

التأمين التكافلي، صناعته ومتطلبات نجاحه في الجزائر

Symbiotic Insurance, Industry and success requirements in Algeriaملياني فتيحة*¹، خبازي فاطمة الزهراء²¹ كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة، الجزائر، مخبر استراتيجيات المؤسسات الناشئة والتنوع

الاقتصادي، f.miliani@univ-dbkm.dz ، miliani_fatiha@yahoo.fr

² كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة، الجزائر، مخبر التنمية المحلية والمقاولاتية في ولاية عين

الدفلى، f.khebazi@univ-dbkm.dz ، fkhebazi@gmail.com

تاريخ النشر: 2022/12/25

تاريخ القبول: 2022/10/28

تاريخ الاستلام: 2022/09/13

ملخص:

حاولنا من خلال هذه الورقية البحثية المعنونة ب: التأمين التكافلي صناعته ومتطلبات نجاحه في الجزائر تسليط الضوء على واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر من خلال معالجة الإشكالية الرئيسية للبحث والمتمثلة في إبراز المعوقات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي في الجزائر و ما هي متطلبات إنجاح هذه الصناعة.

تم التوصل من خلال البحث إلى أن صناعة التأمين التكافلي في الجزائر هي صناعة ناشئة، تعاني عدة صعوبات وتحديات ناتجة عن طبيعة النظام المالي السائد، إضافة إلى نقص الثقافة التأمينية بصفة عامة والتكافلية بصفة خاصة لدى الفرد الجزائري مما أدى إلى محدودية انتشارها، بحيث تعتبر شركة سلامة للتأمين الشركة الوحيدة في مجال التأمينات بالجزائر، كما يشكل التحدي القانوني العائق الأكبر أمام تطور هذه الصناعة بحيث تعاني شركة سلامة صعوبات في تطبيق مبادئ التكافل في ظل قانون لا يعترف بشكل صريح بوجود تأمين تكافلي وهي تخضع بذلك لقانون التأمين التقليدي.

الكلمات المفتاحية: التأمين التقليدي؛ التأمين التكافلي؛ صناعة التأمين التكافلي؛ متطلبات نجاح صناعة التأمين التكافلي.

تصنيف جال: B25, G6

Abstract:

We therefore tried through this paper entitled: Symbiotic Insurance, Industry and success requirements in Algeria highlighting the reality of Algeria's symbiotic insurance industry by addressing the main problem of research, which is to highlight the constraints facing Algeria's parabolic insurance industry and what the requirements are for its success, The research concluded that Algeria's symbiotic insurance industry is an emerging industry, experiencing several difficulties and challenges resulting from the nature of the prevailing financial system, as well as the general lack of insurance culture and the symbiotic culture in particular among Algerian individuals, which has resulted in its limited spread, so that it is considered a safety insurance company; The only insurance company in Algeria, The greatest obstacle to the development of this industry is the legal challenge, whereby Salama has difficulties applying the principles of interdependence under a law that does not explicitly recognize the existence of symbiotic insurance and is thus subject to traditional insurance law.

Keywords: traditional insurance, symbiotic insurance, symbiotic insurance industry, Requirements for the success of the Takaful Insurance Industry

Jel classification: B25, G6

*ملياني فتيحة؛ f.miliani@univ-dbkm.dz

I. مقدمة:

يعد التأمين من القضايا المهمة التي شغلت فكر المسلمين والفقهاء والباحثين منذ أكثر من ستين عاما، فكثير النقاش والجدال حوله منذ ظهوره في البلدان الإسلامية، فعقدت الندوات والمؤتمرات الفقهية بدءا من 1955 في مصر، وغيرها من البلاد العربية والإسلامية لبيان موقف الإسلام منه ومدى مشروعيته وملاءمته لطبيعة الشريعة الإسلامية الغراء.

لذلك سنحاول من خلال هذه الورقة البحثية تناول موضوع، صناعة التأمين التكافلي في الجزائر ومدى مساهمته في سوق التأمين بالجزائر وكذا التعرف على متطلبات إنجاح هذه الصناعة و الوصول بها إلى مستوى صناعة التأمين في الدول الإسلامية الأخرى، وذلك من خلال الإجابة عن الإشكالية التالية:

ما هي متطلبات إنجاح صناعة التأمين التكافلي في الجزائر؟

فروض البحث:

تأسيسا على إشكالية البحث الرئيسية يسعى البحث إلى اختبار مدى صحة الفرضية التالية:
تواجه صناعة التأمين في الجزائر تحديات عدة يمكن تجاوزها من خلال رؤية إستراتيجية واضحة من شأنها تحطيم العقبات والتحديات التي تحول دون تطور هذه الصناعة.

أهداف البحث:

- التعرف على مفهوم التأمين التكافلي والفرق بينه وبين التأمين التقليدي؟
- التعرف على واقع الصناعة التأمينية في الجزائر، وأهم المعوقات التي تواجهها؟
- التعرف على متطلبات إنجاح صناعة التأمين في الجزائر؟

أهمية البحث:

تبرز أهمية البحث في الأهمية التي يكتسبها موضوع التأمين التكافلي من حيث كونه البديل الشرعي للتأمين التجاري، كما أن تظهر أهميته في مقوماته التي تعزز من قدرته على التطور والانتشار.

منهج وأدوات البحث:

من أجل تحقيق أهداف البحث تم الاستعانة بالمنهج الوصفي بأسلوب تحليلي، وحتى نستطيع الإجابة على إشكالية البحث والإمام بكل جوانبه، فقد تم الاعتماد على الكتب والمجلات والدراسات والمقتنيات ذات الصلة بموضوع البحث من أجل توضيح مختلف المفاهيم، كما تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي من أجل تحليل المعطيات التي تتوفر في إطار بحثنا، أما فيما يخص حالة الجزائر فقد اعتمدنا على مختلف القوانين والمراسيم التنفيذية ذات العلاقة بالتأمين التكافلي، كما تم تدعيم ذلك ببعض البيانات الرقمية الصادرة عن الجهات الرسمية.

تقسيم البحث:

للإجابة على الإشكالية المطروحة تم تقسيم البحث إلى المحاور الأساسية التالية:

المحور الأول: ماهية التأمين التكافلي و أهم الفروق بينه وبين التأمين التقليدي.

المحور الثاني: واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.

المحور الثالث: متطلبات إنجاح صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.

II. اخور الأول: ماهية التأمين التكافلي وأهم الفروق بينه وبين التأمين التقليدي

II - 1 التأمين التكافلي، المفهوم والمبادئ:

مفهوم التأمين التكافلي:

التكافل في اللغة: من كفل يكفل كفالة، تقول كفل فلان لفلان أي هو كافيهِ وكافلِهِ، وهو يكفيني ويكفلني: يعولني وينفق عليّ، وأكفلته إياه وكفلته، قال تعالى: (فقال أكفلنيها) "سورة ص"، وقال: (وكفلها زكريا) "سورة آل عمران"، وهو كفيل بنفسه وبماله، وكفل عنه لعريمه بالمال وتكفل به، ويعرف اصطلاحاً بأنه: اتفاق جماعة من المشتركين متعاونين في درء تحمل الخسائر الناتجة من مخاطر معينة، وذلك في دعم بعضهم بعضاً بدفع مبلغ من المال في صندوق مشترك باعتباره التزاماً بتبرع، وتستخدم حصيلته الصندوق لمساعدتهم - كونهم أعضاء فيها-؛ ضد أنواع معينة من الخسائر أو الأضرار. (الدوسكي)

يمكن تعريف التأمين التكافلي أيضاً: "بأنه عقد تأمين جماعي يلتزم بموجبه كل مشترك بدفع مبلغ من المال على سبيل التبرع لتعويض الأضرار التي تصيب أحدهم عند تحقق الخطر المؤمن منه".

وكل مشترك في نظام التأمين التكافلي يطلب الحماية عليه أن يخلص النية في مساعدة المشتركين الآخرين عند تعرضهم للمخاطر. وهكذا يمكن القول أن لدينا تأمين تكافلي إسلامي عندما يوافق كل مشترك على المشاركة في صندوق/ حساب تم إنشاؤه لإصلاح الضرر الذي قد يتعرض له أي من المشتركين (المتكافلين)، نتيجة تحقق أي من الأخطار المضمنة الموجودة في عقود التكافل. (بدار)

خصائص ومبادئ التأمين التكافلي:

من خلال التعاريف السالفة الذكر يمكن استخلاص الخصائص التي تميز التأمين التكافلي عن غيره من أنواع التأمين، والتي تتمثل فيما يلي: (بونشادة، 2014)

- تملك الأقساط من قبل هيئة المشتركين كمجموع معنوي؛
 - نية التبرع لازمة ولا بد من النص عليها في العقد؛
 - اجتماع طرفي المؤمن والمستأمن في كل عضو من أعضاء هيئة المشتركين؛
 - الالتزام بدفع التعويضات عند حدوثها بقدر الإمكان؛
 - الإثبات والتصريح في وثيقة التأمين على أن العقد عقد تبرع وليس عقد معاوضة؛
 - محاسبيا رأس مال المساهمين يغطي العجز في حساب المشاركين على سبيل القرض الحسن ولا يفضل اللجوء إلى ذلك إلا عند الضرورة؛
 - رأس مال المساهمين لا يتحمل خسارة ولا يكسب ربحاً على حساب هيئة المشتركين؛
 - عند تحديد القسط وعناصره الرئيسية في التكافلي لا تشتمل على الفائدة ولا يشتمل على عنصر الربح المحدد سلفاً؛
- يقوم التأمين التكافلي على المبادئ التالية: (قريشي، 2016/2017)
- **تفادي الربا:** يقوم التأمين التجاري على أساس أنه عقد معاوضة ينصب على استبدال النقد بالنقد في حالة وضوح الضرر، وهذا مرفوض شرعاً، وفي مواضع أخرى مثل التأمين على الحياة يتحصل أهل المؤمن له على مبالغ أكبر مما دفع، وفي المقابل يقوم التأمين التكافلي على التبرع بنية رفع الضرر والغبن والنية في ذلك ابتغاء وجه الله .
 - **تفادي الجهالة والغرر:** يحدد التأمين التجاري ما إذا كان سيحصل على مبلغ التأمين أم لا، كما أن المؤمن والمؤمن له يجعلان مقدار التعويض... وهذا محرم شرعاً.

- **تفادي المقامرة والمراهنة:** هناك احتمال الربح والخسارة، كان يقوم المؤمن له بدفع قسط معين أملا في أن يحصل على قيمة أكبر في المستقبل. أما في التأمين التكافلي ما يدفعه المؤمن له يبقى ملكا له ما لم تحدث تعويضات أو خسارة، كما أن من يأخذ تعويضات يعتبر تبرعا من إخوانه عن طيب خاطر تأكيداً لروح التكافل.
- **تفادي الاستثمارات المحرمة:** في التأمين التجاري يتم استثمار فائض أموال أفساط التأمين في مجالات مريحة بغض النظر عما إذا كانت جائزة شرعا أم لا، أو وضع هذه الأموال في البنوك الربوية، أما في النظام التكافلي فيتم استثمار الفوائض في الاستثمارات الشرعية البعيدة عن الربا، والتي تحقق الخير للأعضاء والمجتمع معا.

II - 2 قواعد وأسس التأمين التكافلي:

- للتأمين التكافلي قواعد وأسس يحرص ممارسوه والمشاركون به على تطبيقها أشد الحرص وهي: (مولاي، 2011)، (بدار)
- **الضمان المشترك/المتبادل:** ويقصد به دفع قيمة الخسارة من الصندوق المشترك الذي كان قد تم تأسيسه من اشتراكات أو تبرعات حملة وثائق التكافل بحيث تتوزع المسؤولية على حملة وثائق التكافل ويشترك الجميع في دفع الخسائر وهكذا يكون حملة الوثائق هم الضامنون والمؤمن لهم في نفس الوقت، ويكون المؤمن (شركة التأمين) مسؤولاً عن إدارة عمليات التأمين لمصلحة كافة المشاركين.
 - **ملكية صندوق التكافل:** تعود ملكية صندوق التكافل إلى حملة وثائق التكافل أنفسهم، وهم بهذه الصفة يستحقون عوائده دون غيرهم، وكذلك فإن الأموال المتبقية في هذا الصندوق في نهاية المدة (الفائض التأميني) تعود لهم وتوزع عليهم.
 - **إزالة الجهالة أو الغرر:** مصدر الأموال الموجودة في صندوق التكافل هو تبرعات/ اشتراكات قام بدفعها حملة وثائق التكافل عن طيب خاطر بغرض مساعدة بعضهم، الذين قد يتعرضون لخسارة مالية نتيجة ممارسة أعمالهم المتنوعة.
 - **إدارة صندوق التكافل:** المؤمن (شركة التأمين التكافلي) هو المسؤول عن إدارة أموال الصندوق المشار إليه أعلاه بموجب النظام الذي تم اختياره سواء كان نظام الوكالة بأجر معلوم أو المضاربة الشرعية أو النظام المختلط الذي سيأتي ذكرها لاحقاً.
 - **الاستثمار:** يشترط في الاستثمارات التي تنبثق عن أعمال الصندوق أن تكون منسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية وأن تتباعد بشكل خاص عن الربا أو المحرمات، كذلك فإن رأس مال المؤمن/ شركة التأمين يجب أن يستثمر بطرق شرعية بعيداً عن الربا أو التجارة المحرمة.
 - **الرقابة الشرعية:** يجب على كل مؤمن / شركة تأمين تكافلي أن يحرص على وجود هيئة رقابة شرعية مهمتها مراقبة أعمال الشركة للتأكد من مطابقتها لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء ولا يجوز لأحد أن يتدخل في فتاوى وقرارات هذه الهيئة وعلى المؤمن التقيد بهذه الفتاوى والقرارات.

II - 3 أهم الفروق بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

- تتمثل أهم الفروقات بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي فيما يلي: (هبور و بختي)
- **المرجعية النهائية:** تتمثل المرجعية النهائية لجميع الأنشطة والأعمال والعمليات التي تجري في شركات التأمين التكافلي بأنها تنحصر في أحكام مبادئ الشريعة الإسلامية الغراء، وذلك يشمل عمليات التأمين والاستثمار والتعويضات وقواعد احتساب الفوائض التأمينية وتوزيعاتها وغيرها، كما تشمل هذه المرجعية أيضاً ترشيد سلوك المؤسسة في علاقاتها وسياساتها وخططها بما يتحقق معه امتثالها الفعلي بتطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، " لتفعيل وتأكيده هذا

الفرق وتكريسه من الناحية العملية فقد استحدثت المؤسسات الإسلامية ضمن هياكل العمل التنظيمية تشكيل فريق شرعي باسم : (هيئة الفتوى والرقابة الشرعية) بحيث يضم مجموعة من فقهاء الشريعة المتخصصين في فقه المعاملات المالية ليقوموا بدور الترشيد والتوجيه لعمليات الشركة التكافلية في مجالات التأمين والاستثمار معا، كما يناط بهم ممارسة الرقابة الشرعية للتحقق من مدى جودة وسلامة التزام شركة التأمين التكافلي بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في أعمالها وعملياتها كافة"، في حين إن المرجعية النهائية لشركات التأمين التجاري (التقليدي) 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.

- **العلاقة القانونية:** يقوم عقد التأمين الإسلامي على أساس عقود التبرعات في الفقه الإسلامي، فيكون بذلك الاشتراك التكافلي أو التعاوني شريكا مع مجموعة المشتركين في تحمل الأخطار حال وقوعها وتحقيقها على أفراد المشتركين، فالعلاقة هنا تكافلية تعاونية هدفها الأساسي هو التكافل في جبر الضرر وترميم الخطر حال وقوعه على أحد المشتركين، ولذلك فإن صناديق ومحافظ التأمين التكافلي لا تنتج ربحا، وإنما قد ينتج عنها فوائد تأمينية تعود لمصلحة المشتركين أنفسهم، وذلك بعد حسم مصروفات الإدارة ومستحقات التشغيل، أما عقد التأمين التجاري فهو عقد معاوضة قائم على احتمال وقوع الخطر، فهو عقد بيع للأمان من أعباء المخاطر والتهديدات التي قد تحصل و قد لا تحصل في المستقبل، فالعلاقة هنا معاوضة ربحية تهدف أساسا إلى تحقيق الربح من خلال المتاجرة بمخاوف العملاء المؤمن عليهم، ولذلك فإن هذه العلاقة القانونية تؤول في نهاية الأجل وثيقة التأمين التجاري إلى تحقيق ربح خالص يستحقه (المساهمون) وهم ملاك الشركة التقليدية (بائعو الوعد بالأمن المستقبلي)، متى سلموا من تبعه تعويض الخسائر.

- **العلاقة المالية في العملية التأمينية (الفائض التأميني):** يقوم الهيكل المالي لشركات التأمين التكافلي على قسمين مختلفين من الحسابات هما: حساب المساهمين (حملة الأسهم)، ويمثل نظاميا رأس مال الشركة، وحساب المشتركين المؤمن عليهم (حملة الوثائق) ويمثل نظاميا صندوق التأمين التكافلي، وقد يعبر عنهما بصندوق المساهمين وصندوق المشتركين، فإن تحقق فائض مالي في صندوق التأمين فإنه لا يجوز صرف هذا الفائض لجهة أخرى غير جماعة المشتركين المتكافلين بواسطة الصندوق التكافلي، ولذلك فإن هذا المشترك (المؤمن عليه) حال عدم وقوع الخطر عليه فإنه يستحق نصيبا من هذا الفائض، لأنه مال مرصود لجبر الضرر خلال أجل محدد، وقد انتفى غرضه فيعود إلى باذليه، ويلاحظ هنا أنه لا يعود بصفته ربحا ناتجا عن تشغيل ربحي تجاري، وإنما يعود إليه بصفة الفائض في الصندوق، وذلك بطبيعة الحال وفق الأسس والقواعد والضوابط التي تتبعها كل شركة تكافلية في تنظيم توزيع الفائض لديها، وأما في شركة التأمين التجاري (التقليدي) فإن المؤمن عليه يقوم بأداء العوض الذي يبذله نظير شراء الأمان من الخطر المستقبلي حال تحققه، وفي حال انتهاء أجل التغطية المتفق عليه بموجب وثيقة التأمين تنتقل ملكية الأقساط التأمينية (التي كانت معلقة خلال زمن التغطية التأمينية) إلى ملكية خالصة تؤول إلى ربح محقق لصالح شركة التأمين التجاري.

- **الأسس الاستثمارية:** عادة ما يتم تنويع الاستثمارات في صيغ ومجالات مختلفة وفق آجال طويلة، متوسطة، أو قصيرة، وذلك كله من خلال هيكل مالي متحرك دوريا يراعي مختلف المخاطر المالية المحيطة بعمل الشركة والمهم هنا بيان أن هذه الأوجه من الاستثمارات للأموال التأمينية في الشركات التكافلية يشترط فيها أن تكون غير مخالفة للشريعة الإسلامية، فلا يحل لها أن تستثمر أموالها في الودائع الاستثمارية والادخارية الربوية بأنواعها، لأن حقيقتها قروض بفوائد ربوية محرمة شرعا، كما يحرم عليها تمويل عجزها المالي (الرأسمالي أو التوسعي) بواسطة الاقتراض الربوي من البنوك التجارية

(التقليدية)، بل يشترط عليها أيضا أن يكون استثمارها المالي المباشر محصورا في شركات مالية تكون - على الأقل - متوافقة مع الشريعة الإسلامية، فلا يجوز مثلا الاستثمار المالي عن طريق الاكتتاب في أسهم البنوك الربوية ونحوها من الشركات التي تقوم وفق أنظمتها الأساسية على أعمال تصادم أحكام الشريعة الإسلامية، وأما شركات التأمين التجاري (التقليدي) فإنها تقوم باستثمار أموالها التأمينية وتنميتها بواسطة مختلف أوجه الاستثمار، والذي عادة ما يقوم - بالدرجة الأولى - على أساس الاستثمارات الربوية المحرمة، سواء بطريقة الودائع التجارية بأنواعها أو بطريقة الاقتراض بالربا لتمويل العجز في المشروعات الاستثمارية.

- **أسس التغطيات التأمينية:** إن من أبرز الفروقات الفنية التي تميز التأمين التكافلي عن غيره أن نطاق التغطيات التأمينية تحكمه الشريعة الإسلامية، فلا يجوز على سبيل المثال التأمين على الديون الربوية، سواء كانت مديونيات مباشرة أو ممثلة بسندات ربوية، كما لا يجوز التأمين على مقار المؤسسات الربوية، وكذا مناشط الفساد الأخلاقي والتجاري كمحلات المتاجرة بالأفلام والأغاني المحرمة، فضلا عن شحنات الخمر والسجائر ونحوها مما يداخله الحظر الشرعي، فجميع الصور المذكورة ونظائرها يحظر على شركة التأمين التكافلي الإسلامي أن تغطيها تأمينيا، وإن كانت قد تحقق أحيانا عوائد جيدة للوعاء التكافلي، في المقابل نجد أن شركات التأمين التجاري (التقليدي) لن تتحفظ على تغطية الصور السابقة إذ العبرة لديها بتحقيق أعلى معدلات ربحية ممكنة بغض النظر عن أية اعتبارات شرعية أو عرفية أو أخلاقية.

- **إعادة التأمين:** إن إعادة التأمين وإن كانت حاجة مشتركة لكل من التأمينين الإسلامي و التجاري إلا أن إعادة التأمين التكافلي تختلف عن إعادة التأمين التجاري في الفروق التالية:

✓ إن شركات التأمين التجاري لا تأخذ بعين الاعتبار في ممارساتها لإعادة التأمين مشروعية الاتفاقية أو عدم مشروعيتها لأنها أصلا تمارس التأمين التجاري دون الالتفات إلى الحكم الشرعي في حله أو حرمة، فهي تعيد التأمين لدى شركات إعادة التجارية، أما شركات التأمين التعاونية الإسلامية فإنها تلتزم في اتفاقيات إعادة التأمين بالضوابط الشرعية الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية لها وما يصدر أيضا من آراء فقهية عن الجهات المتخصصة بالإفتاء والتوجيه الشرعي، فهي تمارس إعادة التأمين وفق أسس ومعايير شرعية؛

✓ إن شركات التأمين التجاري تعتبر طرفا أصيلا في اتفاقيات إعادة التأمين فهي تمارس إعادة التأمين أصالة عن نفسها لتمتد من التغلب على الأخطار الجسيمة التي تهددها ذاتيا، لأنها ملزمة بحكم عقد التأمين بدفع التعويضات عند تحقق الأخطار المؤمنه من مالها الخاص، أما شركات التأمين الإسلامية فإنها تمارس اتفاقيات إعادة التأمين على أساس الوكالة عن المشتركين في التأمين التعاوني فهي بحكم إدارتها لعمليات التأمين تدرك أن الاشتراكات المستوفاة من المستأمنين لا تكفي لتغطية المطالبات عند تحقق الأخطار المؤمنة؛ فلا بد من جهة أخرى توفر للمشاركين الحماية والغطاء للتغلب على الأخطار الجسيمة التي تهددهم، وهذه الجهة هي شركات إعادة التأمين.

✓ إن شركات التأمين التجاري تحتجز مبالغ مالية من حصة شركات إعادة التأمين من الأقساط لمقابلة الأخطار غير المنتهية وتلتزم بدفع فوائد ربوية مقابل تلك المبالغ المحتجزة، أما شركات التأمين الإسلامية فإن المبالغ التي تحتجزها من حصة شركات إعادة التأمين من الأقساط تبقى لديها كوديعة من غير أن تدفع عليها فائدة، وتستثمر من قبل

الشركة وفق عقد المضاربة وبالطرق الشرعية بحيث تكون شركة التأمين هي الطرف المضارب وشركة إعادة التأمين هي الطرف صاحب المال والربح بينهما حسب الاتفاق.

- بالإضافة إلى الاختلافات التي تم ذكرها هناك بعض الجوانب الأخرى نذكرها فيما يلي: (العتوم، 2013)، و(بدروجيه)
- **من حيث طبيعة العقد:** يعتبر التأمين التجاري عقد إلزامي، يمثل بالنسبة للمؤمن له التزام بدفع الأقساط (لا مجال للاحتمال)، وهو من جانب الشركة (المؤمن) التزام احتمالي أي معلق قيامه على وقوع الخطر المؤمن ضده، كما أنه من جانب آخر عقد إذعان وذلك لإذعان المؤمن له لقبول شروط الشركة (المؤمن)، كما أنه عقد معاوضة لالتزام المؤمن بدفع مبلغ التأمين مقابل الأقساط التي يدفعها المؤمن له، أما التأمين التكافلي فإن عقده قائم على التبرع والتضامن، بحيث يقدم المؤمن له (كل عضو) المبلغ الملتزم به (القسط) على أساس التبرع لهيئة المشتركين (مجموعة المؤمن لهم)، بحيث يكون المؤمن لهم متضامنين في دفع المبلغ المستحق لمن وقع له الخطر أو نسبة منه بحسب الاتفاق، ولذلك يخلو التأمين التكافلي من معنى المعاوضة فما يدفع من الأقساط يكون متبرعا به كليا أو جزئيا لمن ألم به الخطر من المؤمن لهم، وما يأخذه المؤمن له من تعويضات عند حدوث الخطر يكون حقا له من الأموال المتبرع بها من بقية المؤمن لهم، ومعنى ذلك أن التعويضات إذا استنفذت جميع الأقساط المتحصلة كان التبرع كليا، وإذا استنفذت بعض الأقساط كان التبرع جزئيا.
 - **من حيث الشكل:** في التأمين التقليدي يكون العقد بين طرفين أحدهما المؤمن له والثاني هو شركة التأمين بوصفها المؤمن، وتعتبر أقساط التأمين التي يدفعها المؤمن له ملكا للشركة، أما في التأمين التكافلي فإن طرفي العقد فيه المشتركين "المؤمن لهم"، فلكل مشترك صفتان في آن واحد، صفة المؤمن لغيره وصفة المؤمن له، ودور شركة التأمين هو إدارة العمليات التأمينية وأموال التأمين بأسلوب شرعي على أساس الوكالة بأجر معلوم، والأقساط التي تستوفى من المؤمن لهم تبقى ملكيتها لهم ولا تعود للشركة، ويتم استثمار المتوفر منها لصالح المؤمن لهم.
 - **من حيث الهدف والغاية:** الهدف الأساسي لشركة التأمين في التأمين التقليدي هو تحقيق أكبر قدر من الربح على حساب المؤمن لهم، أما في التأمين التكافلي فإن المقصد الأساسي منه هو تحقيق الأمان من خلال التعاون بين المؤمن لهم على تقليل آثار المخاطر التي تصيب أحدهم على أساس التبرع.
 - **من حيث قسط التأمين:** قسط التأمين في التأمين التقليدي يكون مرتفعا دائما لتحقيق أكبر قدر من الربح نظرا لكون فائض الأقساط التأمينية بعد دفع تعويضات المتضررين يمثل ربحا للشركة، أما بالنسبة للتأمين التكافلي فإن قسط التأمين يكون منخفضا نسبيا لإتاحة فرصة الاشتراك لأكبر عدد من المؤمن لهم.
 - **من حيث علاقة المؤمن (الشركة) بالمؤمن له:** حيث يعتبر المؤمن له بالنسبة لشركة التأمين التجاري مجرد عميل أو طرف خارجي، يطلب خدمة التأمين على الممتلكات أو الأشخاص مثلا، ويترب على انفصال العلاقة بين المؤمن له والمؤمن أن مصلحة شركة التأمين التجاري ومصلحة المؤمن له لا تلتقيان، بل على العكس الواقع يشير في كثير من الأحيان أن شركات التأمين التجاري قد تمارس نوع من الاحتكار أو ما يسمى باحتكار القلة تسعى من خلاله إلى رفع رسوم أو أقساط التأمين، وهذا تأكيد على أن سلوك شركات التأمين التجاري قد يؤدي أحيانا إلى الإضرار بمصالح المؤمن لهم أو العملاء، أما بالنسبة للتأمين التعاوني والتأمين التكافلي فيتميز باجتماع صفتي المؤمن والمؤمن له (حامل وثيقة التأمين) لكل عضو في شركة التأمين أي أن كل منهم مؤمن ومؤمن له في وقت واحد، وهذا يتحقق سواء قام بإدارة التأمين الأعضاء أنفسهم أو هيئات مستقلة، ويترب على ذلك وجود تبادل في المنافع والتضحيات فيما بين أعضاء شركة التأمين، فتدفع التعويضات لمن يستحقها منهم

من حصيلة الأقساط (الاشتراكات) المدفوعة من الجميع، وهذا يقلل بدوره من فرص ممارسة الأنشطة الاحتكارية في قطاع التأمين ويؤكد على عدم تعارض مصالح الأطراف خلافا للتأمين التجاري.

- **الاختلاف من حيث إدارة شركة التأمين:** تعتبر الإدارة في شركة التأمين التجاري حكرا على أصحاب الشركة المساهمين في رأس مالها وليس للمؤمن لهم أي حق في الإدارة أو الرقابة أو الملكية، وعلى صعيد شركات التأمين التكافلي، فإن اتساق صفتي المؤمن والمؤمن له في الشركة يفتح المجال أمام المؤمن لهم في المشاركة في إدارة الشركة، ومعنى ذلك أن إدارة التأمين في النظام الإسلامي نابعة من المشتركين أنفسهم، وهم المؤمن لهم جميعاً الذين ينتخبون من بينهم مجلساً للإدارة ويشتركون في مراقبته، ويترتب على ذلك أن تقوم الإدارة المنتخبة من المؤمن لهم بإدارة عمليات التأمين كاملة من إعداد الوثائق وجمع الأقساط وإبرام العقود، ودفع التعويضات، واستثمار أموال التأمين المقدمة من حملة الوثائق، وغيرها من الأعمال الفنية.

- **الاختلاف من حيث عناصر العملية التأمينية:** وأول هذه العناصر هو (طريي العقد) وهما المؤمن (شركة التأمين) والمؤمن له، وقد تم الإشارة أعلاه إلى طبيعة العلاقة التي تربط هذين الطرفين في شركات التأمين التجاري، وشركات التأمين التكافلي أما العنصر الثاني فهو (الخطر)، وهو احتمال وقوع الخسارة نتيجة حدث معين، وفي شركات التأمين عموماً فإن الأخطار التي تقبل من وجهة نظر الشركات يجب أن يتحقق فيها شروط محددة أهمها: أن يكون الحادث احتمالياً، وأن لا يكون وقوع الحادث محض إرادة أحد الطرفين، وأن يكون قابلاً للتأمين، مع مراعاة التركيز على تقدير احتمال وقوع الخطر، بينما تركز شركات التأمين التكافلي على فكرة توزيع الخطر على الأعضاء المشتركين، العنصر الثالث هو (قسط التأمين)، ويسمى في التأمين التكافلي بقيمة الاشتراك، وفي هذا الباب تتشابه إلى حد كبير طرق تقدير القسط بين شركات التأمين التجاري وشركات التأمين التكافلي، مع الاختلاف الواضح في ملكية هذه الأقساط - كما تم الإشارة إليه سابقاً، والعنصر الرابع هو (مبلغ التأمين) هو ما يتعهد المؤمن دفعه إلى المؤمن له عند وقوع الخطر أو الحادث المؤمن ضده وفقاً للعقد المبرم بينهما، وكلما زاد مبلغ التأمين زادت قيمة القسط، مع مراعاة أن مبلغ التأمين في شركات التأمين التكافلي هو المبلغ الذي تدفعه الشركة نيابة عن حساب التأمين أو صندوق التأمين للمشارك عند تحقق الخطر المؤمن به، العنصر الأخير هو (عقد التأمين) والذي يعبر من خلاله عن الإيجاب والقبول.

III. الخور الثاني: واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

III - 1 نشأة صناعة التأمين التكافلي في الجزائر:

بعد ظهور المؤسسات المصرفية الإسلامية في الجزائر وفتح المجال للقطاع المصرفي الخاص بمقتضى قانون النقد والقرض 11-03 المعدل والمتمم للقانون 90-10 تنامت الوتيرة التنافسية بين المؤسسات المصرفية الإسلامية، فكان لا بد من إيجاد هيئة تأمينية تقي هذه المؤسسات من مخاطر العمليات المالية التي تقوم بها وتتوافق في مبادئها مع المبادئ الإسلامية التي تقوم عليها، فظهرت شركات التأمين التكافلي على غرار شركة "سلامة للتأمين".

تعتبر شركة سلامة للتأمينات الجزائرية الشركة الوحيدة في السوق الجزائري التي تمتهن البديل الإسلامي للتأمينات التقليدية، وإن كانت تقدم بالتوازي خدمات تأمينية تقليدية، تم إنشاؤها وفقاً للمرسوم التنفيذي رقم 13/09 الصادر بتاريخ 11/01/2009 وهي امتداد أو فرع للشركة العربية الإسلامية للتأمين "إياك" الإماراتية التي مقرها الاجتماعي بالمملكة العربية السعودية وهي جزء من مجموعة سلامة الدولية التي تعتبر أحد المجموعات الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في مجال التأمين، يقدر رأس مال المجموعة بحوالي اثنين مليار ريال سعودي، توفر حالياً خدمات متعددة في السوق الجزائرية حيث تتوفر على 250 نقطة بيع على مستوى كافة التراب الوطني و04 مديريات جهوية، ووصل عدد الزبائن إلى أكثر من 500 ألف زبون سنوياً

بالصيغة التكافلية ونتيجة لذلك فإن متوسط النمو الخاص بالشركة في السنوات الأخيرة يفوق دائما متوسط السوق من 05 إلى 06 مرات. (شركة سلامة للتأمينات).

تقوم هذه الشركة بعرض العديد من المنتجات التكافلية التي تسمح للمشاركين المؤمنين من الاستفادة من تراكمات رأس المال، حيث تقدم الخدمات التالية: (قميري، 2015)

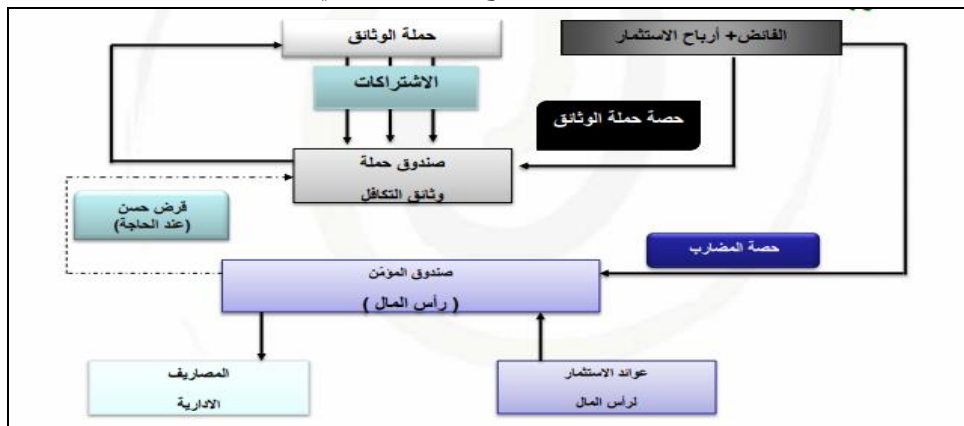
- التأمين التكافلي وتراكم رأس المال؛
- التأمين التكافلي والرعاية الاجتماعية، حالة الوفاة، العجز المطلق النهائي الذي يسمح بتعويض كل من المتضرر وذوي الحقوق؛
- التأمين التكافلي والائتمان الذي يتيح سداد القروض في حال وفاة المؤمن؛
- فوائد منتجات التكافل؛
- تقديمات إضافية بناء على احتياج العملاء.

III - 2 إدارة التأمين التكافلي في شركة سلامة:

تستخدم شركة سلامة للتأمينات الجزائر، ثلاث نماذج شرعية في تنفيذ أعمالها المالية وإدارة صناديق التكافل على وجه التحديد وهي: نموذج المضاربة، نموذج الوكالة، والنموذج المختلط حيث يعتبر هذا الأخير الأكثر ممارسة في الشركة، فيما يلي عرض مختصر للنماذج الثلاثة: (سعود، 2001)

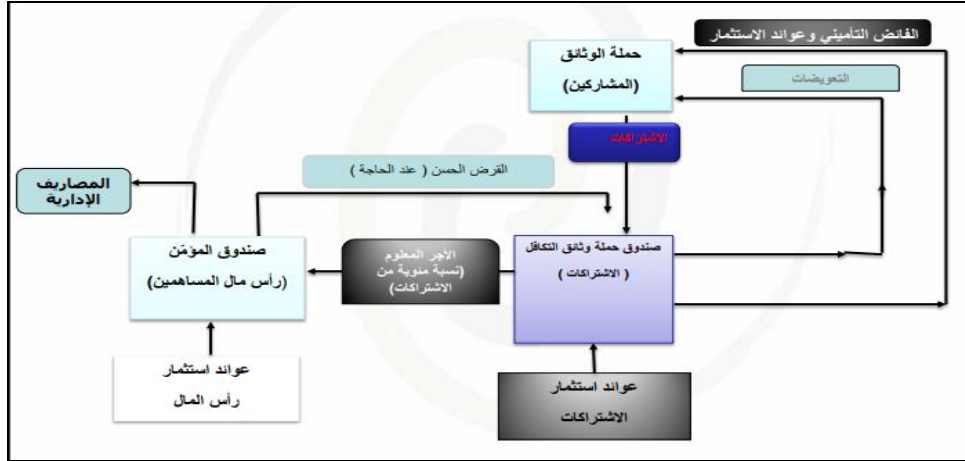
- **نموذج المضاربة:** هي اتفاقية استثمار أموال بين اثنين أحدهما يقدم رأس المال والآخر يقدم الجهد (المضارب)، وناتج المضاربة المتمثل في الربح يتم اقتسامه بين الاثنين بنسبة محددة مثلا 50/50، وفي هذا النموذج يكون حملة الوثائق من يقدمون رأس المال والمؤمن هو المضارب.

الشكل 1: نموذج التأمين التكافلي وفق المضاربة



- **نموذج الوكالة بأجر معلوم:** تقوم الشركة بدور الوكيل عن المؤمن لهم في إدارة عمليات التأمين وإستثمار الأقساط مقابل أجر معلوم.

الشكل 2: نموذج التأمين التكافلي وفق الوكالة بأجر معلوم.



- النموذج المختلط: في هذا النموذج تستحق الشركة نسبة معينة من الاشتراكات مقابل إدارتها لأعمال التأمين بالإضافة إلى نسبة من عوائد الاستثمار والاشتراكات بصفتها مضارب.

III - 3 استراتيجيات تطوير نشاط شركة سلامة:

تعمل شركة سلامة على تطوير نشاطها في الجزائر عن طريق ثلاثة استراتيجيات كما يلي: (شخار، 2020)

- إستراتيجية النمو: تسعى من خلال هذه الإستراتيجية إلى:

- ✓ التموقع المستدام في سوق تأمينات الخواص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ تفعيل وتحسين الخدمات المقدمة للزبائن؛
- ✓ التكوين المكثف والمستمر للموارد البشرية؛
- ✓ تحقيق مردودية ذات نمو متواصل؛
- ✓ كسب مركز ريادي في السوق في غضون سبع سنوات؛
- ✓ إنشاء مراكز ربح حسب الأسواق المستهدفة، وتمثل هذه المراكز في سلام للتأمينات العامة، سلامة تأمين الأشخاص والتكافل العائلي، سلامة للتأمين الصحي.

كما عملت منذ عام 2004 على ربط شبكتها التجارية بالمركز عن طريق نظام اتصالات متطور VAST، فهي الوحيدة في السوق الجزائري التي تمتلك نظام مركزي للمعلومات والاكتتاب في وثائق التأمين عن طريق الانترنت.

- الاستراتيجية التجارية: تتمثل في الحصول على مكانة في السوق الجزائري من خلال:

- ✓ نظرة موجهة نحو قطاع المؤسسات؛
- ✓ جودة الخدمة المقدمة للزبائن عند تحقق الخطر عن طريق ستة مراكز خدمة تعمل على القيام بعمليات الخبرة والتعويض في نفس الوقت وفي نفس المكان خاصة التأمين على المركبات؛
- ✓ شبكة تجارية مكونة من 200 وكالة موزعة على كامل التراب الوطني؛

- إستراتيجية اتفاقيات التعاون: في إطار توسيع نشاط الشركة واستجابة لما يفرضه القانون الجزائري المتعلق بتنظيم عمليات التأمين قامت شركة سلامة بإبرام اتفاقيتي تعاون مع بنك البركة والصندوق الوطني للتعاقدية الفلاحية:

- ✓ اتفاقية تعاون مع بنك البركة: تم توقيع الاتفاقية بتاريخ 2010/05/10 استعانت من خلالها شركة سلامة للتأمينات الجزائر ببنك البركة الجزائري لتمويل استثماراتها، بالمقابل استعان البنك بشركة سلامة لتسويق منتجاته عبر فروعها، كما تم في 2010/05/31 التوقيع على اتفاق شراكة تجاري يسمح بإنشاء شبائيك بنك التأمين على الفروع البنكية، يتم الإشراف عليها من طرف أعوان مكونين لتسويق المنتجات التالية المتمثلة في السفر، الحماية العائلية، المنازل، المحلات التجارية، بالإضافة إلى تأمين الحج والعمرة الذي تم الشروع في تسويبه بدءا من 2011/06/01.
- ✓ اتفاقية تعاون مع الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية: تم توقيع هذه الاتفاقية لإنشاء شركة تأمين على الأشخاص في إطار إلزامية الفصل بين شركات التأمين العامة وشركات التأمين على الأشخاص بموجب القانون 04/06 الصادر بتاريخ 2006/02/20 المكمل للأمر 07/95 الصادر بتاريخ 1995/01/25، في انتظار دخول مساهمين جدد لإتمام نسبة مساهمة 51٪ للمتعاملين المحليين لإنشاء هذه الشركة.

III - 4- التحديات التي تواجهها شركة سلامة:

بالنظر إلى واقع قطاع التأمين وتجربة شركة سلامة، يمكن استقراء التحديات التالية: (بوعوز، (دريش و حمدي)، (قميري، 2015)

- التحدي القانوني: ويشمل ما يلي:

- تأخر إصدار قانون التأمين يسمح بممارسة صريحة لتسويق منتجات التأمين التكافلي، كما هو الحال في الكثير من الدول التي نجحت في هذه التجربة ومنها ماليزيا، السعودية والإمارات العربية المتحدة، فعلى الرغم من إلغاء احتكار الدولة على القطاع سنة 1995 من خلال الأمر 07/97، إلا أن السماح بإنشاء شركات تعاونية وتعاضدية دون تمييز بين قطاع وآخر لم يتم إلا سنة 2009 من خلال المرسوم التنفيذي 13/09 والمؤرخ في 2009/01/11، والمتضمن القانون الأساسي النموذجي للشركات التعاضدية.
- بالنظر لأحكام المرسوم التنفيذي 13/09 نجد بأنه يوافق جانبا من ضوابط سير شركات التأمين التكافلي الإسلامي من حيث عدم اشتراط الربحية في مواجهة المستأمنين، ولكنه يخالفها في جوانب كثيرة، فمثلا يضيق نشاطها من ناحية الأعمال التجارية ويقيد يكاد يجعل من إنشاء هذه الشركة مستحيلا باشتراط 5000 منخرط. ويضاف لهذا عدم نص المرسوم صراحة على ضرورة الفصل بين حساب المستأمنين وحساب الشركة وهو ما تقتضيه الضوابط الشرعية لممارسة التكافل، أما عن كيفية سير الشركة وعلاقتها بالمستأمنين وتسيير أموال فهي شركة تأمين تجارية بالمفهوم الشرعي وان كانت شركة مدنية بالمفهوم القانوني، مع ملاحظة أن الشركاء مسؤولون عن أموال الشركات المدنية في أموالهم الخاصة، وهو ما يوضح الخلط في تحديد نشاط الشركة التعاضدية بالأعمال المدنية.
- إن ممارسة التأمين التكافلي في الجزائر يخضع وفق ما تبين لتشريع خاص بالتأمين التقليدي، وهو ما سيشكل عقبة كبيرة في وجه النهوض بالقطاع التكافلي، لأنه سيجعل شركاته تصطدم بمخالفات شرعية، ناهيك على إن هيئات الرقابة والإشراف والبنك المركزي كلها هيئات تخضع للتشريع التقليدي.

- يفرض القانون الجزائري على شركات التأمين المتواجدة في السوق الوطنية تخصيص نسبة 50% من مداخيل الشركة على شكل أسهم في سندات الخزينة العمومية، وهو أمر يتنافى مع التعاملات اللاربوية المحددة في الشركة.
- يفرض قانون التأمينات الحالي على شركة سلامة أن تقوم بإعداد قوائمها المالية في ذات النماذج المحاسبية التقليدية التي لا تراعي أسس العمل التأميني التكافلي، ولا تتوافق مع ما جاءت به معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين.
- **تحدي الوعي التأميني:** يعاني المجتمع الجزائري من تدهور في الثقافة التأمينية نظرا ل:
 - الفكر الإنكالي الذي خلفه الاقتصاد الاشتراكي حيث كانت آنذاك الدولة هي التي تقدم الحماية والتعويض دون اللجوء إلى التأمين؛
 - النظرة السلبية للتأمين واعتباره كضريبة مفروضة، نتيجة عدم توافر ثقافة تأمينية لدى أفراد المجتمع الجزائري التي تنامت في ظل الاقتصاد الاشتراكي، حيث كانت الدولة توفر الحماية وتعوض الخسائر الحاصلة دون اللجوء إلى التأمين، بالإضافة إلى تأخر صدور التشريعات المنظمة للقطاع، وذلك نظرا لقصور شركات التأمين في ممارسة دورها في نشر الوعي التأميني في المجتمع الجزائري، الأمر الذي أثر سلبا على حجم النشاط؛
 - وجود صناديق تأمين حكومية مكلفة بالضمان الاجتماعي والتقاعد للموظفين وغير الموظفين، صناديق التأمين على البطالة، هذا ما يجعل الأفراد يتوجهون إليها ويضيع في نفس الوقت فرصة حصول شركات التأمين على حصة فيها؛
 - الافتقار إلى المعلومات والمعطيات حول التأمين ومساهمة في الاقتصاد الوطني؛
 - عدم تركيز وسائل الإعلام على نشر الوعي التأميني، ومدى أهمية التأمين في حياة الفرد والمجتمع؛
 - تخوف المواطن من عدم الاستفادة من وثيقة التأمين، كون هذه الاستفادة لا تتم إلا بتحقيق الخطر المحتمل الوقوع؛
 - انخفاض مستوى دخل الأفراد وارتفاع نفقات المعيشة، نظرا لمحدودية معدل النمو الاقتصادي وذلك رغم الأموال المتراكمة بفعل ارتفاع أسعار البترول.
- **تحدي المنافسة والاستثمار:**
 - اقتصر قطاع التأمين التكافلي على شركة واحدة وهي شركة سلامة، نظرا للسلبات التي يعاني منها التشريع الخاص بالتأمين، مما جعل هذه الشركة تواجه منافسة شرسة وحادة من طرف شركات التأمين التقليدي المتواجدة بقوة في السوق الجزائرية، وخاصة الشركات العمومية التي تسيطر على 75% من رقم أعمال سوق التأمينات، وتمتلك مع باقي الشركات الأخرى أموالا طائلة مجمعة خلال فترة نشاطها الطويلة؛
 - ضعف وقصور مجالات الاستثمار المشروعة وعدم دخول بنوك إسلامية إلى السوق الجزائرية، مما لا يسمح لشركة سلامة باستثمار اشتراكات التأمين فيها وتحقيق نسب نمو في القطاع، حيث أن البنوك الإسلامية هي المحرك الرئيسي لقطاع التأمين التكافلي؛
 - عدم وضوح الأطر الشرعية لإعادة استثمار الفوائض التأمينية؛

- إشكالية إعادة التكافل التي تبقى دائما مطروحة والتي تشكل تحدي حقيقي، مما يجعل هذه الشركة في تبعية دائمة لشركات إعادة التأمين التقليدية، مما يفرض عليها الخوض في معاملات غير شرعية؛
- نقص الكفاءات البشرية المؤهلة والمدرّبة على الأساليب الحديثة وفي مجال الرياضيات الاكتوارية، بحيث يلاحظ قلة الاهتمام بالتكوين الجامعي في مجال التأمين في الجزائر.

IV. المحور الثالث: متطلبات إنجاح صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

يمكن تطوير صناعة التأمين التكافلي من خلال الجوانب التالية: (معمّر قوادري و الحاج نعام، ديسمبر 2012)،

(بوعزوز)

1.IV- الجانب القانوني والشرعي:

- تعميق الاجتهادات الفقهية من قبل الجامع الفقهية حول جملة من المسائل الشرعية المتعلقة بالتأمين التكافلي لإزالة بعض الإشكالات المتعلقة به فيما يخص تكييفه الشرعي، العلاقة التعاقدية بين أطرافه، التصرف في الفائض التأميني، تكوين المخصصات والاحتياطات، مسألة العوض الذي تستحقه الشركة مقابل إدارة أعمال التأمين بنسبة مئوية من الفائض، وإعادة التأمين وغيرها؛
- إنشاء وتطوير بنية تشريعية مستقلة، متكاملة تشمل كافة الجوانب المرتبطة بنظام التأمين كالجانب المالي ، القانوني، النظام المالي والقضائي وغيرها. بحيث تكون موائمة لصناعة التأمين الإسلامي؛
- تفعيل دور هيئات الرقابة الشرعية والاستفادة منها لأقصى درجة لمتابعة كافة العمليات الفنية التأمينية، ومحاربة كل صور الاستغلال لهذه الهيئات، كما ينبغي تفعيل الرقابة الشرعية الخارجية، وإنشاء هيئة رقابة شرعية عليا تشرف على جميع الهيئات على المستوى المحلي و الإقليمي؛
- التركيز على الجودة والنوعية وعدم الاكتفاء بالتنظير لمشروعية التأمين التكافلي؛
- العمل على إعداد دليل شرعي متكامل للمواطن؛
- إنشاء بنك معلومات حول التكافل.

2.IV- الجانب المتعلق بالوعي التأميني:

- نقل ثقافة التأمين التكافلي إلى المشتركين والعملاء على حد سواء؛
- عقد دورات متخصصة بالتكافل؛
- استحداث دائرة للمعلومات تحتوي مكتبة متخصصة في التأمين والعلوم المتعلقة به تعمل من خلال نظام إلكتروني؛
- إصدار نشرة داخلية توزع دوريا على العاملين فيها بأهم المستجدات الخاصة بالتكافل؛
- نشر ثقافة التكافل بين كافة شرائح المجتمع من افراد وجماعات، ومختلف المتعاملين مع شركة التأمين التكافلي؛
- أن تخصص الشركات جزءا من موازنتها في سبيل تمويل برامج التوعية بحقيقة التكافل وأهدافه؛
- أن تعنى شركات التكافل بالدور الاجتماعي المتوقع منها من خلال برامجها التأمينية.

IV. 3- الجانب المتعلق بالمنافسة والاستثمار:

- تعزيز الدور التنافسي لصناعة التأمين التكافلي بتدعيم القدرات التنافسية لشركات التأمين التكافلي من خلال زيادة إعدادها ورأس مالها وتشجيع الاندماج فيما بينها، وكذا الاهتمام بإنشاء شركات كبيرة الحجم لإعادة التأمين؛
- فتح قنوات استثمار الأموال بما لا يتعارض مع خصوصيات شركات التأمين التكافلي وتشجيع تأسيس البنوك الإسلامية مع تعزيز علاقات العمل بينهما لتسويق منتجات كل منهما لدى شبكة توزيع الآخر، وتنشيط السوق المالية والاستعانة بالمكاتب المتخصصة في توظيف واستثمار الأموال لتحقيق إيرادات؛
- تشجيع العمل البيئي بين شركات التأمين وإعادة التأمين التكافلي بتبادل الخبرات والمعلومات حول ابتكار المنتجات وتسويقها، ومحاربة الغش والتحايل الممارس ضدها، وإقامة المؤتمرات وأنجاز البحوث المشتركة وكافة الأنشطة التي تفيدها؛
- رفع رؤوس أموال شركات التكافل، والعمل على إيجاد التحالفات الإستراتيجية مع المؤسسات المالية الإسلامية.
- ابتكار منتجات وخدمات جديدة تقدم للمستهلك مزايا عملية،
- ابتكار نماذج جديدة للتكافل (الوكالة والمضاربة والوقف).
- تسهيل وصول العملاء لخدمات التكافل من خلال التوسع الجغرافي، وضمان تطبيق العاملين للتكافل بصيغته الصحيحة.
- إمداد السوق المحلي بالموارد البشرية المؤهلة لسد الحاجة المتنامية لهذه الصناعة.

V. الخلاصة:

تقوم فكرة التأمين التكافلي على التعاون على درء الخطر وتقاسم الأرباح والخسائر بطريقة جلية، فعقد التكافل هو عقد خال من الغرر والربا، بحيث يقوم التأمين التكافلي على أسس وقواعد تتماشى وأحكام الشريعة الإسلامية، وتخضع شركات التأمين التكافلي لرقابة شرعية تضمن عدم مخالفتها للضوابط الشرعية.

إن صناعة التأمين التكافلي في الجزائر هي صناعة ناشئة، تعاني عدة صعوبات وتحديات ناتجة عن طبيعة النظام المالي السائد، إضافة إلى نقص الثقافة التأمينية بصفة عامة والتكافلية بصفة خاصة لدى الفرد الجزائري مما أدى إلى محدودية انتشار هذه الصناعة، بحيث تعتبر شركة سلامة للتأمين؛ الشركة الوحيدة في مجال التأمينات بالجزائر. كما يشكل التحدي القانوني العائق الأكبر أمام تطور هذه الصناعة بحيث تعاني شركة سلامة صعوبات في تطبيق مبادئ التكافل في ظل قانون لا يعترف بشكل صريح بوجود تأمين تكافلي وهي تخضع بذلك لقانون التأمين التقليدي.

بناء على ما تم استنتاجه من هذه الدراسة يمكن تقديم الاقتراحات التالية:

- العمل على إنشاء شركات تأمين وإعادة تأمين ذات ملاءة قوية، مع تهيئة المناخ الملائم لها والذي يتماشى مع خصوصياته؛
- تعديل القانون المعمول به بحيث يسمح بتقديم منتجات إسلامية تتماشى والأطر الشرعية المتفق عليها في الدول الإسلامية التي حققت نجاحا في هذا المجال، وتفعيل دور هيئات الرقابة الشرعية؛
- العمل على نشر ثقافة التأمين التكافلي لدى أفراد المجتمع من خلال أجهزة الاتصال المختلفة؛ كبرمجة حصص تلفزيونية توعوية وتحسيسية بأهمية التأمين التكافلي للفرد والمجتمع ككل، واستعمال شبكة الانترنت وكذا تنظيم ندوات وملتقيات حول هذا الموضوع؛
- تشجيع البنوك الإسلامية وشركات التأمين التكافلي للاستثمار في بورصة الجزائر من اجل توفير بيئة استثمارية إسلامية؛
- الاستفادة من التكنولوجيات الحديثة في مجال التأمين التكافلي، من اجل مواكبة التطورات وتحسين أداء هذه الشركات؛
- التركيز على تدريب العاملين بمؤسسات التأمين التكافلي، وتزويدها بمختلف المستجدات والمعلومات في هذا المجال.

VI. المراجع:

- 1- أمين حجي الدوسكي، التأمين التكافلي في ضوء مقاصد الشريعة، على الخط: www.alukah.net، تاريخ الاطلاع: 2020/10/11، ص: 9.
- 2- صالح احمد بدار، التأمين التكافلي الإسلامي، على الخط: iefpedia.com، تاريخ الاطلاع: 2020/10/11، ص: 1.
- 3- بونشادة نوال، الاطار المؤسساتي لشركات المضاربة التكافلية كبديل لمؤسسات التأمين التعاوني الإسلامي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، العدد 14، 2014، ص 64.
- 4- قريشي العيد، محاضرات في التأمين والتأمين التكافلي، مطبوعة جامعية، جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل، 2017/2016، ص: 48.
- 5- مولاي خليل، التأمين التكافلي الإسلامي الواقع والآفاق، الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي، ... الواقع ورهانات المستقبل، جامعة غرداية، 23-24 فيفري 2011، ص: 6. و صالح احمد بدار، مرجع سابق، ص: 4.
- 6- هبور آمال و بختي زوليخة، التأمين التجاري والتأمين الإسلامي - دراسة مقارنة ما بين الجزائر و المملكة العربية السعودية - . على الخط: www.univ-oran2.dz، تاريخ الاطلاع: 2020/10/11، ص: 127.
- 7- أنظر في ذلك:
- عامر يوسف محمد العتوم، صناعة التأمين والتكافل وعلاقتها بالمصارف، مجلة الدراسات المالية والمصرفية . العدد الثاني/ 2013، جامعة اليرموك، الأردن، ص ص: 9.7.
- بدروجيه باقر، الفرق بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي، :
- <http://www.alwasatnews.com/news/450858.html>، تاريخ الاطلاع: 2020/10/10.
- 8- كمال رزيق، التأمين التكافلي كحل لمشكلة غياب ثقافة التأمين في الوطن العربي بالرجوع إلى حالة الجزائر، ندوة دولية حول شركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية و التجربة التطبيقية، 25 و 26 افريل 2011، جامعة فرحات عباس سطيف، ص: 12.
- 9- موقع شركة سلامة للتأمينات، www.salama-assurances.dz، بتاريخ: 2020/10/10.
- 10- قميري حجيلة، انتشار صناعة التأمين التكافلي وتطورها في الجزائر، مجلة معارف، السنة العاشرة، العدد 18، جوان 2015، ص 276.
- 11- سعود وليد، تجربة سلامة للتأمينات الجزائرية في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائري، ملتقى مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، أفريل 2001، ص ص 09-10.
- 12- شخار نعيمة، تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة البحوث والدراسات التجارية، مجلد 03، العدد 01، مارس 2019، ص ص 84-85.
- 13- انظر في ذلك:
- بوعزوز جهاد، تشخيص واقع، معوقات وآفاق تطوير صناعة التأمين التكافلي . مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد 08، ص ص: 29.27.

- دريش عبد القادر، حمدي معمر، التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي، على الخط: <https://www.salaamgateway.com>، تاريخ الاطلاع: 2020/10/21، ص ص:13.12.
- قميري حجيلة، انتشار صناعة التأمين التكافلي وتطورها في الجزائر، مجلة معارف، السنة العاشرة، العدد 15، جوان 2015، ص: 279
- 14- انظر:
- معمر قوادري فضيلة، الحاج نعلاس خديجة، التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والممارسات العملية في الوطن العربي، ملتقى دولي حول : الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير . تجارب الدول، جامعة شلف . يومي 03.04 ديسمبر 2012، ص ص:15-16.
- بوعزوز جهاد، تشخيص واقع، معوقات وآفاق تطوير صناعة التأمين التكافلي . مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد 08، ص ص: 29.27.

References translated from arabic :

1. Amin Hajji Al-Dosky, Takaful Insurance in the Light of the Objectives of Sharia, see the website: www.alukah.net, date of viewing: 10/11/2020, p: 9.
2. Saleh Ahmed Badar, Islamic Takaful Insurance, online: iefpedia.com, viewing date: 10/11/2020, p: 1.
3. Bonchada Nawal, The Institutional Framework for Takaful Speculation Companies as an Alternative to Islamic Cooperative Insurance Institutions, Journal of Economic Sciences and Management Sciences, University of Setif 1, Issue 14, 2014, p. 64.
4. Qureshi Al-Eid, Lectures on Insurance and Takaful Insurance, university publication, Muhammad Al-Siddiq Bin Yahya University - Jijel, 2016/2017, p.:48.
5. Moulay Khalil, Islamic Takaful Insurance, Reality and Prospects, The First International Forum on Islamic Economics, ... Reality and Future Bets, University of Ghardaia, 23-24 February 2011, p:6. Also: Salih Ahmed Badar, previous reference, pg.: 4.
6. Habour Amal and Bakhti Zoulikha, Commercial Insurance and Islamic Insurance - A Comparative Study Between Algeria and the Kingdom of Saudi Arabia - Online: www.univ-oran2.dz , View Date: 10/11/2020, pp: 7-12.
7. See this:
 - Amer Yousef Muhammad Al-Atoum, The Insurance Industry and Takaful and Their Relationship to Banks, Journal of Banking and Financial Studies - Second Issue / 2013, Yarmouk University, Jordan, pp. 7-9.
 - Badrojeh Baqer, the difference between Takaful and traditional insurance:
- <http://www.alwasatnews.com/news/450858.html>, viewing date: 10/10/2020.
8. Kamal Rezik, Takaful insurance as a solution to the problem of the absence of a culture of insurance in the Arab world, with reference to the case of Algeria, an international symposium on traditional insurance companies and Takaful insurance institutions between theoretical foundations and applied experience, 25 and 26 April 2011, Farhat Abbas Setif University, p: 12.
9. Salama Insurance Company website, www.salama-assurances.dz, see on 10/10/2020.
10. Qamiri Hajila, The Spread and Development of the Takaful Insurance Industry in Algeria, Maarif Journal, Year 10, Issue 18, June 2015, p 276.

11. Saud Walid, the experience of Salama Insurance Algeria in marketing Takaful insurance in the Algerian market, the Forum of Takaful and Traditional Insurance Institutions between theoretical foundations and applied experience, Faculty of Commercial Economics and Management Sciences, University of Farhat Abbas Setif, April 2001, pp. 09-10.
12. Shekhar Naima, Challenges of the Takaful Insurance Industry in Algeria, Journal of Commercial Research and Studies, Volume 03, Issue 01, March 2019, pp. 84-85.
13. See this:
 - Boazouz Jihad, Reality Diagnosis, Obstacles and Prospects for the Development of the Takaful Insurance Industry - with reference to the case of Algeria, Management and Development Journal for Research and Studies, Issue 08, pp. 27-29.
 - Darish Abdel Qader, Hamdi Muammar, Challenges Facing the Takaful Insurance Industry, online: <https://www.salaamgateway.com> ›, access date: 10/21/2020, pp. 12-13.
 - Qamiri Hajila, The spread and development of the Takaful insurance industry in Algeria, Maarif Magazine, Year 10, Issue 15, June 2015, p.: 279
14. See: this
 - Muammar Qawadri Fadila, Haj Naas Khadija, Takaful Insurance between Theoretical Foundations and Practical Practices in the Arab World, International Forum on: Insurance Industry, Practical Reality and Development Prospects - Countries' Experiences, University of Chlef - on 03-04 December 2012, pp: 15-16.
 - Boazouz Jihad, Reality Diagnosis, Obstacles and Prospects for the Development of the Takaful Insurance Industry - with reference to the case of Algeria, Management and Development Journal for Research and Studies, Issue 08, pp. 27-29.