

## منتجات التأمين التكافلي في الجزائر: الواقع والمأمول Tontine Products in Algeria: Reality and Hope

بن علي صليحة\*

جامعة ابن خلدون تيارت؛ الجزائر

تاريخ الإستلام: 2022/03/24 تاريخ القبول: 2022/06/22 تاريخ النشر: 2022/09/12

### ملخص:

تساهم صناعة التأمين التكافلي في التنمية الاقتصادية للبلاد، لهذا سن المشرع الجزائري مرسوما تنفيذيا يكرس فيه وجود شركات تسوق منتجات تأمين تكافلية مبنية على أحكام الشريعة الإسلامية تهدف لترسيخ التعاون والتكافل بين أفراد المجتمع؛ إلا أن حداثة شركات التأمين التكافلي جعلها تواجه واقع مليء بالتحديات سواء من حيث ضعف دراية العاملين في الشركات بالمسائل الفنية والشرعية للتكافل أو من قلة الوعي بقيمة هذا التأمين بالإضافة إلى انحصار منتجاته في بعض الخدمات، لكن هذه التحديات يمكن مواجهتها بوسائل تكنولوجية لتطوير صناعة التأمين التكافلي مستقبلا.

**الكلمات المفتاحية:** التأمين التكافلي؛ التعاون؛ الأحكام الشرعية؛ منتجات التأمين؛ التنمية الاقتصادية.

### Abstract:

The tontine industry contributes to the economic development of the country. That is why the Algerian legislator enacted an executive decree dedicating the presence of companies that market tontine products based on the provisions of Islamic Sharia aiming to consolidate cooperation and solidarity among members of society. However, the modernity of tontine companies made them face a reality full of challenges, whether in terms of the lack of knowledge of these companies' employees about the technical and legal issues of tontine, or the lack of awareness of the value of tontine, in addition to limiting its products to some services, but these challenges can be faced by technological means to develop the tontine industry in the future.

**Keywords:** Tontine; Cooperation; Legal rulings; Insurance products; Economic development.

\* المؤلف المراسل.

## مقدمة:

تعد صناعة التأمين التكافلي في الجزائر خطوة هامة نحو خلق سوق موازية للتأمين التجاري، غير أن ذلك يساهم في تطوير الاقتصاد الوطني لكونه يستجيب لتطلعات أفراد المجتمع الذي ينفر من التأمين التقليدي لأن منتجاته تنطوي على الغرر والربا لهذا فهو محرم شرعا، بينما يهدف التأمين التكافلي إلى تجسيد مبادئ الشريعة الإسلامية بالتعاون وتكافل بين الأفراد وفق أحكامها الشرعية.

والملاحظ أن التأمين التكافلي لا يهدف إلى الربح لكنه يساهم في توطيد أواصر الأخوة والتعاون بين أفراد المجتمع وفق مبادئ ومقاصد الشريعة الإسلامية كونه يقوم على أساس الالتزام بالتبرع من المشتركين لمصلحتهم، لتلافي الأخطار ومواجهتها بتحمل آثارها المادية والمعنوية التي تلحق ضررا بأحد المشتركين.

مما لا شك فيه أن هذا النوع من التأمينات شهد نموا ملحوظا في السنوات الأخيرة على المستوى الدولي ما جعله منافسا قويا للتأمين التجاري، حيث يلاحظ تنامي عدد شركات التأمين التكافلي مع تزايد الطلب على منتجاتها التكافلية، غير أن هذه الصناعة التأمينية التكافلية لا تزال في بداياتها في الجزائر لأن اهتمام المشرع منذ الاستقلال كان منصبا على تنمية سوق التأمين التجاري وتطويره داخل الوطن وخارجها، إلى غاية صدور المرسوم التنفيذي رقم 09-13 المحدد للقانون الأساسي النموذجي لشركات التأمين ذات الشكل المتعاضدي ثم أتبعه بالمرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي.

بهذا المرسوم الأخير أرسى دعائم لممارسة نشاط التأمين التكافلي وتسويق منتجاته المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، لكنه جاء في مواد معدودة وغير مفصلة لكافة

الجوانب الفنية والشرعية والتنظيمية، لهذا فإن واقع ازدهار الصناعة التأمينية التكافلية تواجه تحديات يعيقها خصوصا ما يتعلق بالجانب التنظيمي والفني وكذا الشرعي ناهيك عن الضعف المعرفي للعاملين في هذا المجال بأحكام الشريعة الإسلامية في المعاملات المالية بالإضافة إلى تدني مستوى الثقافة التأمينية مما يضيق نطاق تسويق المنتجات التأمين التكافلي، غير أن تكاثف الجهود والاستعانة بوسائل تكنولوجية متطورة كفيل بتطوير وتسويق منتجات هذه الصناعة وازدهارها في الجزائر.

على هذا نطرح الإشكال التالي ما هو واقع صناعة منتجات سوق التأمين التكافلي في الجزائر؟ وما هي التحديات التي تواجهها مستقبلا وسائل تطويره هذا النوع من التأمين؟

للإجابة عليه تم اعتماد المنهج التحليلي لدراسة المرسوم التنفيذي الذي يكرس صناعة التأمين التكافلي في الجزائر ودراسة ما جاء به المرسوم التنفيذي رقم 21-81 ومنه تحليل معطيات تطبيقه في الواقع وصعوبات تسويق منتجاته وما يواجهه من تحديات، وبناء على ذلك وضعنا الفرضيات التالية:

- الظروف المحيطة بوجود التأمين التكافلي في سوق التأمين.

-دراسة واقع الثقافة التأمينية في الجزائر.

- إيجاد حلول لتنمية وتطوير التأمين التكافلي في الجزائر.

على ضوء هذه الفرضيات حددنا الأهداف المرجوة من هذه الدراسة وهي كالاتي:

-عرض واقع التأمين التكافلي في الجزائر.

-الاطلاع على تجربة شركة "سلامة للتأمينات".

-مواجهة التحديات المعيقة لتطوير التأمين التكافلي .

- العمل على بناء قواعد ثابتة لتسويق التأمين التكافلي في الجزائر.

من ثمة تم وضع منهجية لهذه الورقة البحثية بالتقسيم الثنائي ومنه جاءت الخطة في مبحثين؛ الأول يتعلق بواقع سوق التأمين التكافلي في الجزائر ومنتجاته، حيث تم التطرق لسوق التأمين وتنظيمه في التشريع الجزائري وهذا استدعى منا الكشف عن وجود شركة "سلامة للتأمينات" وتطلعاتها في السوق التأمينية.

بينما في المبحث الثاني ارتأينا واجب التفصيل في التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي ووسائل تطويره، حيث تم توضيح هذه التحديات على الصعيدين الوطني والدولي ثم البحث في وسائل تطوير صناعة التأمين التكافلي في المستقبل بما فيه من العمل على نشر الثقافة التأمينية وكذا توسيع مجال تسويق منتجات هذا النوع من التأمين وذلك بدراسة تجارب الدول الباقية إلى اعتماده والاستفادة منها لبناء التنمية الاقتصادية .

### المبحث الأول: واقع سوق التأمين التكافلي في الجزائر ومنتجاته

تولى المشرع الجزائري منذ الاستقلال بإصدار عدة نصوص تنظيمية لتسيير سوق التأمين في الشكل التعاضدي إلى جانب التأمين التجاري الذي وضعه بموجب قانون التأمينات في سنة 1995، وأقر ضمن أحكامه بإمكانية إنشاء شركات تعاضدية تباشر نشاطا تأمينيا بواسطة منتجاتها، ويعد هذا إقرار ضمني بوجود فكرة التعاضد في شكل شركة غير تجارية تكون متاحة لكل الأشخاص مهمتها تلبية احتياجات اجتماعية أو القيام بإنتاج مشترك، ومن شروطها التوزيع العادل للأرباح بين المشاركين والمساواة في الحقوق والتسيير والمراقبة، ما يعنى الاعتراف بفتح المجال لصناعة سوق التأمين التكافلي، غير أن ما جاء به المرسوم التنفيذي رقم 21-81 تكريس حقيقي بوجود هذه الصناعة التأمينية، ويتم شرحه في (المطلب الأول).

في هذا الصدد تجدر الإشارة بوجود شركة في الساحة الجزائرية تمارس صناعة التأمين التكافلي تدعى شركة "سلامة للتأمينات" لها منتجات عديدة وتباشر نشاطها في ضل تحديات تعيق نطاق تسويق خدماتها إلا أنها ترفع التحدي وتتطلع لتقديم حلول وخبرات تأمينية تكافلية مبتكرة ومتنوعة لحماية الممتلكات تكون أحكام الشريعة الإسلامية من حيث تطبيقها لمبدأ "التكافل" ما يتم التطرق إليه في (المطلب الثاني).

### المطلب الأول: سوق التأمين التكافلي وتنظيمه في التشريع الجزائري

نظم المشرع فكرة التعاون والتكافل ضمن عدة نصوص قانونية لكنه في البداية لم يضع أسسا حقيقية لصناعة سوق التأمين التكافلي ما نراه في (الفرع الأول)، بينما مؤخرا كرس وجود المنتجات التأمينية التكافلية ضمن نص المرسوم التنفيذي رقم 21-81 وأقام بذلك دعائم لصناعة وممارسة التأمين التكافلي في الجزائر ما يتم تفصيله في (الفرع الثاني).

#### الفرع الأول: التنظيم القانوني للتأمين التكافلي

ظهر التأمين التجاري قديما وانتشر في العالم حيث كانت تمارسه أغلب مؤسسات وشركات التأمين كونه يهدف إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح المادي، أما في الجزائر كان سوق التأمين محتكرا من قبل الدولة منذ الاستقلال إلى غاية تقريرها فتح المجال للمنافسة بين المؤسسات الممارسة لهذا النشاط التأميني التجاري وذلك بسن قانون ينظم هذا القطاع يتمثل في الأمر رقم 95-07 الذي تم تعديله العديد من المرات<sup>1</sup>، وهو يهدف إلى تطوير نشاط

<sup>1</sup> - الأمر رقم 95-07 مؤرخ في 25 يناير سنة 1995 المتعلق بقانون التأمينات، ج ر ج عدد 13 المؤرخ في 1995/03/8 المعدل والمتمم بالقانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فبراير سنة 2006، ج ر ج عدد 15 المؤرخة في 2006/03/12، والقانون رقم 06-24 المؤرخ في 26 ديسمبر 2006 المتضمن قانون المالية لسنة 2007، ج ر ج عدد 85 المؤرخة في 27 /12/ 2006، والأمر رقم 08-02 المؤرخ في 24 يوليو سنة 2008 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2008، ج ر ج عدد 42 المؤرخة في 27 /07/ 2008، وبالأمر 10-01 المؤرخ في 26 غشت سنة

التأمين تنميته وتحسين نوعية منتجاته من الخدمات التي يقدمها وبالتالي العمل على تنويع قنوات التوزيع وانتشارها، حيث أصبح يتكون من شركات عمومية إلى جانب شركات خاصة.

مما لاشك فيه أن فكرة التعاون متأصلة في المجتمع الجزائري لهذا تم بإنشاء صناديق التأمين التعاونية "تعاضديات"<sup>1</sup>، والتي جاءت إثر صدور نص تنظيمي يتعلق بالترخيص لتعاونية التأمين الجزائرية الخاصة بعمال التربية والثقافة بإجراء بعض عمليات التأمين من خلال القرار الممضي بتاريخ 29 ديسمبر 1964 الذي يرخص بوجود هذه التعاونية<sup>2</sup>.

في أواخر التسعينيات تمت المصادقة على الاتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات عن طريق المرسوم الرئاسي رقم 96-144 ممضي في 23 أبريل 1996 الذي ينص على إنشاء المؤسسة الإسلامية للتأمين<sup>3</sup>.

كمرحلة تالية عمد المشرع إلى الإقرار بتأسيس شركات التأمين ذات الشكل التعاضدي بموجب المرسوم التنفيذي رقم 09-13 الممضي في 11 يناير 2009 المحدد للقانون

2010 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2010 وبالقانون رقم 13-08 المؤرخ في 30 ديسمبر 2013 المتضمن قانون المالية لسنة 2014، ج ر ج عدد 68 المؤرخة في 2013/12/30.

<sup>1</sup> -التعاضدية: شركة مفتوحة لكل الأشخاص مهمتها تلبية احتياجات اجتماعية أو القيام بإنتاج مشترك، ومن شروطها التوزيع العادل للأرباح بين المشاركين والمساواة في الحقوق والتسيير والمراقبة ويوجد نوعان من التعاضديات: تعاضديه المستهلكين وتعاضديه أصحاب المشاريع، غير أنه يوجد فرق بين التعااضد والتكافل في القانون.

<sup>2</sup> -القرار الممضي بتاريخ 29 ديسمبر 1964 المتضمن الترخيص لتعاونية التأمين الجزائرية الخاصة بعمال التربية والثقافة بإجراء بعض عمليات التأمين، ج ر ج عدد 10 المؤرخة في 1965/2/2.

<sup>3</sup> -المرسوم الرئاسي رقم 96-144 ممضي في 23 أبريل 1996، المتضمن المصادقة على الاتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، ج ر ج عدد 26 المؤرخة في 1996/04/24.

الأساسي النموذجي لهذه الشركات<sup>1</sup>، والذي جاء تطبيقاً لنص المادة 215 من الأمر رقم 07-95 المتضمن قانون التأمينات الذي سمح بإنشاء هيئات تأمين في شكل شركة مساهمة أو شركة تعاضدية، وبهذا كرس المشرع إمكانية إنشاء شركات تأمين غير ربحية.

مؤخراً أصدر المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي<sup>2</sup> تطبيقاً لأحكام المادة 203 مكرر من قانون التأمينات، وهذا ما يتم تفصيله لاحقاً.

### الفرع الثاني: إرساء دعائم التأمين التكافلي من خلال المرسوم التنفيذي رقم 21-81

الجدير بالذكر أن الفقيه أحمد عبد الرزاق السنهوري عرف التأمين التكافلي على أنه: " ليس إلا تعاوناً منظماً بين مجموعة من الناس لدفع الأخطار وتفتيتها، بحيث إذا تعرض بعضهم لخطر ما؛ تعاون الجميع على مواجهته بتضحية قليلة يبذلها كل منهم يتلافون بها أضراراً جسيمة تلحق بمن نزل الخطر منهم، لولا هذا التعاون"<sup>3</sup>، حيث بدأت ممارسته في أواخر هذا القرن من قبل بعض مؤسسات التأمين بعد تسميته بالتأمين التعاوني أو التكافلي إذ حددت الغاية منه بتحقيق التعاون بالتخفيف من آثار الأخطار والكوارث التي قد تصيب بعض المشتركين فيه، حيث انبثقت فكرة هذا التأمين التكافلي من التأمين التبادلي ذو البعد

<sup>1</sup> - المرسوم التنفيذي رقم 09-13 الممضي في 11 يناير 2009 المحدد للقانون الأساسي النموذجي لشركات التأمين ذات الشكل أتعاضدي، ج ر ج عدد 3 المؤرخة في 2009/01/14.

<sup>2</sup> - المرسوم التنفيذي رقم 21-81 الممضي في 23 فبراير 2021 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي، ج ر ج عدد 14 المؤرخة في 2021/2/28.

<sup>3</sup> - بدار صالح، التأمين الإسلامي التكافلي، في ملتقى: التأمين كمحور فعال للتنمية الاقتصادية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 17-21 جويلية 2005، ص 108.

الضيق<sup>1</sup>، بينما عنصر التكافل في هذا النوع لا يقتصر على أصحاب مهنة أو حرفة معينة بل يمتد إلى مختلف الميادين فيشمل أفراد ومؤسسات خاصة وعامة، بالإضافة إلى أن تنظيمه يعتمد على أحكام الشريعة الإسلامية.

من هذا المنطلق وضع المشرع الجزائري اللجنة الأولى لهذا لنشاط التأمين التكافلي بموجب المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي ونظمه من خلال 27 مادة موزعة على ثلاث فصول؛ حيث وضع تعريف للمصطلحات الهامة في أحكامه العامة، ثم فصل ضمن الفصل الثاني شروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي، وختمه بما جاء في الفصل الثالث بتنظيم وتسيير شركات هذه الشركات. ومن الضروري توضيح النقاط الهامة التي أشار إليها هذا النص القانوني إذ وضع نوعين من التكافل؛ العائلي والعام<sup>2</sup>، وفصل بين حساب الشركة وصندوق المشاركين، وجعل جعل من التأمين التكافلي نظام يعتمد أسلوب تعاقدية ينخرط فيع أشخاص طبيعيين ومعنويون إذ يتعهدون تقديم المساعدة لبعضهم البعض ويشترط أن يوافق نشاطهم التأميني مبادئ الشريعة الإسلامية ويحترمها<sup>3</sup>، بينما أقر لشركات التأمين التجاري<sup>4</sup> فتح "نافذة" لممارسة عمليات التأمين

<sup>1</sup> - التأمين التبادلي هو اتفاق شخصان أو أكثر من نفس المهنة على تأسيس جمعية لتعويض المتضرر منهم نتيجة أخطار معينة. - داودي الطيب، كردودي صبرينة، التأمين التكافلي: مفهومه وتطبيقاته، مجلة الإحياء، (دب ن)، عدد 15 (ب س ن)، ص.ص 147-166، ص 149.

<sup>2</sup> - حسب المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي، فإن التكافل العائلي يوافق التأمين على الأشخاص، بينما التكافل العام يوافق التأمين على الأضرار.

<sup>3</sup> - المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي.

<sup>4</sup> - قرار مؤرخ في 4 نوفمبر 2021 الذي يتمم القرار المؤرخ في 8 يوليو 2001 المتضمن اعتماد شركة التأمين "التأمينات العامة المتوسطة"، ج ر ج عدد 94 المؤرخة 2021/12/15، والذي يمنح الاعتماد لهذه الشركة قصد ممارسة عمليات التأمين التقليدي التجاري وكذا عمليات التأمين التكافلي العام في شكل "نافذة" والمتمثلة في: الحوادث، المرض، أجسام العربات البرية والحديدية والجوية والبحرية بالإضافة إلى المسؤولية المدنية وكذا القروض والكفالة والحماية القانونية وإعادة التأمين التكافلي.

التكافلي بشكليته العائلي والعام<sup>1</sup>، وحدد النماذج التي يمكن ممارسة الاستغلال بوحدة منها<sup>2</sup> وأوكل تحديد الأجر لإدارة رقابة التأمينات.

فضلا عن ذلك أوجب هذا المرسوم التنفيذي رقم 21-81 على الشركة التي تمارس التأمين التكافلي بإيجاد لجنة الإشراف الشرعي وفصل في شروط تعيينها وكيفية عملها<sup>3</sup>، ثم شرح طريقة التسيير المالي هذه الشركات في الفصل الثالث منه<sup>4</sup>، وأوضح إمكانية لجوء شركات التأمين التكافلي في حالة الضرورة إلى شركات إعادة التأمين التجاري بعد قرار لجنة الإشراف الشرعي، الذي يبدو قرارا استشاريا بوجود شركات إعادة التأمين التكافلي التي يجب اللجوء إليها في الأصل<sup>5</sup>.

من هذا المنطلق نجد شركة التأمين "التأمينات العامة المتوسطة" وشركة التأمين "كرديف الجزائر" تحصلتا على الاعتماد بشأن ممارسة عمليات التأمين التكافلي، غير أن شركة السلامة للتأمين كانت سباقة لممارسة هذا النشاط حيث تعد رائدة في تقديم خدمات التأمين التكافلي، لهذا كان لزاما التطرق إليها وكشف تطلعاتها في هذا المجال.

وقرار آخر مؤرخ في 4 نوفمبر 2021 المتمم للقرار المؤرخ في 11 أكتوبر 2006 المتضمن اعتماد شركة التأمين "كرديف الجزائر"، ج ر ج عدد 95 المؤرخة في 2021/12/23. بمنح الاعتماد لهذه الشركة التي تمارس التأمين التجاري قصد ممارسة عمليات التأمين التكافلي في شكل "نافذة" فيما يخص؛ الحوادث، المرض، المساعدة، الحياة والوفاء، الزواج والولادة، ما يتعلق بالأموال والاستثمار، الرسمة، تسيير الأموال الجماعية، الاحتياط الجماعي.

<sup>1</sup> - المادتين 4 و5 من المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي.

<sup>2</sup> - المادة 9 من المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي.

<sup>3</sup> - المواد 15 وما يليها من المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي.

<sup>4</sup> - المواد 21 وما يليها المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي.

<sup>5</sup> - المواد 25 و26 من المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي.

## المطلب الثاني: وجود شركة "سلامة للتأمينات" وتطلعاتها

في هذا الإطار من الضروري التطرق لوجود شركة "سلامة للتأمينات" ذات الصبغة الدولية التي تنشط في سوق التأمين الجزائرية ولكن باستعمال مبادئ الشريعة الإسلامية، وأحكامها في المعاملات المالية حسب (الفرع الأول)، ورغم ما تواجهه من تحديات، إلا أنها تملك نظرة متفائلة للمستقبل بما لها من تطلعات تواجهها الظروف الحالية عن طريق تجسيد المبادئ الإسلامية وتجنب المعاملات المالية الربوية بوجود هيئة للرقابة الشرعية ما يساهم في كسب ثقة المتعاملين معها من خلال (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: شركة سلامة للتأمينات في الجزائر

شركة سلامة للتأمينات هي في الأصل الشركة العربية الإسلامية للتأمين وهي إحدى الشركات الرائدة في تقديم حلول وخبرات تأمينية تكافلية مبتكرة ومتنوعة لحماية الممتلكات متوافقة مع الشريعة الإسلامية من حيث تطبيقها لمبدأ "التكافل" في أنحاء العالم منذ أن تم إنشائها في إمارة دبي عام 1979، وتضم ست شركات<sup>1</sup> هي: الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، جمهورية مصر العربية، السنغال، الأردن، الجزائر وشركة إعادة التكافل في تونس، وبهذا تعتبر شركة سلامة للتأمين إحدى الفروع التابعة للشركة العربية للتأمين "إياك" الإماراتية ومقرها السعودية، والتي تم اعتمادها سنة 2006 في الجزائر إذ تنفرد بتقديم خدمات التأمين التكافلي في 150 نقطة بيع على التراب الوطني، وتتنوع منتجاتها بين ما تقدمه كمنتجات عامة للشركة ومنتجات التكافل في شركة "سلامة" للتأمين<sup>2</sup>، حيث

<sup>1</sup> - حرز الله كريم، التجربة الجزائرية الخاصة بنظام التأمين التكافلي "شركة سلامة للتأمينات نموذجاً"، دفاثر البحوث العلمية، (دب ن)، المجلد 9، عدد 01 (2021): ص.ص 734-747، ص 740.

<sup>2</sup> - معمر حمدي، "نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية منشورة، جامعة حسبية بن بوعلی، الشلف 2011-2012، ص 143.

تتميز بأداء حيوي ومنظم مع الالتزام بالشفافية والوضوح تحت إشراف إدارة نزيهة وجديدة بالثقة والاحترام وحقق أرباح مغرية<sup>1</sup>.

تساهم شركة "سلامة" للتأمين التكافلي في توفير رأس المال وقت التقاعد؛ الرعاية الاجتماعية في حالة الوفاة أو العجز الكامل للمؤمن له فيتم الدفع الفوري للمستفيدين على شكل تأمين على الحياة؛ كما يتيح سداد القروض غير المسددة للمقرض في حالة وفاة المؤمن له؛ بالإضافة إلى وجود منتجات مرنة تمكن المؤمن له من تشكيل معاش تقاعدي وتخصيص مبلغ محدد سلفا للمستفيدين في حالة الوفاة الطبيعية؛ وكذلك يمنح فرصة للحصول على رأسمال ثابت في وقت مبكر لتحسين الوضع العائلي؛ وغيرها من منتجات التأمين التكافلي<sup>2</sup>.

لأجل توفير خدماتها التأمينية في الإطار التكافلي، تستخدم شركة "سلامة" للتأمينات منذ إنشائها صيغة لاستثمار أموالها تتمثل في الوكالة<sup>3</sup> والمضاربة<sup>4</sup> والمزج بين الوكالة والمضاربة<sup>5</sup>، والملاحظ أن المرسوم التنفيذي رقم 21-81 قد اعتمدها في نص المادة 9 منه وفصلها في المواد 10 و 11 و 12 منه، وبطبيعة الحال لديها هيئة رقابة شرعية تسعى دائما

<sup>1</sup> - حرز الله كريم، المرجع السابق، ص 740.

<sup>2</sup> - فلاق صليحة، "متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي - تجارب عربية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية منشورة، جامعة حسيبة بن بوعلى، الشلف 2014-2015، ص 315. - حرز الله كريم، نفس المرجع، ص 741.

<sup>3</sup> - صيغة الوكالة: حيث تقوم الشركة بدور الوكيل عن المؤمن لهم في إدارة عمليات التأمين مقابل أجر معلوم يسمى "عمولة الوكالة".

<sup>4</sup> - صيغة المضاربة: حيث يتفق مقدم رأس المال مع من يقدم الجهد وما ينتج من هذه المضاربة هو الربح الذي يقسم بين الطرفين.

<sup>5</sup> - الصيغة المختلطة بين الوكالة والمضاربة: حيث تساهم الشركة بنسبة من الاشتراكات (بأجر معلوم) في استثمارات تعود عليها بفوائد ربحية عن تلك الاشتراكات، وهذه الصيغة الأكثر اعتمادا في المعاملات الإسلامية.

- موسى ذهبية وفروخي خديجة، طرق استغلال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي، مجلة الاقتصاد الجديد، (د ب ن)، المجلد 01، عدد 12، (2015)، ص.ص 65-74، ص 73.

لتحيين وتحديث خدماتها لإرضاء زبائنها والاحتفاظ بهم بما يتماشى وأحكام التعاملات المالية في الدين الإسلامي<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: تطلعات شركة سلامة للتأمين والتحديات التي واجهتها

على الرغم من واقع سوق التأمين في الجزائر الذي ينبأ بإحباط العزيمة حيث كان القانون فيما مضى لا يسمح بتقديم خدمات التأمين التكافلي بشكل صريح بينما يفرض على شركات التأمين تخصيص 50 بالمائة من مداخيلها على شكل أسهم في سندات الخزينة العمومية وهذا يتنافى مع أحكام الشريعة الإسلامية، لهذا استحدثت شركة سلامة للتأمينات رصيد خاص يشمل الفوائد المتحصل عليها بغرض فصلها عن الإرباح السنوية تحت إشراف هيئة الرقابة الشرعية التي تخضع لها<sup>2</sup>، ناهيك عن عدم وجود بنوك إسلامية في الجزائر حيث لا يمكن استثمار الاشتراكات في غيره لأن وجود مثل هذه البنوك هو المحرك الرئيسي لنمو صناعة التأمين التكافلي، بالإضافة إلى انخفاض مستوى الدخل الفردي مع ارتفاع نفقات المعيشة أنتج عدم توافر الثقافة التأمينية لدى أفراد المجتمع<sup>3</sup>.

غير أن هذه التحديات لم تثني من عزيمة شركة "سلامة" للتأمينات التي تريد غرس القيم الإسلامية ضمن السوق التأمينية في الجزائر لهذا فهي تتطلع بشأن صناعة التأمين التكافلي عن طريق الحفاظ على تجسيد مبادئ الشريعة الإسلامية وتحقيق شرعية معاملاتها التأمينية وتجنب المعاملات المالية الربوية بوجود هيئة للرقابة الشرعية ما يساهم في كسب ثقة

<sup>1</sup> - سعود وليد، تجربة سلامة للتأمينات في الجزائر في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائري، في ملتقى دولي: مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة سطيف، 25 و26 أبريل 2011، ص11.

<sup>2</sup> - عامر أسامة، "أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية منشورة، جامعة فرحات عباس سطيف1، لسنة 2014، ص38.

<sup>3</sup> - حرز الله كريم، المرجع السابق، ص744.

المشركين، ناهيك عن محاولتها توسيع نطاق استثماراتها وتمويلها عن طريق الاكتتاب وذلك بطرح منتجات تأمينية تكافلية تلي احتياجات المشتركين في مجال الصحة والحوادث العائلية والسفر وأيضا الحماية القضائية.

من منطلق رفع التحدي قامت شركة سلامة للتأمينات بزيادة رأسمالها لتتماشي مع القوانين المفروضة على مؤسسات التأمين، وأبرمت اتفاقية تعاون مع بنك البركة الإسلامي منذ 2010 من أجل تمويل استثماراتها وتسويق منتجاتها عبر فروعها، كما وضعت اتفاق شراكة مع هذا البنك بإنشاء شبائيك بنك التأمين على مستوى الفروع التجريبية الخمس المتمثلة في الحماية العائلية، المنازل، المحلات التجارية، الحج والعمرة، والسفر، لتوزيع خدماتها من خلاله<sup>1</sup>، بالإضافة إلى ذلك وضعت اتفاقية تعاون مع الصندوق الوطني للتعاقدية الفلاحية من أجل تسويق منتجاتها التأمينية التكافلية بشأن التأمين على الأشخاص<sup>2</sup>، الذي يوجه خدماته لفئة الفلاحين والمقيمين بالأرياف، وبهذا الخصوص تم إنشاء موقعا الكترونيا للتعريف بخدماتها وزيادة تسويقها عبر قنوات توزيعية جديدة وهذا يساهم في نشر الثقافة التأمينية لدى الأفراد وشمول التغطية التأمينية التكافلية لكل المجالات وفي كافة مناطق الوطن<sup>3</sup>.

### المبحث الثاني: التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي ووسائل تطويره

تواجه صناعة التأمين التكافلي في الجزائر العديد من التحديات التي تعيق تنميتها وتطورها على كافة الأصعدة الداخلي والخارجي ما يتم توضيحه في (المطلب الأول)، غير أن اعتماد وسائل متطورة يساهم في تنشيط وتنمية سوق التأمين التكافلي ويفتح مجالا لابتكار

<sup>1</sup> - توقيع بروتوكول تعاون مع بنك البركة الجزائري في 31 ماي 2010. - فلاق صليحة، المرجع السابق، ص320.

<sup>2</sup> - بغدادي إيمان وكعبوش سيف الدين، الإطار القانوني لتطبيق التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة العلوم الإسلامية، (دب ن)، المجلد 03، عدد01 (2021): ص.ص116-154، ص146.

<sup>3</sup> - سعود وليد، المرجع السابق، ص 29.

منتجات تلي رغبات المستهلك التأميني وهذا بفضل تأهيل الموارد البشرية العاملة في شركات التأمين التكافلي ونشر الثقافة التأمينية بتقديم توعية بفوائد القيام بالتأمين المبني على أحكام الشريعة الإسلامية ومنه توسيع وفتح مجالاً لتسويق هذه المنتجات التي تساهم في تطوير صناعة التأمين التكافلي مستقبلاً ما يتم تفصيله في (المطلب الثاني).

### المطلب الأول: التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي

يواجه سوق التأمين التكافلي عدة تحديات على الصعيدين الوطني والدولي، وهذا راجع إلى كونه حديث النشأة ويحتاج إلى تنظيم قانوني ليصبح منافساً لشركات التأمين التجارية، ويمكن تفصيل هذه التحديات ضمن الفرعين التاليين.

#### الفرع الأول: التحديات التي تواجه سوق التأمين التكافلي على الصعيد الوطني

أول ما يثبط انتشار التأمين التكافلي على الصعيد الوطني هو نبذ التأمين على أساس أنه أكل مال الناس بالباطل إذ يعد حراماً شرعاً ولا يجوز التعامل فيه، فضلاً عن ذلك قلة الوعي بالدور الذي تلعبه الثقافة التأمينية في الحماية من الأخطار بسبب الخلفية المكتسبة عن الفكر التجاري البحت الذي يبحث دوماً على الحصول الأرباح دون توفير تغطية تأمينية حقيقية ناهيك عن الاستيلاء على مبالغ الأقساط في حال عدم حدوث الخطر محل عقد التأمين<sup>1</sup>، وبالإضافة إلى ما يفرض على المؤمن له من شروط تعسفية للإخطار بوقوع الخطر<sup>2</sup> مع بطء الإجراءات للحصول على مبلغ الضمان الذي تتميز به شركات التأمين التقليدية مما يبعد وينفر أفراد المجتمع من اللجوء إلى التأمين من الأخطار المحدقة بأنفسهم وأملاكهم، ونتيجة لذلك يتوجب على شركات التأمين التكافلي بذل جهود مضاعفة لتغيير هذه النظرة

<sup>1</sup> - المادة 16 من الأمر رقم 95-07 من قانون التأمينات.

<sup>2</sup> - المادة 15 و19 من الأمر رقم 95-07 من قانون التأمينات.

بنشر ثقافة موازية تتضمن رؤية تكافلية بين أفراد المجتمع مبنية على أحكام الشريعة الإسلامية السمحة<sup>1</sup>.

تجدر الإشارة إلى أن ممارسة التأمين التكافلي من خلال نافذة لدى الشركات التقليدية التي تقوم بالتأمين التجاري حسب ما تنص عليه المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 21-81، يفقدها بعض المصادقية لدى أفراد المجتمع، مما يدفعهم إلى العزوف عن القيام بالتأمين لدى هذه الشركة لانعدام الثقافة القانونية على الرغم من وجوب استحداث لجنة إشراف شرعي على مستوى كل شركة تأمين تكافلي بمقتضى المادة 15 من هذا المرسوم، حيث تكون مهمتها مراقبة ومتابعة جميع عمليات التأمين وإبداء رأيها وإصدار قرارات لمطابقة كافة العمليات لأحكام الشريعة<sup>2</sup>، غير أن هذا يجهله الأشخاص المقبلين على التأمين مما يلجئهم إلى شركات التأمين التجاري.

بطبيعة الحال تكون نتيجة اكتفاء شركات التأمين التكافلي بالقيام بمنتجات شركات التأمين التجاري مع تعديله بما يتناسب مع مبادئها، يتسبب في نقص التوجه إليها لكونها لا تظهر ما يميزها بابتكار منتجات تأمينية تكافلية تقدم نظرة جديدة لنشاطها يجعلها تجذب الزبائن للقيام بالتعاون والتكافل ضد المخاطر في إطار قانوني مطابق للشريعة الإسلامية.

ناهيك عن نقص الكوادر المتخصصة والمورد البشري المؤهل الذي يجمع بين الجانبين الشرعي والفني لصناعة التأمين التكافلي فأغلب العاملين فيها لهم خبرة تأمينية تقليدية لكونهم أصحاب تكوين اقتصادي وقانوني، ومعرفتهم بقواعد الاقتصاد الإسلامي وفقه المعاملات المالية الإسلامية ضئيل أو منعدم، مما ينعكس سلبا على أداء هذه الشركات ويمثل تحديا

<sup>1</sup> - حامد حسن مجيد، استشراف مستقبل التأمين التعاوني، في ملتقى رابع: التأمين التعاوني، الكويت 17-18 أبريل 2013، ص.ص 793-799، ص 795.

<sup>2</sup> - المادة 15 من المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المحدد لشروط وكيفية ممارسة التأمين التكافلي.

حقيقيا لها هذا من زاوية<sup>1</sup>، وأيضا عدم الاهتمام أو إيجاد لجنة الرقابة الشرعية لمراقبة نشاط الشركة من زاوية ثانية، بالإضافة إلى حداثة سوق التأمين التكافلي وعدم كفاية شركات إعادة التأمين التكافلي التي تعد أهم دعائم انتشار خدمات التأمين التكافلي وقلة عددها لا يلبي حاجة جميع الشركات من زاوية أخرى، يضعف فاعلية نشاط التأمين التكافلي ويقلص من اتساع هذه السوق ذات الأهمية البالغة في تنمية الاقتصاد الوطني<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني: التحديات التي تواجه سوق التأمين التكافلي على الصعيد الدولي

علاوة على ذلك يجابه سوق التأمين التكافلي تحديات جمّة على الصعيد الدولي، لعل أهمها المنافسة الشديدة والحادة التي تواجهه من قبل شركات التأمين التجاري لامتلاكها خبرات طويلة في منتجات السوق التأمينية ومعرفتها بالطرق التي تسلكها عند حدوث ظروف طارئة كتذبذب في الأسعار مما ينتج ارتفاع تكاليف صيانة العين المؤمن عليها تجعلها تتحمل تكاليف إضافية عما اتفق عليه بين طرفي عقد التأمين، وغيرها من الحلول التي تبتكرها مثل هذه الشركات التي تمارس نشاطا تجاريا للاحتفاظ بزبائنها، وما زاد الطين بله تقديم خدمات التأمين التكافلي من خلال نافذة في شركة تأمين تجارية، يزيد من حدة المنافسة والضغط النفسي على زبائن شركة التأمين التكافلي فينفرون منها ويتوجهون لغيرها.

مما لا شك فيه أن عدم تنظيم التشريعات لسوق التأمين التكافلي بقانون خاص، ووضعه في مراسيم تنفيذه تطبيقا لنصوص مواد للقوانين المنظمة للتأمين التجاري<sup>3</sup>، يؤثر سلبا

<sup>1</sup> - معمر حمدي، المرجع السابق، ص 148.

<sup>2</sup> - عامر أسامة، المرجع السابق، ص 38. - حرز الله كريم، المرجع السابق، 745

<sup>3</sup> - جاء المرسوم التنفيذي رقم 21-81 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي، تطبيقا للمادة 203 مكرر من الأمر رقم 95-07 المتعلق بقانون التأمينات.

على مردود خدمات التأمين التكافلي ويجعله يتضاءل أمام الخدمات التي تقدمها شركات التأمين التقليدية.

إلا أن تبني بعض الدول كالسعودية والسودان والإمارات العربية المتحدة وماليزيا لهذا النوع من التأمين وإصداره في قوانين خاصة به لتنظيمه حسب ما أقرته الشريعة الإسلامية وممارسته ضمن شركات كبرى متخصصة في صناعة التأمين التكافلي يبعث روح التفاؤل ويتيح فرصا لإنجاح هذه السوق وازدهارها واتساع نطاق ممارسته وانتشار خدمات تأمينية تكافلية تصل إلى حد التنافس مع شركات التأمين التجارية، وهذا لا يتأتى إلا بالمثابرة على دعم وتنمية هذه السوق والترويج لها في المجتمع.

### المطلب الثاني: وسائل تطوير صناعة التأمين التكافلي مستقبلا

يتوقف تطوير سوق صناعة التأمين على وسائل تساهم في تنمية هذا القطاع من خلال توظيف وتأهيل إطارات مختصة في أداء خدمة التأمين التكافلي (الفرع الأول)، ونشر الوعي والثقافة التأمينية، وبطبيعة الحال ضرورة الاستفادة من تجارب الدول السباقة في اعتماد هذا النوع من التأمين والتي أبرزت نجاحا فيه (الفرع الثاني)، والعمل على توسيع مجال تسويق منتجات التأمين التكافلي (الفرع الثالث).

#### الفرع الأول: تأهيل الموارد البشرية كفيل بتطوير الصناعة التأمينية

تعد الموارد البشرية<sup>1</sup> أحد أهم الأسس التي يركز عليها نجاح أي مشروع لهذا يعتمد عليها في تطوير صناعة التأمين التكافلي، وذلك بتدريب وتأهيل هذا المورد وإكسابه خبرات

<sup>1</sup> - يعرف الفقه الموارد البشرية على أنها "مجموع الأفراد والجماعات التي تكون المؤسسة في وقت معين، ويختلفون فيما بينهم من حيث تكوينهم، خبرتهم، سلوكهم، اتجاهاتهم وطموحاتهم، كما يختلفون في وظائفهم، مستواهم الإداري وفي مساراتهم الوظيفية".

ومهارات تنمي قدراته وتجعله أهلاً لمزاولة ما تعلمه<sup>1</sup> ليرز كفاءته في مجال عمله، وهذا يتطلب تزويده بمعارف في العلوم الشرعية وكذا الفنية المرتبطة بصناعة التأمين التكافلي.

غير أن مهمة تأهيل الموارد البشرية يشمل بالضرورة تأهيل لجنة الإشراف الشرعي المكلفة بمتابعة ومراقبة العمليات التأمين التكافلي، بمبادئ الشريعة الإسلامية فيما يخص المعاملات المالية، ناهيك عن واجب الإمام بالجوانب الفنية لنشاط التأمين التكافلي، لكون مهام هذه اللجنة هي العمود الفقري لهذا النوع من التأمينات حيث يجب أن تتوفر فيهم الاستقامة والنزاهة والحرص على تطبيق أحكام الدين في هذه المعاملات المالية، بالإضافة إلى اكتساب الأهلية الفنية والمهنية لممارسة وظيفتهم لهذا لا بد أن تتحقق في أعضاء هذه اللجنة المقدرة على جمع الأدلة الشرعية لأنشطة التأمين والتدقيق فيها بدراستها ثم تحليلها للتوصل إلى النتيجة وتقرير مدى التزام أو عدم التزام الشركة بأحكام الشريعة الإسلامية<sup>2</sup>.

– الشيخ الداوي، "تحليل أثر التدريب والتحفيز على تنمية الموارد البشرية في البلدان الإسلامية"، مجلة الباحث، (ورقة)، عدد 06 (2008)، ص 10.

<sup>1</sup> – يعد تدريب الموارد البشرية وسيلة متقدمة لإكساب الفرد سلوكيات جديدة، فإن كان التعليم له القدرة على زيادة المعلومات وتغيير الاتجاهات فإن التأهيل هو السبيل الوحيد لإكساب المهارات والخبرات، وتنمية القدرات ورفع الكفاءة، وإذا كان التعليم يوفر الثقافة، فإن التأهيل يؤمن المؤهلات ويرفع الكفاءة" ويقصد بتأهيل الموارد البشرية: "جعل الشخص أهلاً لمزاولة ما تعلمه".

– شعبان محمد أبو عراب، عماد جمعة أبو ستة، وسيم إسماعيل الهايبل، مدى فاعلية التدريب في تطوير الموارد البشرية بشركات التأمين العاملة في قطاع غزة، مجلة جامعة الأزهر، سلسلة العلوم الإنسانية (غزة، فلسطين) المجلد 13، عدد 01 (2011)، ص 900.

– دهلوي ياسر سعود، أدوات التأهيل المتكامل للعاملين في المؤسسات المالية الإسلامية ودور الهيئات الشرعية والمعاهد في تدريبهم شرعياً، في المؤتمر الخامس: الهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، دار المراجعة البحرين، 19-20 نوفمبر 2005، ص 9.

<sup>2</sup> – محمد علي نادية، تأهيل الكوادر البشرية للمؤسسات المالية الإسلامية، في مؤتمر: المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، الإمارات العربية المتحدة، 31 ماي-03 جوان، 2009، ص 21.

إن اختلاف طبيعة العمل في مجال التأمين التكافلي عن مجال التأمين التجاري يثبط إقبال العاملين في هذا الأخير في حال تحول الشركة إلى ممارسة التأمين التكافلي مما يستدعي تحسين كافة ممارسي صناعة التأمين التكافلي المعارف بالضوابط الشرعية وبفقه المعاملات المالية وكذا الفنية من أجل إتقان قواعد العمل التأميني التكافلي.

مما لا شك فيه أن نتيجة هذه الجهود الجادة والمتواصلة من الجميع تكفل بزيادة القدرة التنافسية لدى الشركة أثناء تقديم خدماتها التأمينية لأن إكساب العناصر البشرية العاملة في هذا المجال معارف ومهارات جديدة كفيلة بإحراز جودة في أداء النشاط التأميني وتلبية احتياجات العملاء والسرعة في تنفيذ الخدمة.

### الفرع الثاني: نشر الوعي بأهمية اقتناء الخدمات التأمين التكافلي

يعد نقص الثقافة التأمينية<sup>1</sup> سبب مباشر لإحجام الأفراد عن اقتناء منتجات التأمين التكافلي، إما لتخوفه من عدم استفادته من التأمين إلا إذا تحقق الخطر وإما لمحدودية الدخل لديه أو عدم التعريف بدور التأمين وأهميته في المجتمع.

غير أن واجب نشر الثقافة التأمينية التكافلية يقع على عاتق العاملين في الشركة ويؤثر تأثيرا مباشرا في أدائها يظهر للمشاركين والعملاء، وذلك بتطبيق نظام التأمين التكافلي بصيغة صحيحة من خلال التزام لجنة الإشراف الشرعي المكلفة بالمراقبة أثناء تأدية مهامها إلى ما تقتضيه أحكام الشريعة الإسلامية، وهذا من شأنه أن يساهم في إقبال الأفراد

<sup>1</sup> - تعد الثقافة التأمينية التكافلية "الدراية الجيدة بكل ما يتعلق بصناعة التأمين التكافلي فكرا وممارسة". - رزيق كمال، التأمين التكافلي كحل لمشكلة غياب الثقافة التأمين في الوطن العربي بالرجوع إلى حالة الجزائر، في ملتقى دولي: مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة سطيف، الجزائر، 25-26 أفريل 2011، ص04.

على اقتناء منتجات التأمين التكافلي مما يزيد في طلبات التأمين ويرفع من حصيلة الفائض التأميني<sup>1</sup>.

هذا الأمر يتطلب بذل جهد من أجل نشر الثقافة التأمينية التكافلية بغرض دعم وتطوير صناعة التأمين التكافلي وهذا من خلال تحقيق العديد من النقاط التالية:

- استخدام مختلف وسائل الإعلام والترويج لطريقة اقتناء خدمة التأمين التكافلي وإظهار مدى تطابقها مع أحكام الشريعة الإسلامية، والفوائد التي يجنيها المستهلك؛
- تعزيز ثقة المؤمن لهم بوجود عمال شركة ذوي الكفاءة والأخلاق العالية في التعامل مع المشتركين ما يساعد على بناء سمعة جيدة لشركة التأمين التكافلي؛
- انتهاج سياسة واضحة مبنية على دراسة احتياجات المؤمن لهم بمراعاة الظروف الاجتماعية للأفراد وتقدير قيمة الاشتراكات بما يتناسب مع دخل الفردي؛
- إيجاد طرق وقنوات توزيع من خلال الاتصال المباشر بالمستهلك أو بواسطة موقع الشركة على شبكة الانترنت يسهل عملية اقتناء خدمات التأمين التكافلي<sup>2</sup>.

### الفرع الثالث: توسيع مجال تسويق منتجات التأمين التكافلي

يعتبر التسويق أهم الوظائف التي يركز عليها وجود شركات التأمين التكافلي في ظل التنافس الشديد الذي تعرفه سوق التأمين لكونه النشاط الذي يعرف بالخدمات

<sup>1</sup> - بن عيسى مُجَّد المهدي، ثقافة المؤسسة كموجة للسلوكيات والأفعال في المنظمة الاقتصادية الحديثة، مجلة الباحث، (ورقلة)، عدد 03 (2004)، ص.148.

<sup>2</sup> - زياد رمضان، مبادئ التأمين، ط02، (عمان، الأردن: شركة دار الشعب، 1984)، ص.110.

التأمينية التي تقدمها والتي تختلف بالطبع عما تقدمه شركات التأمين التجاري، ولهذا يجب استحداث منتجات تلي رغبات المستهلك وتجذبه لاقتنائها.

حقيقة تواجه شركات التأمين التكافلي عدة عوائق تثبط نشاطها كافتقارها لروح الابتكار في صناعة التأمين، وقلة الوعي بأهمية الخدمات التي تقدمها، ناهيك عن المنافسة الشديدة التي تعرقل تحركاتها بالإضافة إلى نقص كوادرات تسويقية مؤهلة سواء في الجانب الشرعي أو الفني، غير أن ضرورة النهوض بأداء هذه الشركات التي تمارس صناعة التأمين التكافلي أصبح واقعا يجب رفع التحدي لأجل إيجاد أساليب توسع من مجال التسويق لهذه المنتجات<sup>1</sup>.

الأمر الذي يتطلب دراسة حاجات السوق التأمينية، وابتكار منتجات تتناسب معها ولكن في إطار الالتزام بالضوابط الشرعية ومراعاة أحوال وظروف المجتمع؛ بحيث يكون مبلغ الاشتراك متناسبا مع دخل الأفراد، والتركيز على التأمين على المخاطر التي يكون احتمال حدوثها كبيرا ومؤثرا على الاقتصاد الوطني والدخل الفردي فيساهم الجميع على مواجهته بتفتيته وبالتالى القضاء عليه وفق مبدأ التعاون والتكافل<sup>2</sup>.

حرصا على اكتساب مكانة في سوق التأمين يجب على شركة التأمين التكافلي تحرى الصدق في جميع الإعلانات والعروض المتعلقة بخدماتها التأمينية، ولا بد من الابتعاد

<sup>1</sup> - مصطفى سعيد الشيخ، مدى تطبيق المصارف الإسلامية لمفهوم التسويق المصرفي الإسلامي من وجهة نظر العملاء، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات، (دب ن)، المجلد 09، عدد 01 (2009)، ص 109.

<sup>2</sup> - فلاح صليحة، المرجع السابق، ص 234.

قدر الإمكان عن إلحاق الضرر بالعملاء وكذا المنافسين؛ حيث يجب التزامها بتقديم النصح والمشورة لربائنها من جهة، ولا بد من احترام مبادئ المنافسة الشريفة من جهة أخرى<sup>1</sup>.

في هذا الإطار لا بد من بذل مجهود لتقديم خدمات تأمين تكافلي ذات جودة<sup>2</sup> تحقق به توسيع نطاق تسويق هذه المنتجات التأمينية، وذلك بانجاز الخدمة بشكل سليم ومواصفات جيدة مع مصداقية وأمانة في التحديد قيمة الاشتراكات مما يكتسب ثقة العملاء ويشبع رغباتهم واحتياجاتهم<sup>3</sup>.

هذا يستدعي اعتماد التكنولوجيا التسويق الإلكتروني<sup>4</sup> لفتح أسواق جديدة عن طريق تقديم خدمات التأمين التكافلي الإلكتروني حيث يساهم في توسيع قنوات توزيع منتجاته بأقل تكلفة من خلال استخدام مواقع على شبكة الانترنت خاصة بالشركة مما يسهل معرفة احتياجات العملاء، وبالتالي القيام بعمليات التأمين التكافلي على الحاسوب

<sup>1</sup> - ماهر حامد الحولي، سالم عبد الله، الضوابط الشرعية للإعلانات التجارية، مجلة الجامعة الإسلامية ( غرة) المجلد18، عدد01 (2010)، ص360.

<sup>2</sup> - يرى الفقه أن الجودة عبارة عن " اشتراك والتزام الإدارة والموظف في ترشيد العمل عن طريق توفير ما يتوقعه العميل أو ما يفوق توقعاته". - خالد بن سعيد عبد العزيز، إدارة الجودة الشاملة" تطبيقات على القطاع الصحي"، الطبعة الأولى، (الرياض: بدون دار نشر، 1997)، ص71.

<sup>3</sup> - عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، (مصر: دار البيان للطباعة والنشر، 1999)، ص336.

<sup>4</sup> -التسويق الإلكتروني هو" استخدام تكنولوجيا المعلومات للربط الفاعل بين الوظائف التي يوفرها البائعون ويستخدم هذا النوع من التسويق العديد من التقنيات كتبادل المعلومات عبر البريد الإلكتروني وتحويل الأموال إلكترونياً وعلى نطاق واسع". - إلياس العبداني ، على عبد الله، التسويق الإلكتروني وسبل تفعيله في ظل التطورات التكنولوجية وتحديات المنافسة العالمية، في ملتقى دولي رابع: عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية وإشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر، المركز الجامعي خميس مليانة، 26-27 أبريل 2011، ص3.

من طلب وتفاوض وإبرام العقد ومن يتم تنفيذه بدفع الاشتراك عن طريق الموقع الإلكتروني للشركة<sup>1</sup>.

### خاتمة :

استخلاصا لما سبق وكإجابة للطرح الذي وضعناه في هذه الورقة البحثية؛ يتضح لنا أن صناعة التأمين التكافلي الذي أقرته الشريعة الإسلامية ويجسد أحكام الشرع في المعاملات المالية، له أهمية كبيرة ويعود بالفائدة للأفراد أولا ولتنمية الاقتصاد الوطني ثانيا، لأنه يحث على التأزر والتعاون والتكافل بين أفراد المجتمع لمواجهة المخاطر المحدقة بالنفس والمال، وهذا ما تؤكد تجارب الدول في هذا المجال، وعلى الرغم من تأخر الجزائر في تبني هذه التأمين إلى جانب التأمين التجاري، إلا أن شركات التأمين التكافلي التي تمارس هذا النشاط ولومن خلال نوافذ ضمن الشركات التجارية للتأمين، هي قادرة على تجاوز الصعوبات التي يفرضها الواقع المعاش، لذلك يجب عليها مواجهة التحديات التي تعترض تسويق منتجاته داخل الوطن أو خارجه، ولعل من المفيد تقديم النتائج التي توصلنا إليها في هذه الورقة البحثية، ثم نقدم التوصيات التي نأمل التوصل إليها في المستقبل. النتائج المتوصل إليها:

- تمارس شركات التأمين التكافلي توزيع منتجاتها من خلال نوافذ تضعها شركات التأمين التجاري؛
- المشرع الجزائري أثر فتح المجال لتسويق منتجات التأمينية التكافلية إلى جانب ما تؤديه الشركات التجارية، وهذا يبين نيته في عدم الاستغناء عن نظام التأمين التجاري؛
- المرسوم التنفيذي رقم 21-81 لم يفصل في كيفية تسيير شركات التأمين التكافلي؛

<sup>1</sup> - فرق صليحة، المرجع السابق، ص 237. ممشاوي حفصة، عقد التأمين الإلكتروني بين الإرادة والإذعان في التشريع الجزائري، مجلة العلوم القانونية والسياسية، (دب ن)، المجلد 11، عدد 03 (2020)، ص.ص 680-693، ص 685.

- عدم تأهيل الموارد البشرية العاملة في مجال التأمين التكافلي بما تتطلبه أحكام الشريعة الإسلامية في المعاملات المالية؛
- بالإضافة إلى نقص الوعي بأهمية التأمين التكافلي للفرد وفوائده، ناهيك عن محدودية منتجات هذا التأمين تشكل في مجموعها صعوبات تواجهها صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.

التوصيات التي يمكن تقديمها هي:

- تقديم برامج لنشر توعية شاملة عن مفاهيم التأمين التكافلي وفوائده وإجراءاته من خلال وسائل الإعلام المختلفة التقليدية والالكترونية؛
- فتح فروع لتدريس صناعة التأمين التكافلي في المؤسسات التعليمية لاسيما الجامعات والمعاهد، بالإضافة إلى إقامة دورات تكوينية لإطارات المتخرجة من هذه التخصصات في شركات التأمين التكافلي؛
- القيام بتهيئة كافة الظروف والآليات للتطبيق الفعلي للتأمين التكافلي بما فيه تكوين المدققين المكلفين بمراقبة مدى مطابقة العمليات المرتبطة بالتأمين لأراء لجنة الإشراف الشرعي وقراراتها.
- العمل على إنشاء مراكز لتأهيل الموارد البشرية في المؤسسات المالية الإسلامية بما فيها شركات التأمين والبنوك الإسلامية.

يجب على المشرع:

- إما سن تشريع خاص بالتأمين التكافلي قائم بذاته بعيدا عن أحكام التأمين التجاري، وتفصيل كافة العناصر التي تطرق إليها المرسوم التنفيذي رقم 21-81 واكتفى بذكرها فقط، أو إصدار قانون خاص يوضح فيه كيفية تحول شركات

- التأمين التجاري إلى شركات التأمين التكافلي وليس فقط الاكتفاء بفتح نوافذ للتأمين التكافلي على مستوى الشركات التجارية التي تمارس صناعة التأمين؛ مع ضرورة إيجاد شركات إعادة التأمين التكافلي؛
- النص على حماية حقوق المشتركين والشركة من المنافسة غير المشروعة في سوق التأمين، وإرساء مبادئ الأمانة والشفافية في معاملات التأمين التكافلي بما يعزز الثقة ونشر الثقافة التأمينية؛
  - تقديم تحفيزات وتسهيلات لاقتناء خدمة التأمين من خلال إعفاء استثمارات شركة التأمين التكافلي من دفع الضرائب أو تخفيضها؛
  - اعتماد سياسة تسويقية خاصة من أجل استقطاب الزبائن الراضين للتأمين التجاري بسبب تحريمه، من خلال السماح بإنشاء نوافذ لممارسة التأمين التكافلي في كل شركات التأمين التجاري مع الفصل طبعاً بينهما في الأمور الفنية والمالية أو إنشاء شركات تمارس التأمين التكافلي لأجل مباشرة تسويق منتجاتها؛
  - العمل على الاستعانة بالتكنولوجيا بوضع مواقع تابعة للشركة على شبكة الانترنت، وابتكار منتجات تأمينية تكافلية جديدة تساهم في رفع مكانة شركات التأمين التكافلي في السوق التأمينية؛
  - ضرورة الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة واعتمادها في مجال صناعة التأمين التكافلي.