

## تشخيص واقع، معوقات وآفاق تطوير صناعة التأمين التكافلي - مع الإشارة لحالة الجزائر

أ. بوعزوز جهاد

جامعة بومرداس-الجزائر

ملخص:

منذ تبني صناعة التأمين التكافلي والبدء في ممارستها فعلياً وهي تلقى إقبالا ونجاحاً منقطع النظير، نتيجة عرضها لبدليل شرعي رفع الحرج على الأمة الإسلامية بكل فئاتها، إضافة لتوفر فرص كثيرة تدعم نموها، إلا أنه وفي نفس الوقت أيضاً تعترضها تحديات وتهديدات كثيرة ينبغي بالقائمين على هذه الصناعة التفطن لها والعمل على تذليلها، وهيئة البيئة المناسبة لمواصلة نموها. لذا تأتي هذه الورقة البحثية لمحاولة تشخيص مسيرة التأمين التكافلي ببارز المزايا التي تميزه عن التأمين التجاري التقليدي، ثم التعرض لواقع هذه الصناعة المتنامية واستشراف مستقبلها وآفاقها في المنظور المتوسط والبعيد، من خلال حصر أهم الفرص المتاحة أمامها والمعوقات والتحديات التي تعترض مسيرتها، والمقترحات المناسبة لتجاوزها.

الكلمات الدالة: التأمين - التأمين التجاري التقليدي - التأمين التعاوني - التأمين التكافلي الإسلامي

مقدمة:

لقد كانت الانطلاقة الأولى في المصرفية الإسلامية بتأسيس البنوك الإسلامية بمثابة اللبنة الأولى في بناء حلقات نظام الاقتصاد الإسلامي، الأمر الذي أعطاه دفعا قويا من خلال توفير التمويلات اللازمة للمشاريع، واستثمار الأموال وتوظيفها بطرق شرعية رفعت الحرج عن العديد من الفئات، سواء المدخرين، أو الراغبين في الاستثمار وتوسيع مشاريعهم. إلا أن هذه الخطوة كان ينبغي لها أن تتوسع لتشمل قطاع - صناعة - التأمين التكافلي الإسلامي الذي يوفر بالدرجة الأولى التغطية التأمينية التي تحتاجها البنوك الإسلامية في تمويلاتها للمشاريع، ويجنبها كثير من المخاطر، ناهيك عن التعامل مع شركات التأمين التقليدية، وهو ما تم فعلا في أواخر السبعينيات بتأسيس أولى شركات التأمين التكافلي، وانطلقت معها مسيرته ليساهما معا في دفع الاستثمار وبشكل ما اصطلاح عليه بالطائر الإسلامي، الذي تجسد البنوك الإسلامية رأسه، وشركات التأمين الإسلامي والاستثمار جناحه.

ومنذ ذلك الحين ومسيرة صناعة التأمين التكافلي تعرف تقدما وازدهارا ونموا من حيث الانتشار والتوسع على صعيد الدول، وزيادة عدد الشركات العاملة والاشتراكات - الأقساط - المكتتية، كما وفرت الدعم اللازم للبنوك الإسلامية وساهمت في الترابط والاندماج معها. وفي هذا الإطار يأتي هذا المقال ليتناول تشخيص مسيرة هذه الصناعة ويحاول الإجابة على الإشكالية الجوهرية المتعلقة بواقع هذه الصناعة من خلال الأرقام والتحليل، وكذا استشراف مستقبلها وآفاقها بالتطرق للفرص المتاحة أمامها للنمو والمعوقات التي تعترضها، لنخلص في الأخير لخصر النتائج والحلول التي نراها مناسبة، كما سنعرج بالإشارة على واقع هذه الصناعة المتأخرة بالجزائر، محاولين حصر المعوقات والحلول.

أولاً- تحديد الإطار النظري للتأمين التقليدي والتكافلي - الإسلامي - والفروق الجوهرية بينهما:

I. التأمين التجاري - التقليدي - : التأمين لغة مشتق من كلمة أمن، والتي تدل على طمأنينة النفس وزوال الخوف، والأصل أن يستعمل في سكون القلب، ويقال أمن أمنًا وأمانًا وأمانة وأمنة: اطمأن ولم يخف فهو آمن وأمين، ويقال لك الأمان: أي قد أمنتك، وأمن البلد: اطمأن فيه أهله، وأمن الشر منه سلم، وأمن فلانًا على كذا: وثق به واطمأن إليه أو جعله أمينًا عليه<sup>1</sup>

1- نشأته : إن فكرة التأمين قديمة قدم البشرية، إذ تشير الكتب إلى أن قدماء المصريين هم أول من عرفوه، ويتجلى ذلك من خلال التواريخ المسجلة على جدران المعابد والأوراق التي تؤكد قيامهم بتكوين جمعيات تتولى مهمة إتمام مراسيم دفن الموتى عوضا عن الأسرة مقابل الحصول على اشتراك سنوي يدفعه العضو أثناء حياته<sup>2</sup>، وهو ما يشبه إلى حد كبير نظام التأمين على الحياة في وقتنا الراهن، كما وردت عدة نصوص في شريعة حمو رابي في بابل توجب على الحاكم تعويض الأضرار الناتجة عن السرقة أو القتل، مما يعني أن نوعا من التأمين كان سائدا آنذاك<sup>3</sup>.

ومن الثابت أن التأمين البحري هو الأول من حيث النشأة أو الظهور، ومن صورته قديماً أن قبطان السفينة المحملة بالبضائع، يقوم عند تعرض السفينة لخطر الغرق جراء الرياح والعواصف العاتية برمي

جزء من البضاعة في البحر لكي يخفف من حمولة السفينة وينجو بها وبالبضائع المتبقية، فيشارك الجميع بدفع قيمة البضاعة التي أُلقيت في البحر وتعويض صاحبها، وهو ما كان يعرف بتشريع "رودس"<sup>4</sup>. كما ظهر لدى الرومان على شكل قرض المخاطرة البحرية، والذي بمقتضاه يحصل مالك السفينة على قرض مقابل فائدة متفق عليها مع المقرض - والتي غالبا ما تكون مرتفعة - و يكون رد القرض والفوائد مرهونا بوصول السفينة المشحونة سالمة إلى ميناء الوصول.

إلا أن البدايات الأولى لظهور التأمين البحري كانت مع أوائل القرن الثالث عشر نتيجة لازدهار التجارة البحرية وتطور العلاقات والمبادلات التجارية بين مدن إيطاليا ودول حوض المتوسط وما ينجر عنه من كثرة المخاطرة، ويرجع تاريخ أقدم وثيقة تأمين بحرية إلى 22 أبريل 1329<sup>5</sup>، وهي لا تزال محفوظة ضمن المحفوظات الدبلوماسية لمدينة "فلورانس"، كما توجد آثار عقد تأمين أبرم سنة 1347 لضمان حمولة سفينة "Santa-Clara".

أما بالنسبة للتأمين البري فهو أحدث نشأة من نظيره البحري، وكانت أولى صورته: التأمين من الحريق والذي ظهر عقب الحريق المهول الذي شب في مدينة لندن سنة 1666، والذي أتى على أكثر من 13000 منزل و 100 كنيسة<sup>6</sup> وهو ما عجل بميلاد شركات التأمين ضد الحرائق، وكانت "The fire office" أولها في إنجلترا لتنتشر فيما بعد شركات أخرى في فرنسا وباقي دول أوروبا وأمريكا وغيرها، لتصبح شركات التأمين البحري تضيف هذا النوع إلى عملياتها العادية إضافة إلى التأمين على حياة قبطان السفينة والبحارة.

وفي أواخر القرن الثامن عشر ومع ظهور الثورة الصناعية وازدهار النشاط الصناعي ظهرت أنواع جديدة من الأخطار نتيجة استعمال آلات ومعدات ميكانيكية ضخمة، فبرز التأمين على حوادث العمل والأخطار المهنية والتأمين على الحياة ومن المسؤولية المدنية. وتجدد بنا الإشارة هنا إلى أن أول قانون للتأمين في العالم كان في إنجلترا وهو "قانون إليزابيث"<sup>7</sup> الذي صدر سنة 1601، والذي يخص التأمين البحري.

2- **تعريفه** : يعرف المشرع الجزائري في المادة 619 من القانون المدني، المادة 2 من الأمر 95-07 التأمين بأنه: "عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن بأن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إيراد مرتب أو عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث

أو تحقق الخطر المبين في العقد وذلك مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن<sup>8</sup>.

وقد أشارت معظم المراجع في هذا السياق إلى أن أشهر وأفضل تعريف يعود للفييه الفرنسي هيمار "Hemard"، حيث عرف التأمين على أنه: "عملية يحصل بمقتضاها أحد الأطراف وهو المؤمن له نظير دفع قسط، على تعهد لصالحه أو لصالح الغير من الطرف الآخر هو المؤمن، تعهد يدفع بمقتضاه هذا الأخير أداءا معينا عند تحقق خطر معين وذلك بأن يأخذ على عاتقه مهمة تجميع مجموعة من المخاطر وإجراء المقاصة بينها وفقا لقوانين الإحصاء"<sup>9</sup>. لقد جاء هذا التعريف شاملا، إذ يغطي الجانب القانوني باعتباره عقدا، كما يتناول التأمين كعملية وهو ما يمثل الجانب الفني.

ومن التعاريف السالفة الذكر يتضح لنا بأن التأمين يتوفر بالضرورة على ثلاثة عناصر أساسية، وهي :

- أ. الخطر: و يعرف بأنه "ذلك الحادث الاحتمالي الذي لا يرجع تحققه إلى محض إرادة الطرفين، وخاصة المؤمن له"<sup>10</sup>.
- ب. القسط: يمثل هذا العنصر الجوهرى ثمن التأمين أو الخطر، وبمعنى آخر، فإنه يمثل المبلغ المالي الواجب على المؤمن له تجاه المؤمن نظير تكفل هذا الأخير بتغطية الخطر.
- ج. تعهد المؤمن: ويقصد به الالتزام الذي يرتبه عقد التأمين على عاتق المؤمن تجاه المؤمن له أو المستفيد عند تحقق الخطر.

أما خصائص التأمين بمفهومه التقليدي<sup>11</sup> فهي تتمثل في كون عقد التأمين عقد احتمالي، ومن عقود المعاوضات إضافة لكونه من العقود التبادلية الملزمة للجانبين، وكذا من العقود المستمرة ناهيك عن أنه عقد إذعان من كلا الطرفين ومن عقود حسن النية.

### 3 - آراء الفقهاء حول التأمين :

نظرا لأهمية التأمين والمنافع التي يقدمها على مختلف الصعد فقد أصبح من غير الممكن الاستغناء عنه، إلا أن حداثة عهده من حيث انتشاره في البلدان الإسلامية في عهد الدولة العثمانية في القرن التاسع عشر أثار جدلا فقهيا واسعا، ولعل أول من تكلم عنه الفقيه "ابن عابدين"<sup>\*</sup> وأفتى بعدم جوازها، ثم

أثير الأمر والجدل من فقهاء الأمة الإسلامية المعاصرين، و يمكن الإشارة والتمييز هنا بين ثلاثة اتجاهات نوردتها كالآتي :

**الاتجاه الأول:** القائلون بحرمة التأمين، إذ يرى عدد كبير من فقهاء الشريعة بحرمة التأمين التجاري لاشتماله على الربا والغرر والغبن والقمار والمراهنة، وأن فيه جهالة واكلًا لأموال الناس بالباطل<sup>12</sup>، وفيه تحدٍ للقدر ناهيك عن استثمار أمواله في مشاريع ربوية وغير شرعية. وعليه فإنهم يرون ببطلان جميع عقود التأمين.

**الاتجاه الثاني:** القائلون بجواز التأمين، يرى عدد من الفقهاء - وهم قلة - بجواز التأمين بشقي صورته بحجة أنه عقد حديث اقتضته الضرورة وأن الأصل في العقود الإباحة، إضافة لقياسه بعدة أنظمة وعقود كانت ولا تزال شائعة، كعقد الموالاة والجعالة ونظام العاقلة وضمنان خطر الطريق والوعد الملزم، لكن شريطة أن يخلو من الربا<sup>13</sup>.

**الاتجاه الثالث:** القائلون بالتمييز بين عقود التأمين، يتوسط أنصار هذا الاتجاه الرأيين السابقين بحيث يجيزون التأمين الاجتماعي والتقاعد باعتباره نظامًا تعاونيًا، ويجرمون أنواعًا أخرى كالتأمين على الحياة، مع اشتراط خلوها من الربا وكافة الشبهات المحرمة. و يجدر بنا في الأخير أن نشير بأن أغلب الفقهاء يتفقون على جواز التأمين التعاوني الإسلامي.

## II. التأمين التكافلي - الإسلامي -:

التكافل لغة من الكفالة بمعنى الضمان، يقال: كفّل بالرجل وتكفّل وأكفله إياه، إذا ضمنه، والكافل هو الذي يكفل إنسانًا وهو الذي يعوله وينفق عليه<sup>14</sup>.

### 1- نشأته:

ذكرنا آنفاً أن التأمين أول ما ظهر كان في شكله التعاوني ثم تطور عبر العصور ليصل في الأخير إلى شكله التجاري، ولعل من أقدم صور التأمين التعاوني عند العرب قبل الإسلام ما ذكره ابن خلدون في مقدمته أن العرب عرفوا تأمينات الممتلكات في أكثر من صورة من صورته المتعددة، فالعرب ومنهم قبيلة قريش مثلاً في رحلتي الشتاء والصيف، كان أعضاء القافلة يتفقون فيما بينهم على تعويض من ينفق له جمل أثناء الرحلة من أرباح التجارة الناتجة عن الرحلة وذلك بأن يدفع كل عضو نصيباً بنسبة ما حققه من أرباح أو بنسبة رأسماله في الرحلة حسب الأحوال، كما كانوا يتفقون أيضاً على تعويض من تبور تجارته منهم نتيجة نفوق جملة بالطريقة السابقة نفسها<sup>15</sup>.

ويرجع البعض نشأة التأمين التعاوني كنظام حديث إلى القرن الخامس عشر أو السادس عشر، وكان ذلك في ألمانيا، لمواجهة مخاطر إصابة الماشية بالأوبئة، أو أخطار الحريق، ثم اتسع ليشمل التأمين في حالة الوفاة أو المرض. أما ظهوره كتأمين تعاوني إجباري فيرجع إلى أوائل القرن الثامن عشر، حيث فُرض في ألمانيا لمواجهة مخاطر الحرائق، ثم شمل بعد ذلك التأمين على الماشية<sup>16</sup>، وبالرغم من بدايته بالطريقة التعاونية إلا أنه ما لبث أن يتطور حتى حاد عن التعاون والتكافل وخالطه الربا والسعي للاستئثار بالأرباح الطائلة.

## 2- مشروعية نظام التأمين التكافلي:

أ- من القرآن الكريم: يقول تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾<sup>17</sup>، وقوله عز وجل ﴿إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ﴾<sup>18</sup>. إن هذه الآيات وأخرى كثيرة تحت على التعاون في شتى المجالات، وتدلل على أن الإسلام دين التعاون والتراحم، فالخالق سبحانه أمرنا بالتعاون على الخير ومحاربة الشر، وأوجب على الناس أن يعين بعضهم بعضاً في ميادين الحق والخير والبر.

ب- من السنة النبوية المطهرة: عن أبي موسى الأشعري أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ﴿المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً﴾<sup>19</sup>.

- وعن النعمان بن بشير أنه صلى الله عليه وسلم قال: ﴿مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم كمثل الجسد، إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى﴾<sup>20</sup>.

- وعن أبي موسى رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ﴿إن الأشعريين إذا أرملوا في الغزو، أو قلّ طعام عيالهم بالمدينة جمعوا ما كان عندهم في ثوب واحد ثم اقتسموه بينهم في إناء واحد بالسوية، فهم مني وأنا منهم﴾<sup>21</sup>.

و"أرملوا" معناها: فرغ زادهم أو قارب الفراغ، وهذا دليل على تكافل الأشعريين في السفر والحضر، وهذه صورة مثالية للتكافل والتعاون، وفي عمل الأشعريين دليل واضح على التأمين التعاوني أيده رسول الله صلى الله عليه وسلم بقوله عنهم إنهم مني وأنا منهم.

- عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ﴿من نفس عن مؤمن كربة من كرب الدنيا نفس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة، ومن يسر على معسر يسر الله عليه في الدنيا والآخرة، والله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه...﴾<sup>22</sup>.

وما يستخلص من هذه الشواهد أن التعاون على البر شهدت له نصوص كثيرة من القرآن والسنة النبوية الشريفة، وله نظائر من تصرفات الشارع، وهو موافق للمصلحة الشرعية. وبناء على أهمية التأمين في وقتنا الحالي للحفاظ على ممتلكات الأمة ككل من أفراد ومؤسسات والدولة ككل، واستنادا إلى الآيات والأحاديث المذكورة آنفا فقد صدرت عدة فتاوى من هيئات إسلامية تبيح التأمين التكافلي، بحيث أقرته مؤتمرات مجمع البحوث الإسلامية وعدته مشروعا لخلوه من المحاذير الشرعية. وأفتى بجوازه مؤتمر علماء المسلمين الثاني المنعقد في القاهرة عام 1385 هـ / 1965 م، ومؤتمر علماء المسلمين السابع المنعقد بليبيا عام 1392 هـ / 1972 م، ومجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورته الأولى المنعقدة في 10 شعبان 1398 هـ / 1978 م بمكة المكرمة و الذي من قراراته الموافقة بالإجماع على قرار مجلس هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية رقم 51 بتاريخ 4/4/1397 هـ / 1977 م والقاضي بجواز التأمين التعاوني بدلا عن التأمين التجاري المحرم.<sup>23</sup>

وقد اعتبر صدور فتوى مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورته المنعقدة بمكة المكرمة عام 1398 هـ / 1978 م بمثابة الضوء الأخضر لتأسيس شركات التأمين الإسلامية، فكانت دولة السودان صاحبة السبق في تأسيس أول شركة تأمين إسلامية عام 1399 هـ / 1979 م من خلال بنك فيصل الإسلامي بالسودان، ثم تلتها دولة الإمارات العربية المتحدة في نفس السنة بإنشاء الشركة الإسلامية العربية للتأمين "إياك"، ثم توالى عمليات التأسيس لتنتقل الفكرة إلى ماليزيا التي أعادت صياغة فكرة التأمين الإسلامي ونشرتها في دول العالم، حيث أنشأت أول شركة للتأمين التعاوني بها عام 1984 وهي شركة "التكافل الإسلامية الماليزية" المملوكة للبنك الإسلامي الماليزي، لتتواصل المسيرة بعدها وتم إنشاء شركات لإعادة التأمين التكافلي لدفع الحرج ومواصلة العمل وفق ضوابط الشرع الحنيف.

### 3- تعريف التأمين التكافلي - الإسلامي :-

يرى الدكتور حسين حامد أن التأمين التكافلي كنظام هو عبارة عن تعاون مجموعة من الأشخاص، يسمون هيئة المشتركين يتعرضون لخطر أو أخطار معينة، على تلافي آثار الأخطار التي يتعرض لها أحدهم، بتعويضه عن الضرر الناتج من وقوع هذه الأخطار، وذلك بالتزام كل منهم بدفع مبلغ معين على سبيل التبرع، يسمى القسط أو الاشتراك تحدده وثيقة التأمين أو عقد الاشتراك، وتتولى

شركات التأمين التكافلي إدارة عمليات التأمين واستثمار أمواله نيابة عن هيئة المشتركين، في مقابل حصة معلومة من عائد استثمار هذه الأموال باعتبارها مضارباً أو مبلغاً معلوماً مقدماً باعتبارها وكيلا، أو هما معاً.<sup>24</sup>

أما تعريف هيئته المحاسبة و المراجعة فقد أكد على أن الهدف من التأمين التكافلي هو تقديم الحماية بطريقة تعاونية مشروعة خالية من الغرر المفسد للعقود والربا وسائر المحظورات، وذلك بتقديم المؤمن له (المستأمن) اشتراكات متبرعاً بها كلياً أو جزئياً لتكوين محفظة تأمينية تدفع منها التعويضات عند وقوع الضرر المؤمن ضده، وما يتحقق من فائض بعد التعويضات والمصاريف واقتطاع الاحتياطات يوزع على حملة الوثائق (المستأمنين).<sup>25</sup>

نستشف من هذه التعاريف بأن القصد والهدف المنشود للتأمين التكافلي بين المشتركين هو التعاون على تحمل الأخطار وتوزيعها بينهم، ودور المؤمن أو هيئة التأمين التكافلي هو القيام بتنظيم هذا التعاون التكافلي وإدارة أعمال التأمين واستثمار الأموال المجمعة وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ومن خلال التعاريف المذكورة أعلاه يتضح بأن التأمين التكافلي يتميز بالخصائص الآتية:<sup>26</sup>

- ✓ اجتماع صفة المؤمن والمؤمن له لكل عضو؛
- ✓ انعدام عنصر الربح؛
- ✓ قيامه بدور اجتماعي لخدمة البيئة والمجتمع؛
- ✓ هو عقد من عقود التبرعات؛
- ✓ يتميز الأعضاء فيه بحرية الملكية والإدارة؛
- ✓ عدم الحاجة إلى وجود رأس المال عند التأسيس؛
- ✓ يسعى لتوفير التأمين بأقل تكلفة ممكنة؛
- ✓ توزيع الفائض على المشتركين؛
- ✓ قابلية الاشتراك (القسط) للتغيير.<sup>27</sup>

إضافة للخصائص التي سردناها فإن عقد التأمين التكافلي يستند إلى ثلاثة أسس رئيسية تتمثل في السعي لتحقيق الأمن باعتباره مطلب فطري، وكذا تحقيق التكافل والتعاون، ناهيك عن الاحتياط للمستقبل.

#### 4- الفروق الجوهرية بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي:



بعد أن عرجنا على تحديد طبيعة كل من عقد التأمين التجاري - التقليدي - والتكافلي الإسلامي يمكننا أن نستخلص الفروق الجوهرية التي يتميز بها كل نظام تأمين، والتي نلخصها في الجدول الآتي:

**الجدول رقم (01) يبين الفروق الجوهرية بين مختلف عقود التأمين**

الموضوع	النظام التكافلي الإسلامي Takaful	النظام التعاوني التقليدي Mutuelle	نظام التأمين التجاري Classique
العقود المستخدمة	ترجع بقصد التعاون	منفعة متبادلة	تجاري يقصد منه الربح
مسؤولية المؤمن (الشركة)	دفع التعويضات والمصاريف من صندوق التكافل أو من القرض الحسن في حالة عجز الصندوق.	دفع المطالبات والمصاريف من صندوق الاشتراكات وفي حالة العجز يطلب اشتراكات إضافية من المشاركين.	دفع التعويضات والمصاريف من الصندوق المختلط (أقساط ورأس مال).
مسؤولية حملة الوثائق	دفع الاشتراكات.	دفع الاشتراكات الأساسية والإضافية عند اللزوم.	دفع الأقساط.
رأس المال المستخدم في دفع التعويضات	اشتراكات حملة وثائق التكافل.	اشتراكات المؤسسين.	رأس مال المساهمين والأقساط.
الاستثمار	مقيد بأحكام الشريعة الإسلامية	لا توجد قيود شرعية	لا توجد قيود شرعية
الحسابات الداخلية	يوجد حسابين (صندوقين): حساب حملة الوثائق، وحساب المساهمين في الشركة.	يوجد حساب واحد فقط هو حساب المشاركين.	يوجد حساب واحد فقط مختلط لرأس المال والأقساط.
الفاصل التأميني وعوائد استثمار الاشتراكات	من حق حملة الوثائق وبعاد توزيعه عليهم	من حق المشاركين ويوزع عليهم	يخبر ربح للمساهمين

المصدر: صالح أحمد بدار، التأمين التكافلي الإسلامي، مؤتمر المصارف الإسلامية اليمينية: الواقع وتحديات المستقبل،

مارس 2010، في الموقع الإلكتروني [www.kantakji.com/fiqh/Files/Insurance/D223.doc](http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Insurance/D223.doc)

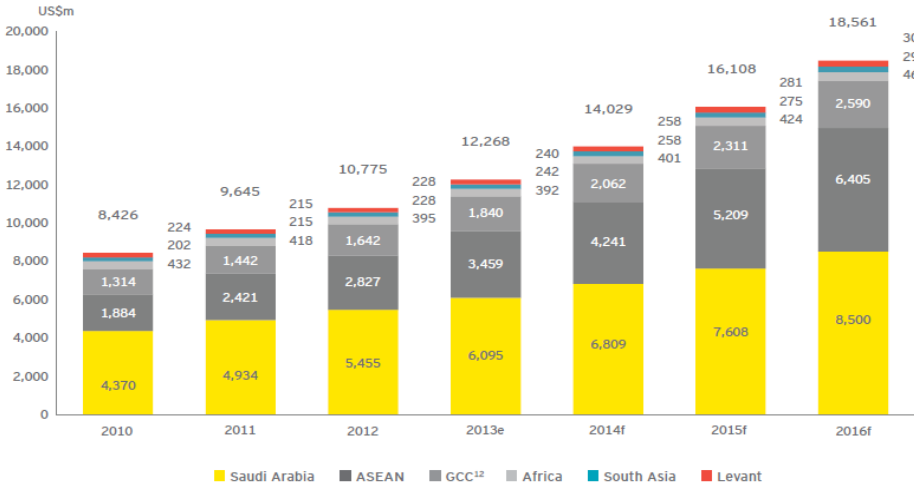
**ثانيا - واقع صناعة التأمين التكافلي الإسلامي في العالم:**

رغم حداثة تجربة صناعة التأمين التكافلي والتي انطلقت مسيرتها سنة 1979 من خلال إنشاء بنك فيصل الإسلامي بالسودان لأول شركة تأمين إسلامية، إلا أن هذه الصناعة تشهد نموا ملحوظا ومتزايدا، خاصة مع دخول الألفية الجديدة، سواءا من حيث عدد الشركات وكذا النمو الحاصل في إجمالي الاشتراكات المكتسبة، وعلى الرغم من كونها لا تتعدى 1% من إجمالي أقساط التأمين العالمية والمقدرة بأكثر من 4601 مليار دولار<sup>28</sup>، إلا أنها أصبحت تنافس قطاع التأمين التقليدي العالمي

وشركاته، الأمر الذي دفع بهذه الأخيرة للالتحاق بقطاع التكافل من خلال شراء الحصص أو تأسيس شركات أو فتح نوافذ وشبابيك للتأمين التكافلي.

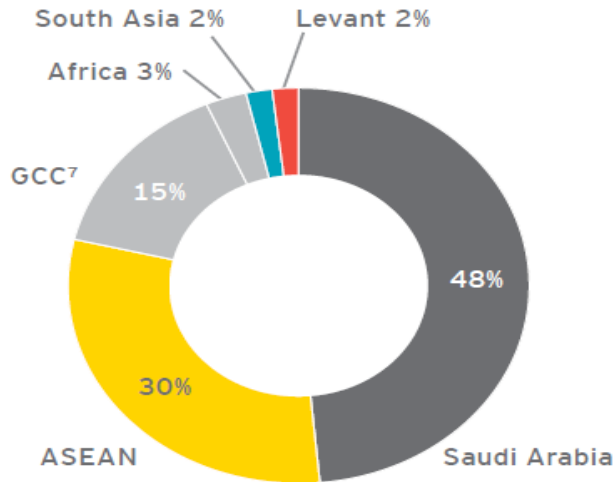
تشير التوقعات الخاصة بالإحصائيات الحديثة الواردة في تقرير التكافل العالمي لسنة 2014 الصادر عن «آيرنست آند يونغ»<sup>29</sup>، أنّ اشتراكات مساهمي التكافل العالمي قد بلغت 12,3 مليار دولار سنة 2013 مقابل تقديرات بأن تتجاوز 14 مليار دولار سنة 2014، محققة بذلك نموا تراكميا يقدر بـ 14% بين سنتي (2012-2014) مع تقديرات بأن يستمر النمو في هذه الصناعة ليصل إلى 20 مليار دولار سنة 2017، والشكلين التاليين يوضحان التطور المستمر في أقساط التكافل مع تقديرات للسنوات المقبلة، إضافة لتوزيع الأقساط عالميا.

شكل رقم (01) يبين نمو صناعة التأمين التكافلي وتوزيعها عبر مناطق العالم (2010-2016)



Growth :Insights 2014, Market updates Source : Global Takaful momentum continues, Ernest and Young, 2014 , p 12.

## شكل رقم (02) يبين توزيع أقساط التأمين التكافلي عالميا لسنة 2014



Source : Global Takaful Insights 2014, Market updates: Growth momentum continues, Ernest and Young, 2014, p 07.

من الشكليات أعلاه، وعلى صعيد المساهمات والحصص المقدرة لسنة 2014- حسب التقرير دائما- يتبين بأن دول مجلس التعاون الخليجي تحتل المرتبة الأولى بـ 8.9 مليار دولار وهو ما يمثل 63% من اشتراكات التكافل العالمية ، وذلك باعتبار أن المملكة العربية السعودية تحوز لوحدها ما يقارب النصف من إجمالي اشتراكات التكافل العالمية بـ ما يفوق 6.8 مليار دولار، ما يمثل 48% من إجمالي الأقساط العالمية للتكافل، وهو ما يرجع إلى نموذجها التعاوني المطبق وخاصة التكافل الصحي، وتأتي دول الآسيان في المرتبة الثانية بـ 4.2 مليار دولار، وهو ما يمثل 30% من إجمالي أقساط التكافل مع سيطرة كل من ماليزيا واندونيسيا على التوالي بفضل التكافل العائلي، ثم في الأخير تتوزع 7% المتبقية بين مناطق العالم المتبقية والتي تمثل إفريقيا ودول جنوب آسيا ودول أخرى.

وإذا رجعنا إلى الشكل رقم (01) نجد بأن التقديرات تظهر بأن نمو صناعة التأمين التكافلي سيتواصل للسنوات المقبلة على الأقل خلال المدى المتوسط، وهو ما يرجع لتوفر العديد من الفرص

والدوافع التي تجعل الطلب عليه يتزايد، وهو ما يتضح من خلال التفاؤل الكبير لدى المختصين والمهتمين بالقطاع .

### ثالثاً- فرص ومقومات نمو صناعة التأمين التكافلي:

ينبغي في البداية بأن ننوه بأن تقرير " آيرنست آند يونغ " لا يدرج اشتراكات إيران، ربما لتذبذب الإحصائيات الخاصة بها وعدم توفرها، وفي هذا الصدد يشير التقرير السنوي الأخير لدليل شركات التأمين الإسلامية<sup>30</sup> الذي يصدر بشراكة بين شركة "تكافل ري" ومجلة الشرق الأوسط للتأمين "MEIR" أن هناك نمواً ملحوظاً في حجم الاشتراكات المكتتبه من قبل شركات التأمين الإسلامية وذلك مع إدراج إيران، حيث بلغت إجمالي أقساط التأمين الإسلامي العالمية 19 مليار دولار سنة 2012 مقابل 17.5 مليار دولار سنة 2011، مسجلة بذلك معدل نمو قدر بـ 8% مع تقديرات بأن تبلغ الأقساط حدود 26 مليار دولار سنة 2020.

كما أظهر الدليل الثامن الصادر عن شركة "تكافل ري"<sup>31</sup>، أنه في عام 2012 سجلت مصر أعلى معدل نمو بنسبة 35% باشتراكات تقدر بـ 98،2 مليون دولار، في حين أن المملكة العربية السعودية حافظت على الحصة الأكبر من اشتراكات دول مجلس التعاون الخليجي، حيث ارتفع حجمها إلى 5،5 مليار دولار، وقد أظهر الدليل نفسه أن اشتراكات إيران تمثل 43% من إجمالي أقساط التأمين الإسلامي العالمية، وتأتي في المرتبة الثانية دول مجلس التعاون الخليجي بحصة قدرها 37% .

أما بالنسبة لتوزيع أقساط التأمين التكافلي حسب الفروع ، فقد شكل التكافل العائلي والظهي ما يقارب 39% من أقساط التأمين الإسلامي متبوعاً بتأمين السيارات في المرتبة الثانية بنسبة 37% ، وفي جنوب شرق آسيا مثل التكافل العائلي والصحي نسبة كبيرة قدرها 80% من إجمالي الاشتراكات لنفس السنة حسب التقرير ذاته.

بدراسة الأرقام سألفة الذكر يتضح أن صناعة التأمين التكافلي قد بدأت في ترسيخ مفهومها، كما ساعدت على قيام صناعة لإعادة التأمين التكافلي وذلك بغية استكمال نموها وتحقيق الترابط المطلوب بين الفرعين، لذا فقد تأسست في البحرين شركة " Hannover Retakaful " وشركة " Muinchk Retakaful " في ماليزيا وعدد آخر من شركات إعادة التكافل، وهذا للحرص على أن يكون التطبيق الميداني موافق للضوابط الشرعية، وكذا العمل على تحرير صناعة

التأمين التكافلي من سيطرة شركات التأمين وإعادة التأمين التقليدي المملوكة للدول الغربية، والتي تحول إليها أقساط ضخمة لغرض إعادة التكافل وهو ما يتسبب في تحويل أقساط هائلة بالعملة الصعبة.

وموازاة على ذلك، وبناء على النمو والنجاح الملاحظ في صناعة التأمين التكافلي وكذا عدم تأثر الشركات التي تمارس المصرفية الإسلامية بالأزمة المالية لسنة 2008 - خاصة - ، ولتوفر العديد من الفرص فقد تحركت كبرى الشركات الدولية للتأمين وإعادة التأمين باتجاه التكافل على غرار شركة " إيه أي جييه " أكبر شركة تأمين في العالم وشركة " أليانز " أكبر شركة تأمين في أوروبا، وشركتي " إتش أس بي سي " و " أفيفا " الأكبر في بريطانيا حيث قدمت عرضا لاقتناص حصة في صناعة التكافل في ماليزيا، في حين منح مشروع " برودينشمال " رخصة لبيع وثائق التأمين على الحياة وفقا لمبدأ التكافل في ماليزيا، وتبحث شركة " أكسا " الفرنسية دخول سوق التكافل، وتمتلك شركات " ميرينك ري " و " سويس ري " و " سانوفر ري " و " كونفيريوم " شركات إعادة تأمين تكافلي، حتى أن مؤسسة " لويدس أوف لندن " تقدم عروضاً للتأمين التكافلي.

وإذا رجعنا لتحليل دوافع وعوامل الجذب لهذا القطاع الذي ما فتئ ينمو ويزدهر من سنة لأخرى وبوتيرة متسارعة، نجد أن هناك عدة عوامل تمثل فرصا ذهبية ساهمت في هذا النمو، وستساهم مستقبلا في زيادة تطوره، نوجزها كالاتي:

- رغبة المسلمين بالفطرة للابتعاد عن المحرمات والتوجه نحو الحلال، الأمر الذي وفر لهم بديل شرعي ورفع عنهم الحرج من خلال توفير منتجات تأمين إسلامية تتماشى والشرع الحنيف؛
- المبادئ التي يقوم عليها التأمين التكافلي كالمشاركة في الإدارة والأرباح، توزيع الفائض التأميني واستثمار الأموال وفق أحكام الشريعة وغيرها من المبادئ، كلها ساهمت في قبوله وزيادة الإقبال عليه من المسلمين وغير المسلمين؛
- تزايد الوعي والإدراك بأهمية التأمين التكافلي واختلافه عن التأمين التقليدي والذي يترجم بزيادة الطلب عليه؛

- النمو المتزايد في قطاع المصرفية الإسلامية، وتجدد الأزمات في النظام الرأسمالي الذي أدى بتحول الشركات الغربية والعربية والإسلامية - خصوصا البنوك وشركات التأمين- للتعامل وفق الضوابط الشرعية الإسلامية؛
- زيادة عدد البنوك الإسلامية ونجاحها أدى لتوسع تمويلها وزيادة الطلب على قروضها ما يستوجب تغطية مخاطر التمويل التي تعترضها من خلال اللجوء لشركات التأمين التكافلي؛
- يحتل الوطن العربي رقعه مميزة من قلب العالم تبلغ مساحتها 14.2 مليون كم<sup>2</sup>، وهي تشكل 10.2 % من مساحة العالم مضافا إليها مساحة الدول الإسلامية وغير الإسلامية التي أصبحت تمثل أسواقا مستقبلية للتأمين التكافلي.
- عدد السكان المسلمين الذي تجاوز 1,6 مليار مسلم، أي ما يفوق 20 % من عدد سكان العالم، والذي تمثل فئة الشباب غالبية، خاصة في مصر، ماليزيا وإندونيسيا وشبه القارة الهندية التي تتميز بكثافة سكانية عالية، والتي من المتوقع حسب دراسات أن يتواصل النمو السكاني بنسبة 35% خلال السنوات المقبلة ليفوق عدد المسلمين عتبة 2.2 مليار بحلول سنة 2030، ناهيك عن تواجد جاليات عربية وإسلامية معتبرة في الدول الغربية كأوروبا وأمريكا، مما يعظم من فرص تسويق منتجات التأمين التكافلي في مختلف الفروع كالتكافل العائلي والصحي، إلخ...؛
- معدلات النمو السكاني المتسارعة تحتاج إلى استثمارات تواكبها كتطوير البنية التحتية، وبالتالي الحاجة لتأمين هذه المشروعات؛
- الخيرات والاحتياطيات التي تتمتع بها الدول العربية والخليجية خاصة من البترول والغاز والتي تقدرها أوساط بـ 50 % كاحتياطي عالمي للبترول و30% بالنسبة للغاز إضافة لرأس المال البشري، والذي نتج عنه زيادة المشروعات الضخمة في قطاعات النفط والغاز وما يتبعها من نشاطات إستخراجية وتكريرية، تخزينية وتصديرية، إضافة لمشاريع توليد الطاقة، النقل والاتصالات وغيرها؛
- الأموال المجمعة خاصة في دول الخليج جراء الطفرة النفطية في السنوات الأخيرة والتي استثمرت في مشاريع ضخمة وبنى تحتية وعقارات، إلخ...، وهو ما يفرض تأمينها للمحافظة عليها وتجديدها في حال تعرضها للأخطار؛

- توجه غالبية البلدان العربية لخصخصة الشركات والمؤسسات العمومية وما يستتبع ذلك من ضرورة التأمين على هذه الأصول؛
- توجه العديد من الدول العربية والإسلامية لخصخصة شركات التأمين والرغبة في التخلي عن أنظمة التقاعد والضمان الاجتماعي لتخفيف العبء الحكومي من حيث تمويلها، وفرض إلزامية بعض أنواع التأمين كالتأمين التكافلي الطبي (الصحي) والتقاعد، تأمين الحريق وتأمينات المسؤوليات المهنية، وهي كلها عوامل ستسمح بإعطاء دفع للقطاع وتوفير فرص ذهبية للشركات العاملة فيه؛
- زيادة انتشار الوعي التأميني لدى شعوب الدول العربية والإسلامية الذي يتشكل من فئة عريضة من الشباب، وانتشار التعليم الذي يرفع من الوعي بصفة عامة وهو ما أدى بتعزيز ثقافة الاحتياط؛
- تسويق منتجات التأمين التكافلي يساهم في رفع معدل الكثافة التأمينية باعتبار أنها تأتي استجابة للاحتياجات الاجتماعية بالبحث عن الأمن والاحتياط وتناسب والمعتقدات الدينية؛
- في إطار سياسات الإصلاح الاقتصادي، ومتطلبات انضمام غالبية البلدان العربية للمنظمة التجارية العالمية، فقد تم تعديل الأنظمة القانونية بما فيها نظم الإشراف والرقابة على التأمين لجذب الاستثمارات الأجنبية مما وفر مزيداً من الفرص لدخول الشركات العالمية لأسواق التأمين العربية إما بشكل مباشر أو من خلال عرض شراكات أو شراء حصص أو اندماجات في قطاع التكافل، الأمر الذي يسمح بنقل الخبرات وتغطية للأسواق وتلبية حاجات العملاء؛
- هناك مجموعة من فروع التأمينات تعتبر قطاعات بكر لم يتم استغلالها بالشكل الكافي والمناسب، مما سمح بابتكار وتوزيع عقود تأمين التكافل العائلي والصحي، التقاعد والعجز، تكافل الحج والعمرة، الخ...؛
- تكرار وكثرة الأزمات التي صارت تعصف بالنظام الرأسمالي، مما أدت لإفلاس العديد من الشركات بما فيها تلك الكبيرة والعريقة.

#### رابعاً- تحديات ومعوقات صناعة التأمين التكافلي:

إن صناعة التأمين التكافلي تنبأ بمستقبل واعد كما تبين لنا من خلال المؤشرات أعلاه والفرص ودوافع الجذب، إلا أنها في المقابل تواجه تحديات وتهديدات ينبغي التفتن لها والعمل على تذليلها وتجاوزها، والتي يمكن إيجازها فيما يلي<sup>32</sup>:

##### أ. التحديات الشرعية:

وهي التي تنسب إلى عدم التزام شركات التأمين التكافلي بالأحكام والضوابط الشرعية في معاملاتها، كالتعامل المفرط مع شركات التأمين وإعادة التأمين التقليدية، عدم توزيع الفائض التأميني أو مشاركة المؤمنسين في اقتسامه مع حملة الوثائق، التأمين على أصول غير جائزة شرعاً، الخلط بين اشتراكات الفروع كالتكافل العائلي والعام، عدم الفصل بين حساب الشركة وحساب التأمين، تطبيق نماذج الإدارة بطرق غير سليمة شرعاً، وغيرها من المخالفات الشرعية التي تضر بسمعة صناعة التأمين التكافلي ككل وتجعل الحاقدين على نجاحها والمتربصين بما يستغلون الفرصة لتبيان أنه لا فرق بينها وبين التأمين التقليدي، وهو ما يضاف كذلك للجدل المتكرر حول مشروعية وجواز التأمين التكافلي في حد ذاته، والذي كثيراً ما يعاد إحيائه لنفي الفرق بينهما؛

##### ب. التحديات التشريعية والقانونية:

إذا القينا نظرة على التشريعات التي تحكم قطاع التأمين التكافلي في الدول العربية والإسلامية نجد تبايناً ملحوظاً، فهناك دول قامت بأسلمة نظامها الاقتصادي بالكامل كالسودان والمملكة العربية السعودية، وأخرى قامت بوضع بنية تشريعية للتأمين الإسلامي مع الاحتفاظ بالتشريعات الخاصة بالتأمين التقليدي كما ليزيا، في حين لا تزال شركات التكافل في معظم البلدان تمارس عملها تحت سلطة هيئات الرقابة والإشراف التي صممت لشركات التأمين التقليدية مما يجعلها بعيدة عن الضبط بمعايير ثابتة ومحددة ومعلنة من قبل الدولة ويوقعها كذلك في متاهات شرعية وتنظيمية تجاه المعايير المحددة من طرف الهيئات والاتحادات التي تحدد معايير عمل شركات التكافل؛

##### ج. التحديات المرتبطة بعمل هيئات الرقابة الشرعية:



إن هيئات الرقابة الشرعية تعكس مصداقية عمل شركات التأمين الإسلامي ومطابقتها للأحكام الشرعية، لكن دور هذه الهيئات محدود وغير فعال في بعض الأحيان وذلك راجع إما لعدم وجودها أصلاً أحياناً، أو وجودها الشكلي دون قيامها الفعلي بالإفتاء ومتابعة ومراقبة العمليات، أو تبعيتها لمجلس الإدارة دون الإحساس بالمسؤولية الملقاة على عاتقها، كما يسجل نقص كبير في العلماء والفقهاء المتخصصين في الاقتصاد الإسلامي ما جعل العديد من الأعضاء منضوين تحت عدة هيئات، الأمر الذي يسبب لهم ضغط العمل وعدم إمكانية متابعة كل العمليات. كما يسجل غياب هيئات رقابة شرعية خارجية تسند إليها عمليات المراجعة الشرعية الخارجية للتأكد من مدى التزام هذه الشركات بالضوابط الشرعية سواء عند ابتكار منتجات تأمينية تكافلية جديدة، أو عند الاكتتاب أو التعويض، كما يسجل في كثير من الدول غياب هيئة رقابية شرعية موحدة تنسق بين الفتاوى الصادرة في شأن المعاملات ؛

#### د. التحديات المرتبطة بالمنافسة:

إن شركات التأمين التكافلي قليلة من حيث العدد وأغلبها حديثة وتتصف بضآلة رأس المال، وهي بذلك تواجه منافسة شرسة من طرف نظيراتها التي تمارس التأمين التقليدي التي تتميز بالأقدمية والتوغل في الأسواق ورؤوس الأموال الطائلة المجمعة طوال فترة نشاطها الطويلة، كما أنها تتميز باكتسابها للإطارات الفنية في كل التخصصات المطلوبة وكذا القدرات التسويقية والتوزيعية والتكنولوجية، وهو ما يمكنها من تقديم خدمات تأمينية أفضل من حيث التغطية التأمينية كالسعر والجودة والتوزيع، حتى أنها أصبحت تتوجه نحو صناعة التأمين التكافلي إما بفتح فروع لها أو نوافذ وشبايك، أو من خلال شراء حصص في شركات التأمين التكافلي، وهو ما يعطيها الأفضلية للتموقع ويكسبها ميزات تنافسية مسبقة، ومن جهة أخرى فإن هذا التصرف قد يسيء إلى صناعة التكافل في حد ذاتها باعتبار أن همها الأول هو تحقيق الأرباح وربما دون التقيد بالضوابط الشرعية؛

#### هـ. التحديات المتعلقة بإعادة التأمين :

إن موضوع إعادة التأمين يمثل عقبة كبرى في سبيل التطبيق التام للتكافل، ولو أن هذه العقبة أخذت بالتلاشي أمام الزيادة المباركة لشركات التأمين وإعادة التأمين التكافلي وانتشارها، حتى أن كبريات شركات إعادة العالمية كما سبق وأن أشرنا سارعت لإنشاء نوافذ إعادة تكافل لتضمن حصتها من سوق التكافل.

كما أن صناعة التكافل تواجه مشكلة قلة عدد شركات التكافل على المستوى المحلي لبعض الدول الأمر الذي يؤثر سلبا على تطبيق الإعادة الداخلية للتكافل، كما يسجل عدم شيوع روح التعاون الفعلي بين شركات التكافل على المستوى المحلي لبعض الدول ؛

#### و. التحديات المرتبطة بالوعي التأميني وثقافة التكافل:

يعنى بثقافة التكافل إدراك حقيقة التأمين التكافلي ومعرفة أهداف قيام صناديق التكافل وأهم الفروق بين التأمين التكافلي والتقليدي. وما يلاحظ للأسف أن التأمين الإسلامي يعاني من انخفاض الوعي به لدى جمهور المسلمين خاصة وحتى لدى الطبقة المثقفة، وأبعد من ذلك فإن هذه الثقافة متدنية حتى لدى فئة من العاملين في قطاع التكافل، باعتبار أن العمل في القطاع هو مورد رزق وكفى. كل هذه العوامل أدت إلى الخلط بين التأمين الإسلامي والتقليدي وعدم وجود فرق بينهما، حتى أصبح البعض يحجم عن التأمين بحجة وجود ضباية شرعية وانعدام الثقة وسدا للذرائع واتقاء الشبهات؛

#### ز. التحديات المرتبطة بالموارد البشرية العاملة بالقطاع:

يعاني قطاع التأمين التكافلي من ندرة الإطارات الفنية المتخصصة في كل الوظائف التي يتطلبها تسيير الشركات العاملة به سواء التسويقية، الإدارية، التخطيطية وإدارة المخاطر، الاكتتاب وتسيير المطالبات أو التعويضات، المراجعون، الخ...، ناهيك عن ضعف التأهيل الشرعي لهم وعدم الإلمام بالفقه الشرعي المتصل بهذه الصناعة ، ويمتد هذا النقص إلى حقل التأمين التكافلي والأنشطة المرتبطة به، كالمكلفون باستثمار الأموال المجمعمة والمضاربة في الأسواق المالية، الخبراء الإكتواريين، خبراء التعويضات، بحيث أن أغلبهم تلقوا تكويننا خاصا بفتيات التأمين والمالية التقليدية وكانوا يعملون في حقلها مما يخلق مشكلة ضعف الانتماء وكذا قصورهم في تطبيق التكافل بالإضافة إلى تسويق وإقناع العملاء به. ويضاف إلى كل هذا النقص الكبير في علماء الشريعة الذين يشكلون هيئات الرقابة الشرعية والمنوطة بهم مهمة إصدار الفتاوى والتأكد من أن المعاملات تتم وفق الشريعة؛

#### ح. تحديات متعلقة بمحدودية مجالات استثمار أموال التأمين:

إن عملية استثمار الأموال المجمعمة لدى شركات التأمين الإسلامية تواجه عقبات عدة، منها محدودية مجالات الاستثمار باعتبار أن بعض الدول لا توجد بها بنوك إسلامية أو عددها قليل، ما ينتج عنه تركيز فرص استثمار هذه الأموال في قطاعات معينة، وأي انهيار في هذه القطاعات يؤدي إلى عواقب وخيمة مثل ما حدث في قطاع العقارات، إضافة إلى القوانين التي تفرض عليها أحيانا استثمار نسبة

معينة لدى هيئات غير إسلامية كالبنوك المركزية والأسواق المالية التي تتعامل بالأنظمة التقليدية، كما أن عوائد استثمار أموال شركات التأمين الإسلامية عادة ما تكون متواضعة مقارنة مع نظيراتها من المؤسسات التقليدية وهو ما يقلل من الإقبال عليها لتضاف إلى كل هذه العقبات مشكلة ندرة المتخصصين في استثمار هذه الأموال؛

يضاف إلى ما سبق ذكره من العقبات التي تخص شركات التأمين التكافلي بعض التحديات والعقبات العامة التي تشترك فيها هذه الأخيرة مع شركات التأمين التقليدي، والتي يمكن حصرها فيما يلي<sup>33</sup> :

- الخسائر الكبيرة الناتجة عن الكوارث الطبيعية كالزلازل، البراكين والأعاصير، إضافة إلى عوامل المناخ المتغيرة التي أصبحت كثيرة وتضرب بقوة كالفيضانات وانزلاق التربة، الجفاف وغيرها، تضاف إليها أخطار التكنولوجيا الحديثة الناتجة عن قيام منشآت ومصانع ضخمة والتي كثيرا ما نسمع بالإنفجارات الضخمة وما تسفر عنه من خسائر مادية وبشرية، كل هذه الأخطار لدى تحققها تكلف شركات التأمين تعويضات هائلة قد تعصف بكيانها وتؤدي بها إلى الإفلاس والعجز عن الوفاء بالتزاماتها تجاه زبائنها؛
- أخطار تتعلق بمشكلة الاحتيال الممارس على شركات التأمين سواء من طرف زبائنها من خلال التصريحات الكاذبة عند الاكتتاب أو عند المطالبة بالتعويض، ومن جهة ثانية من طرف موظفيها عند خيانة الأمانة؛
- تحديات تظهر في حالة تباطؤ النمو الاقتصادي المحلي والعالمي، والتي تؤثر سلبا على نشاطها وعلى المحافظ الاستثمارية للشركات، وهو ما نلاحظه في السنوات القليلة أين أصبحنا نشهد تكرر الأزمات بشكل دوري.

#### خامسا- التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي في الجزائر:

ينبغي أن نشير في البداية بأن قطاع التأمين التعاوني -التكافلي- بالجزائر يحوي شركة تأمين تكافلي واحدة، وهي شركة "سلامة للتأمينات"، والتي اعتمدت بتاريخ 2006/07/02 من قبل وزارة المالية وذلك بعد استحوادها على شركة "البركة والأمان" المنشأة في 2000/03/26، وتم على إثر ذلك تم تغيير التسمية وتحديد اعتمادها، وهي تمثل إحدى الفروع التابعة للشركة العربية الإسلامية

للتأمين "إياك" الإماراتية ومقرها السعودية، حيث تضم ست (6) شركات تكافل موزعة بين الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، السنغال، الأردن، الجزائر، تونس. إن التحديات التي أشرنا إليها سلفا تنطبق كلها على حالة قطاع التأمين الجزائري، إلا أن هناك خصوصيات أخرى ومعوقات بدرجة أكثر حدة تميز القطاع بالجزائر، منها ما يخص الجانب التشريعي، الاقتصادي، العملي الميداني، نذكر منها:

- تأخر إصدار قانون يسمح بممارسة صريحة لتسويق منتجات التأمين التكافلي، 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 09 / 13 نجد بأنه يوافق جانباً من ضوابط سير شركات التأمين التكافلي الإسلامي من حيث عدم اشتراط الربحية في مواجهة المستأمنين، ولكنه يخالفها في جوانب كثيرة، فمثلاً يضيق نشاطها من ناحية الأعمال التجارية وبقيد يكاد يجعل من إنشاء هذه الشركة مستحيلاً 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 أموالها فهي شركة تأمين تجارية بالمفهوم الشرعي وإن كانت شركة مدنية بالمفهوم القانوني، مع ملاحظة أنّ الشركاء مسؤولون عن أموال الشركات المدنية في أموالهم الخاصة (م 434 ق م ج)، وهو ما يوضح الخلط في تحديد نشاط الشركة التعاضدية بالأعمال المدنية<sup>34</sup>؛
- 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 أن هيئات الرقابة والإشراف والبنك المركزي كلها هيئات تخضع للتشريع التقليدي؛

- التأثير السلبي لهذا التشريع الذي لا يشجع على دخول الشركات التكافلية للقطاع، وهو ما يفسر وجود شركة تأمين تكافلي واحدة بالجزائر، وهي بذلك تواجه منافسة شرسة وحادة من طرف مؤسسات التأمين التقليدي المتواجدة بقوة في السوق الجزائري، وخاصة الشركات العمومية التي تسيطر على 75% من رقم أعمال سوق التأمينات، وتمتلك مع باقي الشركات الأخرى أموالا طائلة مجمعة خلال فترة نشاطها الطويلة؛
- قلة البنوك الإسلامية في السوق الجزائرية؛ مما لا يسمح لشركات التكافل وتحديدًا شركة سلامة باستثمار اشتراكات التأمين فيها وتحقيق نسب نمو في القطاع؛ باعتبار أن البنوك الإسلامية هي محرك رئيسي لقطاع التأمين التكافلي؛
- يفرض القانون الجزائري على كافة شركات التأمين المتواجدة في السوق الوطنية تخصيص نسبة 50% من المداحيل بتوظيفها في شكل أسهم سندات الخزينة العمومية، وهو أمر يتنافى مع التعاملات اللاربوية المحددة في الشركة، غير أن شركة سلامة استطاعت أن تتكيف مع الوضع عن طريق إدراج الأسهم ضمن بنك البركة الإسلامي تجنبًا للتعاملات المالية المبنية على الربا. إضافة إلى ذلك فإن مجلس الإدارة قام باستحداث رصيد خاص يشمل كافة الفوائد التي تجنيها الشركة من المعاملات الربوية بغرض فصلها عن رأس المال السنوي وذلك تحت إشراف هيئة الرقابة الشرعية التي يخضع لها، وعلى هذا الأساس فإن شركة سلامة استطاعت التكيف مع الوضع عن طريق ابتكار حلول تتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية<sup>35</sup>؛
- من الإشكالات التي يطرحها قانون التأمينات الحالي ضرورة قيام شركات التأمين 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؛
- محدودية معدل النمو الاقتصادي رغم الأموال الطائلة التي تراكمت بفعل ارتفاع أسعار البترول، إضافة لانخفاض مستوى دخل الأفراد وارتفاع نفقات المعيشة؛
- النظرة السلبية للتأمين واعتباره نوعًا من التكاليف المضافة كالرسوم أو الضرائب؛

- انخفاض الوعي التأميني وثقافة الاحتياط بصفة عامة لدى أفراد المجتمع الجزائري والتي تنامت في ظل الاقتصاد الاشتراكي حيث كانت الدولة توفر الحماية وتعوض الخسائر الناتجة دون اللجوء إلى التأمين؛ يضاف إليها عدم توافر ثقافة تأمينية في مجال التأمين التكافلي، ففكرة التكافل لازالت حديثة بالنسبة إليهم، وكل هذا ناتج عن قصور شركات التأمين في ممارسة دورها التسويقي والإعلامي في نشر الوعي التأميني في المجتمع الجزائري؛ الأمر الذي يؤثر سلباً على حجم النشاط؛
- وجود صناديق تأمين حكومية مكلفة بالضمان الاجتماعي والتقاعد للموظفين وغير الموظفين، صناديق التأمين على البطالة، وهو ما يجعل الأفراد يتوجهون إليها ويضيع في نفس الوقت فرصة حصول شركات التأمين على حصة فيها؛
- ضعف وقصور مجالات الاستثمار وغياب سوق مالية حقيقية نشيطة؛
- نقص الكفاءات البشرية المؤهلة على الصعيد الشرعي والفني والمدرية على الأساليب الحديثة في شتى الوظائف كإدارة المخاطر، الخبراء الإكتواريين، مقدري الخسائر وأخصائيي تسوية المطالبات التأمينية أو خبراء التعويضات وفنيي التسويق والابتكار وغيرها، حيث تعاني الجزائر من قلة الاهتمام بالتكوين الجامعي في مجال التأمين وهو ما يظهر جلياً من خلال شبه انعدام التكوين فيه وعدم تخصيص الفرع بمدارس ومعاهد تكوين جامعية خاصة به، ناهيك عن التأمين التكافلي؛

#### سادسا- آفاق ومستقبل صناعة التأمين التكافلي:

إذا رجعنا إلى الشكل رقم (01) وتقرير "إرنست ويونغ" السابق، نجد التقديرات تظهر بأن نمو صناعة التأمين التكافلي سيتواصل ليقف فوق 16 مليار دولار سنة 2015 ويتعدى 18 مليار دولار سنة 2016، مع تقديرات بأن يستمر النمو في هذه الصناعة ليصل إلى 20 مليار دولار سنة 2017، أما التقديرات الصادرة في التقرير السنوي الأخير للدليل لشركات التأمين الإسلامية الذي يصدر بشراكة بين شركة "تكافل ري" ومجلة الشرق الأوسط للتأمين "MEIR"، تشير بأن تبلغ الأقساط حدود 26 مليار دولار سنة 2020، وهو ما يوضح التفاؤل الكبير لدى المختصين والمهتمين بالقطاع بناء على عدة مؤشرات، وعلى النمو المحقق خلال السنوات القليلة الفارطة.

إن ما يثبت النجاح الباهر لصناعة التأمين التكافلي هو توسعه من دولتين سنة 1979 - السودان والإمارات العربية المتحدة - إلى أكثر من 33 دولة حالياً، وكنتيجة لهذا النمو المتصاعد والإقبال المتزايد على منتجات التأمين التكافلي، فقد ارتفع عدد شركات التأمين الإسلامية في العالم، فمن 30 شركة سنة 1996 إلى 50 سنة 2002 ، ليصل إلى 80 شركة سنة 2004 ليقفز عددها إلى 173 نهاية 2008 ثم إلى 196 سنة 2011 لتصل عتبة 200 شركة في 2012، وهي تقدر حالياً بـ 206 شركة، و يوجد أكبر عدد منها في دول مجلس التعاون الخليجي بـ 78 شركة، تليها دول الشرق الأقصى بـ 42 شركة وإفريقيا بـ 38 شركة، و 17 شركة في إيران لوحدها، والباقي موزع لبقية دول العالم، وفي مقابل ذلك فإن الإحصائيات تشير بأن قطاع التأمين التكافلي يشغل أكثر من 35.5 ألف موظف في مختلف الوظائف.

إن صناعة التأمين التكافلي ينتظر منها مستقبلا مواصلة النمو مدفوعة بكبرى الأسواق والدول على غرار إيران بالنسبة للدول غير العربية في منطقة الشرق الأوسط، وكذا السعودية التي تقود قاطرة دول مجلس التعاون الخليجي والتي أصبح نظامها التأميني تعاونيا 100% ، إضافة إلى باقي دول المجلس التي تعرف حركية اقتصادية واستثمارات ضخمة في مجالات شتى كالإمارات العربية المتحدة، الكويت والبحرين، ثم ماليزيا وإندونيسيا بالنسبة لدول الآسيان والتان تميزان بنمو سكاني كبير إضافة لنمو اقتصادي لا يستهان به، باعتبارهما من الدول الناشئة، كما أن توسع صناعة التأمين التكافلي لدول شبه القارة الهندية كاهند وباكستان من شأنه أن يسهم أكثر في نمو القطاع نحو الأمام مدفوعا بالكثافة السكانية والنمو الاقتصادي الحاصل في المنطقة، ولا عجب أن تنتشر هذه الصناعة في الدول غير الإسلامية كالصين وكوريا الجنوبية واليابان وغيرها من الدول غير الإسلامية في القارات الخمس، إذ تشير إحصائيات إلى أن 30% من زبائن القطاع في بعض البلدان الإسلامية هم من غير المسلمين، كما أن العديد من شركات التأمين العالمية الغربية قد قدمت عروضاً لدخول الأسواق العربية والإسلامية على غرار ماليزيا ودول الخليج للاستثمار في قطاع التأمين بفرعيه التقليدي والتكافلي.

ورغم كل الفرص وعوامل الجذب في صناعة التأمين التكافلي التي أشرنا إليها، إلا أن المختصين في القطاع يؤكدون على أن سوق التكافل في الدول العربية والإسلامية وحتى في الدول الغربية الأخرى

مازال مليئاً بالفرص غير المستغلة، ومن المتوقع أن معدلات النمو ستشهد تطوراً محسوساً ومستمرًا خلال السنوات المقبلة، وذلك من خلال اكتشاف المستثمرين لنقاط القوة والفرص المتاحة وعوامل الجذب في هذا القطاع الواعد الذي يسير جنباً إلى جنب مع نمو وازدهار قطاع المالية الإسلامية بصفة عامة، فلقد ظلت صناعة التكافل قادرة على الاستمرار في النمو في ظل التحديات الاقتصادية والتنظيمية والسياسية، كما يتوقع أن تظهر السنوات المقبلة مزيداً من التقدم في المناطق الغير مستغلة من العالم، وعليه فإن التركيز على القدرات الإكتتابية ومعايير الخدمات، وتقديم المنتجات، وإرشاد العملاء بالإضافة إلى العلاقات القوية في الأسواق سوف يساعد شركات التكافل في شق طريقها إلى معظم الأسواق الغير مستغلة وخاصة في الدول غير المسلمة التي أصبحت شركاتها مهتمة بقطاع المالية الإسلامية بصفة عامة والتأمين التكافلي بصفة خاصة.

ولعل خير دليل على هذا، هو مسارعة كبريات الشركات العالمية للتأمين وإعادة التأمين كما أسلفنا لاقتناص فرص سوقية في القطاع، فالشركة السويسرية لإعادة التأمين " سويس ري" مثلاً، والتي تعتبر أكبر شركة إعادة تأمين في العالم قامت بتدشين أول منتج إسلامي لها بهدف ضمان حصة ولو صغيرة ولكن سريعة النمو في العالم، كما صرح به " كريس سينغلتون " رئيس قسم التأمين على الحياة والصحة في الشرق الأوسط وجنوب آسيا، إذ صرح بأن " التأمين الإسلامي متأخر بضع سنوات عن الصناعة المصرفية الإسلامية لكننا نرى بدايات لسوق يانعة ومزدهرة"<sup>36</sup>.

بالرغم من هذا التفاؤل الكبير بالمستقبل المزهرة لهذه الصناعة، إلا أن المختصين في القطاع ينصحون بأن تعمل شركات التأمين التكافلي على المحافظة على وتيرة النمو مع تعزيز أو على الأقل المحافظة على الربحية خلال سنواتها الأولى، وهو ما يعتبر تحدياً رئيسياً بالنسبة لها، يضاف إلى جملة المعوقات التي قمنا بسردها سابقاً.

#### سابعاً- الحلول المقترحة لتجاوز التحديات التي تقف في وجه نمو صناعة التأمين التكافلي:

إن نجاح صناعة التأمين التكافلي ومواصلة النمو المرغوب فيه للوصول بها إلى الآفاق المرجوة مرهون بتجاوز العقبات والتحديات المذكورة سلفاً، وذلك من خلال القيام بالخطوات التالية:

➤ إزالة اللبس عن شرعية التأمين التعاوني الإسلامي، والتركيز على بيان الأسس التي يستمد منها شرعيته، والضوابط الشرعية الحاكمة له لإبراز الاختلافات الجوهرية بينه وبين التأمين التقليدي وذلك بإظهار الفارق بشكل واضح في ممارسة التأمين الإسلامي شرعياً، سلوكياً،



فنياً، مالياً، إدارياً، تشريعياً، وابتكاراً بالاستعانة بكافة وسائل الإعلام والنشر لإزالة هذا الالتباس والغموض؛

➤ تعميق الاجتهادات الفقهية من خلال البحث والتدقيق من قبل الجامع الفقهية حول جملة من المسائل الشرعية المتعلقة بالتأمين التعاوني الإسلامي لإزالة بعض الإشكالات المتعلقة به، سواء من حيث تكييفه الشرعي، العلاقة التعاقدية بين أطرافه، التصرف في الفائض التأميني، تكوين المخصصات والاحتياطيات، مسألة العوض الذي تستحقه الشركة مقابل إدارة أعمال التأمين بنسبة مئوية من الفائض، وإعادة التأمين وغيرها مما يستجد من إشكاليات في هذا الشأن؛

➤ إنشاء وتطوير بنية تشريعية مستقلة، متكاملة تشمل كافة الجوانب المرتبطة بنظام التأمين كالجانب القانوني، النظام المالي والقضائي وغيرها، بحيث تكون موائمة لصناعة التأمين الإسلامي، للسماح له بالانطلاق والنمو والانتشار وذلك بإزالة المعوقات من أمامه، فليس من المعقول أن يخضع نشاط شركات التأمين التكافلي لتشريعات خاصة بالتأمين التقليدي؛

➤ تفعيل دور هيئات الرقابة الشرعية والاستفادة منها لأقصى درجة لمتابعة كافة العمليات الفنية التأمينية، وإمدادها بالمراقبين الشرعيين الأكفاء وتدريب آخرين جدد، والعمل على محاربة بعض السلوكيات الذميمة لمحاولة السيطرة عليها وجعلها تابعة لمجلس الإدارة كهيئة صورية فقط، كما ينبغي تفعيل الرقابة الشرعية الخارجية، إضافة إلى ضرورة إنشاء هيئة شرعية عليا تشرف على جميع هيئات الرقابة الشرعية على المستوى المحلي، الإقليمي وأخرى على الصعيد العالمي، بحيث تحرص على تقارب أعضاء الهيئات الشرعية لكل الشركات لتبادل المعلومات والخبرات وتوحيد الفتاوى؛

➤ تعزيز الدور التنافسي لصناعة التأمين التكافلي بتدعيم القدرات التنافسية لشركات التأمين التعاوني الإسلامي من خلال زيادة أعدادها ورأس مالها وتشجيع الاندماج فيما بينها، وكذا الاهتمام بإنشاء شركات كبيرة الحجم لإعادة التأمين الإسلامية للإفلات من قبضة شركات إعادة التأمين التقليدية واستكمال الاستقلالية في القطاع والالتزام بالضوابط الشرعية؛

➤ تشجيع التعاون البيئي بين شركات التأمين وإعادة التأمين الإسلامية بشتى صورته للوقوف صفا متراسا في وجه شركات التأمين التقليدي وليس ضد بعضها البعض، وذلك بتبادل

الخبرات والمعلومات حول ابتكار المنتجات وتسويقها، ومحاربة الغش والتحايل الممارس ضدها، والقيام بالمؤتمرات وإنجاز البحوث المشتركة وكافة الأنشطة التي تفيدها وذلك من خلال تفعيل الاتحادات والهيئات المؤطرة لقطاع التأمين التكافلي؛

➤ تدعيم القدرات التسويقية بابتكار منتجات وحلول تأمينية إسلامية بمزايا عملية دون تقليد واستنساخ لمنتجات التأمين التقليدي، مع التركيز على تقديم تغطية تأمينية ذات جودة ونوعية وبأفضل الأسعار، مع سهولة الوصول للعملاء الحاليين والمحتملين من خلال التوزيع والإعلام؛

➤ العمل على تحسين ثقافة التكافل وزيادة الوعي التأميني والاحتياط من خلال التحسيس بأهمية التأمين التكافلي لتفتيت وتقليل الخسائر عند تحقق الأخطار والمصائب، ونقل هذه الثقافة إلى المشتركين والعملاء الحاليين والمحتملين والموظفين على حد سواء، وهو ما يتم بصورة منفردة لشركات التأمين كل على حدى، ومع بعضها البعض، إضافة للاتحادات الممثلة لهم والهيئات المشرفة على القطاع؛

➤ العمل على إنشاء المعاهد لتكوين وتأهيل الموارد البشرية في الجوانب الشرعية، الفقهية والفنية التي يحتاجها قطاع التكافل وفي كل التخصصات، وذلك لإمداد القطاع بالإطارات الكفؤة التي تجمع بين المعرفة والخبرة الفنية والشرعية والأمانة المهنية، والاستمرار في برمجة الدورات لتحسين تدريبها وصقل مواهبها، فضلا عن مواكبة التقنيات العالمية في المجال التأميني، بما يمكنها من أداء مهامها على أحسن وجه، الأمر الذي يزيد من قوة شركات القطاع ويفتح المجال أمامها لكسب المزيد من الحصة السوقية المحلية والعالمية؛

➤ 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.

### الخلاصة:

لقد تطورت فكرة التأمين الإسلامي عبر العصور من فكرة بسيطة مبنية على التبادل البسيط إلى التعاون وصولا إلى التكافل المنظم المبني على أسس وقواعد تتماشى وأحكام الشريعة الإسلامية الذي

تديره شركات متخصصة تقوم بتنظيم التعاون على درء المخاطر وتفتيتها من جهة، واستثمار الأموال المجمعة من جهة أخرى، ثم تقاسم الأرباح أو الخسائر بطريقة جلية. ولقد جاءت فكرة تبني صناعة التأمين التكافلي لاستكمال بناء الحلقة المنقوصة في قطاع المصرفية الإسلامية ككل لإحداث الانطلاق والتوازن المرغوب في النظام الاقتصادي الإسلامي لمجابهة تحديات العولمة الاقتصادية والمالية الشرسة .

### نتائج البحث:

من خلال تطرقنا لمحاوّر البحث يمكن استخلاص النتائج الآتية :

- توجد اختلافات جوهرية تميز التأمين التكافلي عن التأمين التقليدي، كما أن أسسه ومبادئه تعتبر بمثابة ميزات تنافسية إستراتيجية تزيد من فرص الإقبال عليه؛
- إن واقع صناعة التأمين التكافلي يبين بأنها تعرف نموا معتبرا ومستمرًا، وهو ما يثبت قبوله وانتشاره وزيادة الطلب على منتجاته، الأمر الذي ييشر بآفاق ومستقبل واعد لهذه الصناعة المدعومة بالعديد من الفرص والدوافع لمواصلة نموها، وهو ما يترجم في تحول العديد من شركات التأمين التقليدية للنظام التكافلي ودخول كبريات شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية لقطاع التكافل؛
- إن صناعة التأمين التكافلي لازالت تواجه جملة من التحديات والعقبات الإستراتيجية التي تعرقل وتحد من نموها وتمدد حتى مستقبلها، ما لم يتم التعجيل بحصرها وإيجاد حلول لها مع اتخاذ خطوات عملية لضمان مواصلة مسيرتها ودعم نموها؛
- إن صناعة التأمين التكافلي في الجزائر حديثة العهد بالنشأة، ومتأخرة بأشواط طويلة مقارنة بنظيراتها من الدول العربية والإسلامية وحتى غير الإسلامية، كما تواجهها تحديات كثيرة تقف في وجه تطورها.

### المقترحات:

- لنجاح صناعة التأمين التكافلي ومواصلة مسيرتها نقترح مايلي:
- ضرورة تبني نظام التأمين التكافلي وتعميمه في كل الدول العربية والإسلامية، لأنه حري بها أن تكون الحاضنة والداعمة له؛
- ضرورة توفير بنية تشريعية مستقلة تنظم قطاع التأمين التكافلي والمصرفية الإسلامية ككل؛

- إزالة الالتباسات والإشكالات الشرعية للصيقة بالتأمين التكافلي من خلال الاجتهادات الفقهية الحادة والمعقدة، مع الاستعانة بالتقنيات التسويقية والإعلامية للتوضيح والإقناع؛
- على الجزائر أن تتدارك التأخير وتبادر لتبني نظام التأمين التكافلي بالعمل على تهيئة الأرضية أمامه وتذليل العقبات التي تواجه انطلاقة مسيرته؛
- العمل على تأسيس شركات تأمين وإعادة تأمين تكافلية قوية وذات ملاءة مالية عالية مع تدعيم قدراتها التنافسية؛
- تفعيل دور هيئات الرقابة الشرعية من حيث الأعضاء، والرقابة الآنية واللاحقة والخارجية للتأكد من السلامة الشرعية للمعاملات؛
- إنشاء هيئات واتحادات تعنى بالتأطير، والتنسيق وتنظيم قطاع التأمين التكافلي على الصعيد المحلي، الإقليمي والعالمي؛
- إنشاء المعاهد المتخصصة لمعالجة مشكلة شح الإطارات الفنية التي يعاني منها القطاع، مع مواصلة التأهيل الفني والشرعي لهم بغية مسايرة المستجدات؛
- تعزيز التكامل مع البنوك الإسلامية، وتوفير بيئة استثمارية شرعية؛
- تفعيل الإبداع وابتكار منتجات تأمينية تكافلية جديدة تلي احتياجات مختلف الفئات والأطراف، بشرط التوافق مع أحكام الشريعة.

#### الهوامش:

1. محمد رضوان، أساسيات الاقتصاد الإسلامي، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص23، أنظر كذلك: - المعجم الوسيط، مجمع اللغة العربية بالقاهرة، دار الدعوة، بدون تاريخ نشر، ج 1 ص 28.
2. مختار الهانسان، إبراهيم عبد النبي حمودة، مقدمة في مبادئ التأمين: بين النظرية و التطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص: 57.
3. زياد رمضان، مبادئ التأمين: دراسة عن واقع التأمين في الأردن، دار الصفاء، الأردن، 1984، ص: 20.
4. عيسى عبده، التأمين بين الحل والتحریم، دار الاعتصام، القاهرة، 1977: ص21.

5. عبد الرزاق بن خروف، التأمينات الخاصة في التشريع الجزائري، التأمينات البرية، الجزء 1 مطبعة حيرد، ط 2، الجزائر، 2000، ص: 22.
6. Picard M, besson A, les assurances terrestres en droit français, tome 1, 4<sup>eme</sup> Edition, librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris, 1975, P : 03.
7. جمال الحكيم، عقود التأمين من الناحيتين التأمينية و القانونية، الجزء الأول، دار المعارف، مصر، 1965، ص : 141.
8. جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص: 12.
9. أشارت أغلب المراجع إلى أنه أفضل التعاريف، أنظر منها : - عيسى عبده، مرجع سبق ذكره، ص: 26.
- عبد الرزاق بن خروف، مرجع سبق ذكره. ص: 11.
- نجاة الله صديقي، ترجمة التيجاني عبد القادر، رفيق المصري، التأمين في الاقتصاد الإسلامي، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، 1990، المقدمة.
10. راشد راشد، التأمينات البرية في ضوء قانون التأمينات الجزائري المؤرخ في 09 أوت 1980، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 1992، ص: 13.
11. أبي الفضل هاني الحديدي المالكي الإسكندري، التأمين : أنواعه المعاصرة وما يجوز أن يلحق بالعقود الشرعية منها، ط1، دار العصماء، سوريا، 2011، ص: 61.
- \* - محمد ابن عابدين ولد سنة 1784م وهو أحد فقهاء الأحناف و أول فقيه تناول موضوع التأمين من الناحية الفقهية وقد أسمى هذا التأمين عقد سوكرة، وقد أورد ابن عابدين أحكام عقد التأمين في باب المستأمن من كتاب الجهاد في كتاب حاشية رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار في الجزء الثالث.
12. علي أحمد السالوس، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الإسلامية المعاصرة، ج1، الريان للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 1998، ص: 477.
13. أسامة عزمي سلام، نوري موسى شقيري، إدارة الخطر والتأمين، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص ص: 352-353.

14. المصباح المنير، مادة كفل، ص536 .
15. علي محي الدين القره داغي، التأمين التكافلي الإسلامي، دراسة فقهية تأصيلية مقارنة بالتأمين التجاري مع التطبيقات العملية، ج 1، دار البشائر الإسلامية، ط 6، بيروت، 2011، ص: 202.
16. إبراهيم علي عبد ربه وإبراهيم أحمد حمودة: التأمين ورياضياته، المبادئ النظرية والتطبيقات العملية، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، 1997، ص ص 49-50.
17. الآية 2 من سورة المائدة.
18. الآية 10 من سورة الحجرات.
19. رواه البخاري، كتاب الصلاة، أبواب استقبال القبلة، باب تشبيك الأصابع في المسجد وغيره، حديث رقم 481، صحيح البخاري، دار الكتب العلمية، بيروت، ط5، 2007، ج1، ص 122.
20. رواه مسلم، كتاب البر والصلة والآداب، باب تراحم المؤمنين وتعاطفهم وتعاضدهم، حديث رقم 2586، صحيح مسلم، دار الكتب العلمية، بيروت، ج4، ص 1999.
21. رواه الإمام البخاري في صحيحه في كتاب الشركة، باب الشركة في الطعام والنهد والعروض، ورواه أيضا الإمام مسلم باللفظ نفسه في صحيحه في كتاب فضائل الصحابة، باب من فضائل الأشعريين.
22. رواه مسلم، ، الأمام أبو زكريا يحيى بن شرف النووي، حديث رقم 245/02، مرجع سابق، ص 97.
23. أحمد محمد السعد، تطبيقات التصرف في الفائض التأميني، مداخلة مقدمة للملتقى الثالث للتأمين التعاوني، الهيئة العالمية للاقتصاد والتمويل، الرياض7-8/12/2011، ص: 47.
24. حسين حامد حسن، أسس التكافل التعاوني في ضوء الشريعة الإسلامية، بحث مقدم لمؤتمر الاقتصاد الإسلامي، دبي، 2004، ص: 3.
25. هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية ، البحرين، 2011، معيار رقم 26 .

26. أحمد محمد لطفي، نظرية التأمين المشكلات العملية والحلول الإسلامية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
27. سليمان بن دريع العازمي، التأمين التعاوني: معوقاته، واستشراف مستقبله، الملتقى الأول للتأمين التعاوني، الهيئة العالمية للاقتصاد و التمويل، الرياض، 2009/01/22، ص: 22.
28. revue sigma, n 3/2014, edité par swiss-re, p 08.
29. Growth :Insights 2014, Market updates Global Takaful momentum continues, Ernest and Young, 2014, p 12 .
30. التقرير السنوي السابع 2012، الصادر عن شركة تكافل ري ليميتد، الإمارات العربية المتحدة، 2013، ص 17.
31. من الموقع:  
<http://www.alkhaleej.ae/economics/page/8260b97b-f207-4b99-8526-e66be968be43#sthash.BtzQRXWt.dpuf>  
تاريخ الإطلاع 2015/2/3 .
32. أنظر: أشرف محمد دوابه، التأمين التعاوني بين الواقع والمأمول، ملتقى التأمين التعاوني الثالث، الرياض، 7- 2011/12/8، ص ص 712- 714 / كذلك: موسى مصطفى القضاة، التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود، ملتقى التأمين التعاوني الأول، الرياض، 2009/01/20، ص ص 10- 22 .
33. علي محي الدين القرعة داغي، التأمين التعاوني: ماهيته وضوابطه ومعوقاته، ملتقى التأمين التعاوني الأول، الرياض، 2009/01/20، ص ص 98- 108.
34. بدر الدين براحلية، التأمين في ظل المرسوم التنفيذي 13/09 بين التأمين التجاري والتعاوني، ندوة حول مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة فرحات عباس - سطيف، -25-26 أبريل 2011، ص 12.
35. أحمد حاج أحمد، مدير شركة سلامة للتأمين الجزائر، التأمين التكافلي سيحتل مرتبة ريادية العروض التأمينية في السنوات المقبلة، على الموقع التالي:  
<http://www.djazairress.com/elhiwar/1660>

36. سامر مظهر قنطقجي، تطور صناعة التأمين التكافلي وآفاقها المستقبلية، ورقة مقدمة ضمن الندوة الدولية حول شركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة فرحات عباس - سطيف، 11-12 أفريل 2011، ص ص 03 - 04.