

أثر الأزمة المالية العالمية على ربحية شركات التأمين التكافلي

دراسة عينة من الشركات في الإمارات، قطر والسعودية

The impact of the global financial crisis on the profitability of
Takaful insurance companies

Study a sample of companies in the UAE, Qatar and Saudi Arabia

دوفي قرمية

أستاذ محاضر قسم أ

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف-ميلة

Email:Wisale2007@yahoo.fr

تاريخ النشر: 30/09/2019

تاريخ القبول: 01/09/2019

تاريخ الاستلام: 15/04/2019

ملخص:

تعتبر الربحية هدف أساسي وأمر ضروري لبقاء المؤسسة واستمرارها، خاصة إذا تعلق الأمر بشركات التأمين التكافلي على اعتبار أنها مؤسسات مالية تهدف للربح إلى جانب وظائفها الاجتماعية والتكافلية. تطورت صناعة التأمين التكافلي في دول الخليج بشكل كبير بعد الأزمة المالية العالمية، لذلك أصبح من الضروري البحث عن أثر الأزمة المالية العالمية على ربحية هذه الشركات في هذه الدول، بمقارنة نتائج قياس الربحية قبل الأزمة المالية العالمية بنتائجها بعد حدوث الأزمة، ولقد بينت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين ربحية شركات التأمين التكافلي محل الدراسة قبل الأزمة المالية العالمية وربحيتها بعد الأزمة.

الكلمات المفتاحية: أزمة مالية عالمية، أثار، ربحية، شركات التأمين التكافلي.

تصنيف JEL: G21, G24

Abstract:

Profitability is a fundamental goal and is essential for the survival and sustainability of the institution, Especially when it comes to Takaful insurance companies as Financial institutions for profit as well as social and symbiotic functions.

Takaful insurance industry in the Gulf countries has developed significantly after the global Financial crisis, It is therefore necessary to look for the impact of the global financial crisis on the profitability of these compaignies in these countries, By comparing the profitability measures before the global Financial crisis with their results after the crisis, The results showed no statistically significant differences between the profitability of Takaful insurance companies studied before the global Financial crisis and its profitability after the crisis.

Keywords: Global Financial crisis, Effets, Profitabilité ,Takaful insurance compaignies

Jel Classification Codes: G21, G24.

اعتبرت الأزمة المالية العالمية أو ما يسمى بأزمة الرهن العقاري من أخطر الأزمات التي تعرض لها الاقتصاد العالمي بعد أزمة الكساد العالمي، وهي امتدادا لسلسلة من الأزمات التي أنتجها النظام الرأسمالي الذي يقوم على معاملات وهمية يسودها الغرر والجهالة والتي تحرمها الشريعة الإسلامية، ولقد انتقلت آثار هذه الأزمة إلى شركات التأمين نتيجة لجوء المصارف التي منحت القروض العقارية إلى شركات التأمين لتغطية مخاطر عدم التسديد كبديل للهوامش الائتمانية، بحيث وجدت شركات التأمين فرصة للربح بضمان العقارات فيما لو امتنع محدودي الدخل عن السداد وبدأت بأخذ أقساط التأمين على سندات الديون، وبالتالي عندما عجز المستفيدين عن تسديد مستحقاتهم الشهرية ابتداء من 2007 نظرا للارتفاع الكبير في معدلات الفائدة انتقلت الأزمة إلى قطاع التأمينات إضافة إلى القطاع المالي والمصرفي.

ولقد تطورت صناعة التأمين التكافلي في دول الخليج بشكل كبير بدعم من الأوضاع الاقتصادية والجهود المبذولة في هذه الدول خاصة بعد الأزمة المالية العالمية، لذلك أصبح من الضروري البحث عن أثر الأزمة المالية العالمية على شركات التأمين التكافلي في هذه الدول، ولتحقيق هذا الهدف اخترنا عينة من الشركات في الإمارات، قطر و السعودية، وبما أن الربحية هدف أساسي وأمر ضروري لبقاء المؤسسة واستمرارها وغاية يتطلع إليها المساهمون، خاصة إذا تعلق الأمر بشركات التأمين التكافلي على اعتبار أنها مؤسسات مالية تهدف للربح إلى جانب وظائفها الاجتماعية والتكافلية، لأن الربحية أداة هامة لقياس كفاءة المؤسسة في الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة لتحقيق أفضل عائد، سنقوم بمقارنة نتائج قياس الربحية في كل شركة من هذه الشركات قبل الأزمة المالية العالمية بنتائجها بعد حدوث الأزمة، وعلى ضوء ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

هل يوجد أثر للأزمة المالية العالمية على ربحية شركات التأمين التكافلي؟

وسوف تتم معالجة هذه الإشكالية الرئيسية من خلال طرح التساؤلات الفرعية التالية:

1. هل يوجد أثر للأزمة المالية العالمية على معدل العائد على الأصول في شركات التأمين التكافلي؟
2. هل يوجد أثر للأزمة المالية العالمية على معدل العائد على حقوق الملكية في شركات التأمين التكافلي؟
3. هل يوجد أثر للأزمة المالية العالمية على معدل هامش الربح الصافي في شركات التأمين التكافلي؟

وللإجابة على الإشكالية السابقة نصوغ الفرضية التالية:

" لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للأزمة المالية العالمية على ربحية شركات التأمين التكافلي " وتندرج

تحت هذه الفرضية الرئيسية مجموعة من الفرضيات الفرعية:

1. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للأزمة المالية على معدل العائد على الأصول في شركات التأمين التكافلي.
2. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للأزمة المالية على معدل العائد على حقوق الملكية في شركات التأمين التكافلي.

3. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للأزمة المالية على معدل هامش الربح الصافي في شركات التأمين التكافلي. ولتحديد أثر الأزمة المالية على ربحية شركات التأمين التكافلي اتبعنا منهجية مقارنة ربحية عينة من الشركات قبل الأزمة المالية العالمية مع نتائجها بعد الأزمة، بالاعتماد وبشكل رئيسي على التقارير المالية السنوية

لهذه الشركات وباستخدام أساليب الإحصاء الوصفي الذي يقوم على تحليل المعطيات وتصنيفها وتبويبها باستخدام الجداول وعرضها في أشكال بيانية للمساعدة في وصف التغيرات والقيام بالمقارنات، وللإجابة على فرضية البحث استخدمنا اختبار (T) للفرق بين متوسطين لعينتين غير مستقلتين، وذلك للتأكد من الدلالة الإحصائية للفرق بين المتوسط الحسابي للربحية قبل الأزمة ومتوسطها بعد الأزمة، نظراً لأن المقارنة بين أداءين خلال فترتين (قبل وبعد) ينطبق عليه مفهوم العينتين غير المستقلتين، واعتمدنا في ذلك على البرنامج الإحصائي للعلوم الاجتماعية SPSS 22، وهذا ما سنبينه في المحاور التالية:

أولاً: مفهوم الربحية ومؤشرات قياسها في شركات التأمين التكافلي

تعتبر الربحية هدف أساسي وأمر ضروري لبقاء المؤسسة واستمرارها وغاية يتطلع إليها المساهمون، خاصة إذا تعلق الأمر بمؤسسات التأمين التكافلي على اعتبار أنها مؤسسات مالية تهدف للربح إلى جانب وظائفها الاجتماعية والتكافلية، لأن الربحية أداة هامة لقياس كفاءة المؤسسة في الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة لتحقيق أفضل عائد، والتي تقاس باستخدام بعض النسب المالية.

1. تعريف التأمين التكافلي

عرف المجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث التأمين التكافلي بأنه " نظام قائم على تكوين محفظة تأمينية لصالح حملة وثائق التأمين، بحيث يكون لهم الغنم وعلمهم الغرم، ويقتصر دور الشركة على الإدارة بأجر واستثمار موجودات التأمين بأجر أو حصة من الربح على أساس المضاربة". (هيثم محمد حيدر، 2009)

كما جاء في الإطار الشرعي لمعيار المحاسبة المالية الإسلامية لشركات التأمين التكافلي رقم 12 الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، تعريف للتأمين التكافلي بأنه " نظام يقوم على تبرع المشاركين فيه بكل أو جزء من الاشتراكات المقدمة لدفع تعويضات الأضرار التي تقع لبعضهم، واقتصار دور الشركة على إدارة أعمال التأمين واستثمار أموالها". (رياض منصور الخليفي، 2010)

ويعرف التأمين التكافلي أو التعاوني على أنه " عقد تأمين جماعي يلتزم بموجبه كل مشترك بدفع مبلغ معين من المال على سبيل التبرع، لتعويض المتضررين منهم على أساس التكافل والتضامن عند تحقق الخطر المؤمن منه، وتدار العمليات التأمينية من قبل شركات متخصصة على أساس الوكالة بأجر معلوم، فتقوم الشركة بالتعاقد مع المستأمنين حيث تستوفي منهم أقساط التأمين وتدفع للمتضررين منهم ما يستحقونه من تعويضات وفق معايير وأسس فنية خاصة بذلك، بالإضافة إلى العمليات التي تتطلبها العمليات التأمينية. (أحمد محمد الصباغ، 2010)

ويعود أول تطبيق لعقود التأمين الإسلامي من خلال بنك فيصل الإسلامي في السودان عام 1979، ولكن اعتبر أن بدء التطبيق الفعلي بعد صدور فتوى مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي ثم انتقال الفكرة إلى دولة ماليزيا التي أعادت صياغة الفكرة ونشرتها. (مولاي خليل، 2011)

ويقوم التأمين التكافلي على المبادئ التالية: (حسن على الشادلي، 2010)

- مبدأ التبرع: أي بذل المال للغير في الحال بلا عوض بقصد البر والمعروف غالباً؛

- عدم مخالفة نشاط الشركة لأحكام الشريعة الإسلامية في كل عملياتها؛
- توزيع الفائض التأميني على المشتركين؛
- أن تقوم شركة أو هيئة بالإدارة مقابل أجر معين أو حصة من أرباح المضاربة في أموال المشتركين؛
- فصل أموال حملة الأسهم (شركة التأمين) عن أموال هيئة المشتركين.

2. تعريف الربحية وأليات تعظيمها

يمكن تعريف الربحية على أنها عبارة عن العلاقة بين الأرباح التي تحققها المؤسسة والاستثمارات التي ساهمت في تحقيق هذه الأرباح، والربحية تعتبر هدف للمؤسسة ومقياسا للحكم على كفاءتها على مستوى الوحدة الكلية أو الوحدات الجزئية. (سليمان أحمد اللوزي وآخرون، 1997)

كما تعرف على أنها المؤشر الكاشف لمركز المؤسسة التنافسي في الأسواق ولجودة إدارتها، وهي تسمح للمؤسسة بالاحتفاظ بشكل مخاطرة معينة وتوفر وقاء ضد المشكلات قصيرة الأجل. (طارق عبد العال حماد، 2005)

وتوجد عدة طرق يمكن من خلالها تحسين الربحية نذكرها فيما يلي: (دريد كامل آل شيب، بدون سنة)

- معرفة طبيعة الإيرادات وأهمها العمولات والإيرادات الأخرى الناتجة عن المشاركة؛
- البحث عن فرص جديدة وخدمات جديدة المسموح بزيادتها في الشريعة الإسلامية؛
- رفع أسعار بعض الخدمات وفق الضوابط الشرعية؛
- فرض غرامات مالية تعويضية لصالحها في حالة المماطلة وتأخير السداد من قبل الممولين.

3. معايير إدارة الربحية في شركات التأمين التكافلي

تتمثل أهم أسس ومعايير إدارة الربحية في شركات التأمين التكافلي في النقاط التالية: (إبراهيم عبد الحليم عيادة، 2008)

1.3 تسعير الخدمات:

يرتبط تسعير الخدمات بعامل الإيرادات والعوائد المتوقعة من ممارسة نشاط اقتصادي معين فضلا عن تكلفة الخدمة، ويستفاد من تسعير الخدمة في جعلها أكثر ملائمة لقدرة العميل بحيث يستطيع تحملها.

2.3 الاستفادة من وفورات الحجم الكبير:

ويأتي ذلك من خلال زيادة الموجودات الاستثمارية إلى حقوق الملكية، ويمكن أيضا من خلال الاندماج الوصول إلى هذه النتيجة أي تخفيض التكاليف على المدى الطويل وبالتالي الحصول على ربح حقيقي يفوق حصيلة جمع أرباح كلا من المؤسساتين، وهذه النظرية يستفاد منها إلى الحد الذي تصل فيه المؤسسة إلى الحجم الأمثل.

3.3 انتقاء الاستثمارات ذات العوائد المرتفعة:

كلما كان رأس مال المؤسسة كبير استطاعت الوصول إلى المشروعات المرتفعة العوائد، وفي نفس الوقت قوة المركز المالي للمؤسسة تسهم في جذب العملاء، ويمكن الاستفادة من الاستثمارات مرتفعة العوائد من خلال:

- إدارة المخاطر بطريقة ناجحة؛

- إستراتيجية نمو مستمر من خلال التغطية الجغرافية؛

- الاستفادة من الاندماج ووفورات الحجم الكبير.

4.3 رفع نسبة توظيف الموارد المتاحة إلى أقصى حد ممكن:

وترتبط هذه المسألة بإدارة السيولة في المؤسسة من جهة وبسياسة المصرف المركزي من جهة ثانية، أما ما يمكن أن يؤثر فيه المصرف هو كيفية إدارة المتاح من الموارد والاستفادة من الفرص المتاحة في الاستثمار بقدر الإمكان.

5.3 كفاءة نفقات المؤسسة في تحصيل الإيرادات:

يمكن لشركات التأمين التكافلي تحقيق كفاءة النفقات من خلال زيادة كفاءة العاملين فيه، وتقاس كفاءة النفقة بنسبة ما تنفق المؤسسة إلى مجموع إيراداتها، وهذه النسبة كلما انخفضت فإن ذلك يعني كفاءة المال المنفق من قبل المؤسسة.

6.3 سرعة اتخاذ القرارات والاستفادة من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات:

يعتبر هذا العنصر من أهم عناصر تحقيق الربحية، إذ أن أقرب اتخاذ قرار من وقت الحاجة إليه إلى موعد تنفيذه أمر في غاية الأهمية، ويعتمد على إمكانية وصول المعلومات إلى الإدارة بشكل مؤسسي ويمكن اختصار الوقت على العملاء في شركات التأمين التكافلي وجعل المعاملة تتم في إدارة واحدة من دون الرجوع إلى إدارة عليا في المؤسسة للتوفير على العملاء، وبالتالي تحقق المؤسسة رواجاً ما يعني جذب عملاء جدد بسبب هذه المرونة التي تتبعها.

4. مؤشرات قياس الربحية في شركات التأمين التكافلي

تستخدم نسب الربحية لتقييم قدرة المؤسسة على توليد الأرباح من أنشطتها التشغيلية مقارنة بالنفقات وغيرها من التكاليف التي تتكبدها خلال فترة محددة من الزمن وهي نسب تهتم بها الإدارة والملاك والمستثمرين، بالتالي فهي أداة هامة لقياس كفاءة الإدارة في استخدام الموارد الموجودة بحوزتها بكفائية، وتدل نسب الربحية التي لها قيمة أعلى مقارنة بالفترات السابقة أن المؤسسة تحقق زيادة في الإيرادات بالتالي زيادة الأرباح، وتتمثل هذه النسب في :

1.4 معدل العائد على الأصول:

تساعد هذه النسبة في تقييم استخدام الأموال فهي تقيس ربحية جميع الموارد المالية المستثمرة في المؤسسة وعليه فهي تقيس إنتاجية الوحدة النقدية المستثمرة في الأصول، أي معدل العائد على مختلف أصول وموجودات المؤسسة نتيجة تشغيلها لمختلف الأصول التي بحوزتها. (عدنان تايه النعيمي وآخرون، 2008) وتقاس هذه النسبة من خلال العلاقة التالية:

$$\text{معدل العائد على الأصول} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{إجمالي الموجودات}}$$

وتعتبر هذه النسبة المعيار الأكثر شمولاً لقياس فاعلية الإدارة فهي من أشهر المؤشرات المالية، وتمثل العلاقة بين الأموال المكتسبة (الأرباح) والأموال المستثمرة (الموجودات)، وهذا العائد ليس محددًا بمدة زمنية لكن غالبًا ما يستخدم لقياس العائد خلال سنة مالية معينة، ويسعى في هذه الحالة العائد السنوي على الأصول أي الدخل المحقق من الاستثمار سنويًا بشكل نسبة من إجمالي الموجودات، وكلما كانت هذه النسبة أعلى كانت ربحية المؤسسة أفضل. (منذر طلال المومي، عنان فتحي السروجي، بدون سنة)

فإذا حققت مؤسسة ما صافي أرباح قدرها مليون وحدة نقدية في حين قدر مجموع أصولها 5 ملايين وحدة نقدية فإن العائد على الأصول هو 20% أي أن كل 1 وحدة نقدية في المؤسسة تجني 0.2 وحدة نقدية، في حين حققت مؤسسة أخرى نفس الأرباح ولكن مجموع أصولها 10 ملايين وحدة نقدية، فإن العائد على الأصول 10%، أي أن كل 1 دينار في المؤسسة تجني 0.1 وحدة نقدية، وبالتالي فإن المؤسسة الأولى أفضل من المؤسسة الثانية في تحويل الاستثمارات إلى أرباح.

2.4 معدل العائد على حقوق الملكية:

هي نسبة أخرى من نسب الربحية أو الأداء المالي التي تقيس ما حققته كل وحدة نقدية مستثمرة من الأرباح لأصحابها، أي العائد المتحقق للمساهمين من استثماراتهم في المؤسسة، فكلما كانت هذه النسبة أعلى كانت ربحية المؤسسة أفضل بالنسبة للمالكها الأمر الذي يدل على أداء أفضل. (فهي مصطفى الشيخ، 2008) فإذا كان معدل العائد على حقوق الملكية يساوي 5.2% فهذا يعني أن كل 1 وحدة نقدية مستثمرة من قبل مساهمي المؤسسة من أسهم واحتياطات وأرباح محتجزة يتحقق عليه عائد مقداره 0.052 وحدة نقدية فقط، أي أن هذه النسبة تقيس قدرة المؤسسة على تحقيق العائد الملائم لأصحاب حقوق الملكية أي المساهمين، وتقاس من خلال العلاقة التالية:

$$\text{معدل العائد على حقوق الملكية} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{حقوق الملكية}}$$

3.4 معدل هامش الربح الصافي:

تعتبر هذه النسبة مقياس لمقدار صافي الربح المتحقق بعد الفوائد والضرائب عن كل وحدة نقدية من صافي الإيرادات، وأعلى نسبة تشير إلى المؤسسة الأكثر ربحية التي لها سيطرة أفضل على التكاليف بالمقارنة مع المؤسسات المنافسة الأخرى، وهو يظهر كنسبة مئوية يتم مقارنتها بمثيلاتها في السنوات السابقة، فإذا كانت النسبة منخفضة فإن ذلك يعني عدم مقدرة المؤسسة على تحقيق الأرباح ومن ثم يقل العائد المتوقع، كما تعني أيضًا عدم قدرة المؤسسة على تحمل صعوبات مالية تمر بها، وإذا كانت النسبة مرتفعة فإن ذلك يعكس مقدرة المؤسسة على مواجهة مشاكل السيولة وانخفاض الإيرادات، (فهي مصطفى الشيخ، 2008) أي تقيس هذه النسبة معدل صافي العائد المتحقق للمؤسسة من مجموع الإيرادات التشغيلية المختلفة، أي كفاءة الإدارة في تحقيق ربح معقول من مبيعات المؤسسة واستثماراتها، فإذا كان معدل هامش الربح الصافي يساوي 6.5% فهذا

يعني أن من كل 1 وحدة نقدية إيرادات تشغيلية يتحقق للمؤسسة 0.065 وحدة نقدية كصافي أرباح، (محمد محمود العجلوني، 2012) وتقاس من خلال العلاقة التالية:

$$\text{هامش الربح الصافي} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{إجمالي الإيرادات}}$$

ثانياً. أسباب الأزمة المالية العالمية وأثارها على المؤسسات المالية والمصرفية
سنحاول فيما يلي تعريف الأزمة المالية العالمية والوقوف على أسبابها وأهم أثارها.

1. تعريف الأزمة المالية العالمية-أزمة الرهن العقاري-

استخدم لفظ الأزمة "crise" في مجال الطب حيث يعبر عن لحظات وجيزة وحرجة يكون فيها المريض في حالة مقلقة ومفاجئة، ثم وجد هذا اللفظ مكانه في علم الاقتصاد ليعبر عن الفترات التي يمر فيها الاقتصاد بفترات تراجع وتدهور، (Jacques pavoine, 1994) ويقصد بالأزمة المالية "التدهور الحاد في الأسواق المالية لدولة ما أو مجموعة من الدول والتي من أبرز سماتها فشل النظام المصرفي المحلي في أداء مهامه الرئيسية، والذي ينعكس سلباً في تدهور كبير في قيمة العملة وأسعار الأسهم مما ينجم عنه آثار سلبية في قطاع الإنتاج والعمالة وما ينجم عنها من إعادة توزيع الدخل والثروات فيما بين الأسواق المالية الدولية. (عرفات تقي الحسني، 1999)

ويمكن تعريف أزمة الرهن العقاري بأنها "مليارات الديون الهائلة في ذمة مواطنين استدانوا قروضاً من المصارف ولم يستطيعوا تسديدها وخصوصاً القروض المخصصة لشراء المساكن، وذلك بسبب الانخفاض الحاد في قيمة الرهن العقاري بحيث وصل الحد بالمواطنين إلى تسديد قروض مساكن لم تعد تساوي نصف قيمة الشراء الأصلية، ومن هنا أصبح النظام المصرفي على حافة الانهيار لافتقاده للسيولة مما تسبب في ارتفاع حالات الإفلاس والمصادرات العقارية وتراجع المبيعات بشكل لم يسبق له مثيل". (إبراهيم بن حبيب الكروان السعدي، 2009)

2. أسباب الأزمة المالية العالمية

تتعدد الأسباب التي أدت إلى حدوث هذه الأزمة والتي يمكن تناولها في النقاط التالية :

1.2 عدم الالتزام بمعايير الجودة الائتمانية: اتبعت الحكومة الأمريكية في بداية سنة 2002 شعاراً يقضي بتملك كل مواطن أمريكي لسكنه، ولتحقيق هذا الهدف قامت بتخفيض معدلات الفائدة بشكل كبير، الأمر الذي أدى إلى تمهات المصارف في تمويل الزبائن الذين يرغبون في شراء عقارات بمساهمات أولية ضعيفة وبأجل طويلة تصل إلى 45 سنة، مما شجع الكثير على الاقتراض ودفع المصارف إلى تقديم التسهيلات الائتمانية العقارية لمقترضين لا يتمتعون بملاءة مالية جيدة. (عبد القادر بلطاس، 2009)

2.2 الشروط الخاصة بمنح القروض الربوية: تلخص هذه الشروط فيما يلي: (نصر أبو الفتوح فريد، 2011)

- أن أسعار الفائدة متغيرة وليست ثابتة وتكون منخفضة في البداية ثم ترتفع مع الزمن.

- ترتفع أسعار فائدة القرض العقاري بصفة تلقائية كلما رفع المصرف المركزي أسعار الفائدة، وهذا ما يسمى بالرهن العقاري ذي الفائدة القابلة للتغير.
- إذا تأخر المقترض عن دفع أي قسط فإن أسعار الفائدة تتضاعف بنحو ثلاث مرات.
- تذهب المدفوعات الشهرية خلال السنوات الثلاث الأولى كلها لسداد فوائد القرض.

وبعد اتخاذ القرار سنة 2005 من قبل المصرف الاحتياطي الأمريكي برفع معدلات الفائدة من 2% إلى حوالي 5.7% أصبح أغلب الذين استفادوا من قروض سكنية غير قادرين على تسديد مستحقاتهم الشهرية. (عبد القادر بلطاس، 2009) فقامت المصارف بعرض هذه البيوت في السوق بهدف استرجاع المبالغ المستحقة مما أدى إلى زيادة العرض وانخفاض أسعار العقارات بدرجة كبيرة، وهذا ما أدى إلى نشوب الأزمة المالية. (إبراهيم بن حبيب الكروان السعدي، 2009)

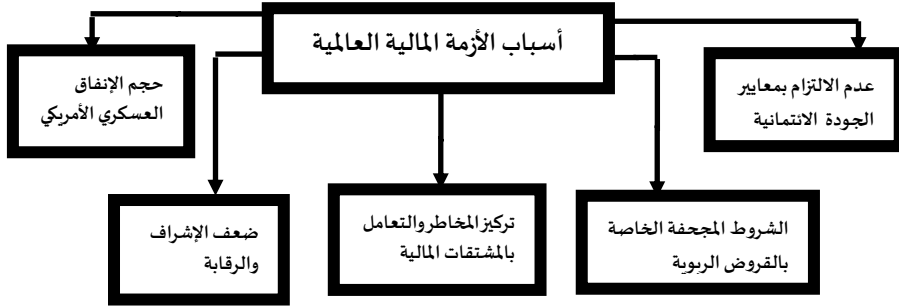
3.2 تركيز المخاطر والتعامل بالمشتمقات المالية: من خلال إساءة استخدام عمليات التوريق، فعندما تتجمع لدى المصرف محفظة كبيرة من رهونات العقارية يلجأ إلى استخدام هذه المحفظة من الرهونات لإصدار أوراق مالية جديدة يفترض بها من المؤسسات المالية الأخرى بضمان هذه المحفظة وهو ما يطلق عليه التوريق، وهكذا أدى تركيز الإقراض في قطاع واحد وهو "العقارات" إلى زيادة المخاطر وساعدت الأدوات المالية الجديدة "المشتمقات" على تفاقم هذا الخطر بزيادة أحجام الإقراض، ولقد لجأت المصارف التي منحت القروض العقارية إلى شركات التأمين لتغطية مخاطر عدم التسديد كبديل للمهامش الائتمانية، وبالتالي عندما عجز المستفيدين عن تسديد مستحقاتهم الشهرية ابتداءً من 2006 انتقلت الأزمة إلى قطاع التأمينات إضافة إلى القطاع المالي والمصرفي. (عبد القادر بلطاس، 2009)

4.2 ضعف الإشراف والرقابة: تخضع المصارف التجارية في معظم الدول لرقابة دقيقة من طرف المصرف المركزي، ولكن هذه الرقابة تضعف أو حتى تنعدم بالنسبة للمؤسسات المالية الأخرى مثل مصارف الاستثمار وسماسرة الرهون العقارية وعلى المشتمقات المالية، أو الرقابة على الهيئات المالية التي تصدر شهادات الجدارة الائتمانية وصناديق التحوط، وبالتالي تشجيع المستثمرين على الإقبال على الأوراق المالية مما أدى إلى فقدان الثقة في النظام المالي. (مراد رايق رشيد عودة، 2010)

5.2 حجم الإنفاق العسكري الأمريكي: من الأسباب غير المباشرة للأزمة المالية هي النفقات العسكرية على الإرهاب والعراق وأفغانستان، فالولايات المتحدة الأمريكية كانت تنفق تقريباً كل ثلاثة دقائق مليون دولار لحربها على العراق. (سامر مظهر قنطعجي، 2008)

ويمكن تلخيص أهم أسباب الأزمة المالية العالمية من خلال الشكل التالي:

الشكل 01: أسباب الأزمة المالية العالمية



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على ما سبق ذكره.

3. آثار الأزمة المالية العالمية على المؤسسات المالية والمصرفية

كانت أولى الضحايا هي المصارف وشركات التأمين مع بداية تعثر مصرف نورث نورك في المملكة المتحدة في صيف 2007، ومع إعلان إفلاس مؤسسة ليمان براذرز وهي إحدى مصارف الاستثمار الرائدة في سوق " وول ستريت " انفجرت الأزمة في وجه الجميع في النصف الثاني من سبتمبر 2008، وتبع انهياره تداعيات خطيرة أذنت بانهايار النظام المالي الغربي كله، وشمل ذلك ظهور مديونيات مخيفة لدى سيتي بنك ومؤسسة " جي بي مورجان " ومصرف أوف أميركا، واتضح أن مؤسسة مورجان كانت الأولى من حيث تحملها لمخاطر المشتقات المالية التي قدرت بحوالي 91.3 تريليون دولار.

وجاء مصرف أوف أميركا في المركز الثاني بمخاطر في المشتقات بلغت 39.7 تريليون دولار ثم سيتي بنك في المركز الثالث، أما ليمان برذرز التي انهارت أولاً فقد كان تعرضها لمخاطر المشتقات أقل فقط 7.1 تريليون دولار، وبالطبع فإن الانهيار كان نتيجة زيادة المخاطر عن رأس المال واحتياطات تلك المصارف، (علي عبد العزيز سليمان، 2010) وكفلت وزارة الخزانة الأمريكية ديون أكبر مجموعتين في مجال تسليفات الرهن العقاري وهما " فريدي ماك " و " فاني ماي " وذلك في حدود 200 مليار دولار، وأممت الحكومة أكبر مجموعة تأمين في العالم "AIG" التي كانت مهددة بالإفلاس، وذلك بمنحها مساعدة بقيمة 85 مليار دولار مقابل إمتلاك 79.9 % من رأسمالها، وفي 29 سبتمبر 2008 أعلن مصرف " سيتي جروب " الأمريكي شراء منافسه مصرف " واكوفيا " بمساعدة السلطات الفدرالية، (عبد العزيز قاسم محارب، 2011) وفي 25 سبتمبر 2008 أغلقت السلطات الفيدرالية الأمريكية مصرف " واشنطن ميو تشيدال " أكبر الصناديق العاملة في مجال الادخار والإقراض، الذي تزيد أصوله عن 300 مليار دولار، وتم بيعه بقيمة إسمية لا تتعدى 6.9 مليار دولار إلى مصرف " جي بي مورغان " الأمريكي، كما أعلنت أكبر مجموعة في مجال إعادة التأمين " Swiss Re " عن خسارة صافية بقيمة 303 ملايين فرنك سويسري في الربع الثالث من عام 2008. (عبد المطلب عبد الحميد، 2009)

ويمكن تلخيص آثار الأزمة المالية العالمية على المؤسسات المالية والمصرفية خارج أمريكا في النقاط التالية:

(فيصل محمد أحمد الكندي، 2010)

- أكدت الحكومة البريطانية في أواخر شهر أبريل 2009 أنها ستبيع مصرف " نوررن روك "، في محاولة لاستعادة أموال دافعي الضرائب.
- ذكر مصرف " باركليز " ثاني أكبر المصارف البريطانية في منتصف جوان 2009 أنه سيستخدم أرباحا صافية تبلغ 8.8 مليار دولار لتعزيز وضع رأسماله، ليرفع معدل كفاية المستوى الأول لرأسماله بواقع 1.5 نقطة مئوية إلى حوالي 8%، هذا وقد باع المصرف وحدة لإدارة الأصول إلى شركة " بلاك روك " مقابل 13.5 مليار دولار في صفقة كبرى، حيث تعزز هذه الصفقة الميزانية العمومية للمصرف بعد الأزمة المالية العالمية.
- أعلن مصرف " RBS " (Royal bank of scotland) عن تكبده خسائر قياسية بلغت قيمتها 24.1 مليار جنيه إسترليني (34.7 مليار دولار) خلال عام 2008، وهي تعتبر من أكبر الخسائر في تاريخ المؤسسات في بريطانيا، بالإضافة إلى شطب ما يصل إلى 20 ألف وظيفة بهدف تخفيض النفقات السنوية بحوالي 2.5 مليار إسترليني.
- أكد مصرف " UBS " السويسري العملاق في بداية شهر ماي 2009 أنه تكبد خسائر بنحو ملياري فرنك (ما يعادل 1.75 مليار دولار)، وجاء معظمها نتيجة خسائره بمراكز مالية عالية المخاطر واستمرار انكماش رأسماله، وقد بلغ إجمالي تراجع رأس المال الجديد الصافي 39.6 مليار فرنك لدى إدارة الثروة بالمصرف في سويسرا والأمريكتين، في حين بلغ إجمالي تراجع رأس المال لدى الإدارة على مستوى العالم 7.7 مليار فرنك. وفيما يلي آثار الأزمة المالية العالمية على بعض المؤسسات المالية والمصرفية في دول مجلس التعاون الخليجي:
- تأثر بعض المؤسسات المالية التي تمتلك حيازات في سندات الرهن العقاري أو في عقود مبادلة الديون، ومثال ذلك إعلان مصرف الخليج الدولي " GIB " عن خسائر قاربت 750 مليون دولار جراء استثماراته في سندات الرهن العقاري مما استدعى رفع رأسماله بتمويل من مؤسسة النقد السعودية، وكذلك إعلان مصرف الخليج الدولي الكويتي وهو خامس أكبر مصرف في الكويت من حيث القيمة السوقية في أكتوبر 2008 عن تكبده لخسائر كبيرة في المشتقات المالية قدرت بـ 1.2 مليار دولار، كادت تتسبب في انهياره لولا تدخل الحكومة لإنقاذه.
- إعلان مصرف أبو ظبي التجاري عن تعرضه لمخاطر بقيمة 272 مليون دولار، وإعلان مؤسسة الخليج للاستثمار الكويتية عن خسائر بقيمة 246 مليون دولار نهاية عام 2007، وأخرى بقيمة 200 مليون دولار عام 2008.
- خسائر ناجمة عن انخفاض قيمة أصول الشركة المصرفية العربية البحرينية بنحو 1.2 مليار دولار.
- تعرضت شركة التأمين الرائدة في السعودية إلى خسارة بنحو ثلثي قيمتها، وكان أداءها ردينا جدا في سوق الأسهم السعودي.
- تخفيض درجة تقييم وتصنيف المصارف الخليجية من قبل مؤسسات التقييم الدولية، وخاصة وكالتي " موديز " و " ستاندرد أند بورز "، إذ خفضت " موديز " تصنيف 4 مصارف إماراتية إضافة إلى مصرف الخليج الدولي البحريني بسبب حيازتها على أدوات مالية مدعومة برهون عقارية أمريكية، في حين خفضت " ستاندرد أند

بورز " تصنيف 7 مصارف خليجية، وبالإجمال تم مراجعة تصنيف 27 مصرفا خليجيا حيث تم خفض درجة تقييم بعضها.

- تأثر الوضع الائتماني نتيجة نقص السيولة وارتفاع تكاليف التمويل، كما أظهرت أسواق السندات علامات الضعف سنة 2007، بحيث أجلت إصدارات كبرى بسبب الأزمة ومنها صكوك مصرف " أثمار " البحري بقيمة 300 مليون دولار، وبرنامج " اليورو بوند " لمصرف الخليج الأول في أبو ظبي بقيمة 3.5 مليار دولار، وشركة " سابك " التي كانت تستهدف جمع مبلغ 2.7 مليار دولار لتمويل شركة " جي آي بلاستيكس " واضطرت إلى الاستقرار على 1.5 مليار دولار، كما تراجع اقتراض مصرف الشرق الأوسط بحوالي 17% في الربع الثالث من 2008، ليصل إلى 91 مليار دولار من 109 مليار دولار سنة 2007. (حسن كريم حمزة، 2011)

- خسائر المؤسسة العربية المصرفية والتي بلغت نحو 750 مليون دولار، وخسائر شركة شعاع كابيتال بلغت نحو 78 مليون درهم، وخسائر شركات الاستثمار الكويتية المتعثرة وتقدر بنحو 27 مليار دولار، كما قدرت خسائر المصارف الإماراتية بنحو 5 مليار دولار، وعن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية أن الصناديق السيادية في أربع دول خليجية، وهي السعودية وأبو ظبي والكويت وقطر خسرت 350 مليار دولار خلال عام 2008 جراء الأزمة المالية، كما بين تقرير التنمية الإنسانية لعام 2009 أن قيمة الأصول في الحقيبة المالية للصناديق السيادية والمصارف المركزية لدول مجلس التعاون الخليجي قد انخفضت بما يقارب 1.3 ألف مليار دولار عام 2007، و بـ 1.2 ألف مليار دولار في بداية عام 2008، وبين التقرير كذلك بأن الأصول الأجنبية لحكومات الإمارات والكويت وقطر قد انخفضت بما يقارب ألف مليار دولار في نهاية عام 2007 وإلى ما يقارب من 700 مليار دولار نهاية 2008. (سميح مسعود، 2010)

- أعلنت شركة بيت الاستثمار العالمي أكبر شركة استثمارية في الكويت في أواخر شهر أبريل 2009 عن خسارة قدرها 360.5 مليون دينار (1.36 مليار دولار)، والتي أدت إلى إغلاق بعض فروعها وتقليص استثماراته.

- حقق المصرف التجاري الكويتي خسارة قدرها 2.34 مليون دينار (8.15 مليون دولار) في الربع الثاني من عام 2008، بسبب تجنب مخصصات وذلك مقارنة مع أرباح بلغت 36.4 مليون دينار عام 2007. (فيصل محمد أحمد الكندي، 2010)

II. تحليل ربحية شركات التأمين التكافلي قبل وبعد الأزمة

لتحديد أثر الأزمة المالية العالمية على شركات التأمين التكافلي اخترنا عينة من الشركات في الإمارات، قطر والسعودية، واتبعنا منهجية مقارنة ربحيتها قبل الأزمة المالية العالمية مع ربحيتها بعد الأزمة، لذلك قمنا بحساب نسب الربحية لكل شركة من الشركات محل الدراسة قبل حدوث الأزمة ومقارنتها بنتائجها بعد الأزمة، بالاعتماد وبشكل رئيسي على التقارير المالية السنوية وباستخدام أساليب الإحصاء الوصفي الذي يقوم على تحليل المعطيات وتبويبها باستخدام الجداول وعرضها في أشكال بيانية للمساعدة في وصف التغيرات، ولتحديد ما إذا كانت هذه الفروقات ذات دلالة إحصائية أم لا قمنا بتفريغ البيانات التي تم الحصول عليها في ذاكرة الحاسوب

الآلي للفترة (2004-2011) من أجل تحليل البيانات باستخدام البرنامج الإحصائي للعلوم الاجتماعية SPSS، وذلك لتأكد من الدلالة الإحصائية للفرق بين ربحية شركات التأمين التكافلي قبل وبعد الأزمة (أربع سنوات قبل الأزمة وأربع سنوات بعد الأزمة) باستخدام اختبار (T) للفرق بين متوسطين لعينتين غير مستقلتين.

أولاً: معدل العائد على الأصول في شركات التأمين التكافلي قبل وبعد الأزمة المالية العالمية يعتبر معدل العائد على الأصول المعيار الأكثر شمولاً لقياس فاعلية الإدارة المالية فهو يمثل العلاقة بين الأموال المكتسبة (الأرباح) والأموال المستثمرة (الموجودات)، ويستخدم لمقارنة المؤسسات التي تعمل في نفس القطاع، وفيما يلي جدول يوضح هذه النسبة خلال الفترة (2004 – 2011):

الجدول رقم 01: معدل العائد على أصول شركات التأمين التكافلي محل الدراسة قبل وبعد الأزمة المالية*

الوحدة: النسب المئوية

اليان	SAL	AB	QD	GK	TAW
2004	-	6.84	12.75	6.41	5.83
2005	9.06	10.38	11.44	3.79	20.70
2006	11.16	3.38	7.84	3.84	11.01
2007	6.16	4.22	7.65	4.30	9.88
2008	0.015-	3.65	11.72	9.06	5.31 -
2009	3.53	0.75	5.83	11.68	0.65
2010	2.23	6.23	7.68	7.45	7.36
2011	1.71	6.01	7.06	6.90	5.84

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على التقارير المالية السنوية لشركات التأمين التكافلي محل الدراسة خلال الفترة (2004-2011).

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن معدل العائد على الأصول كان متزايداً في الشركة الإسلامية العربية للتأمين سلامة (SAL) خلال الفترة (2005-2006) لينخفض سنة 2007 إلى 6.16 ثم أخذ قيمة سالبة سنة 2008 نتيجة تحقيق خسارة في صافي الأرباح من 154.767 ألف درهم إلى (- 446) ألف درهم سنة 2008، ثم أخذ في الارتفاع ابتداءً من سنة 2009 لعودة الارتفاع في صافي الأرباح، وانخفض في شركة أبو ظبي الوطنية للتكافل (AB) من 3.65 % سنة 2008 إلى 0.75 % سنة 2009، وكانت قيمه متذبذبة بين الارتفاع والانخفاض في الشركة الإسلامية القطرية للتأمين (QD)، أما في مجموعة الخليج التكافلي (GK) فلقد كانت قيمه متزايدة خلال فترة الدراسة فيما عدا سنتي 2010 و2011، وأخذ قيمة سالبة في الشركة التعاونية للتأمين سنة 2008 نتيجة تحقيق خسارة في صافي الأرباح بقيمة 297.645 ألف ريال سعودي.

ثانياً: معدل العائد على حقوق الملكية في شركات التأمين التكافلي قبل وبعد الأزمة المالية العالمية هي نسبة أخرى من نسب الربحية أو الأداء المالي التي تقبس ما حققته كل وحدة نقدية مستثمرة من الأرباح لأصحابها، وفيما يلي جدول يقيس هذه النسبة خلال الفترة (2004-2011):

الجدول رقم 02: معدل العائد على حقوق ملكية شركات التأمين التكافلي محل الدراسة قبل وبعد الأزمة

المالية

الوحدة: النسب المئوية

TAW	GK	QD	AB	SAL	البيان	
24.02	7.22	30.79	12.70	-	2004	قبل الأزمة
51.12	4.04	19.25	17.44	11.17	2005	
26.67	4.53	15.61	9.25	14.31	2006	
28.41	5.84	15.46	10.17	10.77	2007	
28.41 -	14.61	24.17	15.73	0.032 -	2008	بعد الأزمة
33.17	18.32	13	2.43	7.71	2009	
31.36	12.64	17.89	16.63	5.39	2010	
21.42	10.89	16.78	16.72	5.06	2011	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على التقارير المالية السنوية لشركات التأمين التكافلي محل الدراسة خلال الفترة (2004-2011).

كما هو الحال بالنسبة لمعدل العائد على الأصول نجد أن معدل العائد على حقوق الملكية انخفض انخفاض شديد في شركات التأمين محل الدراسة خاصة سنة 2008 و 2009 نتيجة انخفاض صافي الأرباح في هذه الشركات.

ثالثاً: معدل هامش الربح الصافي في شركات التأمين التكافلي قبل وبعد الأزمة المالية العالمية تقيس هذه النسبة معدل صافي العائد المتحقق من مجموع الإيرادات التشغيلية المختلفة، أي كفاءة الإدارة في تحقيق ربح معقول من المبيعات والاستثمارات، والجدول التالي يوضح تطور هذه النسبة خلال الفترة (2004-2011):

الجدول رقم 03: معدل هامش الربح الصافي في شركات التأمين التكافلي محل الدراسة قبل وبعد الأزمة المالية

الوحدة: النسب المئوية

TAW	GK	QD	AB	SAL	البيان	
20.09	128.50	97.44	27.78	-	2004	قبل الأزمة
70.81	125.05	81.23	42.51	66.80	2005	
36.32	109.72	74.45	56.29	64.97	2006	
33.56	125.19	69.85	68.14	54.75	2007	
18.58 -	114.13	70.99	49.16	0.3 -	2008	بعد الأزمة
21.59	69.96	60.87	5.63	44.16	2009	
19.61	62.04	69	50.81	29.37	2010	
13.11	55.88	59.45	50.36	27.68	2011	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على التقارير المالية السنوية خلال الفترة (2004-2011).

نلاحظ من خلال جدول السابق حدوث انخفاض كبير لمعدل هامش الربح الصافي سنة 2008 وأخذ قيمة سالبة في الشركة الإسلامية العربية للتأمين سلامة (SAL) بدبي و في الشركة التعاونية للتأمين السعودية ثم عاود الارتفاع بعد هذه السنة.

III. نتائج الدراسة

للإجابة على فرضية البحث التي جاءت كما يلي " لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للأزمة المالية العالمية على ربحية شركات التأمين التكافلي"، ولعرفة ما إذا كان هناك فروق ذات دلالة إحصائية بين ربحية هذه المؤسسات قبل وبعد الأزمة استخدمنا اختبار (T) للفرق بين متوسطين لعينتين غير مستقلتين بالاعتماد على البرنامج الإحصائي للعلوم الاجتماعية SPSS22، بحيث ترفض الفرضية العدمية إذا قدر مستوى الدلالة 5 % أو أقل، ويمكن عرض النتائج الخاصة بهذه الفرضية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم:04: نتائج اختبار (T) للمقارنة بين ربحية شركات التأمين التكافلي قبل وبعد الأزمة المالية

مستوى الدلالة	(T قيمة)	المتوسط الحسابي		المؤسسات
		بعد الأزمة	قبل الأزمة	
معدل العائد على الأصول				
0.46	4.49	1.91	8.79	SAL
0.525	0.717	4.16	6.20	AB
0.241	1.459	8.07	9.22	QD
0.45	3.324 -	8.77	4.58	GK
0.086	2.525	2.13	11.85	TAW
معدل العائد على حقوق الملكية				
0.49	4.35	4.35	12.08	SAL
0.932	0.93 -	12.87	12.39	AB
0.403	0.971	17.96	20.27	QD
0.21	4.422 -	14.11	5.40	GK
0.237	1.475	14.38	32.55	TAW
معدل هامش الربح الصافي				
0.124	2.56	24.41	62.17	SAL
0.485	0.794	38.99	48.68	AB
0.046	3.300	65.07	80.74	QD
0.28	4.002	75.50	122.11	GK
0.027	4.076	8.93	40.19	TAW

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS 22 (دالة إحصائية عند المستوى 5 % أو أقل).

يتضح من خلال الجدول أعلاه عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين ربحية شركات التأمين التكافلي محل الدراسة قبل الأزمة المالية العالمية وربحيتها بعد الأزمة، بحيث تجاوزت مستويات الدلالة الإحصائية لهذا المؤشر 5 % في أغلب المؤسسات، أي أن انخفاض متوسط ربحية هذه المؤسسات بعد الأزمة المالية غير مهم

إحصائياً، لذلك نقبل الفرضية العدمية بعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين ربحية شركات التأمين التكافلي قبل وبعد الأزمة المالية، لأن التأمين التكافلي يقوم على مبدأ التبرع أي بذل المال للغير في الحال بلا عوض بقصد البر والمعروف غالباً وعلى عدم مخالفة نشاط شركة التأمين لأحكام الشريعة الإسلامية في كل عملياتها، وهذا ما خفف من وقع الأزمة المالية العالمية على هذه الشركات.

IV. الخلاصة:

تستخدم نسب الربحية لتقييم قدرة المؤسسة على توليد الأرباح من أنشطتها التشغيلية مقارنة بالنفقات وغيرها من التكاليف التي تتكبدها خلال فترة محددة من الزمن وهي نسب تهتم بها الإدارة والملاك والمستثمرين، بالتالي فهي أداة هامة لقياس كفاءة الإدارة في استخدام الموارد الموجودة بحوزتها بكفاية، وتدل نسب الربحية التي لها قيمة أعلى مقارنة بالفترات السابقة أن المؤسسة تحقق زيادة في الإيرادات بالتالي زيادة الأرباح، وتمثل هذه النسب في معدل العائد على الأصول ومعدل العائد على حقوق الملكية ومعدل هامش الربح الصافي.

حدثت أزمة الرهن العقاري نتيجة مليارات الديون الهالكة في ذمة مواطنين استدانوا قروضا من المصارف ولم يستطيعو تسديدها وخصوصا القروض المخصصة لشراء المساكن، وذلك بسبب الانخفاض الحاد في قيمة الرهن العقاري بحيث وصل الحد بالمواطنين إلى تسديد قروض مساكن لم تعد تساوي نصف قيمة الشراء الأصلية، ومن هنا أصبح النظام المصرفي على حافة الانهيار لافتقاده للسيولة مما تسبب في ارتفاع حالات الإفلاس والمصادرات العقارية وتراجع المبيعات بشكل لم يسبق له مثيل، وكانت أولى الضحايا هي المصارف وشركات التأمين مع بداية تعثر مصرف نورث نروك في المملكة المتحدة في صيف 2007، ومع إعلان إفلاس مؤسسة ليمان براذرز وهي إحدى مصارف الاستثمار الرائدة في سوق " وول ستريت " وإفلاس أكبر مجموعة تأمين في العالم " AIG " انفجرت الأزمة في وجه الجميع في النصف الثاني من سبتمبر 2008.

يقوم التأمين التكافلي على مبدأ التبرع أي بذل المال للغير في الحال بلا عوض بقصد البر والمعروف غالباً، و على عدم مخالفة نشاط شركة التأمين لأحكام الشريعة الإسلامية في كل عملياتها، وهذا ما خفف من وقع الأزمة المالية العالمية على هذه الشركات، حيث أثبتت نتائج الدراسة عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين ربحية شركات التأمين التكافلي محل الدراسة قبل الأزمة المالية العالمية وربحيتها بعد الأزمة، بحيث تجاوزت مستويات الدلالة الإحصائية لهذا المؤشر 5% في أغلب المؤسسات، لذلك نقبل الفرضية العدمية بعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين ربحية شركات التأمين التكافلي قبل وبعد الأزمة المالية.

- الإحالات والمراجع:

1. هيثم محمد حيدر، الفانض التأميني في شركات التأمين الإسلامي، ملتقى التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العلمية للاقتصاد والتمويل، رابطة العالم الإسلامي، الرياض- المملكة العربية السعودية، أيام 20 - 23 جانفي 2009، ص: 6.

2. رياض منصور الخلفي، قوانين التأمين التكافلي- الأسس الفنية والمعايير الشرعية، دراسة معيارية لأغراض تقنين أعمال شركات التأمين التكافلية، مؤتمر التأمين التعاوني- أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الجامعة الأردنية، أيام 11 - 13 أبريل 2010، ص: 16.
3. أحمد محمد الصباغ، الوضع المهني والاقتصادي لصناعة التأمين في العالم العربي، مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الجامعة الأردنية، يومي 11-12 أبريل 2010، ص: 3.
4. مولاي خليل، التأمين التكافلي الإسلامي - الواقع والأفاق، الملتقى الدولي الأول حول: الاقتصاد الإسلامي - الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي غرداية، ف ي فري 24 23 يومي 2011، ص: 5.
5. حسن علي الشادلي، التأمين التعاوني الإسلامي- حقيقته، أنواعه، مشروعيته، مؤتمر التأمين التعاوني - أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الجامعة الأردنية، أيام 11 - 13 أبريل 2010، ص - ص: 14 - 15.
6. سليمان أحمد اللوزي وآخرون، إدارة المصارف، (دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، 1997)، ص: 122.
8. طارق عبد العال حماد، حوكمة الشركات- المفاهيم والمبادئ والتجارب، تطبيقات الحوكمة في المصارف، (الدار الجامعية، الإسكندرية-مصر، 2005)، ص: 477.
9. دريد كامل آل شبيب، إدارة المصارف المعاصرة، (دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان- الأردن، بدون سنة النشر)، ص: 150.
10. إبراهيم عبد الحليم عبادة، مؤشرات الأداء في البنوك الإسلامية، (دار النفائس، عمان- الأردن، 2008)، ص - ص: 137 - 140.
11. عدنان تايه النجمي وآخرون، التحليل والتخطيط المالي- اتجاهات معاصرة، (دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، 2008)، ص: 106.
12. منذر طلال المومني، عنان فتحي السروجي، مقارنة أداء المصارف الإسلامية والتقليدية، مجلة المنارة، المجلد 13، العدد 2، ص - ص: 14 - 15.
13. فهمي مصطفى الشيخ، التحليل المالي، (رام الله- فلسطين، 2008)، ص: 44.
14. نفس المرجع، ص: 42.
15. محمد محمود العجلوني، المصارف الإسلامية- أحكامها، مبادئها، تطبيقاتها المصرفية، ط 3، (دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان- الأردن، 2012)، ص: 416.
16. Jacques pavoine, les trois crise du xx siècle , (Edition Marketing, Parise-France, 1994), p-p : 8-9.
17. عرفات تقي الحسني، التمويل الدولي، (دار مجلاوي للنشر ، عمان-الأردن، 1999)، ص: 200.
18. إبراهيم بن حبيب الكروان السعدي، قراءة في الأزمة المالية المعاصرة - فح القروض المصرفية، التسليف وعمليات الإفلاس، أزمة الائتمان، (دار جرير، عمان- الأردن، 2009)، ص - ص: 164 - 165.
19. عبد القادر بلطاس، تداعيات الأزمات المالية العالمية- أزمة sub-prim، (دار الناشر، الجزائر، 2009)، ص: 13.
20. نصر أبو الفتوح فريد، الرهون العقارية والأزمة المالية العالمية، (دار الفكر والقانون، المنصورة-مصر، 2011) ص-ص: 90-91.
21. عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص: 53.
22. إبراهيم بن حبيب الكروان السعدي، ص: 163.
23. عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص: 14.
24. مراد رايق رشيد عودة، أسباب الأزمة الاقتصادية القريبة والبعيدة- رؤية إسلامية -، بحث مقدم في المؤتمر العلمي الحادي عشر بعنوان الأزمات الاقتصادية المعاصرة - أسبابها و تداعياتها وعلاجها -، جامعة جرش، الأردن، أيام 14 - 16 ديسمبر 2010، ص: 150.
25. سامر مظهر قنطقجي، ضوابط الاقتصاد الإسلامي في معالجة الأزمات المالية العالمية، (دار النهضة ، سوريا 2008)، ص: 61.
26. علي عبد العزيز سليمان، العرب وتحديات ما بعد الأزمة المالية العالمية، (المكتبة الأكاديمية، القاهرة- مصر، 2010)، ص-ص: 60-61.

-
- 27 عبد العزيز قاسم محارب، الأزمة المالية العالمية- الأسباب والعلاج-، (دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية- مصر، 2011)، ص : 100.
- 28 عبد المطلب عبد الحميد، الديون المتعثرة والأزمة المالية المصرفية العالمية- أزمة الرهن العقاري، (الدار الجامعية، الإسكندرية- مصر، 2009)، ص : 318.
- 29 فيصل محمد أحمد الكندي، الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها على قطاعات الاستثمار، (منشأة المعارف، الإسكندرية- مصر، 2010)، ص - ص : 102 - 104.
- 30 حسن كريم حمزة، العولمة المالية والنمو الاقتصادي، (دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2011)، ص - ص : 242-243.
- 31 سميح مسعود، الأزمة المالية العالمية - نهاية الليبرالية المتوحشة -، (دار الشروق، عمان-الأردن، 2010)، ص-ص: 97 - 96.
- 32 فيصل محمد أحمد الكندي، مرجع سابق، ص : 105.
- *SAL:** الشركة الإسلامية العربية للتأمين سلامة (دبي)، **AB:** شركة أبو ظبي الوطنية للتكافل، **QD:** الشركة الإسلامية القطرية للتأمين، **GK:** مجموعة الخليج التكافلي (قطر)، **TAW:** الشركة التعاونية للتأمين (السعودية).