

جامعة سعد دحلب بالبليدة

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة ماجستير

التخصص: نقود ومالية وبنوك

صناعة التأمين التكافلي في الجزائر وآفاقها المستقبلية في ظل التغيرات
الاقتصادية الراهنة

من طرف:

براهمي خالد

أمام اللجنة المشكلة من:

| | | | |
|----------------|-------------------------------|-----------------------|--------------|
| رئيساً | جامعة سعد دحلب البليدة | أستاذة محاضرة (أ)، | خضراوي ساسية |
| مشرفاً ومقرراً | جامعة سعد دحلب البليدة | أستاذ التعليم العالي، | رزيق كمال |
| عضواً ممتحناً | جامعة سعد دحلب البليدة | أستاذ محاضر (أ)، | منصوري الزين |
| عضواً ممتحناً | جامعة الدكتور يحي فارس المدية | أستاذ محاضر (أ)، | سعداوي موسى |

البليدة، جويلية 2013

ملخص

تعتبر صناعة التأمين التكافلي جزء من الصناعة المالية الإسلامية، حيث نمت وتطورت بشكل كبير وذلك بعد نجاح عدة تجارب، والتي كانت بدايتها سنة 1979 بالسودان، إذ يعتبر التأمين التكافلي كبديل شرعي للتأمين التجاري الذي لا يتوافق مع الأحكام الشرعية ولاحتوائه على الربا والغرر، في حين نجد أن التأمين التكافلي يخلو من هذه الشبهات لذلك يعتبر الأنسب للمجتمعات الإسلامية، وفي ظل هذا سعت الجزائر إلى احتضان صناعة التأمين التكافلي كغيرها من الدول وذلك منذ 2006 بتأسيس شركة سلامة لتأمينات، وهي الوحيد الناشطة على مستوى السوق الوطنية لصناعة التأمين التكافلي، فبرغم من نمو رقم أعمالها وتطور حصتها السوقية إلا أن هذه الصناعة تعتبر متواضعة نظرا لوجود شركة واحدة تنشط في ظل ظروف غير مناسبة، مما يجعلها رهينة مجموعة من التحديات تملئها البيئة المحلية والدولية، وان مواجهة هذه التحديات والاستعداد لها بإمكانه أن تجعل من هذه الصناعة المالية واعدة بمستقبل أفضل.

شكر

أحمدُ الله على جزيل نِعْمَائِهِ، واشكره شكرا المعترف بَمَنِّهِ وآلائِهِ، واصلي واسلم على صَوِّة أنبيائه، وعلى آله وصحبه وأوليائه.

أتوجه بالشكر الجزيل إلى أستاذي الفاضل البروفيسور كمال رزيق الذي تشرفت بقبوله بالإشراف على هذه الرسالة ولجهوده ونصائحه القيمة وتوجيهاته السديدة والتي ساهمت في إخراج هذا العمل إلى حيز الوجود.

وكذلك التوجه بالشكر إلى كل عمال مكتبة جامعة البليدة وجامعة الشلف وكذا جامعة قالمه، لما قدموه لي من مساعدات وتسهيلات لإتمام رسالتي.

وأزف الشكر أيضا لعمال وإطارات المديرية العامة لشركة سلامة لتأمينات، واخص بالذكر الأستاذ سيعود وليد رئيس قسم التكافل، لما قدموه لي من عون وحسن الاستقبال.

كذلك اشكر كل أساتذتي في السنة النظرية في مرحلة الماجستير والذين بذلوا معنا جهدا كبيرا في إعدادنا وتكويننا.

دون أن أنسى شكري لأعضاء لجنة المناقشة والذين سألوا شرف تقييمهم لبحثي هذا، حيث سأعمل جاهدا على الاستفادة من مجمل نصائحهم وتوجيهاتهم وسأتعلم من انتقاداتهم التي ستصبح مصابيح تنير طريقي في البحث العلمي مستقبلا بإنشاء الله.

الفهرس

ملخص

شكر

فهرس المحتويات

فهرس الجداول والأشكال

مقدمة

09

1. مدخل مفاهيمي إلى التأمين التكافلي

15

1.1. ماهية التأمين

15

1.1.1. نبذة تاريخية حول نشأة التأمين

15

2.1.1. أساسيات التأمين

19

3.1.1. أقسام التأمين

27

2.1. الأسس النظرية لتأمين التكافلي

35

1.2.1. مفاهيم حول التأمين التكافلي

35

2.2.1. المبادئ الأساسية لتأمين التكافلي

38

3.2.1. إدارة المخاطر في التأمين التكافلي

42

3.1. الفروق الجوهرية بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري

46

1.3.1. الاختلافات من الناحية الشرعية

46

2.3.1. الاختلافات من الناحية التعاقدية

48

3.3.1. الاختلافات من الناحية الفنية والمحاسبية

52

2. التنظيم العملي لصناعة التأمين التكافلي

56

| | |
|-----|---|
| 56 | 1.2. الشروط الضرورية لصناعة التأمين التكافلي |
| 56 | 1.1.2. شرط الرقابة الشرعية |
| 60 | 2.1.2. شرط إعادة التكافل |
| 63 | 3.1.2. شرط المعرفة التأمينية |
| 66 | 2.2. الجوانب الفنية في صناعة التأمين التكافلي |
| 66 | 1.2.2. مراحل إنشاء شركات التأمين التكافلي |
| 68 | 2.2.2. العلاقات المالية في صناعة التأمين التكافلي |
| 71 | 3.2.2. آليات تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور |
| 80 | 3.2. تجارب بعض الدول في صناعة التأمين التكافلي |
| 81 | 1.3.2. التجربة السودانية |
| 85 | 2.3.2. التجربة الماليزية |
| 89 | 3.3.2. التجربة الباكستانية |
| 94 | 3. تجربة الجزائر في صناعة التأمين التكافلي |
| 94 | 1.3. مدخل إلى سوق التأمين التكافلي الجزائري |
| 95 | 1.1.3. نظرة على قطاع التأمين الجزائري |
| 102 | 2.1.3. خصائص سوق التأمين الجزائري |
| 106 | 3.1.3. نشأة سوق التأمين التكافلي |
| 111 | 2.3. واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر |
| 111 | 1.2.3. السعي إلى التموقع في السوق الوطنية |
| 114 | 2.2.3. نشاط سوق التأمين التكافلي الجزائري |
| 121 | 3.2.3. مكانة صناعة التأمين التكافلي في الجزائر |
| 124 | 3.3. صناعة التأمين التكافلي في ظل أهم التغيرات الاقتصادية الدولية |
| 125 | 1.3.3. صناعة التأمين التكافلي في ظل الأزمة المالية العالمية 2008 |
| 128 | 2.3.3. صناعة التأمين التكافلي في ظل الشراكة الاورو جزائرية |

| | |
|-----|---|
| 130 | 3.3.3. صناعة التأمين التكافلي في ظل البنوك الشاملة |
| 137 | 4. تحديات وآفاق صناعة التأمين التكافلي في الجزائر |
| 137 | 1.4. أهم عقبات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر |
| 137 | 1.1.4. غياب التشريع المنظم لصناعة التأمين التكافلي |
| 140 | 2.1.4. أهم العراقيل الاقتصادية |
| 142 | 3.1.4. ضعف المعرفة التأمينية |
| 145 | 2.4. مواجهة أهم تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر |
| 145 | 1.2.4. تقنين صناعة التأمين التكافلي |
| 147 | 2.2.4. بناء نظام مالي إسلامي |
| 150 | 3.2.4. نشر ثقافة التكافل |
| 153 | 3.4. مستقبل صناعة التأمين التكافلي في ظل الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة |
| 153 | 1.3.4. المنظمة العالمية للتجارة وعلاقتها بالتأمين |
| 156 | 2.3.4. الاستعداد لتحرير الخدمات التأمينية |
| 161 | 3.3.4. الآثار المرتقبة على صناعة التأمين التكافلي في الجزائر |
| 166 | خاتمة |
| 171 | قائمة المراجع |

فهرس الجداول

| الرقم | الصفحة |
|-------|---|
| 01 | مقارنة بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي من الجوانب الشرعية |
| 02 | مقارنة بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي من الجوانب التعاقدية |
| 03 | مقارنة بين التأمين التجاري التكافلي من الجوانب الفنية والمحاسبية |
| 04 | توزيع شركات التأمين التكافلي على العالم لسنة 2009 |
| 05 | تطور أصول شركة التأمين الإسلامية لسنوات (89-93) |
| 06 | إيرادات شركة التأمين الإسلامية لسنوات (89-93) |
| 07 | فوائض التأمين الموزعة على حملة الوثائق |
| 08 | شركات التكافل الناشطة في السوق المالي |
| 09 | شركات التكافل الناشطة في السوق الباكستاني |
| 10 | إنتاج التأمين بالجزائر لسنة 2011 |
| 11 | نشاط سوق التأمين الجزائري حسب الفروع لسنة 2011 |
| 12 | تطور رقم أعمال سوق التأمين الجزائري (2006-2011) |
| 13 | تطور نقاط البيع لشركة سلامة لتأمينات (2009-2011) |
| 14 | تطور رقم أعمال صناعة التأمين التكافلي بالجزائر (2006-2011) |
| 15 | توزيع نشاط التأمين التكافلي حسب الموقع الجغرافي في الجزائر |
| 16 | نشاط فرع السيارات بين سنتي 2010-2011 |
| 17 | نشاط فرع التأمينات خارج السيارات بين سنتي 2010-2011 |
| 18 | تعويضات شركة سلامة لتأمينات لسنة 2011 |
| 19 | استثمارات شركة سلامة لتأمينات (2007-2011) |
| 20 | الحصة السوقية لشركة سلامة لتأمينات |
| 21 | تطور الحصة السوقية لصناعة التأمين التكافلي في الجزائر (2007-2011) |
| 22 | مساهمة التأمين التكافلي في النمو الاقتصادي |
| 23 | النمو الحقيقي المتعلق بالأقساط 2008 |
| 24 | أثر الأزمة المالية العالمية على PIB والتأمين في الجزائر |

| | | |
|-----|--|----|
| 128 | آثر الأزمة العالمية على PIB والتأمين التكافلي في الجزائر | 25 |
| 133 | أهم خدمات البنوك الشاملة | 26 |
| 134 | نماذج من بنك التأمين في الجزائر | 27 |

فهرس الأشكال

| الصفحة | رقم |
|--------|-----|
| 25 | 01 |
| 34 | 02 |
| 41 | 03 |
| 74 | 04 |
| 77 | 05 |
| 103 | 06 |
| 104 | 07 |
| 105 | 08 |
| 107 | 09 |
| 109 | 10 |
| 115 | 11 |
| 117 | 12 |
| 121 | 13 |
| 123 | 14 |
| 149 | 15 |

مقدمة

إن حاجة الإنسان إلى الأمان غريزة بشرية ارتبطت بعلاقته مع الآخر وكذا علاقته مع الطبيعة، وقد عبّر الفكر البشري على هذه الحاجة المتنامية من خلال البحث عن الأساليب التي تقيه من الأخطار المحتملة الوقوع، وتجنبه الأضرار الناتجة عن تحقق الخطر، وكان ذلك بالتأمين، ومع تطور هذه العلاقات الإنسانية في ظل التغيرات الاقتصادية والاجتماعية تطور كذلك التأمين ليواكب استمرار وتنوع الحاجة إلى الأمان سواء تعلق بالفرد أو المؤسسة أو الاقتصاد ككل، إذ أصبحت صناعة التأمين جزء من الصناعة المالية فهي تأخذ منها وتنمو بينها.

وفي ظل حاجة المجتمع الملحة لمثل هذه الخدمات فقد سعت الشعوب الإسلامية إلى الاستفادة منها وذلك بإسقاط الأحكام الشرعية الإسلامية على التأمين التقليدي، وظهر ما يعرف بالتأمين التكافلي والذي ينطلق من مبدأ التكافل والتعاون بين جَمْعٍ مُعَرَّضٍ لنفس الخطر على تجنب الضرر الناتج عن تحققه على احدهم وذلك بتوزيعه على الجميع، إذ نجد أن التأمين التكافلي يبتعد عن الشبهات المعرضة له نظيره التقليدي كالربا والغرر، فهو يراعي الأحكام الشرعية في تعاملاته ولا يناقضها ويحمل في طياته معاني التآزر والتكافل والتعاون.

لقد تطورت صناعة التأمين التكافلي في الكثير من البلدان العربية والإسلامية، وكانت بدايته في السودان حيث ظهرت أول تجربة لهذه الصناعة المالية سنة 1979، وانتشرت بعد ذلك لتصبح صناعة مالية واعدة خاصة بعد نجاح بعض التجارب الأخرى كالتجربة الباكستانية والتجربة الماليزية، إذ تعد هذه الأخيرة رائدة في هذا المجال، وهذا ما يبين أن الواقع العملي لهذه الصناعة محفز ويوحي بمستقبل زاهر ما توفرت البيئة المناسبة للنمو والتطور، إن التجارب السابقة في هذه الصناعة بالإمكان الاستفادة منها كنموذج لإقامة صناعة ناجحة للتأمين التكافلي.

لقد سارعت الجزائر كغيرها من الدول لاحتضان صناعة التأمين التكافلي خاصة بعد الإصلاحات التي عرفها قطاع التأمين وأهمها تحريره من الاحتكار الحكومي وذلك من خلال القانون 95/07،

وتعتبر تجربة الجزائر في هذه الصناعة حديثة النشأة وذلك منذ 2006، وهي بداية تأسيس شركة سلامة لتأمينات إذ تعتبر الشركة الوحيدة الناشطة في السوق الجزائرية، حيث استطاعت أن تنمي حصتها السوقية وكذا رقم أعمالها، في ظل ظروف غير مناسبة لمثل هذه الصناعة، والتي تبقى رهينة تحديات تملئها البيئة المحلية والدولية.

إشكالية البحث:

من خلال ما تم ذكره نطرح التساؤل التالي:

ما هو واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر؟ وما هي آفاقها المستقبلية في ظل التحديات الراهنة؟

ونعالج هذه الإشكالية من خلال تجزئتها إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ما حقيقة التأمين التكافلي؟ وهل يمكن اعتباره بديل للتأمين التجاري؟
- هل يمكن تطبيق التأمين التكافلي في الواقع العملي؟
- ما مدى نجاح التجربة الجزائرية في صناعة التأمين التكافلي؟
- ما هو مستقبل التجربة الجزائرية في صناعة التأمين التكافلي في ظل التحديات الراهنة؟

فرضيات البحث:

نسعى من خلال هذا البحث إلى التَحَقُّق من صحة الفرضيات التالية:

- يعتبر التأمين التكافلي كبديل شرعي لتأمين التجاري؛
- إمكانية تطبيق التأمين التكافلي في الواقع العملي نظرا لنجاح تجارب بعض الدول في هذه الصناعة المالية؛
- تعتبر التجربة الجزائرية في صناعة التأمين التكافلي ناجحة؛
- تعاني صناعة التأمين التكافلي من عدة صعوبات وعراقيل وان مواجهتها بإمكانه أن يجعل من هذه الصناعة المالية واعدة بمستقبل أفضل.

أهمية البحث:

تكمن أهمية هذه الدراسة في كونها تسلط الضوء على إحدى الصناعات المالية الإسلامية الواعدة وهي التأمين التكافلي، وذلك من خلال التطرق إلى الجانب النظري والتطبيقي مبرزين بذلك التجارب

في هذه الصناعة المالية وبشكل خاص التجربة الجزائرية، ونظرا لأهمية هذه الصناعة فإنه كان لابد من الوقوف عند أهم التحديات والتي تستوجب مواجهتها من اجل النهوض بها وإخراجها من مرحلة التجربة إلى مرحلة الإبداع والتطور.

أهداف البحث:

نسعى من خلال هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- إبراز الجوانب الخيرية من معاني التكافل والتآزر في الصناعات المالية الإسلامية؛
- تقديم التأمين التكافلي كبديل شرعي لتأمين التجاري؛
- تبيان نجاح صناعة التأمين التكافلي من خلال استعراض بعض التجارب في ذلك؛
- الوقوف عند التجربة الجزائرية في صناعة التأمين التكافلي وتقييمها في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية؛
- استشراف مستقبل صناعة التأمين التكافلي في الجزائر انطلاقا من التحديات والصعوبات التي تعترضها.

مبررات اختيار البحث:

وهي الدوافع الذاتية والموضوعية لاختيارنا لهذا البحث والمتمثلة فيمايلي:

الدوافع الذاتية:

- الرغبة في دراسة المالية الإسلامية والتعمق في مكوناتها والتأمين التكافلي يعتبر من أبرزها، وباعتبارها صناعة متنامية تتوافق مع معتقداتنا ومبادئنا وأخلاقنا؛
- اندراج التأمين التكافلي ضمن تخصصنا وتكويننا فهو جزء لا يتجزأ من الدراسات الاقتصادية في شقها المالي؛
- الرغبة في نمو وتطور هذه الصناعة المالية في الجزائر وظهورها بالوجه الذي تستحقه.

الدوافع الموضوعية:

- يعتبر التأمين التكافلي من ابرز الدراسات المالية الإسلامية الحديثة فهي محل اهتمام الكثير من الباحثين الاقتصاديين والفقهاء وكذا المنظمات الدولية الراعية للمالية الإسلامية؛

- الحاجة الملحة للاقتصاد الجزائري لمثل هذه الصناعات خاصة أنها مكتملة ومتممة للاقتصاد الإسلامي من بنوك وسوق رؤوس المال الإسلامية؛
- ندرة الدراسات التي تناولت التأمين التكافلي في الجزائر، ونأمل بالمساهمة ولو بالقليل في هذا الجانب.

منهجية الدراسة:

لقد تطلبت دراسة هذا الموضوع الاعتماد على عدة مناهج بشكل متناسق ومتكامل، وذلك من أجل الإلمام بمحاور الدراسة، فقد اعتمدنا على المنهج التحليلي الوصفي في أغلب محاور الدراسة باعتباره الأنسب لذلك، كذا اعتمدنا على المنهج التاريخي لاستعراض تطورات التأمين عبر الزمن وكذا قطاع التأمين الجزائري من خلال إبراز أهم المحطات التاريخية في ذلك، كذلك استعنا بالمنهج المقارن بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري.

الأدوات المستعملة:

بغية الحصول على المعلومات والبيانات اللازمة لإتمام هذه الدراسة فقد اعتمدنا في ذلك على عدة مصادر:

- المسح المكتبي ومن خلاله كنا نهدف إلى الوقوف على ما تناولته المراجع العربية والأجنبية في الدراسة التي بين أيدينا؛
- البحوث سواء كانت مقالات في مجلات مُحَكَّمة أو مداخلات في مؤتمرات وندوات وكذا الدراسات السابقة من رسائل وأطروحات جامعية بالإضافة إلى الوثائق الخاصة بالنصوص التشريعية ومواقع الانترنت؛
- اعتمدنا كذلك على المقابلات مع مسؤولين في شركة سلامة لتأمينات، والتقارير السنوية والبيانات والمعلومات الخاصة بنشاط الشركة.

صعوبات الدراسة:

تتمثل الصعوبات التي واجهتنا في إعداد هذا البحث فيما يلي:

- قلة المراجع والدراسات السابقة التي تناولت صناعة التأمين التكافلي في الجزائر مما صعب من مهمتنا في الإلمام بالموضوع؛

- صعوبة الحصول على بعض الرسائل والأطروحات في بعض المكتبات الجامعية وإجبارية تفحص هذه المراجع داخليا دون الإعارة الخارجية مما شق علينا التنقل بين الجامعات.

حدود الدراسة:

من أجل التحكم في الموضوع ومعالجة إشكالية البحث قمنا بوضع حدود للدراسة تمثلت فيمايلي:

- **الحدود الزمنية:** غطت الدراسة فترات زمنية متباينة، سواء تعلق بنشأة التأمين عبر الزمن أو بتطور قطاع التأمين الجزائري، إلا أن دراسة صناعة التأمين التكافلي في الجزائر اقتصرت على الفترة الزمنية الممتدة بين 2006 إلى غاية 2011.
- **الحدود المكانية:** رغم التطرق إلى بعض التجارب في صناعة التأمين التكافلي إلا أن الدراسة اقتصرت بشكل خاص على صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.

الدراسات السابقة:

لقد تناولت العديد من الدراسات التأمين التكافلي في شكل أوراق بحثية مقدمة إلى الملتقيات والندوات الوطنية منها والدولية، وكذلك هناك بعض المقالات والكتب المنشورة في هذا الصدد، إلا انه وبعد اطلاعنا على هذه الدراسات اخترنا مجموعة من رسائل الماجستير والتي كانت لها علاقة بموضوعنا وهي كالتالي:

شركة التأمين الإسلامية الأردنية – دراسة تحليلية – قدمها الباحث احمد "محمد علي" صالح مساعدة، ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، قسم الفقه والدراسات الإسلامية، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة اليرموك، سنة 1999، وقد حاول الباحث من خلالها القيام بدراسة تحليلية لشركة التأمين الإسلامية الأردنية، بداية بالتطرق إلى التأمين بشكل عام ثم بعد ذلك إلى موقف الشريعة الإسلامية منه، فيما بعد تناول الباحث الدراسة التحليلية لشركة التأمين الإسلامية الأردنية ومشروعية الأنشطة التي تقوم بها.

التأمين التبادلي الإسلامي – دراسة مقارنة بين الشريعة الإسلامية والقانون – قدمها الباحث محمد مكي سعد الجرف ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، قسم الاقتصاد الإسلامي، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، سنة 1982/1981، وقد عمل الباحث إلى التطرق للمبادئ الأساسية للتأمين وأقسامه المختلفة وبعده قام بدراسة تحليلية لأنواع التأمين المختلفة ليختتم بحثه بتقويم الهيئات التأمين التبادلي الإسلامية الحديثة مبرزاً بذلك الجانب التطبيقي في بحثه.

نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق – دراسة بعض التجارب – قدمها الباحث معمر حمدي، ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الشلف، الجزائر، سنة 2012/2011، وقد حاول الباحث استعراض تجارب بعض الدول مبتدأً بأساسيات حول التأمين التكافلي، وبيّن بعده الإطار النظري لنظام التأمين التكافلي، مستعرضاً في الأخير تطبيقات لبعض التجارب الدولية في التأمين التكافلي وهي التجربة السودانية والتجربة الماليزية والتجربة الجزائرية.

تقسيمات البحث:

من اجل معالجة إشكالية موضوعنا ارتأينا إلى تقسيم بحثنا إلى أربعة فصول وهي كالتالي:

الفصل الأول: اعتمدنا على هذا الفصل كمدخل مفاهيمي إلى التأمين التكافلي وذلك من خلال ثلاثة مباحث رئيسية، بحيث تم تخصيص المبحث الأول لماهية التأمين، فيما تم التطرق إلى أساسيات التأمين التكافلي في المبحث الثاني، أما المبحث الثالث فقد تم فيه تبيين الفروق الجوهرية بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري.

الفصل الثاني: تناولنا في هذا الفصل التنظيم العملي لصناعة التأمين التكافلي وكان ذلك من خلال ثلاثة مباحث رئيسية، إذ تم تخصيص المبحث الأول للشروط الضرورية لصناعة التأمين التكافلي، فيما اعتمدنا على المبحث الثاني لتوضيح الجوانب الفنية في صناعة التأمين التكافلي، وأردنا من خلال المبحث الثالث استعراض بعض التجارب في صناعة التأمين التكافلي.

الفصل الثالث: تناولنا في الفصل الثالث تجربة الجزائر في صناعة التأمين التكافلي وذلك من خلال ثلاث مباحث رئيسية، فقد تم تخصيص المبحث الأول كمدخل إلى سوق التأمين التكافلي الجزائري، فيما اعتمدنا على المبحث الثاني في دراسة واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، أما المبحث الثالث فتم فيه التطرق إلى صناعة التأمين التكافلي في ظل أهم التغيرات الاقتصادية الدولية.

الفصل الرابع: تعرضنا في الفصل الرابع إلى تحديات وآفاق صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، وذلك من خلال ثلاثة مباحث رئيسية، بحيث اعتمدنا على المبحث الأول في استعراض أهم عقبات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، فيما تم تخصيص المبحث الثاني لمواجهة تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، أما المبحث الثالث فقد تطرقنا إلى مستقبل صناعة التأمين التكافلي في ظل الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الفصل 1

مدخل مفاهيمي إلى التأمين التكافلي

تعتبر حاجة الإنسان إلى الأمان غريزة بشرية مرتبطة بتطور العلاقات الإنسانية وكذلك علاقة الإنسان بالطبيعة، فهو معرض لشتى أنواع الخطر مما يهدد حدوثها بإضرار قد تفقده إصراره في تحدي صعاب الحياة، فالسعي إلى الأمان مطلباً عبّر عنه الفكر البشري بالبحث عن الأساليب التي تمنحه مُبْتَعَاه، ومنها نجد التأمين التكافلي الذي يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، فهو قديم من حيث الفكرة حديث التطبيق، يسعى إلى إشباع حاجة المجتمع الإسلامي من الأمان، انطلاقاً من مبدأ التعاون والتكافل بين مجموعة المشتركين والمعرضة لنفس الخطر، وذلك بتوزيع عبء الأضرار الناتجة عن حدوث الخطر لأحدهم على الجميع.

1.1. ماهية التأمين.

يعتبر التأمين مصدر الأمان عبر مختلف الأزمان، فبرغم اختلاف الوسائل والأساليب إلا أن الهدف يبقى واحد وهو خلق الاطمئنان الذي يحتاجه الإنسان في حياته، وفي هذا المبحث سوف نتعرف إلى التأمين بشكل عام، من خلال تطوره عبر الزمن وكذلك خصائص وأركان عقوده، وأقسامه وتقنياته، ويكون ذلك من خلال المطالب التالية:

1.1.1. نبذة تاريخية حول نشأة التأمين.

إن التأمين يختلف من حيث نشأته كفكرة ونشأته كعقد و سنرى ذلك من خلال مايلي:

1.1.1.1. نشأة التأمين كفكرة:

تعتبر فكرة التأمين قديمة، حيث " أن الشعور بالأمان والضمان رافق الإنسان عبر العصور" [1] ص 6، إلا أن هذا لم يؤيد من طرف كل الباحثين فمنهم من يرجعها إلى العصور القديمة ومنهم

من يخالفهم الرأي ويعتبر فكرة التأمين ظهرت في العصور الوسطى، وهناك طرف آخر يرى عكس ذلك ويربط ظهور التأمين بظهور الدولة الحديثة.

فالباحثين الذين يرجعون ظهور فكرة التأمين إلى العصور القديمة يستدلون بذلك برؤية سيدنا يوسف عليه السلام خلال الحضارة الفرعونية في مصر القديمة، بالعمل على مواجهة الخطر المتمثل في سنوات العجاف اللاحقة، بتخزين القمح في سنوات الرخاء، وتعكس لنا هذه الرؤية مبدأ الحيطة والحذر وتجنب الخطر الذي قد يتحقق مستقبلا [2] ص 6.

فالإنسان القديم مارس الملاحة وما تحتويه من أخطار، فابتدع حلولاً قانونية لعبت دور البديل ولبت حاجة الإنسان إلى الضمان من هذه المخاطر [3] ص 10، حيث لم يُعرف التأمين كاصطلاح ولم يمارس كما هو عليه الآن، إلا إن فكرة التأمين كانت تعكسها عدة مفاهيم كالضمان والتعاون والتآزر وتقاسم الخسائر والعمل على تجنب الأخطار وغيرها من المعاني التي تحمل في طياتها فكرة التأمين.

كذلك عرفت الحضارة الصينية مفهوم التعاون التبادلي، وذلك من خلال قيام التجار بتوزيع المخاطر والمتمثلة في نقل البضائع لاجتياز الأنهار بواسطة السفن، حيث يكون هناك تعاون بين التجار أصحاب السفن الناجية بتقاسم الأضرار فيما بينهم عند غرق بعض سفنهم، وهذه تعتبر بداية التأمين البحري، كذلك عند البابليين وذلك من خلال مساهمة سكان الشواطئ الخليج العربي بالتعويض لمن يفقد سفينته بدون إهمال منه بسفينة أخرى، وبنفس الفكرة مارسها العرب في تعاملاتهم، حيث كانوا يعتمدون على تأمين الطريق لتنقل بضائعهم بواسطة القوافل من وإلى الجزيرة العربية [2] ص 7.

فبالرغم من تأييد كثير من الباحثين قدم فكرة التأمين إلا أنه هناك من ينكر ذلك ويعتبرون أن الفرد في المجتمعات القديمة كان يدور نشاطه في نواة الأسرة التي استطاعت أن توفر القدر الكافي من الأمان، وآخرون يرون أن انقسام المجتمعات القديمة إلى طبقات اقتصادية واجتماعية وسياسية مغلقة انعكس سلباً في مسألة احتمالات الخسارة لأنها كانت تتغير من حيث شدتها ودرجة احتمالها بتغير الطبقات التي يعيش فيها الفرد [2] ص 7.

يعتبر التأمين البحري من وجهة نظر بعض الباحثين أول أنواع التأمين وارتبط ذلك بالإمبراطورية الرومانية فهي أول من ابتدعت فكرة التأمين وذلك من خلال الطلب من تجار الأسلحة المخاطرة باستثمار رؤوس أموالهم، بإرسال الأسلحة بحراً لتزويد قوات الإمبراطور بها، حيث تكون الدولة الضامنة لمال التاجر إذا فُقدت الأسلحة بفعل العدو أو أخطار البحر [4] ص 21-22.

2.1.1.1. نشأة التأمين كعقد:

تعتبر ممارسة التأمين من خلال العقود هي بداية نشأة التأمين التي عليه الآن وسنورد ذلك من خلال مايلي:

1.2.1.1.1. ظهور عقد التأمين البحري:

يعتبر التأمين البحري من أقدم أنواع التأمين ظهورا وذلك بداية بما يعرف بعقد القرض على السفينة، حيث أن هذا الأخير، عرفته الجماعات القديمة ووردت نصوص منه عند البابليين وكذلك عند الرومان فقد عرفوا هذا العقد في القرن السادس [5] ص 4، ويمكن تعريف هذا الأخير على انه " قرض بمقتضاه يقدم المقرضون لصاحب السفينة أو الشاحنين مبالغ مالية من اجل القيام برحلة تجارية، فإذا عادت السفينة سالمة التزم المقرض مالك سفينة كان أو شاحنا برد المبلغ مع فائدة متفق عليها، وإذا هلكت السفينة نتيجة خطر من أخطار البحر كالعاصفة أو الغرق ، أو القرصنة أو وقوعها تحت يد الأعداء فإن المقرض يفقد المبلغ الذي قرضه" [3] ص 14-15.

لقد تطور التأمين بشكل مستمر حتى العصور الوسطى، حيث نجد أن تجار البندقية نظموا عقودا للتأمين البحري في القرن الخامس عشر، إلا انه في الواقع استقر العمل بعقود التأمين في القرن السادس عشر، وقد ساهم ادوارد لويديز بقسط كبير في هذا التوطيد، وذلك من خلال مقهى لويديز الشهير والذي أصبح فيما بعد باسم مؤسسة الويدز وهي اكبر مؤسسة تأمين في العالم [5] ص 5، كذلك في فرنسا تم تجاهل التأمين البحري لفترة طويلة، إلا انه في أغسطس سنة 1681م تم اعتماده من طرف نظام البحرية من خلال المبادرة لضمان نقل البضائع [6] ص 8.

2.2.1.1.1. ظهور عقد التأمين على الحريق:

إن الحريق الذي شبَّ في لندن بتاريخ 02/ديسمبر/1666م والذي أتى على الجانب الأكبر من المدينة [6] ص 7، جعل الناس يتدبرون الطريقة التي من خلالها يحموا أنفسهم من مثل هذه الكوارث في المستقبل، وكان ذلك جليا من خلال التأمين، فلم تمر فترة قصيرة على هذه الحادثة حتى افتتحت أول مكاتب التأمين ضد الحريق في لندن، وانتشرت بعد ذلك في كل من فرنسا وبلجيكا وألمانيا وكذلك الولايات المتحدة الأمريكية، ولم يتوالى القرن الثامن عشر حتى كان نظام التأمين على الحريق قد انتشر في كل البلاد الأوروبية والأمريكية [4] ص 24.

3.2.1.1.1. ظهور عقد التأمين على الحياة:

يعتبر ظهور التأمين البحري السبب الرئيسي لظهور التأمين على الحياة وذلك أن عقود التأمين البحري قد تضمنت أيضا التأمين على حياة القبطان والبحارة بنفس أسعار تأمين البضاعة والسفينة، وان أول عقود التأمين على الحياة وجدت مكتوبة في سجلات في لندن عام 1583م، وهي تؤمن حياة شخص يدعى **وليم جيونز** ويعتبر عقد التأمين لصالح احد المحامين ويدعى **ريتشارد مارتن** بمبلغ وقدره ثلاثمائة وثلاثة وثمانون جنيها إسترلينيا [5] ص 6 .

4.2.1.1.1. ظهور عقد التأمين على المسؤولية:

عرف القرن التاسع عشر تطور ملحوظا في المجال الصناعي خاصة في ظل التحول إلى المحركات البخارية والآلات الميكانيكية مما صاحب معها مختلف أوجه الخطر وهذا مع تطور المصانع وتقدم وسائل النقل فزادت معها الحوادث ومنه حالات المسؤولية، مما دفع أصحاب الأعمال إلى التأمين على مسؤولياتهم التي تنشأ من نشاط الآلات في مصانعهم، بل كان إلزاميا في كثير من الأحيان من طرف المشرع بضرورة القيام بالتأمين، وهكذا ظهرت التأمين على المسؤولية ومنه التأمين من خطر الحوادث، خاصة حوادث العمل ومخاطر النقل وغيرها [4] ص 24-25.

5.2.1.1.1. ظهور عقود التأمين الحديثة:

إن تنوع عقود التأمين وشموليتها لم يعد يقتصر على ما ذكر سابقا بل تعدى إلى مجالات أخرى مرتبطة بحياة الإنسان كالسيارات والماشية والأمتعة بل امتد إلى ما يعرف بالتأمين الاجتماعي بهدف حماية الطبقة العاملة من الأخطار التي تسبب لها خسائر مادية، كأخطار الشيوخوخة والعجز والوفاة وكذلك المرض وإصابات العمل والبطالة [5] ص 7.

ولا يزال الاتجاه نحو الاستحداث من عقود التأمين في طريق الانتشار والتوسع ومن ذلك عناية بعض الشركات التأمين بتغطية المسؤولية التي قد تترتب على استعمال المنتجات، كأن تتعاقد شركة من شركات تصنيع المواد الغذائية مع إحدى شركات التأمين أو هيئاتها على تغطية مسؤوليتها في حالة ظهور أضرار تحل بالمستهلكين [4] ص 26، كذلك تطور عقود التأمين اشتمل على أمور أخرى كتأمين المواهب والجمال...، فالمغني يؤمن صوته الندي، والراقصين يؤمنون سيقانهم، والسياسي يؤمن مركزه من الحزب وحظه من الناخبين [7].

2.1.1. أساسيات التأمين:

يعتبر التأمين ميدان مستقل بذاته له مفاهيمه وعقوده وتقنياته الخاصة وسنرى ذلك من خلال مايلي:

1.2.1.1. تعريف التأمين:

1.1.2.1.1. لغة:

في قواميس اللغة وردت كلمة (أمن)، ومصدرها التأمين بمعنى التأمين على الدعاء، وهو قول أمين بعده، ومعناها استجب، أو كذلك فليكن، أو كذلك فافعل، وليس لهذا المعنى صلة بالمعنى الاصطلاحي، إذ الاصطلاح عقد مالي وهذا قول طلبي [8] ص 25.

وفي أساس البلاغة بعد أن بيّن الزمخشري المعنى اللغوي قال ومن المجاز: فرس أمينُ القوى، وناقاة أمون: قوية مأمون فتورها، جعل الأمن لها وهو لصاحبها، وأعطيت فلاناً من أمن مالي: أي من اعزه عليّ، لأنه إذا اعز عليه لم يقعره، فهو في أمن منه [9] ص 363.

كذلك نجد (أمن) أمناً وأماناً وأمنة: اطمأن ولم يخف أمن وأمين يقال لك الأمان: أي قد أمنتك، وأمن البلاد.. اطمأن فيه أهله، وأمن الشر: سلم، وأمن فلان على كذا وثق فيه واطمأن إليه أو جعله أميناً عليه [10] ص 128.

وبالبحث في معاني (أمن) نجد لها معنيين، إحداهما الأمانة التي هي ضد الخيانة، ومعناها سكون القلب، والثاني التصديق وهذان المعنيان متقاربان، ومن ابرز مشتقات هذا الأصل [8] ص 25:

- الأمن والأمان والأمنة: ضد الخوف؛
- الأمانة: ضد الخيانة؛
- الإيمان: ضد الكفر وهو التصديق؛
- الأمان: إعطاء الأمانة أي الأمن.

2.1.2.1.1. اصطلاحاً:

بتعريف التأمين اصطلاحاً يظهر لنا مفهومان أساسيان إحداهما متعلق بنظام التأمين والآخر بعقد التأمين.

1.2.1.2.1.1. تعريف التأمين كتنظيم:

التأمين هو عبارة عن " وسيلة اجتماعية يشترك فيها جمع كبير من الناس بنظام مساهمة عادل يتحقق فيه تخفيف أو إزالة أنواع من المخاطر أو الإضرار الاقتصادية بين أفرادهم" [11] ص 17.

كذلك يمكن أن نعرفه على انه " تحويل أعباء المخاطر من المؤمن لهم إلى المؤمن، وتعويض من يتعرض منهم للضرر أو الخسارة من قبل المؤمن" [12] ص 2.

ويمكن اعتبار " التأمين نظام يقلل من ظاهرة عدم التأكد الموجودة لدى المستأمن وذلك عن طريق نقل عبء مخاطر معينة إلى المؤمن، والذي يتعهد بتعويض المؤمن له عن كل أو جزء من الخسارة المالية التي يتكبدها" [13] ص 50.

2.2.1.2.1.1. تعريف التأمين كعقد:

يُعرّف التأمين على انه " نظام تعاقدى يقوم على أساس المعاوضة، غايته التعاون على ترميم أضرار المخاطر الطارئة بواسطة هيئات منظمة تزاوّل عقوده بصورة فنية قائمة على أسس وقواعد إحصائية" [11] ص 17.

ويعرّف كذلك على انه " عقد معاوضة مالية يستهدف الربح من التأمين نفسه، وتطبق عليه أحكام المعاوضات المالية التي تؤثر فيها الغرر" [14] ص 169.

فالتأمين هو عبارة عن "عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له، أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال، أو إيراداً مرتباً، أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد، وذلك في نظير قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن" [15] ص 68.

ويعرفه آخرون على انه " العقد الذي بمقتضاه يقوم شخص اعتباري (المؤمن) بالالتزام في مقابل الحصول على مبلغ من المال هو قسط التأمين، بدفع تعويض محدد سواء للشخص المؤمن عليه والذي قام بتوقيع العقد أو البوليصة، أو لأشخاص آخرين محددین في هذه البوليصة، وذلك عند وقوع حادث غير معين وفي المستقبل يوصف على انه خطر" [16] ص 19.

وقد عرّفه القانون المدني الجزائري على أنه "عقد بمقتضاه يتعهد المؤمن بتقديم مبالغ مالية إلى المؤمن له مقابل التزام المستفيد بدفع أقساط مالية وذلك عند حدوث الخطر الموجود في العقد" [17] ص 13.

وقد عرّف عند علماء الشريعة بأنه "عقد لا يخلو احد المتعاقدين منه من غرم أو غنم، إذ هو عقد تمليك المال على المخاطرة" [18] ص 192.

إن تعريف التأمين كعقد ينحصر في صفته القانونية و الإلزامية باحترام بنوده، فهو "عقد يهدف في عموميته إلى الضمان من الخسارة في نهاية المطاف لقاء رسوم" [19] ص 11، وقد يكون تجاريا أي يكون المؤمن شخصا طبيعيا أو معنويا يبتغي أصلا الربح، كما هو حاصل بالنسبة لشركات التأمين، وقد يكون عقد التأمين اجتماعيا بمعنى أن المؤمن لا يبتغي أصلا تحقيق الربح ومثاله تأمين الحكومة لمعاش الموظف [20].

يمكننا إعطاء تعريف شامل للتأمين كمايلي:

"التأمين هو عبارة عن نظام بمقتضاه ينتقل عبء الخطر المتوقع من خسارة مادية محتملة إلى المؤمن بطريقة تسمح بتوزيع الخطر على عدد كبير من المستفيدين والمعرضين لذات الخطر أو لإخطار مشابهة، وذلك بهدف حماية الأفراد والمؤسسات من الأخطار المحتملة الوقوع بصورة غير متعمدة من جانب المؤمن له، وبطريقة تحقق الصالح العام للمجتمع ودفع عملية التقدم" [21] ص 11.

2.2.1.1. خصائص عقد التأمين:

هناك خصائص عامة وخصائص خاصة و فيمايلي سنبين كل منها:

1.2.2.1.1. الخصائص العامة:

وهي تلك الخصائص التي يمكن أن تشترك فيها عقود أخرى مع عقد التأمين ويمكن حصرها في العناصر التالية:

1.1.2.2.1.1. عقد رضائي:

ويقصد بالعقد الرضائي "هو ذلك العقد الذي يكفي انعقاده تراضي الطرفين ، أي هو العقد الذي يكون فيه إيجاب وقبول" [22] ص 123، فانعقاده يتم بتبادل الأبحاث والقبول، أي برضى الطرفين بمحتويات العقد وبمقتضاه دون إكراه [11] ص 23.

2.1.2.2.1.1. عقد معاوضة:

إذ كل من طرفي العقد يأخذ مقابلًا لما قدم، فالمؤمن يأخذ مقابلًا هو أقساط التأمين التي دفعها المؤمن له، في حين يأخذ المؤمن له مبلغ التأمين كمقابل إذا وقع الخطر [23] ص 19 .

3.1.2.2.1.1. عقد ملزم لطرفين:

فإذا شُخصنا أن عقد التأمين صحيح فسيكون عقدا لازماً فلا يحق للمؤمن أو المؤمن له الفسخ بعد عقد الاتفاق إلا مع التقابل بان يتراضى كلا الطرفين على الفسخ فإنه في كل عقد يمكن للطرفين – مع التراضي- فسخه لكن خاصية العقد الأزم انه لا يستطيع احدهما بمفرده فسخ العقد، وعليه فمن أحكام العقد إذا اعتبرناه مستقلة انه عقد لازم [24] ص 198-199.

4.1.2.2.1.1. عقد حسن النية:

إن إبداء حسن النية بين طرفي التعاقد احد خصائص عقود التأمين، وذلك من خلال الإدلاء ببيانات صحيحة لكي لا يكون هناك تضليل، بحيث يجب عدم إخفاء أي بيانات قد تكون جوهرية بالنسبة للتعاقد، فإذا أخل احد الطرفين بهذه الخاصية فان العقد يكون باطلا أو قابلا للبطلان على حسب سبب الاختلال ، ويجب أن تكون طبيعة الشيء موضوع التأمين والظروف والحقائق ضمن معرفة المؤمن له، وفي غالب الأحوال نجد أن المؤمن يجهل الكثير من خلفيات موضوع التأمين [25] ص 140.

2.2.2.1.1. الخصائص الخاصة:

وهي تلك الخصائص المرتبطة بعقود التأمين بشكل خاص وسنوردها كمايلي:

1.2.2.2.1.1. عقد احتمالي:

باعتبار أن العلاقة بين المؤمن والمؤمن له احتمالية، فالمؤمن لا يعرف مقدار ما يعطي لان ذلك متعلق بالخطر وكذلك الحال بالنسبة للمؤمن له.

2.2.2.2.1.1. عقد مستمر:

يعتبر الزمن عنصرا جوهريا لأن المؤمن له يستمر في دفع الأقساط على فترات من الزمن، كما أن التزام المؤمن بتغطية الخطر يستمر لفترة محددة حسب ما هو متفق عليه في العقد.

3.2.2.2.1.1. عقد إذعان:

حيث يتولى احد طرفي العقد بوضع الشروط التي يريدها ويعرضها على الطرف الأخر فان قبلها بدون مناقشة أو تعديل ابرم العقد و إلا فلا [10] ص 133.

3.2.1.1. أركان عقد التأمين:

وهي التي لا يمكن قيام عقد التأمين بدونها وتتمثل فيمايلي [26] ص 206-207:

المؤمن: وهي مؤسسة تجارية في الغالب، تقوم عليها إدارة متخصصة.

المؤمن له: وهو الشخص أو المؤسسة التي تريد أن تأمن من أخطار المستقبل.

قسط التأمين: وهو العوض المالي الذي يدفعه المؤمن له – المستأمن – مقابل التزام بالتعويض أو تغطية المخاطر.

مبلغ التأمين: وهو المبلغ الذي يلتزم المؤمن بدفعه للمستأمن أو المستفيد عند حصول الخطر المؤمن ضده.

الخطر المؤمن ضده: وهو الخوف من تجاوز الخسائر المادية الفعلية للخسائر المتوقعة نتيجة حادث مفاجئ [27] ص 17، حيث نجد أن عملية التحوط من الخطر هي ذات طبيعة قانونية [28] ص 4، تستعمل فيها أدوات رياضية وإحصائية وكذلك اعتماد مؤشرات تدلي بنتائج احتمالية، و للخطر شروط لا بد من توفرها لكي يكون قابل لتأمين وهي [13] ص 48:

- يجب أن يكون الخطر حقيقيا وان تكون الخسارة الناتجة عنه ذات صفة عرضية؛
- يجب أن يكون الخطر ممكن قياسه و تقديره؛
- يجب أن تكون قيمة قسط التأمين في مقدرة الفرد أو المؤسسة؛
- يجب توفر إحصائيات كاملة لأي خطر يُقبل التأمين عليه لتحديد أقساط التأمين كما يجب توفر القئين اللآزمين لإجراء أي نوع من التأمين إذ أنهم العنصر الأساسي لأي مشروع تأمين.

4.2.1.1. تقنيات التأمين:

يعتمد التأمين على مجموعة من التقنيات في ممارسة نشاطاته المختلفة وهي كالآتي:

1.4.2.1.1. المقاصة بين الأخطار [21] ص 22 :

ونعني بها اختيار المؤمن من بين الأخطار المؤمن عليها، الأخطار المتشابهة والتي تتمتع بنفس الصفات من أجل تقديم إحصاء دقيق لها، ولتحقيق المقاصة لا بد من توفر شروط معينة وهي:

1.1.4.2.1.1. تجانس الأخطار:

لابد أن تكون الأخطار متجانسة لكي يقوم المؤمن بالمقاصة و إذا لم يتوفر هذا الشرط سيحدث اختلال في توازن نتائجه.

2.1.4.2.1.1. تجديد الأخطار:

لابد من تجميع عدد كافي من الأخطار وذلك من خلال البحث على عدد كبير من الزبائن الجدد، بالإضافة إلى تجديد العقود التي انتهت صلاحيتها.

2.4.2.1.1. المعطيات الإحصائية:

من أجل معرفة احتمالات وقوع الخطر لابد من توفر القوانين والإحصائيات وذلك بتتبع وملاحظة أكبر عدد ممكن من الحالات، فكلما زاد عدد الحالات التي تجري عليها الملاحظة والفترة الزمنية التي تتم خلالها، كلما كانت النتائج أكثر دقة.

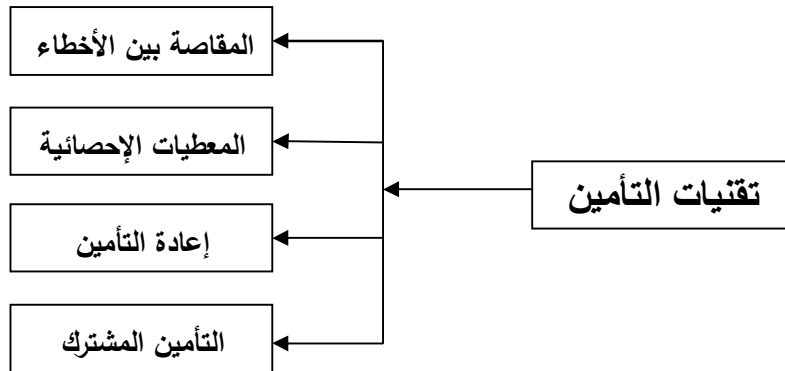
3.4.2.1.1. إعادة التأمين:

" فإعادة التأمين تعتبر وسيلة تفتيت الخطر وتوزيعه على عدد كبير من الشركات التأمين داخل الدولة أو خارجها، وتسمى الشركة التي قبلت التأمين على وحدة الخطر من المؤمن له بالمؤمن الأصلي أو المؤمن المباشر، وتسمى الشركة التي تؤمن لديها المؤمن المباشر بشركة إعادة التأمين أو معيد التأمين وربما تكون شركة متخصصة في عمليات إعادة التأمين أو تقوم بعمليات التأمين المباشر بجانب عمليات إعادة التأمين " [29] ص 187.

4.4.2.1.1. التأمين المشترك:

اذ يعتبر التأمين المشترك مشاركة بين مجموعة من شركات التأمين من أجل تغطية نفس الخطر بموجب عقد تأمين واحد [30] ص 8، من خلال هذه التقنية يمكن أن يشترك أكثر من مؤمن في تأمين الخطر، فيتقاسم المؤمنون مخاطر التأمين ويختص كل منهم بجزء منها طبقاً للعقد الذي يتم

إبرامه مع المؤمن المباشر [21] ص 28، وهي عملية إنشاء حساب مشترك يضم كافة العمليات التي تقوم بها مجموعة من الشركات ذات قدرة مالية وفنية من أجل التعاون وذلك في ظل إطار معين يتم الاتفاق عليه، ووفقاً للنسب التي يحددها هذا الاتفاق، ومن خلال ذلك يتم إنشاء جهاز تأمين مشترك يخص مجموعة المكتتبين الأعضاء تتم إدارته في الغالب من الأعضاء المشتركين وهو مستقل عن الشركات المنظمة لهذا الاتحاد [31] ص 131.



الشكل رقم (01): تقنيات التأمين.

5.2.1.1. أهمية التأمين:

تتجلى لنا أهمية التأمين من خلال الوظائف التي يقوم بها وهي كالتالي:

1.5.2.1.1. الوظيفة الاجتماعية:

فتكمن وظيفة التأمين الاجتماعية في التعاون بين مجموعة من الأشخاص تهدف إلى تجنب خطر محقق، وذلك بدفع كل فرد من هذه المجموعة قسطاً أو اشتراكاً لتفادي الخسائر التي يمكن أن يتعرض لها أي واحد منهم وتظهر هذه الوظيفة بشكل جلي في التأمين التبادلي.

فوظيفة التأمين الاجتماعية واضحة في تشريعات العمل والتأمينات الاجتماعية، وما يترتب على ذلك من إنشاء مؤسسات لتعويضات عن الأمراض وحوادث العمل والشيخوخة والبطالة وغيرها من الصناديق التي تنشأ لهذا الغرض [1] ص 14.

2.5.2.1.1. الوظيفة النفسية:

إن توفر عنصر الأمان وإزالة الخوف من أهم وظائف التأمين فهي وظيفة نفسية يستفيد منها المؤمن له، من خلال الاطمئنان من أخطار الصدفة، ويصبح بهذه العملية يشعر بالارتياح على مستقبله ومستقبل نشاطاته وهذا يعتبر كحافز تشجع روح المبادرة الخلاقة، فالتأمين يلعب دور هام في تقليل من مخاطر الصدف والمفاجآت اليومية، كعدم قدرة على الكسب لأسباب مختلفة، والشيخوخة والكوارث الطبيعية و المخاطر التي تنجم عن النشاطات الصناعية والتجارية [1] ص 15.

3.5.2.1.1. الوظيفة الاقتصادية:

بغض النظر على المنافع الأخرى للتأمين والتي هي كثيرة ومتعددة، فالوظيفة الاقتصادية للتأمين تعتبر من أهم هذه الوظائف فهي تساهم في سلاسة وانسياب النشاط التجاري والعمليات الإنتاجية، كذلك تساهم في زيادة رأس المال بإحجام كبيرة وتوفير السلع التي تتطلب دورة إنتاجية طويلة، بالإضافة إلى انخفاض تكاليف السلع، فالتأمين يعمل على خلق الثروة [32] ص 22، فوظيفة التأمين باعتبارها أنها تعمل على تعويض الأضرار الناجمة عن تحقق الخطر [33] ص 16، وهو السبب الرئيسي في استمرارية النشاط الاقتصادي المبني على جزء كبير من المخاطرة.

يعتبر التأمين كذلك وسيلة من وسائل الائتمان، فهو يساعد الفرد على الحصول على ما يحتاجه من ائتمان، وذلك أن الوسيلة التي يعتمد عليها اغلب الأفراد في الحصول على ما يحتاجونه من قروض هي تقديم مال من أموالهم سواء عقارا أو منقولا ضمانا للقرض، ومدام هذا المال الموجود لم يتلف أو يهلك يظل الضمان قائما ومتحققا، ولكن هذا المال قد يُفقد أو يسرق أو يحترق، فيضيع ما كان يُعَوَّلُ عليه الدائن من ضمان، وتقاديا لهذا الاحتمال وتمكينا لدائن من الحصول على حقه جرت العادة أن يلزم المقرض المقترض بان يؤمن الشيء المرهون ضد المخاطر حتى إن وقع الخطر حل التأمين محل الشيء المرهون [4] ص 34.

كذلك تزداد أهمية التأمين الاقتصادية في مجالات المعاملات الدولية حيث يشكل التأمين عاملا مشجعا لتكثيف المبادلات بين الشعوب إذ انه يسمح للمستثمرين الأجانب والموردين بالقيام بعمليات عابرة للحدود، دون الخوف من تحمل خسائر قد تنتج عن أخطار تجارية وسياسية وطبيعية تفرزها الدولة المضيفة، وقد ساهمت في هذا المجال مؤسسات الضمان على المستوى الدولي والإقليمي وكذلك المستوى الوطني وهي مؤسسات تغطي جميع أنواع الخسائر في مجال المبادلات الدولية سواء تعلق بعمليات تجارية أو مشاريع استثمارية [1] ص 16.

3.1.1. أقسام التأمين

ينقسم التأمين إلى عدة أقسام لاعتبارات مختلفة و في مايلي سنبين ذلك:

1.3.1.1. من حيث المجالات:

ينقسم التأمين بحكم المجال إلى ثلاثة أنواع وهي:

1.1.3.1.1. التأمين البحري:

ونعني به التأمين على الحوادث التي تقع أثناء رحلة السفينة أو في موانئها، كالتحطم والغرق والتلف والأسر و كذلك الاستيلاء والمصادرة بواسطة إحدى السلطات الحكومية، ويكون على جسم السفينة أو حمولتها من البضائع، أو هما معا، ويتضمن النقل من خلال البحر أو القنوت والأنهار [8] ص 39، فالتأمين البحري يعتبر عقد يتعهد المؤمن بموجبه، بتعويض المؤمن له وفقا للطريقة والى الحد المتفق عليه، وعن الخسائر البحرية، وهي الخسائر التي تنشأ عن مخاطر بحرية [34] ص 436.

2.1.3.1.1. التأمين البري:

هو التأمين على الأضرار التي تصيب الأشخاص في أجسامهم أو أموالهم، سواء كانت للمستأمن أو لغيره، ووصف التأمين البري لتمييزه عن التأمين البحري فقط، و إلا فان من حوادث البحر ما يطبق عليه التأمين البري، فمن آمن على حياته قبل سفره على ظهر باخرة وغرق، أو مات على ظهرها، تطبق عليه قواعد التأمين على الحياة وهو من التأمين البري [8] ص 39.

3.1.3.1.1. التأمين الجوي:

ونعني به التأمين على ما يصيب المراكب الجوية، كالتائرات والمناطيد، من الحوادث أثناء رحلاتها، أو في موانئها من تحطم واحتراق أو اصطدام أو استيلاء، وكذلك المصادرة أو الأسر، حيث تطبق على المراكب الجوية ذاتها وعلى البضائع المحمولة عليها، وان اغلب أحكام التأمين الجوي مأخوذة من التأمين البري [8] ص 39.

2.3.1.1. من حيث موضوعه

وينقسم التأمين من حيث موضوعه إلى التأمين على الأشخاص والتأمين على المسؤولية والتأمين على الأشياء وهي كالتالي:

1.2.3.1.1. التأمين على الأشخاص:

وهو التأمين من المخاطر التي تهدد الشخص في حياته، أو في سلامة أعضائه، أو صحته، أو قدرته على العمل، وبعبارة أخرى يكون خطر المؤمن منه متصلاً بالإنسان من حيث حياته، أو صحته أو سلامته [35] ص 269، وهو ينقسم بدوره إلى عدة أنواع وهي كالتالي:

1.1.2.3.1.1. التأمين على الحياة:

وهو عبارة عن عقد بين شخص وشركة التأمين على مقدار معين من المال ولمدة محددة من الزمن [4] ص 29، بحيث يعتبر التأمين على الحياة عقد شخصي وان وقوع الحدث المؤمن منه متعلق فقط على مدة حياة الإنسان [36] ص 4، حيث "يغطي التأمين على الحياة حالة الوفاة، أي أن شركة التأمين تقوم بدفع التأمين إلى المستفيدين لدى وفاة الشخص المؤمن عليه ويغطي أيضا حالات العجز" [37] ص 45.

2.1.2.3.1.2. التأمين على الإصابات:

وهو تعهد بدفع مبلغ معين دفعة واحدة أو على أقساط، في حالة حدوث إصابات خارجية على الجسم المؤمن له، بالإضافة إلى مصاريف العلاج والأدوية، كلها أو بعضها، حسب الاتفاق، ويمكن اعتباره تأمين للأشخاص بصفة رئيسية وتأمين للإضرار بصفة ثانوية [8] ص 42-43.

3.1.2.3.1.1. التأمين على المرض:

وهو عقد بموجبه يلتزم المؤمن له بدفع أقساط التأمين للمؤمن الذي يتعهد في حالة ما إذا مرض المؤمن له في أثناء مدة التأمين بان يدفع له مبلغا معيناً دفعة واحدة أو على أقساط وبان يرد له مصروفات العلاج والأدوية كلها أو بعضها حسب الاتفاق [35] ص 269.

4.1.2.3.1.1. التأمين على الزواج:

وهو أن يتعهد المؤمن بدفع مبلغ معين من المال إذا تزوج المؤمن له قبل أن يبلغ سنا معينة نظير أقساط يدفعها، فإن لم يتزوج إلى تلك السن، أو توفي قبلها ضاعت أقساط التأمين المدفوعة [8] ص 43.

5.1.2.3.1.1. التأمين على الأولاد:

وهو أن يتعهد المؤمن بدفع مبلغ معين من المال عند ولادة كل طفل للمؤمن له، نظير أقساط يدفعها [8] ص 43.

2.2.3.1.1. التأمين على المسؤولية:

كل شخص طبيعي أو معنوي مسؤول أمام القانون عن أي تصرف يضر الآخرين يصدر عنه، أو عن الأشخاص المسؤولة عن تصرفاتهم ، كما انه مسؤول عن الأضرار التي تسببها ممتلكاته للآخرين [38] ص 245.

3.2.3.1.1. التأمين على الأشياء:

وهو الذي يتعلق بتأمين شيء معين من الأضرار التي تلحق به نتيجة حدوث خطر معين، كتأمين منزل من الحريق والمزروعات من التلف، والتأمين من السرقة [39] ص 75.

3.3.1.1. من حيث المنتفع به

وهنا نميز بين ثلاثة أنواع، وهي التأمين لمصلحة النفس والتأمين لصالح الغير والتأمين المشترك، ونوردها كمايلي [8] ص 47-48:

1.3.3.1.1. التأمين لمصلحة النفس:

ويستفيد منه دافع القسط ، كالتأمين على المرض والإصابات والمسؤولية والتأمين على الحياة للبقاء، والتأمين على الأشياء.

2.3.3.1.1. التأمين لصالح الغير:

ويستفيد منه الغير دون دافع القسط ، كمن يؤمّن على حياة ابنه أو زوجته أو مَدِينَه، وإذا نظرنا إلى التأمين على الحياة للوفاة رأينا نوعا من التأمين لمصلحة الغير إذ ينتفع بمبلغ التأمين غير المستأمن من الورثة والأوصياء.

3.3.3.1.1. التأمين المختلط:

وهو يجمع بين مزايا التأمين لمصلحة الذات والتأمين لمصلحة الغير، فيعود بالنفع على المستأمن في حياته وعلى غيره بعد وفاته، فالتأمين المختلط من صوره التأمين على الحياة، والتأمين على الشيخوخة والعجز والوفاة والتأمين على حوادث العمل كالتأمين اجتماعي.

4.3.1.1. من حيث الجهة الممارسة

ويقسم التأمين من حيث الجهة الممارسة إلى نوعين تأمين عام وتأمين خاص وهما كالآتي [39] ص 77-78:

1.4.3.1.1. التأمين العام:

وهو التأمين الذي تقوم به الدولة لصالح طبقة العمال والتي تعتمد في كسب رزقها على العمل، ويقصد به تأمينهم من الأخطار التي قد تحول بينهم وبين أداء هذا العمل كإصابات العمل والمرض والعجز والشيخوخة، ويشترك كل من العمال وأصحاب العمل والدولة أحيانا في تمويله، وقد تستعين الدولة في تنظيم وإدارة هذا النوع من التأمين ببعض هيئاتها العامة.

2.4.3.1.1. التأمين الخاص:

وهو التأمين الذي يعقده الشخص ليستفيد منه شخصا في تأمين نفسه ضد خطر معين، ولما كانت مزاوله عمليات التأمين تتطلب توافر رؤوس أموال ضخمة لدى المؤمنين وضمانات كفيلة ببعث الطمأنينة في قلوب الراغبين في التأمين، كان طبيعيا ألا تباشر هذه العمليات عن طريق الأفراد بل بواسطة هيئات جرت العادة أن تأخذ إما شكل شركة مساهمة، أو شكل هيئة تبادلية.

1.1.3.5. من حيث مردوده.

ينقسم التأمين من حيث مردوده إلى ثلاثة أنواع، تأمين تعويضي، تأمين غير تعويضي و تأمين مزدوج، ونوضحها كمايلي [8] ص 47-48:

1.1.3.5.1. التأمين التعويضي:

ومن خلاله يتعهد المؤمن بدفع قيمة الأضرار الواقعة على محل التأمين للمؤمن له، حيث أن مسؤوليته تتحدد بقيمة الضرر اللاحق فقط، ويتضمن التأمين على الأشياء والتأمين على المسؤولية.

1.1.3.5.2. التأمين الغير تعويضي:

وهو الذي يتعهد فيه المؤمن بدفع المبلغ الذي تم الاتفاق عليه عند حدوث الشرط المعلق عليه العقد، دون النظر إلى نوعية الضرر النازل أو مقداره، وهذا النوع يشمل التأمين على الأشخاص.

1.1.3.5.3. التأمين المزدوج:

وهو مزج بين النوعين السابقين، فهو تأمين للمرض والإصابات من تأمين الأشخاص إذ يلتزم المؤمن بدفع مبلغ التأمين عند حدوث المرض والإصابة، كما يدفع قيمة الأضرار الواقعة من مصاريف العلاج ونحوها.

1.1.3.6. من حيث قوة التطبيق

وهو بدوره ينقسم إلى نوعين، تأمين اختياري وتأمين إجباري وهي كالتالي [8] ص 41 :

1.1.3.6.1. التأمين الاختياري:

ومن خلاله يسعى المؤمن إلى الاستفادة من خدمات التأمين بشكل اختياري، دون إكراه أو إلزام، فهو يخضع إلى إمكانيات وحاجة المؤمن له، كالتأمين على السرقة، إلا أن الدولة تتدخل بصفة المنظم من خلال القوانين والقواعد التي تنظمه.

1.1.3.6.2. التأمين الإجباري:

وذلك أن الانخراط فيه يكون إلزاميا، وبقوة القانون التي تتمتع بها الدولة سواء كان تحت إشرافها، أو تابع إلى القطاع الخاص، ومثال ذلك التأمين الاجتماعي وما تعلق بالجانب الاجتماعي للعمال وكذلك التأمين على السيارات وغيرها.

7.3.1.1. من حيث إنشائه

وفق هذا المعيار يمكن تقسيم التأمين إلى تأمين تجاري، تأمين اجتماعي، تأمين ذاتي، تأمين تكافلي، وهي كالاتي:

1.7.3.1.1. التأمين التجاري:

"وهو التأمين الذي يمارس عن طريق الهيئات التجارية (شركات التأمين المساهمة)، وهي هيئات تمارس التأمين بهدف تحقيق الربح، والمتمثل في الفرق بين قيم الاشتراكات المحصلة وعوائد استثمارها من جهة، وبين قيم التعويضات المدفوعة والمستحقة والمصروفات الإدارية وعمولات الإنتاج من جهة أخرى، وملكية رأسمالها قد تكون خاصة أو حكومية أو مختلطة" [22] ص 283.

2.7.3.1.1. التأمين الاجتماعي:

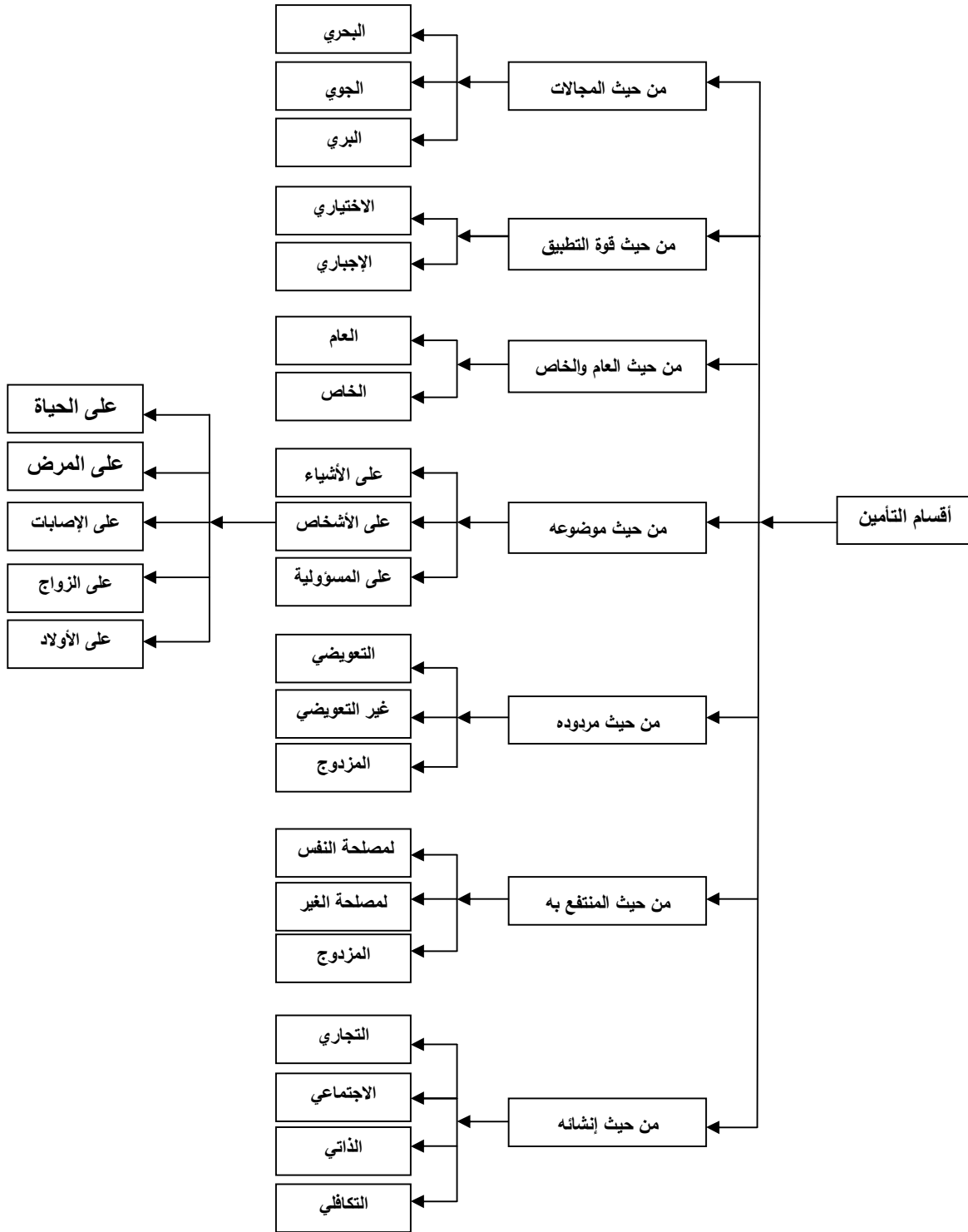
وهو عبارة عن نظام من خلاله يتم التكفل بتعويضات المؤمن عليه في حالة فقدان القدرة على الكسب بسبب تعرضه إلى أخطار تؤدي إلى انعدام أو نقص قدرته على الكسب، ومنها إصابات العمل وأمراض المهنة، الشيخوخة، الوفاة، ويتمثل التعويض في منافع يبينها القانون، وقد تكون منافع نقدية أو منافع عينية، تقدم إلى المستأمن في حالة وقوع الخطر المؤمن عليه، فالتأمين الاجتماعي يهتم بالعمال بصفة عامة [40] ص 161.

3.7.3.1.1. التأمين الذاتي:

ومن خلاله يعتمد المستأمن على نفسه، والتحرر من الشروط المجحفة، والأقساط المرتفعة التي تفرضها شركات التأمين التجاري من ناحية، والاستفادة من فوائد الأقساط من ناحية أخرى، وينجح هذا التأمين إذا كان للمستأمن وحدات كثيرة تحقق له إلى حد ما قانون الأعداد الكبيرة، كهيئة السكك الحديدية، وشركات النقل الكبيرة، وتكون منتشرة جغرافيا بحيث لا تتعرض كلها للحوادث في وقت واحد، ويستطيع تجنب مبالغ مالية بوضعها في حساب خاص يستثمرها لزيادتها، ومنها يعوض الخسارة التي تقع عليه [8] ص 45-46.

4.7.3.1.1. التأمين التكافلي:

وهو تأمين إسلامي يعبر عن اتفاق بين مجموعة من الأشخاص تتعرض إلى أخطار معينة على تجنب الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك من خلال اشتراكات مبنية على أساس التبرع، حيث نجد أن صندوق التأمين المتكون من هذا الاتفاق يتمتع بالشخصية المعنوية، وله كذلك استقلال مالي، يتم من خلاله التعويض عن الأضرار التي قد تلحق بأحد المشتركين من جراء وقوع الخطر المؤمن منه، وذلك من خلال لوائح و وثائق، حيث تتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق [41] ص 364.



الشكل رقم (03): أقسام التأمين.

2.1. الأسس النظرية لتأمين التكافلي.

يعتبر التأمين التكافلي كغيره من أنواع التأمينات الأخرى فهو يسعى إلى التحوط من المخاطر المستقبلية، إلا انه يعتمد على التكافل والتضامن بين المشتركين من خلال التبرع بالأقساط، وتفتيت المخاطر بتوزيع عبئها على الجميع، وهذا ما يميز التأمين التكافلي عن غيره.

1.2.1. مفاهيم حول التأمين التكافلي

من خلال هذا المطلب سوف نتعرض إلى التأمين التكافلي بتعريفه، والتطرق إلى مشروعيته من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، وكذلك ذكر مميزاته وأنواعه، وذلك كمايلي:

1.1.2.1. تعريف التأمين التكافلي:

1.1.1.2.1. لغة:

وهي مركبة من كلمتين التأمين والتكافلي، وبما أن التأمين لغة تم التطرق إليه في المبحث الأول، فإنه سوف يقتصر التعريف لغة على التكافل فقط وذلك كمايلي:

فالكفالة لغة ترجع إلى معان ثلاثة [42] ص 14:

- فهي القيام بأمر المكفول .. يقال كفل فلانا يكفله كفالة.. أي عاله وانفق عليه؛
- وهي الحلف والتعاهد .. كافل مكافلة أي حالف وعاهد؛
- وهي الضمان .. كفل الرجل أي ضمنه، ومن هذا – تكافل القوم- أي كفل بعضهم بعضا أو ضمن بعضهم بعضا.

ومن هنا يقترب معنى التكافل من التضامن، وهي صيغة التفاعل في كل منهما وتدل على المشاركة من الجانبين المتضامنين المتكافلين، أي لا يصلح أن يكون الضمان والكفالة من جانب واحد.

2.1.1.2.1. اصطلاحا:

هو عبارة عن "عقد تأمين جماعي يلتزم بموجبه كل مشترك فيه بدفع مبلغ معين من المال على سبيل التبرع لتعويض المتضررين منهم على أساس التكافل والتضامن عند تحقق الخطر المؤمن منه،

وتدار العمليات التأمينية فيه من قبل شركة متخصصة على أساس الوكالة بأجر معلوم يحدد بداية كل سنة مالية ويثبت في العقود ويدفع من اشتراكات حملة الوثائق" [43] ص 11.

كذلك يمكن تعريفه على انه "عقد تبرع لصالح مجموعة المشتركين، يلتزم بموجبه المؤمن له بسداد الاشتراكات التكافلية المتفق عليها بالقدر والأجل المتفق عليه، على أن تلتزم هيئة المشتركين بتعويضه عن الضرر الفعلي حال تحققه، وذلك وفق المبادئ والشروط والضوابط الفنية المنصوص عليها، والتي لا تتعارض مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية" [44] ص 30.

وهناك من يعرفه على انه "نظام تكافلي لا يقوم على مبدأ الربح كأساس، بل يهدف إلى تفتيت أجزاء المخاطر وتوزيعها على مجموعة المشتركين (المؤمن لهم) عن طريق التعويض الذي يدفع إلى المشترك المتضرر من مجموعة حصيلة اشتراكاتهم، بدلا من أن يبقى الضرر على عاتق المتضرر بمفرده، وذلك طبقا لنظام الشركة والشروط التي تتضمنها وثائق التأمين وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية" [45] ص 40.

2.1.2.1. مميزات التأمين التكافلي

يتميز التأمين التكافلي بمجموعة من الخصائص وهي [46] ص 13-15:

- عبارة عن تكافل بين مجموعة من الأشخاص معرضين لنفس الخطر من خلال نظام تعاوني للحماية والأمن؛
- يعتبر من عقود التبرع، وليس بعقد معاوضة ويكون مثبتا صراحة في عقد التكافل وكذلك يكون خاليا من الغرر؛
- تتولى إدارة الموجودات (هيئة المشتركين) شركة متخصصة وذلك وفق الأحكام الشرعية وتسمى هيئة المساهمين؛
- تجتمع صفتي المؤمن والمؤمن له في كل عضو من هيئة المشتركين؛
- لا بد أن يكون استثمار الموجودات خالي من الربا؛
- يعبر الفائض التأميني عن باقي التبرعات والاستثمارات، حيث يوزع على هيئة المشتركين.

3.1.2.1. مشروعية التأمين التكافلي

يعكس التأمين التكافلي مقاصد الشريعة الإسلامية، من خلال التعاون والتآزر بين الأفراد في التغلب على المصاعب المحتملة، وهناك نصوص من القرآن الكريم ما يدل على ذلك، وكذلك أحاديث نبوية تحت على التكافل والتعاون وسنرى ذلك من خلال مايلي:

1.3.1.2.1. من القرآن الكريم

تتجلى لنا مشروعية التأمين التكافلي من خلال النصوص القرآنية، فقد ورد في القرآن الكريم، طلب الأمن، كقوله تعالى { وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّ اجْعَلْ هَذَا الْبَلَدَ آمِنًا وَاجْنُبْنِي وَبَنِيَّ أَنْ نَعْبُدَ إِلَّا صَنَامًا } ، سورة إبراهيم، الآية 35، وكذلك الأخذ بالحيطه والحذر في قوله تعالى { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا خُذُوا حِذْرَكُمْ فَانفِرُوا تَبَاتٍ أَوْ انفِرُوا جَمِيعًا } سورة البقرة، الآية 195، وكذلك الأمر بالتعاون على البر والتقوى في قوله تعالى { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحِدُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ ا لِحَرَامِ يَبْتَغُونَ فِضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا ن قَوْمِ أَنْ صَدَّقْتُم مِّنَ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ } سورة المائدة، الآية 02، وبالتالي فان مشروعية التأمين التكافلي، مبنية على مشروعية العناصر الثلاثة، طلب الأمن، الأخذ بالحيطه والحذر، والتعاون.

2.3.1.2.1. من السنة النبوية الشريفة

إن مشروعية التأمين التكافلي كذلك جالية في أحاديث الرسول عليه الصلاة والسلام، من خلال حثه على التعاون والتكافل بين المؤمنين كقوله عليه الصلاة والسلام { المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضا } [47] ص 580، وكذلك قوله عليه الصلاة والسلام: { مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم مثل الجسد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى } [47] ص 582، و في حثه على أعمال الخير بين المؤمنين من اجل مواجهة الأخطار والحذر منها، في قوله صلى الله عليه وسلم { بادروا بالأعمال سبعا، هل تَنْتَظِرُونَ إِلَّا قَرًا مُنْسِيًا، أَوْ غَيًّا مُطْعِيًا، أَوْ مَرَضًا مُفْسِدًا، أَوْ هَرَمًا مُنْفِدًا، أَوْ مَوْتًا مُجْهَرًا، أَوْ الدَّجَالَ فُشْرًا غَائِبٌ يُنْتَظَرُ، أَوْ السَّاعَةَ فَالسَّاعَةُ أَدْهَى وَأَمْرٌ } [47] ص 327.

كذلك نجد أن التأمين التكافلي يستند إلى مجموعة من القواعد الشرعية المعتمدة، كجلب المصالح ودرء المفسد، وكذلك الضرر يدفع بقدر الإمكان، والضرر يزال وغيرها من القواعد الشرعية، ويوجد كذلك الكثير من النصوص الشرعية والتي تحت على التعاون والتكافل حيث أن الشريعة

الإسلامية جاءت بإحكام تتعلق بمفهوم التأمين التكافلي، مثل الزكاة، والنفقات الخيرية، والتعاون والتآزر وكلها تهدف إلى خدمة الفرد والمجتمع [48] ص 5.

4.1.2.1. أنواع التأمين التكافلي

ينقسم التأمين التكافلي إلى نوعين وهما [48] ص 6-7 :

1.4.1.2.1. التأمين التكافلي العام:

وهو عبارة عن عقد ضمان مشترك قصير الأجل (سنة واحد في الغالب)، يوفر تعويضا تعاونيا عند حدوث نوع من الخسائر وهذا ما تعكسه برامج التكافل العام، حيث تكون مصممة لتلبية الاحتياجات لحماية الأشخاص و كيانات الشركات وهي تتعلق بالخسارة الجوهرية، أو الضرر الناتج عن خطر فجائي، أو كارثة تتعرض لها عقارات و موجودات و ممتلكات المشتركين حيث يتم تجميع اشتراكات التكافل المدفوعة في صندوق المخاطر للمشاركين حسب مبدأ الالتزام بالتبرع لتغطية عناصر مخاطر العمل المتأصلة في نشاطها التكافلي.

2.4.1.2.1. التأمين التكافلي الخاص:

وهي تلك المساعدات العائلية للمشاركين وذويهم في حالة المصائب المتعلقة بالموت أو العجز، وعادة يتطلب هذا النوع من التأمين التكافلي علاقة طويلة الأجل مع المشتركين، وهذا يلزم على المشترك بدفع دفعات منتظمة بحكم انه مشاركاً في برامج التأمين التكافلي، ويتضح لنا من خلال هذا النوع من التأمين التكافلي على انه يتم عادة تقسيم الاشتراكات المدفوعة إلى حسابين منفصلين، أولهما يعبر عن أموال استثمار المشتركين وهي أموال استثمارية مخصصة من اجل هدف تكوّن رأسمال، وثانيهما هي أموال مخاطر المشتركين وذلك بتخصيصها لتغطية المخاطر ضمن أنشطة التأمين التكافلي وتكون الاشتراكات وفق مبدأ الالتزام بالتبرع.

2.2.1. المبادئ الأساسية لتأمين التكافلي.

يستند التأمين التكافلي إلى مجموعة من المبادئ وأهمها:

1.2.2.1. الالتزام بالتبرع:

إن الالتزام بمبدأ التبرع في التأمين التكافلي يلزم به المشترك نفسه، فهو الملتمزم، أما مجموعة المشتركين فهم الملتمزم له، وهم المالكين لمحفظة التكافل، معينون بالوصف وبحكم أنهم مشتركين فيها

فانتفى عدم التعيين الذي يكون الوفاء معه مأمورا به ولا يفضى به عند الامتناع ، ويعتبر هذا الالتزام هو اشتراك في التكافل وهو غير معلق، اذ يعتبر منجز يقع أثره بمجرد الإقدام على الاشتراك، وتكون الصيغة صريحة وهي الكتابة التي لها حكم اللفظ [48] ص 14، ويكون الالتزام بالتبرع من خلال [49] ص 6:

- أن يقوم المشتركون بوضع الأقساط في صندوق التكافل على أساس التبرع بالتعاون على تفتيت الأخطار؛
- يتمتع الصندوق بالشخصية اعتبارية مستقلة و تدفع له الاشتراكات على أساس التملك وباستطاعته تملكها واستثمارها، وذلك يكون حسب اللوائح المنظمة لذلك؛
- يكون صندوق التبرع تحت إشراف شركة التكافل من حيث دفع التعويضات، وكذلك متابعة المطالبات تكون على أساس الوكالة باجر؛
- يستثمر قسط من أموال الصندوق في شركة إعادة التكافل مقابل أجره الوكالة بالاستثمار أو ربحا إن كانت مضاربة.

2.2.2.1. الفصل بين حسابي المشتركين والمساهمين [50] ص 4-5:

بحيث تتكون شركة التأمين الإسلامي من هئتين مستقلتين وهما هيئة المساهمين وهيئة المشتركين، وبالتالي لا بد من الفصل بينهما والعمل على تحديد ما يتحمله كل منهما في ظل مكونات الحساب لكلاهما وهي كالتالي:

* مكونات حساب المساهمين:

- رأس المال في قيمة الأسهم المدفوعة؛
- عائد الاستثمار المال المتبقي من رأس المال؛
- حصة الشركة من ربح أقساط المشتركين المستثمرة.

* ما يتحمله المساهمين:

- مصاريف استثمار الأموال وأي مصاريف أخرى؛
- رواتب الموظفون؛
- أجره المبنى ونحوه؛
- بدل الاحتياطات القانونية.

* مكونات حساب المشتركين:

ويسمى حساب حملة الوثائق، أو الصندوق أو محفظة هيئة المشتركين ويتكون من:

- أقساط التأمين؛
- حصة المشتركين من أرباح الأقساط.

* ما يتحمله المشتركون:

- ما يدفع من تعويضات للمتضررين؛
- مقاصة إعادة التأمين واحتياطي إعادة أخطار سارية؛
- المطالبات الموقوفة التي ستدفع للمتضررين؛
- أجره عمليات التأمين المدفوعة للشركة؛
- بدل الاحتياطات الفنية والقانونية.

3.2.2.1. توزيع الفائض التأميني [50] ص 11-12:

يعتبر الفائض التأميني ما تبقى من إشتراكات التأمين وعوائد استثماره بعد خصم التعويضات وإعادة التأمين وكذلك خصم الاحتياطات القانونية، وهو من حق المشتركين وهو لا يعتبر ربحاً، حيث يوزع هذا الفائض على المشتركين ويكون بعدة طرق وهي:

1.3.2.2.1. الطريقة الأولى:

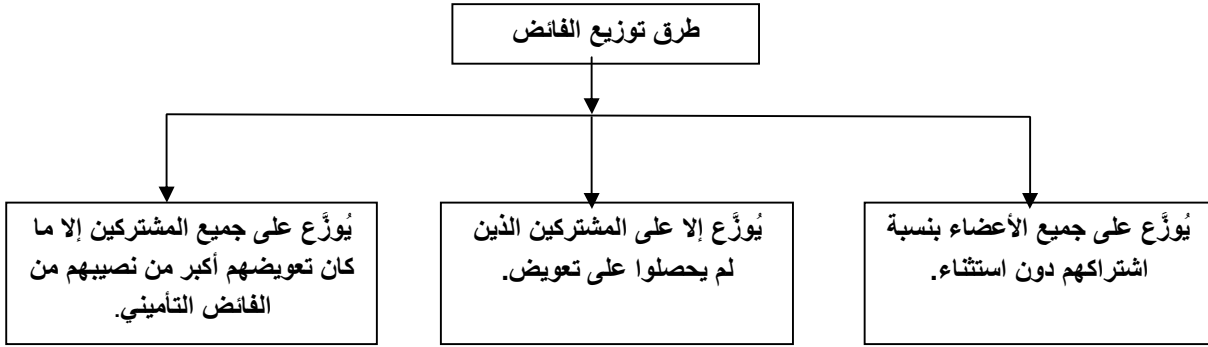
يتحصل جميع المشتركين على الفائض بعد توزيعه بنسبة اشتراكهم ولا يفرق بينهم من حيث حصول على تعويض أو لم يحصل على شيء من التعويض، وبحيث يكون كل مشترك متبرع للآخرين.

2.3.2.2.1. الطريقة الثانية:

في هذه الطريقة يتم توزيع الفائض فقط على الذين لم يحصلوا على تعويض في حادثة مهما كانت نسبة التعويض بحيث انه مبني على أن الاتفاق كان على أساس التبرع، ونال قبول المشتركين بعدم حصولهم على الفائض في حالة التعويض.

3.3.2.2.1. الطريقة الثالثة:

وفي هذه الطريقة يُنظر إلى نسبة التعويض ونسبة الفائض، بحيث يوزع الفائض على حملة الوثائق بعد حسم التعويضات المدفوعة لهم خلال الفترة المالية وذلك بتوزيع الفائض التأميني على المشاركين كل بنسبة اشتراكه بعد خصم التعويضات، فإن كان ما دفع له أكبر من نصيبه في الفائض التأميني ففي هذه الحالة لا يستحق شيئاً.



الشكل رقم (03): طرق توزيع الفائض التأميني.

4.2.2.1. تطبيق الأحكام الشرعية في الإشراف والرقابة [43] ص 11-12:

لابد أن يكون حقل التأمين التكافلي مجسداً لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية في تحقيق أهدافه من خلال ذوي الاختصاص الشرعي، فإعتماد شركات التأمين التكافلي الأحكام الشرعية في تعاملاتها وعدم التعارض معها يكون من خلال هيئة دائمة للفتوى والرقابة الشرعية في جميع عملياتها، وأن تتمتع قرارات هذه الهيئة بالإلزام، بحيث تتكون من عدد من رجال الفقه الإسلامي والقانون تختارهم الجمعية العمومية وهي تعمل على:

- التأكد من تطبيق الأحكام الشرعية من خلال المشاركة في وضع ومراجعة عمليات الشركة؛
- الإبداء بالرأي أثناء حضور اجتماعات الجمعية العمومية؛
- طلب المشاركة في حضور اجتماعات مجلس الإدارة من أجل الرغبة في طرح مواضيع للنقاش، بحيث يتقدم بهذا الطلب رئيس هيئة الرقابة الشرعية أو من يمثله.

5.2.2.1. مبدأ التعاون والتكافل:

باعتبار أن التأمين التكافلي فكرة ونظام يقومان على مبدأ التعاون والتضامن ومن خلالها تتحقق مقاصد الشريعة الإسلامية، بحيث أن مبدأ التعاون والتكافل يعتبر غاية مطلوبة في حد ذاتها فقد حددت الشريعة الإسلامية طرق تحقيق التعاون والتضامن من خلال إتباع الأحكام الشرعية كوسيلة لتحقيقها، فحددت الغايات والمقاصد وكذلك الوسائل المشروعة لتحقيقها.

بحيث نجد أن التأمين التكافلي هو تعاون بين عدد كبير من الناس معرضين جميعا لنفس الخطر حتى إذا تحقق الخطر في بعضهم تعاون الجميع على مواجهته بتضحية قليلة يبذله كل منهم في تحاشي الأضرار الناتجة عن تحقق الخطر، وبالتالي فان التأمين التكافلي يقوم على مبدأ التعاون والتضامن على تفتيت الأخطار وتوزيعها على جميع المستأمنين من خلال تعويض يدفع إلى المصاب من مال حصيلة الأقساط [48] ص 16-17.

3.2.1. إدارة المخاطر في التأمين التكافلي

من خلال هذا المطلب سوف نتعرف على الخطر وأشكاله، كذلك مفهوم إدارة الخطر والأساليب المستعملة في ذلك.

1.3.2.1. تعريف الخطر:

يعرف الخطر على انه "الخسارة المادية المحتملة في الثروة أو الدخل نتيجة لوقوع حادث معين" [29] ص 11، ويمكن اعتباره "عدم التأكد من وقوع خسارة معينة" [34] ص 14، وهناك عدة تعريفات للخطر وهي [51] ص 11:

- الخطر عبارة عن هدف متوقع الحدوث متضمنا النتائج لموقف معين؛
- الخطر هو احتمال ناتج عنه حدث يترتب عليه خسارة اقتصادية؛
- الخطر هو ما يباعد عن التنبؤ في تقدير وتقييم الحوادث؛
- الخطر هو فرص الخسارة؛
- الخطر هو مجموعة من الأحداث.

2.3.2.1. أشكال الخطر

يأخذ الخطر عدة أشكال وسنبينها كمايلي [51] ص 12:

1.2.3.2.1. الخطر المطلق والخطر النسبي:

يعتبر الخطر المطلق أي النهائي مثل احتراق مصنع نتج عنه خسارة أرباح، أو مثل أموال سرقت .. الخ، فيما تعتبر الخطر النسبي متمثلة في بعض الأعمال التجارية والظواهر الاقتصادية، مثل تصدير لسوق جديد، تقديم سلعة جديدة للسوق، تثبيت أسعار التجزئة.

2.2.3.2.1. الخطر الأساسي والخطر المحدد:

يكون الخطر الأساسي خارج إرادة الإنسان في تكوينه، كما أن له تبيعات كأخطار الطبيعة، زلازل، عواصف، براكين .. الخ، أما فيما يخص الخطر المحدد فهو متعلق بحدث فردي معين وتأثيره يكون محليا، سرقة ممتلكات، انفجار سحان كل هذه الأخطار تعتبر محددة ويمكن حصرها.

3.2.3.2.1. الخطر الملموس والخطر الأخلاقي:

تعتبر الأخطار المطلقة والنسبية والأساسية وكذلك المحددة أخطارا ملموسة قابلة للحصر، أما الأخطار الأخلاقية فهي تبنى على تصرفات الإنسان وسلوكه وعاداته فهي أشياء وحواس ليس من السهل التنبؤ بها دون ما معايير أو بواحد، مثلا أن يتسبب الإنسان في إفتعال حريق في بيته وإخفاء كافة الأدلة التي تدينه.

4.2.3.2.1. الخطر المضطرد والخطر الحاد:

يعتبر الخطر المضطرد والتكراري كحوادث السيارات ، أما الخطر الحاد فهو متمثل بحجم الخسارة الكبيرة، نتيجة مثلا ضخامة مصنع كيميائي شبَّ به حريق وتبعته انفجارات متلاحقة.

3.3.2.1. حالات الخطر الموجودة في التأمين التكافلي:

وهي تلك الأخطار التي تخص التأمين التكافلي دون غيره، وهي كالتالي [52] ص 625:-626

1.3.3.2.1. الحالة الأولى:

* العجز في صندوق المشتركين عند دفع تعويضات الخسائر.

إن عجز صندوق الاشتراكات في تغطية التعويضات يتمثل في خطر السيولة والملاءة المالية، ويتفقم الأمر سوءاً بحيث أن هذه الحالة ستؤدي إلى مخاطر أخرى ومن نوع آخر وهي مخاطر

السمعة التجارية والمنافسة السوقية، بالإضافة إلى أخطار التصفية إذا اعتبرنا أن شركات التأمين المسؤولة عن هذه الصناديق وهي ملزمة باستكمال عملية التغطية.

2.3.3.2.1. الحالة الثانية:

* الأخطار الناتجة عن الاختلافات الفقهية في أقساط التأمين المتبرع بها.

فهي لها علاقة بالحالة الأولى من المخاطر، فالتباينات في وصف الطبيعة أو العلاقة العقدية للتبرع الذي تنطبق على اشتراكات التأمين ستعكس على تحديد ملكية موجودات الصناديق، كذلك بالنسبة للمسؤولية عن الملاءة المالية لهذه الصناديق وهذا هو لب الضمان وتحمل تبعه الهلاك عند حدوث الخسائر ودفع التعويضات.

4.3.2.1. تعريف إدارة الأخطار:

"وهي الإدارة التي تعني بشكل نظامي ومستمر بإدراك وتحديد وتقديم وتقييم العوامل التي تهدد أصول وقدرات وأهداف المنظمة وسمعتها ومحاولة السيطرة عليها لتجنب الأزمات مستقبلاً للمنظمات" [37] ص 21، حيث تعتمد إدارة المخاطر على استخدام الأسلوب العلمي سواء كانت إجراءات أو قوانين أو تعليمات، وذلك إما للحد من معدل تكرار الخسائر أو تخفيف وطأة الخسارة أي شدة الخسارة في حالة حدوثها، أو تحقيق الهدفين معا بأقل تكلفة ممكنة [22] ص 48.

5.3.2.1. مراحل إدارة المخاطر

وتتم عملية إدارة المخاطر من خلال المراحل التالية [22] ص 56:

- تحديد الأهداف؛
- اكتشاف وتحديد الأخطار؛
- تقييم الأخطار وتصنيفها؛
- دراسة وتحليل السياسات والأساليب المختلفة لإدارة الأخطار؛
- اختيار السياسات أو الأسلوب المناسب لمواجهة الخطر؛
- تنفيذ القرار المختار؛
- مراجعة وتقييم برنامج إدارة الأخطار.

6.3.2.1. أساليب إدارة المخاطر في التأمين التكافلي

وهي عبارة عن مجموعة من الاقتراحات لعدة باحثين في مجال إدارة مخاطر التأمين التكافلي، وسوف نردها كالتالي:

1.6.3.2.1. الأسلوب الأول [52] ص 637-639.

إدارة مخاطر العجز عن دفع التعويضات في صندوق المشتركين وهي عبارة عن مجموعة من الاقتراحات **للغازمي سليمان بن دريع ***، يمكن إيجازها كالآتي:

- يسعى المساهمون إلى تقديم قروض حسنة من حسابهم، ويتم تسديده من صافي التأميني المتحقق في السنوات المقبلة؛
- العمل على الوفاء بالالتزامات نحو المؤمن لهم من خلال إعادة التأمين عند شركة تأمين أخرى؛
- زيادة السيولة المطلوبة من خلال عمليات التوريق؛
- الاستعانة بالاحتياطات الإلزامية والاختيارية لمواجهة العجز؛
- الوعد بالتبرع من المشتركين في حالة عجز الصندوق.

2.6.3.2.1. الأسلوب الثاني [52] ص 637-639.

إدارة المخاطر الناتجة عن الاختلافات الفقهية في أقساط التأمين وإدارة مخاطر محفظة التأمين التعاوني، وهي مجموعة من الاقتراحات لعدة باحثين وهي:

1.2.6.3.2.1. اقتراح ألسعاتي عبد الرحيم عبد الحميد *:

حول مسألة إدارة الغرر باعتباره نوعاً من الخطر الذي يمكن إدارته في شركات التأمين الإسلامي ويكون ذلك كمايلي:

- تجميع الخطر في مجمع وتوزيع أعبائه على المعرضين له؛
- الاستعانة بالطرق الإحصائية للتقليل من حجم الغرر وكذلك قياسه والتنبؤ به؛
- اللجوء إلى الصيغ التعاقدية الفقهية مثل عقد المشاركة في تحمل الغرر والتي تسمح بوجود الغرر في العقود بشروط مما يجعل الغرر غير فاحش ويسير ومعفوًا عنه.

* باحث في الاقتصاد الإسلامي.

2.2.6.3.2.1. اقتراح يونس صوالحي*:

- بمجرد التبرع يفقد المتبرع قسطه، وترجع الفوائض إلى الصندوق بوصفه شخصية معنوية، وتصرف في وجوه الخير وقت التصفية؛
- تطبيق مبدأ المساهمة المشروطة وتكون في شكلين: كأن يقوم المساهم في الصندوق بالمساهمة بقدر معين لإغراض التأمين ويشترط رد الفائض بحسب نسبة القسط إلى إجمالي الأقساط بعد خصم النفقات وأجرة الوكالة والاحتياطات اللازمة وهذه الحالة خاصة فقط بمن كانت مساهمته أكثر من تعويضاته، أما من كانت تعويضاته أكثر من مساهمته فلا يستفيد منها.

3.1. الفروق الجوهرية بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري

إن اعتماد التأمين التكافلي على الأسس الشرعية، يميزه عن غيره من أنواع التأمينات الأخرى، فنجاحه جعله ينافس التأمين التجاري، وهذا ما جعلنا نخصص مبحثاً كاملاً للمقارنة بين هذا الأخير والتأمين التكافلي، وستكون المقارنة من عدة جوانب، الشرعية، والتعاقدية وكذلك الجانب المحاسبي والفني.

1.3.1. الاختلافات من الناحية الشرعية

تتم المقارنة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري من الجوانب الشرعية ويكون ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (01): مقارنة بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي من الجوانب الشرعية [53]

ص 110-111.

| م | معيار المقارنة | التأمين التجاري | التأمين التكافلي |
|----|--------------------------|---|--|
| 01 | مصدر التشريع. | يستمد أحكامه من القوانين الوضعية. | يستمد أحكامه من مصادر الشريعة الإسلامية وما يتفق معها من نظم ولوائح. |
| 02 | الأساس الفقهي والقانوني. | المعاوضة الاتفاقية بين قسط التأمين ومبلغ التأمين كالتزامات متقابلة. | التبرع بقسط التأمين (الاشتراك) لهيئة المشتركين، والنص على ذلك في العقد فهو تبرع منظم يلحق به الإلزام ويصح فيه التعليق لقاعدة - يغتفر في التبرعات ما لا يغتفر في المعاوضات. |

* باحث في الاقتصاد الإسلامي.

| | | | |
|----|-----------------------|---|--|
| 03 | الغرر. | يوصف به العقد وهو كثير مؤثر في المعقود عليه أصالة في عقد التأمين القائم على المعاوضة المحضة. | الغرر لا يؤثر في عقود التبرعات فهو معتقر. |
| 04 | الفائدة الربوية. | جزء من حقيقته سواء في ذلك ربا النسئة أو ربا الفضل، كما يأتيه الربا من ناحية خضوعه لإحكام القانون التجاري وما ينص عليه من الفوائد وغرامات التأخير. | لا وجود فيه لسعر الفائدة الربوية لعدم بناء العقد على المعاوضة فيه ابتداء، ولا استثمار الأموال طبقاً لأحكام الشريعة انتهاء. |
| 05 | المخالفات الشرعية. | - الغرر ومضاعفاته من القمار والميسر عند البعض؛ - الربا ومضاعفاته عند البعض؛ - الشروط الفاسدة وبخاصة انه عقد إذعان في الأغلب. | - ينشأ التأمين التعاوني/التكافلي إعمالاً لمبادئ الشريعة، وتطبيقاً لأحكامها، وتحقيقاً لمقاصدها المجمع عليها. - واحتمال المخالفة الشرعية في التطبيق واردة تتحمل مسؤوليتها هيئة الرقابة الشرعية. |
| 06 | مناط الحكم الشرعي. | عقد التأمين ذاته وما يتضمنه من شروط وحقوق والتزامات وليس فقط التأمين كنظرية اجتماعية أخلاقية. | عقد التبرع بإحكامه الشرعية وما يشمل عليه من الهبة بشرط العوض (هبة الثواب). |
| 07 | الحكم الشرعي. | حرام باتفاق أكثر المجامع الفقهية والغالبية العظمى من الفقهاء. | حلال باتفاق المجامع الفقهية والغالبية العظمى من الفقهاء. |
| 08 | هيئة الرقابة الشرعية. | لا يشترط ولا يتطلب وجودها. | وجودها شرط أساسي لوضع الأسس الشرعية ومتابعة أداء شركة الإدارة والتزاماتها بما تم الإفتاء به. |

* استنتاجات من الجدول رقم (01):

نستنتج من خلال مقارنة الجوانب الشرعية لكل من التأمين التجاري والتأمين التكافلي مايلي:

يستمد التأمين التكافلي قوانينه وأحكامه من الشريعة الإسلامية، وهذا خلاف التأمين التجاري، والذي يكون مصدر أحكامه القوانين الوضعية؛

كذلك التأمين التكافلي يختلف إلى حد كبير مع التأمين التجاري من حيث الأسس الفقهية والقانونية حيث نجد أن عقد التأمين التجاري هو عقد معاوضة، أي بين قسط التأمين ومبلغ التأمين، في حين

نجد التأمين التكافلي يعتبر أقساط التأمين تبرعا لهيئة المشتركين، وهو تبرع منظم يلحق به الالتزام ويصح فيه التعليق استنادا لقاعدة يغتفر في التبرعات ما لا يغتفر في المعوضات؛

كذلك يعتبر عقد التأمين التجاري متضمن الغرر والذي يعرف على انه "ما يكون مستور العاقبة" [54] ص 11، حيث يوصف به ويؤثر أصالة في العقد القائم على المعاوضة المحضة، في حين أن عقود التأمين التكافلي لا تتأثر بالغرر " لان عقود التبرع يتساهل فيها فقهيًا بحسب ميزاتها وضوابطها فلا تؤثر فيها الجهالة الفاحشة والغرر، لأنها تقوم على الإحسان والبر وطلب الأجر والثواب" [55] ص 134؛

كذلك عقود التأمين التجاري لا تخلو من المحرمات الشرعية وفي مقدمتها الربا، سواء كان ربا النسبية أو ربا الفضل وهذا ما تنص عليه القوانين التجارية من فوائد وغرامات التأخير، في حين لا يوجد الفوائد في عقود التأمين التكافلي لأنه لا يعتبر من عقود المعاوضات وحتى استثمار أمواله تتم وفق الأحكام الشرعية، إن الربا والغرر هي سمات عقود التأمين التجاري وهي مخالفات شرعية لا تتوافق مع الأحكام الإسلامية، في حين يكون التأمين التكافلي يعمل وفق الأحكام الشرعية، ويتجنب كل شبهة شرعية؛

ولكي يقوم التأمين التكافلي على أحكام الشريعة الإسلامية لابد من وجود هيئة رقابية تتمتع بالاستقلالية والقوة الإلزامية لقراراتها، وهذا خلاف التأمين التجاري الذي لا يتطلب ولا يحتاج إلى هيئة رقابة شرعية؛

وفي الأخير نقول أن التأمين التكافلي يقوم في معاملته على أحكام الشريعة الإسلامية ، وهي نقطة الاختلاف الجوهرية مع التأمين التجاري الذي لا يخضع لها.

2.3.1. الاختلافات من الناحية التعاقدية.

نقارن التأمين التكافلي بالتأمين التجاري من الجانب التعاقدية وذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (02): مقارنة التأمين التكافلي بالتأمين التجاري من الجوانب التعاقدية [53]

ص 111-113.

| م | معيار المقارنة | التأمين التجاري | التأمين التكافلي |
|---|----------------|---|---|
| | | عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد مبلغا من | عقد تبرع بين مجموعة من الأشخاص للتعاون على تفتيت الأخطار المبينة في العقد |

| | | | |
|--|---|----|--------------------------|
| <p>والاشترار في تعويض الأضرار الفعلية التي تصيب احد المشتركين والناجمة عن وقوع الخطر المؤمن منه وذلك وفقا للقواعد التي ينص عليها نظام شركة التأمين والشروط التي تتضمنها وثائق التأمين وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.</p> <p>وعلى هذا الأساس يعرف التأمين الإسلامي بأنه نظام يقوم على التبرع المشاركين فيه بكل أو جزء من الاشتراكات المقدمة لدفع تعويضات الأضرار التي تقع لبعضهم واقتصار دور الشركة على إدارة أعمال التأمين واستثمار أموالها.</p> | <p>المال أو إيرادا مرتبا أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد، وذلك في نظير مقابل نقدي يؤديه المؤمن له للمؤمن.</p> <p>فهو عقد معاوضة مالية بحتة فردي احتمالي.</p> | 01 | المعنى. |
| <p>تحقيق التعاون بين مشتركى صندوق التكافل وليس تعظيم الربح وإنما تغطية التعويضات والمصاريف الإدارية.</p> | <p>التجارة بالتأمين والحصول على أعلى أرباح.</p> | 02 | الهدف من العقد. |
| <p>عقد تبرع يربط مصالح من طبيعة واحدة متوافقة وليست متعارضة وما يشتمل عليه هذا العقد من الهبة بشرط العوض.</p> | <p>عقد معاوضة مالية محضة فردي يربط بين مصالح ليست من طبيعة واحدة وتوصف بأنها متعارضة.</p> | 03 | طبيعة العقد. |
| <p>أعضاء الهيئة المشتركة يجتمع فيهم صفة المؤمنين والمؤمن لهم (بالوصف التقليدي) فكل عضو تجتمع فيه الصفتان ومصلاحتهم واحدة مشتركة.</p> | <p>المؤمن (الشركة) والمستأمن المؤمن له (العميل) طرفان متعاوضان مختلفان في المصلحة.</p> | 04 | الأطراف. |
| <p>نيتة التكفل والتعاون بينه وبين باقي المشتركين للتخفيف من دفع الضرر الذي يقع على احدهم.</p> | <p>نيتة المعاوضة والحصول على تغطية للمخاطر التي قد يتعرض لها.</p> | 05 | نية المشترك (المؤمن له). |
| <p>الأصل انه لا مجال فيه للشروط الفاسدة، فضلا عن دور هيئات الرقابة الشرعية في إبرام ومراجعة العقود طبقا لأحكام الشريعة الإسلامية.</p> | <p>الشروط الفاسدة فيه كثيرة:</p> <ul style="list-style-type: none"> - الاعتداد بالغلط ولو في صفة عارضة غير جوهرية؛ - الاعتداد بمجرد الكتمان؛ - بطلان العقد في حالة سوء النية لصالح المؤمن فقط مع احتفاظه بالأقساط؛ - من حق المؤمن زيادة القسط | 06 | شروط العقد. |

| | | | |
|--------------------------------------|---|---------------|----|
| | في حالة المخالفة بحسن نية من المؤمن له إذا انكشفت الحقيقة قبل تحقق الخطر وإلا كان للمؤمن طلب إبطال العقد. | | |
| قد يكون اقل أو أكثر من الضرر الحاصل: | يكون لجبر الضرر الحاصل، ويراعي في تقدير قيمة الأشياء المؤمن عليها القيمة السوقية لها قبيل وقوع الحادث أو الخطر المؤمن منه بالغة ما بلغت، ولا يأخذ فيه بقاعدة اقل القيمتين من مبلغ التأمين وقيمة الضرر، ولا بقاعدة النسبية للقائمة على تقاضي المؤمن له نسبة من مبلغ التأمين تعادل نسبة ما تحقق من الضرر إلى القيمة الحقيقية للشيء المؤمن عليه. | مبلغ التأمين. | 07 |
| يتبع في شأنها أحكام القانون الوضعي. | يصرف ما تبقى من أموال التأمين في وجوه الخير باعتبار أن أساسها عقد التبرع المنظم. | تصفية الشركة. | 08 |

* استنتاجات من الجدول رقم (02):

نستنتج من خلال مقارنة التأمين التكافلي مع التأمين التجاري من الجانب التعاقدى مايلي:

أن معنى التأمين لكلاهما مختلف، وذلك من حيث المفهوم نجد أن التأمين التجاري هو عقد معاوضة مال بمال، ويعني مبادلة مال المستأمن بمال المؤمن غير أن الذي يدفع له المؤمن المال قد يكون هو المستأمن وقد يكون المستفيد آخر يُعَيَّرُهُ المستأمن [56] ص 191، و بالتالي عقد التأمين التجاري هو عقد معاوضة مالية بحتة فردي احتمالي، في حين نجد عقد التأمين التكافلي في مفهومه هو عقد تبرع بين مجموعة من الأشخاص يتعرضون لنفس الخطر ويتم التعويض لأحدهم وقت تحقق الخطر بمشاركة الجميع على تفتيت هذا الخطر وتوزيعه بينهم وفق أحكام الشريعة الإسلامية؛

كذلك الاختلاف بينهما لا يقتصر فقط في المعنى وإما كذلك في الأهداف، فالتأمين التجاري يهدف إلى تحقيق الأرباح، في حين يهدف التأمين التكافلي إلى التعاون والتضامن بين أعضاء مشتركين صندوق التكافل فهو لا يهدف إلى تعظيم الربح وإنما إلى تغطية التعويضات والمصاريف الإدارية؛

بالإضافة إلى طبيعة العقد لكلاهما، فعقد التأمين التجاري ذات طبيعة معاوضة بحتة وكذلك توصف طبيعة المصالح التي تربط الأفراد المشتركين بأنها متعارضة، أما عقد التأمين التكافلي هو عقد تبرع ذات طبيعة غير متعارضة وهي واحدة بين المصالح، حيث أن أطراف عقد التأمين التجاري متعارضان مختلفان في المصلحة، وهذا عكس ما هو عليه عقود التأمين التكافلي إذ أنه تجمع بين صفتي المستأمن والمؤمن لكل عضو في هيئة المشتركين ومصالحهم واحدة، وهذا ما تعكسه النية في التعاقد حيث تكون معقودة على التعاون والتكافل بين المشتركين لتجنب الأضرار، في حين تكون النية مبنية على أساس التعويض وتغطية الأخطار في التأمين التجاري؛

لا تخلو عقود التأمين التجاري من الشروط الفاسدة كما هي موضحة في الجدول رقم (02)، وهو عكس ما هو موجود في عقود التأمين التكافلي والتي تكون خالية من هذه الشروط وذلك لأنها تخضع لرقابة الهيئة الشرعية والتي تحول دون ذلك، من جهة أخرى يعتبر مبلغ التأمين كذلك نقطة اختلاف بين النوعين، بحيث قد يكون أكبر أو أقل من الضرر الحاصل وهذا ما هو موجود في التأمين التجاري، في حين يكون خلاف ذلك في التأمين التكافلي؛

كذلك في حالة تصفية نجد أن شركة التأمين التجاري تخضع للأحكام الوضعية، أما التأمين التكافلي مختلف عن ذلك إذ يتم صرف ما تبقى من أموال التأمين في وجوه الخير باعتبار أساسها التبرع؛

وفي الأخير ومن خلال المقارنة بين العناصر السالفة نستنتج أن التأمين التكافلي يختلف إلى حد بعيد مع التأمين التجاري من الناحية التعاقدية.

3.3.1. الاختلافات من الناحية الفنية والحاسبية

سوف نبين الاختلافات بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري من خلال المقارنة من النواحي الفنية والمحاسبية وذلك كمايلي:

جدول رقم (03): مقارنة التأمين التجاري بالتأمين التكافلي من الجوانب الفنية والمحاسبية [53]

ص 117-113.

| م | معيار المقارنة | التأمين التجاري | التأمين التكافلي |
|----|---------------------------------------|--|--|
| 01 | الخطر المؤمن منه. | يراعي في هذا التأمين معطيات قانون الاحتمالات، وقانون الأعداد الكبيرة والكثرة، ومن ثم تحقيق مصلحة شركة التأمين أولاً وأخيراً إذ تعمل شركات التأمين وفق مبدأ تعظيم الربح. ويمكن التأمين على أي خطر تتحقق فيه شروط الخطر كما وصحتها في هذا البحث. | يراعي في هذا التأمين أساساً تفتيت الأخطار والتعاون في تحمل الأضرار الناجمة عنها والمترتبة عليها لأي عضو في هيئة المشتركين في التأمين ومن ثم تحقيق مصلحة أعضائه المشتركين فيه أولاً. ويجب أن يكون الخطر مُجازاً شرعاً فلا يمكن التأمين على شحنات الخمر أو السجائر ومستودعاتها على سبيل المثال. |
| 02 | وثيقة التأمين. | شركة التأمين طرف أصيل في العقد ويتبع الوثيقة لحساب حملة الأسهم. | ينص فيها صراحة على أن شركة الإدارة تعد مدير للصندوق ووكيلاً عن المؤمنين ومضارباً في أموالهم وأن الفائض التأميني ملك حملة الوثائق. |
| 03 | ملكية الأقساط / الاشتراكات. | أقساط التأمين مملوكة لشركة التأمين أي المؤمن وحده. وتستغل بما يعود بالنفع عليه وحده. | اشتراكات التأمين مملوكة لهيئة المشتركين في التأمين التعاوني التكافلي في مجموعهم. تستغل بما يعود بالخير على جميع المشتركين. |
| 04 | حساب القسط / الاشتراك. | حساب القسط يدخل فيه ربح شركة التأمين وسعر الفائدة كأساس في الحساب. | لا يعتبر الربح هو المقصد والهدف الأساسي ولا وجود لسعر الفائدة في حساب الاشتراك. |
| 05 | استثمار الأموال وإدارة أعمال التأمين. | تقوم به شركة التأمين لحسابها الخاص باعتبار أن الأموال مملوكة لها ولا تراعي فيه أحكام الحلال والحرام. ولا تمنح أي من المؤمن لهم الحق في المشاركة في الإدارة. | يقوم المساهمون بالاستثمار على أساس المضاربة الشرعية مقابل نسبة معلومة من الربح ويجب أن يتم استثمار الأموال طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وشركة المساهمين وكيلة في إدارة أعمال التأمين والوكالة قد تكون باجر أو بدون اجر ويجب أن يشترك بعض أعضاء صندوق التكافل في إدارة النشاط التأميني بالانتخاب من بين جميع المشتركين في صندوق التكافل. |
| | | تمسك الشركة حساباً واحداً لأموالها | تمسك الشركة حسابين منفصلين: |

| | | | |
|--|--|---|-----------|
| <p>إحداهما لأموال التأمين (هيئة المشتركين) وعوائدها، والأخر لأموال المساهمين.</p> <p>الفائض التأميني حق خالص لحساب هيئة المشتركين (حملة الوثائق) ويتم التصرف فيه وفق مصلحتهم في الشركة وأسس التوزيع المنصوص عليها في نظمها.</p> | <p>جميعاً.</p> | <p>الحسابات.</p> | <p>06</p> |
| <p>يتحملها مجموع المشتركين من أموالهم المتبرع بها لصندوق التكافل.</p> | <p>تتحملها الشركة بناء على العقد.</p> | <p>من يتحمل التعويضات.</p> | <p>07</p> |
| <p>لا يمكن من الناحية الشرعية حساب فوائد ربوية على تأخير الأقساط ولكن يمكن علاجها بأحد الطرق التالية:</p> <p>ينص في العقد على أن التعويضات ستدفع على أقساط وبنفس معدلات التأخير.</p> <p>ينص في العقد على تقليل نسبة الفائض الموزع لمن يتأخر في السداد أو يماطل فيه.</p> | <p>يمكن حساب فوائد ربوية على تأخير السداد.</p> | <p>التأخر في سداد الأقساط.</p> | <p>08</p> |
| <p>الفائض التأميني: تبع لا قصد والقاعدة يغتفر في الشيء ضمناً ما لا يغتفر قصداً، ويستمد حكمه من حكم أصله وهو الاشتراكات وهي متبرع بها كلها أو بعضها، ومن ثم إذا حصل فائض تأميني يستفيد منه المشتركون في التأمين طبقاً لأسس التوزيع المنصوص عليها في نظام الشركة، بعد حجز جزء كاحتياطي يكون ملكاً للمشاركين في صندوق التكافل وحجز جزء لشركة الإدارة كوكيل أو مضارب ويكون حقاً للمساهمين.</p> | <p>الربح: مقصود أساسي وتنفرد به شركة التأمين. يتحمله المؤمن لهم كعنصر من عناصر القسط. ويوزع الفائض التأميني (صافي الدخل) على المساهمين فقط باعتباره حقاً خالصاً لهم لأنهم يمتلكون الأقساط ويدفعون التعويضات.</p> | <p>الربح / الفائض التأميني.</p> | <p>09</p> |
| <p>يتحمله المشاركون في صندوق التكافل وقد يحصلوا على قرض حسن من رأس المال ويسدد فور ورود أقساط جديدة.</p> | <p>يتحمل حملة الأسهم أنفسهم كجزء من التزامهم تجاه حملة الوثائق.</p> | <p>العجز التأميني.</p> | <p>10</p> |
| <p>لا يجوز الاقتراض بفائدة ولكن يمكن إيجاد آلية لتمويل احتياجات المشتركين بنظام المرابحة وبضمان وثائقهم.</p> | <p>يتم الاقتراض بفائدة بضمان الوثائق.</p> | <p>الاقتراض بضمان وثائق تأمين الحماية والادخار.</p> | <p>11</p> |
| <p>هناك احتياج لإعادة التأمين والأولى إبرام اتفاقيات إعادة مع شركات إعادة الإسلامية</p> | <p>تنطبق عليه شروط وقواعد التأمين المباشر وليس له أي ضوابط شرعية.</p> | <p>إعادة التأمين.</p> | <p></p> |

| | | |
|---|---|---------------------|
| وشركات التأمين الإسلامية. وللضرورة يمكن التعامل مع شركات غير إسلامية بضوابط شرعية . | | 12 |
| يجب أن يكون الموظف مؤهلاً علمياً وفنياً على أعلى مستوى في صناعة التأمين ثم مؤهل تأهيل مناسب وكاف من الناحية الشرعية حتى يكون على دراية بممارسة العمل وفق الضوابط الشرعية. | يجب أن يكون الموظف مؤهلاً تأهيلاً فنياً فقط ولا يشترط فيه أي معرفة بالأمور الشرعية والمخالفات التي تمارسها الشركة. | 13 الموارد البشرية. |

* استنتاجات من الجدول رقم (03):

نستنتج من عملية المقارنة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري من الجوانب الفنية والمحاسبية مايلي:

من حيث جهة الخطر المؤمن منه بيّنت لنا المقارنة أوجه التباين بينهما وذلك أن التأمين التكافلي يعمل على تفتيت الأخطار وتوزيع الأضرار الناجمة عنها على الأعضاء المشتركين، فهو يهدف إلى خدمة مصالح أعضائه، في حين نجد أن التأمين التجاري يعمل وفق معطيات قوانين الاحتمالات، وقانون الأعداد الكبيرة (يُمكننا قانون الأعداد الكبيرة من تحديد ناتج حادثة ما بدون القيام بإعادة التجربة عدة مرات وذلك بسبب المنطق والمعطيات المتعلقة بتلك الحادثة [57]، فهو يسعى إلى تحقيق مصلحة الشركة أولاً وذلك من خلال تعظيم الربح؛

كذلك تعتبر وثيقة التأمين طرف أصيل في عقد التأمين التجاري ويتبع هذه الوثيقة لحساب حملة الأسهم، إلا أنه في التأمين التكافلي ينص صراحة على أن شركة الإدارة تعد مديراً للصندوق ووكيلاً عن المؤمنين وعلى استثمار أموالهم ويعتبر الفائض التأميني ملك لحملة الوثائق؛

تستغل شركة التأمين التجاري ما يعود من استثمار أقساط التأمين بحيث تعتبر ملك للشركة وحدها وهذا يخالف ما هو معمول به في التأمين التكافلي إذ أنها تكون ملك لهيئة المشتركين حيث يُستغل بما يعود على الجميع بالخير، كذلك نجد الاختلاف في اعتماد أسعار الفائدة من طرف التأمين التجاري وهي تدخل ضمن إرباح الشركة، حتى في استثمار أقساط التأمين فهي لا تراعي الأحكام الشرعية وهذا عكس التأمين التكافلي الذي يسعى إلى الاستثمار وفق الأحكام الشرعية واعتماد أساليب شرعية

في ذلك كالمضاربة مثلاً ، تعتبر شركة التأمين التكافلي وكيلًا في ذلك مقابل اجر محدد أو جزء من ربح المضاربة؛

تعمل شركات التأمين التكافلي على الفصل بين حساب المساهمين وحساب المشتركين، وهذا يختلف على ما هو معمول به في شركات التأمين التجاري الذي يعتمد على حساب واحد، كما هو موضح في الجدول رقم (03)؛

وكذلك يختلف الفائض التأميني عن الربح الموجود في شركات التأمين التجاري، وكذلك بالنسبة للعجز التأميني والذي هو عبء يتحمله حملة الأسهم أنفسهم وهذا بالنسبة لتأمين التجاري، في حين أن العجز التأميني يتحمله المشتركون في صندوق التكافل وقد يكون بعد حصولهم على قرض حسن من رأس المال يسدد بعد دخول أقساط جديدة؛

تسعى كل من شركات التأمين التجارية وكذلك شركات التأمين التكافلية إلى إعادة التأمين في شركات تأمين أخرى إلا أن الاختلاف يكمن أساساً في الاحتكام إلى الأحكام الشرعية؛

كذلك يكمن الاختلاف في التأهيل البشري فلكل من التأمينين يحتاج إلى تأهيل علمي وفني إلا أن التأمين التكافلي يتميز عن التأمين التجاري في أن العنصر البشري لا بد أن يكون كذلك مؤهلاً فقهياً؛

وفي الأخير نستنتج أن عملية المقارنة بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي بيّنت لنا أن هناك اختلافات كبيرة بينهما كذلك في الجوانب الفئّية والمحاسبية.

خلاصة الفصل:

تعتبر فكرة التأمين قديمة النشأة حيث عرفتها المجتمعات قديما، وتطورت وأصبحت تمارس في شكل عقود، فبرغم من اختلاف الباحثين حول بداية نشأة التأمين إلا أن هناك اتفاق وإجماع على أن التأمين البحري هو الأول ظهورا، إن التأمين صاحب حاجة الإنسان إلى الأمان وذلك في ظل علاقته مع الآخر وعلاقته مع الطبيعة، فتطور مع تطور هذه العلاقات فجعلت منه ميدان مستقلا بذاته له قواعده وأسسها وحتى تقنياته، فدواعي الحاجة إليه جعلت له أنواع مختلفة وذلك من اجل تلبية مختلف الحاجات الإنسانية سواء تعلق بالإنسان بذاته أو بالماديات حوله، ويعتبر التأمين التكافلي من احد أنواعه إلا انه يتميز عنها بتطبيقه الأحكام الإسلامية فهو لا يهدف إلى تحقيق الربح ولا إلى المصالح الخاصة بل إلى مصلحة الجماعة بحيث انه يقوم على مبدأ التعاون والتكافل بين مجموعة من الأشخاص وذلك بتفئيت المخاطر التي قد يتعرض لها بعضهم، بتوزيعه على الجميع من خلال تبرعهم بإقساط التأمين، وبذلك يصبح الكل من اجل الفرد والفرد من اجل الكل.

إن التأمين التكافلي يهدف إلى زرع روح التعاون والتكافل بين المجتمع لذلك نجده يتوافق مع مقاصد الشريعة الإسلامية ، بحيث أن هناك نصوص قرآنية وأحاديث نبوية تحث على ذلك، وهذا يعتبر من أسباب انتشاره وتوسعه إذ أصبح ينافس التأمين التقليدي، كذلك المبادئ التي يقوم عليه تجعله محل اهتمام وتطوير مستمر، فالالتزام بالتبرع، والفصل بين حسابي المساهمين والمشاركين، وكذلك توزيع الفائض التأميني، وتطبيق الأحكام الإسلامية، والتكافل والتعاون، كلها مبادئ التي يقوم عليها التأمين التكافلي، لذلك نجد أن الاختلافات بينه وبين التأمين التجاري لا يتوقف فقط على الجوانب الشرعية بل حتى التعاقدية وكذلك الفنية والحاسبية.

الفصل 2

التنظيم العملي لصناعة التأمين التكافلي

من اجل النهوض بصناعة التأمين التكافلي لابد من توفر مجموعة من المتطلبات والتي وضحتها التجارب السابقة في هذه الصناعة، فالتنظيم العملي يحتاج في بدايته إلى توفر الشروط الأساسية والضرورية والتي تتمثل في شرط الرقابة الشرعية وشرط إعادة التكافل وشرط الثقافة التأمينية، وكذلك لابد من الإلمام بالجوانب الفنية لهذه الصناعة المالية انطلاقاً من المراحل إنشاء شركة التكافل وظهورها على أرض الواقع، والعمل على تحديد العلاقات المالية بين الأطراف الفاعلة في هذه الصناعة، وتبيان الآليات والتي من خلالها يتم تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور، ومن اجل الاستفادة من هذا كله لابد من الرجوع إلى التجارب السابقة والتي أثبتت نجاحها في هذه الصناعة.

1.2. الشروط الضرورية لصناعة التأمين التكافلي

لا يمكن لصناعة التأمين التكافلي أن تقوم دون توفير الشروط الضرورية لها، فشروط هذه الصناعة كثيرة ومتعددة فهي كغيرها من الاستثمارات تحتاج إلى مناخ مناسب لقيامه وتوسعه ونجاحه، إلا انه أردنا في هذا المبحث التركيز على الشروط الضرورية والأساسية لصناعة التأمين التكافلي والتي يتميز بها عن غيره، وهي الرقابة الشرعية، وإعادة التكافل، بالإضافة إلى شرط الثقافة التأمينية، والتي سوف نتعرف عليها من خلال الآتي:

1.1.2. شرط الرقابة الشرعية

يعتبر شرط الرقابة الشرعية من أهم شروط صناعة التأمين التكافلي ومن خلاله تكون كل العمليات التي تقوم بها شركة التكافل خاضعة للإحكام الشرعية، وسنرى ذلك من خلال النقاط التالية:

1.1.1.2. مفهوم الرقابة الشرعية:

ومن خلال هذا العنصر سوف نتعرف بداية على مفهوم الرقابة، ثم بعد ذلك نُعرِّف الرقابة الشرعية ويكون ذلك كالآتي:

1.1.1.1.2. تعريف الرقابة:

وهي عملية " الإشراف والمراجعة من جانب سلطة أعلى للتعرف على سير العمل داخل المشروع، والتأكد من أن الموارد تستخدم وفقاً لما هو مخصص لها، كما أنها عملية متابعة دائمة ومستمرة تقوم بها الجهة الرقابية للتأكد من أن ما يجري عليه العمل داخل الوحدة الخدمية أو الاقتصادية يتم وفقاً للخطط والسياسات الموضوعة" [58] ص 3.

2.1.1.1.2. تعريف الرقابة الشرعية:

وهي " حق شرعي يُحوَّل للهيئة الشرعية سلطة معينة تمارسها بنفسها وعن طريق أجهزتها المعاونة بهدف تحقيق أهداف المؤسسة المالية وفقاً لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية " [59] ص 5، فهي عملية إشراف ومراقبة من طرف هيئة مخول لها قانوناً ذلك على كل أعمال المؤسسة المالية (شركة التأمين التكافلي) وإخضاعها إلى أحكام الشريعة الإسلامية.

2.1.1.2. مكونات هيئة الرقابة الشرعية:

تتكون هيئة الرقابة الشرعية من جهازين أساسيين وهما [60] ص 7:

1.2.1.1.2. هيئة الفتوى:

وتتكون هذه الهيئة على الأقل من ثلاثة علماء مختصين بالمعاملات المالية ويتمتعون بالأهلية للفتوى في هذا المجال، وذلك من أجل تحقيق فتوى صادرة عن اجتهاد جماعي، لأنه إذا كان عدد المفتيين اقل من ثلاث فإنه في حالة اختلافهما لا مرجح لأحدهما، وحتى في حالة ترجيح لقول أحدهما بحكم رئاسته فإنه تصبح الفتوى ناتجة عن اجتهاد فردي وليس جماعي.

2.2.1.1.2. جهاز الرقابة الداخلية:

وهو عبارة عن جهاز يتكون من مراقبين شرعيين لهم دراية بالضوابط الشرعية، وقد يكونوا محاسبين أو قانونيين أو غيرهم، ويعتبر جهاز الرقابة الداخلية ضروري من أجل الحفاظ على أعمال

المالية من المخالفات الشرعية، والعمل على متابعة تنفيذ القرارات الناتجة عن هيئة الإفتاء على الوجه الصحيح، حيث نجد أن الفتوى بدون رقابة ستبقى رهينة اجتهاد الموظف الذي قد يقوم بتنفيذها بشكل خاطئ أو قد يخرق بعض مضامينها بدون قصد منه.

3.1.1.2. صفات أعضاء هيئة الرقابة الشرعية:

وهي الصفات التي يجب توفرها في أعضاء هيئة الرقابة الشرعية، وسنعرفها من خلال مايلي [60] ص 21-23:

1.3.1.1.2. الصفات الأساسية:

وهي تلك الصفات التي يجب توفرها في أي منصب شرعي، بحيث يكون صاحبها من أهل التكليف وهي الإسلام والعقل و البلوغ.

2.3.1.1.2. الصفات السلوكية:

وهي الصفات المتعلقة بالشخص في ذاته بان يكون عادلا ومستقيما في الدين والصدق والأمانة والتحلي بالمروءة، وأن يفعل كل ما يجمله ويزينه ويتعد عن كل ما يدينسه ويشينه.

3.3.1.1.2. الصفات العلمية:

وهي الصفات المتعلقة بالجانب التكويني والتأهيلي لمنصب الرقابة ومنصب الإفتاء وتكون هذه الصفات مطلوبة في عضو الهيئة أكثر من تلك المطلوبة في المراقب، لان الإفتاء يعتمد في المقام الأول على التحصيل العلمي بخلاف الرقابة.

4.3.1.1.2. الصفات العملية:

وهي الصفات المتعلقة بالجانب العملي الناتجة عن كسب الخبرات والتي تؤهله للمنصب المرغوب، وهي مجموعة المعارف المكتسبة عبر الزمن نتيجة التجربة والممارسة مما تكسب صاحبها دراية بواقع الوظيفة وهي معرفة ميدانية بحت.

4.1.1.2. مراحل الرقابة الشرعية على مؤسسات التأمين التكافلي:

تمر الرقابة الشرعية بثلاثة مراحل أساسية وهي كالآتي [59] ص 11-12:

1.4.1.1.2. مرحلة ما قبل التنفيذ:

وتتمثل في النقاط التالية:

- مراقبة النظام الأساسي للمؤسسة وتقويم كل ما يتعارض مع الأحكام الشرعية؛
- دراسة وصياغة نماذج العقود بما يتوافق مع الأحكام الشرعية؛
- النظر في المستجدات وإصدار الفتاوى فيها؛
- البحث على وسائل الاستثمار المشروعة للاستفادة منها في المؤسسة.

2.4.1.1.2. مرحلة التنفيذ:

وتتمثل في النقاط التالية:

- السهر على تنفيذ عمليات المؤسسة ونشاطاتها، والنظر في مدى توافقها مع الأحكام الشرعية وتطابق ذلك مع ما أصدرته هيئة الإفتاء والعمل على تصحيح الأخطاء التي تقع في هذه المرحلة؛
- التحقق من الشكاوي المتعلقة بتطبيق الأحكام الشرعية؛
- إبداء المشورة الشرعية للعاملين في المؤسسة فيما يتعلق بعمليات التنفيذ.

3.4.1.1.2. مرحلة ما بعد التنفيذ:

وتتمثل في النقاط التالية:

- مراجعة عمليات المؤسسة وتدقيقها من الناحية الشرعية بعد الانتهاء من تنفيذها ويكون ذلك بإتباع أسلوب العينة العشوائية وكذلك التدقيق الشامل لجميع معاملات المؤسسة،
- النظر في شرعية تنفيذ العمليات في المؤسسة؛
- اخذ بعين الاعتبار الملاحظات التي يبديها المتعاملون مع المؤسسة من الناحية الشرعية؛
- رفع التوصيات المتعلقة بالعمل الشرعي إلى الجهات المختصة وهذا بعد إبداء الملاحظات فيها.

5.1.1.2. وظيفة الرقابة الشرعية على مؤسسات التأمين التكافلي:

وهي تلك الوظائف التي تقوم بها هيئة الرقابة الشرعية على مؤسسات التأمين التكافلي وسنوردها

كالآتي [59] ص 14:

- الإجابة على الاستفسارات الشرعية المطروحة من قبل العاملين، والإفتاء في تعاملاتهم؛
- النظر في النظام الأساسي للمؤسسة ومدى موافقته مع الأحكام الشرعية؛
- إخضاع عمليات المؤسسة للمراجعة والتدقيق في كل مرحلة من مراحلها؛
- العمل على توعية و تثقيف العاملين في المؤسسة وفق الأحكام الشرعية؛
- نشر الحس الديني لدى العاملين في المؤسسة؛
- إقامة الندوات والمؤتمرات ذات الصلة بعمل المؤسسة؛
- نشر أعمال الرقابة الشرعية؛
- المشاركة في حل النزاعات التي تنشأ بين المؤسسة والمتعاملين معها؛
- محاولة إيجاد البدائل الشرعية للمعاملات المحرمة شرعاً؛
- إعداد التقارير التي تبين مدى التزام المؤسسة بإحكام الشريعة في معاملاتها.

2.1.2. شرط إعادة التكافل

تعتبر عملية إعادة التكافل شرط أساسي لقيام صناعة التأمين التكافلي وهي لا تختلف كثيراً مع إعادة التأمين التقليدي ومن خلال هذا المطلب سنرى أهمية هذا الشرط في هذه الصناعة وذلك كمايلي:

1.2.1.2. مفهوم إعادة التكافل:

من أجل إعطاء تعريف لهذا المفهوم لابد أولاً من تعريفه على الوجه التقليدي من أجل تسهيل مفهومه بصورة التكافلي ويكون ذلك كمايلي:

1.1.2.1.2. تعريف إعادة التأمين في الشركات التجارية:

يمكن تعريف إعادة التأمين على أنها " عملية مقاسمة للمسؤولية عن الخطر المؤمن منه ونتائجه، بين شركة التأمين التي توصف بالشركة المسندة وبين شركة متخصصة هي شركة إعادة التأمين والتي توصف بمعيد التأمين، وتتم هذه العملية بموجب عقد تلتزم الشركة المسندة بموجبه بان تأخذ على عاتقها مسؤولية تغطية جزء من قيمة تأمين الخطر، وتسند الجزء الباقي من هذه القيمة إلى معيد التأمين لكي يتولى المسؤولية عن تغطيته، مقابل جزء يتناظر معه قسط التأمين وتعرف عملية المقاسمة هذه بعملية الإسناد " [61] ص 21، ونعني بذلك أن إعادة التأمين هي عملية تقوم بها شركة التأمين التي أبرمت الوثائق مع المؤمن لهم بتحويل بعض المخاطر التي التزمت بها بموجب

عقود التأمين إلى هيئات تأمين أخرى مقابل حصول هذه الهيئات على جانب من أقساط التأمين عن هذه المخاطر وتحملها بجانب من المصاريف والعمولات الناتجة عن إبرام هذه الوثائق [62] ص 91.

2.1.2.1.2. تعريف إعادة التكافل:

وهي عبارة عن " اتفاق شركات تأمين نيابة عن صناديق التأمين التي تديرها قد تتعرض لإخطار معينة على توافي جزء من الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار وذلك بدفع حصة من اشتراكات التأمين المدفوعة من المستأمنين على أساس الالتزام بالتبرع ويتكون من ذلك صندوق إعادة تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية وله ذمة مالية مستقلة (صندوق) يتم منه التغطية عن الجزء المؤمن عليه من الأضرار التي تلحق شركة التأمين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها " [41] ص 564، فان إعادة التكافل تقريبا تعادل إعادة التأمين ولقد تم الموافقة على مبادئ إعادة التكافل من طرف المجمع الفقهي الإسلامي سنة 1985 [63] ص 529.

2.2.1.2. طرق إعادة التكافل:

وهي طريقتين أساسيتين من خلالهما تتم عملية إعادة التكافل وسنورد ههما كالآتي [41] ص 564:

1.2.2.1.2. إعادة التكافل الانتقائية:

ومن خلالها يتم عرض الخطر المراد إعادة تأمينه من طرف شركة التأمين على معيد التأمين بصورة منفردة مرفقا بتلخيص لكل المعلومات المرتبطة به من اجل تمكين المعيد من الحكم عليه بالقبول أو عدمه، ومنه تصبح ملزمة بما قبلته.

2.2.2.1.2. إعادة التكافل الشامل:

تلتزم بموجبها شركة إعادة التأمين بقبول جميع الأخطار التي تقع في نطاق الاتفاقية المبرمة بينهما وبين شركة التأمين.

3.2.1.2. صور طلب إعادة التكافل:

إن طلب إعادة التكافل يتم بثلاثة صور أساسية وهي [41] ص 564-565:

1.3.2.1.2. إعادة التكافل بالمحاصة:

تتم عملية إعادة التكافل من طرف شركة التأمين على أساس نسبة مئوية من جميع الوثائق التي تصدرها كالنصف أو الربع مثلا، سواء كانت في حدود طاقتها التأمينية أو أعلى من ذلك.

2.3.2.1.2. إعادة التكافل فيما يجاوز القدرة:

ومن خلالها تحتفظ شركة التأمين بتأمين جميع الوثائق التي تستطيع تحمل مخاطرها دون مشقة وتعيد تأمين الوثائق التي لا تستطيع تحمل مخاطرها.

3.3.2.1.2. إعادة التكافل فيما يجاوز حدا معيناً من الخسارة:

وفيه تتحمل شركة إعادة التكافل عن شركة التأمين ما يفوق حدا معيناً من الخسائر، وينتشر استعمال هذه الصورة في التأمينات ذات المبالغ الكبيرة.

4.2.1.2. إعادة التكافل لدى شركات تجارية:

بإمكان شركات التأمين التكافلي إعادة التكافل لدى شركات تجارية تقليدية وذلك باعتماد مجموعة من الضوابط الشرعية وقد عملت عدة هيئات على إجازة هذه العملية بضوابط شرعية وسنرى ذلك من خلال الآتي:

1.4. لقد أجازت هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي السوداني إعادة التكافل لدى شركات تجارية ولا يكون ذلك إلا بمجموعة من الضوابط الشرعية والتي سوف نتعرف عليها من خلال النقاط التالية [64] ص 52:

- التقليل من الدفع لشركات إعادة التأمين إلى الحد الأدنى بقدر الحاجة، اعتماداً على قاعدة الحاجة تقدر بقدرها، وتقدير هذه الحاجة ونسبة الخسارة التي تتحملها شركة إعادة التأمين، موكول إلى الخبراء في البنك؛
- عدم قبض شركة التكافل عمولة أرباح، وأي عمولة أخرى من شركة إعادة التأمين؛
- عدم احتفاظ شركة التأمين التكافلي بأي احتياطات عن الأخطار السارية، كما جرت العادة في التأمين التجاري، لأن حفظها يترتب عليه دفع فائدة ربوية لشركة إعادة التأمين؛

- تجنب شركة التكافل التدخل في طرق استثمار شركة إعادة التأمين لأقساط إعادة التأمين المدفوعة لها، وعدم المطالبة بنصيب في عائد استثماراتها وعدم المسؤولية عن الخسارة التي تتعرض لها؛
- أن يكون الاتفاق مع شركة إعادة التأمين قصير المدة بقدر الحاجة إليه، وان يرجع البنك إلى الهيئة إذا أراد تجديد الاتفاق؛
- العمل على إنشاء شركة إعادة التكافل تغني عن التعامل مع الشركات التجارية.

2.4. كذلك تم وضع مجموعة من الضوابط لعملية إعادة التكافل لدى شركات التأمين التجارية وهذا من طرف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية وهي [41] ص 565:

- لا بد من البداية أن تقوم شركات التأمين الإسلامي بإعادة التكافل لدى شركات إسلامية وبأكبر قدر ممكن؛
- أن تعمل شركات التأمين التكافلي الإسلامي على تجنب الاحتفاظ بأي احتياطات نقدية عن الأخطار السارية تعود ملكيتها لشركات إعادة التأمين التقليدية وهذا من اجل تفادي دفع فوائد ربوية، إلا انه يمكن أن يتم اتفاق بين شركات التأمين الإسلامي وشركات إعادة التأمين التقليدي بان تحتفظ شركات التأمين الإسلامي بجزء معين من الأقساط المستحقة لشركات إعادة التأمين التقليدي باستثمارها على أساس عقود المضاربة او عقود الوكالة، بحيث تكون شركات التأمين الإسلامي مضاربا أو وكيلًا مع شركات التأمين التجاري صاحبة المال، وتقاسم الربح حسب الاتفاق، ونصيب معيد التأمين من الأرباح تضاف إلى حسابه في الشركة الإسلامية، وحصّة شركات التأمين الإسلامي تضاف إلى حساب المساهمين على أساس أن المستثمر يتمتع بشخصية مستقلة عن حساب التأمين؛
- الضرورة والحاجة هي التي تحدد مدة الاتفاق بين شركات التأمين التكافلي وإعادة التأمين التقليدي؛
- لا بد من موافقة هيئة الرقابة الشرعية على عملية إعادة التكافل لدى الشركات التقليدية؛
- تقوم شركات التأمين التكافلي بإعادة التأمين بأقل قدر ممكن وذلك تحت إشراف هيئة الرقابة الشرعية.

3.1.2. شرط المعرفة التأمينية:

لا يمكن بأي حال من الأحوال الاستغناء في صناعة التأمين التكافلي عن المعرفة التأمينية سواء

تعلق بالتأهيل والتأطير البشري للمعاملين في شركات التأمين التكافلي أو بالثقافة التأمينية لدى المجتمع المحلي، وسنرى ذلك من خلال الآتي:

1.3.1.2. التأهيل البشري في قطاع التكافل:

تعتبر المعرفة التأمينية لدى العاملين في قطاع التأمين التكافلي من أسباب نجاح هذه الشركات واستمرارها، وسنرى ذلك من خلال مايلي:

1.1.3.1.2. مفهوم التأهيل البشري:

ويمكن تعريفها على أنها " عملية تنمية مستمرة ومحصلة مجموعة من الجهود والأنشطة والخبرات التعليمية المخططة التي تتناول الموارد البشرية قبل التحاقها بالعمل وبعده وتغطي جميع المستويات العاملين من فنيين وإداريين وقادة تركيزاً على المعرفة والمهارات والسلوك والقيم التي ترغب الشركة في نقلها للعاملين بها " [53] ص 163.

2.1.3.1.2. مصادر كوادر شركات التكافل:

ويمكن تقسيمها إلى مصدريين وهما [53] ص 165-166:

1.2.1.3.1.2. مصادر داخلية:

بإمكان العاملين داخل الشركة بان ينالوا فرصتهم بتقلد الوظائف الشاغرة، إما الترقية أو نقلهم من وظائف أخرى، وهي تعتبر طريقة مفيدة للشركة لأنها تعلم الكفاءات لديها ولها اثر ايجابي على أداء العاملين وتشجيعهم من اجل مردود أفضل، إلا أن من عيوبها إضاعة الفرص عن كفاءات جديدة بإمكانها تجديد وتطوير أساليب العمل.

2.2.1.3.1.2. مصادر خارجية:

وهي عديدة وكثيرة ويمكن اختصارها في النقاط التالية:

- الطلبات الشخصية: حيث يتقدم طالبي العمل بالسيرة الذاتية إلى الشركة وانتظار استدعائهم للعمل في حالة توفر الوظائف المناسبة والمتوافقة مع الإمكانيات الموجودة في سيرة طالب العمل؛

- الإعلان في الصحف والمجلات المتخصصة وعلى مواقع شبكة المعلومات الدولية: وذلك من خلال معلومات محددة عن الوظيفة الشاغرة والمتطلبات التي يجب توفرها في المتقدم، وهذه تعتبر من أفضل الوسائل؛
- وكالات التوظيف: وهي غالبا ما يلجأ إليها لاستقطاب شاغلي المناصب العليا والقياديين لارتفاع التكلفة التي تطلبها هذه الوكالات، ومع هذا فان اللجوء لهذه الوكالات له فائدة عظيمة، حيث تقوم الوكالة بعملية الفرز والمقابلات واستبعاد من لا يصلح وعرض المميز فقط على الشركة؛
- الكليات والمعاهد العليا المتخصصة: باعتبارها مصدرا جيدا لمد الشركة بالموظفين المؤهلين لذلك.

3.1.3.1.2. إعداد برامج التدريب البشري:

ويقصد بالتدريب ذلك " الجهد المنظم والمخطط له لتزويد الموارد البشرية في المنظمة بمعارف معينة، وتحسين وتطوير مهاراتها وقدراتها، وتغيير سلوكها واتجاهاتها بشكل ايجابي بناء مما قد ينعكس على تحسين الأداء في المنظمة " [65]، إن التدريب ليس عملية منفصلة بذاتها، فهي جزء من عملية إدارة الموارد البشرية بأي شركة تأمين تكافلي بداية بتحديد مطالب التأهيل في شاغل أي وظيفة ثم التهيئة المبدئية والتعريف بالشركة وفلسفتها ونظام عملها وما يميزها عن الشركات التقليدية ثم يبرز دور التدريب مرة أخرى كأداة لتعديل السلوك الوظيفي وإكسابه مهارات تفيد في تحسين أدائه في الوظيفة الحالية أو إعداده للترقية أو النقل إلى وظيفة أخرى [53] ص 168.

بعد استكمال الاحتياجات التدريبية، تأتي عملية إعداد البرامج التدريبية بما يتناسب مع طبيعة عمل شركات التأمين التكافلي فالبرغم من عدم وجود برامج تدريبية متكاملة عن صناعة التأمين فنيا وشرعيا، إلا أن شركات التكافل تعنى بشمولية التدريب وليس الجانب الفني المهني لصناعة التأمين، إن التدريب على أمور الشرعية يجب أن يكون تاما وكاملا، بحيث أن الأحكام الشرعية لا تتجزأ فإما أن تستوفي فيكون التصرف مشروعاً أو تفقد أو تنقص فيكون غير مشروعاً [53] ص 169.

إن شحن العاملين في قطاع التكافل بثقافة التكافل امرأ في غاية الأهمية، فكيف يشارك في تطبيق التكافل من لا يفقهه، وكيف له من يحمل رسالة لا يفهمها، حيث نجد أن أهمية تحصين العاملين في صناعة التكافل بهذه الثقافة تظهر من خلال [66] :

- ضمان تطبيق هؤلاء العاملين للتكافل بصيغته الصحيحة؛

- نقل هذه الثقافة إلى المشتركين والعملاء على حد سواء؛
- رفق السوق المحلي والإقليمي والعالمي بالموارد البشرية المؤهلة لسد الحاجة المتنامية لهذه الصناعة.

2.3.1.2. الثقافة التأمينية لدى المجتمع المحلي:

إن نجاح صناعة التأمين التكافلي مبني على الثقافة التأمينية بين شرائح المجتمع باعتبار أن المنتجات التأمينية تسوق لهذه الفئات، حيث نجد في الواقع أن معظم المشتركين في صناديق التكافل لم يشتركوا لقناعتهم بالفكرة والمبدأ بقدر قناعتهم بالجودة والسعر وحسن المعاملة حتى لدى أرقى طبقات المجتمع العلمية والثقافية [66]، حيث أن " الإدراك الكامل للأخطار المحيطة بحياة الإنسان وممتلكاته والاقتناع بضرورة مواجهة هذه الأخطار، والفهم بان التأمين هو انسب وسيلة لذلك يجب أن يتحمل تكلفة قليلة عاجلة بدلا من مواجهة خطر لا يعرف حدوده أو مداه واقتناعه بان يتم من خلال نظام تعاوني يفيد الفرد والمجتمع " [43] ص 4 هي الثقافة التي يحتاجها المجتمع للاستفادة من هذا الميدان، فان هذه الثقافة من الأسباب الرئيسية لنجاح صناعة التأمين التكافلي فلا يمكن تصور نجاح لهذه الصناعة الإسلامية في بيئة لا تتمتع بثقافة تأمينية، فكما انتشرت هذه الثقافة بين أوساط المجتمع كلما زادت أهمية الاشتراك في التأمين التكافلي.

2.2. الجوانب الفنية في صناعة التأمين التكافلي

إن الجانب الفني في صناعة التأمين التكافلي يبدأ من مراحل إنشاء شركات التكافل وهي البداية الحقيقية لصناعة التأمين التكافلي، و بعد ذلك يتم التطرق إلى العلاقات المالية في هذه الشركات، ثم تبيان الآليات المختلفة والتي من خلالها يتم تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور، إن الإطار الفني يقدم لنا ميكانيزمات عمل شركات التكافل، وسنرى ذلك من خلال الأتي:

1.2.2. مراحل إنشاء شركات التأمين التكافل

إن صناعة التأمين التكافلي تبدأ بإنشاء شركات التكافل، والتي كغيرها من الشركات تمر بمراحل أساسية من اجل الظهور على ارض الواقع، وفي هذا المطلب سوف نرى مراحل إنشاء شركات التكافل وذلك كالآتي:

1.1.2.2. مرحلة التسجيل [67] ص 9-10:

تُعرَفُ صناعة التأمين التكافلي في صورة هيئة سواء مؤسسة أو صندوق أو جمعية، وهي تسعى إلى تقديم خدمات تأمينية، وأياً كان هذه الهيئة فإنه يجب عليها أن تكون مسجلة وفق الإجراءات والقوانين المحددة بواسطة الدولة التي تنشط على إقليمها، وبطبيعة الحال إن عملية تسجيل الشركة (إن الشركة تعتبر الصورة الغالبة في هيئة التأمين التكافلي) لدى السلطات المنظمة لصناعة التأمين التكافلي في الدولة التي تتخذها الشركة مقراً لها، تتمثل في مسجل شركات التأمين وهيئة الرقابة على التأمين، حيث نجد أن الأشخاص أو الجهة التي ترغب في تسجيل الشركة يطلب منها الإيفاء بالعديد من الشروط وهي كالآتي:

- طلب التسجيل؛
- النظام الأساسي وعقد التأسيس؛
- دراسة جدوى اقتصادية؛
- تحديد رأس المال المصرح به والذي ينبغي ألا يقل عن المبلغ الذي تحدده السلطات المنظمة لصناعة التأمين بالدولة؛
- تحديد رأس المال المدفوع مقدماً؛
- تحديد عدد الأسهم لرأس المال وقيمة السهم الواحد؛
- حصر أسماء المؤسسين وتوضيح حصصهم من الأسهم؛
- شهادة خلو طرف من الضرائب، إن كانت مطلوبة وفقاً لقانون تنظيم صناعة التأمين بالدولة المعنية؛
- شهادة خلو طرف من ديوان الزكاة، إن كانت مطلوبة وفقاً لقانون تنظيم صناعة التأمين بالدولة المعنية؛
- تحديد مقر الشركة وعنوانها؛
- تحديد أسماء رئيس وأعضاء مجلس الإدارة، والمدير العام ورئيس وأعضاء هيئة الرقابة الشرعية؛
- أتعاب المستشار القانوني أو الجهة التي تتولى إجراءات مرحلة التسجيل؛
- أي مستند أو إجراء آخر تطلبه السلطات المنظمة لصناعة التأمين.

2.1.2.2. مرحلة التأسيس [67] ص 10-12:

بعد إتمام مرحلة التسجيل بنجاح والحصول على موافقة الجهات المعنية بصناعة التأمين التكافلي تأتي مرحلة التأسيس وهي تسبق بداية النشاط الذي يدر على الشركة الإيراد والممثل في أقساط التأمين وعوائد الاستثمار، إن هذه المرحلة تتطلب التزامات مالية كبيرة لا يمكن تجاوزها ومن أجل مزاوله النشاط المطلوب الإيفاء بهذه الالتزامات المالية وتضم قسمين وهي:

- تشمل الالتزامات والمصروفات التي يدفعها رأس المال واستردادها مستقبلا من محفظة التأمين التكافلي وتسمى بمصروفات التأسيس؛
- المصروفات التي تتحملها أقساط التأمين في حالة تحققها وهي عبارة عن التزامات كحصة حملة الوثائق.

3.1.2.2. مرحلة النشاط [67] ص 13:

تعتبر مرحلة التسجيل والحصول الموافقة من طرف الهيئات المختصة وكذا تخطي مرحلة التأسيس بنجاح هي إعداد للدخول في مرحلة النشاط التأميني وفق المبادئ الخاصة بممارسة التأمين التكافلي، حيث إن أقساط التأمين أي محفظة التأمين تتحمل جميع الالتزامات المالية الناشئة عن ممارسة الشركة لنشاط التأمين التكافلي المستحقة لكافة الجهات مهما كانت الصيغة التي تعمل وفقا لها الشركة ونعني بذلك الصيغة التي تحدد العلاقات بين حملة الأسهم وحملة عقود التأمين، وبالتالي تحديد المنفعة المالية للطرفين باستخدام الصيغ الشرعية المتاحة كصيغة المضاربة والوكالة وغيرها.

2.2.2. العلاقات المالية في صناعة التأمين التكافلي

وهي تلك العلاقات المالية التي نجدها بين الأطراف الفاعلة في صناعة التأمين التكافلي، وسنبين ذلك من خلال الأتي:

1.2.2.2. العلاقة بين المساهمين وهيئة المساهمين [68] ص 7:

تنشأ أول علاقة أساسية في شركات التأمين التكافلي بين أفراد المساهمين في تأسيس وتملك أسهم شركة التأمين التكافلي، وذلك من خلال الترخيص الرسمي الممنوح للشركاء، ويعبر عنهم باسم هيئة المساهمين أي حملة الأسهم، فالمؤسسون أو الملاك هم عبارة عن مجموعة أشخاص طبيعيين (أفراد) أو معنويين (مؤسسات) تنعقد إرادتهم على تأسيس شركة ربحية تهدف إلى ممارسة أنشطة التأمين

التكافلي ومتعلقاته، بحيث يتم تحديد رأس مال الشركة مجزأً على حصص واسهم بعدد الشركاء وتسعى الشركة إلى تحقيق مايلي:

- تأسيس وتشغيل صندوق التأمين التكافلي بجميع محافظه ومنتجاته وكوادره ومستلزماته الفنية فضلا عن تلقي الاشتراكات التكافلية لصالح الصندوق؛
- العمل على تشغيل وتنمية مجموع أموال المشتركين في الصندوق التكافلي في ظل الأحكام الشرعية؛
- استثمار رأس مال المؤسسين من اجل تنميته في مختلف المجالات التي تتوافق مع الأحكام الشرعية؛
- إن هدف المؤسسين من الشركة التكافلية هو تحقيق الربح وذلك بممارسة مجموعة من الأنشطة والأعمال الربحية والتي يتوقع من خلالها تحصيل عوائد مناسبة لصالح الأعضاء حملة الأسهم في هيئة المساهمين.

2.2.2.2. العلاقة بين هيئة المساهمين وهيئة المشتركين:

إن العلاقة المالية بين هيئة المساهمين وهيئة المشتركين هي علاقة مركبة بين الربحية التجارية من جهة والتكافلية التعاونية من جهة أخرى [68] ص 8، فتظهر لنا هذه العلاقة من خلال مجموعة من الأعمال والخدمات التالية [44] ص 43-46:

1.2.2.2.2. خدمة تقديم القرض الحسن لصالح الصندوق التكافلي:

لا يمكن تصور صناعة التأمين التكافلي بدون سيولة مالية كافية عند تأسيسها من اجل تغطية مخاطر التعويضات بدرجة ملاءة مناسبة خلال مراحل التأسيس الأولى، حيث نجد أن الأصل في شركات التأمين التجاري أن المساهمين يتحملون تبعية مخاطر السيولة من رأسمال مباشرة خاصة في مرحلة التأسيس، أما في شركات التأمين التكافلي فقد طور خبراء وفقهاء التأمين الإسلامي صيغة من خلالها يقوم الملاك (هيئة المساهمين) بإقراض الصندوق التكافلي لصالح هيئة المشتركين، وهذا من اجل تغطية مصروفات التأسيس والتشغيل، ولتعويض الأضرار المتحققة أثناء مرحلة بناء الملاءة المالية الذاتية للصندوق، ويعرف هذا باسم المخدة التأمينية في عالم صناعة التأمين، إن الواقع العملي لشركات التأمين التكافلي يلزمها بان تسترد هيئة المساهمين قرضها الحسن الذي منحتة للصندوق التكافلي خلال فترات ومراحل يتناقض فيها باتجاه التسوية، وذلك بحسب النمو المتصاعد في الموجودات المالية لدى الصندوق، وغالبا ما تستغرق فترة السداد عدة سنوات تخضع لمجموعة

اعتبارات فنية ومالية لدى الشركة، وبالتالي فإن القرض الحسن هو التزام حقيقي يلتزمه المساهمين لصالح المشتركين، حتى أصبح ذلك عرفاً واقعيًا وقانوناً مستقراً.

2.2.2.2.2. خدمة إدارة العمليات التأمينية بالصندوق التكافلي لصالح المشتركين

(حملة الوثائق):

تلتزم هيئة المساهمين اتجاه الصندوق التكافلي للمشاركين بمجموعة من المهام والأعمال والاختصاصات من خلال قيامها بتولي إدارة جميع العمليات التأمينية المتعلقة بصندوق التأمين التكافلي لصالح المشتركين، حيث يشمل تصميم أنواع المحافظ والمنتجات التأمينية التكافلية، وإصدار الوثائق وتسويقها بناء على دراسات السوق اللازمة لتحديد إستراتيجية العمل والحصة السوقية المطلوب الاستحواذ عليها، واستيفاء الاشتراكات التكافلية، ومتابعة قضايا الشركة وتحصيل الاسترداد، وكذا إدارة ما يتعلق بهيكل إدارة المخاطر وتصميم الاحتياطات والمخصصات، وإدارة عمليات إعادة التكافل، فضلاً عن شؤون التعيينات والموارد البشرية المالية والرقابية الأخرى ذات الصلة بضبط وترشيد عمليات التكافل.

3.2.2.2.2. خدمات إدارة العمليات الاستثمارية بالصندوق التكافلي لصالح المشتركين

(حملة الوثائق):

تتولى هيئة المساهمين إدارة جميع العمليات الاستثمارية لصالح صندوق التكافل، فتعمل على تنمية أموال المشتركين نيابة عنهم، فهي تقوم بدور الإدارة التنفيذية لعمليات الاستثمار اشتمالاً على تحديد سياسات وخطط الاستثمار، ونوعيته ومجالاته، كذلك البحث على أفضل الفرص لذلك ويكون ذلك في ظل الحدود المعتمدة للأسقف المرجحة المسموح باستثمارها والآجال الاستثمارية المطلوبة ضمن خطة الاستثمار الطويلة والمتوسطة والقصيرة، وبطبيعة الحال فإن الاستثمار بشركات التأمين التكافلي يجب أن يتم على وجه لا يخل بالأهداف المسطرة للصندوق التكافلي وان يكون وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، بحيث لا يخالطه شيء من المخالفات الشرعية كالربا وغيره من المحرمات.

3.2.2.2.2. العلاقة بين المشتركين وهيئة المشتركين:

وهي العلاقة بين المشتركين مع الشخصية المعنوية لصندوق التأمين التكافلي وتعتبر من أبرز العلاقات المالية التي تقوم عليها نظام التأمين التكافلي، باعتبار أن أركان العقد وطرفيه الرئيسيين هما المشترك وجهة التأمين المتمثلة في صندوق التكافلي لهيئة المشتركين، وصورة هذه العلاقة المالية أن

يقوم المشترك بدفع اشتراك التأمين التكافلي بصفته مشتركاً في الهدف التكافلي مع مجموعة المشتركين، والذي من أجله انشأ الصندوق التكافلي، وان هذه الاشتراكات التكافلية إنما تقدم بهدف التعاون والتآزر والمشاركة في ترميم الأضرار الواقعة على أحد المشتركين، فالعلاقة هنا مشاركة تكافلية تعاونية غير ربحية، وحكمها عقد التبرع الملزم في الفقه الإسلامي، إن الاشتراك التكافلي منفصل عن ذمة العميل وملكيته بمجرد دفعه واستلامه من قبل الصندوق التكافلي باعتبار أن له شخصية معنوية مالية مستقلة، وبالتالي لا يحق للمشارك المطالبة به بحكم أنه انتقل من ذمته إلى ذمة الصندوق التكافلي، ولمصلحة مجموعة المشتركين، إذ لو أجاز فنياً ونظامياً استرجاع الاشتراك التكافلي لما انتظمت أحوال الشركة، ولما أمكن التحويل على حساباتها المؤسسية في مواجهة الأخطار المتوقعة [68] ص 9.

3.2.2. آليات تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور

يتم تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور باعتماد الأساليب الشرعية في ذلك، وهناك ثلاثة نماذج وهي المضاربة والوكالة والوقف [69] ص 4، وهناك كذلك نموذج آخر هجين بين الوكالة والمضاربة وهو مستعملاً بكثرة في الشرق الأوسط [70] ص 29، وسنرى هذا من خلال الأتي:

1.3.2.2. آلية المضاربة:

وهي من الأساليب الأكثر استخداماً في تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور ومن خلال مايلي سوف نتعرف أكثر على هذه الآلية ومدى الاعتماد عليها في صناعة التأمين التكافلي:

1.1.3.2.2. تعريف المضاربة:

وهي " عقد على الشركة في الربح بنسب يتفق عليها مسبقاً، بين صاحب المال الذي يقدم المال وبين المضارب الذي يقدم العمل، أما إذا لم يتحقق الربح وحصلت خسارة فلا شيء للمضارب ويقع على عاتق صاحب المال وحده عبء تحمل الخسارة " [71] ص 108، ويمكن تعريفها على أنها " اتفاق بين طرفين يبذل أحدهما فيه ماله ويبذل الآخر جهده ونشاطه في الاتجار بهذا المال، على أن يكون ربح ذلك بينهما على حسب ما يشترطان، من النصف أو الثلث أو الربع الخ، وإذا لم ترباح الشركة لم يكن لصاحب المال غير رأس ماله، وضاع على المضارب كده وجهده، لأن الشركة بينهما في الربح " [72] ص 18.

2.1.3.2.2. شروط المضاربة:

وهي مجموعة من الضوابط التي يجب توفرها من اجل أن تكون عملية المضاربة صحيحة، وهي [71] ص 109-108:

1.2.1.3.2.2. شروط رأس المال:

وتتمثل في:

- أن يكون رأس المال في شكل نقود حقيقية؛
- أن يكون رأس المال معلوما القدر والصفة والربح عند التعاقد؛
- أن لا يكون رأس المال ديناً على المضارب؛
- أن يتسلم المضارب رأس المال بالمناولة أو التمكين دون إبقائه في يد المالك.

2.2.1.3.2.2. شروط الربح:

وتتمثل في:

- أن يكون نصيب كل طرف معلوما مسبقاً؛
- أن تكون الخسارة تخص فقط صاحب المال؛
- في حالة تحقيق الخسارة فالمضارب يخسر جهده، فهو لا يأخذ شيئاً.

3.2.1.3.2.2. شروط العمل:

وتتمثل في:

- تعتبر التجارة والصناعة وكذلك الزراعة وغيرها هي أعمال المضارب؛
- لا بد من التوافق بين الأعمال وطبيعة المصارف الإسلامية؛
- يجب أن يتمتع المضارب بالحرية في الأعمال التي يقوم بها دون تدخل صاحب المال؛
- إن السفر والتنقل بأموال المضاربة لا تكون إلا بموافقة صاحب المال.

3.1.3.2.2. أنواع المضاربة:

تنقسم المضاربة إلي نوعين وهما [71] ص 46:

1.3.1.3.2.2. المضاربة المقيدة:

وهي تقييد يد المضارب بشروط يفرضها رب المال، حيث لا يملك المضارب حرية التصرف في المال دون الالتزام بالشروط الموضوعية من قبل صاحب المال.

2.3.1.3.2.2. المضاربة المطلقة:

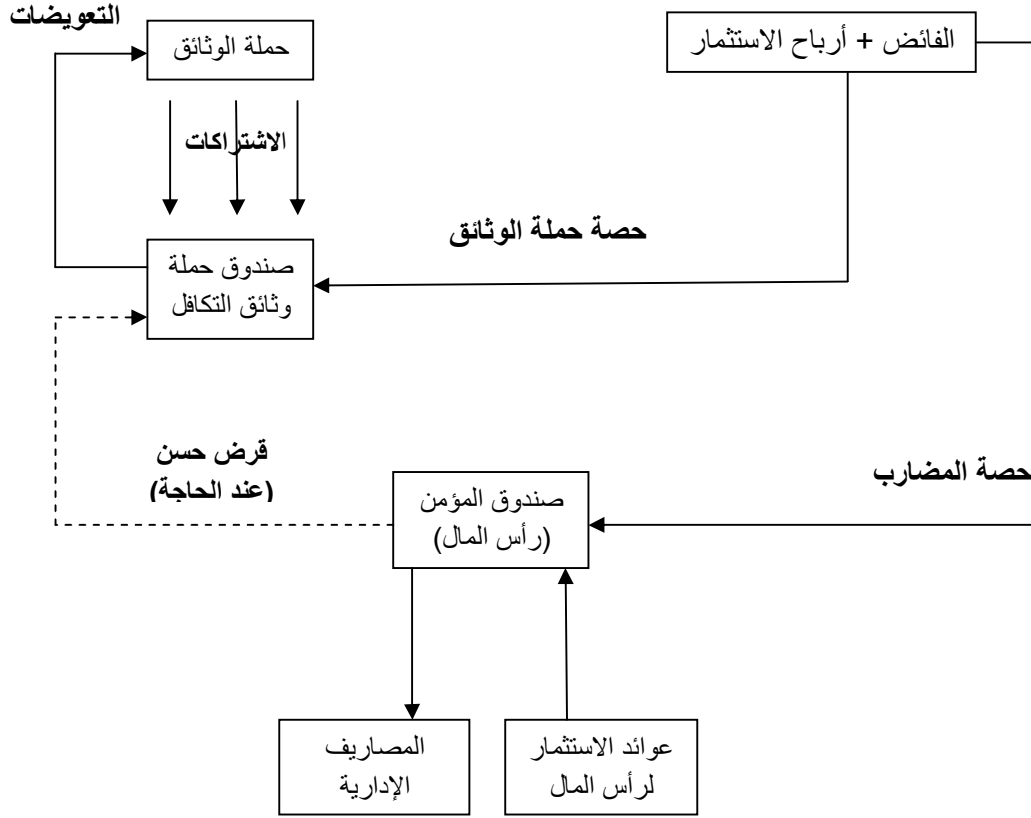
وهي أن يقوم صاحب المال بدفع المال دون تعيين العمل والزمان والمكان، وبالتالي يكون المضارب طليقا من شروط رب المال.

4.1.3.2.2. نموذج التأمين وفق المضاربة [53] ص 104-105:

يعتبر أعضاء هيئة المشتركين جميعا أصحاب المال يدخلون في شركة مضاربة مع شركة إدارة التأمين التكافلي باعتبارها مضاربا وذلك كمايلي:

- إن الهدف من عقد المضاربة هو التكافل بين المشتركين على الحوادث التي تتحقق لهم أو عند وفاة احد المشتركين وهي كما في مضاربة الاستثمار والادخار والتكافل؛
- يتبرع المشترك بالقسط لحساب التكافل وهذا عن طيب خاطر ورضا نفس، من اجل سداد التعويضات على أن يرد للمشاركين في نهاية السنة المالية ما تبقى من حساب التكافل؛
- جميع المصاريف الفعلية اللازمة لإدارة المضاربة واستثمارها تتحملها أموال المضاربة؛
- إن إدارة واستثمار أصول المضاربة ينفرد بها المضارب وما يعود من أرباحها في أوعية منفصلة بعيدة عن الأصول وعن المطالب الدائنة؛
- يستثمر المضارب مبالغ الاشتراكات والأرباح المحققة خلال كل ربع سنة ويكون استحقاقه على أساس خمس 20% الربح للمضارب وأربعة أخماس 80% الربح يرد إلى أصول هيئة المشتركين ؛
- يوقع الراغبين في المضاربة على طلب الاشتراك بحيث يُقر فيه بعلمه وموافقته على كل شروط المضاربة.

ويمكن توضيح أكثر لنموذج التأمين وفق المضاربة من خلال الشكل التالي:



الشكل رقم (04): نموذج التأمين التكافلي وفق آلية المضاربة [73].

2.3.2.2. آلية الوكالة:

وهي كذلك تعتبر أسلوب معتمد في تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور وسنرى ذلك من خلال الآتي:

1.2.3.2.2. تعريف الوكالة:

الوكالة في الشرع هي إقامة الغير مقام نفسه في التصرف، أو استنابة الإنسان غيره في تصرف جائز معلوم يقبل الإنابة [46] ص 35، فهو عقد من خلاله يعين من ينوب عن ادارة الشؤون بالتصرف نيابة عن صاحبها وتكون الوكالة محددة او عامة [74] ص 24.

2.2.3.2.2. أركان الوكالة:

وتتمثل في الآتي [46] ص 35-36:

1.2.2.3.2.2. الموكل:

حيث يقع تفويض التصرف إلى غيره ويشترط في الموكل مايلي:

- أن يكون مالكا للتصرف الذي يوكل فيه حين التوكيل؛
- أن يكون كامل الأهلية وبلوغ سن الرشد، بحيث تلزمه أحكام هذا التصرف.

2.2.2.3.2.2. الوكيل:

وهو يتصرف لغيره مباشرة بمقتضى عقد الوكالة ويشترط في الوكيل مايلي:

- أن لا يكون التوكيل مبهم بحيث يشترط التعيين؛
- أن يكون ممن يصح منه التصرف الموكل فيه لنفسه؛
- أن يكون عاقلا أي يعرف العقد وشروط البيع والشراء.

3.2.2.3.2.2. صفة التوكيل:

وهي التعبير عن رضى طرفي التعاقد بالوكالة وتتضمن الصيغة الإيجاب والقبول، والأصل في الوكالة التنجيز الذي من خلاله تترتب فيه الآثار في الحال، وإمكانية أن تصبح الوكالة معلقة أو مضافة للمستقبل أو مرتبطة ببعض الشروط.

4.2.2.3.2.2. الموكل فيه (المحل):

وهو محل التوكيل سواء كان بيعا أو شراء أو إجارة، ويشترط أن يكون الموكل فيه معلوما سواء في التصرف أو وصف الشيء المرغوب في بيعه أو شرائه.

3.2.3.2.2. أنواع الوكالة:

وهي عدة أنواع وسنتطرق إليها كالاتي [53] ص 107:

- وكالة خاصة و وكالة عامة؛
- وكالة مقيدة و وكالة مطلقة؛
- وكالة بأجر و وكالة بدون أجر.

4.2.3.2.2. نموذج التأمين وفق آلية الوكالة [46] ص 37-38:

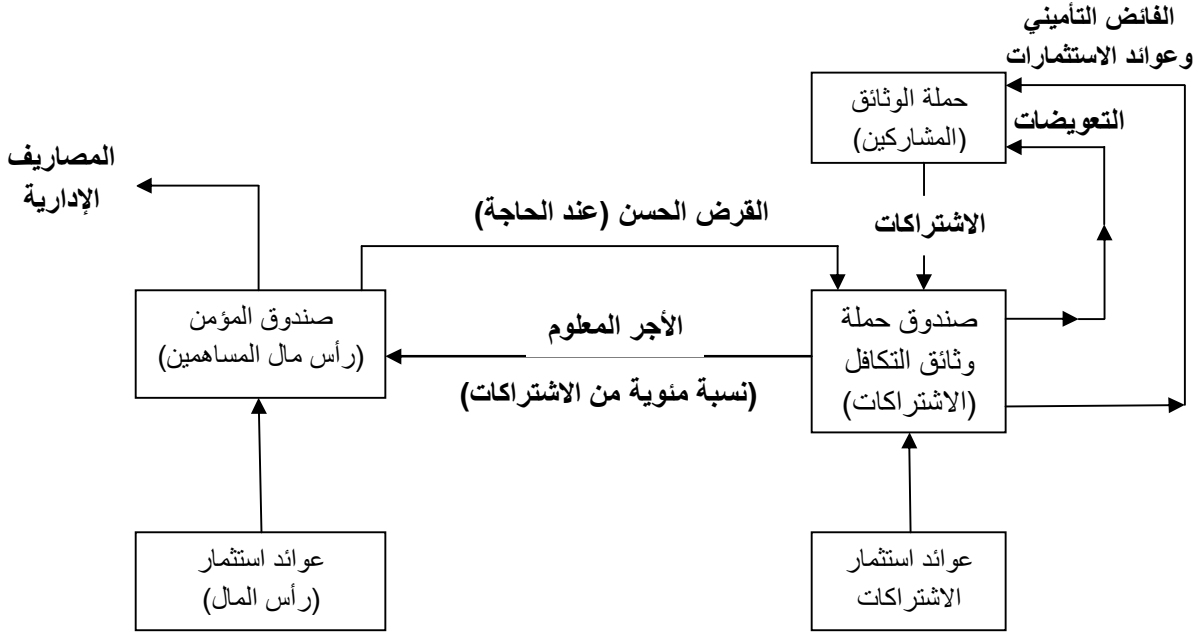
وهي أن يقوم المشترك بموجب عقد الوكالة بتعيين مدير التكافل وكيلا للقيام نيابة عن المشترك أو هيئة المشتركين بإدارة حساب الاحتياطي الاستثماري وحساب التكافل التعاوني حيث أن المشترك قد أكد بان من متضمنات هذه الوكالة أن يقوم مدير التكافل بتنفيذها من الإدارة لما فيه من مصلحة المشتركين، ويقوم المشترك بتعبئة طلب الاشتراك على موافقته بتعيين مدير التكافل وكيلا عنه وفق الصيغة التالية:

أوافق استنادا لمبدأ الوكالة على تعيين مدير التكافل ممثلي لإدارة جميع حساباتي في برامج التكافل بالنيابة عني، وهذا يعني بأنني أوافق على قيام مدير التكافل بتوخي الحرص في إدارة حساب التكافل لصالح المشتركين وبموجب هذا أوافق على منح مدير التكافل رسوم الوكالة المقررة.

تتمثل رسوم الوكالة في أتعاب يستحقها مدير التكافل نظير قيامه بإدارة كل من حسابي الاستثمار الفردي والتكافل، وتحتوي رسوم الوكالة وفق نظم إدارة التكافل التعاوني لأحد مقدمي خدمة التأمين التكافلي كمايلي:

- رسوم الاشتراك في شكل نسبة مئوية في حساب التكافل التعاوني يتم فرضها شهريا؛
- يدفع في موعد كل اشتراك مبالغ ثابتة؛
- رسم عمليات شهري؛
- رسم إدارة حساب التكافل التعاوني؛
- نسبة مئوية من صافي قيمة الأصول كمصاريف إدارية للصندوق؛
- نسبة مئوية من الفائض إن وجد كحافز تشجيعي.

ويمكن إعطاء مثال على الوكالة باجر معلوم للتوضيح أكثر وذلك من الشكل التالي:



الشكل رقم (05): نموذج التأمين وفق آلية الوكالة بأجر معلوم [73].

3.3.2.2. النموذج المختلط:

وهو نموذج هجين بين النوعين السابقين المضاربة والوكالة ويستعمل بشكل كبير في الشرق الأوسط، إذ أن المزج بين الأسلوبين السابقين يسمح بالإدارة التقنية من خلال الوكالة وبالاستثمار من خلال المضاربة [70] ص 29، حيث تأخذ الشركة نسبة معينة من الاشتراكات (الأجر المعلوم) مقابل إدارتها لإعمال التأمين مع نسبة معينة من عوائد الاستثمار والاشتراكات بصفتها المضارب [75].

4.3.2.2. آلية الوقف:

وكذلك يمكن الاعتماد على الوقف في تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور وسنرى ذلك من خلال مايلي:

1.4.3.2.2. تعريف الوقف:

ويعرف شرعا على انه " تحبيس الأصل وتسبيل المنفعة" [76] ص 6، وقد يكون الوقف عقارا، كأن يبني مسجدا أو يقف أرضا ليبني عليها مدرسة وقد يكون منقولا كأن يقف مصحفا أو كتبًا

نافعة [76] ص 7، وكذلك يمكن تعريفه من الناحية الاقتصادية على انه " تحويل للأموال عن الاستهلاك واستثمارها في أصول رأسمالية إنتاجية تنتج المنافع والإيرادات التي تستهلك في المستقبل جماعيا أو فرديا، فهي إذن عملية تجمع بين الادخار والاستثمار معا فهي تتألف من اقتطاع أموال - كان يمكن استهلاكها - عن الاستهلاك الآني، وبنفس الوقت تحويلها إلى استثمار يهدف إلى زيادة الثروة الإنتاجية في المجتمع وهذه الثروة الإنتاجية الموقوفة تنتج خدمات ومنافع " [77] ص 33.

2.4.3.2.2. أنواع الوقف:

ينقسم الوقف إلى نوعين وهما كالآتي [76] ص 7:

1.2.4.3.2.2. الوقف على معين:

بحيث يكون مصرفه على معينين كأقارب الواقف أو ذريته ومنه الوقف الذري أو الأهلي.

2.2.4.3.2.2. الوقف على جهات عامة:

بحيث يكون مصرفه على جهات عامة غير معينة ومنه الوقف الخيري.

3.4.3.2.2. شروط الوقف:

وهي مجموعة من الضوابط الشرعية والتي بها يكون الوقف صحيح وهي كالتالي [78] ص 17-18:

- وقف النقود، بحيث ذهب جمهور الفقهاء على جواز وقفها وأنها تدفع مضاربة ويصرف الربح الحاصل منها إلى الموقوف عليهم وفق شروط الوقف وممن نقل عنه ذلك الإمام الزهري ومحمد بن عبد الله الأنصاري تلميذ زفر صاحب أبي حنيفة، كما أنها يمكن وقفها للإقراض؛
- يستفيد الواقف من وقفه إن كان الوقف عام أو اشتراط لنفسه الانتفاع مع الآخرين، واستدلوا لذلك بوقف عثمان رضي الله عنه بئر رومة مع جعل دلوه كدلاء المسلمين؛
- لا يعتبر وقفا ما تبرع به للوقف، بل هو مملوك للوقف يصرف للموقوف عليهم، ولصالح الوقف؛
- إن الوقف لا بد أن يكون لجهة لا تنقطع، باتفاق الفقهاء.

4.4.3.2.2. نموذج التأمين وفق نموذج الوقف:

يتم تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور وفق نموذج الوقف كمايلي [78] ص 18-19:

- إنشاء صندوق للوقف من طرف شركة التأمين الإسلامي وتعمل على عزل جزءا معلوما من رأس مالها يكون وقفا على المتضررين من المشتركين في الصندوق، حسب لوائح الصندوق وعلى الجهات الخيرية في النهاية، بحيث يكون من باب وقف النقود الذي مرّ كونه مشروعا فيبقى هذا الجزء المعلوم من النقود مستثمرا بالمضاربة، وتدخل الأرباح في الصندوق لأغراض الوقف؛
- يتمتع صندوق الوقف بالشخصية المعنوية يتمكن بها من تملك الأموال ويستثمرها ويملكها حسب اللوائح المنظمة لذلك فهي غير مملوك لأي طرف؛
- يشتركون في عضوية الصندوق الراغبين في التأمين وذلك بالتبرع إليه حسب اللوائح؛
- تخرج التبرعات من ملكية المشتركين وتدخل إلى ملكية صندوق الوقفي، ولا يعتبر وقفا وإنما هي مملوكة للوقف كما المبدأ الثالث من مبادئ الوقف، فلا يجب الاحتفاظ بمبالغ التبرع كما يجب في النقود الوقفية، وإنما تستثمر لصالح الصندوق وتصرف مع أرباحها لدفع التعويضات وأغراض الوقف الأخرى؛
- إن استحقاق المشتركين للتعويضات ومبالغ التبرع التي يتم به الاشتراك في كل نوع من أنواع التأمين هي الشروط التي تنص عليها لوائح الصندوق، بحيث يجوز أن يتم تعيين ذلك على الحساب الاكتواري المعمول به في شركات التأمين التقليدي؛
- لا تعتبر التعويضات التي يحصل عليها المشتركون عوضا عما تبرعوا به وإنما هي عطاء مستقل من صندوق الوقف لدخولهم في جملة الموقوف عليهم حسب شروط الوقف، وهذا كما سبق وان الواقف يجوز له الانتفاع بوقفه إن كان داخلا في جملة الموقوف عليهم، وهذا الانتفاع ليس عوضا عن الوقف الذي تقدم به؛
- يمتلك صندوق الوقف لجميع أمواله بما فيه أرباح النقود الوقفية والتبرعات التي قدمها المشتركين مع ما كسبت من الأرباح بالاستثمار، فان للصندوق التصرف المطلق في هذه الأموال حسب الشروط المنصوص عليها في لوائحه.
- يشترط الصندوق على نفسه ما يشاء فيما يسمى بالفائض التأميني، فيجوز أن يمسه في الصندوق كاحتياطي لما قد يحدث من النقص في السنوات القادمة، كذلك يجوز أن يشترط على نفسه في اللوائح أن يوزعه كله أو جزءا منه على المشتركين وربما يستحسن أن يقسم الفائض إلى ثلاثة أقسام وهي:

- ✓ قسم يحتفظ به كاحتياطي؛
- ✓ قسم يوزع على المشتركين لتجلية الفرق الملموس بينه وبين التأمين التقليدي بشكل واضح لدى عامة الناس؛
- ✓ قسم يصرف في وجوه الخير لإبراز الصفة الوقفية للصندوق كل سنة، وهذا تم العمل به من طرف صندوق الوقف لشركة التكافل في جنوب إفريقيا التي طبقت نموذج الوقف في التأمين التكافلي.

3.2. تجارب بعض الدول في صناعة التأمين التكافلي

تطورت صناعة التأمين التكافلي بشكل كبير، وخاصة بعد نجاح تجارب بعض الأسواق العربية والإسلامية، فقد بلغ عدد الشركات الناشطة في مجال التأمين التكافلي 173 شركة وهذا حتى سنة 2009، منها شركات التأمين المباشر وبعضها شركات إعادة التكافل [73]، موزعة على العالم على النحو التالي:

الجدول رقم (04): توزيع شركات التأمين التكافلي على العالم لسنة 2009 [73].

| عدد الشركات | اسم الدولة | عدد الشركات | اسم الدولة | عدد الشركات | اسم الدولة |
|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------------|
| 1 | 1- الجزائر | 3 | 12- الأردن | 1 | 23- سنغافورة |
| 2 | 2- استراليا | 13 | 13- الكويت | 1 | 24 - سيريلانكا |
| 3 | 3- البهاما | 1 | 14- لبنان | 15 | 25- السودان |
| 4 | 4- البحرين | 1 | 15- ليبيا | 4 | 26- سوريا |
| 5 | 5- بنغلادش | 2 | 16- لكسمبرغ | 1 | 27- تايلاند |
| 6 | 6- بروناي | 9 | 17- ماليزيا | 1 | 28- ترينغاد |
| 7 | 7- مصر | 4 | 18- موريتانيا | 2 | 29- تركيا |
| 8 | 8- جامبيا | 1 | 19- باكستان | 10 | 30- الإمارات العربية |
| 9 | 9- غانا | 1 | 20- فلسطين | 1 | 31- بريطانيا |
| 10 | 10- اندونيسيا | 6 | 21- قطر | 1 | 32- اليمن |
| 11 | 11- إيران | 15 | 22- السنغال | 41 | 33- السعودية |

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ تمركز صناعة التأمين التكافلي في الشرق الأوسط، بحيث نجد في السعودية وحدها تضم 41 شركة في صناعة التأمين التكافلي، فهي موزعة بين دول الشرق الأوسط ودول جنوب شرق آسيا وكذلك بعض الدول الإفريقية ودول أخرى، وهذا يوضح لنا أن هذه الصناعة منتشرة بشكل يوحى بنموها وتطورها.

1.3.2. التجربة السودانية

كانت أول تجربة لصناعة التأمين التكافلي في السوق السوداني، والتي أصبحت فيما بعد نموذج يقتدى به في هذه الصناعة المالية، وسنرى ذلك من خلال مايلي:

1.1.3.2. نشأة صناعة التأمين التكافلي في السودان:

تعتبر تجربة السودان في مجال صناعة التأمين التكافلي من أول التجارب وذلك بداية منذ 1978، من قبل بنك فيصل الإسلامي وقد واجهت هذه التجربة صعوبات كثيرة خاصة منها الإدارية والقانونية باعتبار أن القانون الذي كان يحكم وينظم سوق التأمين السوداني هو قانون مستمد روحا ونصا من القانون الانجليزي منذ 1925، ومن اجل تجاوز هذه الصعوبات الإدارية قامت الشركة بالتسجيل لدى المسجل العام للشركات السودانية على اعتبارها شركة مساهمة استثمارية محدودة، حيث أمكن للشركة أن يكون لديها حسابان مستقلان احدهما خاص باستثمار رأس المال والأخر لحفظ واستثمار أموال (أقساط) التأمين [79] ص 42-43.

لم يكن لشركة التأمين مساهمون ولا مكتتبون سوى بنك فيصل الإسلامي السوداني فقد تولى عملية دفع رأس المال المصرح به للشركة بالكامل على أساس القرض الحسن، وهذا رغم أن الشركة تتبع إداريا لبنك فيصل الإسلامي السوداني إلا أنها الآن مملوكة فعلا لحملة وثائق التأمين، وذلك أن البنك قد استرد قيمة القرض الحسن بكامله من الشركة، لقد كان إنشاء هذه الشركة اثر كبير في تغير قطاع التأمين السوداني في اتجاه نظام تأمين إسلامي حيث أصبحت هناك شركات تأمين إسلامية تابعة لها كما أن بنك البركة السوداني أصبح تابع لها 1984، كذلك بالنسبة لبنك الإسلامي سنة 1983 [79] ص 42-43، استطاعت شركة التأمين التكافلي السودانية تحقيق أقساط وصلت في مجملها إلى 273,339 جنيه [80]، وهذا في نفس السنة التي أنشئت فيها، وبهذه التجربة تعتبر السودان أول دولة تقوم بتجربة عملية تطبيقية في صناعة التأمين التكافلي، توسعت فيما بعد لتشمل عدة أسواق أخرى لدول الخليج وماليزيا وغيرها، إن سوق التأمين السوداني يعتبر السوق الوحيد في العالم الذي يمارس فيه التأمين الإسلامي 100% [81].

2.1.3.2. نشاط السوق التأمين التكافلي السوداني (شركة التأمين الإسلامية

1993-1988).

تعتبر شركة التأمين الإسلامية أول شركة تكافل في السوق السوداني وسوف تقتصر دراسة نشاط السوق على هذه الشركة فقط ويكون ذلك كمايلي:

1.2.1.3.2. تطور أصول الشركة بين (88-93):

نمو حجم الميزانية العامة لشركة التأمين التكافلي من 29 مليون جنيه عام 1988 إلى 45 مليون جنيه عام 1989، وهذا رغم تدهور القدرة الشرائية للجنيه السوداني نتيجة التضخم، حيث نلاحظ النمو المطرد في حجم الميزانية حيث زادت بمعدل 50% تقريبا بين سنتي (88-89)، و23% بين (89-90)، وازداد هذا المعدل ب 80% بين سنتي (90-91) حتى وصل إلى 93% بين سنتي (91-92)، إلا ما بين سنتي (92-93) انخفض إلى 91% [79] ص 44، ويمكن توضيح أكثر من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (05): تطور أصول شركة التأمين الإسلامية لسنوات (88-93) [79] ص 44.

(مليون جنيه/بالأسعار الجارية)

| السنوات | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|
| الأصول | 29 | 45 | 57 | 103 | 199 | 381 |
| معدل التغير السنوي | / | 50% | 23% | 80% | 93% | 91% |

2.2.1.3.2. تطور إيرادات شركة التأمين التكافلي للأعوام (89-93).

لقد تطور نشاط الشركة وتوسع بالنظر للدخول المترتبة عن خدمات التأمين حسب أنواعه المختلفة، فحجم المبالغ المتحصل عليها نظير قيام شركة التأمين التكافلي بإعمال التأمين موضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (06): إيرادات شركة التأمين الإسلامية لسنوات (89-93) [79] ص 46.

الوحدة النقدية: (مليون جنيه)

| نوع التأمين | حريق وسرق | بحري | سيارات | هندسي | متنوع | زراعة | المجموع |
|-------------|-----------|------|--------|-------|-------|-------|---------|
| 89 | 09 | 14 | 25 | 01 | 01 | / | 50 |
| 90 | 09 | 21 | 33 | 12 | 01 | / | 65 |
| 91 | 13 | 49 | 66 | 03 | 02 | 05 | 137 |
| 92 | 33 | 75 | 145 | 01 | 05 | 17 | 277 |
| 93 | 70 | 109 | 288 | 02 | 14 | 12 | 495 |

3.2.1.3.2. توزيع الفائض التأميني:

يمكن الاعتماد على توزيع الفوائض التأمينية على حملة وثائق التأمين لمعرفة أداء الشركة، بالنسبة لشركة التكافل السودانية فقد تم توزيع الفوائض التأمينية بين الأعوام (89-93)، وسنبين ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (07): فوائض التأمين الموزعة على حملة الوثائق [79] ص 46.

الوحدة النقدية: (مليون جنيه)

| السنوات | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|---------|------|------|------|------|------|
| الفائض | 3,3 | 4,3 | 10,4 | 21 | 40,2 |

3.1.3.2. الصعوبات التي واجهت صناعة التأمين التكافلي في السودان:

وهي مجموعة العراقيل التي صادفتها صناعة التأمين في السوق السوداني قبل وأثناء نشاط شركة التكافل السودانية وسنبينها كالآتي [79] ص 95:

1.3.1.3.2. بطة الإجراءات:

ويرجع ذلك إلى تضارب وتداخل الصلاحيات الإدارية بين دوائر الدولة المعنية بأمر السياسة المالية من جهة وأمر القطاع المالي بما فيه القطاع التأمين من جهة أخرى، إن التداخلات عملت على بطة تنفيذ التدابير اللازمة والعاجلة للتحويل في اتجاه نظام تأميني إسلامي.

2.3.1.3.2. شح الكوادر:

يعاني قطاع التأمين بشكل عام من نقص الكوادر المؤهلة وبشكل خاص نجد أن التأمين التكافلي يفتقد إلى الكوادر المؤهلة بحيث لا توجد كوادر فنية مؤهلة بمستوى كافي لإدارة شؤون التأمين كتقدير وتقويم الخسائر والمخاطر، كما تنعدم المؤسسات المتخصصة في التأمين بحيث نجده إلا في الخارج.

3.3.1.3.2. قلة المعرفة بجدوى التأمين:

نجد أن المؤسسات والأفراد لا يولون اهتماما بالتأمين على الممتلكات فضلا عن التأمين على الحياة وفق نظام التأمين التكافلي والذي اعتمدته شركة الإسلامية على أساس الاستثمار والادخار بنموذج المضاربة.

4.3.1.3.2. ضعف الإلمام بالجوانب الفنية في ممارسة أنشطة التأمين:

تعتبر المعرفة الفنية من أكبر الصعوبات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي مما تظهر المشاكل المتعلقة بتسعير الخدمة.

4.1.3.2. مضامين التجربة السودانية:

وهو ما تم استخلاصه من التجربة السودانية وهي مجموعة من النقاط و سنوردها كالاتي :

- سهولة معالجة الجوانب القانونية والإدارية التنظيمية المرتبطة بعمل شركات التأمين إن أسست على أساس التأمين التعاوني الإسلامي؛
- ضرورة معالجة الجوانب المرتبطة بأسباب تاريخية قديمة كارتباط شركات التأمين الوطنية بالشركات الأجنبية الكبرى في ظل عدم القدرة والاستطاعة على تبني أساليب عمل خاصة، فهي في الغالب تعتمد على أساليب و فنيات العمل التقليدية لشركات الأجنبية الكبرى؛

- إن عدم ثقافة الجماهير اتجاه التأمين في الدول الإسلامية صفة بارزة في المجتمع خاصة ما تعلق بالجوانب الشرعية؛
- ضرورة توفر العنصر البشري المؤهل، حيث انه لا يكفي إصدار القوانين والإجراءات الإدارية، بل لابد من تكوين كفاءات متخصصة تستوعب نظام التأمين التكافلي؛
- إن عملية إعادة التكافل شرط أساسي لاستمرارية عمليات التأمين التكافلي وفي ظل شح شركات إسلامية تقدم هذه الخدمات فبإمكان إعادة التأمين لدى شركات تجارية ربحية وذلك بضوابط شرعية محددة؛
- لا زالت الحاجة قائمة على خدمات التأمين الإسلامي ولا زال الطلب عليه جد فعّال لذا سيظل آفاق ومستقبل التأمين التكافلي واسعة وكبيرة، فشركات التأمين الإسلامي مستمرة في التوسع؛
- إن توفرت الكوادر الفنية المؤهلة ووضعت القوانين المنظمة مع التدابير الإدارية الكافية وأزيلت المفاهيم المغلوطة على طبيعة التأمين التكافلي بشكل خاص ستنتشر لا محالة صناعة التأمين التكافلي وتزدهر مؤسساتها وتعمل على سد الفجوة الموجودة في خدمات التأمين التكافلي.

2.3.2. التجربة الماليزية

تعتبر التجربة الماليزية في صناعة التأمين التكافلي من انجح التجارب، فهي صناعة مزدهرة ومتطورة في هذه البلد وسنرى ذلك من خلال الأتي:

1.2.3.2. نشأة صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا.

في بداية الثمانينيات تم تأسيس لصناعة التكافل في ماليزيا، نظرا لحاجة المسلمين إلى خدمات تأمينية إسلامية كبديل لتأمين التقليدي وكذلك من اجل تعزيز البنك الإسلامي والذي تم تأسيسه عام 1983، وتعتبر الفتوى التي أصدرتها لجنة الإفتاء الوطنية الماليزية بخصوص التأمين على الحياة باعتباره عقدا باطلا في صورته الراهنة بسبب وجود عنصر الربا والغرر والميسر، حيث عملت الحكومة على تأسيس فريق عمل خاص سنة 1982 لدراسة مدى إمكانية إنشاء شركة تأمين إسلامية واعتمادا على توصيات فريق العمل المذكور، تم تقنين العمل التكافلي [82]، من خلال إصدار قانون التأمين التكافلي سنة 1984 ودخل حيز التطبيق في ماليزيا وتأسست أول شركة تأمين تكافلي في نفس السنة [73].

تعتبر ماليزيا من البلدان التي تترأس صناعة التأمين التكافلي في العالم، فالتطور المذهل لهذه الصناعة جعلها تبلغ مستوى جد متقدم حيث وصلت سنة 2008 إجمالي أصول قطاع التكافلي إلى 30 مليار دولار، إذ شهدت نمو قويا في موجودات وصافي مساهمات التكافل إلى أن وصل معدل النمو 21% و 29% من عام 2004 إلى عام 2008، ويعتبر التحرر السريع لصناعة التأمين التكافلي مؤشر جذب وتشجيع المؤسسات الأجنبية للمشاركة في السوق الماليزيا، فهي تحتوي على العديد من الشركات المحلية والأجنبية منها شركات التأمين والتكافلي ومنها إعادة التكافل [83] ص 10 والجدول التالي يبين لنا الشركات الناشطة على مستوى السوق الماليزي.

الجدول رقم (08): شركات التكافل الناشطة في السوق الماليزي [83] ص 10-11.

| العدد | الشركة | الخدمات |
|-------|--|------------------------|
| 01 | CIMB Aviva takaful berhad | التكافل العام والعائلي |
| 02 | Etiga takaful berhad | التكافل العام والعائلي |
| 03 | Hong leong tokio marine takaful berhad | التكافل العام والعائلي |
| 04 | HSBC amanah takaful(malaysia) sdn bhd | التكافل العام والعائلي |
| 05 | MAA takaful berhad | التكافل العام |
| 06 | Prudential BSN takaful berhad | التكافل العام والعائلي |
| 07 | Syarikat takaful Malaysia berhad | التكافل العام والعائلي |
| 08 | Takaful Ikhlas SDN, Bhd. | التكافل العام والعائلي |
| 09 | MNRB Retakaful berhad | إعادة التكافل |
| 10 | ACR Retakaful SEA Berhad | إعادة التكافل |
| 11 | ASEAN Retakaful International (ARIL) | إعادة التكافل |
| 12 | Munich Retakaful Malaysia | إعادة التكافل |
| 13 | Swiss Re | إعادة التكافل |
| 14 | AIA Takaful International Berhad | التكافل العام والعائلي |

2.2.3.2. نشاط سوق التأمين التكافلي الماليزي حتى 2005

تعتبر صناعة التأمين التكافلي من أكثر الصناعات نموا في ماليزيا، وخلال 20 سنة الماضية اثبتت سوق ماليزيا قدرته على النمو والتفوق ومواجهة التنافس الشديد في صناعة التأمين، حيث سجلت صناعة التأمين التكافلي معدل نمو سنوي قدر ب 57,9% للأصول، و 44% لصافي المساهمات منذ 1986، واستطاعت صناعة التأمين التكافلي من اختراق السوق بنسبة 5,1%، وهو

ما يدل على تزايد الوعي بين طبقات المجتمع الماليزي على مميزات وامتيازات برامج التأمين التكافلي المقدمة، وخلال 20 سنة كاملة ازدهرت قوة صناعة التكافل من حيث إجمالي أصول أموال التكافل وذلك من 1,4 مليون رنجت ماليزي عند تأسيس هذه الصناعة إلى 05 بليون رنجت ماليزي مع نهاية عام 2004 [82]، فقد استطاعت صناعة التكافل إثبات صمودها أثناء الأزمة الاقتصادية الآسيوية حيث تمكنت من الاحتفاظ بمعدل النمو السنوي المتين من حيث الأصول بنسبة 61,9% من عام 1997 إلى غاية 2000، كذلك ازدادت صافي المساهمات لأنشطة التكافل العام والعائلي بصورة كبيرة طوال نفس الفترة إلى 1,1 بليون رنجت ماليزي حتى نهاية 2004، أما فيما يخص النشاط التكافلي العائلي والذي استطاع تلبية احتياجات أفراد المجتمع من التخطيط المالي لأجل توفير الضمان المالي لهم للمدى الطويل فقد ازداد أيضا ليمثل حصته 70,7% من إجمالي صافي المساهمات بالمقارنة مع نسبة 37,5% فقط في عام 1986، حيث ساعدت البيئة الاقتصادية الايجابية وكذا زيادة الدخل القابل للإنفاق على نمو أنشطة التكافل العائلي، إذ استطاعت شركات التكافل تحقيق في الأربع سنوات الأخيرة (حتى 2005) نمو مستديما بالمقارنة مع الشركات التأمين المحلية، كما أثبتت هذه الصناعة قدرتها على تسجيل نسبة 22,1% لمتوسط العائد بين سنتي 2000 و 2004، إذ برزت إحدى شركات التكافل كأحد أفضل خمس شركات محلية من حيث حجم أصول صندوق الحياة والعائلة في قطاع التأمين [82].

3.2.3.2. أسباب نجاح التجربة الماليزية:

إن التجربة الماليزية تعد من انجح التجارب في صناعة التأمين التكافلي، ويعود الفضل في نجاح هذه الصناعة إلى الأسباب التالية [83] ص 12-13:

1.3.2.3.2. دعم الحكومة لاسيما البنك المركزي الماليزي:

يعتبر الدعم الحكومي للصناعة المالية والتكافل من أسباب نجاح صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا، فالسياسة المتبعة من طرف الحكومة والبنك المركزي الماليزي في قيامها بمبادرات مهمة والمكونة من إستراتيجية لمدة 10 سنوات من 2001 إلى غاية 2010، فعملت على تحييد الضرائب وإعفاء بعضها الآخر لفترة زمنية كسياسة تحفيزية لصناعة التأمين التكافلي، والعمل على جذب الشركات العالمية بتسهيل تقديم رخص النشاط في السوق الماليزية.

2.3.2.3.2. التنافس الصحي:

إن التنافس الصحي بين شركات التكافل الموجودة على تقديم منتجات بشكل مستمر ومتطور وتوفرها بأسعار تنافسية، وهذا يعد من أسباب تطور صناعة التكافل، فتنوع وسائل وأساليب التسويق لمنتجاتها وان تكون في متناول الناس، وكذا اعتماد القنوات البنكية واستعمال شتى أنواع الإعلانات لجذب المشتركين، بالإضافة إلى تحسين الخدمات خاصة في الاستجابة للمطالبات وحل مشاكل المشتركين، فهذا كله ساهم في المزيد من التطور، ويعتبر التنافس الصحي محل اهتمام شركات التكافل الناشطة على مستوى السوق الماليزي، كشركة Etipa takaful، وشركة Takaful Malaysia، فعملنا وفق اتفاق على إعادة تصنيف (re-branding) شركتهما، وهذه تعتبر خطوة من أجل زيادة وعي الناس بوجودهما وكذلك لخدماتهما ومنها جذب الناس إليهما.

3.3.2.3.2. مهارة وكفاءة القوى العاملة:

تعتبر ماليزيا موطن لكثير من ذوي الخبرة العالمية والكفاءة الفنية في مجال التأمين التكافلي وهذا ساهم في تصدير الكثير من هذه الكفاءات إلى العديد من الدول الإسلامية للاستفادة من خبراتهم في مجال صناعة التأمين التكافلي، فالمؤسسات التدريبية والتدريبية للطلبة على المبادئ الأساسية والمهارات العلمية في صناعة التأمين مكن من صناعة أجيال من الكفاءات والكوادر التي بإمكانها أن تؤسس صناعة حقيقية متطورة.

4.3.2.3.2. تقنين وتنظيم صناعة التأمين التكافلي:

تعتبر ماليزيا من الدول السبّاقة في تقنين صناعة التأمين التكافلي فقد أصدرت قانون التكافل عام 1984 وهو عبارة عن مراجعة لقانون 1963، كذلك لا ينص القانون على تفاصيل متعلقة بعملية إعادة التكافل، حيث يشير قانون التكافل على أنه في حالة عدم وجود بند قانوني عن قضية ما في التكافل فإنه يتم الرجوع إلى قانون التأمين والقوانين الأخرى للبلد، ومثل ذلك البند المتعلق بالمصلحة التأمينية غير موجود في قانون التكافلي إلا أنه مذكور كأحد المبادئ الأساسية لتكافل في الكثير من الكتب والمنشورات، فقد قامت عدة شركات التكافل بتوفير خدمات تأمينية بناءً عليه كوثائق التكافل لدراسة الأولاد وغيرها وكان ذلك استناداً إلى عملية التأمين ولكن مجلس المستشار الشرعي التابع للبنك المركزي نص خلال اجتماعه رقم 52 و 76 على وجود بعض التباينات بين مبدأ المصلحة التأمينية المعمول بها في التأمين والتكافلي وعليه دعا إلى ضرورة تعديل قانون التكافل ليكون شاملاً لجميع العمليات التكافل وكذلك إعادة التكافل الحديثة [83] ص 13-14.

3.3.2. التجربة الباكستانية

تعتبر كذلك التجربة الباكستانية في صناعة التأمين التكافلي من التجارب الناجحة رغم قصر عمرها فتزايد عدد الشركات الناشطة في هذا سوق والذي يصل إلى خمسة شركات هو خير دليل على انتعاش سوق التكافل الباكستاني.

1.3.3.2. نشأة صناعة التأمين التكافلي في باكستان:

تعتبر نشأة المحكمة الشرعية الفيدرالية سنة 1980 بداية تشجيع ودعم الصناعة المالية الإسلامية في باكستان، فعملت الحكومة الباكستانية على تشجيع البنوك على توفير الخدمات المصرفية بدون فوائد ربوية وذلك بين 1981 و 1985، إلا أن الأزمة التي عصفت بآسيا في تلك الحقبة أفضلت هذه المبادرة، ورغم ذلك لم تفقد الحكومة إصرارها في تطوير هذه الصناعات وذلك بمبادرة جديدة سنة 1999، والآن تعتبر باكستان موطن إحدى الصناعات المالية الإسلامية المتطورة في العالم وهذا ما ساعد في تهيئة المناخ لتطوير الصناعات المالية الإسلامية الأخرى ومنها التكافل وذلك في نهاية 2005، فسوق التأمين الباكستاني كان مهيمناً عليه من طرف الشركات التقليدية وفيه شركات كبيرة أجنبية مشهورة مثل Aviva, Lloyd, AIG، وغيرها، إلا أن بداية 2005 وبعد صدور أحكام التكافل (The takaful Rules) في نفس السنة بدأ الإنشاء لصناعة التأمين التكافلي [83] ص 3-4، ومن خلال الأتي سنبيين الشركات الناشطة في السوق التكافلي الباكستاني.

الجدول رقم (09) : شركات التأمين التكافلي الناشطة في السوق الباكستاني [83] ص 4.

| العدد | الشركات | الخدمات |
|-------|------------------------------------|-----------------|
| 01 | Pak-Qatar General Takaful | التكافل العائلي |
| 02 | Pak-Qatar Family Takaful | التكافل العام |
| 03 | Company Pak Kuwait Takaful Limited | التكافل العام |
| 04 | Takaful Pakistan Limited | التكافل العام |
| 05 | Dawood Family Takaful Limited | التكافل العائلي |

2.3.3.2. نشاط سوق التأمين التكافلي الباكستاني

يعتبر السوق الباكستاني سريع النمو فيما يخص صناعة التأمين التكافلي فبالرغم من حداثة هذه الصناعة (منذ 2005) إلا أن الشركات الناشطة في هذا السوق في تزايد مستمر حيث بلغ خمس 05 شركات، إذ نمت مجموع الاشتراكات في التكافل في السنوات الماضية بمعدل 150٪ سنوياً، وبلغت 828 مليون روبية باكستانية أي 1,1٪ من إجمالي أقساط التأمين في السوق، ويتوقع أن تتطور أكثر بسبب توفر عوامل الجذب (جذب الاستثمارات الأجنبية) في السوق الباكستاني [83] ص 5.

ومثال ذلك لدينا شركة **باك قطر** حيث حققت نمو في عملياتها إذ أسست 10 مكاتب في المدن الرئيسية في باكستان، وهذا حسب تصريح **الشيخ علي بن عبد الله آل ثاني** رئيس مجلس الإدارة، حيث يضيف هذا الأخير أن شركة **باك قطر** حققت إيرادات إجمالية قدرت بـ 170 مليون روبية في قطاع التكافلي العائلي الشخصي، كما أسست الشركة روابط متينة مع حوالي 700 من وكلاء تأمين واستشاريين في قطاع التكافل وان هذا التطور غير مسبوق ولم يحدث في باكستان أن تمكنت شركة تقليدية أو تكافلية من تحقيقه في السنة الأولى من عملياتها، وقد أظهر تقرير مجلس الإدارة انه وبالرغم الظروف الصعبة والتي يمر بها العالم فقد حققت شركة **باك قطر** أعمال بقيمة 86,6 مليون روبية موزعة على قطاع التكافل البحري بـ 5,857,882 روبية، وقطاع الحريق بـ 11,445,609 روبية، وقطاع السيارات بـ 64,526,347 روبية، وقطاع أخرى بـ 4,591,137 روبية، ويبقى قطاع السيارات هو أكثر نمو في أعمال الشركة التكافلية، والجدير بالذكر أن شركة **باك قطر** تأسست عام 2006 وضمت شركتين وهما شركة التكافل العامة وشركة التكافل العائلية وبدأت أعمال المجموعة سنة 2007 [84].

3.3.3.2. أسباب نجاح التجربة الباكستانية:

تعتبر التجربة الباكستانية في صناعة التأمين التكافلي ناجحة وهذا لنمو وتطور هذا السوق بشكل سريع رغم حداثة التجربة ويعود هذا التطور إلى عدة أسباب وهي [83] ص 5-6:

1.3.3.3.2. دعم المستثمرين الأجانب:

يعتبر المستثمر الأجنبي سبباً في تطور صناعة التأمين التكافلي في باكستان وهذا نظراً لتوفر مناخ الاستثمار، حيث نجد أن معظم شركات التكافل أنشئت عبر مساهمات من المستثمرين الأجانب خاصة منهم المستثمرين العرب ودول آسيا الشرقية، إذ نجد أن شركة التكافل العام في باكستان وهي شركة باكستان لتكافل (Takaful Pakistan Limited)، وشركة قطر لتكافل (Takaful Group)

Pak Kuwait Takaful, Company) وكذا شركة باكستان والكويت للتكافل (Pak-Qatar Limited)، وهي عبارة عن شراكة بين المستثمرين الباكستانيين والكويتيين وماليزيين وكذلك من المملكة السعودية وسريلانكا.

2.3.3.3.2. دعم سكان البلد:

إن التعداد السكاني والذي يبلغ حوالي 165 مليون نسمة يعد سبب آخر في نجاح ونمو صناعة التكافل وخاصة أن المسلمون منهم يمثلون نسبة 97% من إجمالي السكان، وفي ظل الحرص على المشاركة في المنتجات الإسلامية انطلاقاً من عقيدتهم، فقد أتاحت فرص كبيرة لنجاح هذه الصناعة الإسلامية وخاصة منها التكافل العائلي والفردي، ومع هذا لا بد من توفير خدمات ذات جودة عالية ومنافسة للخدمات التقليدية، لان الاعتماد على الدافع الديني لوحده لا يكفي لتحفيز الناس على المشاركة، وتشير الدراسات الحالية أن معدل النمو مزال رهن ضعف المعرفة التأمينية للناس بفوائد الخدمات التأمين التكافلي وبالتالي لا بد من شركات التكافل استغلال هذه الفرصة لإزهار أكثر لأسواقها وترغيب عملية المشاركة في التكافل.

3.3.3.3.2. دعم الحكومة القوي:

منذ نشأة التكافل في باكستان والى وقتنا الحالي كان ولازال مدعماً من طرف الحكومة وخير دليل على ذلك المبادرة في إصدار قانون خاص بالتكافل وكذا تعيين لجنة بورصة الأوراق المالية (Securities and Exchange Commission of Pakistan) لمراقبة وإرشاد صناعة التكافل في البلد، وكذا تشجيع انعقاد مختلف الندوات والحوارات العالمية والمحلية في المالية الإسلامية داخل البلد لتمكين أهل الصناعة من الاستفادة عن اجتماع ومناقشة العلماء والخبراء في هذه الصناعة وتبادل المعلومات والخبرات لدعم وتشجيع التحول إلى الصناعة المالية الإسلامية من باكستان إلى الصعيد العالمي.

4.3.3.3.2. تطور وسائل تسويق الخدمات:

لقد اعتمدت شركات التأمين التكافلي في باكستان على أساليب حديثة لتسويق منتجاتها متجنبة بذلك الوسائل التقليدية والمتعلقة بالترويج والتسويق وبيع الوثائق عبر الوكلاء فقط، بإدخال الحداثة على أساليب التسويق عبر الشبكة العنكبوتية من خلال البيانات المتواصلة عن قوة وقدرة الشركة في وسائل الإعلام المختلفة وكذلك اعتماد تقديم خدماتها عبر البنوك المشهورة والتي لها فروع في مختلف المناطق في البلد، وان هذه الأخيرة أثبتت نجاعتها في بلدان كثيرة وهي تسمى بنك تكافل،

ومن خلالها تقوم شركة التكافل بالتعاون والتعاقد مع البنك حيث تقدم الخدمات البنكية والتي تتطلب الاشتراك في منتج التكافل.

خلاصة الفصل:

استطاعت صناعة التأمين التكافلي أن تفرضها وجودها في العديد من الأسواق ونظرا لهذا التطور المذهل لهذه الصناعة فقد أعطت التجارب السابقة نماذج قد تكون صالحة بتطبيقها في أسواق أخرى، ومن أجل إقامة صناعة لتأمين التكافلي لابد من توفر الشروط الضرورية والتي اقترنت تقريبا بجميع التجارب، وهي شرط الرقابة الشرعية وشرط إعادة التكافل وشرط الثقافة التأمينية، إن التنظيم العملي لصناعة التأمين التكافلي لا يقتصر فقط على هذه الشروط وإنما لابد من البداية الفعلية من خلال إنشاء شركات التكافل والتي بدورها تمر بمراحل أساسية لظهورها على أرض الواقع، مرحلة التسجيل ثم مرحلة التأسيس وبعد مرحلة النشاط، ولكي يكون نشاط هذه الشركات بشكلها الصحيح فإنه لابد من تحديد نوع العلاقات المالية بين مختلف الأطراف الفاعلة في صناعة التأمين التكافلي وكذلك اعتماد الآليات والتي من خلالها يتم تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور كآلية المضاربة والوكالة والوقف، إن التجارب السابقة وخاصة منها الناجحة بإمكانها أن تفيدنا من الناحية الفنية والعملية لإقامة صناعة متطورة للتأمين التكافلي .

الفصل 3

تجربة الجزائر في صناعة التأمين التكافلي

إن التطور الملحوظ في صناعة التأمين التكافلي جعلها محل اهتمام لكثير من الأسواق، ومنها السوق الجزائرية والتي احتضنت هذه الصناعة منذ 2006، وهذا بعد الإصلاحات التي عرفتها السوق الوطنية بداية 1995، وفتح أبوابها للمستثمرين الخواص سواء محليين أو أجنب، حيث تنشط في السوق الجزائرية شركة واحدة وهي سلامة لتأمينات، وتعتبر الممثلة الوحيدة لصناعة التأمين التكافلي على مستوى السوق الوطنية، ومنذ نشأتها استطاعت أن تنمو ببطء وبشكل مستمر مقدمة خدمات تأمينية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، فتطور رقم أعمالها ونمو حصتها السوقية يجعلها صناعة مالية واعدة في السوق الجزائري، رغم التحولات الاقتصادية الدولية وأثرها على الاقتصاد المحلي، ومن خلال هذا الفصل سوف نتناول تجربة الجزائر في صناعة التأمين التكافلي، وسيكون ذلك من خلال الآتي:

1.3. مدخل إلى سوق التأمين التكافلي الجزائري

إن نجاح وانتشار صناعة التأمين التكافلي في كثير من الدول، جعلها محل اهتمام للكثير من الأسواق والتي سعت إلى جلبها وتوسيعها محليا، وهذا ما حدث مع السوق الجزائري، فصناعة التكافل فيها تعتبر حديثة النشأة مقارنة بدول أخرى كالسودان والتي نشأة فيها منذ أكثر من 33 سنة (1979)، وتنشط في السوق الجزائرية شركة واحدة وهي سلامة لتأمينات الممثلة الوحيدة لصناعة التأمين التكافلي، في ظل سيطرة القطاع العام على صناعة التأمين، وسوف نتعرف أكثر على سوق التكافل الجزائري من خلال الآتي:

1.1.1.3. نظرة على قطاع التأمين الجزائري

مرت الصناعة التأمينية في الجزائر بعدة محطات تاريخية مواكبة بذلك التحولات الاقتصادية التي شهدتها الجزائر، مما ساعد قطاع التأمين على أن يهيكل نفسه بخضوعه لهيئات رقابية تسهر على تنظيمه وتطويره في ظل اتساع دائرة نشاط الشركات الخاصة والعامة، وسوف نوضح ذلك من خلال النقاط التالية:

1.1.1.3.1. مراحل تطور التأمين الجزائري

مرت صناعة التأمين في الجزائر بعدة محطات تاريخية سعت في ظلها إلى تطوير قطاع التأمين، ومواكبة التغيرات الاقتصادية المحلية والدولية وسنرى ذلك من خلال الآتي:

1.1.1.1.3.1. مرحلة ما قبل الاستقلال حتى 1962:

خضع قطاع التأمين الجزائري للقانون الفرنسي، وكان أهمها القانون المتعلق بعقد التأمين البري الصادر في 13 جويلية 1930، وتم العمل به سنة 1933، من خلال مرسوم خاص أصدرته السلطات الفرنسية بتاريخ 10 أوت 1933، ويخص أساسا مجال التأمين البري في شقيه التأمين من الأضرار والتأمين على الأشخاص، وتتجلى لنا أهمية هذا القانون في كونه تنظيميا لعقود التأمين بشكل محكم، فهو يعتبر أول محاولة جادة من قبل المشرع الفرنسي [2] ص 14-16، وقد تبع هذا القانون عدة نصوص معدلة ومكملة للإحكام الواردة في قانون 13 جويلية 1930، ومن أهمها [2] ص 16-18:

- ✓ مرسوم 14 جوان 1938: تتجلى أهميته في تنظيم ورقابة الدولة على قطاع التأمين البري، فهو عمل على تبيين الشروط والمعايير الواجب توفرها في شركات التأمين (القدرة الفنية، المالية...)، كذلك عمل على تأسيس هيئة عليا للإشراف على قطاع التأمين والشركات التي تمارس فيه، وتسمى الهيئة العليا للتأمين.
- ✓ مرسوم 30 ديسمبر 1938: اهتم بطرق إنشاء شركات التأمين والقواعد المسيرة لهذه الشركات، حيث أوكل عمليات التأمين لشركات التأمين التبادلي من ناحية والشركات التجارية من ناحية أخرى.
- ✓ مرسوم 17 افريل 1943: واهتم بالتأمين على المؤسسات الاستشفائية العمومية.
- ✓ مرسوم 10 أوت 1943: اهتم بمجال التأمين الاجتماعي.

✓ مرسوم 04 أوت 1945: اهتم بالتأمين على المحلات العمومية، (قاعات سينما، ملاعب رياضية،...).

✓ مرسوم 14 نوفمبر 1949: اهتم بالتأمين على النقل العمومي للبضائع والمسافرين.

✓ مرسوم 27 فيفري 1958: عمل على تنظيم عقود التأمين في الجزائر، وذلك في مجال التأمين الإلزامي على السيارات، وكان المرسوم التطبيقي له مؤرخ في جانفي 1959.

✓ مرسوم 23 ديسمبر 1958: اهتم التأمين على التظاهرات الرياضية.

✓ مرسوم 05 ماي 1962: اهتم بالتأمين للجمعيات الرياضية.

تعرضت الكثير من النصوص المنظمة لقطاع التأمين الجزائري قبل الاستقلال إلى التعديل والتكملة، والتي عملت في مجملها إلى تنظيم هذا القطاع وذلك حتى بعد الاستقلال.

2.1.1.1.3. مرحلة ما بعد الاستقلال بعد 1962:

واكب قطاع التأمين الجزائر بعد الاستقلال ثلاث مراحل أساسية وهي:

1.2.1.1.1.3. مرحلة الرقابة:

تميزت هذه المرحلة بغياب التشريع الجزائري في قطاع التأمين واستمرارية خضوعه إلى قوانين النظام الفرنسي السابق، مما أدى إلى خروج رؤوس أموال كبيرة عن طريق شركات التأمين إلى الخارج في ظل مراقبة النشاط من طرف شركات أجنبية، وكذا شح وندرة الكوادر واليد العاملة المؤهلة في مجال التأمين، وهي المشاكل التي سعت الحكومة إلى احتضانها بسن نصوص تشريعية لتنظيم عمليات التأمين، وذلك بإصدار قانون 197/63 الصادر في 08 جوان 1963 والذي تضمن تقنين إجبارية عمليات إعادة التأمين، وخضوع شركات التأمين الناشطة على مستوى السوق الوطنية لرقابة الدولة وفرض شروط الضمان التي يجب أن تراعيها شركات التأمين، وإنشاء الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين (LA CAAR) واعتباره مؤسسة وطنية [85] ص 48، وكذا الشركة الجزائرية للتأمين (SAA) والتي أنشئت بتاريخ 1963/12/12 وهي شركة مصرفية جزائرية، حيث عملت الجزائر على فرض الرقابة على نشاط سوق التأمين والذي احتوى على 270 شركة [86] ص 8.

2.2.1.1.1.3. مرحلة الاحتكار (1966-1995):

وتمثلت هذه المرحلة في احتكار الدولة لجميع عمليات التأمين وذلك بإصدارها للأمر رقم 129/66، المؤرخ في 27 ماي 1966، والصادر بتاريخ 31 أوت 1966، بالجريدة الرسمية العدد 43، حيث نص هذا الأمر في مادته الأولى على أن " تحتفظ الدولة باستغلال جميع عمليات التأمين وبناء عليه فان مؤسسات التأمين التابعة للدولة من الآن وصاعدا مؤهلة دون غيرها لمزاولة العمليات المذكورة " [87]، وهو يعكس التوجه الاشتراكي للدولة في تلك الفترة، حيث عملت على إنشاء وتطوير الشركات الموجودة إذ تنفرد بإعمال التأمين وإعادة التأمين بالجزائر، وكان التأكيد على إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين بموجب الأمر رقم 129/66 وذلك بتاريخ 27 ماي 1966، وكذا تطوير نشاط شركة (LA CAAR) الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين ليضمن جميع عمليات التأمين وذلك بمقتضى القرار الصادر في 26/فيفري/1969، وتحول اسمها فيما بعد إلى الشركة الجزائرية للتأمين بعد تعديل قانونه الأساسي وإنشاء الشركة المركزية لإعادة التأمين (CCR) بتاريخ 1973/10/01، وتعمل على تأمين المخاطر التي قد تتخلى عنها الشركات الوطنية بحيث تقوم هذه الشركة بتأمين تلك المخاطر لدى شركات أجنبية قادرة على ضمانها، وبتاريخ 30/أفريل/1985 أنشئت الشركة الجزائرية لتأمينات النقل (CAAT)، بمقتضى مرسوم رقم 82/85، كذلك أصبح التأمين على السيارات إجباريا وذلك بصدور القانون 15/74 سنة 1974، وعمل على تنظيم التعويض عن الأضرار الجسمانية عن حوادث المرور، وفي هذه الفترة تم التأكيد على احتكار الدولة لعمليات التأمين وذلك من خلال المادة الأولى من القانون المؤرخ في 09/أوت/1980 [88] ص 16-17.

3.2.1.1.1.3. مرحلة الانفتاح (بعد 1995):

لقد أدى قانون 95/07 المؤرخ في 25/جانفي/1995 والصادر في الجريدة الرسمية العدد 13 بتاريخ 08/مارس/1995 [89]، إلى تحرير قطاع التأمين من الاحتكار الحكومي والسماح للقطاع الخاص بمزاولة النشاط التأميني، ولقد احدث تغييرات مهمة في قطاع التأمين ومنها [90] ص 141:

- وضع حد لاحتكار الدولة لقطاع التأمين؛
- السماح بإنشاء شركات خاصة لتأمين؛
- استحداث عمليات الوساطة (الأعوان العاملون، والسماسة).

كذلك ساهم قانون 06/04 المؤرخ بتاريخ 20/فيفري/2006 والصادر في الجريدة الرسمية العدد 15، بتاريخ 12/مارس/2006 [91]، المعدل لمرسوم 95/07، إلى تطورات هامة في القطاع، و فيمايلي أهمها [90] ص 141:

- زيادة النشاط في مجال التأمين الشخصي؛
- تعميم التأمين الجماعي؛
- إنشاء بنوك التأمين؛
- الفصل بين تأمين الأشخاص وتأمين الأضرار؛
- إنشاء لجنة لمراقبة التأمين؛
- السماح لشركات التأمين وإعادة التأمين الأجنبية بفتح فروعها في الجزائر.

2.1.1.3. هيئات الرقابة والتأطير [86] ص 10-11:

تسعى الدولة من خلال هذه الهيئات إلى حماية المستأمنين وتطوير قطاع التأمين ومن أهمها:

1.2.1.1.3. وزارة المالية:

من خلالها تتحصل شركات التأمين وشركات إعادة التأمين على تراخيص النشاط، ولا يمكن مزاولة أعمالها إلا بموافقة الوزير، وتمارس مهامها من خلال مديريات التأمين.

2.2.1.1.3. المجلس الوطني لتأمينات:

يقوم بمراقبة تطبيق القوانين من قبل شركات التأمين والسعي إلى تطويرها، وتعمل تحت وصاية وزارة المالية، ويتكون من ممثلي الأطراف الفاعلة في النشاط التأميني، وتحتوي على أربعة لجان: اللجنة المانحة للاعتماد، لجنة التسعير، لجنة تنظيم وتطوير السوق واللجنة القانونية.

3.2.1.1.3. لجنة الإشراف على التأمينات:

من خلالها يتم تقييم مدى احترام شركات ووسطاء التأمين المعتمدين للقوانين المنظمة لعمليات التأمين وإعادة التأمين، فإنه بإمكان تقليص نشاط الشركة في فرع أو عدة فروع في حالة تبين لها ما يتعارض مع مصالح المستأمنين والمستفيدين من عقود تأمين الخطر.

4.2.1.1.3. صندوق ضمان المؤمن لهم:

فهو البديل في حالة العجز الكلي أو الجزئي لشركات التأمين عن الديون لصالح المستأمنين أو المستفيدين من عقود التأمين، وتتمثل موارده في اشتراك سنوي لشركات التأمين أو/ وإعادة التأمين وفروع الشركات الأجنبية المعتمدة، وأن لا تتعدى 01% من الأقساط الصادرة الصافية من الإلغاءات.

5.2.1.1.3. الهيئة المركزية للإخطار:

وتتواجد بوزارة المالية وترتبط بمديريات التأمين، حيث تلتزم شركات التأمين وفروع الشركات الأجنبية بتوفير المعلومات الضرورية لهذه الهيئة من اجل استكمال مهامها، وقد عمل المرسوم التنفيذي رقم 07/138 على تحديد مهام هيئة الأخطار، وهي تتمثل في تجميع وتركيز جميع المعلومات المتعلقة بعقود التأمين المكتتب بها لدى شركات التأمين أو/ وشركات إعادة التأمين والفروع التابعة للشركات الأجنبية، وكذلك تعتبر من مهامها أن تلتزم اتجاهها شركات التأمين بالتصريح عن جميع عقود التأمين المصدرة.

6.2.1.1.3. إتحاد المؤمنين الجزائريين:

يهدف إلى تطوير نشاط التأمين والخدمات المقدمة من قبل الشركات الناشطة، وذلك بمتابعة مستجدات الصناعة التأمينية وتقنياتها الحديثة، فهي تعتبر جمعية مختصة بمشكلات المؤمنين وتقتصر العضوية فيها على شركات التأمين و كذا شركات إعادة التأمين فقط.

3.1.1.3. الشركات الناشطة في سوق التأمين الجزائري:

وهي مجموعة من الشركات الناشطة على مستوى الساحة الوطنية وهي شركات خاصة وعامة، وسوف نتطرق إليها من خلال الآتي [86] ص 9-10:

1.3.1.1.3. شركات التأمين:

وهي أهم الشركات التي أنشئت قبل مرحلة الانفتاح وتتمثل في:

1.1.3.1.1.3. الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR: تأسست سنة 1963 برأسمال

قدره 27 مليار دج، وتهتم بتأمين الأخطار الصناعية.

2.1.3.1.1.3. الجزائرية للتأمين SAA: وهي شركة مصرية جزائرية تأسست بتاريخ 1963، برأسمال قدره 3,1 مليار دج، تهتم بتأمين السيارات.

3.1.3.1.1.3. الجزائرية للتأمين الشامل CAAT: تأسست بتاريخ 1985، برأسمال قدره 1,5 مليار دج، تهتم بتأمين أخطار النقل.

4.1.3.1.1.3. المركزية لإعادة التأمين CCR: تأسست بتاريخ 1975، برأسمال قدره 02 مليار دج وتهتم بإعادة التأمين.

2.3.1.1.3. التعاضديات (التعاونيات):

وتتمثل في مؤسستين CNMA, MAATEC وسوف نتعرف عليها من خلال الأتي:

1.2.3.1.1.3. الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA: تأسس برأسمال قدره 100 مليون دج، ويهتم بتأمين الأخطار الفلاحية.

2.2.3.1.1.3. التعاضدية الجزائرية MAATEC: وتأسست برأسمال قدره 100 مليون دج، وتهتم بتأمين أعمال التربية والثقافة.

3.3.1.1.3. الشركات الصادرة بعد صدور الأمر 07-91 المتعلق بالتأمينات:

وهي تلك الشركات التي واكبت مرحلة الانفتاح ومن أهمها:

1.3.3.1.1.3. الشركة الجزائرية لضمان الصادرات CAGEX: تأسست عام 1996 برأسمال قدره 450 مليون دج، متخصصة في ضمان العمليات الموجهة للتصدير.

2.3.3.1.1.3. شركة ضمان القرض العقاري SGCI: تأسست عام 1997 برأسمال قدره مليار دج، تهتم بتقديم الضمانات القروض العقارية.

3.3.3.1.1.3. الشركة الجزائرية لضمان قرض الاستثمار ICGA: تأسست عام 1998 برأسمال قدره 02 مليار دج، وتتخصص في ممارسة عمليات التأمين المرتبطة بمنح قروض الاستثمار الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4.3.3.1.1.3. شركة التأمين وإعادة التأمين AIR GLATSUT: تأسست عام 1997

برأسمال قدره 1,8 مليار دج، بين شراكة جزائرية بحرينية قطرية.

5.3.3.1.1.3. الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين CIAR: تأسست عام 1998 برأسمال

قدره 450 مليار مليون، تهتم بمختلف عمليات التأمين.

6.3.3.1.1.3. الجزائرية للتأمينات A2: تأسست عام 1998 برأسمال قدره 500 مليون دج.

7.3.3.1.1.3. شركات التأمين المحروقات CASH: تأسست برأسمال قدره 1,8 مليار دج،

وتتخصص بعمليات التأمين المحروقات.

8.3.3.1.1.3. الشركة المتوسطة للتأمين GAM: تأسست عام 2001 وتهتم بالقيام بجميع

أنواع التأمين.

9.3.3.1.1.3. الشركة العابرة للقارات وإعادة التأمين ANAH RATS: تأسست عام

2001.

10.3.3.1.1.3. شركة ريان للتأمين: تأسست عام 2001.

11.3.3.1.1.3. كارديف الجزائر: تأسست سنة 2006، وهي فرع تابع للشركة الأم

(كارديف آس آ)، حيث تنشط في 36 دولة، وهي مختصة في التأمين على الأشخاص.

12.3.3.1.1.3. شركة اليانس ALLIANCE: تأسست عام 2005 برأسمال قدره 500

مليون دج [85] ص 60.

13.3.3.1.1.3. شركة سلامة لتأمينات SALAMA: تأسست عام 2006، بعد امتصاص

شركة البركة والأمان المؤسسة سنة 2000 وتجديد اعتمادها، وهي تقدم خدمات في التأمين التكافلي

[92].

2.1.3. خصائص سوق التأمين الجزائري:

ومن خلال هذا المطلب سوف نتعرف على أهم خصائص السوق الوطنية للتأمين ويمكن توضيحها من خلال النقاط التالية التي:

1.2.1.3. هيمنة القطاع العام:

من أهم خصائص سوق التأمين الجزائري استحواذ القطاع العام على النصيب الأكبر من الحصة السوقية فقد تصل إلى 4/3 من إجمالي نشاط السوق [93] ص 2، ممثلة في نشاط 10 شركات عامة [94] ص 10، وهذا ما يعكس ضعف نشاط القطاع الخاص في بناء السوق التأمين الجزائري، مما يؤثر على الخدمات المقدمة نتيجة ضعف المنافسة التي يخلقها القطاع الخاص، وسوف نوضح أكثر من خلال الجدول التالي:

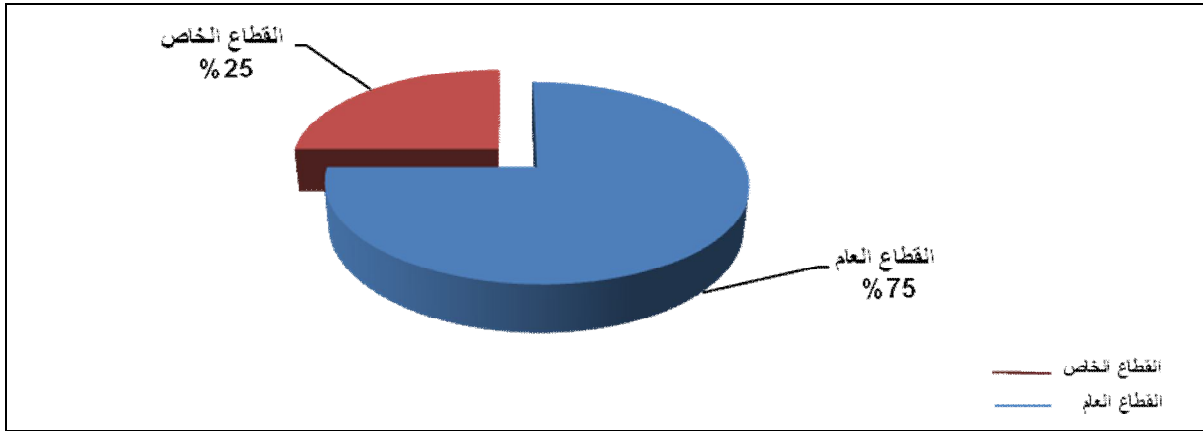
الجدول رقم (10): إنتاج التأمين بالجزائر لسنة 2011 [95] ص 105.

الوحدة: مليون دينار جزائري

| فروع التأمين | المؤسسات العمومية | المؤسسات الخاصة | مجموع السوق | حصة السوق للخواص |
|--|-------------------|-----------------|-------------|------------------|
| تأمين السيارات | 29962 | 13437 | 43399 | 15,5% |
| تأمين الحريق، أخطار زراعية، أخطار أخرى | 23665 | 5018 | 28683 | 5,8% |
| تأمين النقل | 4740 | 906 | 5646 | 1,0% |
| التأمين الفلاحي | 1589 | 37 | 1626 | 0,04% |
| تأمين الأشخاص | 474 | 02 | 476 | 0,002% |
| تأمين ضمان القروض | 4487 | 2198 | 6685 | 2,54% |
| مجموع السوق | 64918 | 21598 | 86516 | 25% |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن قطاع التأمين لسنة 2011 استحوذت عليه الشركات العامة وذلك بنسبة 75% من الحصة الإجمالية للسوق الجزائرية، وتبقى الحصة السوقية والمقدرة ب 25% من نصيب القطاع الخاص بحيث وصل رقم الأعمال لها إلى 12598 مليون دج مقابل 64918 مليون دج للقطاع العام، مما يجعل صناعة التأمين في الجزائر صناعة حكومية وليست خاصة، وهذا

ينعكس على جودة الخدمة التأمينية والتي تخلقها المنافسة الخاصة في ظل الإبداع والتميز، ويمكن توضيح أكثر للحصة السوقية للتأمين الجزائري من خلال الشكل البياني التالي:



الشكل رقم (06): الحصة السوقية لنشاط التأمين لسنة 2011.

2.2.1.3. ضعف الثقافة التأمينية:

تعتبر الثقافة التأمينية احد متطلبات نجاح صناعة التأمين، وهذا ما لا نجده في السوق الجزائرية، وما يميز سوق التأمين أن الخدمات المقدمة بشكل إجباري أي بقوة القانون هي المستهلكة بشكل كبير من قبل المجتمع المحلي، وضعف الإقبال على الخدمات الغير الإجبارية وخاصة منها التأمينات على الأشخاص، وهو ما يوحي بغياب ثقافة التأمين، وسوف نوضح ذلك أكثر من خلال الجدول التالي:

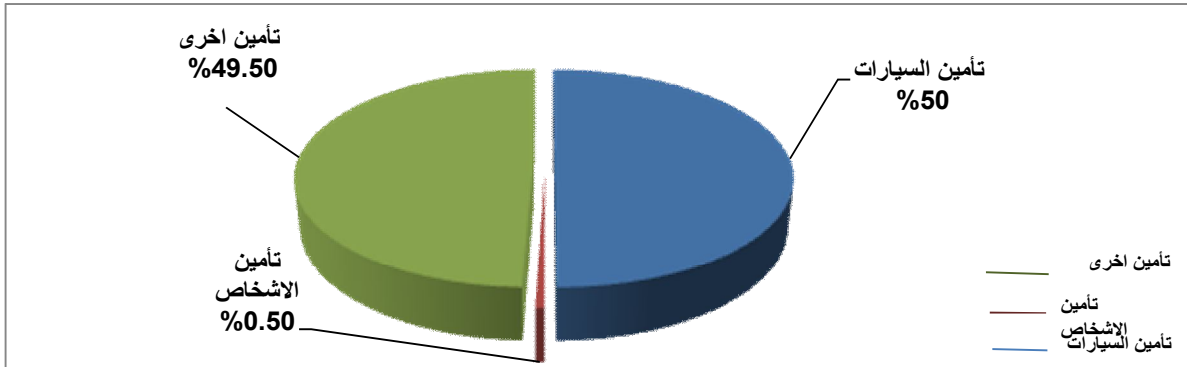
الجدول رقم (11): نشاط سوق التأمين الجزائري حسب الفروع لسنة 2011.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| فروع التأمين | تأمين السيارات | تأمين الحريق، أخطار زراعية، أخطار أخرى | تأمينات النقل | تأمينات فلاحية | تأمين الأشخاص | تأمين ضمان القروض |
|--------------|----------------|--|---------------|----------------|---------------|-------------------|
| النشاط | 43399 | 28683 | 5646 | 1626 | 476 | 6685 |
| نسبة النشاط | 50% | 33% | 6,5% | 1,8% | 0,5% | 7,7% |

نلاحظ من الجدول أعلاه أن الحصة الأكبر من الخدمات المستهلكة تعود إلى التأمين على السيارات بنسبة 50%، أي ما يقدر بـ 43399 مليون دج، ويرجع السبب الرئيسي لذلك كونها إجبارية وبقوة القانون، بحيث أن المستهلك يوجه إلى هذه الخدمات بشكل إجباري ودون اختياره، وهو ما يعكس غياب مبدأ الحرية والرغبة الناتج عن الاقتناع بأهمية المنتجات التأمينية في ظل وجود ثقافة التأمين، إذ نجد أن الخدمات المقدمة بصورة اختيارية ضعيفة الطلب مثل التأمين على الأشخاص

والذي لا يتعدى نشاطه نسبة 0,5% من نشاط السوق، إذ بلغ 476 مليون دج، رغم أهمية هذا النوع من الخدمات التأمينية، وإن حتى جزء كبير هذه المساهمة الضئيلة في بناء نشاط السوق هي إجبارية والمتمثلة في اقتطاعات رواتب وأجور الموظفين، ويمكن القول أن الثقافة التأمينية والتي تحتاجها هذه الصناعة من أجل النمو والتطور ضعيفة جدا لدى المجتمع المحلي الجزائري، ويمكن التوضيح أكثر من خلال الشكل البياني التالي:



الشكل رقم (07): نشاط السوق التأمين الجزائري حسب الفروع لسنة 2011.

3.2.1.3. نمو رقم الأعمال:

ما يميز صناعة التأمين في الجزائر أن رقم أعمالها تنمو بشكل مستمر، حيث وصل في سنة 2011 إلى 87,3 مليار دج منها 86,5 مليار دج رقم أعمال التأمينات العادية والباقي والمقدر بـ 0,8 مليار دج تمثل قبولات دولية [95] ص 104، وهذا ما يعكس نمو السوق الوطنية لقطاع التأمين، وسوف نوضح ذلك من خلال الأتي:

الجدول رقم (12): تطور رقم أعمال سوق التأمين الجزائري (2006-2011) [95 - 96].

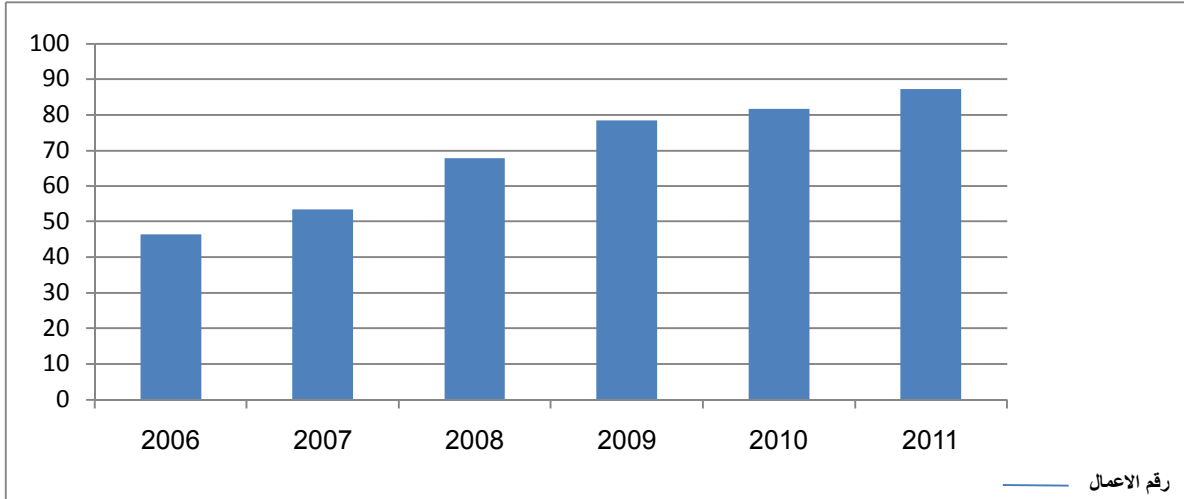
الوحدة: مليون دينار جزائري.

| السنة | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| رقم الأعمال | 46446,300 | 53367,236 | 67855,469 | 78411,898 | 81721,490 | 87323,284 |
| معدل النمو | / | 14,9% | 27,14% | 15,55% | 4,22% | 6,85% |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه تطور رقم الأعمال لقطاع التأمين الجزائري وذلك بين 2006-2011، حيث قدر في سنة 2006 بـ 46446,300 مليون دج، وازداد بمعدل 14,9% في السنة الموالية حيث وصل إلى 53367,236 مليون دج، وتواصل النمو في رقم أعمال قطاع التأمين إلى

غاية سنة 2011 حيث قدر ب 87323,284 مليون دج وهو يعكس إجمالي رقم الأعمال لقطاع التأمين الجزائري (التأمين العادي والقبولات الدولية)، إذ بلغ متوسط معدل النمو 11,44٪، ويمكن التوضيح أكثر من خلال الشكل البياني التالي:

الوحدة: مليار دينار جزائري.



الشكل رقم (08): تطور رقم الأعمال لقطاع التأمين الجزائري (2006-2011).

4.2.1.3. ضعف الاستثمار الأجنبي [97] ص 11:

رغم إتاحة الفرص للخواص وتحرير السوق منذ 15 سنة من احتكار الدولة لنشاط التأميني بصور القانون 95-07، إلا أن سوق التأمين الجزائري يعاني من نقص الاستثمارات الأجنبية، حيث لا توجد إلا أربع شركات ذات رأسمال أجنبي أو مختلط والتي تمثل 25٪ من إجمالي الناشطين في السوق، وهذا يرجع إلى الصعوبات التي تقف في وجه المستثمر الأجنبي ومن هذه الصعوبات مايلي:

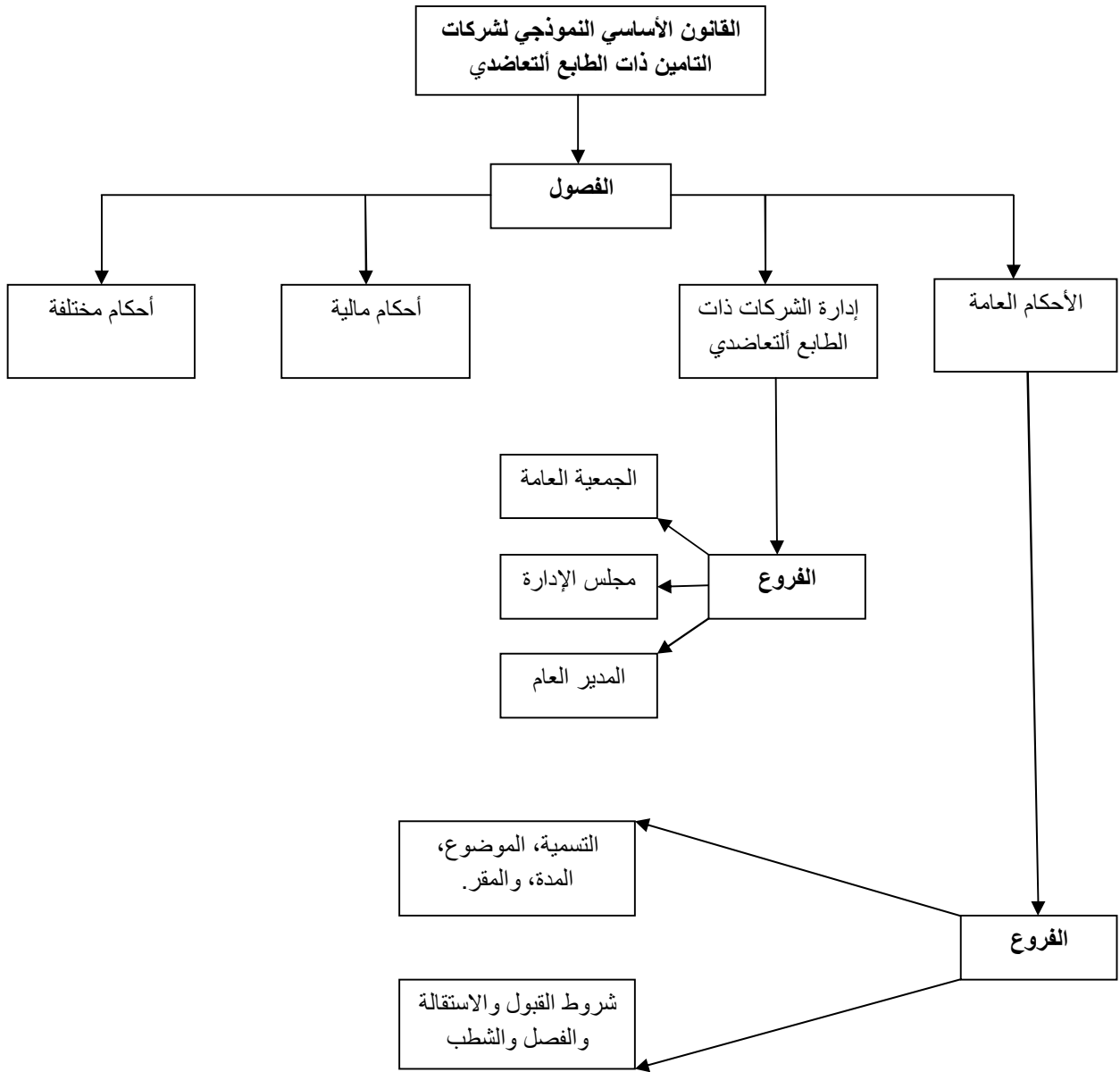
- الإجراءات المعقدة في إنشاء مؤسسات التأمين وبيروقراطية الإدارة؛
- يعاني المستثمر سواء محلي أو أجنبي من ارتفاع تكاليف العقار الباهظة؛
- عدم ملائمة المناخ المالي والبنكي؛
- غياب سياسات التحفيز للاستثمارات الأجنبية وخاصة منها التحفيزات الجبائية.

3.1.3. نشأة سوق التأمين التكافلي الجزائري:

يعتبر سوق التأمين التكافلي الجزائري حديث النشأة، وضيق النشاط لاحتوائه على شركة وحيدة، ومن خلال هذا المطلب سوف نتعرف أكثر على السوق التكافلي الجزائري وذلك من خلال النقاط التالية:

1.3.1.3. الإطار التنظيمي:

لا يمكن الحديث عن صناعة التأمين التكافلي في غياب الإطار القانوني المنظم لها، وهذا ما كان في السوق الجزائرية قبل صدور المرسوم التنفيذي رقم 09-13 المؤرخ في 14 محرم عام 1430 الموافق 11 جانفي 2009، والذي يحدد القانون الأساسي النموذجي لشركات التأمين ذات الطابع ألتعاضدي، والذي جاء على اثر انفتاح سوق التأمين على القطاع الخاص من خلال الأمر رقم 07/95، والمعدل بقانون 04/06 الممضي بتاريخ 20 فيفري 2006، فقد احتوى على 35 مادة موزعة على أربعة فصول، والتي يمكن توضيحها في الشكل التالي:



الشكل رقم (09): القانون الأساسي النموذجي لشركات التأمين ذات الطابع التعاضدي

رغم هذه المبادرة من المُشرِّع الجزائري لاحتواء صناعة التأمين التكافلي إلا أنها لا تراعي بالشكل المطلوب خصوصيات هذه الصناعة المالية والتي تحتاج إلى نظام قانوني يتسم بالمرونة والصفة الشرعية، فقد جاء مرسوم 13/09 بمواده 35 لتغطي النقص الحاصل في الجانب التشريعي، إلا أنه صعب من جوانب أخرى إنشاء شركات التكافل وخاصة منها المادة الأولى والتي تنص على أنه " لا يصح تأسيس الشركة إلا إذا تعدى أو عادل عدد المنخرطين خمسة آلاف 5000 " [98].

2.3.1.3. الشركات الناشطة في سوق التأمين التكافلي:

يتكون السوق التكافل الجزائري من شركة واحدة وهي سلامة لتأمينات الممثلة الوحيدة لصناعة التأمين التكافلي، ومن خلال الأتي سوف نتعرف أكثر عليها.

1.2.3.1.3. شركة سلامة:

من أجل التطرق إلى هذه الشركة الناشطة على مستوى السوق الوطنية لا بد من التعرف على الشركة الأم وسوف يكون ذلك من خلال الأتي:

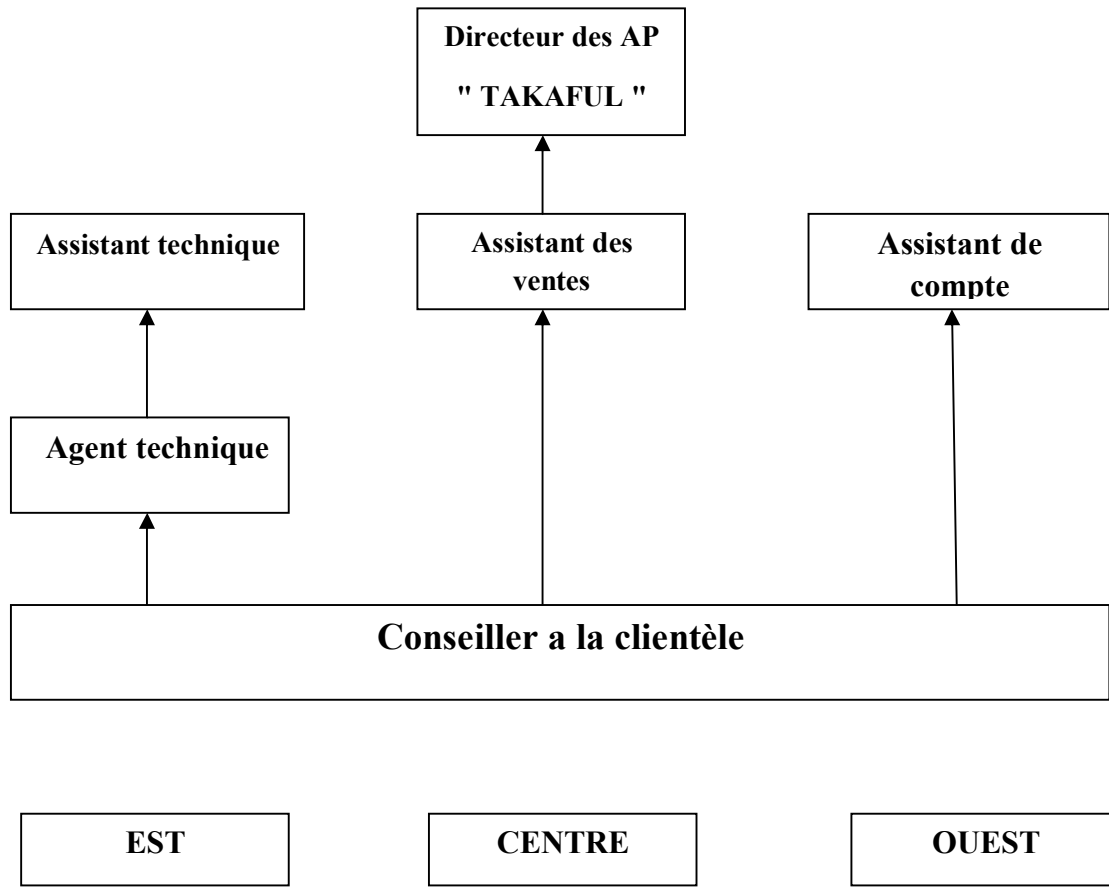
1.1.2.3.1.3. نبذة عن شركة سلامة الأم :

تعتبر شركة سلامة للتأمين من اكبر الشركات الرائدة في صناعة التأمين التكافلي وذلك منذ 1979 في إمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة، فقد استطاعت أن تتميز بخدماتها سواء تعلق بالتكافل أو إعادة التكافل في جميع أنحاء العالم، ويقدر رأسمال الشركة بواحد مليار درهم إماراتي (274 مليون دولار أمريكي)، وهي شركة مدرجة في السوق المالي لإمارة دبي كذلك تعتبر شركة إعادة التكافل " بست ري" من اكبر شركات إعادة التكافل في العالم وهي تابعة للمجموعة، وموقعها بدولة تونس وتعمل على تقديم خدماتها إلى أكثر من 60 دولة، تحصلت على التصنيف A- من ستاندرد أند بورز (Standard and Poor's)، وكذلك على التصنيف B++ من قبل إيه إم بست (A.M.BEST)، واستطاعت أن تمد شبكتها على مستوى العالم، إن تميّز شركة سلامة لتأمين التكافلي جعلها تمتلك ستة 06 شركات تكافل تقدم خدماتها للعملاء في كل من الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، مصر، السنغال، الجزائر، الأردن، شركة استثمارات في البحرين، وتطمح إلى توسيع نطاق خدماتها إلى كافة دول المجلس التعاوني الخليجي وجنوب شرق آسيا وكذلك أوروبا [92].

2.1.2.3.1.3. شركة سلامة لتأمينات الجزائرية:

تم اعتماد شركة سلامة لتأمين في السوق الجزائرية بمحتوى قرار رقم 46 الصادر بتاريخ 02 جويلية 2006 عن وزارة المالية وأخذت التسمية سلامة لتأمينات الجزائرية، وتعتبر من الناحية القانونية شركة ذات أسهم، وهي في بداية الأمر كانت شركة البركة والأمان والتي تأسست في 26 مارس 2000 وكانت تختص بعمليات التأمين وإعادة التأمين، فانضمت لمجموعة سلامة بعد تحولها

لشركة سلامة لتأمينات، وهي الآن تنشط في السوق الجزائرية بتقديم خدمات متعددة على مستوى 150 نقطة بيع، وهي الشركة الوحيدة الممثلة لصناعة التكافل في الجزائر [92].



الشكل رقم (10): الهيكل الإداري لشركة سلامة لتأمينات [88] ص 23.

3.3.1.3. دوافع اعتماد التأمين التكافلي في الجزائر [99] ص 10-11:

ويمكن إيجازها في النقاط التالية:

- رفع الحرج على فئة كبيرة من المجتمع في تعاملهم بالتأمين التجاري الذي لا يخلو من الشبهات الشرعية؛
- الحاجة الملحة لمؤسسات إسلامية للإستفادة من خدمات تأمينية إسلامية؛
- إتاحة فرص العمل للأشخاص الذين يرغبون في العمل في مؤسسات تتوافق أعمالها مع الشريعة الإسلامية؛
- يعتبر التأمين التكافلي وسيلة تخطيط مالي للمستقبل سعيد وتغطية مخاطر قد تنتج عن حالات الشيخوخة والعلاج والتعليم وغيرها من الأحداث الهامة؛

- توفير رأس المال للنظام الاقتصادي على المدى الطويل من خلال التأمين التكافلي الذي يغطي الأخطار الشخصية.

4.3.1.3. مؤشرات اقتصادية واجتماعية لصناعة التأمين التكافلي:

تعكس هذه المؤشرات المناخ الاقتصادي والاجتماعي لصناعة التأمين التكافلي في الجزائر والتي سوف نراها من خلال الآتي:

1.4.3.1.3. أهم المؤشرات الاقتصادية:

وهي عبارة عن مؤشرات الاقتصاد الكلي ووضعية الاقتصاد الوطني لسنة 2011 [100] ص 6:

- معدل النمو الاقتصادي 2,4% (2011)؛
- معدل البطالة 10% (في نهاية 2011)؛
- معدل التضخم 8,21% ؛
- احتياط الصرف 186,32 مليار دولار (حتى 30 جوان 2012)؛
- نصيب الفرد من الناتج المحلي الخام PIB هو 5304 دولار؛
- نسبة مساهمة الاستثمار الوطني في PIB يقدر ب 39,8% (2011)؛
- نسبة مساهمة الادخار الوطني في PIB يقدر ب 50% (2011).

2.4.3.1.3. أهم المؤشرات الاجتماعية:

وهي تعكس الوضع الاجتماعي للمجتمع الجزائري [92]:

- يبلغ عدد السكان المسلمين 99,3%؛
- السكان الأقل من 40 سنة يمثل نسبة 70% من إجمالي السكان؛
- عدد سكان المجتمع الجزائري يصل إلى 37,1 مليون نسمة (مع 01 جانفي 2012) [100]

ص 6.

2.3. واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

رغم حداثة صناعة التأمين التكافلي في الجزائر إلا أنها في نمو مستمر وهذا ما يعكسه تطور رقم أعمال سوق التكافل الجزائري، وتعتبر شركة سلامة الممثلة الوحيدة لصناعة التأمين التكافلي وهذا ما يعني أن دراسة السوق التكافلي الجزائري يقتصر فقط على نشاط سلامة لتأمينات، وهو ما سيكون في هذا المبحث من خلال الأتي:

1.2.3. السعي إلى التموقع في السوق الوطنية

تسعى صناعة التأمين التكافلي في الجزائر من خلال شركة سلامة إلى التموقع في السوق الوطنية، وذلك بإتباع مجموعة من التدابير وأهمها:

1.1.2.3. تنويع المنتجات التأمينية:

تسعى شركة سلامة لتأمينات الممثلة الوحيدة لصناعة التكافل إلى تنويع الخدمات التأمينية، وتوفير المنتجات لكل الفئات الاجتماعية والاقتصادية داخل الوطن، فهي تعمل على تقديم الخدمات التالية [92]:

- تأمين السيارات (المسؤولية الاجتماعية، الأضرار)؛
- تقديم المساعدات للسيارة؛
- تأمين الأخطار الصناعية الكبرى والصغرى؛
- تأمين المشاريع والمنشآت الفنية والورشات؛
- تأمين الأخطار البسيطة للأفراد (المساكن، المحلات التجارية)؛
- تأمينات النقل البحري، البري والجوي الخاص منها والعام؛
- تأمينات المسؤولية المدنية المختلفة؛
- تأمينات الأشخاص؛
- إعادة التأمين.

2.1.2.3. توسيع الشبكة الجغرافيا لخدماتها:

استطاعت شركة سلامة أن تتوسع وتغطي أكبر مجال جغرافي ممكن بتقديم خدماتها التأمينية، وذلك من خلال 05 مديريات جهوية (وسط شرق، وسط غرب، وسط، شرق، غرب)، تسهر على

158 نقطة بيع [101] ص 16، فهي تسعى إلى التموقع في السوق الوطنية بإيصال خدماتها إلى كل مناطق الوطن، ومن خلال الجدول الآتي سنبين تطور نقاط البيع لشركة سلامة لتأمينات:

الجدول رقم (13): تطور نقاط البيع لشركة سلامة لتأمينات (2009-2011) [101] ص 16.

| السنة | 2009 | 2010 | 2011 |
|------------|------|------|------|
| نقاط البيع | 146 | 144 | 158 |

إن الجدول أعلاه يبين لنا تطور شبكة توزيع الخدمات التأمينية لسوق التكافل الجزائري من 2009 إلى 2011، بحيث كان عدد نقاط البيع لسنة 2009 تقدر ب 146، ووصلت 158 نقطة بيع سنة 2011 أي نمو بقدر 8٪ وهي سياسة متبعة من قبل شركة سلامة في التوسع والسعي إلى تغطية كامل التراب الوطني من خلال الانتشار لنقاط بيعها ونموها سنويا.

3.1.2.3. التميز التقني والفني:

تسعى شركة سلامة لتأمينات إلى الاستعانة بالمهارات الفنية والتقنية، من اجل التموقع والتطور على الساحة الوطنية وذلك كالآتي [92]:

- استطاعت شركة سلامة كسب ثقة الأفراد والمؤسسات الخاصة والعامة وكذلك الجماعات المحلية وهيئات الدولة جراء السمعة الطيبة التي تتمتع بها وحسن التعامل مع زبائنها والإصغاء إلى مشاكلهم؛
- إعادة التأمين مع شركات عالمية كبيرة، مما يعطي قدر كبير من المرونة في تقديم التغطية التأمينية؛
- إنشاء علاقات مميزة مع سماسرة دوليين مما يساعدها في منح ضمانات شاملة لزبائنها؛
- تقديم خدمات تتوافق مع المقاييس العالمية في ظل الشريعة الإسلامية؛
- القدرة على التجديد من خلال خلق منتجات جديدة حسب تطلعات الزبائن؛
- المساعدة الخاصة بالسيارات؛
- تأمين الحماية القضائية.

4.1.2.3. إستراتيجية التطوير [92]:

تتمثل إستراتيجية التطوير المتبعة من قبل شركة سلامة لتأمينات فيمايلي:

- توجيه الخدمات التأمينية نحو تغطية مخاطر الأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- وضع شبكة كثيفة، متنوعة وفعالة؛
- تفعيل وتحسين الخدمات المقدمة للزبائن؛
- التكوين المكثف المستمر للموارد البشرية وذلك كمايلي:
- التدريب الخارجي والاستفادة من إطارات ذات كفاءة عليا (برامج شهادة (CHEA)؛
- التدريب على مهارات نظام المحاسبي SCF والواجب إتباعها عام 2012؛
- القيام بالندوات والتظاهرات العلمية؛
- تكوين خارجي لإطاراتها في إدارة الأعمال؛
- تحقيق مردودية ذات نمو متواصل.

5.1.2.3. اعتماد الأسلوب الشرعي في إدارة التأمين التكافلي:

تعتمد شركة سلامة على ثلاثة نماذج شرعية في إدارة أعمالها المالية وإدارة صناديق التكافل، وتمثل هذه النماذج في المضاربة والوكالة والنموذج المختلط، ويعتبر هذا الأخير الأكثر استعمالاً، فهي تسعى إلى تقديم خدمات تأمينية تتوافق مع الأحكام الشرعية، وهي كذلك تعمل على التخلص من مواردها الربوية عن طريق تخصيص حساب خاص بذلك وصرفها في أوجه الخير، وهذا من أجل التأقلم مع القوانين وتشريعات سوق التأمين الجزائري خاصة إجبارية تخصيص 50% من مداخل الشركة في الاستثمار في سندات الخزينة وهو أمر مخالف للشريعة الإسلامية نظراً لوجود فوائد ربوية [102].

6.1.2.3. التعاون مع المؤسسات المالية الأخرى:

وقعت شركة سلامة لتأمينات اتفاقيات مع مؤسسات مالية أخرى، وذلك من أجل التعاون فيما بينها، وهي [75]:

1.6.1.2.3. اتفاقية مع بنك البركة:

تسعى كل من شركة سلامة وبنك البركة إلى التعاون فيما بينهم وذلك من خلال توقيع اتفاقية في هذا الصدد بتاريخ 31 ماي 2010، وتهدف شركة سلامة في الاستعانة بالبنك البركة لتمويل استثماراتها، في حين يهدف البنك إلى تسويق منتجاته عبر فروع سلامة لتأمينات، وفيما يخص اتفاقية

الشراكة التجارية الثاني، والذي تم التوقيع عليه، سيسمح بإنشاء شبائيك بنك التأمين، ولذلك عملت على تدريب أعوان البنك والذين سيشفرون على تلك الشبائيك والتي ستفتح على مستوى الفروع البنكية التجريبية (الجزائر 02، عنابة، وهران، قسنطينة)، وهذا من اجل تسويق منتجاتها التأمينية (السفر، الحوادث لحماية العائلة، المنازل، المحلات التجارية، التأمين عن العمرة و الحج والعقار)، بداية من 01 جوان 2011 وذلك يكون وفق مبادئ التكافل.

2.6.1.2.3. اتفاقية مع الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية:

تسعى شركة سلامة إلى توسيع علاقات التعاون مع المؤسسات المالية وتطوير نشاطها، فقد تم توقيع اتفاقية مع الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية، ومن اجل إنشاء شركة لتأمين الأشخاص، في ظل القانون 06/04 الصادر بتاريخ 20 فيفري 2006، المكمل للأمر رقم 07/95 والصادر بتاريخ 05 جانفي 1995 وبمقتضاه يلزم على شركات التأمين على ضرورة الفصل بين نشاط تأمين الأشخاص عن نشاط تأمين الأضرار، وعلى هذا تعمل شركة سلامة لتأمينات على عرض التأمين على الصحة والسفر والاحتياطات والحوادث والحماية العائلية، وإن هذه الخدمات ستوجه إلى فئة الفلاحين والمقيمين بالأرياف، وأي شخص يرغب في الاكتتاب وذلك بإعتماد التأمين التعاوني المطبق لأحكام الشريعة الإسلامية، وعلى أساس هذا تم تنصيب مجموعة عمل تقنية للسهر على تقديم هذه الخدمات الجديدة.

3.2.3. نشاط سوق التأمين التكافلي الجزائري:

باعتبار أن السوق الجزائري ممثل بنشاط الشركة الوحيدة وهي سلامة لتأمينات فان دراسة نشاط السوق هو يقتصر فقط على دراسة نشاط شركة سلامة، وهو ما سيكون في هذا المطلب.

1.3.2.3. تطور رقم الأعمال:

تعتبر صناعة التأمين التكافلي حديثة الوجود إلا أنها متنامية بشكل مستمر، وهو ما يعكسه تطور رقم أعمالها سنويا، فقد وصل رقم الأعمال لشركة سلامة لسنة 2011 إلى 2797 مليون دج، وسوف نبين تطورات رقم أعمال سوق التأمين التكافلي الجزائري من خلال الجدول الآتي:

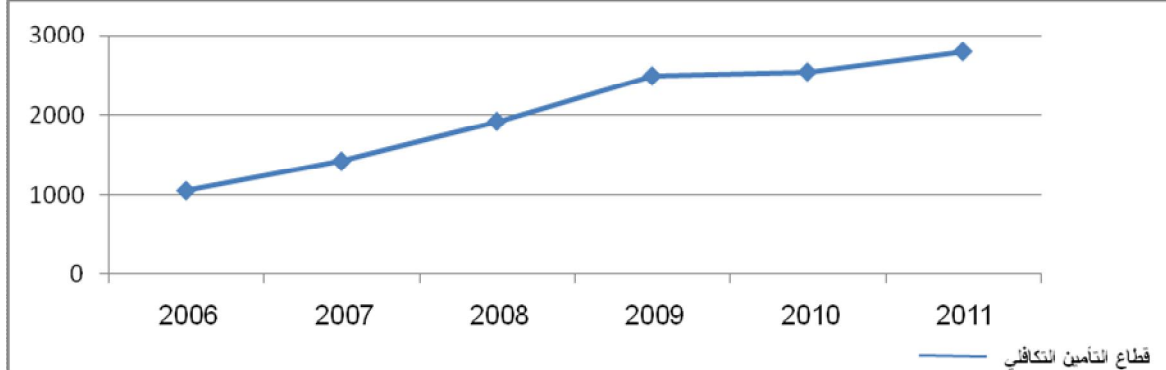
الجدول رقم (14): تطور رقم أعمال صناعة التأمين التكافلي بالجزائر (2006-2011).

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| السنة | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-------------|------|--------|--------|---------|-------|--------|
| رقم الأعمال | 1055 | 1422 | 1916 | 2490 | 2540 | 2797 |
| معدل النمو | / | %34,78 | %34,73 | %29,95% | %2,00 | %10,11 |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه ارتفاع رقم الأعمال لصناعة التأمين التكافلي من 2006 إلى غاية 2011، ففي سنة 2006 كان 1055 مليون دج، وارتفع بنسبة %34,78 في السنة الموالية ووصل إلى 1422 مليون دج، واستمر هذا النمو حتى السنة الأخيرة 2011، حيث وصل رقم الأعمال إلى 2797 مليون دج، وقد قدر متوسط معدل النمو لرقم الأعمال في السوق الجزائري بـ 18% في خلال الفترة (2006-2011)، وهذا ما يؤكد تنامي هذه الصناعة المالية في السوق الجزائرية، وللشرح أكثر يكون من خلال الشكل البياني التالي:

الوحدة: مليون دينار جزائري.



الشكل رقم (11): تطور رقم أعمال سوق التأمين التكافلي الجزائري (2006-2011).

2.3.2.3. نشاط سوق التأمين التكافلي حسب الموقع الجغرافي:

استطاعت صناعة التكافل في الجزائر أن تمتد نحو غرب وشرق البلاد بفعل سياسة التوسع والتموقع الجغرافي والوصول إلى ابعدها المناطق داخل السوق الجزائرية، وتقديم الخدمات سواء تعلق بالتغطية التأمينية لمخاطر السيارات أو المخاطر الأخرى، ومن خلال الجدول التالي يمكن معرفة التوزيع الجغرافي لصناعة التأمين التكافلي في الجزائر:

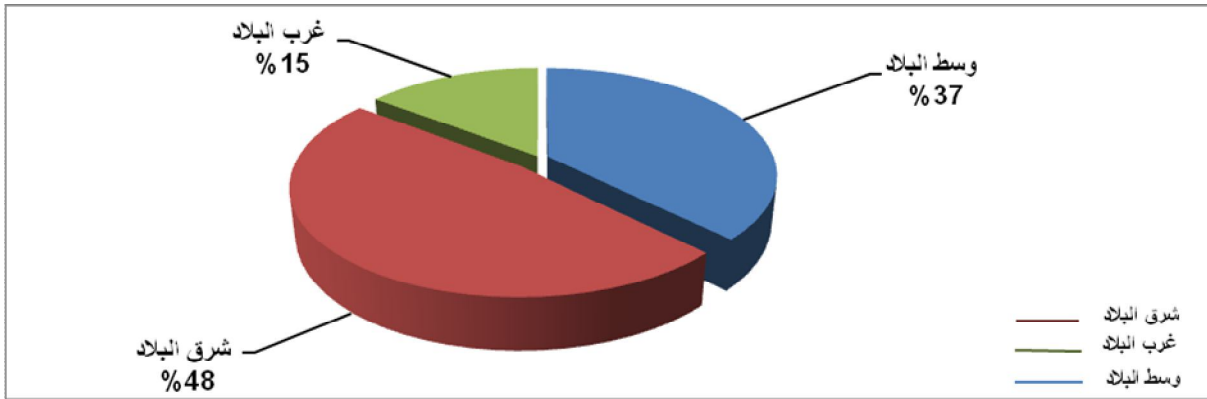
الجدول رقم (15): توزيع نشاط التأمين التكافلي حسب الموقع الجغرافي في الجزائر [101]

ص 9.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| الناحية | السيارات | % | غير السيارات | % | المجموع | % |
|----------------|-------------|---------------|--------------|---------------|-------------|---------------|
| وسط شرق | 404 | 19,37% | 234 | 32,96% | 638 | 22,83% |
| وسط غرب | 298 | 14,29% | 111 | 15,57% | 409 | 14,61% |
| الوسط | 702 | 33,66% | 345 | 48,53% | 1047 | 37,44% |
| باتنة | 529 | 25,36% | 131 | 18,40% | 660 | 23,59% |
| سطيف | 550 | 26,37% | 131 | 18,46% | 681 | 24,36% |
| الشرق | 1079 | 51,73% | 262 | 36,85% | 1341 | 47,95% |
| الغرب | 305 | 14,61% | 104 | 14,62% | 409 | 14,61% |
| المجموع | 2086 | 100% | 711 | 100% | 2797 | 100% |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه تركز نشاط التأمين للتغطية لمخاطر السيارات في شرق البلاد (باتنة وسطيف)، بنسبة 51,73% أي بقيمة 1079 مليون دج، وتليها الوسط (وسط غرب، وسط شرق)، بنسبة 33,36%، أي بقيمة 702 مليون دج، وفي الأخير تأتي المنطقة الغربية للبلاد بنسبة 14,61%، أي بقيمة 305 مليون دج، أما فيما يخص الخدمات المقدمة لتغطية المخاطر الأخرى فهي متركزة في وسط البلاد بنسبة 48,53%، أي بقيمة 345 مليون دج، وتليها الجهة الشرقية بنسبة 36,85% أي بقيمة 262 مليون دج، وتحل المنطقة الغربية المرتبة الأخيرة من حيث تركز نشاط التأمين التكافلي للتغطية لمخاطر خارج السيارات وذلك بنسبة 14,62%، أي بقيمة 104 مليون دج، حيث نلاحظ أن نشاط التأمين التكافلي في الجزائر متركز في الجهة الشرقية للبلاد، بنسبة 47,95% من إجمالي النشاط السوق (السيارات، خارج السيارات)، وتقدر القيمة بـ 1341 مليون دج، وتليها وسط البلاد (وسط شرق، وسط غرب)، بنسبة 37,44%، أي بقيمة 1047 مليون دج، وتأتي الجهة الغربية للبلاد بنسبة 14,61%، وهي نسبة ضعيفة مقارنة بالجهة الشرقية ووسط البلاد، نستطيع القول أن صناعة التأمين التكافلي في الجزائر متركزة بين وسط (وسط شرق، وسط غرب) وشرق البلاد (باتنة، سطيف)، بنسبة تصل إلى 85,39%، ويمكن التوضيح أكثر من خلال الشكل البياني الآتي:



الشكل رقم (12): توزيع نشاط التأمين التكافلي في السوق الجزائرية.

3.3.2.3. نشاط سوق التأمين التكافلي حسب الفروع:

عملت شركة سلامة على تنويع خدماتها من اجل الوصول إلى إرضاء جميع الفئات الاجتماعية والاقتصادية، بحيث نجد اختلاف في حجم الخدمات المقدمة من فرع إلى آخر، سنوضح ذلك كمايلي:

1.3.3.2.3. نشاط فرع السيارات:

وهي تلك الخدمات المقدمة لتغطية التأمينية المتعلقة بالسيارات، والمتمثل في المسؤولية المدنية، مخاطر السيارة، مساعدات للسيارة، وسنبين ذلك من خلال الآتي:

الجدول رقم (16): نشاط فرع السيارات بين سنتي 2010-2011 [101] ص 7.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| معدل النمو | 2011 | | 2010 | | الضمانات |
|------------|------|--------|------|--------|-------------------|
| | % | المبلغ | % | المبلغ | |
| 7,55% | 23% | 479 | 24% | 445 | المسؤولية المدنية |
| 12,66% | 76% | 1587 | 75% | 1409 | أخطار السيارة |
| 3,96% | 01% | 20 | 01% | 19 | مساعدة السيارة |
| 11,36% | 100% | 2086 | 100% | 1873 | المجموع |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه نمو التغطية التأمينية المتعلقة بالسيارات بين سنتي 2010 و2011 بمعدل 11,36%، وصل المبلغ المتعلق بهذه الخدمات في سنة 2011 إلى 2086 مليون دج، موزعة بين 23% للتغطية التأمينية للمسؤولية المدنية، و76% للتغطية الأخطار السيارة، و01%

كمساعدات للسيارة، حيث نلاحظ أن التغطية التأمينية لأخطار السيارات وذلك في السنتين (2010-2011) تحتل النصيب الأكبر من الخدمات التأمينية المتعلقة بالسيارات.

2.3.3.2.3. نشاط فرع التأمين المخاطر المختلفة والتأمين على الأشخاص:

وتتمثل في الخدمات التأمينية الغير متعلقة بالسيارات، كالتأمين على الأشخاص، التأمين على الحريق والنقل، والتأمينات على الكوارث الطبيعية، والتأمين على المرض وعلى الحياة، وسوف نتعرف عليها أكثر من خلال الجدول أدناه وسيكون ذلك كمايلي:

الجدول رقم(17): نشاط فرع التأمينات خارج السيارات بين سنتي 2010-2011 [101] ص 8.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| معدل النمو | 2011 | | 2010 | | الفروع |
|------------|------|--------|------|--------|------------------|
| | % | المبلغ | % | المبلغ | |
| 25,86% | 31% | 218 | 26% | 173 | الحريق |
| 12,65% | 42% | 299 | 40% | 265 | مخاطر مختلفة |
| 64,61% | 07% | 49 | 04% | 30 | النقل |
| 21,30% | 07% | 50 | 06% | 41 | الكوارث الطبيعية |
| 1,77% | 01% | 08 | 01% | 08 | المرض |
| 41,79% | 12% | 88 | 23% | 151 | الحياة |
| 06,51% | 100% | 711 | 100% | 668 | المجموع |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه نمو التغطية التأمينية الأخرى خارج قطاع السيارات، وذلك بين سنتي 2010 و 2011، بمعدل 06,51%، حيث قدر المبلغ الإجمالي لهذه الخدمات ب 711 مليون دج مقارنة ب 668 مليون دج في سنة 2010، وكان النصيب الأكبر موجه للخدمات التأمينية على المخاطر المختلفة بنسبة 42% لسنة 2011 و 40% لسنة 2010، كذلك يحتل التأمين على الحريق نسبة 31% لسنة 2011 و نسبة 26% لسنة 2010، فيما يبقى التأمينات الباقية نسبتها منخفضة كالتأمين على المرض والتأمين على الكوارث الطبيعية، وهذا ناتج عن انخفاض الثقافة التأمينية.

4.3.2.3. التعويضات لسنة 2011.

تسعى شركة سلامة إلى الالتزام بالمسؤولية اتجاه المتضررين بالمبالغ الواجب الدفع، وذلك في اقرب الآجال الممكنة، وهذا لأجل كسب ثقة المتعاملين سواء أفراد أو مؤسسات، وسوف نرى ذلك من خلال الجدول أدناه:

الجدول رقم (18): تعويضات شركة سلامة لتأمينات لسنة 2011 [101] ص 13-14.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| المبلغ المدفوع | نسبة التسوية | 2011 | | الفروع |
|----------------|--------------|------------------------|---------------------------|-----------------------|
| | | عدد الملفات المسوية | عدد الملفات المصرح بها | |
| 1408 | %92 | 34990 | 38213 | السيارات |
| 61 | %123 | 741 | 604 | الحريق ومخاطر اخرى |
| 08 | %91 | 228 | 250 | تأمين الأشخاص |
| 1477 | %92 | 35959 | 39067 | المجموع |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن نسبة تسوية الملفات المصرح بها وصلت إلى 92٪، لسنة 2011 أي تم تسوية 35959 ملف من أصل 39067 ملف مصرح به، وهي سياسة متبعة من قبل شركة سلامة لتأمينات على كسب ثقة المتعاملين معها من تسوية الملفات ودفع المستحقات في اقرب الآجال، والعمل على حل مشاكل العالقة والإصغاء للزبائن، فقد وصلت المبالغ المدفوعة للمستفيدين إلى 1477 مليون دج، فالشركة تسعى إلى الحفاظ على سمعتها مع الزبائن سواء أفراد أو مؤسسات.

5.3.2.3. تطور الاستثمارات:

من اجل التطور في النشاط التأمين التكافلي قامت شركة سلامة بالاستثمارات في الجانب المالي والعقاري، وهذا ما يزيد من التزاماتها اتجاه عملائها، وسنرى ذلك من خلال الجدول التالي:

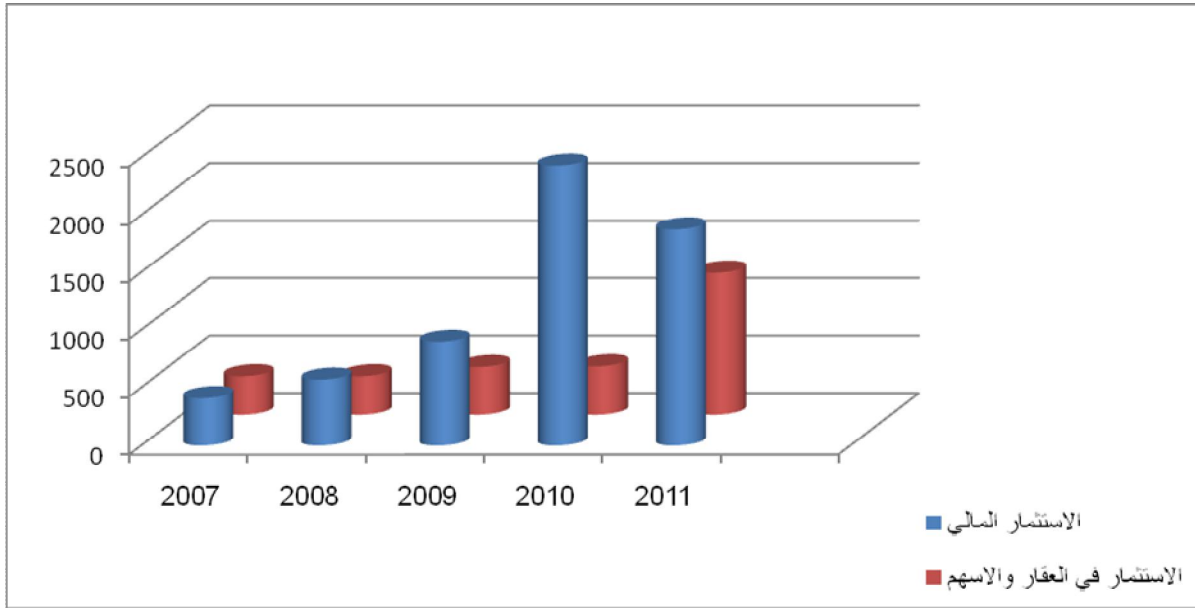
الجدول رقم (19): استثمارات شركة سلامة لتأمينات (2011-2007) [101] ص 26.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| السنة الاستثمار | 2007 | 2008 | % | 2009 | % | 2010 | % | 2011 | % |
|---------------------|------------|------------|------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| سندات خزينة | 325 | 355 | 09% | 455 | 25% | 942 | 111% | 1140 | 37% |
| ودائع مصرفية | 83 | 212 | 155% | 451 | 113% | 1487 | 230% | 735 | 50,5% |
| الاستثمار المالي | 408 | 567 | 39% | 896 | 58% | 2429 | 171% | 1876 | 22,8% |
| العقارات والأسهم | 331 | 331 | / | 410 | 24% | 416 | 01% | 1230 | 195% |
| المجموع | 739 | 898 | 21% | 1307 | 45% | 2845 | 118% | 3106 | 9,2% |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه تطور استثمارات شركة سلامة لتأمينات خلال المدة 2007-2011، بحيث وصلت سنة 2011 إلى 3106 مليون دج، أي بمعدل نمو 9,2% مقارنة بسنة 2010، وان هذه الاستثمارات لشركة سلامة موزعة بين الاستثمارات المالية (سندات خزينة، ودائع بنكية) و الاستثمارات في العقارات والأسهم، وان الملاحظ في السنوات الخمس (2011-2007) كانت الاستثمارات المالية اكبر من الاستثمارات في العقارات والأسهم، وهذا راجع إلى كون الاستثمار المالي يتمتع بدرجة عالية من السيولة، وكذلك إلى أن القوانين والتشريعات التي تحكم السوق التأمينية الجزائرية تستلزم على شركات التأمين استثمار 50% من مداخيلها في سندات الخزينة، بحيث تسعى شركة سلامة من خلال هذه الاستثمارات إلى زيادة أصولها وقدرتها على النمو والتطور، ويمكن التوضيح أكثر من خلال الشكل البياني التالي:

الوحدة: مليون دينار جزائري.



الشكل رقم (13): استثمارات شركة سلامة لتأمينات (2007-2011).

3.2.3. مكانة صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

تسعى صناعة التأمين التكافلي في الجزائر إلى احتلال مكانة في سوق التأمين الجزائري، باعتبارها جزء منه، وكذلك على مستوى الاقتصاد الوطني من خلال مساهمته في النمو الاقتصادي الوطني.

1.3.2.3. مكانة التأمين التكافلي في السوق الوطنية:

سنرى من خلال هذا الفرع مكانة صناعة التكافل في سوق التأمين الجزائري وذلك من خلال الحصة السوقية و تطورها عبر الزمن، وسيكون ذلك كمايلي:

1.1.3.2.3. الحصة السوقية:

تسعى صناعة التأمين التكافلي إلى اخذ مكانتها في السوق الوطنية، فقد استطاعت أن تنمي حصتها السوقية بشكل مستمر رغم ضآلة حصة السوق للقطاع الخاص من التأمين الإجمالي والتي لا تتجاوز 25%، فهي تقدم خدمات تأمينية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، مما يجعلها تتميز بين الشركات الناشطة في السوق الوطنية، فقد تجاوزت الحصة السوقية لتأمين التكافلي 03% وهذا لسنة 2011، وسنوضح ذلك أكثر من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (20): الحصة السوقية لشركة سلامة لتأمينات [101] ص 4.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| | 2010 | | 2011 | | معدل النمو |
|-----------|---------------|-------|---------------|-------|------------|
| | المبلغ | الحصة | المبلغ | الحصة | |
| SAA | 20 072 | 25% | 21 133 | 24% | 5% |
| CAAT | 14 083 | 17% | 14 359 | 17% | 2% |
| CAAR | 12 802 | 16% | 12 701 | 15% | -1% |
| CASH | 7 481 | 9% | 7 900 | 9% | 6% |
| CNMA | 5 752 | 7% | 6 720 | 8% | 17% |
| CIAR | 5 981 | 7% | 6 127 | 7% | 2% |
| Alliance | 3 423 | 4% | 3 904 | 5% | 14% |
| 2A | 3 039 | 4% | 3 203 | 4% | 5% |
| SALAMA | 2 540 | 3% | 2 797 | 3% | 10% |
| GAM | 2 911 | 4% | 2 706 | 3% | -7% |
| TRUST | 1 849 | 2% | 1 792 | 2% | -3% |
| CAARAMA | - | 0% | 1 065 | 1% | - |
| CARDIF | 715 | 1% | 901 | 1% | 26% |
| CAGEX | 279 | 0% | 309 | 0% | 11% |
| TALA | - | 0% | 287 | 0% | - |
| SAPS | - | 0% | 241 | 0% | - |
| MACIR VIE | - | 0% | 155 | 0% | - |
| SGCI | 94 | 0% | 151 | 0% | 60% |
| MAATEC | 60 | 0% | 50 | 0% | -16% |
| | 81 082 | | 86 501 | | 7% |

2.1.3.2.3. تطور الحصة السوقية :

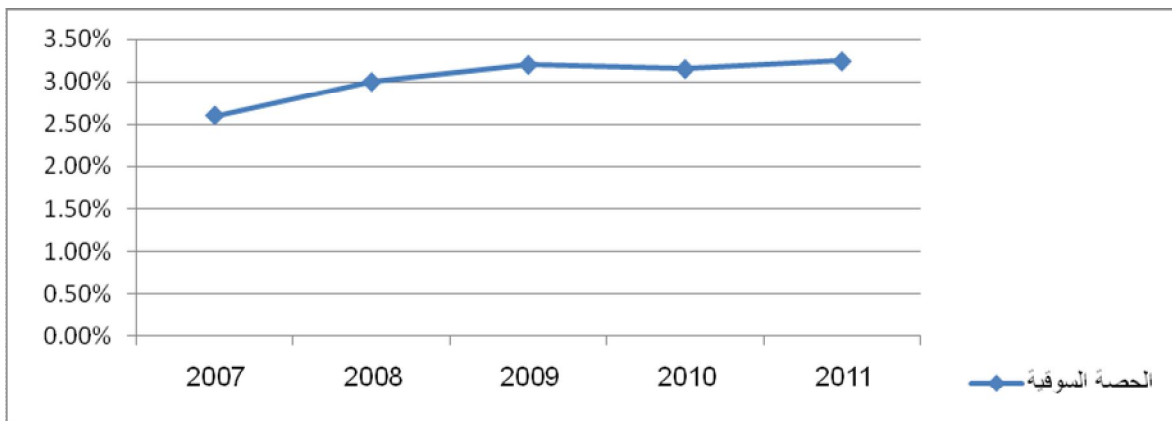
تعتبر صناعة التأمين التكافلي حديثة النشأة إلا أنها متنامية بشكل مستمر، وخاصة على مستوى الحصة السوقية ورغم استحواذ القطاع العام على الصناعة التأمينية في الجزائر بحصة تتجاوز 75٪، فالتأمين التكافلي يسعى إلى تطوير حصته والتوسع في السوق الوطنية، وسنرى ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (21): تطور الحصة السوقية لصناعة التأمين التكافلي في الجزائر (2007-2011)

[101] ص 4.

| السنة | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|------------------------|------|------|------|-------|-------|
| معدل نمو الحصة السوقية | 2,6٪ | 03٪ | 3,2٪ | 3,15٪ | 3,24٪ |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه تطور الحصة السوقية لصناعة التأمين التكافلي، وذلك في الفترة الممتدة بين 2007-2011، ففي 2007 استطاعت شركة سلامة الصناعة الوحيدة لتأمين التكافلي في الجزائر أن تحصل على حصة 2,6٪ من إجمالي صناعة التأمين في الجزائر، واستمرت هذه الحصة في النمو حتى سنة 2011، إذ بلغت 3,24٪، وهو ما يبين لنا رغبة هذه الصناعة المالية في النمو والتطور واخذ مكائتها كصناعة تأمينية واعدة في السوق الوطنية، وسنوضح أكثر من خلال الشكل البياني الآتي:



الشكل رقم (14): تطور الحصة السوقية لصناعة التأمين التكافلي في الجزائر:

2.3.2.3. مكانة التأمين التكافلي بالنسبة للاقتصاد الوطني:

تكمن مكانة التأمين التكافلي بالنسبة للاقتصاد من خلال مساهمته في النمو الاقتصادي، وسنرى ذلك في اختراق الناتج المحلي الخام من طرف رقم أعمال التأمين التكافلي، والجدول أدناه سيوضح ذلك أكثر كما يلي:

الجدول رقم (22): مساهمة التأمين التكافلي في النمو الاقتصادي [101 - 103].

الوحدة: مليون دينار جزائري.

| السنة | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|----------------------------|-----------|-----------|------------|-----------|------------|------------|
| الناتج المحلي الخام PIB | 7837002,1 | 8567945,6 | 10002344,7 | 8809620,9 | 10447305,9 | 12109503,6 |
| رقم أعمال التأمين التكافلي | 1055 | 1422 | 1916 | 2490 | 2540 | 2797 |
| معدل الاختراق | %0,013 | %0,016 | %0,019 | %0,028 | %0,024 | %0,023 |

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه، تطور نسبة مساهمة صناعة التأمين التكافلي في الناتج المحلي الخام خلال الفترة (2006-2011)، ففي سنة 2006 كان معدل اختراق رقم أعمال التأمين التكافلي لناتج المحلي الخام يقدر ب %0,013، وازداد لسنة الموالية ب %0,016، واستمر معدل الاختراق في النمو حتى السنة 2008 حيث ازداد بنسبة قدرت ب %0,019، إلا انه في سنة 2009 ارتفعت بنسبة كبيرة وهذا راجع إلى انخفاض الناتج المحلي الخام لسنة 2009 نتيجة الأزمة العالمية والتي اثرت على أسعار البترول دون تأثير رقم أعمال التأمين التكافلي، أما في السنتين الأخيرتين فقد انخفض نتيجة ارتفاع الناتج المحلي الخام ليصل هذا الأخير في السنة الأخيرة إلى 12109503,6 مليون دج مما صعب اختراقه من طرف رقم أعمال التأمين التكافلي والذي قدر في هذه السنة ب 2797 مليون دج، وكان معدل الاختراق %0,023، ويعتبر هذا الأخير ضئيلا مقارنة بأهمية هذه الصناعة على المستوى الاقتصادي الوطني.

3.3. صناعة التأمين التكافلي في ظل أهم التغييرات الاقتصادية الدولية

تعتبر صناعة التأمين التكافلي عرضة للآثار الناجمة عن التغييرات الاقتصادية الدولية، نظرا لتحرر الاقتصادي والاندماج في البيئة الدولية، وفي هذا المبحث سوف نتطرق إلى أهم هذه التغييرات على الساحة الدولية، بداية بالأزمة المالية 2008، ثم الشراكة الأوروبية مع الجزائر، وبعده ظاهرة البنوك الشاملة كأحد إفرازات العولمة المالية، وسيكون ذلك من خلال الآتي:

1.3.3. صناعة التأمين التكافلي في ظل الأزمة العالمية 2008:

في هذا المطلب سوف نتعرض إلى تشخيص هذه الأزمة، وأثارها على سوق التأمين الجزائري بشكل عام وصناعة التأمين التكافلي بشكل خاص، وسيكون ذلك من خلال الأتي:

1.1.3.3. تشخيص الأزمة المالية العالمية 2008:

يعتبر سوق الرهن العقاري للولايات المتحدة الأمريكية هو سبب انفجار الأزمة المالية 2008، فقد تسبب عجز الكثيرين من المقترضين عن تسديد ديونهم إلى تدهور سعر العقار المرهون، مما أدى إلى انهيار عدة شركات اقتصادية في العالم، ومنها شركات التأمين [104] ص 6، ومن اجل فهم أكثر لهذه الأزمة سنعرض المحطات التالية [105] ص 16:

- شجّع ازدهار سوق العقار ما بين 2001-2006، البنوك وجهات الإقراض بالولايات الأمريكية المتحدة على منح قروض عالية المخاطر، فقامت بمنح المقترضين قروض بدون ضمانات كافية مقابل سعر فائدة أعلى لتعظيم الربحية؛
- عجز المقترضين على تسديد قروضهم العقارية في ظل تغيرات السوق الأمريكية نتيجة ارتفاع أسعار الفائدة، وتسبب هذه في انخفاض أسعار العقار؛
- مع تزايد التوقف عن السداد طفت الأزمة بشكل جلي بداية من عام 2007، وزيادة ظاهرة استيلاء المقرضين على العقارات وكثرة المواجهات بين المقترضين والبنوك؛
- تزايد حجم القروض المتعثرة للإفراد حتى بلغت نحو 100 مليار دولار واستمرت بعد ذلك ارتفاع قيمة الأصول الهالكة والمرتبطة بالرهون العقارية إلى 700 مليار دولار؛
- اضطرت المؤسسات والأفراد إلى بيع العقارات، فانخفضت قيمتها وزاد العرض على الطلب، فدارت الأزمة في دائرة مفرغة، ووصل عدد المنازل المعروضة للبيع بنسبة 75٪ في 2007 لتبلغ 2,2 مليون؛
- تهاوت المؤسسات وانهارت البنوك بسبب انخفاض الإنفاق الاستثماري والاستهلاكي مما هدد الاقتصاد الأمريكي بكساد مرير؛
- في ظل الارتباط الكبير بين المؤسسات المالية الأمريكية بالسوق الدولية فقد انتقلت الأزمة إلى أوروبا وAsia وأصبحت تهدد بعد تطورها الاقتصاد العالمي.

2.1.3.3. تأثير قطاع التأمين بالأزمة العالمية 2008:

كانت بداية أثار الأزمة المالية العالمية 2008 على قطاع التأمين جالية في اكبر الشركات العالمية لصناعة التأمين وهي شركة (AIG)، وتعتبر أول ضحية لهذه الأزمة والتي وجدت نفسها على حافة الإفلاس فقد فقدت 95٪ من قيمتها السوقية مما اضطر الاحتياطي الفدرالي إلى تقديم تسهيلات ائتمانية للشركة بقيمة 85 مليار دولار مقابل امتلاك 80٪ من أسهمها، وهي عملية تأمين فعلي للشركة، فلا يمكن ترك شركة عملاقة تنهار، فهي تضم 30 مليون عميل في الوم ا، ولديها أنشطة موزعة على 130 دولة وتقدم خدمات التأمين إلى 100 ألف شركة على مستوى العالم [106] ص 69.

وعلى مستوى اقتصاديات الدول الصناعية وذلك حسب إحدى الدراسات والتي قامت بها مجلة Sigma في سنة 2008، " بلغ حجم الأقساط التأمينية حوالي 4270 مليار دولار حسب المخطط العالمي، ففي التأمين على الحياة قدر حجم الأقساط المجمعة بحوالي 2490 مليار دولار، بينما اتجه التأمين لغير الحياة (تأمينات الأضرار) إلى الارتفاع بمقدار 1779 مليار دولار، لكن هذه الأقساط انخفضت لأول مرة منذ 1980، مقارنة بالقيمة الحقيقية، وبالتالي الأقساط للتأمين للغير الحياة تراجعت 0,8٪ بينما انخفض التأمين على الحياة بسرعة فائقة بمقدار 3,5٪ " [104] ص 7.

الجدول رقم (23): النمو الحقيقي المتعلق بالأقساط 2008 [104] ص 7.

| | Vie | Non-vie | Total |
|--------------------------|---------|---------|---------|
| Pays industriels | - 5,3 % | - 1,9 % | - 3,4 % |
| Marchés émergents | 14,6 % | 7,1 % | 11,1 % |
| Monde | - 3,5 % | - 0,8 % | - 2,0 % |

أما في الجزائر ونظرا لعد ارتباطها بالسوق الدولية بشكل كبير ومباشر فقد أثرت الأزمة على أسعار البترول مما انعكس سلبا على الناتج المحلي الخام PIB، والذي انخفض من 10002,34 مليار دولار سنة 2008 إلى 8809,62 مليار دولار لسنة 2009، أي انخفاض بنسبة 11,92٪، وهذا سيؤثر على نصيب الفرد من PIB، ومنه ضعف القدرة على الاكتتاب في أقساط التأمين، إلا أن

هذا لم يؤثر على رقم الأعمال في صناعة التأمين في السوق الجزائرية، حيث ارتفع هذا الأخير من سنة 2008 إلى سنة 2009 ب 15,55٪، مما يوحي بعدم تأثر صناعة التأمين في الجزائر بالأزمة العالمية، والجدول أدناه سيوضح أكثر ذلك.

الجدول رقم (24): اثر الأزمة المالية العالمية على PIB و التأمين في الجزائر.

الوحدة: مليار دينار جزائري.

| السنوات | 2008 | 2009 |
|-------------------------|----------|-----------|
| الناتج المحلي الخام PIB | 10002,34 | 8809,62 |
| معدل النمو | / | - 11,92 ٪ |
| رقم الأعمال التأمين | 67,85 | 78,41 |
| معدل النمو | / | 15,56 ٪ |

3.1.3.3. تأثير صناعة التأمين التكافلي بالأزمة العالمية 2008:

أكد خبراء التأمين صمود صناعة التأمين التكافلي أمام الأزمة الاقتصادية العالمية، معتبرين بذلك أنها اقل تأثر من التأمين التقليدي بسبب عدم توظيف أموالها في استثمارات ومضاربات غير مضمونة وتوقعوا استمرار تحقيق القطاع معدلات نمو تصل إلى 15٪ سنويا، مقابل 07٪ إلى 10٪ للتأمين التقليدي وأشاروا إلى انه رغم مقاومة التكافل لتداعيات الأزمة إلا انه يواجه مخاطر عدة، داعين إلى إعادة النظر في استراتيجيات القطاع والرجوع إلى الأساسيات واكتشاف الطرق الممكنة للاستفادة من الوضع الراهن والتكيف مع الأوضاع المتغيرة في سوق التأمين العالمي والتي فرضتها الأزمة الحالية [107].

أما في الجزائر فصناعة التأمين التكافلي لم تتأثر بتداعيات الأزمة العالمية 2008، فبرغم من انخفاض أسعار البترول وتأثر PIB، وانخفاضه بمعدل 11,92٪ إلا أن الأقساط المكتتبه لم تتأثر بتأثر نصيب الفرد من PIB، فقد نمت صناعة التأمين التكافلي في الجزائر بمعدل 29,95٪ من سنة 2008 إلى 2009، وساهم هذا في النمو الاقتصادي بنسبة 0,019٪ من PIB لسنة 2008، وبنسبة 0,028٪ في سنة 2009، وكذا الحصة السوقية ازدادت من 03,2٪ إلى 03,2٪ من 2008 إلى 2009، وهذا ما يؤكد أن هذه الصناعة واعدة سواء في السوق الدولية أو على الصعيد الوطني.

الجدول رقم (25): أثر الأزمة العالمية على PIB والتأمين التكافلي في الجزائر.

الوحدة: مليار دينار جزائري.

| السنوات | 2008 | 2009 |
|-------------------------------|----------|---------|
| الناتج المحل الخام PIB | 10002,34 | 8809,62 |
| معدل النمو | / | -11,92% |
| رقم أعمال التأمين التكافلي | 1,916 | 2,490 |
| معدل النمو | / | 29,95% |
| الحصة السوقية لتأمين التكافلي | 03% | 03,2% |

2.3.3. صناعة التأمين التكافلي في ظل الشراكة الاورو جزائرية:

سعت الجزائر إلى الاندماج في الاقتصاد الدولي من خلال إبرام شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وهذا للانفتاح على السوق الدولية، ومنها جانب الخدمات المالية، ومن خلال هذا المطلب سوف نرى آثار هذه الشراكة على صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، مبتدئين بالتعرف على حيثيات هذه الشراكة ومن ثم أثرها على قطاع التأمين الجزائري، وذلك كما يلي:

1.2.3.3. حيثيات توقيع الشراكة الاورو جزائرية [108] ص 152:

عرفت المفاوضات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي من اجل إبرام اتفاق شراكة اورو جزائرية شوطا طويلا، بسبب إصرار الجزائر على تمسكها بتأجيل موضوع التفكيك التدريجي للحقوق الجمركية، وكان ذلك بداية منذ جوان 1996، وكانت الجزائر تهدف من خلال تريثها إلى حماية إنتاجها الوطني خاصة وان الاقتصاد الجزائري محل إعادة هيكلة وإعادة تأهيل الجهاز الإنتاجي، ومنذ 1997 عرفت مسيرة التفاوض 12 جولة وهذا من اجل الوصول إلى شراكة اورو جزائرية، ولعل أهم الأسباب التي وقفت أمام تجسيد توقيع هذا الاتفاق هي:

- حركة رؤوس الأموال والمنافسة، التنازلات بخصوص الجانب أفلحي والحقوق الجمركية؛
- الاهتمام بالجانب الأمني والتعاون من اجل القضاء على الإرهاب والجريمة؛
- العمل على الحصول على مساعدات مالية وذلك من اجل تحديث وعصرنة القطاع المالي والمصرفي؛
- توسيع إطار التعاون الاقتصادي ليشمل جوانب الإنتاج ولا يقتصر على جانب التبادل فقط؛

- لا بد من أن يكون إجراءات رفع الحماية على الصناعة مدروسة وفق تواريخ مختلفة وان تأخذ بعين الاعتبار القطاعات الصناعية وبدلالة الحصص المالية التي يقدمها الاتحاد الأوروبي من أجل إعادة تأهيل الجهاز الإنتاجي الوطني؛

وقد تم استئناف المفاوضات سنة 2001، لينتهي بالمصادقة على اتفاقية الشراكة في 2001/12/13 ببروكسل، وهذا بعد عدة جولات، وفي النهاية تم الوصول إلى اتفاق نهائي في 2002/04/22، ليبدأ حيز التطبيق في سبتمبر 2005.

2.2.3.3. أثر الشراكة الأوروبية الجزائرية على قطاع التأمين الجزائري:

شهد قطاع التأمين الجزائري مراحل وفترات انتقالية نوعية خصوصا بعد صدور الأمر رقم 95/07، وتم على إثره إلغاء احتكار القطاع العمومي لصناعة التأمين والسماح للخواص بمزاولة عقود الاكتتاب وتقديم التغطية التأمينية كنتيجة حتمية للضغوط الداخلية والشروط الخارجية للاندماج في الاقتصاد الدولي، وفي إطار تدارك النقائص والاختلالات التي عرفها القطاع وسعيها من السلطات إلى تهمين وتنظيم موارد الشركات التأمينية، حيث تمت مراجعة قانون التأمينات وإصدار المشرع الجزائري قانون 06/04 المؤرخ في 20/فيفري/2006، المعدل والمتمم للأمر 95/07، لدواعي كثيرة ومبررات مختلفة منها تعميق الإصلاحات لمواجهة تحديات تغير قواعد اللعبة التنافسية في بيئة القرن الحادي والعشرين، والتي تتسم بالعولمة المالية المتسارعة والتكتلات الإقليمية والتحالفات الاندماجية بين الشركات، فجاء القانون 06/04 لتسريع وتيرة عملية تحرير السوق أمام شركات التأمين الأجنبية [109].

لقد أدت عملية التحرير إلى دخول شركات أوروبية وخاصة منها الفرنسية إلى السوق الجزائرية، إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التأمين يبقى محتشما فنجد أن الحصة السوقية للقطاع الخاص لا تتجاوز 25% وهي محل تنافس بين الشركات الوطنية والأجنبية، وفي ظل هذا الإقبال المحتشم للمستثمر الأجنبي والأوروبي بشكل خاص في صناعة التأمين داخل السوق الجزائرية، فإن وزير المالية كريم جودي يبدي تأسفه في هذا الشأن، مخاطبا من بروكسل أعضاء الاتحاد الأوروبي إلى ضرورة الإقبال على الاستثمار في السوق التأمين الجزائرية، فرده على انتقادات الطرف الأوروبي حول قطاع الخدمات بتأكيد على أن هذا الأخير يتمتع بكل الحرية ويحقق مستويات معتبرة، بدليل وارداته بلغت 11 مليار دولار سنويا، بعد أن كان يتراوح بين 03 و 05 ملايين دولار في السنوات الفارطة، مشيرا في تصريح له على هامش المنتدى إلى أن هناك عددا معين من الخدمات، على غرار مجال التأمينات نطالب بضمن عملية تأهيل حتى نكون شركاء في المستوى،

كما أكد على انه بإمكان البنوك وشركات التأمين الأجنبية اليوم الاستقرار في السوق الخدمات الجزائرية مشيرا إلى أن هناك اليوم بنوك وشركات تأمين أجنبية تعمل على مستوى السوق الوطنية [110].

3.2.3.3. أثر الشراكة الاورو جزائرية على صناعة التأمين التكافلي:

رغم انفتاح السوق الجزائرية على الاستثمارات الأجنبية وهذا في ظل تحسن القوانين التنظيمية والتي سمحت للقطاع الخاص المحلي والأجنبي بمزاولة النشاطات التأمينية إلا إن المستثمر الأجنبي لا يساهم في هذه الصناعة المالية بالشكل المرجو في ظل الشراكة الاورو جزائرية، فكذلك بالنسبة لصناعة التأمين التكافلي ومنذ 2006 بدأت هذه الصناعة من طرف شركة واحدة ووحيدة وهي سلامة لتأمينات، فهي الممثل الوحيد لصناعة التكافل على مستوى السوق الجزائرية، وان إبرام الشراكة الاورو جزائرية لم يؤثر على السوق فبقت محتكرة من قبل سلامة لتأمينات رغم الإصلاحات وخاصة منها التنظيمية، والمتمثل في المرسوم التنفيذي رقم 09/13 المؤرخ 11/جانفي/2009 والذي أعطى الشكل القانوني لشركات التعاضدية مما يسمح بنشاط هذه الشركات في ظل إطار تنظيمي يسيرها وينظمها، بحيث كان يرجى ولوج شركات ذات طابع تعاوني تعاضدي ولما لا إسلامي لتتم عملية المنافسة وكسر الاحتكار الذي ينمي الشركة في بيئة تكاسلية غير مبدعة ولا خلّاقة فتتدنى الخدمة وتتدهور مردوديتها، ويمكن القول أن الشراكة الأوروبية لم تؤثر على صناعة التأمين التكافلي، وان الحصة السوقية لهذه الصناعة التأمينية في نمو مستمر رغم دخول شركات تأمين أجنبية تقدم خدمات تقليدية، فالحصة السوقية تتجاوز 03% في ظل الاستحواذ للقطاع العام، وتدهور البيئة الاستثمارية.

3.3.3. صناعة التأمين التكافلي في ظل البنوك الشاملة.

تعتبر ظاهرة التحول إلى البنوك الشاملة من إفرات العولمة المالية، فأصبح بالإمكان للبنوك ممارسة وتقديم عدة خدمات ومنها التأمين، وهو ما يعرف بالتححرر المالي والتوجه نحو الشمولية بدل التخصص في النشاط، وفي هذا المطلب سوف نتعرض لمفهوم هذه الظاهرة المالية وأسباب التوجه لها، كذلك إلى أثارها على قطاع التأمين الجزائري بشكل عام والتأمين التكافلي بشكل خاص.

1.3.3.3. ماهية البنوك الشاملة:

في هذا العنصر سنقوم بتعريف البنوك الشاملة والتطرق إلى الأسباب المؤدية لها، وكذلك التطرق إلى الخدمات التي تقدمها، وسيكون ذلك من خلال الآتي:

1.1.3.3.3. تعريف البنوك الشاملة:

تعرف البنوك الشاملة على أنها " تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنويع مصادر التمويل، وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات، وتوظف مواردها، وتفتح وتمنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة والمتجددة التي قد لا تستند إلى رصيد مصرفي، بحيث نجدها تجمع ما بين وظائف البنوك التجارية التقليدية ووظائف البنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال " [111] ص 27، كذلك يمكن تعريفها على أنها بنوك " تقوم بتقديم كل الخدمات المصرفية التقليدية، وغير التقليدية، بما فيها القيام بدور المنظم، وتجمع في ذلك بين وظائف البنوك التجارية وبنوك الاستثمار، إضافة إلى نشاط التأمين، وتأسيس الشركات أو المشروعات، ولا تقوم هذه البنوك على أساس التخصص القطاعي أو الوظيفي، بل تساهم في تحقيق التطوير الشامل والمتوازن للاقتصاد، مع القيام بدور فعال في تطوير السوق المالية والبورصة، وكافة أوجه النشاط المالي والاقتصادي في المجتمع " [112] ص 198.

2.1.3.3.3. أسباب التوجه نحو الشمولية:

ويعود التوجه نحو البنوك الشاملة إلى عدة أسباب أهمها [111] ص 29:

- منافسة بعض المؤسسات المالية الغير مصرفية للبنوك كشركات التأمين وصناديق الاستثمار والتي أصبحت تقوم بمختلف عمليات التمويل، والتي كانت حكرًا على البنوك المتخصصة، كما تشابهت أدوات تعبئة الموارد المتمثلة في مختلف أنواع الودائع بالنسبة للبنوك مع الأوراق المالية التي تصدرها تلك المؤسسات، خاصة وان هذه الأخيرة معفاة غالبا من بعض القيود المفروضة على البنوك، كالتزامها بإيداع احتياطي نقدي لدى البنك المركزي، وبمعايير كفاية رأس المال؛
- انخفاض هامش الربح في الأنشطة التقليدية وظهور العديد من الابتكارات والأدوات المالية المستحدثة في سوق رأس المال، مما أدى بالبنوك إلى تطوير أنشطتها من خلال التعامل في هذه الأدوات والتعامل في الأنشطة المرتبطة بالأوراق المالية؛
- انتشار ثقافة الأسواق المجمعمة والتي تعرف بالسوبر ماركت SUPER MARKET، على المستوى المحلي والعالمي، وأصبح المستهلك يسعى إلى توفير الوقت والجهد من خلال حصوله على الخدمات المالية وغيرها من مصدر واحد، وباعتبار أن الخدمات المالية من الخدمات التي ترتبط فيها المستهلك ارتباطا كبير باسم وسمعة مقدم الخدمة، وكل ما يقدمه على تنوعه؛

- تَعَرُّضُ البنوك المتخصصة باستمرار إلى العديد من المشاكل جراء التمويل الاستثماري طويل الأجل ورغم أهميته إلا أنه قلل من فعاليتها ودورها في عملية التنمية الاقتصادية في الكثير من الدول، ومن هذه المشاكل ارتباط مستقبل البنك بمستقبل النشاط الذي تخصص فيه، وكذلك فقدان البنوك للخبرة عن الأحوال الاقتصادية العامة للبلاد، نظرا لتركز نشاطها على الفروع التي تخصصت فيها دون غيرها، وبالإضافة إلى قلة الموارد المتأتية من الودائع، جعل الكثير من البنوك المتخصصة تقدم الائتمان قصير الأجل، وتمارس بعض العمليات المصرفية المتخصصة والتي يمارسها البنك التجاري.

3.1.3.3.3. خدمات البنوك الشاملة:

وهي مجموعة الخدمات التي تقدمها البنوك الشاملة، وسنوضحها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (26): أهم خدمات البنوك الشاملة [112] ص 203.

| | | |
|--|--|---|
| <p>9 - حركة الأموال</p> <ul style="list-style-type: none"> - التمويل المحلي - التمويل الخارجي <p>10 - خدمات الضمان</p> <ul style="list-style-type: none"> - الاعتمادات المستندية - التحصيلات المستندية - خدمات القبول - المشروعات الجديدة <p>11 - خدمات التأمين</p> <ul style="list-style-type: none"> - تأمين الصادرات - تأمين المخاطر - تأمين الفائدة - تأمين الممتلكات <p>12 - التمويل المتخصص</p> <ul style="list-style-type: none"> - تمويل شراء الأصول - التمويل التاجيري - تمويل الصادرات - تمويل المشروعات - التمويل بالمشاركة - التمويل العقاري - تمويل الرفع المالي | <p>6- الاكتتاب في الأوراق المالية</p> <ul style="list-style-type: none"> - أدونات الخزينة - سندات الدولة - سندات المحليات - سندات الشركات <p>7- خدمات الاستشارة</p> <ul style="list-style-type: none"> - إدارة السيولة - التخطيط المالي - الاستثمار العقاري - التجارة الخارجية - استشارات قانونية - استشارات ضريبية - بحوث التسويق - دراسات الجدوى <p>8- خدمات المستهلك</p> <ul style="list-style-type: none"> - بطاقات الائتمان - الشيكات السياحية - الصارف الآلي - تأمين الودائع - الخزن والأمانات - صناديق الاستثمار - نظم المعاشات - إدارة الأصول للأفراد | <p>1- الودائع</p> <ul style="list-style-type: none"> - ودائع جارية - ودائع الأجل - ودائع بإخطار - ودائع توفير <p>2- التداول</p> <ul style="list-style-type: none"> - الأوراق المالية - النقد الأجنبي - المشتقات المالية - العقود المستقبلية <p>3- شهادات الإيداع</p> <ul style="list-style-type: none"> - الأسهم والسندات - شهادات العائد المتغير <p>4- الائتمان</p> <ul style="list-style-type: none"> - الائتمان الاستهلاكي - ائتمان المؤسسات - ائتمان البنوك المحلية والدولية <p>5- السمسرة</p> <ul style="list-style-type: none"> - في سوق المال - في العملات - في الأراضي والعقارات - في الذهب |
|--|--|---|

2.3.3.3. تأثير قطاع التأمين الجزائري بالبنوك الشاملة:

في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية سارعت الجزائر لتبني مجموعة من الإصلاحات لمواكبة تلك التغيرات ولاندماج في الاقتصاد العالمي ونجد من أهم هذه الإصلاحات قانون النقد والقرض 10/90 [113]، والذي أحدث تغييرا جذريا في النظام المصرفي وبصدوره عمل على تصحيح الوضعية المالية للبنوك عن طريق إلغاء مبدأ التخصص وأصبح بإمكانها القيام بكل أنواع العمليات البنكية في كل القطاعات الاقتصادية، وبذلك أصبحت البنوك العمومية بنوك شاملة [114]

ص 155، وظهر ما يسمى ببنك التأمين في ظل القانون 04/06 المؤرخ في 20/02/2006، المعدل والمتمم للأمر 07/95 في 25/01/1995، وكذا الأحكام التطبيقية لهذا القانون وخاصة المرسوم التنفيذي رقم 153/07 في 22/05/2007، المحدد لشروط توزيع المنتجات التأمينية عن طريق البنوك [115] ص 9، وفي ظل هذا الإطار التنظيمي لبنك التأمين سارعت عدة بنوك وشركات التأمين إلى التحالف فيما بينها على مستوى السوق الجزائرية ومن خلال الجدول أدناه سنبين بعضها:

الجدول رقم (27): نماذج من بنك التأمين في الجزائر [116] ص 22.

| شركة التأمين | البنك | تاريخ توقيع التحالف |
|--------------|-------------|---------------------|
| CARDIF | CNEP-Banque | مارس 2008 |
| SAA | BDL, BADR | أفريل 2008 |
| CAAT, CAAR | BEA | ماي 2008 |

3.3.3.3. الآثار الناجمة عن بنوك التأمين:

وينجم عنها آثار ايجابية وأخرى سلبية، وسنرى ذلك من خلال مايلي [117] ص 58-59:

1.3.3.3.3. الآثار الايجابية:

وتتمثل هذه الآثار في:

- تسويق الخدمات بتكاليف اقل مما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية؛
- العمل على استقطاب العملاء وتقديم خدمات متكاملة (ائتمان، تأمين)، من نفس المكان أي توحيد قنوات توزيع المنتجات؛
- زيادة جودة الائتمان بمعنى التأمين على المديونية وهذا ما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الديون غير المسددة وبالتالي انخفاض خطر الديون المعدومة؛
- زيادة مهارات موظفي البنك التسويقي بإدخال منتجات جديدة؛
- هناك العديد من العملاء المحتملين للمنتجات التأمينية وان أفضل وسيلة لتقرب من هؤلاء يكون من خلال البنوك الخاصة بهم [118] ص 108؛

- زيادة الربحية من جراء إيرادات العملاء وتطوير الإنتاجية وزيادة ولاء العملاء؛
- زيادة الحصة السوقية لخدمة التأمين الأفراد؛
- التوسع الجغرافي لشركات التأمين من فروع البنك وقنوات التوزيع عن بعد للبنك بمعنى توسيع شبكة نقاط البيع.

2.3.3.3.3. الأثار السلبية:

وتتمثل في النقاط التالية:

- انخفاض الحصة السوقية لوسطاء التأمين أي وقوع ضرر عليهم بدخول البنوك كموزع لمنتجات تأمينية خاصة إذ كان يعمل كوكيل أو في ظل شراكة شقيقة؛
- إخراج العميل في البحث عن شركة تأمين تقدم الخدمة بتكلفة اقل؛
- يحضى البنك بميزة تنافسية ولا تكون لشركة التأمين؛
- يبقى ولاء العميل لمصرفه وليس لشركة التأمين.

4.3.3.3. أثر البنوك الشاملة على صناعة التأمين التكافلي في الجزائر:

في ظل الإصلاحات المالية في الجزائر والتي سمحت للبنوك بممارسة نشاطات اقتصادية متنوعة وعدم التزامها بالتخصص، مما نتج عنه إنشاء تحالفات بين شركات التأمين والبنوك، وباعتبار صناعة التكافل في الجزائر ممثلة بشركة واحدة وهي سلامة لتأمينات، فقد واكبت شركة سلامة هذه التغييرات وسارعت في هذا الإطار إلى توقيع اتفاق تجاري مع بنك البركة الجزائر بتاريخ 31/ماي/2010، سيسمح بإنشاء بنك التأمين، ولقد تم تكوين في هذا الصدد، أعوان البنك الذين سيشرفون على تلك الشبائيك والتي ستفتح على مستوى الفروع البنكية التجريبية الخمسة (الجزائر 02، عنابة، وهران، قسنطينة)، لتسويق المنتجات وفق مبادئ التكافل وهي: السفر، الحوادث لحماية العائلة، المنازل، المحلات التجارية، التأمين على العمرة والحج، التأمين على العقارات [92]، وتسعى شركة سلامة من خلال بنك التأمين إلى:

- توسيع شبكة تقديم خدمات التأمين التكافلي؛
- الحفاظ على الحصة السوقية وتطويرها؛
- زيادة القدرة التنافسية من خلال تقديم خدمات بأسعار منخفضة؛
- مواكبة التغييرات الاقتصادية الدولية والمحلية؛
- الاستعداد للمنافسة في ظل انفتاح السوق للاستثمار الأجنبي.

خلاصة الفصل:

لقد سمحت الإصلاحات الاقتصادية المتبعة في الجزائر إلى انفتاح سوق التأمين على القطاع الخاص، مما ساعد في دخول عدة شركات خاصة، مُساهمةً بذلك في مشاركة صناعة التأمين مع القطاع العام والذي يستحوذ على قرابة 80% من الحصة الإجمالية للسوق، وتعتبر صناعة التأمين التكافلي جزءاً من هذه الصناعة المالية والتي أنشئت منذ 2006، مع بداية إنشاء شركة سلامة لتأمينات وهي الممثلة الوحيدة لهذه الصناعة والتي استطاعت أن تنمو بشكل مستمر من خلال تطور رقم أعمالها، بحيث وصل إلى 2797 مليون دج سنة 2011، ونمت حصتها السوقية إلى 03,24% من إجمالي صناعة التأمين في الجزائر حتى سنة 2011، رغم طبيعة نظام التأمين الجزائري والذي تسييره تشريعات وقوانين تتلاءم أكثر مع التأمين التقليدي، إلا أن المشرع الجزائري سارع إلى احتضان هذه الصناعة المالية وعمل على تطيرها في قالب تنظيمي من خلال إعطاء قانون أساسي نموذجي لممارسة شركات التأمين التعاضدية بإصدار مرسوم 13/09، كذلك استطاعت صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، الصمود في وجه أثار التغيرات الاقتصادية الدولية والتأقلم معها، فالأزمة العالمية 2008 لم تؤثر على صناعة التأمين التكافلي، كذلك الشراكة الاورو جزائرية وانفتاح السوق الوطني على الاستثمارات الأوروبية في التأمين لم يؤثر على الحصة السوقية لهذه الصناعة، ونظراً لعدم توفر بيئة جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر فبقت السوق الجزائرية محتكرة من قبل شركة سلامة لتأمينات، كذلك إفرات العولمة المالية وظهور البنوك الشاملة والتي أصبحت تنافس شركات التأمين، فقد عملت شركة سلامة الممثلة لصناعة التأمين التكافلي إلى التأقلم مع هذا الوضع بإبرام شراكة تجارية مع بنك البركة وإنشاء بنك التأمين.

الفصل 4

تحديات وآفاق صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

إن تحديد مستقبل صناعة التأمين التكافلي في الجزائر يبدأ بتشخيص معوقاتهما، والمتمثلة في تلك التحديات التي ترسم ملامح المستقبل لهذه الصناعة المالية، ففي الجزائر مازالت صناعة التكافل في بدايتها والصعوبات التي تعترضها كثيرة ومتعددة، فمنها الجانب التنظيمي والاقتصادي والثقافي، وان مواجهة هذه التحديات باستطاعته تطوير وتحسين هذه الصناعة المالية، وخاصة في ظل استعداد الجزائر إلى الانضمام في المنظمة العالمية للتجارة OMC، وتكون عضو في هذه المنظمة يعني لابد من تلتزم بقواعدها وشروطها خاصة فيما يتعلق بتحرير الخدمات المالية، وفق اتفاقية الجاتس GATS، وما يهمننا في هذا صناعة التأمين التكافلي إذ تصبح هذه الأخيرة تحت مظلة الاتفاقية فنتأثر بهذا الانفتاح سواء إيجابا أو سلبا، وسنرى في هذا الفصل ذلك من خلال الآتي:

1.4. أهم عقبات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

تعتبر صناعة التأمين التكافلي استثمارا كغيره يحتاج إلى المناخ المناسب لنمو والتطور، وهذا ما لم يتوفر في السوق الجزائري، فبرغم من نموها إلا أنها لا تعكس حقيقة هذه الصناعة المتطورة في كثير من البلدان العربية والإسلامية، فتحدياتها كثيرة ومتعددة، إلا انه في هذا المبحث سنركز على أهمها، وسيكون ذلك من خلال الآتي:

1.1.4. غياب التشريع المنظم لصناعة التأمين التكافلي

يعتبر غياب الإطار التشريعي المنظم والمسير لصناعة التأمين التكافلي من اكبر العقبات المعيقة لهذه الصناعة فلا يمكنها النمو والتطور، وفي هذا المطلب سوف نتعرف أكثر على هذا التحدي في السوق الجزائرية وذلك كمايلي:

1.1.1.4. غياب كلي (قبل قانون 13/09):

يعتبر الإطار القانوني لصناعة التأمين التكافلي من اكبر التحديات المواجهة لهذه الصناعة المالية، ففي السوق الجزائرية يخضع قطاع التأمين إلى أحكام وقوانين تلائم التأمين التقليدي والتي لا تراعي خصوصية صناعة التكافل، وخاصة في شقها الشرعي، وقد وضحنا سابقا طبيعة التأمين التكافلي وما يميزها عن التأمين التقليدي (شرعيا، تعاقديا، فنيا ومحاسبيا)، وفي ظل هذه التباينات لا يمكن لهذه الصناعة أن تنمو وتتطور تحت غطاء تشريعي لا يراعي خصوصيتها، وخاصة أن هذه التشريعات والقوانين في غالب الأحيان تناقض أهداف وغايات صناعة التأمين التكافلي.

فبرغم الإصلاحات التي عرفتها السوق الجزائرية (سوق التأمين) خاصة منها قانون 07/95 بحيث يعتبر هذا الأخير من أهمها، فمن خلاله تم تحرير سوق التأمين الجزائري من قبضة الاحتكار الحكومي، وإشراك القطاع الخاص في الصناعة التأمينية، ورغم ذلك وما توالى من التشريعات سواء مكملة أو معدلة، إلا أنها لم تعطي لصناعة التأمين التكافلي إطار قانوني يتلاءم مع طبيعتها، وهذا يعد تقصير من قبل المشرع الجزائري، وقبل صدور قانون 13/09 ظل الإطار التشريعي المنظم لصناعة التأمين التكافلي غائبا كليا.

2.1.1.4. غياب جزئي (بعد صدور 13/09):

في ظل غياب قانون ينظم ويؤطر صناعة التأمين التكافلي عمل المشرع الجزائري على احتضان هذه الصناعة المالية من خلال إصدار قانون 13/09، والذي تضمن القانون الأساسي النموذجي لشركات التأمين ألتعاضدية، وكما تم ذكره سابقا، فإن هذا القانون والذي يعتبر كبدائية لتأطير وتنظيم التأمين التكافلي في الجزائر، إلا انه وافقها في جانب وخالفها في الأخر، فلم يراعي خصوصية هذه الصناعة المالية خاصة البعد الشرعي منها، وسنحاول من خلال الآتي تسليط الضوء على أهم نقاط تقصير وإهمال هذا القانون لطبيعة صناعة التأمين التكافلي.

وسنركز على مدى مراعاة قانون 13/09 لأهم مبادئ التأمين التكافلي، وذلك كمايلي [119]

ص 8-9:

1.2.1.1.4. التأمين التكافلي لا يسعى إلى تحقيق الربح:

وفقا لقانون 13/09 والذي اعتبرها شركات تعاضدية وليست تجارية بالمفهوم القانوني إذ تعتبر

مدنية وهذا يعني:

- حسب المادة 544 من القانون التجاري الجزائري، لا تعتبر شكلا، شركة مساهمة ولا تضامن ولا توصية وكذلك لا تعتبر شركة ذات مسؤولية محدودة؛
- حسب المادة 02 من القانون التجاري، فهي لا تمارس الأنشطة التالية: الأعمال التجارية المنفردة (بيع لأجل الشراء، العمليات المصرفية، عمليات الوساطة والسمسرة، وكذا المرسوم التشريعي رقم 03/93 المتعلق بالعقارات).
- ولا من قبل المقاولات المذكورة بالمادة 02 من القانون التجاري الجزائري ومنها: مقاولات التأمين.
- ولا تمارس عقود التأمين والعقود الأخرى المتعلقة بالتجارة البحرية لأنها أعمال تجارية بحسب الموضوع (المادة 02 ق ت ج).

الشركات التعاضدية لا تتعامل بعقود التأمين إلا مع الأشخاص المنخرطين فيها، أما مع الغير فباستطاعتها ممارسة كل الأنشطة المدنية بالمفهوم القانوني وهذا يعني أن شركات التأمين التكافلي أوسع مجالا من الشركات التعاضدية بالمفهوم القانوني، فشركات التأمين التكافلي تمنع فقط مزاولة التجارة في نقل المخاطر بين المستأمن والمؤمن – الضمان بعوض- أما مع الغير فيمكنها ممارسة أي نشاط مدني كان أو تجاري.

2.2.1.1.4. الفصل بين حساب المستأمنين وحساب الشركة:

من مبادئ التأمين التكافلي ضرورة الفصل بين حساب المستأمنين وحساب الشركة، لكي يعتبر اشتراك المستأمن تبرعا لحساب المستأمنين تجنباً لشبهة الغرر في عقود المعاوضات، ولا يمكن أن يتم التبرع لشركة أعمالها ربحية، فالمرسوم 13/09 لم ينص على هذا الفصل لكن في نفس الوقت لم يمنع، وهذا ما لا يجعل من إمكانية تطبيقه عمليا.

3.2.1.1.4. توزيع الفائض التأميني:

كذلك يعتبر احد مبادئ التأمين التكافلي ضرورة توزيع الفائض التأميني على المشتركين، ففي ظل المرسوم 13/09 لا يتم توزيع الفائض التأميني إلا بعد تحديد تخصيصات الاهتلاك الكامل لنفقات التأسيس وهذا حسب المادة 33 من القانون الأساسي النموذجي لشركات التأمين التعاضدية، وتكوين أرصدة منصوص عليها في القوانين – هامش الملاءة- وهذا في مادته 34، وكذلك يتم تقديم اقتراح من مجلس الإدارة وتقديم رأي لجنة مراقبة التأمينات، والأخذ بقرار الجمعية العمومية، وحوافز

العمال وخاصة المقدمة لأعضاء مجلس الإدارة، وهو ما لا يبقى من الفائض التأميني الصافي الواجب التوزيع.

وفي هذا الصدد عملت شركة سلامة لتأمينات إلى التأقلم مع هذا التعقيدات لتوزيع الفائض التأميني، وجعل الفوائض التأمينية الصافية والمحقة **وفقاً** وبها يتم تمويل العجز في صندوق المشتركين عوضاً عن اللجوء إلى القرض الحسن [102]، وتعتبر هذه الأخيرة قروض بدون مقابل أي خالية من الربا [120] ص 124، يمنحها المساهمون لتغطية العجز في الصندوق كما تم توضحه في المبحث الثاني من خلال.

2.1.4. أهم العقبات الاقتصادية

وهي تلك الصعوبات الاقتصادية التي لها صلة مباشرة وغير مباشرة بصناعة التأمين التكافلي في الجزائر وسنورد أهمها من خلال الآتي:

1.2.1.4. العقبات الغير مباشرة [85] ص 75-76:

وتتمثل العقبات الخارجية فيمايلي:

1.1.2.1.4. الإكتناز:

يعتبر الإكتناز كل تدفق نقدي خارج الدائرة الاقتصادية وتراكم مخزون له، وكذلك يمكن اعتباره ادخارا غير موجه إلى الاستثمار ويأخذ عدة أشكال، تخزين العملة في أماكن بعيدة، اقتناء أشياء ثمينة لا تستهلك أنيا كالمجوهرات، ويعتبر الإكتناز ظاهرة منتشرة بكثرة في وسط المجتمع الجزائري، مما يضعف الطلب على الخدمات التأمينية.

2.1.2.1.4. تدنى القدرة الشرائية:

ونقصد بالقدرة الشرائية حجم السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها مقابل وحدة النقد، وتدنيها يعني انخفاض حجم هذه السلع والخدمات، وهذا له تأثير كبير على نشاط التأمين من خلال زيادة التعويضات، وبإمكاننا التنويه إلى أن الدخل الفردي الحقيقي عرف تدهورا منذ بداية التسعينيات وذلك إثر تطبيق الإصلاحات الاقتصادية مما اثر على شركات التأمين.

3.1.2.1.4. العامل الجبائي:

يفرض على عقود التأمين الرسم على القيمة المضافة TVA بنسبة 17٪، ويتحملها مستهلك خدمات التأمين (حامل وثيقة التأمين)، ويخضع المؤمن إلى الضريبة على الأرباح IBS بنسبة 25٪، وكذلك يتحمل المؤمن له رسوم أخرى شبه جبائية حسب الفروع فبالنسبة لفروع السيارات : يساهم بنسبة 03٪ في الصندوق الخاص للتعويضات، وفروع الأخطار الفلاحية يساهم المؤمن له بنسبة 01٪ لصالح صندوق ضمان الكوارث الفلاحية (FGCA)، وفيما يخص الفروع الأخرى ما عدا تأمين السيارات، تأمين الحياة والتأمينات الفلاحية، يساهم ب 01٪ لصالح صندوق ضمان الكوارث الطبيعية، وكذلك يتحمل المؤمن له على كل عقد تأمين حقوق الطابع.

4.1.2.1.4. السوق المالي:

تعتبر بورصة الجزائر في بدايتها، وهي غير متطورة فهي تنمو في بيئة لا توجد بها الثقافة البورصية بالقدر اللازم وضمن منظومة مالية في أوج تحولها، مما لا يساعد شركة التأمين على الحصول على أرباح من توظيف اشتراكات الزبائن.

2.2.1.4. العقبات المباشرة:

وتتمثل العقبات الداخلية فيمايلي:

1.2.2.1.4. ضعف أساليب التسويق:

رغم انفتاح الإعلام سواء السمعي أو البصري وكذلك وجود الانترنت وغيرها من الأساليب الحديثة والتي من خلالها بالإمكان تسويق خدمات التأمين التكافلي إلا أنها غير معتمدة في السوق الجزائرية، وهو ما يعتبر احد العوائق التي تواجه صناعة التكافل، والتي تتوفر على مقومتها خاصة الجوانب الدينية، فشركة سلامة وبعد مرور مدة زمنية ليست بالقليلة إلا أن معظم المجتمع الجزائري لا يعرفها ولا يعلم عن منتجاتها إلا أصحاب الاختصاص.

2.2.2.1.4. ضعف المنافسة:

ما يميز صناعة التأمين التكافلي في الجزائر أنها محتكرة لشركة واحدة وهي سلامة لتأمينات، مما ينعكس سلبا على الخدمة التأمينية المقدمة للمستهلك من جهة وعلى الشركة نفسها من جهة أخرى، وهذا في ظل عدم وجود منافس يحرك الرغبة في النمو والتطور مما يجعل الشركة تنمو في

بيئة تكاسلية غير خلّاقة ولا مبدعة فتدهور مردوديتها وتقلص فروع خدماتها، حيث تجدها تهتم أكثر بالخدمات التي بإمكانها توفيرها نظرا لوجود المعرفة فيها وتحقيق أرباح أكثر، وبالتالي نستطيع القول أن ضعف المنافسة يعتبر عائقا في وجه نمو سوق التأمين التكافلي الجزائري.

3.2.2.1.4. ضيق مجال الاستثمار:

باعتبار أن تواجد الاقتصاد الإسلامي وما يحتويه ضعيف جدا في الجزائر، سواء كان بنوك إسلامية أو شركات تأمين تكافلي أو سوق مالي إسلامي، ففي الجزائر نجد أن هناك بنك واحد إسلامي وهو بنك البركة وكذلك البورصة الجزائرية لا يتم تطبيق الأحكام الشرعية على نشاطاتها، فشركة التأمين التكافلي لا يمكنها النمو والتطور في بيئة غريبة عن طبيعتها، بحيث تقل فرص استثمار أموال المشتركين، مما يؤثر على نشاط الشركة وقدرتها على الالتزام اتجاه التعويضات، كذلك التشريع الجزائري على سوق التأمين يفرض على الشركات الناشطة استثمار 50% من مداخيلها في سندات الخزينة، وهو ما يجعل اصطدام بين الفقه والقانون، مما يعيق ويضيق فرص الاستثمارات لشركة التأمين التكافلي.

3.1.4. ضعف المعرفة التأمينية

لا يمكن لصناعة التأمين بشكل عام والتأمين التكافلي بشكل خاص أن ينمو ويتطور في غياب المعرفة التأمينية، سواء تعلق بالموارد البشرية المؤهلة أو الثقافة التأمينية للمجتمع المحلي، وسوف نتعرف على هذا العائق من خلال الأتي:

1.3.1.4. ندرة الموارد البشرية المؤهلة:

تعاني السوق الجزائرية لتأمين التكافلي من شح الكوادر والمؤهلين لصناعة التكافل، ويعتبر هذا من أهم العقبات المواجهة لهذه الصناعة في الجزائر، وهو كذلك محدد مهم وضروري للاستثمار فيها، سواء كان المستثمر محلي أو أجنبي، ويعود السبب في ندرة هذه الموارد البشرية المؤهلة إلى مايلي:

- باعتبار أن المصدر الأول للكوادر المؤهلة هي المؤسسات التعليمية والأكاديمية وخاصة منها الجامعات، حيث نجد أن الجامعات الجزائرية تكاد تخلو من مقررات عن التأمين التكافلي كبرامج تدريسية؛

- غياب كلي للمعاهد الخاصة بتدريب الكوادر التي تم اختيارها لممارسة التأمين التكافلي، وهذا بعد نجاحهم في مسابقة التوظيف؛
- لا توجد شهادات مهنية دولية إلا للتأمين التجاري [53] ص 170؛
- عدم وجود مدربين معتمدين ومؤهلين للتدريب الكوادر في الجزائر؛
- ضعف التنسيق بين الجانب الشرعي والجانب الفني، وهو يعتبر من أصعب العوائق لدى العاملين في شركات التأمين التكافلي؛
- عدم وجود تنسيق بين سوق التأمين التكافلي الجزائري والجامعة أي بين الواقع المهني والفكر الأكاديمي؛
- اعتماد على الأساليب التسويق التقليدية وهذا راجع لعدم وجود كوادر مؤهلة على أساليب التسويق الحديثة والاستفادة من التكنولوجيا.

2.3.1.4. تدني الثقافة التأمينية للمجتمع الجزائري:

يعتبر كذلك ضعف الثقافة التأمينية للمجتمع اتجاه الخدمات التأمينية عائق أمام نمو وتطور صناعة التأمين، فالمجتمع الجزائري كغيره من المجتمعات النامية لزالته تنظر إلى التأمين على أنه من واجبات الدولة اتجاه مواطنيها، وهذا ناتج عن التشبع بالايديولوجيا الاشتراكية، خاصة وان الجزائر عرفت إصلاحات اقتصادية والتحول إلى اقتصاد السوق بداية التسعينيات، إذ نجد أن معظم الخدمات التأمينية تستهلك بدواعي الإلزام وليس من دواعي الاستفادة وتجنب الضرر والذي قد يكلف الكثير، وهذا لا يختلف عن التأمين التكافلي وباعتباره جزءا من صناعة التأمين في الجزائر، وتعود أسباب تدني الثقافة التأمينية في المجتمع إلى الأتي:

1.2.3.1.4. أسباب ضعف ثقافة التأمين بشكل عام:

وهي الأسباب المؤدية إلى تدني الثقافة التأمينية في المجتمع، والتي يمكن سردها كالآتي [43] ص 4-5:

- غموض الحكم الشرعي للتأمينات؛
- إن الاستفادة من وثيقة التأمين يكون إلا عند تحقق الخطر المحتمل الوقوع، مما يجعل المواطن يخشى عدم الاستفادة منها؛
- الإهمال الحكومي لصناعة التأمين؛

- تدهور القدرة الشرائية للمواطن مما لا يمكنه من شراء وثيقة التأمين واقتصارها فقط على الفئات الميسورة؛
- عدم الاهتمام بالتأمينات على الحياة والتي تمثل نسبة 60% من حجم أقساط التأمينات في العالم؛
- تدهور أداء العاملين في الجهاز الإنتاجي في العديد من الأسواق من حيث المعرفة التأمينية وتكامل أداء الخدمة التأمينية؛
- ضعف المعلومة المتعلقة بالتأمين؛
- غياب الإبداع والتجديد في المنتجات التأمينية المقدمة وهي في الغالب تقليدية وغير شاملة؛
- اعتماد أساليب تسويق تقليدية وغير حديثة خاصة ما يتعلق بقياسات اتجاهات الأفراد ومفاهيم إرضاء العملاء وتكامل العملية الخدماتية؛
- غياب معاهد ومناهج التعليم المتعلقة بالتأمينات؛
- إهمال وسائل الإعلام لنشر الثقافة التأمينية؛
- الاهتمام بالجانب الربحي لشركات التأمين من خلال اعتمادها على الاتصال المباشر بالوكلاء وتجنبها الإعلام، مما أحدث عدم ثقة بها؛
- اقتصار المعرفة التأمينية لدى المواطن الجزائري على الجانب الديني، وإهمال الجوانب الأخرى رغم أهميتها بسبب جهله بالحقوق التي تخولها وثيقة التأمين للمستفيدين منها؛
- عدم الدراية بأهمية ودور التأمين في التعويض عن الأخطار والكوارث الطبيعية وكذا القوانين والإجراءات التأمينية المتعلقة بها؛
- عدم الاهتمام بالتأمين التكافلي.

2.2.3.1.4. أسباب ضعف ثقافة التأمين التكافلي بشكل خاص:

- وهي تلك الأسباب التي تقف أمام نمو الوعي اتجاه التأمين التكافلي في الجزائر، وتتمثل فيمايلي:
- فكرة التأمين التكافلي تعتبر حديثة 2006؛
 - ضعف السوق بحيث يحتوي على شركة واحدة وهي سلامة لتأمينات؛
 - استحواذ التأمين التقليدي صناعة التأمين بحصة تقدر بحوالي 97% من إجمالي السوق؛
 - صعوبة التفريق بين التأمين التقليدي والتأمين التكافلي؛
 - الإهمال الحكومي لهذه الصناعة المالية؛
 - عدم وجود الفعاليات الثقافية والتوعوية؛

- عدم إدراك الجانب التكافلي الخيري في صناعة التأمين التكافلي؛
- تجاهل مبادئ التكافل والتأزر عند التسويق للخدمات التأمينية؛
- عدم وجود خدمات تتلاءم و الطبقة الضعيفة البسيطة في المجتمع، التأمين متناهي إلى الصغر وهي الطبقة الغالبة في المجتمع؛
- عدم إجبارية تطبيقه على الضمان الاجتماعي من طرف الدولة.

2.4. مواجهة أهم تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

من اجل تطوير صناعة التأمين التكافلي لابد من مواجهة تحديات هذه الصناعة المالية ومعالجتها، ويكون ذلك بالتركيز على اكبر هذه العقبات، وإيجاد حلول قد تكون بديلة أو متطورة لما كان، وبالإمكان الاستفادة من تجارب الدول في هذا المجال، ومن خلال هذا المبحث سنسعى إلى تسليط الضوء على بعض الاقتراحات الممكنة في مواجهة تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر ويكون ذلك من خلال الآتي:

1.2.4. تقنين صناعة التأمين التكافلي

وذلك من خلال إصدار قانون يتلاءم نصا وروحا مع صناعة التأمين التكافلي الإسلامي، بحيث يتمتع بالمرونة والصفة الشرعية، والابتعاد عن التقليد لشركات التأمين التعاوني الغربية، وفي هذا الصدد أردنا اقتراح النموذج السوداني في تقنين صناعة التأمين التكافلي، وذلك باعتبارها تجربة واقعية ناجحة بالإمكان الاستفادة منها.

1.1.2.4. اقتراح الاستفادة من التجربة السودانية:

تعتبر تجربة السودان في صناعة التأمين التكافلي رائدة فهي أول دولة تحتضن صناعة التأمين التكافلي وسعت إلى تطويرها، واهتمامها بالجانب التشريعي لهذه الصناعة يعد احد الأسباب القوية لنمو وتطور صناعة التأمين التكافلي في السودان، وأردنا من خلال هذا المطلب العمل على الاستفادة منها في تطوير هذه الصناعة في الجزائر وذلك بتقنينها وإعطاء إطار تنظيمي كامل وشامل يراعي طبيعتها، وسوف نستعرض مضامين القانون الأساسي السوداني في صناعة التأمين التكافلي وذلك كمايلي:

1.1.1.2.4. مضمون القانون الأساسي لصناعة التأمين التكافلي في السودان

عملت الهيئة العامة للإشراف والرقابة على أعمال التأمين إلى إصدار القانون الأساسي النموذجي لصناعة التأمين التكافلي وفق نظام التأمين التعاوني، التبادلي، الإسلامي، بحيث لا يتعارض مع قانون الشركات السودانية لعام 1925، إذ ظل هذا الأخير يشكل الإطار القانوني لشركات التأمين في السودان، فقد استطاع القانون الأساسي النموذجي تقنين بصورة واضحة صناعة التأمين التكافلي الإسلامي فقد تضمن مايلي [121] ص 502-504:

- تضمن التفسيرات الواردة بالنظام، بحيث تشير كلمة التأمين إلى أن المقصود بها التأمين التعاوني، كما تشير كلمة التكافل إلى التأمين التعاوني على الأشخاص؛
- عمل القانون الأساسي النموذجي على الفصل بين المساهمين الموقعين على عقد تأسيس شركة التأمين ونظامها الأساسي وبين المشتركين الذين هم حملة وثائق التأمين وشهادات التكافل الصادرة من الشركة والمشاركين في أي مشاريع إسلامية تتولى الشركة إدارتها؛
- تضمن القانون الأساسي النموذجي الفوائض التأمينية وفوائض التكافل المتمثلة فيما يفيض من أقساط التأمين والتكافل والاحتياطات وعوائد استثماراتها وأي عائدات أخرى بعد دفع أقساط إعادة التأمين والتعويضات المستحقة والمنصرفات الأخرى، كما تمت الإشارة إلى العجز في التأمين وفي التكافل وهو النقص الحاصل في أقساط التأمين والتكافل والاحتياطات وعائد استثماراتها وأي عائدات بعد دفع أقساط إعادة التأمين والتعويضات المستحقة للمشاركين والمنصرفات الأخرى؛
- قُتِنَ القانون الأساسي النموذجي الجمعية العمومية لشركات التأمين وهذا خلافا لنظام الأساسي لتأمين التقليدي، بحيث تتكون عضويتها من المساهمين ومن هيئة المشتركين حملة وثائق التأمين، بينما في الشركات التأمين التقليدية لا يمثل المشتركين في الجمعية العمومية ولا في مجلس إدارتها، هذا وقد حدد القانون الأساسي النموذجي عدد أعضاء مجلس الإدارة لكل شركة بسبعة 07 أشخاص، اثنان منهم على الأقل يمثلان المشتركين حملة الوثائق؛
- كذلك عمل القانون على الفصل بين حسابات المساهمين وحسابات المشتركين حيث ألزم على كل شركة أن تحفظ حسابا منفصلا لرأس المال واستثماراته وأخر لنشاط الشركة في أعمال التأمين وأعمال التكافل، وبالنسبة للمشاركين أجاز القانون الأساسي النموذجي لمجلس الإدارة أن يخصص كل الفائض أو جزء منه كاحتياطي عام أو أي احتياطات أخرى ويعتبر ما يخصص تبرعا من المشتركين، وفي حالة عدم تخصيص كل الفائض كاحتياطات توزع الشركة ما تبقى من الفائض للمشاركين بنسبة أقساطهم؛

- وتوافقاً مع القانون الجديد لسنة 1992، فقد وضعت الهيئة من ضمن بنود القانون الأساسي النموذجي لشركات التأمين بند يتعلق بتكوين هيئات الرقابة الشرعية وصلاحياتها، فقد ذكر في هذا القانون النموذجي الأساسي أن يكون لكل شركة تأمين هيئة رقابة شرعية تختار الجمعية العمومية بترشح من مجلس الإدارة، لقد خول النظام الأساسي النموذجي لصناعة التكافل في السودان لهيئات الرقابة الشرعية أن تشترك مع إدارات الشركات في وضع نماذج وثائق التأمين والنماذج الأخرى، كما أعطيت هيئات الرقابة الشرعية الحق في مراجعة عمليات الشركات للتأكد من مطابقتها لإحكام الشريعة الإسلامية، ويجوز لهذه الهيئات حضور الاجتماعات العامة للشركات وإبداء أي رأي، ويحق لرئيس الهيئة أو من يمثله حضور اجتماعات مجلس الإدارة لكل شركة لطرح أي موضوع؛
 - بيّن كذلك القانون الأساسي النموذجي كيفية تصفية الشركة وبصورة تبدو فيها روح التشريع الإسلامي، حيث جاء في بند التصفية مايلي:
- ✓ يصفى حساب المساهمين بإعطاء كل مساهم ما يستحق من رأس المال مع عائد الاستثمار؛
 - ✓ يصفى حساب المشتركين أولاً بالوفاء بالتزاماته ثم يصرف ما تبقى على أعمال الخير والبر وفق ما تقرره الجمعية العمومية؛
 - ✓ يصفى حساب التكافل أولاً بالوفاء بالتزاماته ثم يصرف الفائض على حملة شهادات التكافل؛
 - ✓ يصفى حساب المضاربات أولاً بالوفاء بالتزاماته ثم يعطى الباقي لأرباب المال المؤسسين.

2.2.4. بناء نظام مالي إسلامي

يعتبر نظام التأمين التكافلي جزء لا يتجزأ من الصناعة المالية الإسلامية، فهي تأخذ منها وتنمو بينها، فلا يمكن الاستغناء عن البنوك الإسلامية في استثمار أموالها أو تقديم خدماتها وكذلك لا بد من تنويع مصادر التمويل والاستثمار من مبدأ الحيطة والحذر وبذلك فهي تحتاج إلى سوق مالي يخضع لإحكام الشريعة الإسلامية، وكلما استكمل النظام المالي الإسلامي كلما توفر مناخ لنمو صناعة التأمين التكافلي، وما نجده في الجزائر مخيب لهذه الصناعة فهي سوق تكاد تنعدم فيها الصناعة المالية الإسلامية حيث توجد بها بنك إسلامي واحد وهو بنك البركة، وشركة وحيدة لصناعة التأمين التكافلي وهي سلامة لتأمينات، وفي ظل انعدام نظام مالي إسلامي فان صناعة التأمين التكافلي لا

يمكنها أن تنمو وتتطور في بيئة يتعارض في كثير من الحالات الفقه مع القانون، ومن أجل ذلك أردنا الاستفادة من التجارب الناجحة في هذا الصدد، ومن خلال هذا المطلب سوف نعرض التجربة الماليزية في تدعيم صناعة التأمين التكافلي من خلال إقامة نظام مالي إسلامي متكامل، وسيكون ذلك كما يلي:

1.2.2.4. تجربة ماليزية في إقامة نظام مالي إسلامي

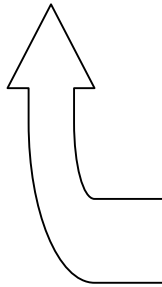
استطاعت ماليزيا إيجاد نظام مالي إسلامي بإتباع منهج شامل، وذلك بالاهتمام والتركيز على جميع المكونات الأساسية لهذا النظام، وبشكل متساوي، وهو النظام المصرفي الإسلامي والتأمين التكافلي و أسواق رؤوس الأموال الإسلامية، باعتبار أن تنمية النظام المالي الإسلامي يعد محركاً فعالاً للموارد وممولا للأنشطة الاقتصادية المنتجة، وهذا بدوره يُمكن شركات التكافل من مسايرة نظائرها التقليدية في تقديم منتجات إسلامية منافسة، كما يعزز هذا النموذج الشامل قوة النظام المالي الإسلامي لتمكينه من تحمل الصدمات المالية ولزيادة استقرار النظام المالي الماليزي بشكل عام [122] ص 124، ويمكن التوضيح أكثر من خلال الشكل التالي:

تقدم شركات التكافل حماية وتغطية إسلامية للمنتجات المالية الإسلامية التي تعرضها المصارف الإسلامية.

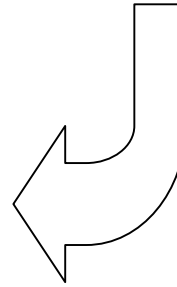
تقوم شركات التكافل بدعم سوق رأس المال الإسلامي بواسطة مشاركتها النشطة في اكتتاب الأدوات المالية الإسلامية التي تفي بالاحتياجات المالية ذات المدى المتوسط والطويل.

سوق رأس
المال الإسلامي

التأمين
التكافلي



المصارف
الإسلامية



تقوم المصارف وشركات التأمين التكافلي باستغلال الفرص للحد الأقصى من خلال ترتيبات **BANCATAKAFUL** وذلك للوصول إلى أفراد الشعب التي لاتصل إليهم الوكالات التقليدية.

توفر الأدوات المالية الكافية في سوق رأس المال الإسلامي يساعد على زيادة قدرة شركات التكافل لجلب عائدات استثمارية جذابة لأصحاب المصالح.

الشكل رقم (15): العلاقة التبادلية بين الأطراف في السوق المالي الإسلامي الماليزي [122]

ص 125.

2.2.2.4. أهمية النظام المالي الإسلامي بالنسبة لشركة التأمين التكافلي (شركة الإخلاص لتكافل)

يعتبر الاستثمار من أدوات تنمية المال، وذلك من خلال تحقيق عوائد أو أرباح منها، لتعم الفائدة على المجتمع، والقضاء على البطالة وغيرها، ويعد الاستثمار أموال المشتركين في برنامج التكافل من أهم الطرق التي تساعد على ادخار أموال المشتركين وتحقيق أكبر عائد وربح يستعين به المشترك في المستقبل على مواجهة الحياة ومتطلباتها، وفي ظل هذا فقد نصت اللوائح التي أتى بها البنك المركزي الماليزي على أهمية الحفاظ على صندوق التكافل والتأكد من عدم عجزه بسبب الدخول في استثمارات غير ملائمة، أي على شركات التكافل قبل اللجوء إلى أي استثمار أن تقوم بدراسة معمقة وجادة وكاملة والتأكد من فرص نجاحه، ولقد تضمنت اللوائح لسنة 2003، أو ما يسمى بأنظمة التكافل (وهي المؤسسات المالية لقروض الاستثمارات المنصوص عليها)، تحديد أماكن استثمار أصول صندوق التكافل، وذلك من أجل ضمان التوازن بين جلب أكبر قدر ممكن من الأرباح وبين إدارة الصندوق على الوجه الصحيح [122] ص 133.

عملت شركة إخلاص لتكافل الماليزية باستثمار أموال هيئة المشتركين وأموال المساهمين عن طريق المضاربة في المصارف الإسلامية، مثل بنك إسلام ماليزيا و بنك معاملات، وبعض البنوك التي لها نوافذ استثمارية إسلامية مثل بنك إيوان، حيث تقوم الشركة بدفع تلك الأموال إلى هذه المصارف وتترك لها حرية استثمارها شريطة أن تكون ضمن أحكام الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى ذلك أن شركة إخلاص لتكافل تقوم بشراء وبيع الصكوك عن طريق هذه البنوك، وستقوم مستقبلاً بالتعامل في صناديق الاستثمار عن طريق سوق الأوراق المالية [122] ص 134.

3.2.4. نشر ثقافة التكافل

لا يمكن لصناعة التأمين التكافلي أن تنمو في بيئة تنعدم فيها الثقافة التأمينية، ومن أجل مواجهة هذا التحدي فإننا نقترح العمل على نشر هذه الثقافة من خلال مايلي:

1.3.2.4. العاملين في قطاع التأمين التكافلي [123] ص 12-13:

يعتبر الدعم الثقافي والعلمي للعاملين في قطاع التأمين التكافلي أمر في غاية الأهمية ويؤدي ذلك

إلى:

- ضمان التزام العاملين في قطاع التكافل بالتطبيق الصحيح لصيغته؛

- سهولة نقل ثقافة التكافل من العاملين إلى العملاء؛
- توفير الموارد البشرية المؤهلة في صناعة التكافل وسد الحاجة المتنامية لهذه الصناعة.

* الوسائل المقترحة:

من اجل نشر ثقافة التكافل لدى العاملين في شركات التأمين التكافلي فإننا نقترح مايلي:

- إقامة دورات متخصصة بالتكافل؛
- إيجاد دائرة للمعلومات تحتوي مكتبة متخصصة في التأمين والعلوم المتعلقة به وتنسيقها من خلال نظام الكتروني متخصص لكي يتم الاستفادة منها بشكل سهل ويسير؛
- إصدار نشرة داخلية توزع شهريا على العاملين، بحيث تحتوي على كل المستجدات الخاصة بالتكافل.

2.3.2.4. المجتمع المحلي

وهي فئات المجتمع المستهدفة من طرف شركات التأمين التكافلي من اجل استهلاك منتجاتها، وتنقسم إلى جزئين، المتعاملون مع شركة التكافل و الغير المتعاملون معها، وسنرى ذلك من خلال مايلي [123] ص 13-14:

1.2.3.2.4. المتعاملون مع شركة التكافل

نعلم أن المنتجات التأمينية لشركات التكافل توجه إلى كافة شرائح المجتمع من أفراد وجماعات، فكلما انتشرت ثقافة التكافل في المجتمع، كلما كان النجاح حليفا لصناعة التأمين التكافلي.

* الوسائل المقترحة:

من اجل نشر ثقافة التكافل لدى المتعاملين مع شركة التأمين التكافلي فإننا نقترح مايلي:

- تعمل شركات التأمين التكافلي على تخصيص جزء من ميزانيتها وهذا من اجل تمويل برامج التوعية بحقيقة التكافل وأهدافه؛
- مراعاة الشفافية في تعاملات الأطراف الفاعلة في السوق مع المؤمنين لهم والقيام بحملات الترويج للخدمات التأمينية [43] ص 9؛
- التفات شركات التأمين التكافلي إلى الدور الاجتماعي الذي يتوقع منها تبنيه من خلال البرامج التأمينية، ومن الأمثلة المقترحة لذلك: أن تقوم شركات التكافل بتصميم منتج تأمين صحي

خاص بشريحة الأيتام وتبنيها لتسديد أقساط عدد محدد ومختار من هذه الشريحة، وبالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة.

2.2.3.2.4. الغير متعاملين مع شركة التكافل

وهي شريحة مهمة ومستهدفة بشكل أساسي في التوعية لان جزء من هذه الشريحة ربما أحجم عن التعامل مع شركات التكافل لعدم القناعة بها أو لإسباب أخرى مثل عدم الوعي بها.

* الوسائل المقترحة:

من اجل إقناع شريحة المجتمع الغير مستهلكة لخدمات التأمين التكافلي فإننا نقترح مايلي:

- التوعية الجماهيرية من خلال وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة؛
- العمل على توزيع مطويات ومنشورات خاصة بصناعة التأمين التكافلي على الجمهور وبراغي فيها البساطة والوضوح؛
- العمل على تغيير النظرة إلى التأمين من صورته الإلجبارية إلى الصورة الخدمائية الاختيارية [43] ص 9؛
- العمل على إزاحة الغموض والتركيز على الشبهات المثارة حول صناعة التأمين التكافلي وذلك بإقامة المناظرات والحوارات العامة في مجال التكافل.

3.3.2.4. الآثار المتوقعة لانتشار ثقافة التأمين التكافلي [123] ص 14:

إن تأثير الثقافة التأمينية على صناعة التأمين التكافلي كبيرة، ولا يمكن تصور نموها بدون وجود هذه الثقافة، وسنبين ذلك من خلال الآتي:

- نمو وتطور حصة الأقساط المكتتبة لشركات التأمين التكافلي؛
- زيادة في الفوائض التأمينية لدى شركات التكافل، نتيجة انخفاض مطالبات الحوادث المفتعلة بشكل خاص، وانخفاض الإلجرام والاحتيال على التأمين التكافلي بشكل عام، وبعبارة أخرى إن نشر ثقافة التكافل يساعد على إضعاف المؤثرات المعنوية للخطر؛
- زيادة عدد شركات التأمين التكافلي على المستوى المحلي والدولي وهذا على الأمد البعيد.

3.4. مستقبل صناعة التأمين التكافلي في ظل الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

تسعى الجزائر إلى نيل العضوية في المنظمة العالمية للتجارة وتحرير الأسواق والاندماج في البيئة الدولية، وهذا ما يجعل صناعة التأمين التكافلي تنمو تحت مظلة شروط وقواعد وقوانين هذه المنظمة، حيث تتحرر الخدمات المالية والمصرفية، ويتأثر السوق الجزائري لصناعة التأمين إيجاباً وسلباً لهذا الانفتاح والتحرر، مما يستلزم على الشركات المحلية الاستعداد للمنافسة ومواجهة الشركات الأجنبية الجديدة، والمحافظة على مكانتها في السوق الوطنية ولما لا توسيع النشاط خارج الحدود الوطنية، وفي هذا المبحث سوف نتعرف على ذلك ومن خلال الآتي:

1.3.4. المنظمة العالمية للتجارة وعلاقتها بالتأمين

من اهتمامات المنظمة العالمية للتجارة تحرير حركة السلع بين الدول الأعضاء، ويعتبر التأمين من السلع الغير منظورة أو ما يعرف بالخدمات المالية والتي تضمنتها اتفاقية الجاتس GATS، ومن خلال هذا المطلب سوف نتعرف على هذه المنظمة وكذا علاقتها بالخدمات التأمينية وذلك كالآتي:

1.1.3.4. نشأة المنظمة العالمية للتجارة OMC [124] ص 56:

تعتبر المنظمة العالمية للتجارة منظمة دولية تأسست عام 1995/01/01، ويقع مقرها بجنيف عاصمة سويسرا، انبثقت عن مفاوضات دورة أورغواي والممتدة من 1986 إلى 1994 في مدينة مراكش المغربية، انخرطت فيها حتى 23 ابريل 2004 ما يقارب 147 بلداً، وتوظف 600 عاملاً بميزانية تقدر بنحو 162 مليون فرنك سويسري عام 2004، لم تكن الاتفاقية في صورتها الأصلية منظمة دولية بمعنى المتعارف عليه لهذا المصطلح، حيث أنها كانت تقتصر على الأجهزة الدائمة التي كانت تميز المنظمات الدولية، ويعتبر المجلس الوزاري والذي يتكون من وزراء التجارة في الدول الأعضاء للمنظمة، أعلى مجلس في هيكلها المؤسسي، وينعقد المؤتمر الوزاري مرة كل سنتين للنظر في الأعمال التي يقوم بها المجلس العام الذي يلي المجلس الوزاري في الأهمية، ويتفرع من المجلس ثلاثة لجان: تختص الأولى بالتجارة والتنمية والثانية بميزان المدفوعات والثالثة بالميزانية والمالية والإدارة، أما المجلس العام في الهيكل التنظيمي فيضطلع بإدارة شؤون ومهام المنظمة خلال الفترات التي لا ينعقد فيها المؤتمر الوزاري، وهو يجتمع بصفة دورية للإشراف على تنفيذ الاتفاقيات والقرارات الإدارية، وتتبعه عدة مجالس تختص بالمجالات الثلاثة الرئيسية لعمل المنظمة وهي:

- مجلس التجارة في السلع؛
- مجلس التجارة في الخدمات؛
- مجلس الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية.

تضمنت جولة الاورغواي معظم جوانب التجارة الدولية، إذ تعتبر أهم الجولات التي شهدتها GATT، فقد تضمنت التجارة في السلع وخاصة السلع الزراعية والمنسوجات، وكذلك التجارة الدولية في قطاع الخدمات وحقوق الملكية الفكرية، وكذا الأمور المتعلقة بالاستثمار وإرساء قواعد عامة للتجارة الدولية، وأخيرا الموافقة على إنشاء منظمة عالمية للتجارة، وقد اهتمت جولة الاورغواي فيما يتعلق بتجارة الخدمات بثلاث محاور رئيسية وهي كالتالي [125] ص 103:

- وضع قواعد ملائمة لتجارة الخدمات بين الدول الأعضاء وتشمل هذه القواعد كيفية تعامل الدول مع تجارة الخدمات وإزالة العوائق والتجارة وقضايا فض المنازعات في حالة حدوث خلاف بين الدول المعنية؛
- تحديد المجال الذي يغطيه الاتفاق، حيث أن هناك أنواعا من الخدمات تسيطر عليها الدولة وخصوصا في الدول النامية سواء لأسباب سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية، وترغب تلك الدول في إغلاق المنافسة العالمية في التجارة والخدمات؛
- مواجهة الاستفادة بالمنافع دون تحمل التكاليف.

2.1.3.4. الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات GATS [105] ص 5:

تغطي التجارة الدولية في الخدمات الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات جاتس GATS، وظهرت الوثيقة التي تشمل هذه الاتفاقية في 1993/12/15، حيث وقعت عليها قرابة 90 دولة وذلك في ديسمبر 1997 بجنيف لأجل تحرير الخدمات المالية بما في ذلك الخدمات المصرفية والتأمين في إطار المنظمة العالمية للتجارة OMC، ودخلت حيز التطبيق سنة 1999 واشتملت الخدمات التي تغطيها GATS على الخدمات المالية سواء مصرفية أو تأمينية، تأمين أسواق المال، النقل البري والبحري والجوي، المقاولات، السياحة، الاتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات المهنية مثل مكاتب الاستشارات الفنية، كما ان الخدمات التي تغطيها الاتفاقية والتي يمكن تبادلها بين الدول يجب أن تخضع لمبادئها الأساسية وفقا لأشكال توريد الخدمات المنصوص عليها.

1.2.1.3.4. أهداف الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات [126]:

وهي مجموعة الأهداف التي تسعى الجاتس GATS على تحقيقها وتتمثل فيمايلي:

1.1.2.1.3.4. النفاذ إلى الأسواق:

ويقصد بذلك إزالة أو تخفيف القيود التي تعيق انسياب تجارة الخدمات بين الدول الأعضاء، مثل تحديد نوع أو قيمة الخدمات المسموح باستيرادها.

2.1.2.1.3.4. معاملة الدولة الأولى بالرعاية:

ويقصد بذلك أن تمنح الدولة المزايا التي تمنحها لدولة لباقي الدول، ويمكن الاستثناء من ذلك لمدة خمس 05 سنوات، حيث تتم مراجعة هذه الاستثناءات، بحيث لا تستمر مدة أكثر من عشر 10 سنوات.

3.1.2.1.3.4. المعاملة الوطنية:

وذلك بان تحصل الشركات الأجنبية عن نفس المعاملة التي تلقاها الشركات الوطنية، وأيضاً سمح للدول بتأجيل الالتزام بهذا المبدأ بشرط تحديد هذه الاستثناءات وان لا يتم استحداث قيود جديدة في المستقبل، وفي كل الأحوال على الدولة التي تلجا لذلك أن تتشاور مع باقي الدول وان تعوض الدول المتضررة.

4.1.2.1.3.4. الشفافية:

ويتم ذلك من خلال نشر جميع الأنظمة والقوانين والقرارات الخاصة بتجارة الخدمات، مع التعهد بإخطار مجلس تجارة الخدمات بأية تعديلات تطرأ على هذه الأنظمة، كما طلبت الاتفاقية إنشاء ما يسمى " نقطة الاستعلام " Inquiry point " لتوفير كافة المعلومات التي يطلبها المستثمرون الأجانب، والاعتراف بمؤهلات موردي الخدمات الأجانب وفق المعايير المتعارف عليها عالمياً.

2.2.1.3.4. الخدمات التي تغطيها الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات:

وتتمثل الخدمات التي تغطيها الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، فيمايلي [105]

ص 5-6:

- الخدمات التي توردها منظمة إلى منظمة أخرى مثل الاتصالات؛

- الخدمات التي يتم توفيرها داخل الدولة لمستهلك دولة أخرى مثل السياحة؛
- الخدمات المتوفرة من قبل مؤسسة أو شركة تابعة لدولة ما في مناطق الدولة الأخرى، وهو ما يعرف بالوجود التجاري مثل البنوك وشركات التأمين؛
- الخدمات المتوفرة من قبل مواطن دولة ما داخل الدولة أخرى مثل الخدمات الاستشارية أو التدريبية؛

إذ تعرف الخدمات المالية على أنها أي خدمة ذات طابع مالي يقدمها مورد خدمات مالية في فترة زمنية معينة، وتشمل جميع أنواع التأمين والخدمات المتصلة بالتأمين وجميع الخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية باستثناء التأمين.

* وتتمثل خدمات التأمين والخدمات المتصلة بها فيمايلي:

- التأمين المباشر بما فيه المشترك: والمتمثل في التأمين على الحياة وعلى بقية أنواع التأمين؛
- إعادة التأمين والتعويضات؛
- الوساطة في التأمين كالمسرة والوكالة؛
- الخدمات المساعدة للتأمين كالخدمات الاستشارية وتقرير المخاطر.

2.3.4. الاستعداد لتحرير الخدمات التأمينية

إن انضمام الجزائر المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة يجعلها تستعد لهذا الحدث، خاصة الالتزامات التي تفرضها هذه المنظمة على الأعضاء، فيما يخص تحرير حركة السلع بين الدول الأعضاء، ومنها خدمات التأمين تحت مظلة اتفاقية الجاتس GATS، وفي هذا المطلب سوف نتعرف على استعدادات الدولة لانضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة وذلك كمايلي:

1.2.3.4. التزامات الدولة العضو

تعتبر الجزائر من الدول التي تسعى إلى الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة من أجل الانفتاح على الاقتصاد الدولي والاندماج فيه، وقد مرت بعدة جولات لتفاوض لأجل ذلك، وفي حالة قبولها كعضو في هذه المنظمة، فما عليها إلا الالتزام بشروطها وقواعدها، ومنها الالتزام باتفاقية الجاتس GATS والتي تشترط على الأعضاء في جانب الخدمات التأمينية على أن [125] ص 104:

- تفتح أسواقها أمام شركات التأمين وإعادة التأمين الأجنبية، بحيث تعمل هذه الشركات جنباً إلى جنب مع الشركات والمؤسسات الوطنية؛
- أن تقوم شركات التأمين في دولة معينة ببيع خدماتها إلى عملاء دولة أخرى، بمعنى أن الوجود المادي لهذه الشركات في الدولة المضيفة غير ضروري؛
- السماح لشركات التأمين المشتركة بين الرأسمال الأجنبي والوطني على مزاولة أعمالها في الدولة المضيفة؛

* كما أقرت الاتفاقية على ثلاثة إلتزمات على الدول المتقدمة اتجاه الدولة النامية وهي [125] ص 104-105:

- تقديم المساعدة إلى الدول النامية في حصولها على تكنولوجيا المعلومات لتعزيز قدرتها في إنتاج خدماتها محلياً، وزيادة كفاءتها وقدرتها على المنافسة، وذلك يكون بمقابل مادي؛
- تقديم العون للدول النامية على حصولها على المعلومات عن طريق تحسين إمكانية الوصول إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات الدولية، ويكون ذلك بإقامة قنوات الاتصال لتسهيل وصول موردي الخدمات في الدول النامية إلى المعلومات المتصلة بالأسواق وتكنولوجيا الخدمات اللازمة؛
- التزام الدولة المتقدمة بتحرير أسواقها في القطاعات الخدمية التي لها أهمية تصديرية في الدول النامية وعلى هذه الأخيرة تنفيذ وتطبيق هذه المادة على الوجه الأكمل.

2.2.3.4. الاستعداد للمنافسة

إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يلزم فتح الأسواق لشركات الأجنبية، مما يحتم على الشركات المضيفة الاستعداد لهذه المنافسة، وسنستعرض أهم التدابير اللازمة لذلك ويكون كمايلي:

1.2.2.3.4. الإبداع والتطوير في أساليب التسويق:

وهو الاهتمام بالنافسة السعرية والغير سعرية، وذلك من خلال تقديم خدمات تأمينية حديثة غير تقليدية ومتميزة إلى العملاء والاهتمام بتصميم الخدمة، وإضفاء صفة المحلية أو الخصوصية Local Product Features مع تطوير الجهاز الإنتاجي على الاستجابة السريعة لرغبات العملاء والمتغيرات السوقية، وتطوير حسن وسرعة الأداء خاصة فيما يتعلق بسداد وتسوية التعويضات في آجال قصيرة وهذا يحتاج إلى مايلي [127] ص 84:

- يلزم أن يكون وسيط التأمين أو مسوق الخدمة التأمينية مؤهلا علميا ومدربا على نوعيات تغطيات التأمين التي يسوق لها؛
- تنمية وتطوير الوساطة وعدم اقتصره على الفرد بل يجب أن تقوم به مؤسسات متخصصة لها شخصية اعتبارية و بها كوادر، ويكون لها الحق في الاتصال بمعيدي التأمين في الخارج لتوزيع الأخطار ولديها القدرة المالية على تحمل المخاطر؛
- حتمية استعمال الوسائل الحديثة في التسويق مثل التسويق الالكتروني للخدمات التأمينية محليا وإقليميا ودوليا.

2.2.2.3.4. إعلاء مبدأ الربحية وليس حجم الاكتتاب [127] ص 85:

ويكون ذلك من خلال احتساب الشركة في نهاية المدة المالية (السنة المالية) على حجم الربحية وليس حجم الأقساط أي العبرة تكون بنتيجة النشاط خلال السنة وهذا بدوره سيدفع كافة الشركات إلى ضرورة انتقاء الأخطار عند الاكتتاب بالتسعير الجيد السليم والدراسة المتأنية للأخطار، فقد يعظم حجم الاكتتاب (حجم الأقساط) ولكن حجم الربحية يكون متدني جدا والعكس صحيح.

3.2.2.3.4. الاستفادة من التكنولوجيا:

إذ أدى النمو السريع في التكنولوجيا إلى منح قدرة كبيرة في الاتصالات وتكنولوجيا معالجة البيانات حتى أصبح العالم الذي نعيشه صغيرا، ولقد كان لذلك الأثر الملموس على الأعمال الفنية للتأمين، فعلى سبيل المثال، فإن تكوين محفظة استثمارية تحقق أعلى عائد ممكن يعتمد بالتأكيد على المعلومات المتاحة في سوق الاستثمار ويؤدي ذلك إلى تطوير قطاعات الحاسب الآلي للشركات وربط جميع المناطق والفروع بنظام يسهل وييسر عملية الإصدار والتعويضات وجميع البيانات [127] ص 85.

4.2.2.3.4. دور الإشراف والرقابة [125] ص 118:

ويقصد بذلك أن الإشراف والرقابة تمثل تلك القوانين واللوائح والأنظمة الموضوعة من طرف الدولة بغية تنظيم وتسيير سوق التأمين، وحماية حقوق حملة الوثائق والمستفيدين منها بما يضمن أن يقوم التأمين بدوره في خدمة الفرد والمجتمع على أحسن وجه، وكذلك تعمل القوانين واللوائح على المحافظة على حقوق حملة الأسهم في شركات التأمين بما يحقق أكبر فائدة تعود على اقتصاديات البلاد من نشاط التأمين.

5.2.2.3.4. خوصصة شركات التأمين الحكومية:

ويكون ذلك من خلال تحويل القطاع العام إلى القطاع الخاص، وقد يفيد ذلك في التخلص من الأمور التي تعيق الإدارة في اتخاذ قراراتها سواء ما يتعلق بنظام الاكتتاب أو سياسات الاستثمار، وليس هناك تخوفا من التحول إلى القطاع الخاص لان شركات التأمين أصلاً بدأت شركات خاصة قبل تأميمها وذلك مع مراعاة الأمور التالية [127] ص 85-86:

- يهدف التحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص إلى التخلص من العمالة الزائدة والغير منتجة؛
- ضرورة إعادة النظر في جدوى استمرار الفروع الغير منتجة، حيث تنتشر مئات المكاتب والفروع لشركات التأمين و بها عمالة لا عمل لها وان أغلبية هذه المكاتب الإقليمية تقريبا تعتبر عبء على الفروع التي تتبعها.

6.2.2.3.4. تطوير برامج إعادة التأمين [125] ص 116-117:

من اجل الاستعداد للمنافسة لابد من تطوير برامج إعادة التأمين وسنرى ذلك من خلال الآتي:

1.6.2.2.3.4. تغطيات إعادة التأمين التقليدية:

- سواء الاتفاق النسبي أو زيادة الخسائر أو الاختياري، ومع ذلك فان أسلوب أداء الشركات عند إبرام أو تجديد عقود إعادة التأمين يحتاج إلى تطوير في الأمور الآتية:
- كفاية وكفاءة إعداد المعلومات الواجب تقديمها لمعيدي التأمين؛
 - تحديد عمولات إعادة التأمين بشكل واقعي وعادل؛
 - إعادة النظر في احتفاظ الشركات باحتياطي التعويضات تحت التسوية.

2.6.2.2.3.4. تغطيات إعادة التأمين المستحدثة:

سوف تبرز ظهور الكيانات الضخمة أهمية حماية القوائم المالية بأكملها ضد تقلبات النتائج من سنة إلى أخرى أو حماية الجانب الأكثر تأثير على النتائج النهائية من تغطيات إعادة التأمين المستحدثة عالميا والمسماة Protection Finite التي يمكن إعدادها بالأشكال التقليدية كزيادة أو وقف الخسائر، وقد أعدت الشركة السويسرية لإعادة التأمين برامج جديدة لإدارة الخطر، ويسمى

MACRO، عن طريقه تتمكن الشركة المباشرة من دمج الفروع المختلفة في تغطية واحدة تستمر لمدة طويلة نسبيا Multiyear and Multiline لها خصائص متميزة وتتمثل في :

- مبلغ تغطية محدود يعكس درجة محدودة من نقل العبء الخطر المؤمن منه؛
- تزايد القسط السنوي في السنوات الأولى لتكوين وديعة تتناسب مع التغطية؛
- التزام معيدي التأمين معبرا عنه بمبلغ إجمالي طوال مدة الحماية؛
- التزام الشركة المسندة بمبلغ احتفاظ أو نسبة احتفاظ إجمالية لكل عام مع إمكانية اقتسام عائد الاستثمار بين طرفي التعاقد، وان التغطية لأجل طويل (03 و 05 سنوات)؛
- والهدف الأساسي من هذه التغطيات الحديثة هو تحقيق توازن واستقرار نتائج أعمال الشركة المسندة خلال فترة الاتفاقية؛
- التمتع بطاقة استيعاب إضافية.

7.2.2.3.4. الاندماج بين شركات التأمين الصغيرة:

ويكون ذلك من خلال خلق كيانات اقتصادية قوية قادرة على منافسة الشركات الأجنبية الجديدة، خاصة فيما يرتبط بتعظيم حجم الاحتفاظ، وبالتالي يؤدي ذلك إلى تعظيم حجم الأموال المتاحة للاستثمار داخليا خاصة وان شركات التأمين تعتمد كثيرا على عائد الاستثمار في تغطية وتمويل خسائر بعض فروع التأمين، وسوف يشجع ذلك على زيادة التعامل في بورصة الأوراق المالية كما يفتح مجالات استثمارية جديدة لشركات التأمين [127] ص 84-85.

8.2.2.3.4. تأهيل اليد العاملة:

لابد من تحسين وتطوير الكفاءات الموجودة على مستوى شركة التأمين من خلال برامج تكوين مكثف ومتميز يراعي الجوانب الفنية والشرعية، وكذلك القيام بالتربصات قصيرة وطويلة الأجل من أجل الاحتكاك بالخبرات الأجنبية والاستفادة من التقنيات الجديدة، ولا بد أن يكون هذا التكوين شامل لكافة أنواع وتخصصات التأمينية، وكذلك التعاقد مع مختصين وذوي الشهادات المعترف بها في المجال الاكتواري، وهذا من شأنه إعداد الهيكل البشري في صناعة التأمين للمنافسة في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة OMC.

3.3.4. الآثار المرتقبة على صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

إن تحرير الخدمات التأمينية تحت مظلة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ينتج عنه آثار ايجابية وأخرى سلبية على صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، وفي هذا المطلب سوف نسلط الضوء على هذه الآثار وذلك بداية بقطاع التأمين بشكل عام ثم نبين بعده الآثار المرتقبة على التأمين التكافلي بشكل خاص.

1.3.3.4. الآثار المرتقبة على قطاع التأمين الجزائري

وهي الآثار المحتملة على قطاع التأمين الجزائري جراء الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهي كالآتي:

1.1.3.3.4. الآثار الايجابية:

وهي المتمثلة في مزايا تحرير الخدمات التأمينية وأهميتها على قطاع التأمين الجزائري، ويمكن حصر بعضها فيمايلي:

- مواصلة الإصلاحات الاقتصادية وخاصة منها المالية، من اجل توافقها مع التطورات الاقتصادية العالمية والسعي إلى الوصول إلى مستويات المنافسة الأجنبية؛
- تؤدي المنافسة إلى تحسين النظم الإدارية وزيادة كفاءة تقديم الخدمات التأمينية؛
- إن دخول شركات أجنبية إلى السوق الوطنية سيجلب معه التكنولوجيا التأمينية مما ينعكس على الأساليب والممارسات التأمينية ويتوافق مع أحدث التقنيات على الصعيد العالمي؛
- وجود شركات أجنبية جديدة سيؤدي إلى زيادة إيرادات التأمين مما يؤثر ايجابيا على الاقتصاد، حيث تزداد الاستثمارات الرأسمالية [105] ص 8؛
- إن المنافسة الأجنبية لشركات الوطنية سيؤدي إلى تحفيز شركات التأمين الوطنية على تحسين وتطوير خدماتها للمحافظة على حصتها السوقية؛
- إن انفتاح السوق الوطنية على شركات التأمين الأجنبية يتيح الفرصة أمام الشركة الجزائرية للتعرف على أفضل الأساليب الإدارية والمحاسبية، مما يساعد على إعداد كفاءات مؤهلة وطنية؛
- في ظل المنافسة سيعمل كل طرف على التحكم أكثر في التكاليف والعمل على تقزيمها وتطوير مستوى جودة الخدمات التأمينية باستمرار؛

- يؤدي تحرير الخدمات التأمينية إلى رفع مستوى الإشراف والرقابة في ظل التواجد الأجنبي؛
- الاستفادة من الخبرة الأجنبية في مجال الموارد البشرية ومستوى إدارة الأعمال خاصة خبراء الاكتواريين.

2.1.3.3.4. الآثار السلبية:

وهي تلك الانعكاسات السلبية على قطاع التأمين الجزائري نتيجة تحرير الخدمات التأمينية، ويمكن حصر بعضها كمايلي:

- إن تحرير الخدمات المالية بإمكانه إضعاف السلطات المشرفة على قطاع التأمين والتدخل في توجيهات وسياساته؛
- إن تواجد شركات التأمين الأجنبية في السوق الوطنية قد لا يخدم التنمية الاقتصادية، لاهتمامها فقط بالفروع المربحة؛
- إزاحة الشركات الوطنية عن موقعها بواسطة الشركات الأجنبية، مما يؤدي إلى تدفق أقساط التأمين وترحيل أرباح العمليات الرأسمالية للخارج مما يؤثر سلبا على مستويات الخدمة [105] ص 5؛
- عدم قدرة الشركات الوطنية الناشطة في سوق التأمين على فتح فروع لها في الخارج، مما يقلل من الاستفادة من تحرير الخدمات المالية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؛
- إمكانية التوسع والتطور لشركات الأجنبية جراء تقديم خدمات متطورة في السوق المحلية، مما يؤثر على السياسة الاقتصادية العامة للبلد؛
- الخبرة الأجنبية ستحل ولو جزئيا محل العمالة الوطنية مما يزيد من التدفقات النقدية بالعملة الحرة من الداخل للخارج [53] ص 55.

2.3.3.4. الآثار المرتقبة على سوق التأمين التكافلي الجزائري:

إن تحرير الخدمات التأمينية له ايجابياته كما له سلبياته، وسوف نبين ذلك كمايلي:

1.2.3.3.4. الآثار الايجابية:

وهي المزايا الناتجة عن تحرير صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، ويمكن حصر بعضها كمايلي:

- توسع السوق بدخول شركات جديدة للتأمين التكافلي، وتغطية أكبر مجال جغرافي ممكن للخدمات التأمين التكافلي؛
- تعمل المنافسة على تقديم خدمات تأمينية متطورة،
- مساهمة أكثر لصناعة التأمين التكافلي في التنمية الاقتصادية؛
- الانتشار والتوسع لشركات المحلية خارج الحدود وتقديم تجربة التأمين التكافلي كنموذج للصناعة التأمينية [128]؛
- التركيز على الخدمات ما بعد البيع نتيجة اشتداد المنافسة؛
- تجلب الشركات الأجنبية الجديدة معها التكنولوجيا مما تستفيد منها الشركات المحلية؛
- تطور القوانين والتشريعات المنظمة لصناعة التأمين التكافلي في الجزائر؛
- في ظل الاحتكاك مع الشركات الأجنبية تزداد الخبرة والاستفادة من أساليب التسويق الحديثة؛
- يزداد التركيز أكثر على العنصر البشري وتطوير إمكانياته من أجل زيادة قدرته على المنافسة؛
- تطور صناعة التأمين التكافلي نتيجة زيادة الشركات الناشطة والتي تسعى إلى إقامة معاهد ومراكز التدريب لهذه الصناعة؛
- إن تحرير الخدمات المالية والمصرفية سيعزز من إمكانية إقامة نظام مالي إسلامي مما يساهم في تطوير صناعة التأمين التكافلي؛
- زيادة الوعي والثقافة التأمينية للمجتمع الجزائري نتيجة المنافسة والسعي إلى إقناع أكبر عدد ممكن من العملاء واعتماد الأساليب التسويقية الحديثة لذلك؛
- اعتماد النظام المحاسبي المالي الجديد SCF والاستفادة من مزاياه؛
- إنشاء شركات إعادة التكافل، وأهميتها في صناعة التأمين التكافلي، وقد تأخذ عدة أشكال وهي [129] ص 14:

- شركات تقليدية مع وجود نوافذ لإعادة التكافل؛
- شركات خليط بيت التقليدية والتكافلي؛
- شركات كلياً مكرسة لعمليات إعادة التكافل.

2.2.3.3.4. الآثار السلبية:

وهي الانعكاسات السلبية على صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، ويمكن حصر بعضها فيما يلي:

- دخول شركات تأمين أجنبية أو فروع لها أو شركات خدمات مساعدة للتأمين دون شروط رقابية لحماية التكافل سيؤثر على التجربة [128]؛
- عدم الاستفادة من تحرير السوق التأمين لضعف صناعة التأمين التكافلي في عدم قدرتها على فتح فروع في الخارج؛
- تتأثر الحصة السوقية لصناعة التأمين التكافلي بدخول شركات تأمين تقليدية بإمكانها تعميق الفجوة؛
- صعوبة حماية التجربة الجزائرية في ظل الالتزام باتفاقيات الجاتس؛
- صعوبة الاستفادة من الخبرات الأجنبية خاصة في التكوين البشري إذ كانت الشركات الوافدة تعمل في صناعة التأمين التقليدي.

خلاصة الفصل:

إن تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر كثيرة ومتعددة، ويعتبر الجانب التنظيمي من أهمها لأنه لا يمكن لهذه الصناعة النمو والتطور بدون إطار تشريعي ينظمها، ورغم محاولة المشرع الجزائري احتضان هذه الصناعة من خلال القانون النموذجي لشركات التأمين التعاضدية إلا أنه لم يستطع الإلمام بخصوصية هذه الصناعة خاصة في شقها الشرعي، كذلك العقبات الاقتصادية تعد تحدياً لهذه الصناعة وخاصة منها ضيق مجال استثمار أموال المشتركين في ظل عد وجود نظام مالي إسلامي بحيث نجد في كثير من الحالات تصادم بين الفقه والقانون، كذلك الثقافة التأمينية إذ تعد هذه الأخيرة احد تحديات صناعة التأمين بشكل عام والتأمين التكافلي بشكل خاص.

ومن أجل إنجاز هذه التجربة الجزائرية في صناعة التأمين التكافلي فإنه لا بد من مواجهة هذه التحديات، ويكمن أول إجراء في إعطاء إطار تنظيمي يسير ويحمي وينظم هذه الصناعة المالية، كذلك لا بد من بناء نظام مالي إسلامي متكامل يتضمن البنوك الإسلامية وسوق رؤوس المال الإسلامية، وبالنسبة لمواجهة غياب ثقافة التأمين فإنه لا بد من لعب الدور الفعّال من طرف شركات التأمين والدولة في ذلك ونشر هذه الثقافة بين المجتمع.

وفي ظل الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة فإن مستقبل صناعة التأمين التكافلي يكون رهناً بالاستعداد لهذا التحدي والمنافسة، إن فتح الأسواق وتحرير الخدمات التأمينية تحت مظلة اتفاقية الجاتس يجعل من هذه التجربة بين رحمة المنافسة ومزايا وعيوب هذا الانفتاح، إذ قد يكون اثر ذلك على هذه الصناعة سلباً أو قد يكون إيجاباً وهذا كما تم توضيحه سابقاً.

خاتمة

من خلال دراستنا لهذا الموضوع والذي تناولنا فيه صناعة التأمين التكافلي في الجزائر وآفاقه المستقبلية في ظل التغييرات الاقتصادية الراهنة توصلنا إلى أن صناعة التأمين التكافلي جزء من النشاط الاقتصادي فهي تعمل على زرع الطمأنينة التي يحتاجها الأعوان الاقتصاديين في ممارسة نشاطاتهم ومواجهة الأخطار انطلاقاً من التعاون والتكافل فيما بينهم، وقد حاولنا بذلك الإجابة على التساؤل الجوهرى المطروح ضمن إشكالية البحث وهي: **ما هو واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر؟ وما هي آفاقها المستقبلية في ظل التحديات الراهنة؟** إذ كان من الضروري التطرق إلى التأمين التكافلي كمدخل مفاهيمي مبتدئين في ذلك بإلقاء نظرة عامة حول التأمين من حيث نشأته وأساسياته وأقسامه، وهي كبوابة للولوج إلى التأمين التكافلي والذي بينا فيه المفاهيم المتعلقة به ووضحنا المبادئ التي يقوم عليها، كما تم التطرق أيضاً إلى إدارة المخاطر في التأمين التكافلي، ومن خلال مقارنته مع التأمين التجاري تبيّن لنا الاختلافات في الجوانب الفقهية وكذلك التعاقدية منها بالإضافة إلى الاختلافات الفنية والمحاسبية.

تعتبر صناعة التأمين التكافلي صناعة مالية قائمة بذاتها لها شروطها وخاصة التي لا يمكن الاستغناء عليها في قيام هذه الصناعة، كشرط الرقابة الشرعية وشرط إعادة التكافل وكذلك شرط المعرفة التأمينية، ووضحنا أيضاً الجوانب الفنية في صناعة التأمين التكافلي مبتدئين بالمراحل التي تمر بها شركات التكافل للظهور على أرض الواقع، وأيضاً العلاقات المالية الموجودة بين الأطراف المتعاملة في التأمين التكافلي، كذلك تتمثل الجوانب الفنية في الآليات المعتمدة في تقديم التأمين التكافلي إلى الجمهور، مبرزين بعد ذلك تجارب بعض الدول في هذه الصناعة المالية، إذ تعتبر التجربة السودانية الأولى وكان ذلك سنة 1979، كذلك التجربة الماليزية تعتبر رائدة في صناعة التأمين التكافلي وهي تجربة ناجح بشكل كبير، كذلك تطرقنا إلى التجربة الباكستانية والتي برغم حدوثها إلا أنها استطاعت أن تنمو وتتطور، حيث تنشط فيها خمس 05 شركات وذلك منذ 2005.

وكان محور بحثنا يدور أساسا حول صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، والتي عالجاها من خلال التطرق إلى هذه التجربة بإلقاء نظرة شاملة على قطاع التأمين الجزائري والخصائص التي تميزه، للولوج بعد ذلك إلى سوق التأمين التكافلي، وتم ذلك من خلال التعرض إلى نشأته ومكوناته ومقوماته، وباعتبار أن السوق الجزائري لتأمين التكافلي تنشط به شركة واحدة وهي سلامة لتأمينات فان دراسة واقع هذه الصناعة يقتصر أساسا على دراسة نشاط هذه الشركة، إذ اعتمدت على مجموعة من التدابير من اجل التوسع والتموقع في السوق الوطنية، ووجدنا أن نشاط هذه الشركة متنامي ومتطور وهذا ما يعكسه نمو رقم أعمالها وكذلك حصتها السوقية، فمكانتها في السوق الوطنية لا تقل أهمية عن الشركات الأخرى، وان هذا على مستوى شركة سلامة لتأمينات أما على مستوى صناعة التأمين التكافلي بشكل عام في الجزائر فإنها متواضعة، وهي رهينة مجموعة من التحديات سواء على المستوى المحلي أو الدولي.

اختبار صحة الفرضيات:

من خلال دراستنا لهذا الموضوع توصلنا إلى مايلي:

الفرضية الأولى: نصت هذه الفرضية على أن " **يعتبر التأمين التكافلي كبديل شرعي لتأمين التجاري** "، حيث تعتبر هذه الفرضية صحيحة وتوصلنا إلى ذلك بعد دراستنا للفصل الأول، والذي كان كمدخل مفاهيمي لتأمين التكافلي حيث وجدنا انه يعتمد في تعاملاته على الأحكام الإسلامية إذ يخلو من الشبهات الشرعية كالربا والغرر، ومن خلال مقارنته بالتأمين التجاري سواء تعلق بالجانب الشرعي أو الجانب التعاقدية وكذا الفني والمحاسبي، فإننا وجدنا أن هناك اختلاف كبير بينهما ويعد التأمين التكافلي الأنسب للمجتمع الإسلامي.

الفرضية الثانية: أما هذه الفرضية فقد نصت على " **إمكانية تطبيق التأمين التكافلي في الواقع العملي نظرا لنجاح بعض التجارب في هذه الصناعة المالية** "، تعد هذه الفرضية صحيحة وقد توصلنا إلى ذلك من خلال دراستنا للفصل الثاني والذي تضمن التنظيم العملي لصناعة التأمين التكافلي مبتدئين بالشروط الضرورية للقيام هذه الصناعة والتي أثبتتها التجارب في ذلك، كذلك من خلال توضيح الجانب الفني والذي يتعلق بالنشاط الواقعي لهذه الصناعة المالية، مبرزين بعد ذلك بعض التجارب الواقعية الناجحة والتي أصبحت كنماذج لصناعة التأمين التكافلي، وهذا ما يبين أن التأمين التكافلي أصبح صناعة مالية حقيقية في الواقع.

الفرضية الثالثة: نصت هذه الفرضية على " **تعتبر التجربة الجزائرية في صناعة التأمين التكافلي ناجحة** "، تعد هذه الفرضية خاطئة لأننا بعد دراستنا للفصل الثالث والذي تضمن تجربة الجزائر في

صناعة التأمين التكافلي توصلنا إلى أن هذه الصناعة المالية متواضعة، فالسوق الجزائري يحتوي على شركة واحدة منذ بداية 2006 وهي سلامة لتأمينات رغم نمو وتطور رقم أعمالها وكذا حصتها السوقية، بحيث يوجد هناك أسواق أخرى تزامنت تقريبا مع التجربة الجزائرية كتجربة باكستان، إذ تحتوي على خمسة 05 شركات ناشطة على مستوى السوق الباكستاني.

الفرضية الرابعة: فقد نصت هذه الفرضية على " تعاني صناعة التأمين التكافلي في الجزائر من عدة صعوبات وعراقيل وان مواجهتها بإمكان أن يجعل من هذه الصناعة واعدة بمستقبل أفضل"، تعتبر هذه الفرضية صحيحة وتوصلنا إلى ذلك من خلال دراسة الفصل الرابع حيث وجدنا عدة عراقيل وكان أهمها غياب الإطار التشريعي المنظم لهذه الصناعة كذلك هناك مجموعة من الصعوبات الاقتصادية والتي قد تكون مباشرة أو قد تكون غير مباشرة، كذلك تدني مستوى المعرفة التأمينية، وهي تحديات لا بد من مواجهتها من أجل الظهور بهذه الصناعة المالية بالوجه المطلوب خاصة في ظل سعي الجزائر إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وتحرير الخدمات التأمينية فإنه لا بد من الاستعداد لهذا الحدث والاستفادة من مزاياه والعمل على تجنب مساوئه.

نتائج الدراسة:

من خلال بحثنا تمكنا من الإجابة على أسئلتنا والتوصل إلى النتائج التالية:

- يعتبر التأمين من أساليب التحوط من الخطر وتجنب الضرر الناتج عن تحققه، إذ يعد ضروري من أجل مواصلة تحديات الحياة سواء تعلق بالإنسان في ذاته أو بالماديات من حوله، ولقد تطور وتنوع عبر الزمن ليوكب تغيرات الحاجة الإنسانية إلى الأمان.
- إن التأمين التكافلي وسيلة جماعية تعتمد على التعاون والتكافل في مواجهة الخطر وتوزيع الضرر الناتج عن تحققه لأحدهم على الجميع، وهو يتوافق مع الأحكام الشرعية ولا يخالفها، حيث أن مشروعيته جالية من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة.
- يعتمد التأمين التكافلي على عدة مبادئ وهي التزام المشتركين بالتبرع؛ وتوزيع الفائض التأميني على المشتركين؛ والفصل بين حسابي المشتركين والمساهمين؛ تطبيق الأحكام الشرعية في الإشراف والرقابة؛ وكذلك التكافل والتعاون.
- يوجد اختلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري وقد بينا ذلك من خلال المقارنة بينهما سواء تعلق بالجوانب الشرعية أو التعاقدية أو الفنية والمحاسبية.
- تعتبر صناعة التأمين التكافلي مستقلة بذاتها فهي تتمتع بخصوصيتها سواء تعلق بشروط قيامها أو بالجوانب الفنية فيها.

- تعتبر صناعة التأمين التكافلي متطورة ورائدة في بعض الدول الإسلامية والعربية مما يجعل منها نماذج صالحة لتطبيقها في دول أخرى.
- عرف قطاع التأمين الجزائري عدة إصلاحات ومر عبر محطات تاريخية، وكانت أهمها إصدار القانون 95/07، والذي من خلاله تم تحرير القطاع من الاحتكار الحكومي، ورغم ذلك مزال القطاع العمومي يساهم تقريبا ب 80% من الصناعة التأمينية في الجزائر.
- تعتبر التجربة الجزائرية متواضعة في صناعة التأمين التكافلي، فالسوق الجزائري يحتوي على شركة واحدة وهي سلامة لتأمينات منذ 2006.
- استطاعت شركة سلامة لتأمينات أن تنمي رقم أعمالها وتطور حصتها السوقية، ومكانتها في السوق الوطني لا يختلف كثير عن الشركات الخاصة في صناعة التأمين.
- استطاعت صناعة التأمين التكافلي في الجزائر المحافظة على نمو رقم أعمالها وكذلك حصتها السوقية في ظل أهم التغييرات الاقتصادية كالأزمة المالية، والشراكة الأور جزائرية وظهور البنوك الشاملة كإحدى إفرزات العولمة المالية.
- تعاني صناعة التأمين التكافلي من عدة صعوبات وعراقيل ونجد أهمها غياب الإطار التشريعي المنظم لهذه الصناعة.
- إن مواجهة صعوبات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر بإمكانه أن يجعل منها صناعة مالية واعدة، تطمح إلى مستقبل أفضل والتجارب السابقة في ذلك خير دليل.
- إن سعي الجزائر إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يجعلها تلتزم بقوانين وتشريعات هذه المنظمة وخاصة المتعلقة بتحرير الخدمات التأمينية تحت مظلة اتفاقية الجاتس.
- باعتبار أن صناعة التأمين التكافلي جزء من قطاع التأمين الجزائري فان انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة له أثاره، فقد تكون ايجابية وقد تكون سلبية، لذلك لا بد من الاستعداد للمنافسة والمحافظة على الحصة السوقية وتطويرها في ظل رحمة المنافسة الحرة.

التوصيات:

اعتمادا على النتائج التي توصلنا إليها فإننا نوصي بمايلي:

- ضرورة توفير الدولة المناخ المناسب للاستثمار بشكل عام وفي التأمين بشكل خاص وخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- إقامة المؤتمرات والندوات لرفع مستوى الوعي التأميني لدى أفراد المجتمع واستعمال وسائل الإعلام المرئية منها والسمعية للوصول إلى أفراد المجتمع وتحسيسه بضرورة التأمين وأهميته في حياتهم؛
- إبراز الصورة الخيرية في التأمين التكافلي عند التسويق لزرع روح التضامن والتكافل بين أفراد المجتمع؛
- تشجيع الاستثمارات في المالية الإسلامية والعمل على الاستفادة من التجارب السابقة؛
- إقامة معاهد ومدارس عليا متخصصة في الصناعة المالية الإسلامية ومنها التأمين التكافلي؛
- جلب المختصين والخبراء ذوي الشهادات العالمية للعمل على تدريب العاملين في قطاع التأمين التكافلي؛
- تبني الدولة سياسة شاملة لتطوير صناعة التأمين التكافلي من خلال الاعتماد على أهل الاختصاص لدراسة وتطوير الإمكانيات المتوفرة لهذه الصناعة المالية الإسلامية؛
- اعتماد أساليب التكنولوجيا الحديثة في التسويق؛
- الاهتمام بالطبقات الدنيا في المجتمع من خلال تقديم خدمات تتلاءم وظروف هذه الشريحة؛
- التنسيق بين شركات التأمين التكافلي والجامعة من خلال الربط بين الواقع المهني والفكر الأكاديمي من أجل البحث في أساليب تطوير صناعة التأمين التكافلي؛
- بناء نظام مالي إسلامي متكامل فلا يمكن لصناعة التأمين التكافلي أن تنمو وتتطور في بيئة غريبة عن طبيعتها.

الآفاق المستقبلية للبحث:

- هل بالإمكان الاعتماد على التأمين التكافلي في تطوير الصناعة التأمينية في الجزائرية؛
- ما هي متطلبات إرساء صناعة متطورة للتأمين التكافلي في الجزائر؛
- كيف يساهم التأمين التكافلي في الصناعة المالية الإسلامية.

قائمة المراجع

1. معراج جديدي، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة السادسة، 2010.
2. معراج جديدي، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
3. علي بن غانم، التأمين البحري وذاتية نظامه القانوني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2005.
4. عيسى عبده، التأمين بين الحل والتحریم، مكتبة الاقتصاد الإسلامي، (بدون بلد النشر)، الطبعة الأولى، 1978.
5. احمد "محمد علي" صالح مساعده، شركة التأمين الإسلامية الأردنية - دراسة تحليلية- رسالة ماجستير، (غيرة منشورة)، قسم الفقه والدراسات الإسلامية، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة اليرموك، 1999.
6. Bernard beignier, **droit des assurances**, Montchrestien, France, 2011.
7. عبد الله ناصع علوان، حكم الإسلام في التأمين، متاح على الموقع التالي :
تاريخ الاطلاع: 2012/11/15
www.abdullahelwan.net
8. عبد اللطيف محمود آل محمود، التأمين الاجتماعي في ضوء الشريعة الإسلامية، دار النفائس، لبنان، الطبعة الأولى، 1994.
9. علي احمد السالوس، موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، مكتبة دار القرآن، مصر، الطبعة السابعة، 2002.
10. عيسى عبده، العقود الشرعية الحاكمة للمعاملات المالية المعاصرة، دار الاعتصام، القاهرة، الطبعة الأولى، 1977.

11. أبو المجد حرك، من أجل تأمين إسلامي معاصر، دار الهدى للنشر والتوزيع، مدينة نصر، الطبعة الأولى، 1993.
12. المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني، المحاسبة في شركات التأمين، المملكة العربية السعودية، 2008.
13. عاطف عبد المنعم، وآخرون، تقييم وإدارة المخاطر، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، جامعة القاهرة، الطبعة الأولى، 2008.
14. حسام الدين موسى عفانة، يسألونك عن المعاملات المالية المعاصرة، المكتبة العلمية ودار الطيب للطباعة والنشر، فلسطين، الجزء الثاني، 2010.
15. شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الخامسة، 2011.
16. نبيلة إسماعيل رسلان، التأمين في مجال المعلوماتية والشبكات، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
17. Mabrouk Hocine, **code algérien des assurances**, Houma, Algérie, 2^{ème} édition, 2010.
18. رمضان حافظ عبد الرحمان، موقف الشريعة الإسلامية من - البنوك، المعاملات المصرفية، التأمين - دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، مصر، الطبعة الأولى، 2005.
19. P. A. boudousquié, **traité de l'assurance contre l'incendie**, imprimerie de decourchant, France.
20. عباس حسنى محمد، عقد التأمين في الفقه الإسلامي والقانون المقارن، ص 12، متاح على الموقع التالي: تاريخ الاطلاع: 2012/12/12
<http://drct.alukah.net/Sharia/0/22533>
21. صندرة لعور، التأمين على أخطار المؤسسة - دراسة تأمين خسائر الاستغلال - رسالة ماجستير (غير منشورة)، تخصص بنوك وتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة قسنطينة، 2004-2005.
22. عيد احمد ابوبكر، وليد إسماعيل السيفو، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازورني العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
23. يوسف كمال، الزكاة وترشيد التأمين المعاصر، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، المنصورة، الطبعة الأولى، 1986.
24. مُرتضى مطهري، (ترجمة الشيخ مالك وهبي)، الربا والتأمين، دار الهدى، لبنان، الطبعة الأولى، 1993.

25. محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة الخطر- تطبيقات على التأمينات العامة - دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
26. سعد الدين محمد المكي، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، المكتب الإسلامي، الطبعة الأولى، 2002.
27. ممدوح حمزة احمد، إدارة الخطر والتأمين، كلية التجارة، جامعة القاهرة، (دون تاريخ نشر).
28. Paul-henry Delvaux, **les assurances de responsabilité**, Kluwer, 2006.
29. حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر - النظرية والتطبيق - دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.
30. Mouloud Didane, **Droit Algérie des assurances**, Belkeise, Algérie, 2011.
31. محمد جودت ناصر، إدارة أعمال التأمين - بين النظرية والتطبيق - دار مجدلاوي للنشر، عمان، الطبعة الأولى، 1998.
32. محمد نجاة الله صديقي، (ترجمة التجاني عبد القادر)، التأمين في الاقتصاد الإسلامي، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، الطبعة الأولى، 1990.
33. Marcel fontaine, **droit des assurances**, larcier, Belgique, 2^{ème} édition, 1996.
34. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1988.
35. علي محيي الدين علي القره داغي، بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة، دار البشائر الإسلامية، بيروت، الطبعة الأولى، 2001.
36. Cloud devoet, **les assurances des personnes**, anthemis, France, 2006.
37. زيد منير عبدوي، إدارة التأمين والمخاطر، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2006.
38. يوسف حجيم الطائي، سنان كاظم الموسوي، إدارة التأمين والمخاطر، دار اليازورني العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2011.
39. محمد مكي سعد الجرف، التأمين التبادلي في الشريعة الإسلامية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، قسم الاقتصاد الإسلامي، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، 1982-1981.
40. عثمان حسين عبد الله، الزكاة الضمان الاجتماعي الإسلامي، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، المنصورة، الطبعة الأولى، 1989.

41. هيئة المحاسبة والمرجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية - معيار التأمين الإسلامي - البحرين، 2010.
42. محمد بن احمد الصالح، التكافل الاجتماعي في الشريعة الإسلامية، شركة العبيكان للطباعة والنشر، الرياض، الطبعة الثانية، 1993.
43. كمال رزيق، التأمين التكافلي كحل لمشكلة غياب الثقافة التأمين في الوطن العربي - بالرجوع إلى حالة الجزائر- مداخلة مقدمة الى الندوة الدولية حول: مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سطيف، 25 - 26 /افريل/2011.
44. رياض منصور الخلفي، التكيف الفقهي للعلاقات المالية بشركات التأمين التكافلي - دراسة فقهية تطبيقية معاصرة - مجلة الشريعة والقانون، العدد الثالث والثلاثون، 2008.
45. عز الدين فلاح، التأمين - مبادئه، أنواعه - دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.
46. ناصر عبد الحميد، تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي، مداخلة مقدمة إلى: ملتقى التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العلمية للاقتصاد والتمويل، الرياض، 20-22/يناير/2009.
47. الإمام أبي زكريا يحيى بن شرف النووي، (شرحه وأمله محمد بن صالح العثيمين)، شرح رياض الصالحين من كلام سيد المرسلين، دار المستقبل للطباعة والنشر ودار الإمام مالك، الجزائر، الجزء الأول، الطبعة الأولى، (2005).
48. عبد السلام إسماعيل أونانغ، المبادئ الأساسية للتأمين التكافلي وتأصيلها الشرعي، مداخلة مقدمة إلى: مؤتمر التأمين التعاوني - أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الجامعة الأردنية، 11-13/افريل/2010.
49. السعيد بوهراوة، التكيف الشرعي للتأمين التكافلي، مداخلة مقدمة إلى الندوة الدولية حول: شركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سطيف، 25-26/افريل/2011.
50. عجيل جاسم النمشي، مبادئ التأمين الإسلامي، مداخلة مقدمة إلى: مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي، منظمة التعاون الإسلامي، الدورة العشرون، الجزائر، 13-18/سبتمبر/2012.
51. محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة الخطر، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 2009.
52. رانية زيدان العلوانة، إدارة المخاطر التأمين التعاوني الإسلامي، مداخلة مقدمة إلى: الملتقى الثالث للتأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، 07-08/ديسمبر/2011.

53. ناصر عبد الحميد علي، دراسة تحليلية لأثر التحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي، رسالة ماجستير (غير منشورة)، قسم الاقتصاد الإسلامي، الجامعة الأمريكية المفتوحة، مكتب القاهرة، 2009.
54. الصديق محمد الأمين الضرير، الغرر وأثاره في التطبيقات المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، الطبعة الأولى، 1993.
55. محمد مصطفى الزحيلي، حكم التأمين على الديون المشكوك فيها في التأمين التعاوني، مجلة الشريعة والقانون، العدد الحادي والعشرون، 2004.
56. احمد فهمي ابوسنة، التأمين عند النوازل و الجوائح، مجلة المجمع الفقهي الإسلامي، مجلة المجمع الفقهي الإسلامي، العدد السادس، السنة الرابعة.
57. شركة التكافل الدولية، التأمين والتكافل، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الاطلاع: 2012/12/25 <http://www.takafulweb.com/ar/default.asp?action=article&ID=76>
58. صبرينة شراقة، دور الرقابة والإشراف في تنمية قطاع التأمين في الجزائر، مداخلة مقدمة إلى الندوة الدولية حول: مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سطيف، 26/25/2011/أفريل/2011.
59. عماد الزيادات، الرقابة الشرعية على مؤسسات التأمين التعاوني الإسلامية وطرق تفعيلها، مداخلة مقدمة إلى: مؤتمر التأمين التعاوني – إبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه – جامعة الأردنية، 13/11/أفريل/2010.
60. يوسف بن عبد الله الشبيلي، الرقابة الشرعية على شركات التأمين التعاوني، مداخلة مقدمة إلى: مؤتمر التأمين التعاوني – أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه – جامعة الأردنية، 13/11/أفريل/2010.
61. بهاء بهيج شكري، إعادة التأمين بين النظرية والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008.
62. عرفات إبراهيم فياض، إدارة التأمين والمخاطر، دار البداية ناشرون موزعون، عمان، الطبعة الأولى، 2011.
63. Julian Burling, Kevin Lazarus, **Research Handbook on international insurance law and Regulation**, Edward Elgar Publishing, 2011.
64. عبد العزيز بن علي الغامدي، إعادة التأمين والبديل الإسلامي دراسة فقهية، مجلة العربية للدراسات الأمنية والتدريب، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، العدد 44، 2007.
65. المنتدى العربي لإدارة الموارد البشرية، مفهوم التدريب، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الاطلاع: 2013/02/09 <http://www.hrdiscussion.com/hr2009.html>

66. موسى القضاة، **التحديات التي تواجه تطبيق التكافل والحلول المقترحة**، متاح على الموقع التالي: تاريخ الاطلاع: 2013/02/01 www.kantakji.com/fiqh/Files/Insurance/0026.doc
67. السيد حامد حسن محمد، **صيغ إدارة مخاطر واستثمار أقساط التأمين التعاوني تحليل وتقييم**، مداخلة مقدمة إلى : مؤتمر التأمين التعاوني، الرياض، 22/جانفي/2009.
68. رياض منصور الخليفي، **تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي الإسلامي**، مداخلة مقدمة إلى: مؤتمر التأمين التعاوني، الرياض، 22/جانفي/2009.
69. Toufik cheddadi, **L'assurance islamique ou talaful: A-t- elle un avenir en Algérie ?**, colloque international sur les sociétés des assurances takaful et les sociétés traditionnelles entre la théorie et l'expérience pratique, université Ferhat Abbas, 26 avril 2011.
70. Rachida bouchoul, Chenini abderrahim, **les perspectives de l'assurance islamique dans les pays émergents – cas de l'Algérie**, colloque international sur les sociétés des assurances takaful et les sociétés traditionnelles entre la théorie et l'expérience pratique, université Ferhat Abbas, 26 avril 2011.
71. سحنون محمود، **دروس في الاقتصاد النقدي والمصرفي**، مطبعة جامعة منتوري، قسنطينة، 2004/2003.
72. حسن الأمين، **المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة**، المعهد الإسلامي للتنمية، السعودية، الطبعة الثالثة، 2000.
73. صالح احمد بدار، **التأمين التكافلي الإسلامي**، متاح على الموقع التالي: تاريخ الاطلاع: 2013/01/15 www.kantakji.com/fiqh/Files/Insurance/D223.doc
74. Muhaimin Iqbal, **General takaful**, GEMA INSANI, Jakarta, 2005.
75. سيعود وليد، **تجربة سلامة لتأمينات الجزائر في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائري**، مداخلة مقدمة إلى الندوة الدولية حول: مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التقليدية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سطيف، 2011.
76. يوسف بن عبد الله الشبيلي، **التأمين التكافلي من خلال الوقف**، مداخلة مقدمة إلى: ملتقى التأمين التعاوني، الرياض، 22/جانفي/2009.
77. محمد محمود حسن أبو قطيش، **دور الوقف في التنمية الاجتماعية المستدامة - دراسة حالة الأوقاف في الأردن- رسالة ماجستير (غير منشورة)**، كلية الدراسات العليا، جامعة الأردن، 2002.

78. موسى مصطفى القضاة، **حقيقة التأمين التكافلي**، مداخله مقدمة إلى الندوة الدولية حول: شركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 25/26/أفريل/2011.
79. عثمان بابكر احمد، **تقويم تجربة التحول من نظام التأمين التقليدي إلى التأمين الإسلامي**، البنك الإسلامي للتنمية، الطبعة الثانية، 2004.
80. صديق عبد الهادي، **صناعة التأمين التكافلي**، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الاطلاع: 2013/01/05 <http://www.sudaneseconomist.com/?p=514>
81. وكالة السودان للإنباء، **التأمين الإسلامي في السودان يلبي كل الاحتياجات التأمينية للأنشطة التجارية والصناعية**، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الاطلاع: 2013/01/12 <http://suna-sd.net/suna/showNews/kN4NZTFtIAGPacR2Q7YeYRHTPJqe59j6ze-GLmpxLnQ/1>
82. موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي، **صناعة التأمين التكافل الماليزية من سنة 1984 إلى سنة 2004**، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الاطلاع : 2013/01/02 <http://iefpedia.com/arab/author/zaheera-ali/page/9>
83. محمد أكرم لال الدين، **الوضع المهني والاقتصادي لصناعة التكافل الحالية في باكستان وماليزيا**، مداخله مقدمة إلى مؤتمر التأمين التعاوني، الجامعة الأردنية، 11/12/أفريل/2010.
84. علي عبد الله، **باك قطر عززت موقعها في سوق التأمين التكافلي الباكستاني**، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الاطلاع: 2013/01/29 <http://www.argaam.com/article/articledetail/102842>
85. صليحة فلاق، **أثر الإصلاحات الاقتصادية في قطاع التأمين الجزائري 1990 – 2008**، رسالة ماجستير (غير منشورة)، فرع نقود وبنوك، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الشلف، 2010/2009.
86. كمال رزيق، محمد لمين مراكشي، **خصوصية قطاع التأمين وأهميته لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (حالة الجزائر)**، مداخله مقدمة إلى الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير – تجارب الدول – كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الشلف، 03-04/ديسمبر/2012.
87. المادة رقم 01 من الأمر رقم 129/66، **المتعلق باحتكار الدولة لعمليات التأمين المؤرخ في 27/ماي/1966**، الجريدة الرسمية، العدد 43، الصادر بتاريخ 31/أوت/1966.

88. عمر حوتية، عبد الرحمان حوتية، واقع خدمات التأمين الإسلامي في الجزائر مع الإشارة الى شركة سلامة لتأمينات، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول: الاقتصاد الإسلامي، الواقع..... ورهانات المستقبل، جامعة غرداية، 23/24/2011 فيفري/2011.
89. الأمر رقم 07/95، المتعلق بالتأمينات المؤرخ في 25/جانفي/1995، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادر بتاريخ 08 مارس 1995.
90. KPMG, **Guide des Assurances en Algérie**, édition 2009.
91. قانون رقم 04/06، المتعلق بالتأمينات المؤرخ في 20/فيفري/2006، الجريدة الرسمية، العدد 15، الصادر بتاريخ 12/مارس/2006.
92. مديرية العامة لشركة سلامة لتأمينات، قسم التكافل.
93. Publication des services économie, **le secteur des assurances en Algérie (2011)**, DG Trésor.
94. Boutaleb kouider, **Le développement du secteur des assurances et réassurance en Algérie réalité et perspectives**, colloque international: l'industrie de l'assurance: réalité et perspectives de développement, 03-04 décembre 2012.
95. Revue l'Assurance n ° 01, juin 2012.
96. Notes de conjonctures du marché des assurances, conseil national des assurance, 4^{eme} Trimestre des années 2007, 2009, 2010.
97. بلقوم فريد، خليفة الحاج، تطور سوق التأمين وآفاقه المستقبلية في الجزائر - دراسة مقارنة مع الدول المغاربية تونس والمغرب- مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، الواقع والآفاق التطوير - تجارب الدول- كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الشلف، 03/04/ديسمبر/2012.
98. المرسوم التنفيذي رقم 13/09، المتعلق بالقانون النموذجي لشركات التأمين التعاضدية المؤرخ بتاريخ 11/01/2009، الجريدة الرسمية، العدد 03، الصادرة بتاريخ 14/جانفي/2009.
99. بهلول فيصل، فلويد عفاف، التأمين التكافلي الإسلامي كبديل للتأمين التجاري التقليدي في الجزائر، الواقع والآفاق، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، الواقع والآفاق التطوير - تجارب الدول- كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الشلف، 03/04/ديسمبر/2012.
100. Publication des services économie, **indicateurs socio-économique**, (2012), DG Trésor.
101. Salama assurance Algérie, Rapport Annuel du conseil D'administration a l'Assemblée générale ordinaire Exercice 2011.

102. سعود وليد، رئيس قسم التكافل، المديرية العامة لشركة سلامة لتأمينات.
103. الديوان الوطني للإحصاء، متاح على الموقع التالي:
- تاريخ الاطلاع : 2013/01/10
www.ons.dz
104. عمر موساوي، مصعب بالي، الأزمة المالية العالمية وسوق التأمينات، مداخله مقدمة إلى المؤتمر الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير – تجارب الدول- جامعة الشلف، 04/03/ديسمبر/2012.
105. غزالي عماد، محمد بولصنام، التغيرات الاقتصادية وأثارها على صناعة التأمين، مداخله مقدمة إلى المؤتمر الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير – تجارب الدول- جامعة الشلف، 04/03/ديسمبر/2012.
106. موسى مبارك خالد، صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الأزمة العالمية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، تخصص تحليل استراتيجي مالي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سكيكدة، 2013/2012.
107. جريدة الشاهد، خبراء: التأمين التكافلي ينمو 15٪ رغم الأزمة المالية، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الاطلاع: 2013/03/01
http://alshahed.net/index.php?option=com_content&view=article&id=29733&catid=42:04&Itemid=414
108. بن سمية عزيزة، الشراكة الاورو جزائرية بين متطلبات الانفتاح والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 09، 2011.
109. قندوز طارق، بوقرة رابح، تحديات وتداعيات العولمة المالية على تنافسية قطاع التأمين الجزائري (اتفاقية الجاتس والشراكة الأوروبية)، متاح على الموقع التالي،
تاريخ الاطلاع: 2013/02/02
[/http://fr.scribd.com/doc/88550548](http://fr.scribd.com/doc/88550548)
110. كريم جودي، تدفق الاستثمارات الأوروبية لا يستجيب لطموحات الجزائر، متاح على الموقع التالي:
تاريخ الاطلاع: 2013 /01/20
<http://www.el-massa.com/ar/content/view/32264>
111. سليمان ناصر، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية، أطروحة دكتورا (غير منشورة)، قسم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 2005/2004.
112. رابح عرابة، دور الصيرفة الشاملة في تطوير البنوك في الدول النامية - مع الإشارة إلى حالة مصر- مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد 06.

113. القانون 10/90، المتعلق بالنقد والقرض المؤرخ في 14/04/1990، الجريدة الرسمية، العدد 16، الصادرة بتاريخ 14/أفريل/1990.
114. محمد اليفي، دور نظام حماية الودائع في سلامة واستقرار النظام المصرفي في حالة الجزائر، رسالة ماجستير (غير منشورة)، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الشلف، 2005/2004.
115. حساني حسين، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، مارس 2010.
116. فاطمة محبوب، تحليل هيكل الصناعة التأمينية في الجزائر، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير – تجارب الدول- كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الشلف، 03/04/ديسمبر/2012.
117. ميهوب سماح، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، تخصص بنوك وتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة قسنطينة، 2005/2004.
118. Sohail jaffer, **Islamic Insurance**, Euromony, London, 2007.
119. براحلية بدرالدين، التأمين في ظل المرسوم التنفيذي 13/09 بين التجاري والتعاوني، مداخلة مقدمة الى الندوة الدولية حول: مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سطيف، 25 - 26 /أفريل/2011
120. Sohail jaffer, **Islamic Relail Banking and Finance**, Euromoney books, London, 2006.
121. عثمان بابكر، التطبيقات الاقتصادية المعاصرة، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، 2005.
122. معمر حمدي، نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق – دراسة بعض التجارب الدولية – رسالة ماجستير (غير منشورة)، قسم الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الشلف، 2012/2011.
123. موسى مصطفى موسى القضاة، التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود، مداخلة مقدمة إلى: المؤتمر العالمي للتأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، الرياض، 22/جانفي/2009.
124. عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، أثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الشلف، العدد 02، السنة 2005.

125. صفية احمد ابوبكر، أثر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات **GATS** على سوق التأمين العربي، مداخلة مقدمة إلى الملتقى العربي الثاني حول: التسويق في الوطن العربي – الفرص والتحديات – قطر، 06 – 08 /أكتوبر/ 2003.

126. محمد صفوت قابل، أثر تحرير الخدمات المالية على البنوك الإسلامية، متاح على الموقع التالي:

تاريخ الاطلاع: 2013/03/15 <http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Markets/18.swf>

127. عزة عبد السلام إبراهيم، تسويق التأمين في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى العربي الثاني حول: التسويق في الوطن العربي – الفرص والتحديات – قطر 06-08/أكتوبر/2003.

128. عثمان الهادي إبراهيم، التكافل وإعادة التكافل ماهيته وتطوراتها ومتطلبات نجاحه، متاح على الموقع التالي:

تاريخ الاطلاع: 2013/02/02 www.kantakji.com/fiqh/Files/.../TaAndReTa.doc

129. Djameleddine laguere, **la takaful comme Alternative a l'assurance traditionnel**, colloque international sur les sociétés des assurances takaful et les sociétés traditionnelles entre la théorie et l'expérience pratique, université Ferhat Abbas, 26 avril 2011.