

تطور صناعة التأمين التكافلي وأفاقها

أ/ خنصري خيضر

ملخص:

ارتبط ظهور التأمين التكافلي بظهور المصارف الإسلامية، وبدخول شركات التأمين العملاقة سوق التأمين التكافلي ازدادت أهمية هذا التأمين وتوسعت أسواقه، وأضحت صناعة التأمين التكافلي ضرورة حتمية ضمن هيكل النظام الاقتصادي الحديث والتي تؤثر بصفة مباشرة في الصناعات المالية الأخرى وفي الاقتصاد ككل، حيث تساهم في التقليل من المخاطر وتحقيق استقرار المشروعات، وبذلك فهي تساهم في تقدم التجارة والصناعة.

لذلك تناولنا في هذا البحث تعريف التأمين التكافلي والمبادئ التي يقوم عليها وكذا آلية عمله، كما تطرقنا إلى التطورات التي شهدتها سوق التأمين التكافلي، ثم أبرزنا أهم العوائق والتحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي.

واقترحنا في الأخير حلولاً لمعالجة هذه العوائق ودعم هذه الصناعة وتأمين مسيرتها الواعدة.

مقدمة:

يلعب التأمين دوراً مهماً في المجتمعات الحديثة، فبالإضافة إلى الحماية الاقتصادية التي يوفرها التأمين لكثير من المشروعات، فهو يساهم في تجميع المدخرات اللازمة لتمويل خطط التنمية في المجتمعات النامية أو للاستثمار في أوعية اقتصادية، ومن المؤسسات المالية التي توجهت لممارسة أنشطتها في هذا المجال ووفقاً لمتطلبات الفكر الإسلامي، ومؤسسات التأمين التي اشتقت اسمها من المنهج الإسلامي.

وبالرغم من أن هذه الصناعة بدأت بتقديم نموذجها على أساس أخلاقي ومبادئ العدالة المستمدة من التشريع الإسلامي، لكنها غدت واقعا حقيقيا يعبر عنه بإحصائيات وأرباح زبائن التأمين وحاملي أسهم شركات التأمين.

لذلك سنحاول من خلال هذا المقال إبراز مكانة التأمين التكافلي في ساحة التأمينات العالمية، أهم العوائق التي تعترض تطور هذا النوع من التأمينات الإسلامية وأهم الدوافع أو المؤشرات الاقتصادية التي تحت وتشجع على التوسع للتأمينات الإسلامية في السوق العالمي.

أولاً: ماهية التأمين التكافلي:

1- تعريف التأمين التكافلي:

إن أصل كلمة التكافل في اللغة يأتي من الكلمة "كفالة"، وهي الضمان للديون، أو الالتزام بالحفظ والرعاية، ومقتضى صيغة التكافل التي هي صيغة للمشاركة بين طرفين أو أكثر وأن كلا منهم ضامن للآخر.

يعرف التأمين التكافلي على أنه "اشتراك مجموعة من الناس في إنشاء صندوق لهم يمولونه بقسط محدد يدفعه كل واحد منهم، ويأخذ كل منهم من هذا الصندوق نصيباً معيناً إذا أصابه حادث معين"⁽¹⁾.

ويعرف أيضاً على أنه "عمل مجموعات من الناس على تخفيف ما يقع على بعضهم من أضرار وكوارث، من خلال تعاون منظم يضم مجموعة يجمعها جامع معين، بحيث يكون المقصد من هذا التعاون التقليل من حدة الخطر الذي ينزل ببعض الأفراد"⁽²⁾. كما عرف التأمين التكافلي من طرف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية على أنه: "تقديم الحماية بطريقة تعاونية مشروعة خالية من الغرر المفسد للعقود والربا وسائر المحظورات وذلك بتقديم المؤمن له اشتراكات متبرعا 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 (المؤمن لهم)"⁽³⁾.

(1) بلتاجي (م)، عقود التأمين من وجهة الفقه الإسلامي، دار العروبة، الكويت، 1982

(2) حمدي (م)، نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق - دراسة بعض التجارب الدولية - مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، 2011/2012.

(3) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية، معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 2001.

من خلال هذه التعاريف يظهر لنا أن التأمين التكافلي مبني على نظام التبرع الذي يجعل هذا التأمين خالياً من الجهالة ومن القمار، فكل مشترك في نظام التأمين التكافلي يطلب الحماية، عليه أن يخلص النية في مساعدة المشتركين الآخرين عند تعرضهم للمخاطر. وللتأمين التكافلي مسميات أخرى كالتأمين التعاوني الإسلامي والتأمين التبادلي. ويسمى تعاونياً لتعاون مجموعة من المشتركين في تعويض الأضرار الناجمة عن المخاطر المؤمن منها والتي تلحق أحدهم⁽¹⁾.

كما يسمى تبادلياً لسببين، الأول كون المشتركين يتبادلون فيما بينهم تحمل الأضرار التي تلحق بأحدهم نتيجة حصول الخطر المؤمن منه، أما السبب الثاني فيتمثل في أن كل عضو في هيئة المشتركين في التأمين يجمع بين صفتي المؤمن لغيره والمؤمن له.

2- مبادئ التأمين التكافلي:

يقوم عقد التأمين التكافلي على المبادئ التالية:

- التبرع: تبرع المشترك في نظام التأمين الإسلامي بكل الأقساط التي يدفعها إلى صندوق هيئة المشتركين⁽²⁾.
- عدم مخالفة نشاط الشركة لأحكام الشريعة الإسلامية في كل مسيرتها⁽³⁾.
- توزيع الفائض التأميني على المشتركين.
- المشاركة في الخسائر الزائدة عما جمع من اشتراكات.
- تقوم شركة أو هيئة بالإدارة مقابل أجر معين، أو حصة من أرباح المضاربة في أموال المشتركين.
- وجوب فصل أموال حملة الأسهم (شركة التأمين) عن أموال حملة الوثائق (المشتركين)⁽⁴⁾.

(1) الأنصاري وفاء (أ)، التأمين التكافلي وتطبيقاته المعاصرة، رسالة ماجستير، الكويت، 2004.

(2) أحمد سالم (م)، التأمين التعاوني الإسلامي وتطبيقاته في شركات التأمين الإسلامية، المكتبة الوطنية، الأردن، 2000.

(3) عبد المطلب (ع)، الأسلوب الإسلامي لمزاولة التأمين، دار الكتاب، القاهرة، 1988.

(4) علي الشاذلي (ح)، التأمين التعاوني الإسلامي: أبعاده، آفاقه، موقف الشريعة منه، حقيقته، أنواعه، مشروعيته، مؤتمر التأمين التعاوني، 11 - 13 أبريل 2010، الجامعة الأردنية.

3-آلية عمل التأمين التكافلي:

نعرض فيما يلي كيفية عمل التأمين التعاوني: ⁽¹⁾

- يضع المشتركون الأقساط في صندوق التكافل على أساس الهبة بشرط العوض للتعاون على تفتيت الأخطار.
- تدفع الاشتراكات على أساس التملك للصندوق وتكون للصندوق شخصية اعتبارية مستقلة يتمكن بها من أن يملك الأموال ويستثمرها ويملكها حسب اللوائح المنظمة لذلك.
- تدير شركة التكافل صندوق التبرع من حيث دفع التعويضات ومتابعة المطالبات على أساس الوكالة بأجر.
- يوكل إلى شركة التكافل استثمار قسط من أموال الصندوق، وهي بهذا تستحق أجرة الوكالة بالاستثمار أو نصيبا من الربح إن كانت مضاربة.

ثانيا - تطور سوق التأمين التكافلي في العالم:

يبلغ اليوم عدد الشركات الإسلامية التكافلية 195 شركة موزعة في العالم، تتواجد معظمها في الدول العربية (دول الخليج) ثم دول جنوب شرق آسيا وماليزيا بالخصوص موزعة كالتالي: ⁽²⁾

- دول الخليج: 77 مؤسسة.
- الشرق الأقصى: 40 مؤسسة.
- الشرق الأوسط (غير العربي): 18 مؤسسة.
- إفريقيا: 32 مؤسسة.
- شبه الجزيرة الهندية: 12 مؤسسة.
- آخرون: 16 مؤسسة.

⁽¹⁾ بوهراوة (س)، التكيف الشرعي للتأمين التكافلي، ملتقى مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة سطيف، الجزائر، 25- 26 أبريل 2011.

⁽²⁾ Abouzaid(c) ، Challenges and opportunities of micro Takaful- and micro Insurance in Africa ، 39 th Aio conference-Khartoum ، 27-30 Mai 2012

وتستحوذ السعودية على 80% من حصة دول مجلس التعاون الخليجي، الإمارات بـ 13%، و 3% لقطر، و 2% لكل من البحرين والكويت.

ولقد شهدت سوق التأمين التكافلي نموا معتبرا سنة 2011، حيث ساهمت دول مجلس التعاون الخليجي بمبلغ 5,7 مليار دولار، في حين ساهم الشرق الأوسط (خلاف الدول العربية) بمبلغ 5,3 مليار دولار، كما ساهمت دول جنوب شرق آسيا بمبلغ 1,9 مليار دولار، وبالنسبة إلى القطاع خارج دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط (خلاف الدول العربية) وجنوب شرق آسيا، تعد السودان بمثابة السوق الأكثر أهمية، حيث بلغت اشتراكاتها 363,4 مليون دولار⁽¹⁾.

بالنسبة إلى الجزائر نجد "شركة سلامة للتأمينات" وهي أحد الفروع التابعة للشركة العربية الإسلامية للتأمين "إياك" الإماراتية. ولقد اعتمدت شركة سلامة لتأمينات الجزائر بمقتضى القرار رقم 46 الصادر بتاريخ 02 جويلية 2006 من قبل وزارة المالية، وبذلك فهي امتصت شركة البركة والأمان للتأمين وإعادة التأمين المنشأة في 26 مارس 2000، والتي أصبحت اليوم سلامة لتأمينات الجزائر بعد انضمامها إلى مجموعة سلامة.

لقد حققت شركة سلامة لتأمينات الجزائر نموا قياسيا في رقم أعمالها وربحياتها خلال سنة 2009، حيث تجاوزت المعدل الوطني لنمو قطاع التأمينات في الجزائر والبالغ 26% مقابل 34% لشركة سلامة، كما قررت أيضا رفع رأسمالها من 550 مليون دينار إلى 1 مليار دج كخطوة أولى قبل رفعه مجددا إلى 2 مليار دج سنة 2010⁽²⁾.

ثالثا - تحديات صناعة التأمين التكافلي :

تواجه صناعة التأمين التكافلي مجموعة من التحديات والمعوقات التي من أبرزها ما يأتي:

أ- المخاطر المتعلقة بهيئات الرقابة الشرعية:

يشكل وجود الهيئات المعاصرة للفتوى والرقابة الشرعية ضمانا شرعيا للتأكد من مدى مطابقة أعمال مؤسسة التأمين التكافلي لأحكام الشريعة الإسلامية، كما تقوم مصداقية

(1) Ernest and Young ، World Takaful ، report 2011.

(2) سعود (و)، تجربة سلامة للتأمينات الجزائر في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائري، ملتقى مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف: 25- 26 أبريل 2011.

العمل التأميني التكافلي على مدى توفر هذه الهيئة ذات الرأي الواحد والموحد والتي ينتظر أن تتسق بين الفتاوى الصادرة عن معاملات مؤسسة التأمين التكافلي.

غالبا ما تكثر اجتماعات هذه الهيئة في السنوات الأولى من نشأة مؤسسة التأمين التكافلي حيث يتمثل دورها في وضع نماذج الوثائق والعقود وفقا لأصول الشريعة، ليتراجع عدد اجتماعاتها بعد ذلك وتستمر بالعمل بالوثائق والنماذج السابقة والتي تصبح نمطية ومنتظمة، ويعد هذا تقصيرا واضحا في دور هذه الهيئة⁽¹⁾.

و يؤكد الواقع العملي لمؤسسات التأمين التكافلي وجود ضعف مشهود فيما يتعلق بدور هيئة الرقابة الشرعية كمدقق ومفتش شرعي ميداني على تعاملات ومعاملات المؤسسة، إذ ترى الإدارة العليا في المؤسسة بأن هيئة الرقابة الشرعية إنما هي أداة مساعدة يرجع إليها كلما استدعى الأمر ولا يجب أن يكون دورها ملازما لنشاط المؤسسة⁽²⁾.

ب- المخاطر المتعلقة بضعف الثقافة الشرعية لدى مستخدمي مؤسسات التأمين التكافلي⁽³⁾

إن من أبرز التحديات وجوانب الضعف في صناعة التأمين التكافلي، نقص الثقافة الشرعية لدى مستخدمي مؤسسات التأمين التكافلي وخاصة فيما يتعلق بالجانب الشرعي المرتبط بتفاصيل المنتجات والعمليات المالية في مؤسسات التأمين التكافلي، ويرجع هذا القصور إلى كون معظم كوادر هذه المؤسسات تلقوا تعليما وتدريباً أكاديمياً على أصول التأمين التجاري، ونقص عناية مسيري هذه المؤسسات يجعل التثقيف والتأهيل الشرعي لمستخدميها من بين الأولويات والأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.

(1) الخلفي (ر)، تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي، ورقة مقدمة للملتقى التأمين التعاوني، 20- 22 فيفري 2009، الرياض، المملكة العربية السعودية.

(2) عبد الحميد (ن)، تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي، ملتقى التأمين التعاوني، 20- 22 فيفري 2009، الرياض، المملكة العربية السعودية.

(3) مولاي (خ)، التأمين التكافلي الإسلامي، الواقع والآفاق، الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي، الموقع ورهانات المستقبل، جامعة غرداية، الجزائر: 23- 24 فيفري 2011.

ج- المخاطر المتعلقة بالبيئة التشريعية للتأمينات الإسلامية:⁽¹⁾

لا تزال مؤسسات التأمين التكافلي في معظم الدول تمارس عملها دون وجود قانون أو لوائح تنظيمية خاصة للرقابة عليها، مما يجعل هذه المؤسسات بعيدة عن الضبط بمعايير ثابتة ومحددة ومعلنة من قبل الدولة، فبغض النظر عن السودان والسعودية اللتين تضعان بنية تشريعية لعمل هذه المؤسسات وماليزيا التي تضع أساسا تشريعيا خاصا بمؤسسات التأمين التكافلي وآخر خاصا بمؤسسات التأمين التجاري، لا تزال معظم مؤسسات التأمين التكافلي تعمل في باقي الدول تحت سلطة هيئة الرقابة والإشراف التي صممت لمؤسسات التأمين التجاري.

د- المخاطر المتعلقة بنقص إدراك الجمهور لصناعة التأمين التكافلي:

إذا كان الفرق بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية أصبح واضحا لدى عامة الناس، لا يزال الجدل قائما لدى الكثيرين حول الفرق ما بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري إذ لا يرى الكثيرون فروقا بين النوعين وذلك بسبب الشبهات التي طالت التأمين التكافلي وتقصير علماء الدين والمهتمين بهذا النوع من التأمين في درء هذه الشبهات عنه وتكذيبها بالأدلة الشرعية⁽²⁾.

هـ- المخاطر المتعلقة بإعادة التكافل:⁽³⁾

يتمثل أول تحد واجهته مؤسسات التأمين التكافلي في عدم وجود مؤسسات إعادة التأمين التكافلي، إذ تقتضي ضرورة العمل التأميني في نفس الوقت لجوء مؤسسات التأمين التكافلي المباشر إلى إعادة تأمين الأخطار الكبيرة، ولأحكام الضرورة أجاز لمؤسسات التأمين التكافلي إعادة التأمين لدى مؤسسات التأمين التجاري إلى حين وجود الصعيد التكافلي.

(1) موسى القضاة (م)، التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود، ملتقى التأمين التعاوني، 20- 22 فيفري 2009، الرياض، المملكة العربية السعودية.

(2) محمد دواية (أ)، التأمين التعاوني الإسلامي بين الواقع والمأمول، ورقة مقدمة للملتقى الثالث للتأمين التعاوني الإسلامي، في 7 و8 ديسمبر 2011، الرياض، المملكة العربية السعودية.

(3) سعدو الجرف (م)، مقارنة بين أسس التأمين التجاري والتأمين التعاوني، ملتقى حول مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة سطيف، الجزائر، 25- 26 أفريل 2011.

يوجد حاليا أكثر من 5 مؤسسات إعادة تأمين تكافلي، وأصبح حكم الضرورة السابق منتفيا، غير أن الواقع يظهر امتناع مؤسسات التأمين التكافلي المباشر على ترتيب اتفاقيات الإعادة معها وتبقي على اتفاقياتها مع مؤسسات إعادة التأمين التجاري متحججة بـ:

- ارتفاع درجة المخاطر الفنية لمؤسسات إعادة التأمين التكافلي ونقص خبرتها بفعل حداتها.

- تدني ملاءتها وعدم قدرتها على استيعاب حجم الأخطار المحالة إليها ويعتبر بالتالي التعامل معها مجازفة حقيقية.

و-المخاطر المتعلقة بالمنافسة التي تفرضها مؤسسات التأمين التجاري:

من أهم العوائق التي تقف حجرة عثرة أمام توسع صناعة التأمين التكافلي، حجم المنافسة التي تفرضها عليها مؤسسات التأمين التجاري والتي تتفوق عليها في كثير من الأمور نذكر منها ما تمتلكه من قدرات مالية وبشرية وتكنولوجية يجعلها قادرة على تقديم منتجاتها بجودة عالية وبأسعار تنافسية في الوقت الذي لا زالت فيه مؤسسات التأمين التكافلي في بداية مشوارها تفتقر إلى الإمكانيات المالية والتقنية وتقوم على كوادرنقصها التأهيل الشرعي.

ز- من التحديات التي قد تعوق النمو المستمر والمطرد لصناعة التأمين التكافلي مشكلة استثمار وتتمية فوائض الأموال المكتتب فيها من قبل حاملي الوثائق وارتفاع مخاطر تلك الاستثمارات التي تتركز في معظمها في استثمارات عالية المخاطر كالأسهم والعقارات.

رابعا: آفاق صناعة التأمين التكافلي والوسائل المقترحة لتطويرها:

1- آفاق صناعة التأمين التكافلي:

عرف قطاع التأمين التكافلي نموا سريعا بلغ أكثر من 20% سنويا خلال السنوات الأخيرة، وحسب تقرير التكافل العالمي يمكن أن يتضاعف حجم الأعمال في هذه الصناعة ليصل 25 مليار دولار أمريكي مع نهاية 2015 وهذا بفضل نمو أسواق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وماليزيا.

ويتوقع التقرير السابق أيضا أن تصل إسهامات صناعة التأمين التكافلي 12 مليار دولار أمريكي في السنوات القادمة، رغم ما واجهته هذه الصناعة وأسواقها النامية من صعوبات

سنة 2011 مردها إلى الظروف الجيوسياسية وعدم الاستقرار الذي ألم ببعض دول المنطقة مما زاد من صعوبات الأعوام الماضية، هذه الصعوبات التي نجمت عن الأزمة المالية 2008⁽¹⁾.

وحسب نفس التقرير تستند التوقعات السابقة إلى العديد من العوامل أهمها⁽²⁾:

أ- التباين الحاد بين عدد المسلمين حول العالم مقابل حجم صناعة التأمين الإسلامي، ففيما يمثل المسلمون نحو 24% من سكان العالم نجد أن صناعة التأمين التكافلي لا تمثل سوى 1% من حجم سوق التأمين العالمي.

ب- ما تشهده صناعة التأمين التكافلي من تطور مستمر سواء على مستوى التنظيمات والتشريعات في البلدان الإسلامية أم على مستوى الابتكار في المنتجات التي تمكنها من المنافسة.

ج- عدد معتبر من الدول الإسلامية ذات الكثافة السكانية العالية لم تدخل بعد إلى مضمار المنافسة في هذه الصناعة حتى الآن ويتعلق الأمر مثلاً بمصر، إندونيسيا وشبه القارة الهندية، ويتوقع تقرير Ernest and Young أن تصبح هذه الدول أسواقاً لنمو صناعة التأمين التكافلي مع وصول هذه الصناعة مرحلة النضج.

د- احتياجات البلدان غير الإسلامية إلى هذا النوع من الصناعة التأمينية: ⁽³⁾

لا يقتصر التأمين التكافلي على المسلمين فقط إذ 50% من المستثمرين والمساهمين في التأمين التكافلي في سنغافورة ليسوا من المسلمين، أما في ماليزيا فمؤسسات التأمين التكافلي الحديثة إنما هي مؤسسات صينية تستهدف الجمهور المسلم وغير المسلم، وتشير التحليل أن 20% من عوائد التأمين التكافلي يمكن أن تجلب المستهلكين غير المسلمين وذلك بسبب:

- الشفافية على مرودية المنتجات والاستثمارات.

- اقتسام الأرباح (الفائض التأميني).

(1) <http://Alroya.com/mode/176800>

(2) <http://Arabic.arabianbusiness.com/banking/islamic.Finance21/jul/2011/57027>.

(3) Roland zaatar . Takaful une alternative à l'assurance traditionnelle CHEA. Paris . 10/03/2008.

- التقيد بالاستثمارات التي ترخص شرعا.
- فكرة القرض الحسن.
- أما من جهة المساهمين:
- ينطوي سوق التأمين التكافلي على إمكانيات ثمينة.
- يمكن أن تخلق صيغة الوكالة هوامش مهمة بمجرد بلوغ الصناعة سرعة النمو المطلوبة.
- إمكانية الحصول على نسبة من الربح بصفة المضارب.

2- الوسائل المقترحة لتطوير صناعة التأمين التكافلي:

- أ- التركيز على الجودة والتنوع وعدم الاكتفاء بالتظهير لمشروعية التأمين التكافلي.
- ب- إنشاء بنك معلومات التكافل.
- ج- يعد مجرد وجود هيئة شرعية كجهة استشارية شرعية تمارس الفتوى والرقابة، دورا منقوصا وغير كامل إذ يستلزم الواجب الشرعي أن تقدم هذه الهيئة سنويا شهادة على مدى التزام المؤسسة بأحكام الشريعة في معاملاتها، أي ما يسمى بالرقابة اللاحقة وذلك ضمانا لعدم انحراف المؤسسة عن الالتزام الشرعي الذي قامت عليه، من جهة أخرى يجب أن تخصص على هذا النوع من المؤسسات التأمينية رقابة شرعية داخلية وخارجية مهامها التفتيش الداخلي (للدفاتر) والخارجي (الميداني) وعلى كل عمليات حساب المساهمين (حملة الأسهم) وحساب المشتركين (حملة الوثائق).⁽¹⁾
- د- تتطلب معالجة القصور الملاحظ لدى مستخدمي مؤسسات التأمين التكافلي في الجانب الشرعي وتضافر جهود هذه المؤسسات من أجل عقد اللقاءات التثقيفية والدورات التدريبية والعمل على إنشاء مركز أبحاث متخصص في التأمين التكافلي يحدد أصول الصناعة وفتياتها الشرعية والتقنية، و يخلص في النهاية إلى إعداد مشروع يصبح مصدرا مرجعيا معتمدا لصناعة التأمين التكافلي ويوضع هذا المرجع تحت وصاية وإشراف جهة

(1) أحمد بدار (ص)، التأمين التكافلي الإسلامي، مؤتمر المصارف الإسلامية اليمينية، الواقع وتحديات المستقبل، اليمن، 21/20 مارس 2010.

دولية معتمدة على غرار المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية أو الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل.

هـ- ينبغي على مؤسسات التأمين التكافلي المباشر أن تدعم مؤسسات إعادة التأمين التكافلي من خلال إحالة جزء من مخاطرها إليها، فالأصل أن المعيد التكافلي إنما وجد من أجل سد فراغ في صناعة التأمين التكافلي وعلى مؤسسات التأمين التكافلي أن تدعمه ولو تدريجياً، ثم إنه حتى مؤسسات إعادة التأمين التجاري وإن كانت تتسم بالملاءة العالية فهي أيضاً تتسم بارتفاع درجة المخاطرة النوعية وذلك بفعل اقترانها بمجالات الاستثمار بالفائدة وخصوصاً تغطية الأخطار المتعلقة بالقروض بالفائدة.

و- ضرورة الاهتمام بالتوعية الجماهيرية للمتعاملين وغير المتعاملين مع مؤسسات التأمين التكافلي وذلك من خلال وسائل الإعلام، توزيع المطويات والمنشورات التي تشرح ببساطة مضمون هذا النوع من التأمين ومزاياه وإقامة الندوات والملتقيات لإزالة الشبهات المثارة حول التأمين التكافلي ودرئها عنه مع استحداث دوائر ومواقع إلكترونية من شأنها تيسير الاطلاع على مبادئ هذه الصناعة وآلياتها.

ز- تدعيم الدور التنافسي لمؤسسات التأمين التكافلي في ظل العولمة المالية من خلال رفع رأس مال هذه المؤسسات وتشجيع الاندماج فيما بينها وتزويدها بكفاءات بشرية تجمع بين المعرفة الفنية والشرعية، كما يمكن أن يشكل العامل الإداري عنصراً أساسياً لتدعيم فكرة التأمين التكافلي من خلال⁽¹⁾:

♦ ضرورة التزام مؤسسات التأمين التكافلي بالمبادئ الأساسية المتمثلة في التعاون والالتزام بالتبرع.

♦ الحرص على إدارة المخاطر بمهنية عالية لأن رأس مال مؤسسة التأمين التكافلي يبقى معرضاً للمخاطر في الحالات القصوى إذا كان صندوق التأمين يعاني من العجز إلى درجة أن القرض الحسن المتعهد به لمؤسسة التأمين لا يمكن استرداده من الاشتراكات في فترات زمنية معقولة.

(1) الخويلدي (ع)، المشكلات القانونية والتحديات الاقتصادية التي تواجه التأمين التعاوني، مؤتمر التأمين التعاوني، أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة منه، الجامعة الأردنية، 11- 13 أفريل 2010.

❖ السلطات الواسعة لمؤسسة التأمين التكافلي سواء في إطار المضاربة أم الوكالة أم كلاهما معا يلقي على مؤسسة التأمين مسؤولية ثقيلة ، فهي التي تحدد المنتجات والتسعير وتضبط أحكام كل عقد ويخشى أن لا يكون للمشاركين في التكافل موكل يراقب أنشطة مؤسسة التأمين التكافلي.

❖ تفادي تضارب المصالح لأن إدارة التأمين التكافلي عليها التزامات نحو مجموعتين من الموكلين (موكليها من المساهمين في رأس مال المؤسسة وموكليها من أصحاب صندوق التكافل) ، وتحت هذا التأثير يخشى أن تفضل مؤسسة التأمين التكافلي حملة الأسهم على أصحاب صندوق التأمين.

الغاتمة:

استتجنا من هذا المقال أن التأمين التكافلي يهدف إلى تقديم الخدمة التي يقدمها التأمين التقليدي للمستأمن ، ولكن بطريقة تعاونية مشروعة وذلك بتقديم المستأمن اشتراكات متبرعا بها لتكوين محفظة تأمينية تدفع منها التعويضات عند وقوع الضرر للمؤمن ، وما يتحقق من فائض بعد التعويضات والمصاريف واقتطاع الاحتياطات يوزع على المستأمنين.

و لما ظهر الوعي التأميني لدى المؤسسات والأفراد ارتفع الطلب على منتجات التأمين الإسلامي وتعزز سوق التأمين التكافلي في جميع أنحاء العالم ، ولا سيما في منطقة الخليج العربي ، الدول العربية والإسلامية.

إلا أن صناعة التأمين التكافلي لا تزال تواجه جملة من التحديات الاستراتيجية التي تهدد مستقبلها ما لم يتم تطوير حلول شرعية وأدوات فنية من شأنها دعم هذه الصناعة وتأمين مسيرتها الواعدة ، وضرورة التدخل السريع لمواجهة هذه التحديات وتحديد جوانب القصور في صناعة التأمين التكافلي ، حيث تتطلب عملا جادا لاستكمال نواقصها ومعالجة ما يشوبها من عجز وما يعترها من خلل.