامية وقابل للتطبيق حيث ناقش مجلس هيئة كبار العلماء المنعقد بمدينة الرياض

1 - فلاق صليحة، متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي – تجارب عربية- أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، 2015، ص ص 260-261.

عام 1977، وما أعده جماعة من الخبراء فيما يصلح أن يكون بديلا عن التأمين التجاري والأسس التي يقوم عليها لتحقيق الأهداف التعاونية الشرعية التي أنشئ من أجلها وصلاحيته أن يكون بديلا شرعيا عن التأمين التجاري بجميع أنواعه، وقد أقر المجلس جوازه، فتم إنشاء أول شركة تأمين سعودية مسجلة بمرسوم ملكي وهي الشركة الوطنية للتأمين التعاوني سنة 1985، والتي سميت فيما بعد بالتعاونية للتأمين نتيجة لإدراك الدولة للحاجة إلى وجود شركة للتأمين التعاوني بهدف التأمين على المشاريع الحكومية والأخطار الكبيرة للقطاع الخاص والمشاريع، مثل مصافي البترول والصناعات البتروكيميائية، لضمان بقاء أكبر قدر من أقساط التأمين داخل الاقتصاد المحلي، وبغرض وضع إطار تنظيمي يضمن نجاح نشاط شركات التأمين التكافلي بالمملكة العربية السعودية، تم إصدار المرسوم الملكي بالموافقة على نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني وذلك بتاريخ 01 أوت 2003، الأمر الذي نتج عنه اتساع خدمات التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية.

ثانيا: شركات التأمين التكافلي العاملة بالمملكة العربية السعودية:

تحتل المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى من حيث عدد شركات التأمين التكافلي، حيث وصل عددها إلى 19 شركة تأمين تكافلي سنة 2010، وهي في تزايد مستمر، حيث أن سوق التأمين التكافلي بالمملكة يعرف اتساعا مستمرا، فخلال سنة 2014 بلغ عدد الشركات 36 شركة مرخص لها بمزاولة نشاط التأمين.¹

ثالثا: معوقات التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية:

اعترضت صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية عدة معوقات وتحديات نذكر أهمها²:

1. الناحية التشريعية:

وتنقسم إلى ثلاثة أجزاء:

1-1 لائحة التأمين في المملكة العربية السعودية:

وضعت المملكة العربية السعودية على عاتقها أن يكون التأمين فيها تأمينا تعاونيا كما بينته لائحة التأمين في المملكة العربية السعودية التي أصدرتها مؤسسة النقد، ففي هذه اللائحة في المادة الأولى: "أن يكون التأمين في المملكة تأمينا تعاونيا، وألا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية"، إن اللائحة التي أصدرتها مؤسسة النقد العربي السعودي لتنفيذ هذا النظام تخالف هذه المادة، مما جعل التأمين المبين فيها تجاريا وليس تعاونيا.

¹ - فلاق صليحة، مرجع سابق، ص 261.

² - محمد بن سعيد زارع العميدي، التأمين التكافلي تطبيقاته ومعوقاته في المملكة العربية السعودية، مذكرة ماجستير، تخصص فقه السنة، جامعة المدينة العالمية، ماليزيا، 2012، ص 108.

2-1 شركات التأمين وهيئة الرقابة الشرعية:

لا يخفى دور هيئة الرقابة الشرعية في سبيل إنجاح مسيرة وتطوير شركات التأمين التكافلي، لكن هذه الهيئات لا تزال تعاني في أغلب الأحيان من الضعف في التأهيل الفني والمهني، كما أن كثيراً من الشركات ليس لديها هيئة شرعية، وتكتفي باستصدار فتوى من هيئات شرعية لتسويق الشركة على أنها شركة تأمين إسلامية، تكتفي بإسناد الرقابة الشرعية إلى جهاز المراقبة الداخلية في شركة التأمين، أو الاكتفاء بتدريب موظفي الشركة على التعاملات المالية الإسلامية، وتثقيفهم بأحكام الشريعة فيها، بدلا من وجود إدارة الرقابة الشرعية.

3-1 المعوق الشرعي المتعلق بضوابط التأمين التكافلي:

المجتمع السعودي هو من أكثر المجتمعات شديدة الحساسية للمسائل الشرعية وخاصة المتعلقة بالمسائل الحياتية للفرد، وأكثرها حساسية المتعلقة بالمعاملات المالية، وقد نال التأمين النصيب الأوفر من الجدل الشرعي في المجتمع السعودي، سواء من ناحية تشريع التأمين واختلاف العلماء في شرعيته أو من ناحية ضوابط التأمين التكافلي خاصة.

ومن هنا تحتاج شركات التأمين إلى تحفيز الناحية الشرعية، وقد لجأت بعض شركات التأمين إلى تكوين هيئات شرعية لها، أو استصدار فتاوى شرعية لمعاملاتها التأمينية.

2. إعادة التأمين (الداخلية والخارجية):

من الضوابط الشرعية للتأمين التكافلي الإسلامي أن تتعامل شركات التأمين الإسلامية مع شركات إعادة تأمين إسلامية، فإذا لم توجد شركات إعادة تأمين إسلامية، فعلى البنوك الإسلامية وشركات التأمين العمل على إنشاء شركات إعادة تأمين إسلامية.

3. المعوق الثقافي أو المعرفي في صناعة التأمين التعاوني:

تعد ثقافة التأمين من الثقافات المتدبنة في المجتمع السعودي حتى عند إنقطاع المتعلمين، وجل اهتمام أفراد المجتمع بجانب واحد وهو الجانب الشرعي، وليس هناك أي إهتمام بالجوانب الأخرى كالاقتصادية والاجتماعية والإنسانية رغم أهمية هذه الجوانب، وسبب عدم الإهتمام هو أن التأمين من القضايا الحديثة في المملكة، إضافة إلى وجود التكافل بين أفراد المجتمع السعودي في الغالب خاصة في الأسر الكبيرة والقبائل، وهذه الثقافة حتى بين أوساط العاملين في هذا المجال.

4. المعوق الفني لصناعة التأمين:

ويتكون من جانبين مهمين وهما الجانب التنظيمي والجانب التشغيلي:

• الجانب التنظيمي:

النظام التشريعي الفعال لتنظيم سوق التأمين الذي يضبط كافة المسائل المتعلقة بالتأمين وبجوانبها المختلفة. إن صناعة التأمين تعتمد على منظومة فنية وتشريعية متكاملة ومنسجمة فيما بينها، مثل وجود نظام قضائي فعال لحسم المنازعات، وفي المملكة العربية تم إنشاء ثلاث لجان قضائية في ثلاث مناطق خاصة بفض المنازعات في التأمين، لكن هناك إشكالية كبيرة تقترب بأدائها، وقد يكون ذلك بسبب نقص الخبرة والتخصص فيمن يشغل عضوية هذه اللجان بالإضافة إلى عدم وجود مرجعية شرعية وقانونية أو نظامية يتم الاحتكام إليها.

• الجانب التشغيلي:

ويقصد به المعوقات الإدارية والبشرية لشركات التأمين التكافلي، ويعتبر هذا المعوق من أخطر المعوقات، فالشركة القوية لا تبني على أكتاف الضعفاء الذين يحتاجون إلى من يحملهم، فالتأمين يعتمد على جانبين مهمين:

- مدى إدارة العلاقة التعاقدية بوثيقة التأمين مع العميل، وهذه القضية تحتاج إلى خبرة وشركات التأمين في المملكة تفتقر كثيرا إلى هذه الممارسة الفنية، وغالبا يعتمد على العشوائية، أو التقديرات الشخصية الخاطئة؛
- الجانب الثاني هو المعوق البشري فشركات التأمين التكافلي في المملكة تعاني من نقص حاد في الكوادر البشرية المطلوبة لقيام شركات التأمين بعملها على الوجه الصحيح، وهو الأمر الذي تسبب في انهيار بعض الشركات العملاقة.

5. المعوق التنظيمي والرقابي لسوق التأمين التكافلي:

الرقابة على سوق التأمين في السعودية تنقسمه جهتان مهمتان، وهما مؤسسة النقد العربي السعودي والتي تشرف على سوق التأمين السعودية بشكل عام، ومجلس الضمان الصحي والذي يشرف على سوق التأمين الصحي فقط.

ورغم الجهود المبذولة من الجهتين إلا أن نقص الإمكانيات، وعدم توفر الخبرة اللازمة في هذا المجال وقلة الكوادر البشرية، إضافة إلى عدم وضوح الآليات التي تمارس خلالها مؤسسة النقد الرقابة على سوق التأمين، أدى إلى صعوبات متعددة تتعلق بتنظيم سوق التأمين السعودي.

6. المعوقات الاقتصادية والعملية:

مشكلة الملاءة المالية لصندوق التأمين التكافلي من أهم التحديات والمعوقات الاقتصادية التي تواجه شركات التأمين الإسلامي للبقاء والنمو والمنافسة مع شركات التأمين التجاري، لذا فإن من المهم مراقبة الملاءة المالية تماما كما هو حاصل في شركات التأمين التجاري. وتكمن أهمية الملاءة المالية في قدرة شركة التأمين التعاوني على الوفاء بالتزاماتها في جميع العقود وفي أي وقت كان، وعدم تحققها يؤثر سلبا على سمعة الشركة، وكذا على المنافسة السوقية ومنه ضياع فرص استثمارية، وبالتالي تناقص الأرباح وقد تقود الشركة إلى التصفية وإعلان الإفلاس.

المطلب الثالث: التجربة الباكستانية:

لقد بدأت مبادرات إنشاء ودعم الصناعة المالية الإسلامية منذ نشأة المحكمة الشرعية الفيدرالية في باكستان عام 1980، ثم بدأت صناعة التأمين التكافلي في الظهور شيئا فشيئا.

أولا: الصناعة المالية في باكستان:

بعد إنشاء المحكمة الشرعية الفيدرالية عام 1980، شجعت الحكومة الباكستانية كل البنوك في البلد لتوفير خدمات مصرفية خالية من الفائدة، وقد كان هذا في الحقبة ما بين 1981 و 1985 إلا أن الأزمة المالية التي أصابت آسيا أفضلت هذه المبادرة، ولكن في عام 1999 أعادت الحكومة الخطوة من جديد، حيث اتخذت إجراءات عملية لتطوير هذه الصناعة، والآن تنعم البلد بإحدى الصناعات المالية الإسلامية المتطورة في العام، وبالرغم من تقدم هذه الصناعة في باكستان، غير أن صناعة التكافل بدأت متأخرة قليلا، وذلك في نهاية عام 2005.

وقد هيمن التأمين التقليدي قبل نشأة صناعة التكافل على باكستان، كما نشطت فيه شركات تأمين أجنبية مشهورة، ولم تظهر صناعة التكافل في باكستان إلا في عام 2005، وذلك بعد صدور أحكام التكافل في نفس العام، وفي أعقاب صور هذه الأحكام بدأت بإنشاء شركات التكافل.

وقد تطور حجم سوق التكافل بشكل ملفت حيث بلغ عدد شركات التكافل المسجلة خمس شركات، وقد نمت مجموع الاشتراكات أو المساهمات في التكافل في السنوات الماضية بمعدل أكثر من 150% سنويا، وبلغت 828 مليون روبية باكستاني أو 1.1% من إجمالي أقساط التأمين في السوق ويتوقع أن تتطور أكثر بسبب ترحيب السوق التأميني بها، وكذا بسبب التفاعل الإيجابي لسكان البلد الذين انتظروا

طويلا تأسيس شركات التكافل في بلدهم ومن أدلة هذا التفاعل عدم تطور صناعة التأمين التقليدي لاسيما في إطار التأمين العائلي أو الفردي.¹

ثانيا: أسباب نمو صناعة التأمين التكافلي في باكستان:

يرجع كثيرا من الخبراء أسباب نمو صناعة التكافل في باكستان إلى الأسباب التالية:²

1. دعم المستثمرين الأجانب:

إن الإمكانات والفرص الكبيرة المتاحة في باكستان دعت المستثمرين الأجانب إلى الاشتراك فيها، بل إن معظم شركاتها أنشئت عبر مساهمات من المستثمرين الأجانب الذين جاؤوا من مختلف الدول لاسيما الدول العربية ودول آسيا الشرقية، وشركات التكافل العاملة في باكستان هي : شركة باكستان للتكافل، (Takaful Pakistan Limited)، وشركة قطر للتكافل (Takaful Group Pak-)، وأيضا شركة باكستان والكويت للتكافل: Pak kuwait Takaful Company Limited، والتي أنشئت بمشاركة من المستثمرين من باكستان والكويت وماليزيا والمملكة العربية السعودية وسيريلانكا.

2. دعم سكان البلد:

فسكان باكستان يبلغ تعدادهم 165 مليون نسمة، والمسلمون يمثلون 97% من إجمالي سكان البلد، وبما أن المسلمين وبمنطلق عقيدتهم يحرصون على المشاركة في المنتجات الإسلامية، فقد أتاحت فرص كبيرة لنجاح التكافل وخصوصا في إطار التكافل العائلي والفردي ومع ذلك يبقى لصناعة التكافل واجب توفير خدمات ذات جودة عالية ومنافسة للخدمات التقليدية لتكون الخيار الأول لسكانها، لأن الاعتماد على الدافع الديني وحده لا يكفي لتحفيز الناس على المشاركة فالدراسات الحالية عن معدل نمو السوق تشير إلى أنه مازال هناك ضعف معرفة الناس بخدمات التكافل وفوائدها، ولذا فيجدر بشركات التكافل أن تعمل جاهدة على حل هذه المشكلة حتى لا تقوت هذه الفرصة الثمينة لازدهار السوق.

3. دعم الحكومة القوي:

إن دعم الحكومة الباكستانية القوي لصناعة التكافل منذ نشأته إلى الوقت الحالي كان واضحا، وللدليل على ذلك من مبادراتها إلى إصدار قانون خاص بالتكافل وتعيين لجنة بورصة الأوراق المالية لباكستان لمراقبة وإرشاد صناعة التكافل في البلد، وكذا تشجيع الحكومة انعقاد مختلف الندوات والحوارات

¹ - محمد أكرم لال الدين، الوضع المهني والاقتصادي لصناعة التكافل الحالية في باكستان وماليزيا، مداخلة في مؤتمر حول التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة منه للتربية والعلوم والثقافة، الجامعة الأردنية، أيام 11-13 أفريل 2010، ص ص 03-04.

² - نفس المرجع أعلاه، ص ص 05-06.

العالمية والمحلية في المالية الإسلامية في البلد لتمكين أهل الصناعة من الاستفادة من اجتماع ومناقشة العلماء والخبراء في هذه الصناعة، وتبادل المعلومات والخبرات لدعم الانتقال بالصناعة المالية الإسلامية في باكستان إلى الصعيد العالمي.

4. تطوير وسائل تسويق الخدمات:

إن صناعة التكافل الحالية في باكستان لا تعتمد على الوسائل التقليدية المتعلقة بالترويج والتسويق وبيع الوثائق عبر الوكيل فقط، وإنما تعتمد الوسائل الحديثة من التسويق عبر الانترنت من خلال شبكة الشركة العنكبوتية، ومن خلال البيانات المتواصلة عن قوة وقدرة الشركة في وسائل الإعلام المختلفة، واعتمادها أيضا على التسويق وتقديم الخدمات عبر البنوك المشهورة تلك التي لها فروع في مختلف المناطق في البلد، وهذه الوسيلة معروفة بنجاحها في بلدان كثيرة وهي تدعى بـ: "بنك التكافل"، ومن خلالها أيضا تقوم شركة التكافل بالتعاون والتعاقد مع البنك حيث تقدم الخدمات البنكية التي تتطلب الاشتراك في منتج التكافل.

ثالثا: التحديات والمعوقات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي في باكستان:

مما لا شك فيه أن صناعة التأمين التكافلي في باكستان لديها الكثير من مقومات النجاح، إلا أنها كغيرها من الدول ثقافي من بعض العراقيل والتحديات التي تشل نوعا ما سرعة نموها نذكر منها¹:

1. الوضع السياسي والأمني داخل البلاد:

إن الوضع الأمني والسياسي غير المستقر ساهم في بطء نمو السوق المالي وتعرثر كثير من المعاملات المالية والمصرفية بسبب العمليات الإرهابية التي ازدادت وتيرتها في البلد، فالاستقرار في البلد يسهم في نمو الصناعات الداخلية ودخول المستثمرين من خارج البلد، إلا أن الصناعة المهددة بالخسارة والدمار والسكان المهديين بالموت عوامل لا تشجع على استقطاب الاستثمار الخارجي، ولا مجيء الخبراء للعمل والإسهام فيها.

2. قلة الطاقات وضعف الكفاءات:

إن عدم وجود عدد كاف من العمال الذين هو على دراية ومهارة عالية في إدارة التكافل يعد من أهم العقبات، وذلك أن الصناعة المتطورة في حاجة دائمة إلى هذه المهارات لمساعدة الشركة على إنجاز أهدافها ودفع الصناعة إلى بعد جديد، لذلك لابد من مضاعفة الجهود في إعداد وتعليم وتدريب العمال ودعوة الخبراء الدوليين للعمل في باكستان لرفد الصناعة بخبراتهم ومهاراتهم والمشاركة في عمليات

¹ - محمد أكرم لال الدين، مرجع سابق، ص ص 10-09.

تطوير الصناعة، ويقع جزء من المسؤولية على عاتق الحكومة الباكستانية لدعم مثل هذه المبادرات حتى يتحسن وضع السوق.

3. تحسين الخدمات وتوفير الخدمات المنافسة:

يجب على صناعة التكافل على المستوى العالمي أن تكون في مستوى يؤهلها إلى منافسة التأمين التقليدي ذي الخبرة الطويلة في ميدان التأمين، ولذلك على شركات التكافل أنة تضاعف الجهد في تسويق خدماتها وإيصالها إلى الناس، وتوعية الناس بفوائد التكافل وميزاته، وهذا يحتاج إلى المزيد من الجهد والابتكارات الجديدة في توفير الخدمات الكافية والجيدة وتوسيع وسائل التسويق دون الاعتماد على وكيل البيع فقط، بل ينبغي استخدام شتى وسائل التسويق مثل: الشبكة العنكبوتية، والبنوك وإنشاء فروع لشركة التكافل في شتى الأماكن، وبالإضافة إلى ذلك على الشركات أن تهتم بسعر خدماتها، إذ لا بد أن تكون الخدمات مقدمة بأسعار منافسة بحيث لا تكون عالية، ولا بد أيضا أن توسع شركات التكافل وسائل استثماراتها وهو ما يمكنها من أن تقلل من احتمال الخسارة فتنعم بالربح وتحفز المشتركين على الاستمرار في المشاركة.

ملخص:

من خلال هذا الفصل تبين أنه من أجل نجاح وتنمية صناعة التأمين التكافلي، يجب التصدي للتحديات والعوائق التي يمكن أن تعرقل ذلك، وهذا من خلال التشريعات والقوانين التي تنضم نشاط التأمين التكافلي، وكذلك دور الهيئات في مراقبة هذا النشاط، فضلا عن ضرورة توظيف أموال التأمين التكافلي في استثمارات تتماشى والشريعة الإسلامية من أجل ترسيخ معالم الاقتصاد الإسلامي، لذلك على شركات التأمين تعزيز الثقافة التأمينية التكافلية ونشرها، كما تبين أن العلاقات المالية في شركات التأمين التكافلي هي ثلاثة علاقات، وكل علاقة تحكمها قوانين تبين فيها حقوق وواجبات كل طرف.

وبما أن صناعة التأمين التكافلي عرفت توسعا كبيرا بين دول العالم، وبعد دراسة ثلاثة تجارب (السودان، السعودية، الباكستانية)، تم التوصل إلى أن التأمين التكافلي حضي بقبول كبير، حيث أن التجربة السودانية حققت نجاح كبير بالانتقال من التأمين التجاري إلى التأمين التكافلي، وكذلك الحال في المملكة العربية السعودية و الباكستان، إلا أنه توضح أن هذه التجارب رغم نجاحها تواجه العديد من التحديات والعوائق التي إن لم تعرقل نموها، فهي تبطل من سرعتها.

الفصل الثالث

دراسة واقع التأمين التكافلي في ماليزيا

تمهيد:

تعتبر ماليزيا من أبرز محركات صناعة التكافل على الساحة المالية الإسلامية في العالم عامة وآسيا خاصة، حيث تعتبر مركز للتمويل الإسلامي، وتهيمن بمفردها على سوق التكافل في منطقة آسيا، وتساهم بقرابة ثلثي حصة سوق التكافل (71%) واتخذ جملة من المبادرات التنظيمية والمتقدمة من أجل ضمان كفاءة وصحة واستدامة عمليات التكافل، وأيضا لحماية مصالح المشتركين وذلك بمساعدة البنك المركزي الماليزي، وكذا تزايد الوعي لدى المجتمع حول منتجات التكافل، بالإضافة إلى وجود قنوات توزيع أكثر فعالية، وبوجود هيكل قانوني وتنظيمي الذي يمنح الدعم الكافي لتحقيق أهداف صناعة التأمين التكافلي بأكثر دقة وتنظيم، وهذا ما أدى إلى اتساع وتطور سوق ماليزيا للتكافل الأمر الذي شجع المؤسسات الأجنبية على المشاركة في السوق الماليزي للتكافل، وبالتالي تطور عدد الشركات وتنوعت المنتجات والخدمات المقدمة، وعلى هذه الطريقة تواصل التقدم ودعوة المؤسسات المالية في مختلف أنحاء العالم لتأسيس شركات التكافل وإعادة التكافل في ماليزيا.

وسوف يتم دراسة شركة تكافل ماليزيا للتكافل كنموذج للسوق الماليزي للتكافل، من خلال التأسيس والأنشطة الممارسة وتطبيق خصائص نظام التأمين التكافلي داخل هذه الشركة، وكذا العمليات الاستثمارية والتصرف في الفائض التأميني، ومن خلال هذه الدراسة سيتم استنتاج التحديات والعقبات التي تواجه هذه الصناعة في ماليزيا، وعلى ضوء ما سبق، تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

المبحث الأول: التعريف بالتجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي؛

المبحث الثاني: مدخل إلى سوق التأمين التكافلي الماليزي؛

المبحث الثالث: تقييم التجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي.

المبحث الأول: التعريف بالتجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي:

تعتبر دولة ماليزيا من الدول التي أولت اهتماما كبيرا بصناعة التكافل، وتجلت ذلك من خلال النمو السريع والتطور الذي وصلت إليه منذ تأسيسها، حيث أصبحت مثال يحتذى به في صناعة التأمين التكافلي بين دول العالم، وذلك بفضل جهود الدولة والشركات التكافلية لإنجاز صناعة فعالة ومتقدمة.

المطلب الأول: الإطار القانوني للتأمين التكافلي المالي:

تعد ماليزيا سباقة في إصدار قانون خاص بعملية التكافل، فقد أصدرت قانون التكافل عام 1984م، وهو مراجعة لقانون التأمين العام 1963م، وخلافا لقانون التأمين الصادر عام 1963م والمعدل عام 1996م، فإنه يلاحظ أن قانون التأمين التكافلي لا يتضمن تفاصيل عملية التكافل كما هو موجود في قانون التأمين لعام 1996م، ولا ينص القانون على كثير من تفاصيل المتعلقة بعملية إعادة التكافل، ويشير قانون التكافل إلى أنه في حالة عدم وجود بند قانوني عن قضية ما في التكافل، فإنه يتم الرجوع إلى قانون التأمين والقوانين أخرى في البلد، فعلى سبيل المثال إن البند المتعلق بالمصلحة التأمينية غير موجود في قوانين التكافل ولكنه مذكور كأحد المبادئ الأساسية للتكافل في كثير من المراسيم والقرارات. وقرر مجلس الاستشاري الشرعي التابع للبنك المركزي خلال اجتماعه على وجود بعض الاختلافات بين مبدأ المصلحة التأمينية المعمول بها في التأمين والمعمول بها في التكافل، وعليه دعا إلى ضرورة تعديل قانون التكافل ليكون شاملا لجميع عمليات التكافل وإعادة التكافل الحديثة، حيث قامت الحكومة بتحرير قطاع المالي مما أتيح المزيد من الفرص لظهور عدد أكبر من شركات التكافل التي تعمل في ماليزيا، وهو ما يزيد التنافس بين الشركات ويحسن الخدمات ويستوعب أكثر عدد ممكن من الزبائن، وقد قام البنك المركزي الماليزي بإصدار الإرشادات في عمليات التكافل،

(Guidelines on Takoful Operational Framework)

من خلال مرحلة المراجعة الأخيرة، ومن حيث الوسيلة حل النزاعات في التأمين التكافلي قام البنك المركزي بتعديل قانون البنك بما فيها البند المتعلق بوجوب رجوع المحكمة أو الحكم (arbitra or) إلى قرارات المجلس الاستشاري الشرعي المركزي التابع للبنك المركزي الماليزي أو استفسارها، إذا لم يصدر أي قرار في الأمور المتعلقة بالمالية الإسلامية التي عرضت للمحكمة أو الحكم من قبل طرفي النزاع مما يساهم في تسيير الإجراءات وحل النزاعات، وقانون البنك المركزي يسمح كذلك للطرفين باللجوء إلى وسائل أخرى لتسوية النزاع، منها مركز التحكيم الإقليمي كوالالمبور

(Régional Centre for Arbitration Kuala Lumpur) لأن بإمكانه البحث في القضايا المالية الإسلامية.¹

المطلب الثاني: مراحل تطور صناعة التأمين التكافلي الماليزي:

لقد قام البنك المركزي الماليزي ضمن جهوده لتنمية صناعة التكافل في ماليزيا بتبني منهج تدريجي يمكن تقسيمه إلى ثلاث مراحل²:

المرحلة الأولى: (1984 – 1992):

تميزت بتشريع قانون التكافل لسنة 1984، وتأسيس أول شركة تكافل في نفس السنة، وتركزت هذه المرحلة على تأسيس البنية التحتية الأساسية لصناعة التأمين التكافلي، ولقد تم تشريع القانون المذكور الذي لا يزال يستخدم في الوقت الراهن من أجل ضبط سير إدارة هذه الصناعة حيث يلزم هذا القانون جميع شركات التكافل بالتسجيل، كما ينص القانون المذكور على تشكيل اللجنة الشرعية للتأكد من التزام شركات التكافل بمبادئ الشريعة في جميع الأوقات.

المرحلة الثانية: (1993 – 2000):

تميزت هذه المرحلة بدخول شركة تكافل أخرى كما شهدت هذه الفترة تعاوناً أكبر بين شركات التكافل في المنطقة بما في ذلك تأسيس مجموعة تكافل آسيان في عام 1985م، وتأسيس شركة ASEAN RETAKAFUL INTERNATIONAL LTD في عام 1998، الأمر الذي ساعد على إجراء الترتيبات الخاصة بإعادة التكافل (إعادة التأمين) بين شركات التكافل في ماليزيا وفي المنطقة، وهو بروناي واندونيسيا وسنغافورة.

المرحلة الثالثة: (2001 – 2010):

تميزت بتقديم الخطة الرئيسية للقطاع المالي في عام 2001م، حيث يهدف إلى جملة من المبادئ من بينها ترقية قدرات شركات التكافل وتقوية الهيكل القانوني والشرعي والرقابي لصناعة التكافل، ويعتبر الجزء المتعلق بالصرفة الإسلامية والتكافل تحت الخطة الرئيسية وسيلة لتحقيق طموح ماليزيا لتكون مركزاً دولياً للنظام المالي الإسلامي، ولقد شهدت هذه الفترة زيادة في التنمية والتنافس، وذلك إثر

1 - معمر حمدي، نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق - دراسة بعض التجارب الدولية - مذكرة ماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012، ص ص 123-124.

2 - صناعة التكافل الماليزية من سنة 1983-2010، موسوعة التمويل والاقتصاد الإسلامي، متاح على الموقع: www.iefpedia.com/arab/p12648 تاريخ الإطلاع: 2017/03/31

الترخيص لثلاث شركات جديدة من أجل تعزيز تنمية صناعة التكافل، تم تأسيس إتحاد مخصص لشركات التكافل في عام 2002م، ويعرف باتحاد التكافل الماليزي ويسعى هذا الاتحاد إلى تحسين المراقبة الذاتية لصناعة التكافل بتنسيق ممارسات السوق وتعزيز التعاون بقدر أكبر بين شركات التكافل في سبيل تنمية صناعة التكافل.

الجدول رقم 02: تسلسل أحداث صناعة التكافل الماليزية:

المرحلة الأولى	المرحلة الثانية	المرحلة الثالثة
- أكتوبر 1982م إنشاء فريق عمل خاص لدراسة مدى إمكانية تأسيس شركة تأمين إسلامي.	- أكتوبر 1993 بدأت شركة TAKAFUL Sdn Berhad نشاطها.	- فبراير 2001 تأسيس المعهد الماليزي للصيرفة والمالية الإسلامية.
- نوفمبر 1984م تأسيس شركة SyARIKAT TAKAFUL MALAYSIA BERHAD . STMB	- أكتوبر 1995 تأسيس مجموعة آسيان تكافل.	- مارس 2001 تدشين الخطة الرئيسية للقطاع المالي.
- ديسمبر 1984م نشر قانون التكافل لسنة 1984م في الجريدة الرسمية.	- ماي 1997 تعيين أعضاء المجلس الاستشاري الشرعي الوطني للصيرفة الإسلامية والتكافل.	- جويلية 2002 بدأت شركة Mayhion Tayaful Berhol نشاطها.
- أوت 1985 بدأت STMB نشاطها.	- ماي 1997 تأسيس شركة ASEAN RETAKAFUL INTERNATIONAL LTD في مركز ما وراء البحار المالي الدولي بجزيرة الأبوان.	- نوفمبر 2002 تأسيس اتحاد التكافل الماليزي.
- ماي 1988 كلف البنك المركزي الماليزي بمسؤولية مراقبة صناعة التأمين التكافلي والإشراف عليه.	- نوفمبر 1998 غيرت الشركة mniTakaful sdn berhd اسمها إلى TAKAFUL NASIONAL SDN Berhad.	- جويلية 2003 بدأت شركة IKHLAS SDN TAKAFUL Berhan نشاطها.
		- نوفمبر 2004 منح شركة commerce anet- holding berhad الموافقة المبدئية للقيام بأنشطة التكافل.

المصدر: صناعة التكافل الماليزية من سنة 1983-2010، مرجع سابق، متاح على الموقع التالي:
www.iefpedia.com/arab/p12648 تاريخ الإطلاع: 2017 /03/31

المطلب الثالث: أهداف التأمين التكافلي الماليزي وإجراءات تحقيقها:

سعت صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا لتحقيق عدة أهداف، تساعدها على التقدم والنهوض بين دول العالم، وقامت ببديل كل المجهودات والإجراءات من أجل تحقيقها، ونذكر منها:

أولاً: هدف التأكد من الجدوى:

ولتحقق هذا الهدف اعتمدت الإجراءات التالية¹:

• توسيع نطاق المنتجات بناء على اختيار الزبون:

- المعاش- يسمح للمشاركين بالتمتع بدخل محدد بعد التقاعد؛
- مرتبط بالاستثمار- الجمع بين حماية التكافل والاستثمار في مجال الأصول بناء على وحدات الأسهم؛
- مميزات طبية وصحية- تغطية تكاليف العلاجات الطبية الخاصة كتكاليف التسجيل بالمستشفى والرعاية الصحية في حالة ثبوت معاناة المشارك من مرض معين من خلال التشخيص أو في حالة وقوع أي حادث؛
- الوقف- تمكين المشارك من التوفير باستمرار بهدف جمع مبلغ من المال يمكن تبرعه فيما بعد تحت نظام الوقف.

• تعزيز السوق من خلال حملات مكثفة لتوعية المستهلكين:

- أسبوع الصيرفة الإسلامية والتكافل ومعرض الصيرفة الإسلامية والتكافل يعتبران حملتين يتم إقامتهما في أنحاء الدولة لترويج الصيرفة الإسلامية والتكافل من خلال نشر المقالات والأحداث والبرامج الإعلامية والمنتديات الخاصة والمعارض؛
- برنامج البنك المركزي الماليزي العشر سنوات لتعليم المستهلكين المعروف باسم "InsuranceInfo"، والذي يضم نشر سلسلة الكتيبات حول التكافل التي تقدم للمستهلكين معلومات حول منتجات التكافل وتكاليفها ومميزاتها وعملياتها وإجراءات التوثيق المرتبطة بالتكافل وكذلك حقوق ومسؤوليات الأطراف المختلفة تحت عقد التكافل.

ثانياً: هدف تسهيل الاستخدام:

ولتحقيق هذا الهدف وجب الاعتماد على الإجراءات التالية²:

¹ - صناعة التكافل الماليزية من سنة 1983 - 2010، مرجع سابق، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الإطلاع: 2017 /03/31
www.iefpedia.com/arab/p12648

² - نفس المرجع أعلاه.

- تعزيز استخدام المرافق المتوفرة:
- أكثر من 130 فرعا في مواقع إستراتيجية تشمل المدن والمناطق الريفية؛
- أكثر من 16000 وكيل وموظف تسويق بمؤهلات أفضل لتسويق منتجات التكافل؛
- تسهيل إجراءات تجديد عقد التكافل في حينه للعملاء بواسطة الإنترنت.
- زيادة التعاون باستخدام تسهيلات المجموعة:
- استخدام Bancatakaful مع بنوك المجموعة.
- تحسين المهارات بواسطة التحالفات الإستراتيجية:
- استخدام Bancatakaful مع البنوك المحلية والأجنبية؛
- قنوات توزيع بديلة بواسطة الجهات التي تعطي خدماتها كافة أنحاء الدولة مثل شركة البريد الماليزية (Pos Malaysia Berhad)، ومؤسسة صندوق الحاجج الماليزية (LembagoTabung Haji).

ثالثا: هدف تعزيز الحماية:

ولتحقيق هذا الهدف اعتمد على الأسلوب التالي:

- 1 إنشاء هيكل منظم لتسوية الخلافات:
 - وحدة شكاوي شركات التأمين لحل الشكاوي على المستوى الأول؛
 - LINK البنك المركزي الماليزي لحل الشكاوي على المستوى الثاني؛
 - يقوم مكتب التوسط المالي بالتوسط بصورة سريعة وفعالة من حيث التكاليف من أجل معالجة شكاوي المستهلكين التي تبلغ:
 - 200 ألف رنجت ماليزي (تكافل المركبات والحريق)؛
 - 5 آلاف رنجت ماليزي (أضرار في ممتلكات الطرف الثالث)؛
 - 10 آلاف رنجت ماليزي (أمور أخرى).
 - قسم خاص بالمحكمة العليا لإصدار الحكم في كافة المسائل المتعلقة بالصيرفة الإسلامية.
- 2 لوائح وتوجيهات خاصة بإدارة السوق:
 - لوائح حول منع الممارسات الغير عادلة في صناعة التكافل؛
 - لوائح حول تقديم الاستشارات المناسبة لشركات التكافل ووكلائها الذين يمارسون أنشطة التكافل العائلي؛
 - المعيار الأدنى للإفصاح والشفافية في تسويق برامج التكافل الطبية والصحية.

المبحث الثاني: مدخل إلى سوق التأمين التكافلي الماليزي:

مر سوق التأمين التكافلي الماليزي بعدة تطورات نظرا للنمو والتوسع الذي حدث فيه من خلال تعدد الأنشطة والمنتجات والخدمات المقدمة، وتميز نظام التأمين التكافلي فيه بخصائص تميزه عن غيره من الأسواق، حيث تم تطبيق ذلك على شركة تكافل للتكافل الماليزية كنموذج أو عينة من السوق.

المطلب الأول: التعريف بسوق التأمين التكافلي الماليزي:

وللتعريف بسوق التأمين التكافلي الماليزي يجب التطرق إلى تطور هذا السوق وكذا الخصائص المميزة لهذا النظام.

أولاً: تطور سوق التأمين التكافلي الماليزي:

لقد سجلت صناعة التكافل الماليزية نموا مستمرا خلال 20 سنة ماضية حيث أثبتت قدرتها على مواجهة التنافس الشديد من صناعة التأمين الأكثر تقدما وتطورا، ولقد سجلت الصناعة نموا سنويا بمعدل 58.9% للأصول و44% ما في المساهمات منذ عام 1986، ولقد تمكنت صناعة التكافل في الوقت الراهن من اختراق السوق بنسبة 5.1%، الأمر الذي يدل على تزايد الوعي بين أفراد الشعب بميزات وامتيازات برنامج التكافل.

أما خلال عقدين من الزمن فقط ازدادت قوة صناعة التكافل من حيث إجمالي أصول أموال التكافل، وذلك من 1,4 مليون رنجت ماليزي عند تأسيس الصناعة إلى 5 بليون رنجت ماليزي في نهاية عام 2004، ولقد أثبتت صناعة التكافل صمودها أثناء فترة الأزمة الاقتصادية الآسيوية حيث تمكنت من الاحتفاظ بمعدل نموها السنوي المتين، حيث الأصول بنسبة 62% من عام 1997 إلى عام 2000، كما ازداد صافي المساهمات لأنشطة التكافل العام والعائلي بصورة كبيرة طوال نفس الفترة إلى 1.1 بليون رنجت ماليزي في نهاية 2004م، أما بالنسبة لنشاط تكافل العائلي الذي يلبي احتياجات أفراد الشعب من حيث التخطيط المالي من أجل توفير الضمان المالي لهم للمدى الطويل فقد ازداد أيضا لتمثل حصته 70.7% من إجمالي صافي المساهمات بالمقارنة مع نسبة 37.5% فقط في عام 1986، حيث ساعدت البيئة الاقتصادية الايجابية وزيادة الدخل القابل للإنفاق على نمو أنشطة التكافل العائلي.

لقد حققت شركات التأمين التكافلي الحالية نموا مستديما بالمقارنة مع شركات التأمين المحلية، كما أثبتت هذه الصناعة قدرتها على تسجيل نسبة قدرها 29.1% لمتوسط العائد بين عامي 2000م

و2010م، بل برزت إحدى شركات التكافل كأحد أفضل خمس شركات محلية من حيث حجم أصول صندوق الحياة والعائلة في قطاع التأمين.¹

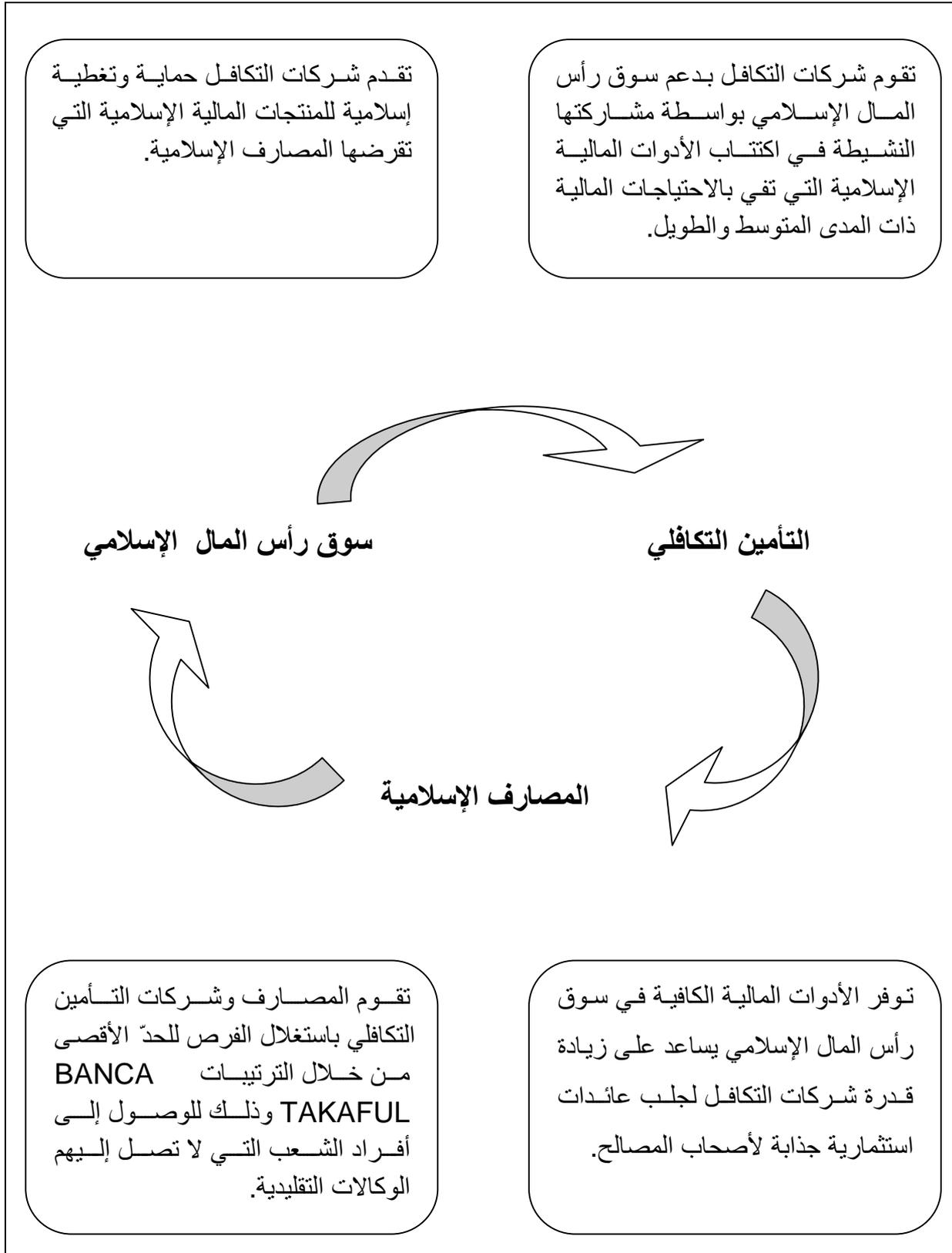
ثانيا: المكونات الأساسية للنظام المالي الإسلامي الماليزي:

قامت ماليزيا ضمن جهودها لإيجاد نظام مالي إسلامي باتخاذ منهج شامل، وذلك بالتركيز على جميع المكونات الأساسية للنظام المالي الإسلامي بشكل متساوي، وهي النظام المصرفي الإسلامي، والتأمين التكافلي وأسواق الأموال ورؤوس الأموال الإسلامية.

إن تنمية النظام المالي الإسلامي الماليزي يعد محركا فعالا للمواد، وممولا للأنشطة الاقتصادية المنتجة، وهذا ما يمكن شركات التكافل من مسايرة نظائرها التقليدية في تقديم منتجات إسلامية متنافسة، كما يعزز هذا الهيكل الشامل قوة النظام المالي الإسلامي لتمكينه من تحمل الصدمات المالية ولزيادة استقرار النظام المالي الماليزي بشكل عام (أنظر الشكل).

¹ - صناعة التكافل الماليزية من سنة 1983 - 2010، مرجع سابق، متاح على الموقع التالي:
www.iefpedia.com/arab/p12648 تاريخ الإطلاع: 2017 /03/31

الشكل رقم 01: العلاقة المتبادلة بين أطراف في السوق المالي الإسلامي الماليزي



المصدر: صناعة التكافل الماليزية من سنة 1983 – 2010، مرجع سابق، متاح على الموقع التالي:
 تاريخ الإطلاع 2017 /03 /31
www.iefpedia.com/arab/p12648

ثالثاً: خصائص نظام التأمين التكافلي الماليزي :

ويتميز نظام التأمين التكافلي الماليزي بمجموعة من الخصائص من بينها آليات التسيير والمؤسسات التي تحكم هذا النظام عن طريق¹:

1 الإدارة الشرعية :

يقوم البنك المركزي الماليزي بتحسين الهيكل الشرعي الإسلامي باستمرار لمواكبة التطورات والمستجدات في صناعة التكافل، ويعتبر ذلك ضروريا لضمان انسجام وجهات النظر الشرعية ضمن الجهود لتعزيز الهيكل التنظيمي لمراقبة الصناعة المالية الإسلامية، كما ان وجود هيكل شرعي راسخ يعزز ثقة المستهلكين ويمنح قدرا أكبر من المرونة لشركات التكافل للإبتكار داخل إطار الشريعة الإسلامية، ويتكون الهيكل الشرعي من:

1-1 المجلس الوطني للاستشارة الشرعية بالبنك المركزي الماليزي :

تم تأسيس المجلس الوطني للاستشارة الشرعية المعروف حاليا باسم مجلس الاستشارة للمصارف الإسلامية والتكافل بالبنك المركزي الماليزي في شهر ماي من عام 1997م، وذلك بهدف تحديد الأحكام الشرعية الإسلامية حول أنشطة الصيرفة الإسلامية، والمالية الإسلامية والتكافل التي تمارسها المؤسسات المالية تحت إشراف البنك المركزي الماليزي. يتمتع هذا المجلس بسلطة تسوية الخلافات في المسائل الشرعية التي تقع ضمن نطاق صلاحيته، لقد تم تعديل قانون البنك المركزي الماليزي لسنة 1958م وقانون التكافل لسنة 1984م في عام 2003م، وذلك لتعزيز دور هذا المجلس وتقديم اعتراف قانوني له بصفته السلطة المسؤولة عن المسائل الشرعية المتعلقة بالبنوك والصيرفة الإسلامية، وعلاوة على ذلك فقد تم ترقية مستوى المجلس ليكون مرجعا للمحاكم وفي تحكيم النزاعات المرتبطة بمسائل في القضايا المتعلقة بالصيرفة الإسلامية.

1-2 اللجان الشرعية :

يجب على شركات التكافل بموجب القانون إنشاء لجنة شرعية كجزء من إدارته الداخلية من أجل التأكد من التزامها بالشرعية الإسلامية، ولقد أصدر البنك المركزي الماليزي لوائح قانونية حول إدارة اللجنة الشرعية في المؤسسات المالية و الإسلامية، وذلك لتعزيز الإدارة للمؤسسات المالية الإسلامية، ولقد تم إصدار لوائح لتوحيد القرارات الشرعية وذلك بالتنسيق بين مهام ومسؤوليات لجان الشرعية في هذه الصناعة وبين مهام ومسؤوليات المجلس، كما تحدد اللوائح المذكورة مستوى كفاءة كل عضو من

¹ - معمر حمدي، مرجع سابق، ص ص 125-126.

أعضاء لجان الشريعة وذلك ضمن المساعي لزيادة عدد المتخصصين الشرعيين في مجال الصيرفة الإسلامية والتكافل.

2 ضمان الحماية الكلية لصندوق التكافل :

تم إصدار لوائح قانونية تتعلق بالحفاظ على صندوق التكافل من أجل التأكد من عدم إفلاسه بسبب الاستخدام غير اللائق والاستثمارات غير الجيدة.

3 تحسين الإفصاح والشفافية :

تخضع شركات التكافل في ماليزيا لقرارات ولوائح خاصة للتأكد من التزامها بالإفصاح والشفافية نحو أصحاب المصالح، من خلال تقديم المعلومات المعنية في حينها يمكن لجميع أصحاب المصالح القيام بدورهم بصورة فعالة من أجل ضمان إدارة رشيدة لعمليات التكافل، كما تساعد هذه اللوائح مختلف أصحاب المصالح على تقييم وتقدير الوضع المالي لشركات التكافل وكذلك مستوى أدائها.

4 صناعة ديناميكية مبنية على محوريات المستهلكين :

بذلت شركات التأمين التكافلي جهودا واسعة لفهم احتياجات المستهلكين على اختلاف أصنافهم وبناء علاقة أفضل مع الزبائن وتلبية متطلبات مختلف أصناف المستهلكين، وبالتالي أصبح هناك الآن نخبة أوسع من المنتجات كالمعاشات والمنتجات الصحية والطبية المرتبطة بالاستثمار، وذلك للوفاء باحتياجات الزبائن، ولقد تم بذل هذه الجهود بناء على المفهوم بأن رضا الزبون هو مفتاح نجاح هذه الصناعة.¹

المطلب الثاني: نشاط سوق التأمين التكافلي الماليزي:

شهدت صناعة التكافل الماليزية نموا مطردا من حيث إجمالي أقساط التأمين المجمعة بمعدل بلغ 27% بين 2005-2010، وقد قاد هذا النمو في هذه الفترة التأمين العائلي حيث حقق نسبة نمو بلغت 28% من إجمالي السوق عام 2010، وماليزيا تمتلك أكبر سوق تكافلي في العالم بنسبة تقدر بـ 26% من أصول التكافل العالمي والتي تقدر طبقا لإحصائيات بنك نيجار البنك المركزي الماليزي بـ 12445.4 مليار زنجت ماليزي²، والجدول التالي يبين تطور اشتراكات السوق الماليزي في خدمات التكافل العام والعائلي.

1 - معمر حمدي، مرجع سابق، ص 127.
2 - محمد أكرم لال الدين، مرجع سابق، ص 302.

جدول رقم (03): تطور اشتراكات السوق الماليزي في خدمات التكافل العائلي والعام
خلال الفترة (2010-2016) :

الوحدة مليون رنجت ماليزي

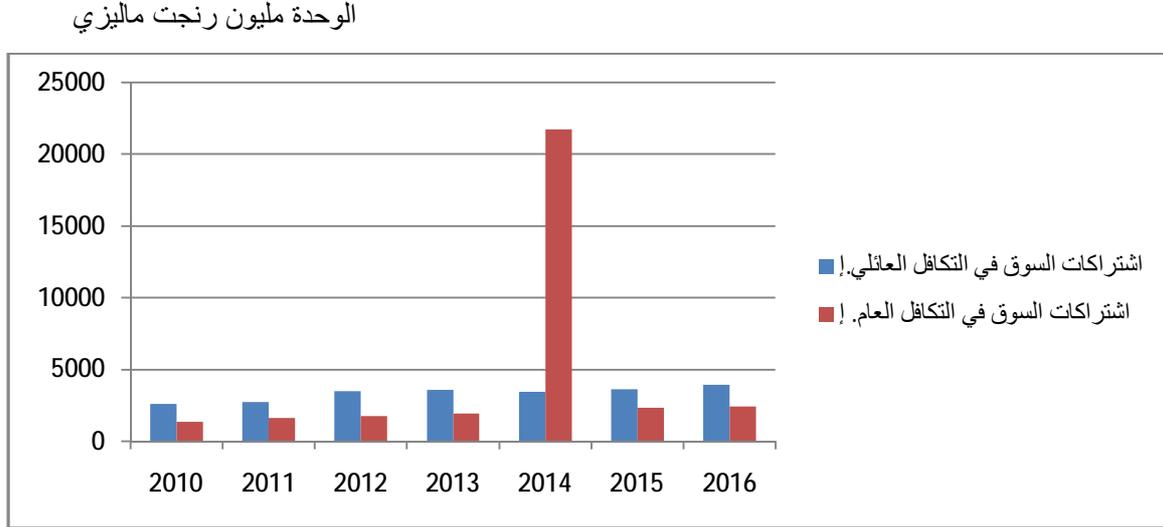
2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	السنوات
2407.6	2300.4	2169.4	1915.2	1746.5	1599.8	1345.9	اجمالي اشتراكات السوق في التكافل العام
%4.6	%6	%13	%9.6	%9	%18	-	نسبة النمو
3935.3	3610.5	3432.8	3554.3	3474.5	2695.1	2586.9	اجمالي اشتراكات السوق في التكافل العائلي
%9	%5	%3	%2	%29	%4	-	نسبة النمو

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على: بنك نيجارا الماليزي إحصائيات شهر فيفري، متاح على الموقع التالي:
www.bnm.gov.My/files /publication/msb/2017/2/eBook-2.PDF. 2017/04/08: تاريخ الإطلاع:

من الجدول رقم(03) نلاحظ أن اشتراك السوق الماليزي في خدمات التكافل العائلي والعام عرف تذبذب بالزيادة والنقصان على طول فترة الدراسة (2010-2016)، حيث قدر: التكافل العام سنة 2010 بـ 1345.9 مليون رنجت ماليزي ليرتفع حتى يصل سنة 2016 إلى 2407.6 مليون رنجت ماليزي، أما التكافل العائلي قدر سنة 2010 بـ 2586.9 مليون رنجت ماليزي ليصل سنة 2016 إلى 3935.3 مليون رنجت ماليزي.

وهذه النتائج تعد إيجابية وتضع السوق الماليزي في المقدمة بين الأسواق العالمية، وتسمح له بحياسة الحصة السوقية الأكبر، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (02): تطور اشتراكات السوق الماليزي في خدمات التكافل العائلي والعام خلال الفترة (2010-2016):



المصدر: من إعداد الطلبة إعتقادا على الجدول رقم (03)

أما عن الشركات الناشطة في السوق التكافلي الماليزي، فالجدول التالي يوضح عدد الشركات وملاكها في ماليزيا:

الجدول رقم (04): شركات التكافل الماليزية :

الرقم	الشركة	الملكية	الخدمات وتاريخ الإنشاء
1	Syarikat TakaFull Malaysia Sdn . Berhad	محلية	1984 -التكافل العام والعائلي
	<ul style="list-style-type: none"> مجموعة BIMB Holdings berhad هي المساهم الرئيسي في الشركة بحصة قدرها 65.22%. تمتلك الشركة 87 فرعا في مختلف أنحاء العالم . لديها انتشار خارج ماليزيا حيث تمتلك ثلاث شركات تعمل في اندونيسيا هي ، <ul style="list-style-type: none"> -Asuransi Takaful Keluarga. -Syarikat Takaful Indonesia. -Asuransi Takaful Unum. تمتلك الشركة Asean Retakaful Internqtinal لإعادة التأمين التكافلي. 		

التكافل العام والعائلي 2003-	محلية	Takaful Ikhlas Sdn Berhad مملوكة لـ MNRB Holding Berhad	2
التكافل العام والعائلي 2005-	محلية	CIMB Aviva Takqful Berhal جزء من مجموعة CIMB	3
التكافل العام والعائلي 2006	محلية	Prudential BSN Takaful Berhad تتقاسم كل من Prudential Holdings Bank Simpunal Nasional و ملكية الشركة	4
التكافل العام والعائلي 2006	محلية	HSBC Amanal Takaful Berhad	5
<p>• المساهمين والشركة هم :</p> <p>- تملك حصة 49% HSBC Insurance (AsiaPacific) holdings limited</p> <p>- Jerneh Asia Berhad تملك 31%.</p> <p>- النسبة 20% Employees Provident fund Boad of Malasiya</p>			
التكافل العام والعائلي. 2006	محلية	Hong leong MSTG Takaful Berhad. - تم إنشاء الشركة بالتعاون بين: Hong leong binancial Group وتمتلك ما نسبته 65%. Mitsui Sumitomo Insurance وشركة وتمتلك 35%.	6
التكافل العام 2006	محلية	MAA Takaful Berhad	7
<p>- تملك MAAH holds حصة نسبتها 75% من الشركة وتمتلك Solidarity holds البحرينية النسبة المتبقية 25%.</p>			

<p>- تمتلك الشركة خمسة صناديق تكافل هي:</p> <p>-Shania Balanced Fund.</p> <p>- Shania uncome fund.</p> <p>- Shania Gowth Fund.</p> <p>- Shania flexy Fund.</p> <p>- Tahafulink Structured Invest Fund.</p>			
2007	محلية	Etiaqa Takaful Berhard - مملوكة ل: mybank group	8
2010	أجنبية	Great Eastern Takaful sdn bhd	9
<p>- الشركة مملوكة لكل من IGreat capital holdings sdu bhd و koperasi Anghatan Tertera M Berhad KAT</p>			
-التكافل العام والعائلي 2011	أجنبية	AIA ARG Takaful bnd	10
2011	أجنبية	ING Public Takaful Ehsan Berhad	11
إعادة التكافل	—	MNRB Retakaful Berhad	12
إعادة التكافل	—	ACR Retakaful Sea Berhad	13
إعادة التكافل	أجنبية	Asean Retakaful International	14
إعادة التكافل	—	Munich Retakoful Malaysia	15
إعادة التكافل	—	Swiss Retakaful	16

المصدر:

- محمد لال الدين، تجربة التأمين التعاوني الماليزية، مداخلة مقدمة للملتقى الثالث حول التأمين التعاوني، بكوالا لمبور، ماليزيا، يومي 7-8/12/2011، ص ص 299-302.
- محمد أكرم لال الدين، مرجع سابق، ص ص 10-11.

المطلب الثالث: دراسة نشاط شركة التكافل كنموذج لسوق ماليزيا:

باعتبار أن سوق ماليزيا التكافلي هو سوق واسع ويحتوي على العديد من الشركات الناشطة فيه، وحتى تتكون لدينا صورة على طريقة عمل هذا السوق وخصائصه، تم اختيار شركة تكافل ماليزيا كنموذج على آلية عمل التأمين التكافلي في ماليزيا

أولاً: تأسيس وهدف شركة تكافل ماليزيا:

تعتبر شركة التكافل من أكبر شركات التكافل بماليزيا وأول شركة نشأت فيها، حيث بدأت صناعة التكافل بشكل رسمي عام 1984م بانشأة شركة التكافل وهي حالياً رائدة في هذه الصناعة من خلال تطوير الابتكارات والإبداعات لصناعة التأمين التكافلي في ماليزيا، لقد كان السبب الرئيسي لتأسيسها هو الطلب المتزايد من الأفراد للحصول على خدمات التأمين الإسلامي، وسيتم التطرق إلى تأسيسها وهدفها كالتالي¹:

1 تأسيس شركة تكافل ماليزيا:

تأسيس شركة تكافل ماليزيا بتاريخ 29 نوفمبر 1984، برأس مال مصرح به يقدر بـ 500 مليون رنجت ماليزي، ورأس مال مدفوع قدرة 162 مليون رنجت ماليزي. وقد تم إدراج الشركة على اللوحة الرئيسية لبورصة ماليزيا في 30 جويلية 1996، وفقا للقانون الاسلامي للخدمات المالية، عام 2013 توفر تكافل ماليزيا نوعين من خدمات التأمين التكافلي وهما: التكافل العائلي والتكافل العام.

2 هدف الشركة:

تهدف شركة تكافل ماليزيا إلى تجاوز توقعات العملاء من خلال:

- التميز التشغيلي.
- قدراتها التكنولوجية المطبقة.
- ابتكار المنتجات التأمينية.
- ثقافة الأداء المركزة.

ثانياً: ركائز شركة ماليزيا:

إن الركائز التي تسعى شركة تكافل ماليزيا أن تبرزها من خلال نشاطها تتمثل في²:

1 - عامر أسامة، مرجع سابق، ص 118.
2 - نفس المرجع أعلاه، ص 119.

1 الانجاز (Inspiring):

المثابرة من اجل الاستمرار في تطوير صناعة التأمين التكافلي لتصل إلى مستوى أعلى.

2 الإنسانية (Humanitarian):

تعد المجتمع بأنه رهن الرحمة والرعاية لديها.

3 المهنية (Professional):

التضحية لتحقيق المعايير والوعد التي تقدمها للعملاء.

4 العدالة (Integrity):

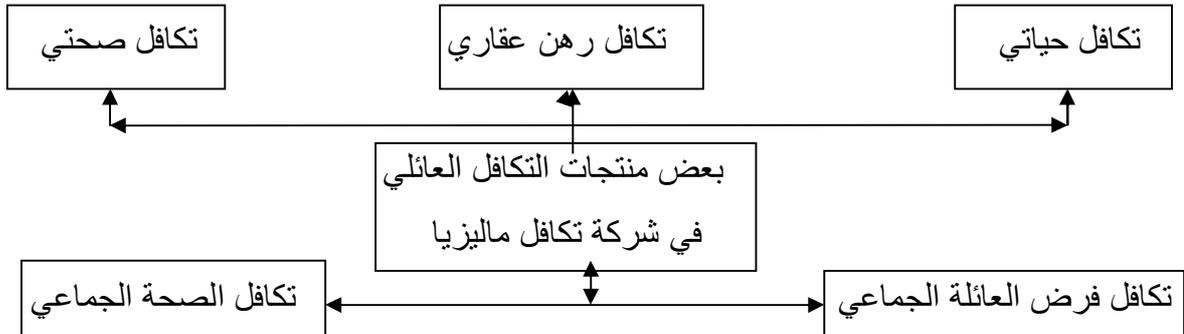
الالتزام بقيم النزاهة الشخصية وبناء الثقة.

5 روح الفريق (teamwark).

ثالثا: أنشطة الشركة الرئيسية:

توفر شركة تكافل ماليزيا نوعين من خدمات التأمين التكافلي: وهما التكافل العائلي والتكافل العام، ولدى الشركة أكثر من 30 مركز خدمة وطنية مع إجمالي أصول 7.8 بليون رنجت ماليزي سنة 2016¹، والشكل التالي يوضح بعض منتجات الشركة.

الشكل (03): بعض منتجات التأمين العائلي في شركة تكافل ماليزيا:



المصدر: عامر أسامة، مرجع سابق، ص 120.

¹ – Syarikat takaful malaysia, Annual Report 2016, p 57.

أما الجدول التالي فيوضح بعض منتجات التكافل العام في شركة تكافل ماليزيا:
الجدول (05): بعض منتجات التكافل العام في شركة تكافل ماليزيا:

بعض منتجات التأمين العام في شركة تكافل ماليزيا		
الشحن البحري	ضمان الثقة	المخاطر العامة
النقود	الحريق	أوعية الضغط
المحرك	الخسائر الناجمة عن الحريق	السرقه
تعويض العمال	خسائر الارباح نتيجة تعطل الآلات	مخاطر الهندسة المدنية المنجزة
الزجاج السميك	تعطل الآلات	المسؤولية العامة-النفط والغاز-
مسؤولية المنتجات	مجموعة الحوادث الشخصية	جميع مخاطر المقاول
المسؤولية العامة	جميع مخاطر التشييد	المعدات الإلكترونية
صهاريج التخزين	جميع المخاطر الصناعية	مسؤولية صاحب العمل
الأخطاء والسهو	جميع مخاطر التجهيزات	الطاقة

المصدر: عامر أسامة، مرجع سابق، ص 120.

رابعاً: دراسة لتطور بعض مؤشرات شركة تكافل ماليزيا:

من أجل تقييم مدى نجاح شركة تكافل ماليزيا لابد من دراسة بعض المؤشرات الأساسية للشركة، والمتمثلة في:

1. النمو في الأقساط:

ويقصد به أيضا إجمالي مجموع اشتراكات التكافل للشركة، والجدول التالي يبين تطور هذا النمو في الفترة (2010-2016) :

الجدول رقم (06): إجمالي اشتراكات التكافل لشركة تكافل ماليزيا خلال الفترة (2010- 2016) :

الوحدة: ألف رنجت ماليزي.

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
التكافل العام	499.491	383.316	349.347	386.635	418.459	444.525	493.818
نسبة النمو	81%	(23%)	(9%)	10%	8%	6%	11%
التكافل العائلي	679.831	567.736	848.711	932.169	852.331	928.922	1081.528
نسبة النمو	57%	(16%)	49%	10%	(8%)	8%	16%

المصدر: من إعداد الطلبة إعتقادا على:

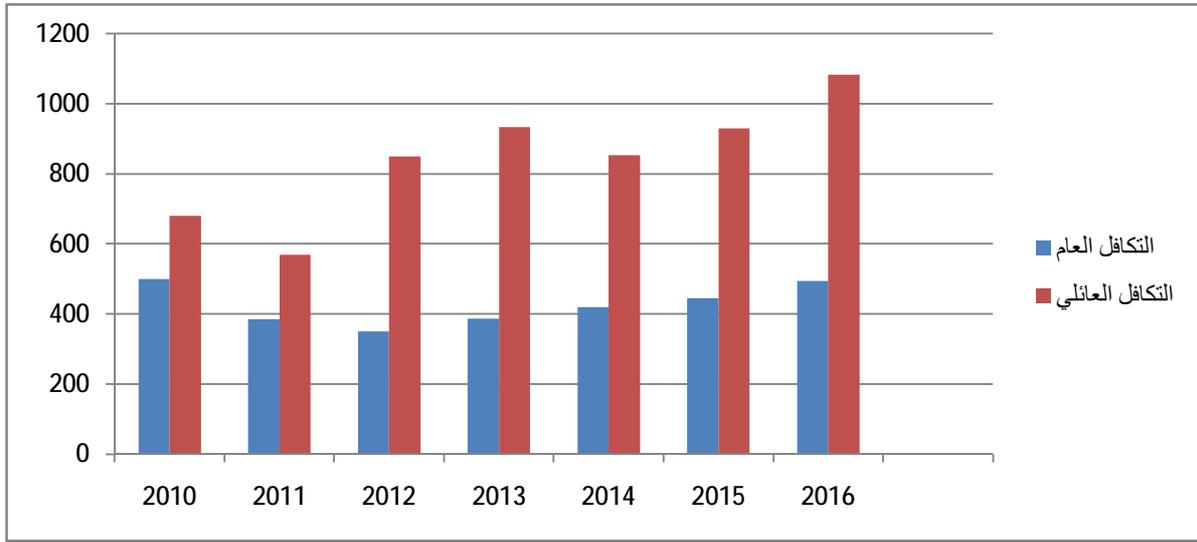
- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2014 ص 08.

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2016 ص 06.

من خلال الجدول رقم (06) نلاحظ أنه: بالنسبة للتكافل العام هناك تذبذب في النمو بالزيادة والنقصان من سنة لأخرى ففي 2010 بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة 499.491 ألف رنجت ماليزي ثم بدأ بالتناقص ليصل إلى 349.347 ألف رنجت ماليزي، وهذا بسبب زيادة عدد الشركات في السوق وزيادة المنافسة، إلا أنه في عام 2013 بدأ بالارتفاع واستعاد عافيته ليصل إلى 386.635 ألف رنجت ماليزي، ليواصل نموه حتى عام 2016 حيث بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة 493.818 ألف رنجت ماليزي، أما بالنسبة للتكافل العائلي، فقد حقق نسب نمو متفاوتة على طول الفترة حيث قدر إجمالي الأقساط المكتتبة بـ 679.831 ألف رنجت ماليزي عام 2010، لينخفض سنة 2011 إلى 567.736 ألف رنجت ماليزي، ثم استعاد نموه سنة 2012 و 2013 ليصل إلى 932.169 ألف رنجت ماليزي، ثم يعاود الانخفاض سنة 2014 ليصل إلى 852.331 ألف رنجت ماليزي بنسبة (8%)، وبعدها وصل إلى أعلى نسبه سنتي 2015 و 2016 بـ 928.922 و 1.081.528 ألف رنجت ماليزي على التوالي، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (04): إجمالي اشتراكات التكافل لشركة تكافل ماليزيا خلال الفترة (2010- 2016) :

الوحدة: ألف رنجت ماليزي.



المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على الجدول رقم (06)

2. إجمالي موجودات الشركة:

من أهم المؤشرات في أي شركة تكافل مؤشر إجمالي موجودات الشركة، والجدول التالي يوضح

إجمالي موجودات شركة تكافل ماليزيا، في الفترة (2010-2016):

الجدول رقم (07): إجمالي موجودات شركة تكافل ماليزيا خلال الفترة (2010- 2016) :

الوحدة: الرنجت الماليزي.

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
إجمالي موجودات الشركة	4966.219	5440.049	5963.150	6543.726	6743.602	7053.537	7221.016
نسبة النمو	%15	9.5%	9.6%	9.7%	3%	4.5%	2.3%

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على:

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2014 ص 08.

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2016 ص 06.

من خلال الجدول رقم (07) نلاحظ أن: مجموع موجودات شركة تكافل ماليزيا في تزايد مستمر

خلال الفترة (2010-2016)، حيث ارتفع من 4966.219 ألف رنجت ماليزي إلى 7221.016

ألف رنجت ماليزي بنسبة 45% وهي نسبة كبيرة ومعتبرة، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (05): إجمالي موجودات شركة تكافل ماليزيا خلال الفترة: 2010-2016:

الوحدة: ألف رنجت الماليزي.



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الجدول (رقم 07)

3. نمو أرباح الشركة:

من خلال الجدول التالي سيتم دراسة تطور أرباح شركة تكافل ماليزيا:

الجدول رقم (08): أرباح شركة تكافل ماليزيا قبل الضرائب بعد الزكاة خلال الفترة (2010-2016):

الوحدة: ألف رنجت ماليزي.

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
أرباح الشركة	92.664	93.485	127.031	181.014	188.966	189.537	229.384
نسبة النمو	104%	0.8%	36%	42%	4.3%	0.3%	21%

المصدر: من إعداد الطلبة اعتماداً على:

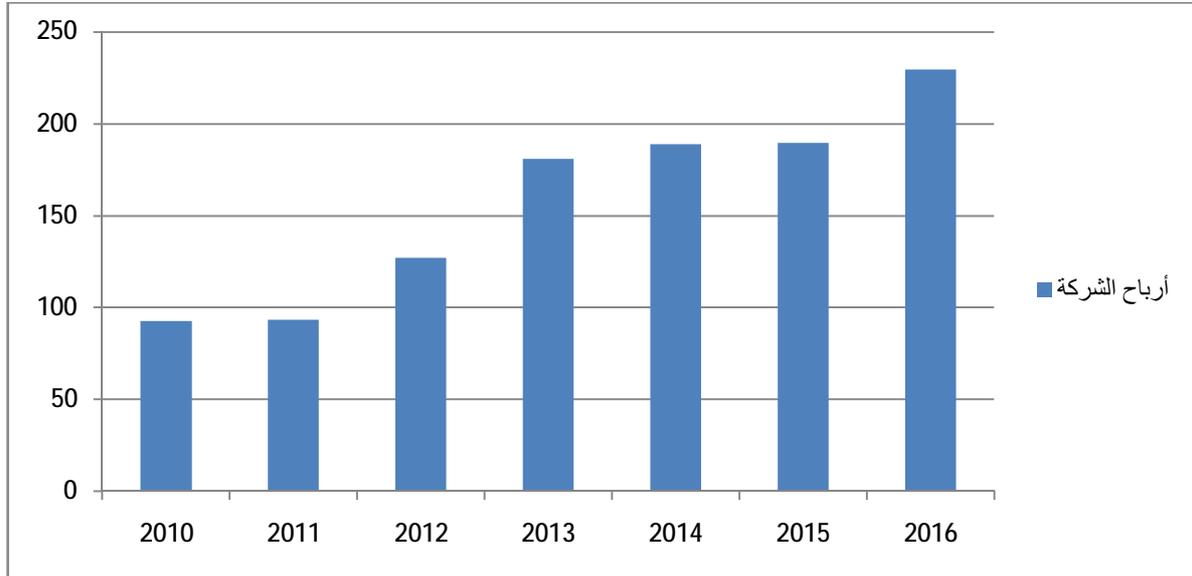
- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2014 ص 08.

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2016 ص 06.

من خلال الجدول رقم (08) نلاحظ أن: أرباح شركة تكافل ماليزيا قبل الضرائب بعد الزكاة في تزايد مستمر وإن كان نسب مختلفة ولكن معتبرة، وهذا واضح حيث أن الأرباح كانت سنة 2010 تقدر بـ 92.664 ألف رنجت ماليزي، لتصل سنة 2016 إلى 229.384 ألف رنجت ماليزي أي بنسبة نمو تقدر بـ 147.5% وهي نسبة كبيرة ومعتبرة، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل (رقم 06): أرباح شركة تكافل ماليزيا قبل الضرائب وبعد الزكاة خلال الفترة (2010-2016):

الوحدة: ألف رنجت ماليزي



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الجدول (رقم 08).

4. الحصة السوقية لشركة تكافل ماليزيا:

واصلت شركة تكافل ماليزيا نموها حيث سجلت عام 2016 إجمالي أصول 7.8 بليون رنجت ماليزي، وبهذا وضعت نفسها كشركة رائدة في السوق في مجال التكافل من خلال استحوادها عن ما يقارب 21% من هذا القطاع في السوق¹، ومن خلال الجدولين التاليين سيتبين الحصة السوقية لشركة تكافل ماليزيا لكل من خدمات التكافل العام والعائلي:

¹ - Syarikat Takaful Malaysia, Annual Report 2016, P57.

1-4 الحصة السوقية لخدمات التكافل العام في شركة تكافل ماليزيا:

والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (09): الحصة السوقية لخدمات التكافل العام في شركة تكافل ماليزيا خلال

الفترة (2010-2016) :

الوحدة: ألف رنجت ماليزي

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
إشتراكات الشركة	499.491	383.316	349.547	386.635	418.459	444.525	493.818
إشتراكات السوق "م رم"	1345.9	1599.8	1746.5	1915.2	2169.4	2300.4	2407.6
الحصة السوقية للشركة	%37	%24	%20	%20	%19.3	%19.3	%20.5

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على:

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2014 ص 08.

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2016 ص 06.

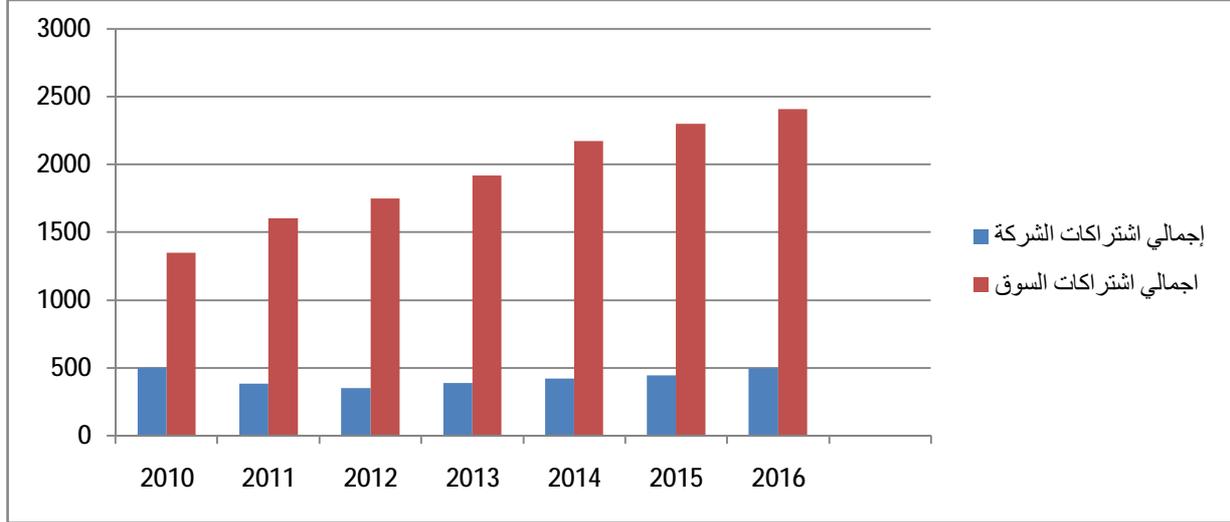
- بنك نيجارا الماليزي إحصائيات شهر فيفري، متاح على الموقع التالي:

تاريخ الإطلاع: 2017/04/08. www.bnm.gov.my/files/publication/msb/2017/2/ebook-2.PDF

من خلال الجدول رقم (09) نلاحظ أن: الحصة السوقية للشركة عرفت تذبذبا خلال الفترة المدروسة، حيث شهدت ارتفاعا واضحا سنة 2010 قدر بـ 37%، إلا أن هذا الارتفاع لم يدم بل بدأ بالانخفاض إلى أن وصل 20.5% سنة 2016، إلا أنها تبقى نسبة إيجابية، وذلك لاشتداد المنافسة بين الشركات، وهذه النسبة جعلتها في المراكز المتقدمة بين الشركات، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (07): تطور الحصة السوقية لخدمات التكافل العام في شركة تكافل ماليزيا في الفترة
: (2016-2010)

الوحدة ألف رنجت ماليزي



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الجدول (رقم 09).

2-4 الحصة السوقية لخدمات التكافل العائلي في شركة تكافل ماليزيا:

سيتم في هذا الجدول التطرق إلى تطور نسبة نمو الحصة السوقية لشركة تكافل ماليزيا في خدمات التكافل العائلي.

الجدول رقم (10): الحصة السوقية لخدمات التكافل العائلي في شركة ماليزيا في الفترة
: (2016-2010)

الوحدة ألف رنجت ماليزي

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
إ. اشتراكات الشركة	679.831	567.736	848.711	932.169	852.331	928.922	1081.528
إ. اشتراكات السوق "م رم"	2586.9	2695.1	3474.5	3554.3	3432.8	3.610.5	3935.3
الحصة السوقية	%26	%21	%24	%26	%24.8	%25.7	%27.5

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على:

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2014 ص 08.

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2016 ص 06.

- بنك نيجارا الماليزي إحصائيات شهر فيفري، متاح على الموقع التالي:

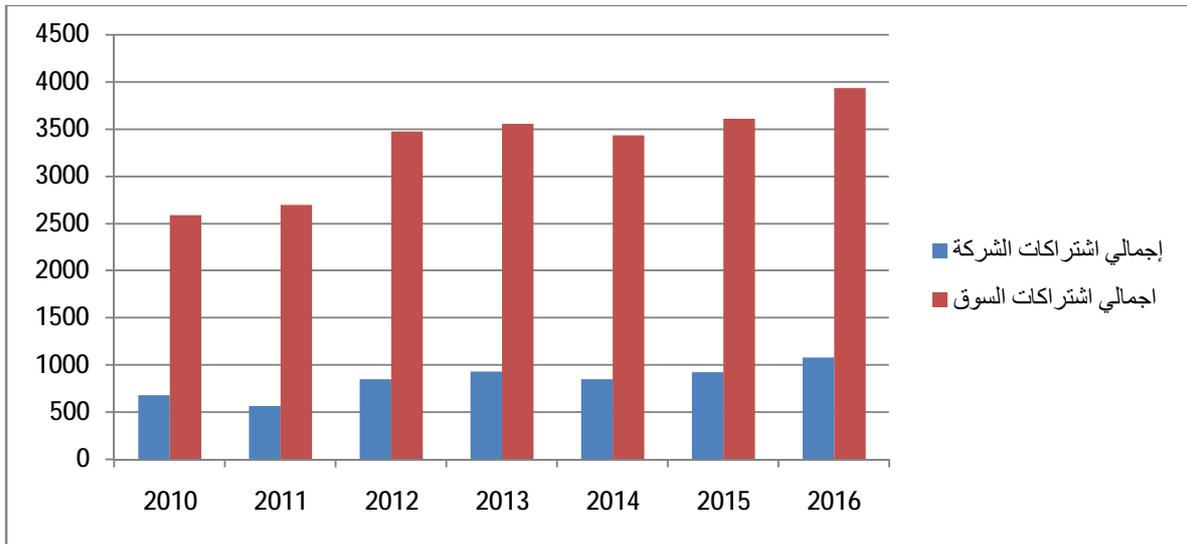
www.bnm.gov.my/files/publication/msb/2017/2/ebook-2.PDF.

تاريخ الإطلاع: 2017/04/08

من خلال الجدول (رقم 10) نلاحظ أن: شركة تكافل ماليزيا حققت أرقاما إيجابية جدا في خدمات التكافل العائلي، وهذا يتضح من خلال نمو حصتها السوقية في هذا المجال خلال الفترة المدروسة، حيث كانت سنة 2010 تقدر حصتها السوقية بـ 26% ثم بدأت بالتذبذب إلى أن وصلت إلى 27.5% سنة 2016، وهذه النسبة ساهمت في جعلها في موقع متقدم بين شركات التأمين، وهذا يدل على أن خدماتها تنمو سريعا، ودليل على إقبال المجتمع الماليزي على خدمات التكافل، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل (رقم 08): تطور الحصة السوقية لخدمات التكافل العائلي في شركة تكافل ماليزيا في الفترة (2010-2016) :

الوحدة ألف رنجت ماليزي



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الجدول رقم 10.

خامسا: إدارة الفائض التأميني في شركة تكافل ماليزيا:

من أجل التعرف على طريقة تصرف شركة تكافل ماليزيا للتكافل في الفائض التأميني وكيفية توزيعه، ودراسة تطوره ونموه، وجب التطرق إلى¹:

1. أسس تحديد الفائض التأميني في شركة تكافل ماليزيا:

الفائض التأميني هو ما يتبقى من مجموع الاشتراكات المحصلة وعوائد استثماراتها وأي إيرادات أخرى، بعد خصم التعويضات المدفوعة للمشاركين والمخصصات الفنية والاحتياطات وحصة أصحاب حقوق الملكية، مقابل إدارة كل من أعمال التأمين التكافلي وأنشطة الاستثمار وسائر المصرفيات الخاصة بصندوق حملة الوثائق، وتقوم الشركة باحتساب الفائض التأميني على أساس التقرييق بين منتجات التأمين

¹ - عامر أسامة، مرجع سابق، ص 129.

المختلفة، واعتبار كل قسم محفظة بذاتها تخصم منها المصروفات بأنواعها المختلفة والالتزامات الأخرى ذات العلاقة فقط بالقسم المعني، وذلك بحكم أن كل منتج من منتجات التكافل له خصوصية التي تميزه، سواء في احتساب الاشتراك (القسط)، أو في احتساب مبلغ التعويض أو في الشروط والاستثناءات الخاصة به وحجم المخاطر المعرض لها.

2. أسس توزيع الفائض التأميني في الشركة:

وتتمثل أسس توزيع الفائض التأميني للشركة في الآتي:

- يتم توزيع جزء من الفائض إلى حملة الوثائق والاحتفاظ بالباقي في الشركة، وهذا ما عليه أكثر التطبيقات مع وجود بعض الاختلاف في نسب توزيع من شركة إلى أخرى، علما بأن الشركة تعمل تحت إشراف هيئات رقابة شرعية أذنت لها بهذا التوزيع؛

- وفي شركة تكافل ماليزيا ما يعرف بالعائد النقدي (Cache Back) وهو يتفق مع الفائض التأميني المتاح في صندوق التكافل كل عام ويعطي مؤشرا ممتازا لأداء الصندوق، كما يظهر أيضا أن شركة تكافل ماليزيا تمارس الاكتتاب بطريقة جيدة ومتوازنة، وخاصة ما يتعلق بالمطالبات وعمليات إدارة الأصول؛

- تعتبر ممارسة العائد النقدي (Cash Back) جائزة شرعا حيث تتمسك الشركة من خلاله بفضائل التعاون والتبادل والتضامن، كما يتجسد هذا في مفهوم التكافل ومبدأ توزيع الفائض بين المشتركين عن طريق عقد الوكالة الذي اعتمده شركة تكافل ماليزيا في إدارة نشاطها، حيث أن الشركة تمنح هذا المبلغ والذي يمثل نسبة من صافي الاشتراك لأصحاب شهادات التكافل العام أو العائلي، وسيتم دفع المبلغ شريطة ألا يكون هناك مطالبات ضد شهادة التكافل أي عدم استفاضة المؤمن له من تعويضات خلال فترة التغطية، وأنه قد قام بدفع الاشتراك (التبرع) بالكامل.

3. طرق تغطية عجز صندوق حملة الوثائق:

في حالة وجود عجز حالي أو متراكم في صندوق حملة الوثائق، وفي حال استنفاد كل الوسائل المتاحة لتغطية العجز من مخصصات واحتياطات تغطية العجز يلتزم أصحاب حقوق الملكية بتقديم قرضا حسنا لتغطية كامل العجز، وسيتم سداد هذا القرض عندما يعود صندوق المشتركين لتحقيق فائض وقبل إجراء أي توزيع للفائض على المشتركين.

4. فائض حملة الوثائق خلال الفترة الممتدة بين (2010-2016) :

سيتم التطرق إلى فائض حملة الوثائق للتكافل العائلي وفائض حملة وثائق التكافل العام على حد سواء في الجدول التالي:

الجدول (رقم 11): فائض التكافل العائلي والتكافل العام لشركة تكافل ماليزيا
خلال الفترة (2010- 2016) :

الوحدة: ألف رنجت ماليزي.

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
فائض التكافل العائلي	248.734	184.868	493.884	482.235	343.130	288.386	273.632
نسبة النمو	%87	(%25)	%167	(%2)	(%28)	(%16)	(%5)
فائض التكافل العام	197.798	141.777	111.000	82.024	85.734	69.966	39.277
نسبة النمو	%50	(%28)	(%22)	(%26)	%4.5	(%18)	(%43)

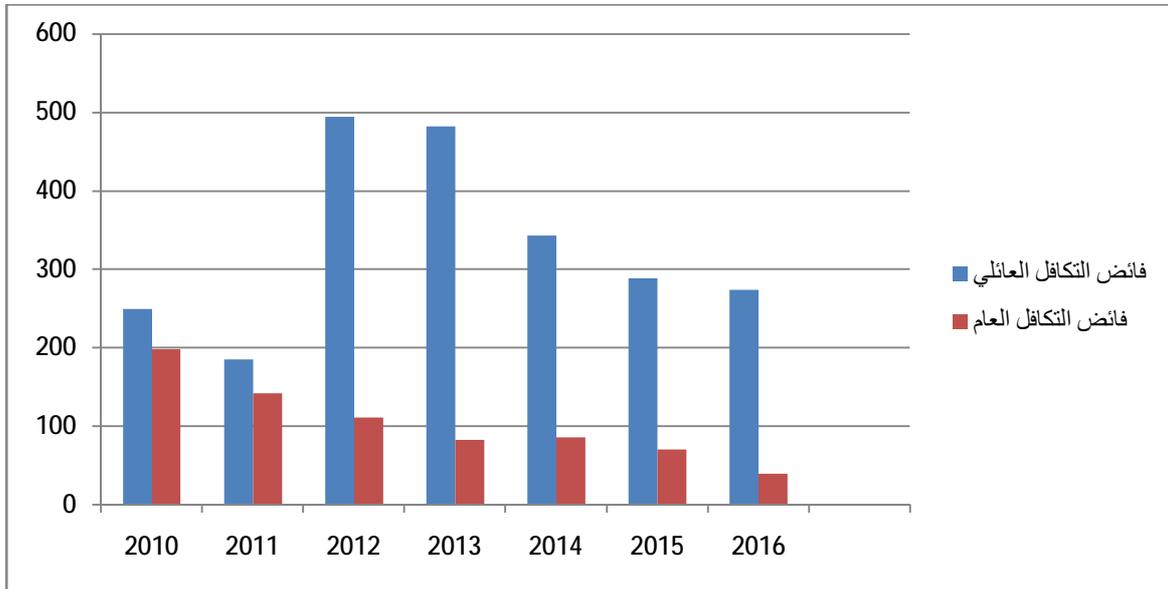
المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على:

- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2011 ص 99.
- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2013 ص 87.
- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2015 ص 85.
- التقرير السنوي لشركة تكافل ماليزيا لسنة 2016 ص 71.

من الجدول رقم (11) نلاحظ أن: فائض حملة وثائق التكافل العائلي عرف تذبذبا خلال الفترة المدروسة، بين الارتفاع والانخفاض، حيث قدر سنة 2010 بـ 248.734 ألف رنجت ماليزي، ووصل إلى أعلى قيمة سنة 2012 قدر بـ 493.884 ألف رنجت ماليزي، ثم بدأ بالانخفاض إلى أن وصل عام 2016 إلى 273.632 ألف رنجت ماليزي، أما بالنسبة لتكافل العام: فقد عرف انخفاضات متواصلة خلال الفترة المدروسة حيث بلغ عام 2010 بـ 197.798 ألف رنجت ماليزي، لتتخف هذه القيمة حتى تصل عام 2016 إلى 39.277 ألف رنجت ماليزي، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (09): فائض التكافل العائلي والعام لشركة تكافل ماليزيا خلال الفترة 2010-2016:

ألف رنجت ماليزي



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الجدول (رقم 11).

المبحث الثالث: تقييم التجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي:

تعد تجربة التأمين التكافلي الماليزية من التجارب الرائدة في هذا المجال ومن أوائلها، إلا أنها تواجه العديد من التحديات والعوائق، رغم تعدد وتنوع عوامل النجاح التي أهلتها لتصدر الدول في هذا المجال، وكذا منافسة شركات التكافل التقليدية.

المطلب الأول: تحديات صناعة التأمين التكافلي الماليزي:

بالرغم من أن صناعة التكافل في ماليزيا تطورت كثيرا وتوفرت على كثير من فرص التوسع الأخرى إلا أنها مازالت تواجه بعض التحديات والعقبات في عملياتها نذكر منها:

1. قلة الإطارات المتخصصة في التكافل:

يتفق الجميع على أن الصيرفة الإسلامية الماليزية حققت تقدما نوعيا في تأهيل إطارات متخصصة استطاعت أن تغطي جوانب كبيرة من العجز في هذه الصناعة، غير أن صناعة التكافل لا تزال تعاني من قلة الإطارات المؤهلة التي تجمع بين الخبرة المهنية والتمكن الشرعي، فشركات التكافل تعاني شحا واضحا في هذا النوع من الإطارات، وتعاني من جهة أخرى ضعف تواصل بين الإطارات الشرعية والمهنية بسبب ضعف البعد التكاملي بين التخصصات، وقد كان لهذا الأمر تداعيات كثيرة منها¹:

- تصدر الحاصلين على شهادات جامعية في التأمين التقليدي، وكذا المهنيين ممن ليس لهم دراية بأساسيات الشريعة الإسلامية والقواعد الكلية لصناعة التكافل، الأمر الذي أدى إلى ضعف الرؤية الإسلامية للتكافل وضبايبتها؛

- محاكاة شركات التكافل للتأمين التقليدي في كثير من المنتجات والاكتفاء بإجراء تعديلات شكلية على بعضها؛

- ضعف التواصل بين الإطارات المهنية من خريجي المؤسسات الوضعية، والمتخصصين الشرعيين المتخرجين من الأقسام الشرعية؛

ولقد أدركت الحكومة الماليزية والبنك المركزي الماليزي هذا العجز، وحاولت تداركه من خلال تأسيس جامعات تعنى بتأهيل إطارات تتناول المالية الإسلامية على وجه العموم والتكافل على وجه الخصوص من مقاربة تكاملية شاملة، غير أن الطريق لا يزال طويلا أمام هذا المبتغى.

1- محمد أكرم لال الدين، تجربة التأمين التعاوني الماليزية، مداخلة مقدمة في الملتقى الثالث حول التأمين التعاوني بكوالالمبور، ماليزيا، يومي 7-8/12/2011، ص 321.

2. استمرار اشتراك المشتركين:

فوجود الكثير من الخدمات ووسائل التسويق قد جذبت البعض ليشاركوا في التكافل إلا أنه في كثير من الأحيان وعندما يكون المشتركون في شدة أو مشقة من الناحية المالية يصير التكافل من الخدمات التي يعتزلونها بسهولة، وقد يكون ذلك لأنهم لا يرون فائدة أو ربحاً فورياً مباشراً من التكافل، وهو أمر طبيعي لأن التكافل ينفع الناس أكثر عند انتهاء مدة التكافل حيث تكون عندهم ودیعة تنفعهم مثلاً بعد التقاعد، وكذلك عندما يصيبهم الضرر في أي وقت خلال مدة التكافل أو التغطية، وتجاوز هذا الإشكال يكون بالقيام بالعمليات التوعوية بأهمية التكافل، والتأكيد على أهميته في ضمان أمن وسلامة النفس والأموال والعائلة في المستقبل.¹

3. عدم الحسم في قضايا شرعية عالقة:

من مواطن الضعف ومكامن التطوير في التكافل الإسلامي وجود قضايا شرعية عالقة أدى عدم الحسم فيها إلى تلبس بعض منتجات التكافل ببعض الشبهات الشرعية، ولعل أول القضايا التي شوشت على استقرار منتجات التكافل والانتقادات التي قدمت حول تكييف الإلزام بالتبرع، وظهور تكييف شرعي يميل إلى ابتغاء التكافل على التعاون.

ومن القضايا العالقة التي أثرت سلباً على صناعة التكافل الماليزي والتي تحتاج إلى تعميق البحث فيها وبيان تفصيلي لحكمها الشرعي، مشاركة شركات التكافل للمشاركين في الفائض التأميني لى أساس الحافز أو الجعالة، وكذا قضية المخاطر القابلة للتأمين والمصلحة التأمينية، وآخرها انتقاد شركات التكافل إلزامها بالاشتراك مع مؤسسة ضمان الودائع الماليزية ودفع رسوم لهذه الأخيرة بالرغم من أن التكافل يقوم على التبرع، وأن شركات التكافل ملزمة بنفس القانون بدفع قرض عند العجز وملزمة كذلك باتخاذ شتى أنواع الاحتياطات والتي منها إنشاء صندوق للاحتياط، والاشتراك في شركات إعادة التكافل.²

4. تداخل البعد التعاوني والتجاري:

هناك عدم ارتياح من قبل البعض لمبدأ صناعة التكافل الحالية حيث يتهمها بأنها أسست ابتداء على أنها تعاونية ولكنها سرعان ما اقتصر على الخدمات التجارية، حيث تفرض الشركات أحياناً دفع قسط تكافل عالي، أو تفرض دفع أجره للخدمات الخاصة، وهي أحياناً غير فعالة ولا سريعة في حل قضايا المشتركين ومتطلباتهم وأحياناً أخرى توجه تركيزها على الخدمات التي تتعلق بالاستثمارات قبل توفير

¹ - محمد أكرم لال الدين، الوضع المهني والاقتصادي لصناعة التكافل الحالية في باكستان وماليزيا، مرجع سابق، ص

17.

² - محمد أكرم لال الدين، تجربة التأمين التعاوني الماليزية، مرجع سابق، ص 322.

الحماية الكافية أو تحسين الخدمات القائمة، وقد يكون أيضا بسبب قلة الثقة بعنصر التعاون الموجود في التكافل، إذ أن التعاون لا يكون إلا بين المشتركين دون اشتراك الإدارة وحملة وثائق الأسهم لشركات التكافل فيها، الحاصل أن العلماء دعوا إلى تحسين الخدمات وفرض أسعار تنافسية ومناسبة للخدمات المقدمة وتطبيق تصور مقاصد الشريعة في التكافل والتي منها توفير خدمات التكافل للفقراء والمساكين والمحتاجين وتطويرها والقيام أيضا بالعمليات الخيرية، ويمكن استغلال أموال الزكاة الواجبة على شركات التكافل لهذا الغرض أيضا.¹

5. ضعف السرعة والكفاءة في توفير الخدمات:

إن من التحديات الحالية توفير الخدمات في أقصر وقت وبأسرع وقت ممكن بحيث يستمتع المشترك بفائدة التكافل في أسرع وقت ممكن عندما يصيبه الضرر، فمازالت الخدمات تحتاج إلى تحسين إذ أحيانا ولمبررات إدارية يتأخر موعد الاستجابة للمطالبات ودفع التعويضات، وبالإضافة إلى ذلك لا بد من التأكد من أن ممارسات التأمين محققة لمصلحة المشتركين، وأن تكون بنود العقد عادلة وواضحة ولا تتضمن شروطا تخالف مقتضى العقد ومقاصده، وهذا يعني أن التزام المستأمن بدفع القسط وقيامه به يجعله يستحق التعويض متى لحقه الضرر، ويلزم الصندوق السعي إلى تحقيق ذلك له في أقرب وقت ممكن.²

6. ضعف تطوير المنتجات وتوسيع الخدمات:

لا تزال صناعة التكافل قاصرة عن بلوغ خدمات مهمة منها الحماية من أخطار الكوارث الطبيعية التي بدأ يكثر حدوثها في ماليزيا، وتضرر الناس منها لما جرى من تغير مناخي في شتى أنحاء العالم، فمن التحديات التي تواجهها هذه الصناعة تغطية أوسع للاحتياجات التأمينية من حيث النوع والحجم، فتوسيع إطار التكافل سيكون ميزة للصناعة إذ أنها ستوفر خدمات أكثر مما توفرها خدمات التأمين التقليدي وتمضي فيه إلى أمد البعيد.³

7. عدم تكافؤ المنافسة مع شركات التأمين التقليدي:

لا شك أن أهم عامل يجذب المؤمنين إلى الاشتراك في التأمين هو مصداقية الشركة وفعالية خدماتها، وقد مثل هذان العاملان إلى حد ما عائقا للتوسع السريع لكثير من شركات التكافل الماليزية، حيث إنها وبسبب حداثة نشأتها وقلة تجربتها ومحدودية هياكلها المادية والبشرية، لم تتمكن من منافسة خدمات شركات التأمين التقليدية ذات التجربة العريقة، والهياكل المادية والبشرية الهائلة، وقد نجم عن هذه الهوة ضعف فعالية بعض شركات التكافل في تغطية التعويضات، واضطرار بعضها الآخر إلى

¹ - محمد لال الدين أكرم، الوضع المهني والاقتصادي لصناعة التكافل الحالية في باكستان وماليزيا، مرجع سابق، ص 17.

² - نفس المرجع أعلاه.

³ - محمد لال الدين أكرم، تجربة التأمين التعاوني الماليزية، مرجع سابق، ص 324.

الاستعانة بوسطاء من شركات تكافل تقليدية تتوفر على أنظمة متطورة لمتابعة التعويضات وتغطيتها، وتأسيس بعضها الآخر لشركات تكافل بالشراكة مع شركات تأمين تقليدية، وهذا إن عد عائقا غير أنه مرحلة طبيعية تعيشها أية شركة ناشئة والعيب هو التعثر في التخطيط لتخطي هذه المرحلة.¹

8. ضعف ثقافة التكافل وقلة التوعية الدينية:

يظهر من خلال الإحصائيات أن ثقافة التكافل في ماليزيا وإن كانت أفضل حالا من مثيلاتها في الدول الإسلامية الأخرى، غير أنها لا تزال تحتاج إلى مزيد من الوعي والعناية، وذلك أن نسبة اختراق شركات التكافل للسوق التأمينية ضعيفة مقارنة بالتأمين التقليدي، والأمر يعتمد على التوعية الدينية بضرورة الالتجاء إلى التكافل المنضبط بالضوابط الشرعية بدل التأمين التقليدي، فلا يزال كثير من المسلمين في ماليزيا يفضلون التأمين التقليدي على التكافل، لأنه يوفر في نظرهم مزايا خدمية لا توفرها شركات التكافل الناشئة، وكثير منهم لا يرى فارقا واضحا بين التكافل والتأمين التقليدي.²

المطلب الثاني: أسباب نجاح تجربة التأمين التكافلي الماليزية:

إن نجاح تجربة التأمين التكافلي الماليزية استندت على عدة أسباب وعوامل مكنتها من تحقيق مسعاها نحو العالمية، بالإضافة إلى المجهودات المبذولة من أجل ذلك، ونذكر بعض هذه الأسباب فيمايلي:

1. دعم الحكومة لا سيما البنك المركزي الماليزي:

لقد حظيت المصرفية الإسلامية والتكافل بدعم غير محدود من الحكومة الماليزية والبنك المركزي الماليزي، وهو ما ساعدها على القيام بمبادرات مهمة لتعزيز الصناعة المحلية ومكثها من دخول السوق العالمي، وقد تجسد هذا الدعم في قيام الحكومة بوضع الخطة الأساسية للصناعة المالية، المكونة من خطة إستراتيجية لمدة 10 سنوات (من عام 2001 إلى عام 2010) لتعزيز الصناعة المالية المتناولة لصناعة التكافل، وقد بادرت الحكومة أيضا بخطوة عملية من خلال تحييد بعض الضرائب وإعفاء بعضها الآخر، لفترة زمنية مرضية للشركات التي توفر خدمات التكافل لكي تشجع نشأة المزيد من شركات التكافل أو نوافذ التكافل في البلد، كما قامت أيضا بعرض رخص التشغيل لشركات التكافل العالمية التي تريد تقديم خدماتها وتشغل في ماليزيا، ولقد قامت في العام الماضي بخطوة تحرير

1 - محمد أكرم لال الدين، تجربة التأمين التعاوني الماليزية، المرجع السابق، ص 324.

2- نفس المرجع أعلاه، ص 325.

الصناعة المصرفية وعرض رخصتين جديدتين لشركات تكافل توفر خدمات التكافل العائلي، فهذه من بين المبادرات التي قامت بها الحكومة وهي دليل على دعمها وسعيها لإنجاح الصناعة المحلية.¹

2. التنافس الصحي:

ومما ساهم في نجاح الصناعة أيضا التنافس الصحي بين شركات التكافل الموجودة في البلد بحيث تقوم الشركات بشكل مستمر بتطوير منتجاتها وتنافس في توفير الخدمات في أسعار تنافسية الأمر الذي جعل رسوم الاشتراك في الخدمات في متناول معظم الناس، كما قامت أيضا بتنويع وسائل تسويق منتجاتها لتكون في متناول الجميع بما فيها توفير الخدمات عبر قناة البنوك، واستعمال شتى أنواع الإعلانات لجذب المشتركين وتحسين الخدمات لاسيما من ناحية السرعة في الاستجابة للمطالبات وحل مشاكل المشتركين، فكل هذه المبادرات دعت إلى المزيد من التطور، ومن الأدلة الواضحة على هذا التنافس الصحي قيام شركة (Etiqua Takaful) وشركة (Takaful Malaysia) باتفاق كبير لأجل إعادة تصنيف شركتهما (re-franding)، وقد ساهمت هذه الخطوة في زيادة وعي الناس بوجودهما وخدماتهما، ومن ثم جذب الناس إليهما.²

3. مهارة وكفاءة القوى العاملة:

إن صناعة التكافل في ماليزيا تنعم بالكثير من الخبراء والعمال ذوي الكفاءة والمهارة العالية في صناعة التكافل، وقد تمكنت هذه الصناعة من تصدير بعض الكفاءات إلى الدول الإسلامية لتطور شركات التكافل فيها، ويتوقع أن يكون لها أيضا جيل جديد من العمال المتمرسين، علما أن ماليزيا تتمتع بعدد من المؤسسات تقوم بتدريس وتدريب الطلبة على المبادئ الأساسية والمهارات المحتاج إليها للعمل في صناعة المالية الإسلامية بما فيها التكافل.³

4. وضوح الرؤية وإستراتيجية العمل:

لقد تميزت المؤسسات الماليزية عموما والمؤسسات المالية على وجه الخصوص بقوة التخطيط، وذلك من خلال التأكيد على وضوح الرؤية، والتسطير المحكم للأهداف والاستراتيجيات قبل مباشرة العمل، وقد استلهمت المؤسسات الماليزية هذه الرؤية من الرؤية الشاملة للحكومة الماليزية بزعامة رئيس الوزراء الأسبق تون محاضير محمد، والتي أطلق عليها اسم: رؤية 2020م (vision 2020) فقد تقدم تأسيس ماليزيا لصناعة التكافل وضع رؤية واضحة لها، وكذا وضع إستراتيجية قوية لإنجاحها من خلال إطار قانوني شامل تمثل في قانون التكافل سنة 1984م، وكذا التخطيط لرفد هذه الصناعة برأس مال

¹ - معمر حمدي، مرجع سابق، ص 121.

² - محمد أكرم لال الدين، الوضع المهني والاقتصادي لصناعة التكافل الحالية في باكستان وماليزيا، مرجع سابق، ص

12.

³ - معمر حمدي، مرجع سابق، ص 122.

بشري مؤهل، فأستت الحكومة الماليزية الجامعة الإسلامية العالمية سنة 1984م، لرفد المؤسسات الإسلامية عموماً والمالية على وجه الخصوص بإطارات متخصصة، ثم أسس البنك المركزي الماليزي الجامعة العالمية لتعليم المالية الإسلامية سنة 2005م، وكذا الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية سنة 2008م، لتطوير المنتجات المالية بما فيها التكافل وبحث قضايا التمويل الإسلامي الملحة، ودعمت مؤسسات تدريب إطارات المؤسسات المالية والتكافل الإسلامي، ولزمت شركات التكافل وضع ميزانية للبحوث ولتدريب إطاراتها، وقد صار عرفاً لدى شركات التكافل وضع رؤية وإستراتيجية للعمل وكذا الحضور المستمر لإطاراتها في المؤتمرات والندوات وورشات العمل والبرامج التدريبية.¹

5. قوة البنية التحتية:

تعرف البنية التحتية (Infrastructure) بأنها: الهياكل المادية والتنظيمية الأساسية اللازمة لتسيير المجتمع أو المؤسسة فعلى صعيد الهياكل التنظيمية، اتخذت ماليزيا خطوات نوعية لتأمين بنية تحتية متينة للتكافل الإسلامي، وقد تضمنت هذه البنية الخطوات الآتية:

- تأسيس قسم الصيرفة الإسلامية والتكافل سنة 2000م ضمن أقسام البنك المركزي الماليزي، يضطلع بشؤون المصارف الإسلامية وشركات التكافل اسمه:
(Department of Islamic Banking and Takaful)؛

- تعيين رسمي لأحد نواب محافظ البنك المركزي لمتابعة أعمال المصارف الإسلامية والتكافل؛
- تأسيس هيئة للرقابة الشرعية الوطنية تضم جملة من علماء الشريعة المتخصصين في الصيرفة الإسلامية والتكافل لإصدار الفتاوى الشرعية المتعلقة بالمصرفية الإسلامية والتكافل، وتسطير الأدلة الإرشادية للمنتجات المالية الإسلامية.

أما على مستوى الهياكل المادية فقد توفرت شركات التكافل الماليزية على أحدث البنايات جهزت بأرقى التجهيزات، كما استقدمت أحدث الأنظمة الخدمية، التي كلفتها ملايين الدولارات وقد أتى هذا الجهد أكله حيث كسبت شركات التكافل ثقة المتعاملين الذين تمتعوا بخدمات فعالة في دفع تعويضاتهم وترميم الأضرار التي لحقت بهم.²

1 - محمد أكرم لال الدين، تجربة التأمين التعاوني الماليزية، ص 312.

2 - نفس المرجع أعلاه، ص 316.

المطلب الثالث: الدروس المستخلصة من التجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي:

إن دراسة التجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي قدمت للدول عدة دروس ونتائج، إن تم أخذها بعين الاعتبار يمكن لأي دولة تحقيق ما أنجزته ماليزيا، ومن بين هذه الدروس:

- إن صناعة التكافل حققت منذ تأسيسها سنة 1984م وإلى يومنا هذا إنجازات نوعية شملت السياسات والقوانين والمنتجات؛

- إن أبرز ملامح نجاح صناعة التكافل الماليزية تحقيقها لنسبة نمو عالية وامتلاكها لأكبر سوق تكافلي في العالم بنسبة تقدر بـ 26% من أصول التكافل العالمي؛

- لقد اعتمد المجلس الاستشاري الشرعي الوطني التابع للبنك المركزي الماليزي والهيئات الشرعية لشركات التكافل في تطبيقها لصناعة التكافل، تكييف مجمع الفقه الإسلامي الدولي وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، غير أن ثمة اقتراح علاقة تعاقدية تقوم على أساس الوديعة تقدمت به الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية؛

- في ظل القيم الإسلامية وتطبيق مبادئ الاقتصاد الإسلامي حققت ماليزيا ارتفاعا في معدلات التنمية البشرية، والقضاء على الفقر والبطالة وحققت طفرة في الصادرات؛

- إن الحس الإسلامي لدى الشعوب الإسلامية كان له أبلغ الأثر في دعم وإنجاح مسيرة مؤسسات الاقتصاد الإسلامي بصفة عامة والتأمين التكافلي بصفة خاصة؛

أما عن الإنجازات التي حققتها شركة تكافل في ماليزيا خلال السنة المالية 2016م:

- حققت الشركة خلال سنة 2016م نسبة نمو في الاقتصاد قدرت بـ 11% في التكافل العام حيث بلغت 493.818 مليون رنجت ماليزيا مقارنة بـ 444.525 مليون رنجت ماليزي سنة 2015م، كما زادت نسبة النمو التكافل العائلي بـ 16% حيث بلغت سنة 2016 1081.528 مليون رنجت ماليزي مقارنة بـ 928.922 مليون رنجت ماليزي سنة 2015م؛

- كما حققت الشركة خلال سنة 2016م ارتفاعا في نسبة نمو إجمالي موجودات الشركة بـ 2.3% حيث بلغت 7221.016 مليار رنجت ماليزي مقارنة بـ 7053.537 مليار رنجت ماليزي سنة 2015م؛

- كما حققت الشركة سنة 2016 نسبة نمو في الأرباح قبل الضريبة وبعد الزكاة قدرت بـ 21% بلغت 229.384 ألف رنجت ماليزي مقارنة بـ 189.537 ألف رنجت ماليزي سنة 2015م؛

- وكانت الزيادة الكبيرة في الأرباح قبل الضرائب وبعد الزكاة نتيجة للاكتتاب الأفضل، ونتائج الاستثمار وارتفاع صافي الدخل من رسوم الوكالة الناشئة عن النمو في خدمات التكافل العام والعائلي.

- ومنه فإن صناعة التكافل لا تزال جديدة مقابل صناعة التأمين إلا أن مستوى اختراقها يعد كبيرا لصناعة جديدة، ويمكن استخلاص أيضا:
- إن اعتماد تجربة ماليزيا التنموية على القيم الإسلامية والمهارات التكنولوجية العالمية أدت إلى نجاح هذه الصناعة؛
 - لقد حققت صناعة التأمين التكافلي العديد من الإنجازات على الصعيدين الفني والشرعي، الفني والجزئي؛
 - لقد قدمت صناعة التأمين التكافلي البرهان العلمي على إمكانية توفير خدمات التأمين في إطار شرعي مكافئ ومنافس، ودون أن تحفه المخالفات الشرعية التي يعجز بها نظام التأمين التجاري؛
 - إن صناعة التكافل والتأمين الإسلامي لديها إمكانية هائلة للنمو في المستقبل فضلا عن ارتفاع الطلب على منتجات التكافل، وليس من قبل المسلمين فحسب بل غير المسلمين.

ملخص

من دراسة الفصل تبين أن ماليزيا من الدول التي اهتمت بمجال صناعة التأمين التكافلي، ونتج عن هذا الاهتمام وتطورا حقيقيا للسوق التكافلي الماليزي، حتى أصبحت التجربة الماليزية سندا تستعين به الدول الإسلامية في سبيل تطوير سوقها التكافلي، وتعد السبابة في إصدار قانون خاص بعملية التكافل الصادر عام 1984م، وقد ساندتها في ذلك البنك المركزي بالإضافة إلى العوامل التي ساعدت على نجاح هذه التجربة، وإيصالها لتحول مركزا مهما عالميا، لتحوز حصة معتبرة في السوق العالمي والتي تضمن لها مستقبلا مشرقا مع مرور الزمن، إلا أنها واجهت العديد من التحديات والعوائق التي تزداد مع مرور الزمن خصوصا بظهور أنواع أخرى من المخاطر، لذلك عليها مضاعفة الجهود والعمل الجاد والابتكار والإبداع ليكون التكافل منافسا قويا للتأمين التقليدي.

ومن خلال دراسة شركة تكافل ماليزيا للتكافل والتي كانت عبارة عن صورة مصغرة من السوق التكافلي الماليزي من حيث الأهداف والنشاطات وكذا المنتجات، خاصة باعتبارها أول شركة في السوق الماليزي، وتبين من خلالها أن هناك إقبال كبير على خدماتها وهذا يدل على نجاح التجربة الماليزية في كسب ثقة الجمهور، وهذا يساعد كثيرا على تجاوز العقبات، والنهوض بصناعة التأمين التكافلي محليا ودوليا.



من خلال دراسة موضوع التأمين التكافلي بين النظرية و التطبيق، دراسة تحليلية للتجربة الماليزية، تبين ان نظام التأمين التكافلي هو ضرورة عصرية، و قطاع اساسي في الاقتصاد و ذلك من خلال مساهمته و دوره في تحقيق الأمان، و محاولة الاجابة على التساؤل الرئيسي المطروح ضمن اشكالية البحث و هو: إلى أي مدى ساهم السوق الماليزي في تطوير صناعة التأمين التكافلي؟

حيث توجب التطرق الى الخطر و التأمين التقليدي كمدخل للموضوع حيث يمكن التعرض الى مفهوم التأمين التكافلي و الخصائص المميزة له، و رأي الفقه حول مشروعيته، حيث تبين جوازه بالقرآن الكريم و السنة النبوية الشريفة و ايضا آراء أهم العلماء المسلمين، و بالتالي اخذ صفة البديل الشرعي للتأمين التقليدي، كما تم ذكر أهم متطلبات و شروط صناعة التأمين التكافلي، و ايضا خصصت مساحة للحديث عن الفائض التأميني و طرق حسابه و كيفية توزيعه، حيث ان لكل مؤسسة طريقة خاصة بها في التعامل مع الفائض التأميني، و لها طرق لمعالجة و سد العجز في حالة عجز صندوق المشتركين، بعد ذلك تم دراسة بعض التجارب دراسة عامة، و هي تجربة السودان التي قامت بتحويل نظامها من النظام التقليدي الى نظام التأمين التكافلي عن طريق إصدار قانون الإشراف و الرقابة على أعمال التأمين سنة 1992، و كان أول ظهور لصناعة التأمين التكافلي هناك من خلال بنك فيصل الإسلامي السوداني سنة 1979، و التجربة السعودية التي قامت بتطبيق نظام مراقبة شركات التكافل في العالم، أما عن التجربة الباكستانية فهي قد بدأت بدعم هذه الصناعة منذ نشأة المحكمة الشرعية الفيدرالية عام 1980، و شجعت البنوك على التعامل دون فائدة، و هي الآن الصناعات المالية الإسلامية المتطورة في العالم، الا أن صناعة التكافل مازالت متأخرة قليلا .

أما عن الفصل التطبيقي، فقد خصص لدراسة التجربة الماليزية للتأمين التكافلي، حيث تعتبر من اكبر الأسواق العالمية في هذا المجال، و أول من أصدرت قانون التأمين التكافلي عام 1984، و يعتبر نظامها التكافلي الأكثر تطورا و تقدما من غيره، و نشاط سوقها واسع و فيه حتى شركات أجنبية أي أن سوقها استقطب حتى الاستثمار الأجنبي المباشر، و كانت دراسة شركة تكافل ماليزيا أبرز و أصدق مثال على نجاح السوق الماليزي ككل، و لا تزال ماليزيا تسعى الى أكثر من هذا النجاح و ذلك بدعم الدولة و البنك المركزي الماليزي و أيضا من خلال الخطط المستقبلية و الآفاق و المشاريع القادمة .

و بالنسبة لفرضيات البحث فقد تبين من خلال الدراسة ما يلي:

الفرضية الأولى: التي تقول أن هناك عدة فروق بين التأمين التكافلي و التأمين التقليدي، أن الأخير يعتمد على الربح و هو أولى اهتماماته، أما التكافل أهم مبادئه التعاون، هي فرضية خاطئة، لأن الفرق ليس هذا فقط، بل إن النظامين لديهما جوانب يتشابهان فيها مثل الأقساط الشهرية و تحمل

المصاريف، و دفع التعويضات، و يختلفان في عدة أمور كالأسس و المبادئ، و طبيعة إبرام العقود و أيضا طرق التعويض و توزيع الفائض التأميني، و كذا من الناحية الشرعية .

الفرضية الثانية: التي تقول أن موقف الفقه من التأمين التكافلي أنه جائز لتطابقه مع مبادئ الشريعة الإسلامية، هي فرضية صحيحة، لأن مبادئ التأمين التكافلي تبعده كل البعد عن الغرر و الجهالة و الربا، و أساس التكافل هو التبرع و التعاون، و هذا قد ثبت بالدليل من القرآن و السنة النبوية الشريفة و أيضا أجازة الفقهاء المسلمين و الباحثين .

الفرضية الثالثة : التي تقول أنه يمكن للتأمين التكافلي أن يكون بديلا شرعيا للتأمين التقليدي لأنه يتقيد بمبادئ الشريعة الإسلامية و يقوم على التعاون و لا تشوبه شائبة الربا، فرضية صحيحة، و ذلك ثبت فعليا من دراسة التجارب العالمية حيث يتبين اختراقه لسوق التأمين التقليدي و حجزه بمكان معتبر و إقبال الأفراد المسلمين و غير المسلمين عليه و أيضا بعد حصوله على القبول التام بالدليل القرآني و السنة النبوية .

الفرضية الرابعة : التي تقول أن هناك تفاوت بين تجارب صناعة التأمين التكافلي في العالم، و هي ليست بالناجحة، فرضية خاطئة، لأن معظم صناعات التكافل في العالم حققت نجاحا كبيرا، و التجارب المدروسة في هذا البحث خير دليل على ذلك بل و أكثر من ذلك حيث أصبحت صناعة التأمين التكافلي ضرورة عصرية، و لا بد منها في اقتصاديات الدول، و سوق التكافل في العالم دائم التطور و التوسع مع التطور التكنولوجي و زيادة الوعي بهذا النظام .

الفرضية الخامسة: التي تقول أن أبرز التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي هي نقص الوعي بمفهوم التكافل، و قلة الإمكانيات، و الكفاءات المهنية، فرضية صحيحة، حيث تبين من دراسة جميع التجارب أن قلة الثقافة التأمينية حالت دون تقدم هذه الصناعة، من طرف الأفراد و كذا العاملين في المجال، و أيضا الإمكانيات البشرية و الكفاءة المهنية قليلة جدا، و هي أحد أهم العراقيل لتقدم التكافل عبر العالم، بالإضافة إلى تحديات أخرى و هي حسب ظروف كل دولة .

نتائج الدراسة :

بعد دراسة الموضوع، تم التوصل إلى مجموعة من النتائج أهمها:

1. التأمين هو وسيلة حماية للفرد و المجتمع من تحمل الخسائر الناشئة عن مختلف الأخطار، و ذلك عن طريق الاشتراك بأقساط دورية لطرف معين و هو المؤمن مقابل نقل عبئ الخسارة له، و بهذا يتحوط من تحملها ؛

2. تعتبر شركات التأمين مؤسسات مالية ضمنية، دورها الادخار و الاستثمار عن طريق تعبئة المدخرات المالية الناتجة عن الأقساط المدفوعة من طرف المشترك و تقوم بإعادة توظيفها و استثمارها؛
3. يعتبر التأمين قطاع مهم جدا في اقتصاد أي دولة، و ذلك لسعيه إلى تحقيق استقرار المشروعات و بالتالي تحسين وضعية ميزان مدفوعات الدولة؛
4. بحث العلماء و الفقهاء و الباحثين عن بديل شرعي للتأمين التقليدي، و ذلك لأهميته و فائدته للفرد و الدولة فظهر ما يسمى بالتأمين التكافلي؛
5. التأمين التكافلي هو تأمين أساسه دفع بأقساط دورية بنية التبرع و التعاون على درئ الخسائر مع مجموعة من المشتركين؛
6. التأمين التكافلي يخلوا من الغرر و الجهالة ولا تشوبه شائبة الربا؛
7. عقد التأمين التكافلي هو اتفاق بين شركة التأمين التكافلي، لاعتبارها ممثلة لهيئة المشتركين أو شخص طبيعي أو قانوني على قبول عضو في هيئة المشتركين، و التزامه بدفع مبلغ مالي معلوم قسط على سبيل التبرع به؛
8. هناك عدة فروق جوهرية بين التأمين التقليدي و التأمين التكافلي، مثل المبادئ ونية دفع الأقساط و غيرها، و التي تمكن من معرفة نوع التأمين؛
9. هناك عدة شروط و متطلبات لنجاح صناعة التأمين التكافلي، منها أمور قانونية تحكم وتنظم سير العمليات التأمينية و منها أمور ثقافية و أخرى استثمارية؛
10. إعادة التأمين التكافلي هيا عملية تضمن سيرورة العمليات التأمينية، و قد حرم الشرع إعدادها في شركات التأمين التقليدي إلا في حالات جبرية و ذلك حسب شروط يجب أخذها بعين الاعتبار، أصدرتها هيئة المراجعة و المحاسبة؛
11. الفائض التأميني هو احد أهم الركائز في شركات التأمين التكافلي، وهو الرصيد المالي المتبقي في صندوق المشتركين من مجموع الأقساط التي قدموها، و استثماراتها بعد تسديد المطالبات و دفع التعويضات، و رصد الاحتياطات؛
12. تحتوي شركات التأمين التكافلي على جهاز رقابة شرعية، لمراقبة نشاطها إذا ما كان مطابقا لمبادئ الشريعة الإسلامية؛
13. التأمين التكافلي في السودان هو الانتقال من النظام التقليدي إلى نظام التأمين التكافلي، حيث كان أول ظهور لهذا الأخير في السودان من خلال بنك فيصل الإسلامي سنة 1979، و بهذا أصبحت نموذجا اقتصاديا في هذا المجال، و حققت نجاحا معتبرا كونها تجربة رائدة ؛

14. اهتمت المملكة العربية السعودية بالتأمين التكافلي اهتماما كبيرا لتحل الشركات التكافلية محل شركات التأمين التقليدية و بهذا تزايد عدد الشركات التكافلية بصفة كبيرة، مما أعطى دفعة مهمة لهذه الصناعة في العالم و الاقتصاد الإسلامي ككل؛

15. حققت باكستان نجاحا مهما في مجال التأمين التكافلي، برغم التحديات التي اعترضتها، إلا أن لها مستقبلا مشرقا بسبب توفرها على عوامل نجاح مهمة جدا تمكنها من تحقيق أهدافها؛

16. حظيت تجربة التأمين التكافلي الماليزية بدعم و مساندة كبيرين من الدولة و البنك المركزي الماليزي، كما اهتمت دوما بالبحث عن سبل تطوير التكافل و دراسة أهم التحديات التي تواجهها من أجل تجاوزها و هيا الآن من أكثر الدول تقدما و فعالية في صناعة التكافل في العالم، و مثال يحتذى به في محافل كبيرة و قدوة تمشي على خطاها الدول التي تسعى إلى تحقيق نفس إنجازاتها .

مقترحات الدراسة :

على ضوء النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة، يمكن تقديم المقترحات التالية :

1. ضرورة السعي إلى رفع تأهيل الشرعي و الفني و المالي للعاملين في قطاع التأمين التكافلي ؛
2. تسهيل وصول العملاء لخدمات التكافل من خلال التوسع الجغرافي؛
3. إنشاء مراكز أبحاث مخصصة في صناعة التأمين التكافلي؛
4. إعداد برامج توعية بطبيعة تكافل و أهدافه و مشروعيته، و أثره الإيجابي على الاقتصاد، عن طريق الندوات و الملتقيات الخ؛
5. القيام بتدريب الإطارات و تلقينهم قواعد و مبادئ التكافل، و تزويدهم بكافة المستحدثات الخاصة بعمليات التكافل؛
6. تطوير الأنظمة و القوانين و جعلها أكثر شمولاً و مرونة؛
7. رفع درجة الرقابة الشرعية و تشديد الخناق على ممارسات الشركة للتفطن بأي مخالفة لأحكام الشريعة الإسلامية ؛
8. دراسة العقبات و التحديات و ابتكار حلول لتجاوزها للنهوض بصناعة التأمين التكافلي ؛
9. ابتكار و تطوير المنتجات المقدمة في التأمين التكافلي لمواكبة احتياجات السوق ؛
10. ضرورة عقد علاقات تعاون بحثية بين الجامعات و المؤسسات البحثية التي تعني بالتكافل الإسلامي لنقل الخبرات و بالتالي اختصار زمن تطوير المؤسسات البحثية المحلية؛
11. ضرورة عقد علاقات تعاون مع مؤسسات التكافل الفاعلة في ماليزيا، للتعرف المباشر على الخبرة الماليزية في هذا المجال، و نقل أفضل تطبيقاتها ؛
12. العمل على توجيه صناعة التأمين التكافل إلى غير المسلمين .



قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

المصادر

- القرآن الكريم.
- السنة النبوية الشريفة

1- الكتب:

1. جديدي معراج - مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري - ط2 - ديوان المطبوعات الجامعية- الجزائر 1999.
2. حربي محمد عريفات - سعيد جمعه عقل - التأمين وادارة الخطر - النظرية والتطبيق - دار وائل للنشر والتوزيع - عمان - الاردن 2008
3. حسين حامد حسان - حكم الشريعة الإسلامية في عقود التأمين - دار الاعتصام - القاهرة - مصر . 1976
4. زيد منير عبوي - ادارة التأمين والمخاطر- دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع - الاردن 2006
5. عز الدين فلاح - التأمين مبادئه و انواعه - دار اسامة للنشر والتوزيع - عمان - الاردن 2008
6. علي محيي الدين القره داغي - التأمين التكافلي الاسلامي دراسة فقهية اصيلة مقارنة بالتأمين التجاري معاك تطبيقات العملية - دار البشائر الاسلامية - بيروت - لبنان ج2 2011
7. محمد مختار نغمات - التأمين التجاري والتأمين الاسلامي بين النظرية والتطبيق - المكتب الجامعي الحديث - الاسكندرية - مصر 2005
8. محمد نضال الشعار- اعادة التأمين الاسلامي والاشتراك مع الشركات التقليدية المعيار الشرعي على هيئة المحاسبة والمراجعة
9. ناصر عبد الحميد - التأمين التكافلي التطبيق العملي للاقتصاد الاسلامي التحديات والمواجهة - مركز الكتاب للنشر- القاهرة - مصر 2010
10. وهبه الزحيلي - المعاملات المالية المعاصرة - دار الفكر المعاصر- دمشق - سوريا 2002

2- المذكرات

1. احمد سالم ملحم - اعادة التأمين وتطبيقاتها في شركات التأمين الاسلامي بحث مقدم الى مؤتمر التأمين التعاوني (ابعاده وافاقه و موقف الشريعة منه) الاردن 12.11.2010. افريل 2010

قائمة المصادر والمراجع

2. حمد ليبيا - التأمين التعاوني وتطبيقاته في بنك الجزيرة بالمملكة العربية السعودية وشركة اخلاص للتكافل بماليزيا - دراسة تحليلية - مقارنه اطروحة الدكتور في قسم الفقه واصول الفقه - الجامعة الاسلامية العالمية - ماليزيا 2007
3. عامر حسن عفاة - اطار مقترح لنظام محاسبي لعمليات شركة التأمين التكافلي في ضوء الفكر المحاسبي الاسلامي - مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير والمحاسبة والتمويل - الجامعة الاسلامية بغزه - فلسطين 2010
4. لعور صدرة - التأمين على اخطار المؤسسة - دراسة حالة تأمين خسائر الاستغلال - مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص بنوك وتأمينات 2005/2004 قسنطينة
5. معمر حمدي، نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق- دراسة بعض التجارب الدولية - مذكرة ماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012.
6. ياسمين خلفوني - التأمين واعادة التأمين - دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات - وكالة الحراش - مذكرة لنيل شهادة مهندس دولة في التخطيط والاحصاء - تخصص ماليه والحساب المخاطرة - المعهد الوطني للتخطيط والاحصاء بين عكنون 2008/2007 .

3-المؤتمرات والملتقيات

1. امنة بوزينة - شركات التأمين التكافلي - تجربة شركة سلامة للتأمينات الجزائر- الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي وافاق التطوير- تجارب الدول - جامعه حسيبة بن بوعلي الشلف - كليه العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير 2012/12/04.03.
2. امين حزب الدوسكي - التأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة - المؤتمر السنوي الثاني والعشرون - جامعة الامارات العربية المتحدة يومي 14.13 ماي 2014.
3. صناعة التكافل الماليزية من سنة 1983-2010، موسوعة التمويل والاقتصاد الإسلامي، متاح على الموقع التالي :

www.iefpedia.com/arab/p12648

تاريخ الإطلاع: 2017/03/31

4. فيصل بهلول - عفاف خويلد - مداخلة بعنوان التأمين التكافلي الاسلامي كبديل لتأمين التجارة التقليدي في الجزائر - الملتقى الدولي السابع جامعه حسيبه بن بوعلي الشلف يومي 04.03 ديسمبر

2012

قائمة المصادر والمراجع

5. محمد أكرم لال الدين، تجربة التأمين التعاوني الماليزية، مداخلة مقدمة في الملتقى الثالث حول التأمين التعاوني بكوالالمبور، ماليزيا، يومي 7- 2011/12/8.

6. محمد شنشونة - انفال حدة خبيزه - تطور صناعة التأمين التكافلي وافاقه المستقبلية - تجارب بعض الدول العربية مداخلة في الملتقى الدولي السابع - جامعة حسبية بن بوعلي الشلف يومي 04.03

ديسمبر 2012

4- الجريدة الرسمية

1. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 13 الصادرة بتاريخ 1995/03/08 الامر رقم 07/95 المؤرخ في 1995/01/25 المتعلق بالتأمينات

5- المواقع الالكترونية

1. حسين عباس حسين الشمري - مفهوم الخطر - (منتديات جامعه بابل) متاح على المواقع الالكترونية:

www.nobabylon.com

تاريخ الاطلاع: 2017/01/03

6- التقارير السنوية:

1. Syarikat takaful malaysia, Annual Report 2011.
2. Syarikat takaful malaysia, Annual Report 2013.
3. Syarikat takaful malaysia, Annual Report 2014.
4. Syarikat takaful malaysia, Annual Report 2015.
5. Syarikat takaful malaysia, Annual Report 2016.

المخلص:

تهدف هذه الدراسة التي تبحث في موضوع التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق مع دراسة تحليلية للتجربة الماليزية إلى تسليط الضوء على الدور الهام للتأمين التكافلي في أي إقتصاد، وذلك من خلال التعرض لإطاره النظري وإبراز مشروعيته بالقرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، وأيضا المقارنة بينه وبين التأمين التقليدي لتسهيل التفريق بينهما، حيث تبين أن له خصائص تميزه وأن لصناعاته عدة متطلبات وشروط، كما توضح أن لديه آلية تطبيق منفردة وتبين ذلك من خلال علاقاته التعاقدية وطريقة تصرفه في الفائض التأميني وكذا العجز، وبعد الإشارة لبعض التجارب الدولية تبين أن التأمين التكافلي لاقى نجاحا كبيرا يعود لإمتلاك هذه الدول عوامل وأسباب عديدة للنجاح، كما يواجه تحديات وعوائق ابطأت من سرعة هذا النجاح، وتعد التجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي أنجح التجارب وأكثرها تطورا لمواردها المالية والبشرية ودعم حكومتها وبذلك أصبحت مثال يحتذى به في المحافل الدولية.

الكلمات المفتاحية: الخطر، التأمين، التأمين التكافلي، التأمين التقليدي، الفائض التأميني، العجز التأميني.

Résumé:

Le but de cette étude, qui examine la question de l'assurance Takaful entre la théorie et la pratique d'une étude analytique de l'expérience de la Malaisie pour souligner l'importance du rôle d'assurance Takaful dans toute économie, par une exposition au cadre théorique et de mettre en évidence la légitimité du Saint Coran et la Sunna, et aussi la comparaison entre lui et l'assurance traditionnelle pour faciliter de faire la différence entre eux, où il a été constaté que les caractéristiques de l'excellence et à l'industrie plusieurs exigences et conditions, et explique qu'il a appliqué un mécanisme unique montre à travers des relations contractuelles et la façon dont son comportement dans l'excédent d'assurance ainsi que le déficit, et après la référence à une certaine expérience internationale montre que Walt Takaful Secrétaire a rencontré un grand succès en raison de la possession de ces pays pour de nombreux facteurs et les raisons de succès, est également confronté à des défis et des obstacles a ralenti la vitesse de ce succès, L'expérience de la Malaisie dans les ressources financières et humaines industrie de l'assurance Takaful expériences les plus réussies et les plus sophistiqués pour soutenir son gouvernement et est ainsi devenu un exemple dans les forums internationaux.

Mots-clés: Risques, assurance, assurance Takaful, assurance traditionnelle, assurance surplus, l'assurance-invalidité.