وزارة التعليـــــم العـــــالي والبحـــــث العلمـــــي
جامعة الشاذلي بن جديد – الطارف –
UNIVERSITE CHADLI BENDJEDID- EL-Taref
كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير
Faculté des sciences Economiques, Commerciales et sciences de Gestion

الرقم التسلسلي: .....
السنة الجامعية: 2020/2019
قسم:.....

مذكرة مقدمة في إطار متطلبات نيل شهادة الماستر

تحت عنوان:

دور التأمين التكاملي الإسلامي في تنمية القطاع المالي في الجزائر

- دروس مستفادة من التجربة الماليزية -

تخصص : اقتصاد نقدي و بنكي

من إعداد الطالبة:
أمية خولة

- **تحت إشراف:**
د- سالم راضية

بسم الله الرحمن الرحيم

ملخـــــص

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على حقيقة التأمين التكافلي باعتباره بديلا شرعيا للتأمين التجاري، المبادئ والأسس التي تم بناؤه عليها وكذا أهم الخصائص التي تميز بها، حيث يحظى التأمين التكافلي بقبول عموم المسلمين لأنه يجسد معنى التعاون والتكافل من خلال مساهمته في بعث الأمن والطمأنينة لدى الأفراد.

ولتحقيق ذلك، فقد تم فقد تم دراسة حالة شركة سلامة للتأمينات الجزائر ومحاولة تحديد طريقة توزيع واستثمار الفائض التأميني باستخدام مجموعة من المعطيات المتوفرة للفترة 2015-2017، ويعتبر الفائض التأميني النقطة الواجب التركيز عليها لنجاح شركات التأمين التكافلي.

وقد توصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج أبرزها؛أن شركة سلامة للتأمينات الجزائر لا يمكنها التصرف بالفائض التأميني بالشكل المطلوب لأن قانون التأمينات الجزائري لا يسمح بتقديم خدمات ومنتجات تكافلية بشكل صريح.

– الكلمات المفتاحية:تمويل الإسلامي، تأمين التكافلي، فائض تأميني، ماليزيا، جزائر.

Résumé

Cette étude a pour objectif d'identifier la réalité de l'assurance Takaful comme une alternative légitime à l'assurance commerciale, les fondations sur lesquelles elle a été construite, ainsi que les caractéristiques les plus importantes qui la distinguent, l'acceptation de l'assurance de takaful. Par tous les musulmans car il incarne le sens de la solidarité à travers sa contribution à la création de sécurité et de confort entre les individus.

Pour atteindre ces objectifs, le cas de Salama insurance Compagnie Algérie a été étudie, et une tentative a été faite pour déterminer le mode de répartition et d'investissement du surplus d'assurance à partir d'un ensemble de donnée disponible pour la période 2015-2017, et le surplus d'assurance est le point sur lequel il faut se concentrer pour le succès des compagnies d'assurance takaful.

Cette étude a conclu certains résultats parmi lequelles la Salma insurance compagnie Algérie ne peut pas disposer du surplus d'assurance comme repuis car la loi algérienne des assurance n'autorise pas explicitement la fourniture de services et de produits pour Takaful.

Mots clés:la finance islamique, Assurance Takaful, Excédent d'assurance, Malysia, Algérie.

-إهداء-

الحمد لله فالق الأنوار، وجاعل الليل والنهار

ثم الصلاة والسلام على سيدنا محمد المختار صلى الله عليه وسلم.

أهدي هذا العمل المتواضع لمن لهما الفضل بعد الله في وجودي

إلى رمزالحب والعطاء والوفاء إلى من علمني الصبر والكفاح

إلى من تعب كثيرا

من أجل راحتي وتعليمي " الوالدين الكريمين " أطال الله في عمرهما.

إلى من قاسموني أفراحي وأحزاني إخوتي سندي في هذه الحياة ،

أميرة -مريم -سلسبيل -إخلاص.

إلى كل أفراد العائلة الكريمة وأقربائي من الكبير للصغير.

إلى كل من خطهم قلبي ولم يخطهم قلمي.

خولـــــة

–شكر وعرفان–

الحمد لله الذي شرع الدين

هداية للمؤمنين وأذاق

الطائعين حلاوة الطاعة واليقين ، والحمد لله الذي هدانا

سبل الذين حازوا فضل العلم والتعليم ، وجعل

العلم نورا للبصائر وطهارة للنفوس

والصلاة والسلام على من لا نبي بعده محمد صلى الله عليه وسلم

وعلى آله وصحبه ومن ولاة إلى يوم الدين أما بعده:

أولا نحمد الله كثيرا

على توفيقه لنا في إنجاز هذا البحث وما كنا لنوقف لولا توفيق الله وعملا

بقوله عليه أزكى الصلاة والسلام «**من استعان منكم بالله فأعينوه**

ومن سألكم بالله فأعطوه ومن دعاكم فأجيبوه ومن صنع إليكم

معروفا فكافئوه فإن لم تجدوا ما تكفئوه فادعوا له

حتى ترو أنكم قد كافأتموه »

نتقدم بجزيل الشكر وبأسمعبارات التقدير والامتنان

إلى الدكتورة« **سالم راضية** » على جملة التوجيهات

التي كللنا بها مشوارنا الدراسي.

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1-1	أنواع المضاربة	7
1-2	التأمين التكافلي على أساس الوكالة الخالصة	37
2-2	التأمين التكافلي على أساس الوكالة المعدلة	38
3-2	التأمين التكافلي على أساس الوكالة والمضاربة معا	39
4-2	التأمين التكافلي على أساس الوديعة	40
1-3	نصيب الفرد من أقساط التأمين في الجزائر خلال فترة 2005-2016	51
2-3	تطور رقم الأعمال التأمين في الجزائر 2005-2016	53
3-3	سلامة شركة هيكل للجزائر	56
4-3	نموذج المضاربة	59
5-3	الوكالة نموذج	60

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	مقارنةالتأمينالتكافليمعالتأمينالتقليدي	15
1-3	تطور حجم الأصول لشركات التأمين التكافلي بماليزيا خلال الفترة (2011-2017)	35
2-3	تطور حجم الأصول لشركات التأمين التكافلي بماليزيا حسب عقود التأمين خلال الفترة(2015-2017):	36
1-3	تطور رقم أعمال ومعدل نمو سوق التأمين الجزائري خلال فترة 2005-2016	49
2-3	نسبة أقساط التأمين من ناتج المحلي الخام بين 2005-2016	50
3-3	نصيب الفرد من أقساط التأمين في الجزائر خلال فترة 2005-2016	51
4-3	تطور رقم الأعمال التأمين في الجزائر 2005-2016	52
5-3	توزيع إنتاج قطاع التأمين حسب الشركات في الجزائر(2011_2017)	54
6-3	شبكة توزيع شركة سلامة الجزائر	56
7-3	نتيجة الاستغلال لسنة 2015-2017 في شركة سلامة للتأمينات الجزائر	61

قائمة المختصرات

المختصر	معنى المختصر
INCEIF	International Centre for Education in Islamic Finance
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
MATEC	Moselle Agence Technique
CCR	Compagnie Algérienne de Réassurance
SAA	Société Nationale d'Assurance
PIB	Produit Intérieur Brut

فهرس المحتويات

المحتوى	الصفحة
- ملخص	**I**
- Résumé.....	II
- إهداء	III
- شكر وعرفان	IV
- قائمة الأشكال	V
- قائمة الجداول	VI
- قائمة المختصرات	VII
- فهرس المحتويات	IX
- المقدمة	ب
- الفصل الأول: المقاربة المفاهيمية للتأمين التكافلي	
- تمهيـــــــد	**2**
1. التمويل الإسلامي ومختلف مصادره.....	**3**
1.1. مفهوم التمويل الإسلامي.....	3
1.1.1. مفهوم التمويل الإسلامي وخصائصه.....	3
2.1.1. **أهمية التمويل الإسلامي**.....	3
3.1.1. **خصائص التمويل الإسلامي**.....	**3**
2.1. **أهداف وأساليب التمويل الإسلامي**.....	4
1.2.1. **أهداف التمويل الإسلامي**.....	4
2.2.1. أساليب التمويل الإسلامي.....	5
3.1. مصادر التمويل الإسلامي.....	9
1.3.1. البنوك الإسلامية.....	9

2.3.1. شركات التأمين التكافلي	10
3.3.1. الأسواق المالية.....	10
2. ماهية التأمين التكافلي.....	**11**
1.2. مفهوم التأمين التكافلي.....	11
1.1.2. تعريفالتأمين التكافلي.....	11
2.1.2. أهمية التأمين التكافلي	12
3.1.2. خصائص التأمين التكافلي	12
2.2. صور التامين التكافلي، مبادئه و أهدافه.....	13
1.2.2. صور التأمين التكافلي	13
2.2.2. مبادئ التأمين التكافلي.....	14
3.2.2. أهداف التأمين التكافلي.....	15
3.2. الفروق الجوهرية بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي.....	15
3. الطبيعة القانونية للتأمين التكافلي.....	**16**
1.3. التكييف القانوني لعقد التأمين بين نموذجي التأمين التكافلي والتأمين التجاري.....	16
1.1.3. التكييف القانوني لعقد التأمين التجاري.....	16
2.1.3. التكييف القانوني لعقد التأمين التكافلي	16
2.3. التأمين التكافلي : آليات عمل التأمين التكافلي ودوافع نموه.....	17
1.2.3. آليات عمل التأمين التكافلي.....	17
2.2.3. دوافع نمو التأمين التكافلي.....	17
3.3. الصيغ التي يمكن أن يقام على أساسها التأمين التكافلي.....	17
1.3.3. إقامة التأمين التكافلي على أساس الوكالة والمضاربة معا	18
2.3.3. إقامة التأمين التكافلي على أساس المضاربة وجزء من الفائض.....	18
3.3.3. إقامة التأمين التكافلي على أساس الوقف.....	19
– خلاصة الفصل الأول	**22**

– الفصل الثاني:تجربة التأمين التكافلي الماليزية	
1. تشخيص الاقتصاد في ماليزيا.....	**25**
1.1. التعريف بدولة ماليزيا.....	25
2.1. تطور الاقتصاد الماليزي.....	26
2. التمويل الإسلامي في ماليزيا.....	**31**
1.2. العوامل المساعدة على قيام تجربة التمويل الإسلامي بماليزيا وأهم الاعتراضات عليها.....	31
1.1.2. العوامل المساعدة على قيام تجربة ماليزيا بالتمويل الإسلامي.....	31
2.1.2. الاعتراضات على تجربة البنوك الإسلامية في ماليزيا.....	32
2.2. نتائج التجربة الماليزية في تطبيق صيغ التمويل الإسلامي.....	33
3. واقع التأمين التكافلي في ماليزيا.....	**35**
1.3. نشأة التأمين التكافلي وأهم الانجازات في ماليزيا.....	35
2.3. العقود الناظمة للتأمين التكافلي في ماليزيا..	36
3.3. ظروف وتحديات التأمين التكافلي في ماليزيا.....	40
1.3.3. أسباب نجاح ومعوقات تطور التأمين التكافلي في ماليزيا.....	40
2.3.3. معوقات التأمين التكافلي في ماليزيا ومكامن تطويرها.....	41
– خلاصة الفصل الثاني	**43**
– الفصل الثالث: التأمين التكافلي في الجزائر: تشخيص الواقع وتقييم الأداء	
1. واقع التأمين في الجزائر.....	**46**
1.1. تطور قطاع التأمين في الجزائر.....	46
2.1. منتوجات سوق التأمين في الجزائر.....	48
3.1. تطور نشاط التأمين في الجزائر.....	49
2. دراسة حالة شركة سلامة للتأمينات في الجزائر.....	**55**
1.2. التأمين التكافلي في الجزائر.....	55

1.1.2. بطاقة فنية عن شركة سلامة للتأمينات بالجزائر.....	55
2.1.2. منتجات شركة سلامة للتأمين الجزائر.....	57
3.1.2. نشاط شركة سلامة للتأمينات بالجزائر.....	57
2.2. استثمار شركة سلامة للتأمينات الجزائر	58
1.2.2. تطبيقات التأمين التكافلي في الشركة.....	58
2.2.2. استغلال الفائض التأميني لشركة سلامة بالجزائر.....	60
3.2.2. أهم الإنجازات والمزايا التي حققتها الشركة والتحديات التي تواجهها.....	63
3.2.تحديات التأمين التكافلي في الجزائر وأهم الدروس المستفادة من التجربة الماليزية.....	64
1.3.2.تحديات التأمين التكافلي في الجزائر وسبل تنميته.....	64
2.3.2. الدروس المستفادة من تجربة التأمين التكافلي الماليزية.....	66
– خلاصة الفصل الثالث.....	**67**
خاتمة	69
قائمة المراجع.....	73

– المقدمة –

عرف التأمين كغيره من الأنشطة الاقتصادية تطورا في ظل الأنظمة الغربية واستوردته المجتمعات الإسلامية في هذه الصرة التي لا تتفق بالضرورة وقوانين الشريعة الإسلامية، حيث يعد قطاع التأمين مكونا أساسيا في القطاع المالي لكل اقتصاد، ونظرا لأهميته الاقتصادية والاجتماعية أضحى مطلبا في مجتمعاتنا حماية الناس من ما قد يطرأ عليهم من مخاطر، وعلى الرغم من هذه الأهمية إلا أن غياب الثقافة التأمينية تعد من أهم العوائق التي تواجه شركات التأمين في العديد من الدول خاصة الإسلامية منها، وذلك بسبب اعتبار صناعة التأمين صناعة مجهولة فنيا وشرعيا للكثير من المتعاملين، لهذا السبب تم التوصل من قبل الفقهاء لصيغة شرعية للتأمين أطلق عليه اسم التأمين التكافلي.

فقد شهدت صناعة التأمين التكافلي نموا ملحوظا عبر العالم، مما جعلها منافسا قويا للتأمين التجاري إذ يعمل في سوق قطاع التأمين التكافلي أكثر من 195 شركة منتشرة في أكثر من 40 دولة عبر العالم وذلك وفقا لأخر الإحصائيات، غير أنه رغم النجاح الذي حققته صناعة التأمين التكافلي لازالت تواجه جملة من التحديات التي تقف عائقا أمام هذه الصناعة وعلى وجه الخصوص البيئة القانونية الوضعية التي تعمل ضمنها.

تعتبر ماليزيا من البلدان الأكثر تطورا في مجال صناعة التأمين التكافلي، فلقد حققت خطوات هامة وصارت تكتسب زيادة في مجال الصناعة التكافلية، فهي تسعى إلى أن تكون مركزا عالميا في خدمات التأمين التكافلي.

والجزائر كغيرها من الدول لم يتمكن قطاع التأمين فيها من تحقيق جانب من أهدافه المسطرة نتيجة لافتقار الجزائريين لثقافة التأمين الذي لا يقومون به إلا باعتباره إجباريا، إضافة إلى تراجع دور وجهود الدولة التي تعد ضعيفة نسبيا في تعزيز التعامل بأدوات المالية الإسلامية عامة والتأمين التكافلي خاصة.

1. إشكالية البحث:

تبعا لما سبق، يحاول هذا البحث معالجة الإشكالية التالية: «**إلى أي مدى يساهم التأمين التكافلي في تلبية متطلبات تنمية القطاع المالي في الجزائر؟**».

ويتفرع عن الإشكالية الرئيسية للبحث الأسئلة الفرعية التالية:

- هل يوجد اختلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري؟
- ما هي عوامل نجاح التأمين التكافلي في ماليزيا؟
- بما يمتاز أداء سوق التأمين التكافلي في الجزائر؟ وما واقع التأمين التكافلي في الجزائر؟.

2. فرضيات البحث:

على ضوء ما تقدم يمكن صياغة الفرضيات التالية:

- **الفرضية الأولى**: لا يوجد اختلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري؛

- **الفرضيةالثانية:** دعم الحكومة للبنك المركزي من أهم عوامل نجاح صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا؛
- **الفرضية الثالثة:** يمتاز سوق التأمين التكافلي في الجزائر بالفعالية الشيء الذي يؤثر إيجابا في تنمية القطاع المالي.

3. أهمية البحث:

يستمد البحث أهميته كونه يعالج موضوع التأمين التكافلي، والذي يعتبر البديل الشرعي للتأمين التجاري، حيث حظي بقبول عموم المسلمين، وتزداد هذه الدراسة أهمية في محاولة منا تحديد مختلف المبادئ التي يقوم عليها التأمين التكافلي، والتي يجب على شركات التأمين التكافلي العمل بها، إضافة إلى توضيح مختلف السبل التي تمكن من تنمية التأمين التكافلي.

4. أهداف البحث:

يأتي هذا البحث لتحقيق جملة الأهداف التالية:

- التعرف على حقيقة التأمين التكافلي باعتباره بديلا شرعيا للتأمين التجاري؛
- توضيح أهم المبادئ التي يقوم عليها التأمين التكافلي؛
- معرفة الاختلافات الموجودة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري؛
- تحديد التحديات التي تواجه التأمين التكافلي وسبل تنميتها في الجزائر.

5. أسباب اختيار هذا الموضوع:

إذا كان موضوع يصدر عادة بذكر الأسباب الدافعة إلى اختياره، فقد كان من أهم الأسباب التي دفعتني لاختيار هذا الموضوع

أ. أسباب شخصية:

- الرغبة الذاتية في التخصص في مجال التأمين التكافلي، لأنه يعمل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية؛
- المساهمة في إضافة شيء جديد للمعرفة العلمية وإثراء المكتبة بمرجع جديد.

ب. أسباب موضوعية:

- حداثة العهد بتطبيق التأمين التكافلي والمحدودية في الإقبال عليه؛
- قلة البحوث والدراسات حول موضوع التأمين التكافلي.

6. منهج البحث:

للإجابة على إشكالية هذا البحث واثبات أو نفي صحة الفرضيات اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي، حيث تم استخدام المنهج الوصفي في بعض أجزاء البحث المتعلقة بتجميع المعلومات والبيانات حول التأمين التكافلي، والمنهج التحليلي لغرض تحليل الأشكال والجداول الواردة في البحث.

7. الدراسات السابقة:

يمكن حصر أهم الدراسات السابقة ذات صلة بموضوع البحث في:

- **دراسة(عامر أسامة):أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي دراسة مقارنة بين شركة تكافل ماليزيا وشركة الأولى للتأمين بالأردن خلال الفترة 2008_2013**، رسالة ماجيستير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف2013،

ركز الباحث في دراسته على توضيح مفهوم الفائض التأميني وطرق وآليات توزيعه في شركات التأمين التكافلي، ومن بين النتائج التي توصل إليها الباحث هي إن شركات التأمين التكافلي تتقيد أثناء ممارسة نشاطها وإدارتها ولمختلف العمليات بضوابط موحدة ومحددة تختلف عن تلك المتبعة في شركات التأمين التجاري، وان من ابرز الفروق الموجودة بين التأمين التجاري والتكافلي.

- **دراسة (خديجة علاق):خديجة علاق " دراسة استطلاعية حول التأمين التكافلي"، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2016/2015.**

حيث قامت بدراسة حقيقة التأمين التكافلي الذي يعتبر البديل الشرعي للتأمين التكافلي، وتزداد هذه الدراسة أهمية في محاولة تحديد مختلف المبادئ التي يقوم عليها التأمين التكافلي، إضافة إلى توضيح مختلف السبل التي تمكن من تنمية التأمين التكافلي لدى الدول العربية، ومن أهم النتائج المتوصل إليها:

- ساهم نظام التأمين التكافلي بتقديم نماذج اقتصادية إسلامية مشروعة؛
- إن تطوير وتنمية صناعة التأمين التكافلي يتطلب بذل الجهود من أجل مواجهة التحديات والصعوبات التي تواجهها؛
- عدم وجود قوانين مستقلة تنظم التأمين التكافلي الإسلامي في الجزائر.

- **دراسة(ياسمين إبراهيم سالم): ياسمين إبراهيم سالم " أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التامين التكافلي"**، أطروحة دكتوراه الطور الثالث–كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الباز سطيف، الجزائر، 2016/2015،

درس الباحث مدى كفاءة عمليات شركات التأمين التكافلي، وتأثيرها على تنافسية الشركات في السوق التأميني، والتي توصلت إلى النتائج التالية:

- للتأمين التكافلي أركان معينة وضوابط مهمة لا يستقيم إلا بتوافرها، وله صيغ إسلامية تضبط العلاقة بين المشتركين وشركة التأمين التكافلي، حيث لا تحيد عن حدودها وقواعدها؛
- التأمين التكافلي أو التأمين الإسلامي أفضل مصطلحين عند الكثيرين، من دون التأمين التعاوني والتأمين التبادلي للتعبير عن التأمين الخاضع لأحكام الشريعة الإسلامية؛
- تطور التأمين التكافلي، بشكل كبير في الآونة الأخيرة حيث أصبح صناعة قائمة بذاتها تنافس صناعة التأمين التجاري، ورغم الأرقام والإحصاءات التي حققا يبقى سوق التأمين التكافلي فنيا يمكنه استيعاب القدر الوافر من المؤسسات والشركات التي تزاوله.

أهم ما يميز الدراسة الحالية استكمالا لهذه الدراسات، وانطلاقا من أهمية التأمين التكافلي والدور الذي يساهم به في تحقيق التنمية الاقتصادية، فإننا سنقوم من خلال دراستنا مختلف المبادئ والأسس التي يقوم عليها التأمين التكافلي، لذلك ما يميز هذه الدراسة ما يلي:

- توضح واقع التأمين التكافلي في ماليزيا؛
- كما تقدم هذه الدراسة تحديات وسبل تنمية التأمين التكافلي وأهم الدروس المستفادة من التجربة الماليزية.

8. صعوبات البحث:

يمكن حصر صعوبات البحث فيمايلي:

- ❖ قلة المراجع ذات صلة بموضوع البحث؛
- ❖ صعوبة الحصول على المعلومات من مصادرها الرسمية؛
- ❖ تفشي وباء كورونا.

9. هيكل البحث:

للإجابة على الإشكالية المطروحة ومن ثم اختبار صحة فرضيات الدراسة، تم تقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول تسبقهم مقدمة عامة كما هو مبين أدناه :

الفصل الأول بعنوان « **المقاربة المفاهيمية للتأمين التكافلي** ».

تم التطرق في الفصل الأول إلى عموميات حول التأمين التكافلي شملت المفاهيم وغيرها، مرورا بأهم الفرو قات الجوهرية بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري.

أما الفصل الثاني فجاء بعنوان « **تجربة التأمين التكافلي الماليزية**».

وقد خصص هذا الفصل لتشخيص الاقتصاد الإسلامي ، ثم التركيز على التمويل الإسلامي في ماليزيا، لنشير فيما بعد إلى واقع التأمين التكافلي في ماليزيا.

وفيما يتعلق بالفصل الثالث والذي يمثل الجانب التطبيقي للبحث،والذي جاءبعنوان «**التأمين التكافلي في الجزائر: تشخيص الواقع وتحليل الأداء**»، حيث قمنا بالتطرق إلى التأمين بصفة عامة في الجزائر.

وقد تم على مستوى هذا الفصل تقديم الشركة محل الدراسة وتمثلت في الشركة الجزائرية للتأمينات **سلامة**، بعدها بينا الإجراءات المنهجية المتبعة في الدراسة.

خاتمة تضمنت النتائج التي خلص بها البحث واختبار فرضيات الدراسة، هذا بالإضافة إلى مجموعة من الاقتراحات.

– الفصل الأول: المقاربة المفاهيمية للتأمين التكافلي –

تمهيـــــــد:

لقد شهد قطاع التمويل الإسلامي معدلات نمو هائلة في السنوات الأخيرة، حيث يتمتع بإمكانيات كبيرة ليصبح بديلا رئيسيا للاستثمارات التقليدية، حيث يعتبر التأمين التكافلي من أهم مصادره الذي هو وسيلة لمزاولة الأعمال بما يتوافق مع أحكام الشريعة، ورغم ما يعتريه من نقائص إلا انه يتطور تبعا للظروف والحقائق وكذا الأبحاث الفقهية في مدى قبوله كبديل شرعي للتأمين التجاري المبني على أسس منها عنها في الشريعة الإسلامية.

وسيتم التطرق في هذا الفصل إلى النقاط الرئيسية التالية:

1. **مدخل للتعريف بالتمويل الإسلامي ومختلف مصادره.**
2. **ماهية التأمين التكافلي.**
3. **الطبيعة القانونية للتأمين التكافلي.**

1.التمويل الإسلامي ومختلف مصادره:

1.1.مفهوم التمويل الإسلامي وخصائصه:

1.1.1.تعريف التمويل الإسلامي:

توجد عدة تعاريف للتمويل الإسلامي منها:

– يعرفه منذر قحف على أنه:"تقديم ثروة عينية أو نقدية، بقصد الإسترباح من مالكها إلى شخص أخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية".[1]

– كما يعرفه أحمد شعبان محمد على أنه:"تقيم الأموال العينية أو النقدية من مالكها أو موكل إليه (البنك الإسلامي) إلى فرد أو شركة (العميل) ليتصرف فيها ضمن أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية وذلك لهدف تحقيق عائد مباح شرعا بموجب عقود لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، مثل التمويل بالمضاربة والتمويل بالمشاركة، وبيع المرابحة وبيع السلم وبيع الاستصناع".[2]

2.1.1.أهمية التمويل الإسلامي:

تكمن أهمية التمويل الإسلامي في كونه مستمد من الشريعة الإسلامية كمنهج متكامل للحياة، وللدور الذي تحققه مصادر التمويل الإسلامي في تلبية احتياجات الفرد المسلم بما يكفل تحقيق التنمية الحقيقية للفرد والمجتمع.

ولا يقتصر التمويل الإسلامي بصفه نابعا من المبادئ السمحاء للإسلام على تلبية الحاجات المادية فقط، بل يوازن وبشكل دقيق بين الحاجات المادية والحاجات المعنوية، فهو بقدر ما يكون قادرا على تلبية الحاجات المادية فانه وبمصادره المختلفة يربي في الفرد المسلم صفات الأمانة والثقة بالنفس والإخلاص والإتقان في العمل ويربي فيه صفة الرقابة الذاتية والخوف من الله عز وجل أولا و أخيرا.

3.1.1.خصائص التمويل الإسلامي:

يمكن استخلاص أهم خصائص التمويل الإسلامي فيما يلي:[3]

أ. **استبعاد التعامل بالرباء أخذا و عطاءا:**تستند هذه الخاصية إلى القاعدة الإسلامية الخاصة بحرمة الرباء وحرمة التعامل به وذلك في قوله عز وجل:﴿ **واحل الله البيع وحرم الرباء**﴾ (**البقرة 275**).وتعتبر هذه الخاصية من

[1] منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي (تحليل فقهي واقتصادي)، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 2004، الطبعة الثالثة، ص 12.

[2] خاطر سعدية، التمويل الإسلامي ومدى فعاليته في معالجة الأزمة المالية العالمية 2008، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران2، 2014-2015، ص52.

[3]خاطر سعدية، الرجع نفسه، ص 54.

أهم الخصائص التي تساهم في تحقيق العدالة الاجتماعية فهي تمنع الظلم وتحد من تركز الثروة وتحد من البطالة وتضمن حق الفقير في تنمية موارده ومواهبه وإبداعاته؛

ب. **توجيه المال نحو الاستثمار الحقيقي**: من أهم الخصائص التي تميز التمويل الإسلامي الاستثماري هو توجيه المال نحو الاستثمار الحقيقي الذي يهدف إلى امتزاج عناصر الإنتاجي بعضها البعض وبالتالي فان أي ربح ينتج عن هذا الاستثمار يكون ربح حقيقي يظهر في زيادة عناصر الإنتاج، مما يبين قدرة مصادر التمويل الاستثماري الإسلامي على تنمية طاقات المجتمع وموارده وقدراته؛

ت. **توجيه المال نحو الإنفاق المشروع**: يجب أن يكون التمويل في مشاريع مباحة من ناحية وجهة نظر الشرع فلا ينفق على المشاريع المخالفة لمقاصد الشارع الحكيم والتي تؤدي إلى مفسدة الفرد والمجتمع؛

ث. **التركيز على طاقات الفرد ومهارته وإبداعاته**:أن من أهم خصائص التمويل الإسلامي تنمية طاقات الفرد والتركيز على حاجاته ومهاراته الإبداعية بحيث يكون التمويل الإسلامي قاعدة الانطلاق لهذه الطاقات والإبداعات التي يعول عليها في تقدم المجتمع؛

ج. **التركيز على توجيه سلوك الفرد نحو الأخلاق الفاضلة**: من خصائص التمويل الإسلامي هي تربية روح الفرد على الأخلاق الفاضلة والصفات الحسنة فهو يربي فيه صفات الأمانة والثقة بالنفس والإخلاص والإتقان في العمل مما يوفر فرص اكبر لنجاح المشروعات وبالتالي نجاح عملية التنمية.

2.1.أهداف وأساليب التمويل الإسلامي:

1.2.1.أهداف التمويل الإسلامي:

تهدف مؤسسات التمويل الإسلامية إلى تجميع الأموال وتحقيق الاستخدام الأمثل للموارد بموجب قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية، حيث تتمثل هذه الأهداف فيما يلي[1]:

أ. **تحقيق منهج الله في جميع المعاملات المالية**: تسعى مؤسسات التمويل الإسلامية إلى إيجاد بدائل للتمويل غير المتوافق مع الشريعة مثل القرض بفائدة سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات، على أساس المشاركة والمتاجرة وإسقاط الفائدة الربوية من كل عملياتها آخذا وعطاء، إضافة إلى أن الاقتصاد الإسلامي يبين مدى خطورة أن يتحكم البعض بأقوال الآخرين ونشر الفساد الاقتصادي بينهم من خلال الربا والمضاربات الوهمية وغيرها بتوجيه الاستثمار وتركيزه في دائرة إنتاج السلع والخدمات التي تشبع الحاجات السوية للإنسان المسلم؛

[1] فاطمة الزهراء عراب، فتيحة علالي، التمويل الإسلامي كبديل لتمويل التنمية في ظل الأزمة المالية العالمية، ملتقى دولي متطلبات التنمية في أعقاب إفرازات الأزمة المالية العالمية، جامعة بشار، يومي 28-29 أفريل 2010، ص ص 11-13.

ب. **تلبية طلبات فئة من المجتمع ترفض التعامل مع البنوك الكلاسيكية:** الدين والثقافة الإسلامية هما السببان الرئيسيان لانتشار القطاع البنكي الإسلامي، فكثير من المسلمين يفضلون الاحتفاظ بأموالهم على أن يودعوها في بنوك ربوية ومنهم من يودع أمواله في البنوك الربوية لكنه يرفض الفوائد المترتبة عليها، وفي المقابل العديد من الشباب المسلم يرغب في إنشاء مشاريع استثمارية وخلق فرص عمل، ولكن عدم توفر موارد مالية مشروعة تحول دون ذلك، لهذا تسعى البنوك الإسلامية لتلبية جميع حاجات هذه الفئة من المعاملات البنكية وفق ما يتماشى والشريعة الإسلامية؛

ت. **تحقيق التنمية الاقتصادية:** تقع عملية تمويل التنمية الاقتصادية وقيادتها على كاهل الجهاز المصرفي ومن ثم تتوقف قدرة الجهاز المصرفي على المساهمة في عملية التنمية على مدى قوته في جذب وتجميع الموارد المالية من الأفراد والمؤسسات فذات الفائض واستخدامها الاستخدام الأمثل وفق سلم أولويات متفق عليه، وعليه تسعى البنوك الإسلامية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية، والتي يمكن اختصارها فيما يلي:

- تحقيق آمال وطموحات المساهمين والمستثمرين بقدر مناسب من الأرباح؛
- جذب رؤوس الأموال والعمل على توظيفه بشكل فعال وفق الشريعة الإسلامية؛
- تشجيع الأفراد على إنشاء مشاريع استثمارية تنموية في قطاعات إنتاجية مختلفة؛
- تحقيق الاستثمار الجغرافي والعمل على زيادة المتعاملين مع البنوك الإسلامية؛
- تأسيس وبناء اقتصاديات انتح حقيقية تقود عملية التنمية؛
- تحقيق التكافل الاجتماعي: يعتبر تحقيق الربح بالنسبة للبنوك الإسلامية حافزا وليس هدفا في حد ذاته، لأن الدافع الأساسي هو النهوض بالمجتمع ليجمع بين الأنشطة الاجتماعية، الاقتصادية والمالية في نفس الوقت، وبالتالي فالبنوك الإسلامية تهتم بتحقيق التنمية للمجتمعات.

1.3.1.أساليب التمويل الإسلامي:

للتمويل الإسلامي أساليب وأشكال عديدة تعد بدائل التمويل ألربوي، ولكل أسلوب من هذه الأساليب التمويلية الخاصة، فهناك أساليب لا تؤدي خلق الدين، وهي تعرف بالأساليب القائمة على المديونية.

- **أساليب التمويل القائمة على المشاركة في عائد الاستثمار:** إن ما يميز البنوك الإسلامية في الأعمال المصرفية هو استبدال علاقة القرض بعلاقة المشاركة وهذه العلاقة هي التي تحدث التغيير الجذري في الأدوات والاهتمامات، ويسمى هذا النظام بنظام الحصص الملكية ويشمل هذا الأخير على مزيج من الأساليب منها المضاربة والمشاركة.

- **المضاربة:** عقد من عقود الاستثمار، يقوم في جوهره على التأليف بين المال وبين العمل في تكامل اقتصادي يحقق مصلحة الملاك والعمال على حد سواء، وتعتبر من الأساليب الشائعة لعملية التمويل في البنوك الإسلامية. فهي عبارة عن عقد على الاشتراك في الربح الناتج من المال يكون من طرف، ومن عمل من طرف أخر والأول هو صاحب المال والثاني هو المضارب أو العامل، وقد يتعدد صاحب المال كما قد يتعدد العامل، وأن المضاربة أو القراض أو المقارضة تعد ألفاظا مترادفة على حد مقصود واحد مؤداه إعطاء المال من جانب لمن يعمل فيه نظير حصة من الربح المعلوم بالنسبة المقدرة كجزء شائع من هذا الربح، ومن ثم فان عقد المضاربة يتضمن أن يكون المال من جانب والعمل من جانب آخر، ولكن من الجانبين نصيب شائع من الربح أن تحقق.[1] للمضاربة أنواع عدة نذكر منها ما يلي :[2]

- **المضاربة المطلقة:** وهي التي لا يقصد فيها صاحب المال المضارب بنوع محدد من الاستثمار أو التجارة، وإنما يكون له مطلق الحرية في اختيار النشاط الذي يراه مناسبا؛
- **المضاربة المقيدة:** وهي التي تتقيد بالزمان والمكان أو نوع سلع معينة أو بائع أو مشتري معين، فإذا عمل في غير ما اتفق عليه الطرفان بطلب المضاربة و أصبح العامل ضامنا للمال؛

- **المضاربة الخاصة:** تكون عندما يقدم المال من شخص واحد والعمل من شخص واحد وتسمى أيضا بالمضاربة الثنائية؛
- **المضاربة المشتركة:** هي الحالة التي يتعدد فيها أصحاب الأموال والمضاربين وبالتالي فهي تلقى المال من أصحابه بوصفه مضاربا وتقدمه إلى أرباب العمل المتعددين ليضاربوا به بوصفه رب العمل.

كما أن هناك أنواع للمضاربة تعتمد على التقسيم من حيث دوران رأس المال ومن حيث الأطراف المشاركة وهي كما يلي :

- من حيث دوران رأس المال تنقسم إلى قسمين هما:

- **المضاربة المؤقتة:** وهي التي تأخذ شكل صفقات يشتريها المضارب صاحب العمل بتمويل من صاحب المال، وتصفي خلال فترة زمنية نسبيا،وتتم المحاسبة بين الطرفين على أساس الربح الفعلي، يعد بيع كل بضاعة حسب الاتفاق بينهما؛

[1] جميلأحمد، الدور التنموي للبنوك الإسلامية، رسالة لنيل شهادة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،ص ص 115-116.

[2] ركيبي كريمة، غماري حفيظة، صيغ التمويل في البنوك الاسلامية دراسة حالة بنك البركة، مذكرة ماستر، اقتصاديات المالية والبنوك، 2015/2014، ص ص 44-45.

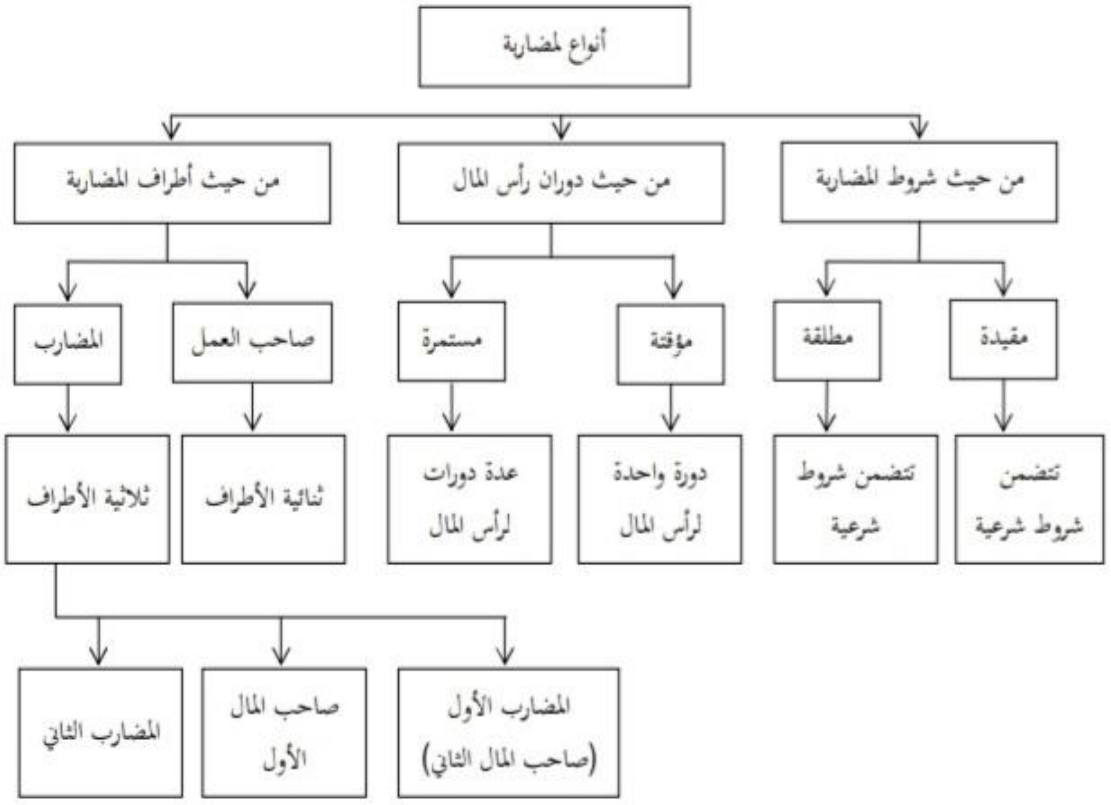
- **المضاربة المستمرة:** وهي التي تأخذ شكل المشاركة المستمرة لتنفيذ مجموعة متتالية من الصفقات، وهي تستمر أكثر من فترة، أي الضاربة غير محدودة، وتتميز بدوران المال عدة مرات.

-**من حيث أطراف المضاربة** وتنقسم المضاربة من حيث أطرافها إلى قسمين:

- **المضاربة ثنائية الأطراف:** وهي تكون بين طرفين فقط، صاحب رأس المال وصاحب العمل ويجوز أن يكون صاحب رأس المال أكثر من شخص، غير انه يعتبر طرف واحد؛

- **المضاربة جماعية الأطراف:** وتكون عندما يأخذ صاحب العمل المال من صاحب رأس المال ويعطيه لشخص آخر فيكون صاحب العمل الأول صاحب مال بالنسبة لصاحب العمل الثاني.

الشكل رقم (1-1):أنواع المضاربة



المصدر:ركيبي كريمة، غماري حفيظة، صيغ التمويل في البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك البركة، مذكرة ماستر، اقتصاديات المالية والبنوك،2014 /2015، ص 16

- **المشاركة:** تعتبر المشاركة الأسلوب المناسب للاستثمار الجماعي في حياتنا الاقتصادية المعاصرة، حيث أنها عقد بين اثنين فأكثر على أن العمل والمال من كليهما بقصد الربح كما أنها عملية تتعلق بالصفقات الطويلة الأجل مابين مؤسسة مالية ومشروع تجاري، أو صناعي وفي مثل هذه العمليات تتحمل المؤسسة المالية مخاطر الخسارة مثلما تستفيد من الربح.للمشاركة شكلان هما: المشاركة المتناقصة، والمشاركة الثابتة.

- **المشاركة المتناقصة:** في هذا النوع من حق الشريك أن يحل محل البنك في ملكية المشروع أما دفعة واحدة أو على مراحل وفقا لشروط المشاركة، وقد يطلق على هذا النوع بالمشاركة المنتهية بالتملك، وهذا النوع من المشاركة يعتمد على توزيع الأسهم التي تمثل المشروع أو البنك وشريكه، ويمكن للبنك أن يتنازل عن أسهمه عن طريق البيع إلى شريكه وفق ما تقضيه الشروط المتفق عليها، ومنه تكون المشاركة المتناقصة من جهة البنك ومتزايدة من جهة الشريك، وتسمى أيضا بالمشاركة بضمانات عينية، يجب أن يكون الغرض منها المشاركة في اقتناء كافة الأصول الاستثمارية للمشروع مثل الأراضي، المباني، الآلات والمعدات...، ويجبأن تكون ذات فترة محدودة قد تزيد عن خمس سنوات متضمنة فترة الإنشاء.

- **المشاركة الثابتة:** يطلق عليها المشاركة الدائمة في رأس المال للمشروع بينما يشارك البنك شخصا واحدا أو أكثر في تمويل جزء من رأس المال لا يقل عن 15% من رأس المال المشروع مما يترتب عليه أن يصبح شريكا في ملكية هذا المشروع وفي إدارته وتسييره والإشراف عليه.

- **المزارعة:** تعتبر المزارعة من المشاركة وهي قليلة الاستعمال من طرف البنوك الإسلامية، وهي دفع الأرض إلى من يزرعها أو يعمل عليها والزرع بينهما، حيث يشارك أحد الشركاء بالمال أو أحد عناصر الثروة والعنصر الثاني العمل من جانب الشريك الأخر.وبمعنى آخر يقوم مالك الأرض بإعطاء الأرض لمن يعمل عليها مما يؤدي إلى تطوير المشاريع الصغيرة.

- **المساقاة:** تعتبر من أسباب التمويل غير المعمول بها بشكل كبير رغم أن مجال تطبيقها واسع في البلدان النامية حيث هي أن يقوم الشخص بسقي النبات وصورتها أن تعقد شراكة بين شخصين إحداهما مالك الأشجار يبحث من ينميها، والآخر يملك الجهد لذلك، على أساس توزيع الناتج بينهما حسب الاتفاق.

ب. أساليب التمويل القائمة على المديونية: إلى جانب الأساليب القائمة على المشاركة في العائد الاستثمار هناك أساليب التمويل القائمة على المديونية تتمثل في المرابحة، السلم، الاستصناع، والإيجار.

- **المرابحة:** تعتبر المرابحة من أكثر أساليب التمويل استعمالا في البنوك الإسلامية،وهي شراء وإعادة بيع عقد يشتري فيه احد البنوك أصلا ملموسا بناءا على طلب عملية من مورد ومع تحديد سعر إعادة البيع على أساس التكلفة مضافا إليها الربح الإجمالي،للمرابحة نوعان نذكرهما فيما يلي:

- **بيع المرابحة أو الوكالة بالشراء بأمر:** حيث يتفق في هذا النوع طرفان إحداهما هو المشتري والأخر هو البنك حيث يوكل هذا الأخير من طرف المشتري بشراء سلعة تكون معينة ومدققة الخصائص والمواصفات

والسعر ويتفقان على زيادة هذا السعر ليأخذ الطرف الثاني نظير قيامه بالشراء وهذه الزيادة هي قيمة المرابحة.

- **بيع المرابحة أو الوكالة بالشراء بأجر:** هو اتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للآخر سلعة بثمنها وزيادة متفق عليه وعلى كيفية سداده حيث يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها هو وعلى أساس الوعد من قبله بشراء السلعة ويمتلكها وثمة يقوم بعرضها على العميل الذي أمر بشرائها وعليه الالتزام بشرائها بناءا على وعده المسبق كما أن له الحق في رفضها والعدول عنها.

تأخذ المرابحة عدة صور أهمها:

- المرابحة الداخلية:حيث يشتري البنك السلعة من داخل البلد ويبيعها إلى عميل داخل البلد؛
- المرابحة الخارجية من خلال فتح اعتماد:حيث يشتري البنك السلعة من خارج بلده مستخدما طريقة الاعتماد ألمستندي ويبيعها إلى عميل داخل البلد؛
- المرابحة الخارجية بواسطة وكيل مراسل:حيث يشتري العميد السلعة من الخارج ويبيعها في الخارج كذلك وغالبا ما يتم ذلك في السوق الدولية.

- **السلم:** السلم عقد موصوف في الذمة مؤجل بثمن مقبوض في المجلس وصورته أن يتعاقد الطرفان على شراء شيء ويدفع المشتري الثمن على أن يسلمه البائع بعد أجل معين.
- **الاستصناع:** الاستصناع هو شراء شيء محدد المواصفات يكون ممكن الصنع ويسلم في موعد معلوم بثمن معلوم الربح هنا يظل مقترضا إلى أن يجرى التسلم والتسليم ويتم بيع بضاعة الشيء المصنوع بعد استلامه.
- **الإجارة:**هي عقد لازم على منفعة مقصود قابلة للبذل والإباحة لمدة معلومة بعوض معلوم، وفي إطار صيغة تمويلية تسمح بالتسيير على الراغب في اقتناء أصل رأسمالي، ولا يملك مجمل الثمن فورا.

3.1. مصادر التمويل الإسلامي:

1.3.1. البنوك الإسلامية:

أصبحت البنوك الإسلامية حقيقة واقعية ليس في حياة الأمة الإسلامية فحسب، بل في جميع بقاع وأصقاع العالم منتشرة في معظم دولها، حيث أصبحت هذه البنوك واقعا ملموسا فعالا تجاوز إطار التواجد إلى آفاق التفاعل إلى أقطار الابتكار والتعامل بايجابية مع مشكلات العصر التي يواجهاها عالم اليوم، كما تعتبر البنوك الإسلامية كأحد أهم مصادر التمويل الإسلامي الأمر.

وفي ظل متطلبات العصر أصبحت البنوك الإسلامية ضرورة اقتصادية حتمية لكل مجتمع إسلامي يرفض التعامل بالربا، ويرغب في تطبيق الشريعة الإسلامية وذلك بهدف تيسير التبادل والمعاملات وتيسير عملية الإنتاج وتعزيز طاقة رأس المال في إطار الشريعة الإسلامية.

2.3.1.الشركات التأمين التكافلي:

لشركات التأمين التكافلي دور هام في المجتمعات الحديثة، من خلال سعيها لحماية الأفراد والممتلكات من مختلف المخاطر التي تحيط بهم، كما أنها تعتبر مصدرا مهما من مصادر التمويل، ومن بين هذه المؤسسات شركات التأمين الإسلامي التي تلعب بدورها دورا مهما في المجتمعات الإسلامية من خلال ما توفره من خدمات تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

نظرا لما للتأمين من أهمية في الحياة الاقتصادية للمجتمع المسلم، فقد اخضع العلماء المسلمين صور التأمين التقليدي للبحث والتدقيق الفقهي بغرض التوصل لصورة مثلى لعقد تأمين لا تشوبه شائبة الربا أو الضرر والمتمثل في التأمين التكافلي الإسلامي الذي تبنته شركات التأمين الإسلامي كبديل إسلامي للتأمين التجاري.

3.3.1. الأسواق المالية الإسلامية:

تحتل السوق المالية الإسلامية مكانة هامة ومميزة في الحياة الاقتصادية المعاصرة، وتعتبر أحد العناصر المهمة في القطاع المالي الذي يمثل العمود الفقري لعملية التنمية الاقتصادية خاصة في الدول الإسلامية، حيث تقوم بدور بالغ الأهمية في عمليات التمويل المالي للمشاريع الاقتصادية المختلفة.

ولذلك فقد أخذ موضوع إنشاء وتطوير سوق مالية إسلامية لها مميزاتها وخصائصها التي تختص بها، ومبادئها وضوابطها التي تتقيد بها، ومقوماتها ومؤسساتها التي تدعمها، وقوانينها التي تنظمها، يحظى بأهمية كبيرة في السنوات الأخيرة وتزايد الاهتمام بها، وذلك نظرا للوظائف الهامة التي يمكن أن تقوم بها، خاصة فيما يتعلق بمدى مساهمتها في تسريع عجلة النمو الاقتصادي في البلاد الإسلامية.

2.ماهية التأمين التكافلي:

1.2.مفهوم التأمين التكافلي:

1.1.2.تعريف التأمين التكافلي:

لقد أصبحت مصطلحات التأمين التكافلي ألقابا تطلق على نظام التأمين المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وننبه هنا إلى أن مصطلح (التأمين التكافلي) هو مصطلح مستخدم أصالة في صناعة التأمين التقليدي،وله دلالته والياته التقليدية، فهو تأمين ذو أهداف تعاونية، ويعد في الوقت ذاته من أبرز أنواع التأمين التقليدي ولذلك فهو نموذج تأميني وان كانت أهدافه تعاونية، إلا أنه لا يلتزم وفق واقعه الغربي بأية ضوابط دينية شرعية، فضلا عن أن تكون مرجعية منحصرة في الشريعة الإسلامية.

التكافل لغة:

مشتق من مادة كفل وتعني العجز، أي مؤخرة الشيء الذي تحميه، والعرب تقول كفل لكساء يدار حول سنام البعير ليحفظ راكب الدابة من خلفه كي لا يقع والكافل العائل لأنه مصدر الحماية.[1]

ومعاني التكافل موجودة في القران والسنة النبوية الشريفة،ففي القران الكريم نقرا قوله تعالى﴿وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان﴾.

ومن السنة النبوية المطهرة قوله صلى الله عليه وسلم« المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضا ».

أما من أبرز تلك التعريفات نجد:

– هو اتفاق أشخاص يكونون معرضين لأخطار متشابهة على تلاقي الأضرار الناشئة عن تلك الضرر، وذلك بدفع اشتراكات في صندوق تأمين له ذمة مالية مستقلة، بحيث يتم منه التعويض عن الأضرار التي تلحق المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن عليها، ويتولى إدارة الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق أو شركة مستقلة وتأخذ أجرا أو حصة من الأرباح مقابل استثمارها لأموال الصندوق بصفتها وكيلا بأجر أو مضاربا؛

– عقد تأمين جماعي يلتزم بموجبه كل مشترك فيه بدفع مبلغ معين من المال على سبيل التبرع من أجل تعويض المتضررين منهم على أساس التكافل والتضامن عند نزول الخطر المؤمن منه،وتسير العمليات التأمينية فيه من قبل شركة متخصصة[2]؛

---

[1] خديجة علاق، دراسة استطلاعية حول التامين التكافلي، مذكرة مكملة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، كلية علوم التسيير، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2015-2016، ص 12.

[3] شنشونة محمد وخبيزة أنفال حدة، تطور صناعة التامين التكافلي وآفاقه المستقبلية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول الصناعة التأمينية الواقع العلمي وأفاق تطويره، جامعة حسيبة بن بوعلي، الجزائر، يومي3-4 ديسمبر 2012 ص 4.

ومن خلال التعريفات السابقة يمكن أن نصل إلى التعريف التالي: « اشتراك مجموعة من الناس في إنشاء صندوق لهم يمولونه باشتراك محدد، يدفعه كل واحد منهم، ويأخذ كل منهم من هذا الصندوق نصيبا معينا إذا أصابه حادث، والفارق بينه وبين التأمين التجاري أن الأموال المجمعة من الاشتراكات تبقى ملكا للجميع بدل أن تؤول إلى أصحاب الشركة، فهو بهذا الشكل نوع من أنواع التكافل ولكنه تكافل منظم بدلا من أن يكون متروكا للظروف»[1].

2.1.2.أهمية التأمين التكافلي:

تكمن أهمية التأمين التكافلي فيما يلي:

أ. تحقيق الأمان والأمن للمشتركين: إن تعاون الجميع أو المشتركين سيساعد على تخفيف المخاطر أو الأضرار التي تنزل أو تصيب احد أعضاء التأمين التكافلي وتوزيعها على المستأمنين؛

ب. تحقيق الكسب الحلال: إن فكرة إنشاء شركة تأمين تكافلي تعد طريقا إلى الكسب الحلال للمشتركين والشركة معا، وذلك من خلال استثمارات والمشاريع المختلفة والموافقة للشريعة الإسلامية والتي تقوم على أساس الوكالة باجر معلوم؛

ت. تعتبر شركة التأمين مظهرا من مظاهر صلاحية الشريعة الإسلامية: ومواكبتها لكل زمان ومكان وتحقيق معنى خاتمة الشرائع، وذلك من خلال النصوص الشرعية العلمية وقواعدها الفقهية وبأنها قادرة على استيعاب النوازل والقضايا الحديثة مع تحقيق مفهوم الخلافة في الأرض والعدالة والتعاون بعيدا عن أسلوب الاستغلال والأنانية؛

ث. المساهمة في بناء اقتصاد قوي: وذلك من خلال استمرار المشروعات الاقتصادية والتنموية المختلفة.[2]

3.1.2. خصائص التأمين التكافلي:

ينفرد التأمين التكافلي بخصائص تميزه عن غيره من أنواع التأمين الأخرى وأهمها[3]:

أ. اجتماع صفة المؤمن والمؤمن له لكل عضو: وهذه من أهم الخصائص التي يتميز بها التأمين التكافلي عن غيره، حيث أن أعضاء هذا التأمين يتبادلون التأمين فيما بينهم، إذ يؤمن بعضهم بعضا، وهم يجمعون بين صفتين في نفس الوقت مؤمنون ومؤمن لهم، واجتماع صفة المؤمن والمؤمن لهم في شخصية المشتركين جميعا يجعل الغين والاستغلال منتفيا، لأن هذه الأموال الموضوعة كأقساط مالها لدافعيها؛

---

[1] ياسمينة إبراهيم سالم، دور الكفاءة التشغيلية في تعزيز تنافسية شركات التامين التكافلي، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه، تخصص مالية بنوك وتأمينات، سطيف، الجزائر، 2015-2016، ص 33.

[2] عبوب آسيا، التامين التكافلي، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، تخصص: تأمينات ومسؤولية، مستغانم، الجزائر، 2017-2018، ص ص14-15.

[3] بهلولي فيصل، مداخلة بعنوان التامين التكافلي الإسلامي كبديل للتامين التجاري التقليدي في الجزائر: الواقع والآفاق، ص 5.

ب. **انعدام عنصر الربح:** ينحصر الهدف في التأمين التكافلي في توفير الخدمات التأمينية للأعضاء على أفضل صورة وبأقل تكلفة ممكنة. وبمعنى آخر لا يسعى هذا النوع من الهيئات إلى تحقيق أي ربح من القيام بعمليات التأمين، حيث يدفع المشتركون اشتراك التأمين بنية التبرع وليس بنية تحقيق الأرباح وذلك لدرء أثار المخاطر التي قد تحدث. وبناءا عليه يتحدد اشتراك التأمين لدى هذه الهيئات على أساس ذلك المبلغ الكافي لتغطية النفقات الخاصة بالحماية التأمينية المقدمة، وتحقيق أي فائض يعد دليلا على أن الاشتراك الذي يتم تحصيله كان أكثر مما يجب تقاضيه مما يستتبع رد هذه الزيادة إلى الأعضاء؛

ت. **عدم الحاجة إلى وجود رأس مال:** لما كانت طبيعة مشروعات التأمين التكافلي تتطلب وجود عدد كبير من الأعضاء لمقابلة خطر معين يتم فيه الاتفاق على توزيع الخسارة التي تحل بأي منهم عليهم جميعا،مما يؤدي إلى عدم الحاجة إلى رأس المال؛

ث. **توفير التأمين بأقل تكلفة ممكنة:** تعتمد الفكرة التي تقوم عليها مشاريع التأمين التكافلي على توفير الخدمة التأمينية لأعضائها بأقل تكلفة ممكنة، وذلك بسبب غياب عنصر الربح وانخفاض تكلفة المصروفات الإدارية وغيرها، فلا يحتاج الأمر إلى وسطاء أو مصروفات أخرى مثل الدعاية والإعلان.

2.2. صور التأمين التكافلي، مبادئه وأهدافه:

1.2.2. صور التأمين التكافلي:

تشير أدبيات دراسات التأمين التكافلي بوجود صورتين لهذا التأمين هما[1]:

أ. **الصورة الأولى: وهي التأمين التكافلي البسيط:** ومنه يشكل الأفراد الذين يتعرضون إلى خطر معين مشابه جمعية أو هيئة يقصد أن يعاون بعضهم بعضا في اقتسام الخسارة المالية التي تقع لأي منهم خلال مدة الاتفاق، بحيث يقوم المعنيون في نهاية مدة الاتفاق بتقدير الأخطار التي أصابت الأفراد ويقوموا باقتسام تلك الخسارة المالية ويدفع كل منهم المبلغ المستحق عليه؛وتتمثل مميزات التأمين التكافلي البسيط في الآتي:

- لا يهدف إلى تحقيق ربح وفائدة؛
- يتم الاتفاق على اقتسام الخسارة المالية التي تلحق بأي فرد من المجموعة خلال فترة أو حالة محددة؛
- الاشتراك يبقى على ملكية المشتركين، ولا يخرج من ملكهم إلا بعد وقوع الضرر وتحقق الخسارة؛
- الاشتراك المطلوب دفعه من المشترك لا يتجاوز نصيبه من قيمة الضرر الفعلي المتحقق؛

[1] أسامة عامر،أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاديات التأمين، جامعة سطيف1، الجزائر، 2013-2014، ص ص12-13.

- لابد أن يكون المشتركون فيه متشابهون من حيث الخطر المعرضين له؛
- المشترك فيه يجمع بين صفة المؤمن والمؤمن له، وبالتالي هم الذين يتولون الإدارة دون مقابل مادي، ولا يحتاج إلى كوادر فنية لإدارته.

والتأمين التكافلي البسيط الذي اجمع العلماء على جوازه، أضحى لبساطته لا يخاطب الناس بلغة عصرهم فكان لابد من الانتقال إلى التأمين التكافلي المركب.

ب. الصورة الثانية: وهي التأمين التكافلي المركب: ويسميه البعض بالتأمين التكافلي المتطور لأنه ذاته التأمين البسيط مع تطور أدواته ووسائله تماشيا مع الواقع المعاصر، وصورته أن تقوم شركة متخصصة بإنشاء وإدارة أعمال التأمين التكافلي، وتمتلك حسابين منفصلين وهما حساب المساهمين وحساب المشتركين.

وتتمثل مميزات التأمين التكافلي المركب في العناصر التالية:

- دفع الاشتراك مقدما و إلا سقط حق المشترك في التعويض؛
- اجتماع الأخطار المختلفة في حساب واحد عدا تأمينات الحياة.

ويجمع النظام الأساسي للتأمين المركب بين هدفين:

- الأول:تعويض المشترك المتضرر وهو مقصود أصالة؛
- الثاني:حصول المشترك على الفائض التأميني، وهو مقصود تبعا.

2.2.2.مبادئ التأمين التكافلي:

من أهم مبادئ التأمين التكافلي ما يلي[1]:

أ. العمل تحت إشراف هيئة للفتوى والرقابة الشرعية: نظرا لان شركات التأمين التكافلي تقوم على أساس التعامل بأحكام الشريعة الإسلامية، فان ما يعينها على تحقيق هدفها، هو الاستعانة بذوي الاختصاص الشرعي لضمان تجسيد المبادئ الشرعية السامية في حقل التأمين التكافلي؛

ب. الفصل بين أموال المشتركين والمساهمين وذلك من خلال تخصيص حسابات منفصلة لكل منهم وإضافة عائد الاستثمار الخاص بكل جانب إلى أصله؛

ت. توزيع الفائض التأميني المحقق بالكامل مع المؤمن لهم لأنهم أصحاب الحق فيه.

[1] بوزينة أمنة، شركات التامين التكافلي، مدخلة مقدمة إلى ملتقى الوطني حول صناعة تأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير،جامعة حسيبة بن بوعلي،يومي 3-4 ديسمبر 2012،ص 05.

3.2.2.أهداف التأمين التكافلي:

يهدف التأمين التكافلي إلى ما يلي[1]:

أ. تحقيق الأمان للمشتركين والوقاية من المخاطر المستقبلية من خلال التكافل والتعاون والتآزر بين المشركين على راب الصدع وتخفيف الضرر الذي يقع على احد منهم على سبيل التبرع دون أي مقصد للربح؛

ب. الإسهام في عملية التنمية من خلال الاستثمار أموال المشتركين والمساهمة بصورة تمكنهم من تحقيق ربحية تسهم في ترميم اثأر الأخطار الحادثة وتعمل على الحفاظ على أموال المشتركين؛

ت. دعم عمليات المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية التي تمثل حاجتها للتأمين عنصر أساسيا لممارسة عملها وتوظيف أموالها؛

ث. توفير البديل الشرعي للتأمين أمام جموع المسلمين، وحمايتهم من براثن الوقوع في الحرام من خلال التأمين التجاري.

3.2. الفروق الجوهرية بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي:

يمكن تلخيص أهم النقاط الموجودة بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي في النقاط التالية[2]:

جدول رقم(1-1):مقارنة التأمين التكافلي مع التأمين التقليدي

عنصر المقارنة	التأمين التقليدي	التأمين التكافلي
من حيث الأطراف	هناك انفصال بين شركة التأمين ومجموع المؤمنون لهم.	ليس هناك انفصال فالعضو بجمع صفتي المؤمن والمؤمن له.
من حيث التنظيم	تعد الأقساط ملكا لشركة التأمين وتتحمل وحدها المسؤولية في مواجهة المؤمن لهم.	تعد شركة التأمين وكيلا عن المؤمن لهم ولا تملك الأقساط بأكملها.
العقود	وجود عقد واحد وهو عقد المعاوضة من المؤمن لهم قائم على احتمال وقوع الخطر.	وجود نوعان من العقود: عقد مضاربة وعقد وكالة.
ملكية الأقساط	الأقساط المحصلة ملك لشركة التأمين وحدها وكذلك العوائد الخاصة بها.	لا تصبح الأقساط ملكا للشركة وإنما لحساب التأمين، وتوجه جميع العوائد لفائدته، وتأخذ الشركة حصتها على شكل نسبة مئوية من قيمة الربح.
الهدف	تهدف إلى البح وإن كانت قيمة الأقساط اكبر من قيمة التعويضات والمصاريف تحتفظ الشركة بالفارق.	لا تهدف إلى الربح وإنما إلى التعاون بين المشتركين، لان الأقساط لا تصبح ملكا لها ولا تستفيد منها لأنها خاصة بحساب التأمين.

المصدر: من إعداد الطالبة.

[1] أشرف محمد دوابة، رؤية إستراتيجية لمواجهة تحديات التأمين التكافلي الإسلامي، جامعة اسطنبول صباح الدين زعيم، 2016، ص 110.

[2] بعلوج بلعيد، معزوز سامية، سياسة التامين التكافلي كبديل سياسة التامين التقليدي، ملتقى علمي دولي حول الأزمة المالية والاقتصادية و الحوكمة العالمية، جامعة سطيف، الجزائر، 2009، ص9.

3. الطبيعة القانونية للتأمين التكافلي:

1.3. التكييف القانوني لعقد التأمين بين نموذجي التأمين التكافلي والتأمين التجاري:

يختلف التأمين التكافلي عن نظيره التجاري في العديد من الأحكام سواء من حيث إنشائه أو طريقة تنظيم أو نتائجه أو آثاره.[1]

1.1.3. التكييف القانوني لعقد التأمين التجاري:

يرى الفقه السائد أن عقد التأمين التجاري هو من عقود المعارضة ومؤدى ذلك أن كل طرف يأخذ مقابلا لما يعطيه، فالمؤمن من يتحمل الخطر مقابل الأقساط التي يدفعها المؤمن له، وعدم تحقيق الخطر لا ينفي أن عقد التأمين التجاري صفة المغاوضة، كما لو أن المؤمن له دفع الأقساط للمؤمن وانتهت مدة العقد ولم يحدث الخطر المؤمن منه، وبالتالي لا يحصل على مقابل الأقساط التي دفعها، إلا أن المؤمن له قد حصل بالفعل على مقابل تلك الأقساط التي دفعها، وهي الأمان الاطمئنان طوال مدة العقد.

كما يتصف عقد التأمين التجاري أيضا بإتمانه إلى طائفة العقود الاحتمالية والعقد الاحتمالي هو العقد الذي لا يعرف فيه كل من المتعاقدين أو إحداهما عند إبرامه مقدار ما يأخذ أو يعطيه من العقد فيتحدد مدى التزاماته أو منفعته في المستقبل عند حدوث أمر غير محقق الوقوع أو غير معروف وقت حصوله.

وعلى هذا الأساس فعقد التأمين التجاري عقد احتمالي ذلك أن مقدار كسب أو التزام كل متعاقد معلق على أمر غير محقق الوقوع وهو الخطر المؤمن منه وينبغي الإشارة هنا أن صفة الاحتمال إنما تلحق التأمين من الناحية القانونية باعتباره علاقة عقدية بين المؤمن والمؤمن له، إذا لا شك أن في هذه العلاقة يوجد عنصر احتمال بمعنى احتمال حدوث كسب وخسارة لأحد الطرفين أما إذا أخذنا بعين الاعتبار التأمين من الناحية الفنية فنحن نعلم أنه يقوم على أسس الإحصاء وقانون الكثرة وأساليب حسابية أخرى مما يجعل عنصر الاحتمال يتضاءل إلى حد الانعدام أحيانا.

2.1.3. التكييف القانوني لعقد التأمين التكافلي

يذهب الفقه السائد في تحليله لعقد التأمين التكافلي على اعتباره انه من قبل التصرفات التبرعية في التصرف الذي ينظم المستأمن إلى هذا النوع من التأمين في الاشتراك الذي يساهم به فيه صورة من صور التبرع لتغطية المخاطر التي يتعرض لها أي من المشتركين الآخرين، ففي التبرعات يعطى احد الطرفين و يأخذ الآخر دون مقابل، ولا يكون فيه مجال للربا وفيها أيضا لا يؤثر الغرر في الحصول أو الكم وفي الآجل لان التبرع لا يحصل على مقابل من الأصل فلا يكون هناك ضرر على المتبرع له، في حصوله على المتبرع به أو في مقدار أجل تسليمه.

[1] مصطفى محمد الجمال، أصل التامين، منشورات الحلبي الحقوقية،1999،ص ص 518-518.

-كيف يمكن القول أن المساهم في التأمين التكافلي متبرع مع العلم انه لا يمكنه العدول عما تبرع به، بل التزامه أحيانا بسداد مبلغ إضافي إذا عجز الصندوق عن الوفاء به؟

ويجيب الفقه عن ذلك أيضا انه لا إشكال في ذلك لان المتبرع التزم منذ البداية بالتبرع وسداد الجزء إذا حصل وهو في الشريعة أصله مستمد من النذر والوفاء بالوعد للتبرعات وهو من مكارم الإخلاء من باب المساواة والتعاون كما انه يمكن إيجاد حلول عملية لهذا الإشكال تتمثل في إمكانية أن لا يلتزم المشتركون في دفع مبلغ التأمين إلا بما يتوفر في الصندوق دون سواه، كما يمكن أن تجعل شركة التأمين التكافلي حدا أقصى لما يمكن أن يدفع المشاركون مما ينفي عنهم الجهالة.

2.3.التأمين التكافلي:آليات عمل التأمين التكافلي ودوافع نموه

1.2.3.آليات عمل التأمين التكافلي:

يعرض فيما يلي كيفية عمل التأمين التكافلي [1]:

أ. يضع المشتركون الأقساط في صندوق التكافل على أساس الهبة بشرط العوض للتعاون على توزيع الأخطار؛

ب. تدفع الاشتراكات على أساس التمليك للصندوق وتكون للصندوق شخصية اعتبارية مستقلة تتمكن بها من أن يمتلك الأموال ويستثمرها ويملكها حسب اللوائح المنظمة لذلك؛

ت. تدير شركة التكافل صندوق التبرع من حيث دفع التعويضات ومتابعة المطالبات على أساس الوكالة بالأجر؛

ث. يوكل إلى شركة التكافل استثمار قسط من أموال الصندوق وهي بهذا تستحق أجرة الوكالة بالاستثمار أو نصيب من الربح إن كانت مضاربة.

2.2.3. دوافع نمو التأمين التكافلي:

يمكن تلخيص الدوافع التي سرعت من نمو صناعة التكافل في العالم وخاصة الدول الإسلامية في النقاط التالية [2]:

أ. توافق التأمين التكافلي مع أحكام الشريعة الإسلامية والمستند إلى قرارات المجامع الفقهية الدولية؛

ب. عدد المسلمين في العالم إذ تبلغ نسبتهم 20%من سكان المعمورة ورغبتهم الجامحة في الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في مختلف المجالات وخاصة مجال المعاملات المالية العصرية؛

ت. التركيبة السكانية للعالم الإسلامي إذ أن معظمهم من الشباب المثقف والواعي الذي يخطط للمستقبل؛

---

[1] بلال شيخي، ورقة تندرج ضمن محور : التمويل الإسلامي والتأمين التكافلي من المؤتمر العلمي الدولي حول : دور المصارف الإسلامية في التنمية. المنظم من طرف مركز البحث وتطوير الموارد البشرية بالتعاون جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، الأردن، خلال الفترة الممتدة ما بين 16_18 نوفمبر 2017، ص6.

[2] خلايفية محمود، استغلال الفائض التأميني التكافلي بين الجانب النظري والتطبيقي، مذكرة ماستر, تخصص: مالية المؤسسات، جامعة قالمة، لجزائر، 2012-2013، ص41.

ث. النمو المذهل في القطاع المالي الإسلامي حيث بلغ حجم السوق المالي الإسلامي 260 مليار دولار أي ما يعادل 20%من القطاع المالي العالمي سنة 2009؛

ج. تدني حجم الإنفاق على التأمين بالنسبة لمعدل دخل الفرد في دول العالم الإسلامي وهذا ما يعني أن الباب لازال مفتوحا على مصرعيه أمام الحملات الترويجية لصناعة التكافل.

3.3.الصيغ التي يمكن أن يقام على أساسها التأمين التكافلي:

يمكن إقامة التأمين التكافلي على واحدة من الصيغ التالية[1]:

1.3.3.إقامة التأمين التكافلي على أساس الوكالة والمضاربة معا:

والتكييف الشائع للتأمين التكافلي الذي اختاره جمع من العلماء المعاصرين هو أن حامل الوثيقة يلزم نفسه بالتبرع لمجموعة المؤمن له المالكين لمحفظة التأمين.

أما ما يحصل عليه المستأمن المتضرر فهو أيضا التزم بالتبرع من محفظة التأمين وهو التزام معلق على وقوع الضرر المؤمن منه وتحقق الشروط وانتفاء الاستثناءات، والملتزم له هو المستأمن المتضرر. تكون آلية تطبيقه كما يلي:

أ. تنشا محفظة التأمين، ويطلب من طالبي التأمين أن يتبرعوا بأقساط التأمين لهذه المحفظة حسب اللوائح و الأنظمة التي يتم إعلانها من قبل الشركة. وان هذه المحفظة هي التي تقوم بدفع التعويضات إلى المؤمن له حسب الشروط المعلنة في تلك اللوائح؛

ب. تقوم الشركة بإدارة المحفظة التأمينية، صندوق التكافل أو حساب حملة الوثائق من الناحية الفنية وتقوم بإنشاء حساب مستقل لأموالها وعوائدها، ومصاريفها والتعويضات المدفوعة منها، وفوائضها. ويكون هذا الحساب منفصلا عن حساب الشركة (حساب المساهمين) فصلا كاملا، وتتقاضى الشركة أجرة من المحفظة مقابل هذه الخدمات، وتحدد هذه الأجرة كنسبة مئوية من الأقساط سلفا مع بداية كل عام مالي، وبوسيلة تضمن علم المشتركين بها، حيث تقوم بعض الشركات بالنص صراحة على هذه النسبة في وثائقها؛

ت. تقوم الشركة باستثمار أموال المحفظة على أساس المضاربة الشرعية، تكون هي فيها مضاربة، وتكون المحفظة (هيئة المشتركين) رب المال. وتحدد نسب توزيع الأرباح مع بداية كل عام مالي وبوسيلة تضمن علم المشتركين بها، حيث تقوم بعض الشركات بالنص صراحة على هذه النسب في وثائقها؛

[1]انظر عبد الستار أبو غده، ورقة عمل بعنوان أساس التامين التكافلي، مقدمة إلى المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية، المنعقد في دمشق في آذار،2007.

ث. إن محفظة التأمين تتزايد مبالغها بتزايد المؤمن له، وبالعوائد التي تكسبها من استثمار أموالها على أساس المضاربة مع الشركة. فان بقى شيء بعد دفع التعويضات إلى المؤمن له حسب الشروط، وهو الذي يسمى الفائض التأميني، فإن جزءا منه توزعه الشركة على المؤمن له حسب اللوائح المنظمة لذلك.

2.3.3.إقامة التأمين التكافلي على أساس المضاربة وجزء من الفائض:

تتبع معظم شركات التكافل الماليزية هذا النهج، وهو لا يختلف عن سابقه إلا في نقطة واحدة، وهي أن الشركة لا تتقاضى أجرة الوكالة سلفا من الأقساط، وإنما تأخذ نسبة من الفائض التأميني في حال تحققه.

3.3.3.إقامة التأمين التكافلي على أساس الوقف:

يعتمد هذا التأسيس للتأمين على الوقف على عدة قضايا تتعلق بأحكام الوقف، منها:

أ. وقف النقود، طبقا لما ذهب إليه جمهور الفقهاء من جواز وقفها و إنها تدفع مضاربة ويصرف الربح الحاصل منها إلى الموقوف عليهم حسب شروط الوقف وممن نقل عنه ذلك الإمام الزهري، ومحمد بن عبد الله الأنصاري تلميذ زفر صاحب أبي حنيفة. كما أنها يمكن وقفها للإقراض؛

ب. انتفاع الواقف بوقفه أن كان الوقف عاما، أو اشترط لنفسه الانتفاع مع الآخرين. واستدلوا لذلك بوقف عثمان رضي الله عنه بئر رومه مع جعل دلوه كدلاء المسلمين؛

ت. ما يتبرع به للوقف لا يكون وقفا، بل هو مملوك للوقف يصرف للموقوف عليهم، ولمصالح الوقف؛

ث. لا بد في الوقف أن يكون لجهة لا تنقطع. باتفاق الفقهاء.

وتكون آلية تطبيقه كما يلي:

- تنشئ شركة التأمين الإسلامي صندوقا للوقف، وتعزل جزءا معلوما من رأس مالها يكون وقفا على المتضررين من المشتركين في الصندوق حسب لوائح الصندوق، وعلى الجهات الخيرية في النهاية. ويكون ذلك من باب وقف النقود الذي مر كونه مشروعا فيبقى هذا الجزء المعلوم من النقود مستثمرا بالمضاربة، وتدخل الأرباح في الصندوق لأغراض الوقف؛
- إن صندوق الوقف لا يملكه احد، وتكون له شخصية معنوية يتمكن بها من أن يتملك الأموال ويستثمرها ويملكها حسب اللوائح المنظمة لذلك؛
- إن الراغبين في التأمين يشتركون في عضوية الصندوق بالتبرع إليه حسب اللوائح؛

- ما يتبرع به المشتركون يخرج من ملكهم ويدخل ملك الصندوق الوقفي، وبما انه ليس وقفا، وإنما هو مملوك للوقف كما في المبدأ الثالث من مبادئ الوقف، فلا يجب الاحتفاظ بمبالغ التبرع كما يجب في النقود الموقوفة، وإنما تستثمر لصالح الصندوق، وتصرف مع أرباحها لدفع التعويضات وأغراض الوقف الأخرى؛
- تنص لائحة الصندوق على شروط استحقاق المشتركين للتعويضات، ومبالغ التي يتم به الاشتراك في كل نوع من أنواع التأمين ويجوز أن يتم تعيين ذلك على الحساب الاكتواري المعمول به في شركات التأمين التقليدية؛
- ما يحصل عليه المشتركون من التعويضات ليس عوضا عما تبرعوا به، وإنما هو عطاء مستقل من صندوق الوقف لدخولهم في جملة الموقوف عليهم حسب شروط الوقف، كما سبق أن الواقف يجوز له الانتفاع بوقفه أن كان داخلا في جملة الموقوف عليهم، وهذا الانتفاع ليس عوضا عن الوقف الذي تقدم به؛
- حيث أن الصندوق الوقفي مالك لجميع أمواله بما فيه أرباح النقود الوقفية والتبرعات التي قدمها المشتركون مع ما كسبت من الأرباح بالاستثمار، فان للصندوق التصرف المطلق في هذه الأموال حسب الشروط المنصوص عليها في لوائحه. فللصندوق أن يشترط على نفسه بما شاء بشان ما يسمى الفائض التأميني فيجوز أن يمسكه في الصندوق كاحتياطي لما قد يحدث من النقص في السنوات المقبلة، ويجوز أن يشترط على نفسه في اللوائح أن يوزعه كله أو جزءا منه على المشتركين وربما يستحسن أن يقسم الفائض إلى ثلاثة أقسام :قسم يحتفظ به كاحتياطي، وقسم يوزع على المشتركين لتجلية الفرق الملموس بينه وبين التأمين التقليدي بشكل واضح لدى عامة الناس، وقسم يصرف في وجوه الخيلا لإبراز الصفة الوقفية للصندوق كل سنة. وهذا ما اختاره صندوق التأمين لشركة التكافل في جنوب إفريقيا التي طبقت صيغة الوقف في عمليات التأمين؛
- يجب أن ينص في شروط الوقف انه إذا صفى الصندوق فان المبالغ الباقية فيع بعد تسديد ما عليه من التزامات تصرف إلى وجه غير منقطع من وجوه البر، وذلك عملا بالمبدأ الرابع من مبادئ الوقف التي مهدناها فيما سبق؛
- إن شركة التأمين التي تنشئ الوقف تقوم بإدارة الصندوق واستثمار أمواله.

أما إدارة الصندوق فإنما تقوم الشركة به كمتول للوقف، فتجمع بهذه الصفة التبرعات وتدفع التعويضات وتتصرف في الفائض حسب شروط الوقف، وتفصل حسابات الصندوق من حساب الشركة فصلا تاما، وتستحق لقاء هذه الخدمات أجرة.

وأما استثمار أموال الصندوق، فيمكن أن تقوم الشركة به كوكيل للاستثمار فتستحق بذلك أجرة، او تعمل فيها كمضارب، فتستحق بذلك جزءا مشاعا من الأرباح الحاصلة بالاستثمار.

والظاهر أنه لا مانع من كونها متولية للوقف ومضاربة في أموالها في وقت واحد بشرط أن تكون المضاربة بعقد منفصل وبنسبة من الربح تنقص ولو قليلا عن نسبة ربح المضارب في السوق بما يزيد على أجرة المثل.

فيمكن أن تقاس عليه المضاربة وان لم يرد في كلام الفقهاء بصراحة ولئن كان هناك شك في جمع الشركة بين تولية الوقف وبين المضاربة، فيمكن أن يكون أحد مديري الشركة أو أحد موظفيها متوليا للوقف بصفته الشخصية، ويستأجر الشركة لإدارة الصندوق بأجر، ويدفع إليها الأموال للاستثمار على أساس المضاربة.

وعلى هذا الأساس يمكن أن تكسب الشركة عوائد من ثلاث جهات؛ أولا باستثمار رأس مالها، وثانيا بأجرة إدارة الصندوق وثالثا بنسبة من ربح المضاربة.

خلاصة الفصل الأول:

تعرضنا في البداية إلى الإطار العام للتمويل الإسلامي، مفهومه، أهدافه وأساليبه، تناولنا بعدها مفهوم التأمين التكافلي وأهم المبادئ التي يقوم عليها، كذلك الخصائص التي ينفرد بها هذا النوع من التأمينات، ولقد انتهينا إلى كون نظام التأمين يلعب دورا هاما في توفير التغطية التأمينية للأفراد والمنشآت، كما تم الوقوف على أهم أوجه الاختلاف الموجودة بين التأمين التكافلي والتجاري سواء من ناحية التنظيم أو العقود أو الهدف.

وأهم النتائج التي أثبتناها كون أغلب الفقهاء قد أفتحوا بعدم جواز التعامل بعقد التأمين التجاري كونه عقد يتضمن الغرر والربا وجواز التعامل بالتأمين التكافلي كبديل شرعي للتأمين التجاري.

– الفصل الثاني: تجربة التأمين التكافلي المالیزية –

تمهيد

يوضح هذا الفصل التجربة الماليزية التي حاولت الاعتماد على الاقتصاد الإسلامي لتطوير نظامها وتحسين أوضاعها الاقتصادية.

حيث يعد التأمين التكافلي تجربة فريدة تحتاج إلى مضاعفة الجهود تمامها، وقد تطورت في الآونة الأخيرة بشكل سريع حيث نشأت شركات تكافل عديدة في مختلف البلدان، وامتدت خدماتها إلى أنحاء العالم وسيتم في هذا الفصل عرض ما يلي :

1. **تشخيص الاقتصاد في ماليزيا.**
2. **التمويل الإسلامي في ماليزيا.**
3. **واقع التأمين التكافلي في ماليزيا.**

1.تشخيص الاقتصاد في ماليزيا:

1.1.التعريف بدولة ماليزيا:

ماليزيا قطر إسلامي، يقع جنوب شرقي آسيا، صغيرة المساحة نسبيا ولا تزيد مساحتها عن 330000كم مربع، يسكنها 26 مليون نسمة وتتكون من عدة جزر كما هو الحال في اغلب دول جنوب شرق أسيا وتتكون من ثلاثة عشر ولاية احد عشر في ماليزيا الغربية واثنتان في الشرقية.

عاصمتها كوالا لمبور، تقدر مساحتها 229.7 ألف كم^2، عملتها ريجنت، ديانتها الإسلام،أما عن نظام الحكم ملكي، لغتها المالاوية.

يحد ماليزيا من الشمال مملكة تايلاندا، وبحر الصين الجنوبي، أما من الجنوب فتحدا اندونيسيا، ومضيق جوهر الفاصل بينها وبين سنغافورة، ومن الغرب مضيق ملفا الذي يفصل بينها وبين اندونيسيا وتحدها ولاية بورينو التابعة لاندونيسيا من الشرق.

أما عن الإحداثيات الجغرافية: 230 درجة شمالا، و11230 درجة شرقا.

وتتضمن التضاريس الماليزية سلاسل جبلية تتداخل مع جبال تايلاند في شبه جزيرة الملايو الغربية والتي تتراوح ارتفاعاتها ما بين 1000 إلى 4000 متر فوق سطح البحر، وتشكل السلاسل الجبلية ما يقارب الستين في المائة من مساحة ماليزيا التي تتخللها مناطق السهول والمجاري النهرية واغلبها انهار قصيرة غير طويلة.

كما تتنوع فيها الغابات والنباتات الاستوائية الطبيعية، والطقس في مجمله استوائي حار ورطب طوال العام وتسقط فيها الأمطار بنسبة عالية تعتبر من أعلى الأقاليم في أمطارها عالميا.

وتقع البلاد في موقع استراتيجي، بالنسبة للملاحة البحرية، والجوية، فيما بين أوروبا والشرق الأقصى.

أما عن الثروة المائية فالأنهار فيها متوافرة. وتوجد اكبر الأنهار الماليزية فيسرواكو صباح، وأطولها نهر راجانج، في سرواك 563 كم، ونهر كيناباتانجان في صباح 563 كم، ومن بين الأنهار الأخرى، نهر أباهانج وبراك في شبه جزيرة ماليزيا، ونهر بارام في سرواك. والخط الساحلي في ماليزيا طويل ويبلغ طوله 1930 كم في شبه الجزيرة، و2253كم في سرواك وصباح[1].

- **التركيبة السكانية:** تتكون التركيبة السكانية في ماليزيا من ثلاث عناصر رئيسية وهي[2]:

[1] مهاتير محمد، 2009، ص 1-2.

[2] ع الكريم يحياوي، صيغ التمويل الإسلامية ودورها في تحريك القطاع الصناعي (ماليزيا-السودان) مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة أم البواقي،2014-2015، ص78.

- العنصر الملايو الذي يتركز على سواحل ماليزيا الشرقية والغربية والغالبية العظمى تتجمع في المدن والموانئ- ويمثل هذا العنصر حوالي نصف السكان أو أكثر بقليل، أي عشرة ملايين نسمة بنسبة ستين بالمائة من إجمالي السكان، وهم السكان الأصليون لماليزيا؛
- العنصر الصيني وهم الوافدون من الصين الجنوبي خلال فترة الاستعمار البريطاني، ويمثلون خمسة ملايين بنسبة ثلاثين في المائة من إجمالي السكان؛
- العنصر الهندي وقد جاء بهم الاستعمار أيضا في القرن الماضي، ويمثلون 1.5 مليون نسمة بنسبة عشرة بالمائة من إجمالي السكان؛

وأما بالنسبة للتركيب العمري لسكان ماليزيا، فان صغار السن الأقل من 15 سنة يشكلون ثلث السكان، وفئة الرجال والبالغين والكهول حتى سن الستين أكثر من ستين بالمائة، والباقي من كبار السن بنسبة لا تتجاوز خمسة بالمائة من السكان، وترتفع نسبة السكان الحضر وأبناء المدن إلى أربعين بالمائة، والباقي هم سكان الريف والجبال.

- **الموارد الاقتصادية في ماليزيا:** ماليزيا هي من اكبر بلد في العالم ينتج المطاط الطبيعي، فهي تنتج 44% من إنتاج العالم كما أنها تنتج ثلث التصدير العالمي[1].

وهي أيضا من اكبر منتجي لزيت النخيل، وتصدر منه 79.5%، كما تصدر جزء كبير من الناتج النفطي المقدر ب300 ألف برميل في اليوم وذلك في عام 1981م، وهي أيضا المصدرة الأولى للفلفل الأكحل، وتزرع الأرز، ولكن بنسبة قليلة، كما تنتج جوز الهند والأناناس ودقي النخيل وقصب السكر ومنتجات زراعية أخرى.

أما بالنسبة للصناعة فان لها دور هام في التنمية الاقتصادية في ماليزيا، وقد ساهمت بنسبة 18.1% من الناتج المحلي عام 1981م وتقوم ماليزيا بتصنيع وتصدير الأجهزة الاليكترونية والأحذية المصنوعة من المطاط وكذلك النسيج ومنتجات صناعية أخرى.

- **دخول الإسلام إلى ماليزيا:** دخل الإسلام إلى ماليزيا عن طريق التجارة بين المسلمين وشبه جزيرة الملايو، وفي عام 675هـ اسلم ملك ملقا، إحدى مناطق الملايو وتسمى باسم السلطان محمد شاه، وتبعه رعاياه وخلفه في الحكم ابنه مظفر شاه، وكانت ملقا هي نقطة انطلاق الإسلام إلى باقي الجهات.[2]

[1] مهاتير مرجع سابق ص3.

[2] ع الكريم يحياوي، مرجع سابق ص79.

2.1. تطور الاقتصاد الماليزي:

- **من الاستقلال إلى سنة 1990م**[1] : كان النظام الرأسمالي هو السائد في ماليزيا في الفترة الممتدة منذ تاريخ حصولها على الاستقلال عام 1957م إلى نهاية الستينات من القرن الماضي تقريبا، مرورا بقيام اتحاد ماليزيا في عام 1963م، وحدوث المشاكل والاضطرابات العرقية في عام 1969م ثم ظهور قوانين السياسة الاقتصادية الجديدة عام 1970م، وانتهاء بإنشاء البنك الإسلامي الماليزي عام 1983م، وهي فترة يطلق عليها فترة مفترق الطرق.

أفرزت المعطيات الاقتصادية و الاجتماعية والسياسية في هذه الفترة نوع من المؤسسات التعاونية لتقديم خدمات إلى الفئات الفقيرة والمستضعفة التي همشها الاستعمار الانجليزي.

وهذه المؤسسات قامت أساسا لخدمة طبقة المسلمين المالاوي والفقراء، ولقد شجعت الحكومة مثل هذه المؤسسات، واستغلتها في خطتها الاقتصادية، فهي تريد من وراء ذلك تحقيق العدالة الاجتماعية وتوازن الأعراق في ماليزيا.

إذ فهمت الحكومة أن تحقيق النمو مقترن بالمساواة في الفرص، خاصة وان المجتمع الماليزي يقوم على التعددية العرقية والدينية. مما دفعها إلى نهج خطة اقتصادية تبدأ من عام 1970م وتنتهي في عام 1990م، والتي أطلق عليها اسم السياسة الاقتصادية الجديدة، هذه السياسة قامت على إعادة الهيكلة الاقتصادية والاجتماعية، و الهادفة إلى رفع نسبة ثروة الأغلبية المالاوية إلى 30%، والتي تكفل للمالاوي المسلمين الحصول على نصيبهم من الإنتاج الاقتصادي.

وفي عام 1971م، وفي إطار التحرر من التبعية التي أرادها الغرب، قامت بإصدار قانون المناطق التجارية الحرة لتجهيز الصادرات، وأعطت من خلاله حوافز لجذب رأس المال الأجنبي إليها.

كما أنها في سبيل التحرر من التبعية الرأسمالية قامت بإنشاء بنك إسلامي، وهو البنك الإسلامي الماليزي عام 1983م وكذلك سمحت للبنوك التجارية الأخرى بتطبيق النظام الإسلامي في معاملاتها، مما شكل فرصة ذهبية للاقتصاد الإسلامي للنمو على ارض ماليزيا.

ولكن هذه التوجهات لم يشفع لماليزيا في النجاة من فترات الأزمات، خاصة في بداية الثمانينات من القرن العشرين، حيث وصل العجز في الميزانية إلى 17%، 14% من الناتج القومي الإجمالي على التوالي في عام 1982، وتراجعت معدلات التبادل بشدة في عام 1986/1985، والتي حدثن بسبب الاعتماد المبالغ فيه

[1] نبيه فرج أمين الحضري، تجربة ماليزيا في تطبيق الاقتصاد الإسلامي تحليل وتقييم،2009،ص67.

على تصدير السلع الأولية للخارج، وذلك لان هذه الخطوات لم تكن كافية ولم تكن قد آنت ثمارها بعد. وفي نهاية 1986 وصل الدين الخارجي إلى 85%من الناتج القومي الإجمالي، ووصلت نسبة خدمة الدين إلى 20% من إجمالي الصادرات، ودخل الاقتصاد في حالة ركود، وانخفض الاستثمار الخاص بنسبة 25%، وتقلصت أسواق الأسهم والعقارات في عام 1987، الأمر الذي أدى إلى إفلاس العديد من المؤسسات المالية. ولهذا أقدمت ماليزيا بدءا من 1986 بوضع إستراتيجية للتنمية من خلال خطة خماسية عمادها حفز نشاط القطاع الخاص لاعتباره المحرك الأساسي للنمو، ولتحرير اقتصادها كما سرح بذلك رئيس الوزراء محمد مهاتير الذي تولى المسؤولية عام 1982م، قائلا: (نحن في ماليزيا نؤمن بتحرير التجارة ورفع القيود عن الصادرات والواردات)،وقامت أيضا بمجموعة من الإصلاحات والتعديلات في كافة القطاعات الاقتصادية، فركزت في ذلك على:

- مناخ الاستثمار بخفض الضرائب على أرباح الشركات وتخفيف القيود؛
- إعادة هيكلة القطاع المشروعات العامة، من خلال وضع برنامج الخصخصة، مع وقف إنشاء مشروعات عامة جديدة؛
- اتخاذ العديد من الإجراءات لدعم وتقوية الجهاز المصرفي والمالي، ولزيادة كفاءة وعمق الأسواق المالية؛
- وضع سياسة لسعر الصرف لتامين القدر المناسب من المنافسة؛
- اتخاذ موقف متحفظ حيال الاقتراض الخارجي، خاصة من الصندوق النقد الدولي الذي عرض عليهم نموذج التطوير، والإصرار على التعجيل في سداده، مع إعادة تمويل الدين القائم.

- **الخطة الإصلاحية 1990/2020م[1]** : أخذ الاقتصاد الماليزي في استعاد قوات الدفع المعهودة بدا من عام 1987م، كما مكنت السياسات الإصلاحية، من وضع الاقتصاد الماليزي في موقع يمكنه من الاستفادة من التحولات في المنافسة الدولية، والشروع في خطة جديدة بدء من 1990م/2020م في عهد رئيس الوزراء محمد مهاتير. وتعرف هذه الخطة بـstrategic plan2020-: الخطة الإستراتيجية 2020م، والتي تطمح إلى تصنيف ماليزيا كدولة صناعية بحلول عام 2020م ورفع معدل دخل الفرد إلى 4 أضعاف مستوياته عام 1991م.

[1]نبيه فرج أمين الحضري، مرجع سابق ص 128.

وقد شرعت في هذه الخطة الجديدة 1990م/2020م بمجرد انتهائها من الخطة السابقة 1990/1970م فهذه الأخيرة كانت تسعى لتحقيق استقرار ماليزيا الاقتصادي والاجتماعي والسياسي والدولي من خلال دخولها في منظمة الآسيان التي تهدف إلى تحقيق الحياد والأمن والسلام لشعوب المنطقة.

فحققت ماليزيا أهداف الخطة القديمة مما مهد لها الطريق إلى الهدف الأساسي.

ومن هنا فان ماليزيا تسعى من خلال هذه الخطة إلى تكثيف النشاط الصناعي على أرضها، ففي الستينات كان النمو يركز على الإنتاج الزراعي الذي يمثل 40% من الناتج، وكان إسهام القطاع الصناعي 10% من هذا الإنتاج وكانت سلعتين (المطاط والقصدير) تشكلان 70% من الصادرات[1]. وهذا التكثيف في النشاط الصناعي سيقوم باستهلاك كل المواد الخام التي تنتجها، وهذا يعني توفير ملايين من فرص العمل الجديدة من اجل تلبية حاجة النشاط الصناعي، وبهذا انخفضت نسبة البطالة إلى 3%، وارتفع نصيب الفرد الماليزي من الدخل.

ويتم ذلك باستمرار ماليزيا في تحقيقها لمعدل نمو للناتج القومي الإجمالي 7.2% حتى نهاية الخطة في عام 2020م، لأنه إذا استمر هذا المعدل على نفس وتيرة النمو، فسيرفع من معدلات الادخار والاستثمار القوميين، كما يؤدي إلى مضاعفة مستوى الدخل الوطني الماليزي إلى الحد الذي تهدف إليه الحكومة في عام 2020م.[2]

وان تحقيق هذا المعدل ممكن خصوصا وان ماليزيا حققت في بعض السنوات معدلات نمو اكبر من 702% فسجلت 8.9%، 8.8%، 10.2%خلال السنوات 1988، 1989، 1990م على التوالي.

أما مقدار الدخل الفردي في المتوسط من الناتج القومي الإجمالي فقد كان عام 1970م هو 1247 دولار أمريكي تقريبا، بينما وصل في عام 2002م إلى 8862 دولار أمريكي، ويعتبر هذا المعدل مرتفعا إلى حد ما. ونلاحظ أن الخطة الماليزية طموحة في نفس الوقت واقعية، فلم تضع أهداف مستحيلة ولا صعبة التحقيق إذا سارت الأمور على نفس المسيرة التي سارت عليها منذ بداية الخطة الأولى في عام 1970م.

ويعزز فرصة الوصول إلى هذه الأهداف التف التي وضعتها للخطة، تنافي صادرات السلع والخدمات إلى الخارج والتي قفزت من 1.9 مليار دولار أمريكي عام1982م إلى 135 مليار دولار أمريكي عام 2005م.[3]

---

[1] دراسات اقتصادية العدد الثاني 2000/1421، مؤسسة ابن خلدون للدراسات والبحوث، ص63.

[2] نبيه فرج أمين الحضري، مرجع سابق ص128.

[3] محمد بابا عمي: القاموس الحضاري للمجدد محمد مهاتير-ص25.

وهذا النمو راجع إلى نمو القطاع الصناعي الذي أصبح يمثل قرابة 35% من الناتج القومي الإجمالي للبلاد وقرابة 80% من الصادرات الماليزية.

وكذا انخفاض معدلات التضخم بها في المتوسط منذ بداية الثمانينات، وارتفاع نسب الادخار القومي الإجمالي والاستثمار المحلي فوصلت في عام 1992م إلى 32.2%، 35.4% التوالي ، وقد انخفضت فيه معدلات التضخم من 7.3% في المتوسط في الفترة 1970م-1980م إلى 2% في المتوسط خلال الفترة 1980م-1992م.

فكل المؤشرات الاقتصادية تدل على إمكانية وصول ماليزيا إلى تحقيق هدفها من خطتها الاقتصادية 2020م.

بفضل الخطة التي قامت بها ماليزيا منذ إنشاء الاتحاد في عام 1963م، وبانخفاض نسبة الفقراء من 52% في عام 1970مالى اقل من 5% في عام 2002م.[1]

وهذا الانخفاض في نسبة الفقر خفف الأعباء على ميزانية الدولة. كما يعني أن هناك جاهزية للبنية التحتية في ماليزيا لمرحلة جديدة من التنمية والتطور.

[1] محمد بابا عمي، مرجع سابق ص 130.

2. التمويل الإسلامي في ماليزيا:

1.2. العوامل المساعدة على قيام تجربة التمويل الإسلامي بماليزيا واهم الاعتراضات عليها:

1.1.2.العوامل المساعدة على قيام تجربة ماليزيا بالتمويل الإسلامي:

إن ماليزيا اختارت إستراتيجية ممتازة تعتمد على النشاط الصناعي التصديري الذي أسست له من خلال خطتها السابقة، فهو المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي في ماليزيا فخلال عام 1992م مثلا حققت فائضا تجاريا قيمته 2.8 مليار دولار.[1]

والسؤال الذي يطرح نفسه هو: ما هي الأمور التي جعلت من خطتها هذه قابلة للنجاح ؟

فالإجابة عن هذا التساؤل تنحصر في الأشياء الآتية :[2]

- **تحديد الأهداف بدقة وإحكام** : وهو من أهم العناصر لإنجاح أي مشروع ,فهو يساعد على تكريس الجهود وتوجيهها نحو الأهداف التي ينبغي أن تكون واضحة كذلك بما يمنع الالتباس أو الخطأ في التوجه من جانب المنفذين , مع عدم الزيادة المبالغة في صياغة الأهداف لأن ذلك يسبب تشتت الجهود وفي المستقبل؛
- **واقعية الأهداف** :مما جعل التوقعات يرجع وصول ماليزيا إلى أهدافها مع نهاية عام 2020م هو واقعية الأهداف، إذ لم تضع الحكومة أهدافا خيالية أو أهداف تفوق قدراتها الذاتية، فوضعت أهداف مدروسة بدقة تتناسب مع ما حققتها من إنجازات اقتصادية من خلال الخطة السابقة 1970م/1990م وهذه الأهداف هي:
  - الوصول بماليزيا إلى مصاف الدول الصناعية المتقدمة عام 2020م؛
  - مضاعفة متوسط الدخل للمواطن الماليزي أربع أضعاف قدره عند بداية الخطة وهذا ليس بالشيء الصعب على ماليزيا إذا علمنا أنها سبق لها وأن حققت مثل ذلك ,فقد تطور هذا الدخل تطورا كبيرا خلال الفترة 1957م حتى 1990م ولقد كانت الظروف الاقتصادية حينئذ أسوء بكثير مما هي عليها الآن . وتطور هذا الدخل من 140 دولار في عام 1972م إلى 1900دولار عام 1982, ثم 2790دولار عام 1992م؛
  - الارتفاع بالناتج القومي الإجمالي إلى 920بليون رينجت ماليزي في نهاية الخطة عام 2020م .

[1] نبيه فرج أمين الحضري، مرجع سابق، ص131.

[2]نبيه فرج، نفس المرجع ص 132-133

- **شمولية الأهداف** : صاغت ماليزيا أهدافا شاملة لجميع مناحي المجتمع والاقتصاد ,فلم تقتصر على جانب دون أخر إذ أن وصول ماليزيا إلى مصاف الدول المصنعة لا يعني الجانب الاقتصادي أو الصناعي فقط , وإنما يشمل أيضا نفس مستوى الرعاية الاجتماعية والثقافية التي وصلت إليها هذه الدول إن لم يزد عنها .

يقول د.محاضير محمد :(يجب أن لا تكون ماليزيا متقدمة اقتصاديا فقط بل يجب أن تكون دولة كاملة التقدم على كل المستويات: اقتصاديا واجتماعيا وروحيا ونفسيا وثقافيا).

- **القيادة القوية** : كان رابع الأسباب التي رآها المراقبون مرجحة لآمال ماليزيا في إنجاح خطتها الاقتصادية 2020م وتحقيق أهدافها هو القيادة القوية , إذ تتميز هذه القيادة بمعالجتها للقضايا معالجة جذرية مع قدرتها على مواجهة ما قد يحدث من أحداث عرضية . فقد استطاعت هذه القيادة أن تتخطى أزمة 1982م بنجاح،وكذلك أن تحقق الخصخصة وتنفد برامج تحرير الاقتصاد دون مشاكل تذكر , وهذا ما أهل لأن تكون قادرة على اتخاذ القرارات القوية في إطار تنفيذ الخطة 2020م كذلك .

2.1.2. الاعتراضات على تجربة البنوك الإسلامية في ماليزيا :

إن الاعتراضات على تجربة البنوك الإسلامية في ماليزيا كثيرة أهمها وأكثرها شرعية وقليل منها تشغيلية على سبيل المثال الاعتراضات الشرعية : [1]

أ. مسألة الموافقة الشرعية على إنشاء النوافذ الإسلامية حيث أن البعض يقر أنه لا يجوز إنشاء نوافذ إسلامية من بنوك هي أصلا غير إسلامية حيث أن البنوك التقليدية تعتبرها أسلوب تسويقي لجذب المسلمين في ماليزيا ؛

ب. مسالة الموافقة الشرعية لوضع معايير يقال بها انه يجوز الاستثمار في مشروع ما حيث أن الماليزيين يقولون بأنه إذا تم الاستثمار في مشروع نشاطه خلال بنسبة 80% على سبيل المثال فانه يكون حلال شريطة أن يتم خصم 20% من الأرباح والتبرع بها والبعض الأخر يقول انه لا يجوز بأي حال من الأحوال الاستثمار في أي مشروع إلا إذا كان نشاطه و رأس المال 100% حلال ومتوافق مع الشريعة الإسلامية؛

ج. بيع الدين وبيع العينة والمتاجرة بالصكوك وخلق مشتقات هذه كلها مسائل فقهية مختلف عليها اصدر فيها الكثير من العلماء تصاريح قوية بالتحفظ عليها والتي تقول أن 85% من الصكوك لا تتوافق من الشريعة؛

د. أما أهم الاعتراضات التشغيلية فهي تتعلق بالسماح للبنوك الأجنبية بهذه السرعة بالعمل في ماليزيا ولم تكن البنوك المحلية مستعدة بأكملها للمنافسة.

[1] ع الكريم بحياوي، مرجع سابق ص 87-88.

إن التجربة الماليزية أصبحت اليوم تصدر إلى العالم، وأصبحت تستقطب المتميزين من العلماء والباحثين في مجال المصرفية في العالم من خلال العمل في ماليزيا أو من خلال تقديم تجاربهم من خلال المؤتمرات وورش العمل والمحاضرات أو الاستشارات، للإسهام في نهضة هذا القطاع.

ومن اللافت للانتباه الاهتمام الكبير على المستوى الحكومي بقطاع المصرفية الإسلامية، حيث دعمت الحكومة على مستوى الأنظمة والتشريعات البنك المركزي لإيجاد نظام يتناسب مع وضع المصرفية، إضافة إلى النظام الأساس الذي وضع للبنوك التقليدية، كما أن البنك المركزي دعم إنشاء مركز للتدريب والتعليم والبحث وهو الأنس يف INCEIF، وذلك باستقطاب عديد من العلماء والخبراء في مجال المصرفية.

كما أن ماليزيا اليوم تعد من أكثر الدول في العالم التي تقدم الصكوك التي تعتبرها متوافقة مع الشريعة، والتي تتبنى على عقود مثل المشاركة والإجارة والمرابحة، وما زالت تصمم العقود والمنتجات والدورات والبرامج الأكاديمية التي لا تستهدف فقط ماليزيا بل لها انتشار أكثر في العالم خصوصا الخليج العربي.

وهذه التجربة لا يمكن أن نصفها بالكمال، إذ انه من دواعي التقدير إن تكون هناك تجربة حديثة متكاملة، ولكن هذه التجربة لم تتجاهل النقص الحاصل فيها، بل أن هناك اتجاها كبيرا لتشجيع المتخصصين في العلوم الشرعية لدخول هذا القطاع وتقديم البحوث والدراسات والتأصيل الشرعي لقضايا المصرفية الإسلامية، وبالحديث مع كثير من المتخصصين في مجال المصرفية الإسلامية تجد أن هناك تأكيدا وبرامج عملية الآن لتحفيز طلبة العلم الشرعي للدخول إلى هذا القطاع، كما أن هناك حرصا على تضييق مساحة الخلاف بين العلماء في ماليزيا والعلماء في منطق الخليج، خصوصا في مسائل مثل ما يتعلق بمسالة العينة وبيع الدين.

2.2. نتائج التجربة الماليزية في تطبيق صيغ التمويل الإسلامي :

من خلال دراستنا لتجربة ماليزيا وملاحظة ما آل إليه الاقتصاد الماليزي نستنتج أن :[1]

- تلقي فكرة إنشاء أول بنك إسلامي في ماليزيا القبول والدعم من طرف البنك المركزي ساعد على تطور الفكرة وتنميتها ودعمها؛
- من اجل إنجاح التجربة قامت الدولة بتوفير متطلبات نجاح نظام مصرفي حقيقي (عدد كبير من المتعاملين– تشكيلة متنوعة من أدوات التمويل–سوق مالي إسلامي بين البنوك الإسلامية)؛

[1] ع الكريم يحياوي، مرجع سابق،ص89-90.

- قامت ماليزيا من خلال هذه التجربة بمحاولة توفير المساواة في الفرص بين مختلف فئات الشعب والرفع من المستوى المعيشي للسكان الأصليين (المالاوي) المسلمين الذين يشكلون أكثر من 60% من مجموع السكان؛
- القضاء على الخلافات العرقية والحروب الأهلية بين مختلف فئات الشعب وتدنيه نسبة الفقر والبطالة إلى ادني المستويات من خلال الإصلاحات التي قامت بها الدولة؛
- قامت ماليزيا بمجموعة من الإصلاحات والتعديلات في كافة القطاعات الاقتصادية مثل: خفض الضرائب، دعم وتقوية الجهاز المصرفي والمالي لزيادة كفاءة وعمق السوق المالي؛
- سعت ماليزيا من خلال الخطة الأولى 1970م/1990م لتحقيق استقرار ماليزيا الاقتصادي والاجتماعي والسياسي والدولي فتحقيقها أهداف الخطة القديمة مهد لها الطريق إلى الهدف الأساسي للخطة الإستراتيجية 2020، والتي تطمح إلى تصنيف ماليزيا كدولة صناعية بحلول عام 2020م؛
- إن الخطة الماليزية طموحة وفي نفس الوقت واقعية، فلم تضع أهداف مستحيلة ولا صعبة التحقيق إذا سارت الأمور على نفس المسيرة التي سارت عليها منذ بداية الخطة الأولى في عام 1970 فكل المؤشرات الاقتصادية تدل على إمكانية وصول ماليزيا إلى تحقيق هدفها من خطتها الاقتصادية 2020م؛
- لم يكن النمو في ماليزيا فقط مقتصر على نطاق تأسيس بنوك إسلامية وإنما اتجهوا نحو النمو العلمي لتطوير البحث العلمي في مجال التمويل والخدمات المصرفية الإسلامية فنجد جامعات كثير تتنافس على تدريس المصارف الإسلامية كتخصص مستقل ونجد كثير من الطلاب غير المسلمين يدرسون ويبحثون في مجال الصيرفة الإسلامية بل إن البنك المركزي الماليزي قام بإنشاء جامعة خاصة متخصصة فقط بتدريس البنوك الإسلامية وعمل شهادات ومعايير عالمية.

3.واقع التأمين التكافلي في ماليزيا:

1.3.نشأة التأمين التكافلي واهم الانجازات في ماليزيا:

تصطلح ماليزيا على تسمية التأمين المنضبط بالضوابط الشرعية التكافل، وقد تم إصدار أول قانون للتكافل في ماليزيا سنة 1984م، وتأسست أول شركة تكافل في ماليزيا في شهر نوفمبر سنة 1984م، ولقد كان السبب الرئيسي لتأسيسها الطلب المتزايد من الأفراد للحصول على خدمات التأمين التكافلي بناء على ما صدر في مجمع الفقه الإسلامي الدولي، وما اقره أيضا مجلس الفتوى الوطني الماليزي بحرمة التأمين التقليدي، ومن ثم تطورت صناعة التأمين في ماليزيا إلى أن بلغت حدا كبيرا مقارنة بمثيلاتها، فهي تعتبر من البلدان التي ترأس صناعة التأمين التكافلي في العالم.

أما فيما يتعلق بأهم انجازات التأمين التكافلي الماليزي فقد شهد نموا مطردا من حيث إجمالي أقساط التأمين بمعدل بلغ 27%بين 2005-2010. وقد قاد النمو في هذه الفترة التأمين العائلي حيث حقق نسبة نمو بلغت 28% من إجمالي سوق التكافل في العام 2010. وماليزيا تمتلك اكبر سوق تأمين تكافلي في العالم بنسبة تقدر ب26%.[1]

والجدول التالي يوضح تطور حجم الأصول لشركات التأمين التكافلي بماليزيا خلال الفترة(2011-2017)

الجدول (3-01): تطور حجم الأصول لشركات التأمين التكافلي بماليزيا خلال الفترة (2011-2017) الوحدة: مليون RM

السنوات	2011	2012	2013	2014
مجموع أصول شركات التأمين التكافلي	16948.2	19045.6	20934.2	22746.3
نسبة حجم الأصول لشركات التأمين التكافلي من إجمالي أصول صناعة التأمين والتكافل	8.6	8.8	9.0	9.1
السنوات	**2015**	**2016**	**2017**	
مجموع أصول شركات التأمين التكافلي	24711.0	26781.7	29283.3	
نسبة حجم الأصول لشركات التأمين التكافلي من إجمالي أصول صناعة التأمين والتكافل	9.4	9.7	9.8	

المصدر: من إعداد لنصاري عبد القادر، العوامل المؤثرة على ربحية شركات التأمين التكافلي، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد:08-العدد: 03/ سبتمبر 2020، ص266.

[1] محمد اكرم لال الدين، الملتقى الثالث للتامين التعاوني 7-2011/12/8م،ص 299-302.

يتبين من خلال الجدول أعلاه أن نسبة حجم أصول التأمين التكافلي من إجمالي أصول التأمين بماليزيا في ارتفاع متزايد حيث كانت في سنة 2011 بنسبة 8.6 % لتصل سنة 2017 نسبة 9.8%، ويرجع هذا التزايد خلال هذه الفترة لتوسع وتزايد عدد شركات التأمين التكافلي بماليزيا.

كما نشير أيضا إلى تطور حجم الأصول لشركات التأمين التكافلي بماليزيا حسب عقود التأمين خلال نفس الفترة في الجدول التالي:

الجدول(3-02): تطور حجم الأصول لشركات التأمين التكافلي بماليزيا حسب عقود التأمين خلال الفترة(2015-2017):

السنوات	2011	2012	2013	2014
التكافل العائلي	14377.2	16289.8	17952.2	19619.3
التكافل العام	2571.0	2755.9	2982.0	3127.0
السنوات	2015	2016	2017	
التكافلي العائلي	21389.1	23189.1	25638.7	
التكافل العام	3321.9	3592.5	3644.6	

المصدر: من إعداد لنصاري عبد القادر، العوامل المؤثرة على ربحية شركات التأمين التكافلي، مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد:08-العدد: 03/ سبتمبر 2020، ص266.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن عقود التكافل العائلي شهدت ارتفاع وتزايد كبير فبعدما كانت في سنة 2011 14377.2 مليون رينجيت ماليزي فقد بلغت سنة 2017 25638.7 مليون رينجيت ماليزي، على غرار عقود التكافل العام التي سجلت ارتفاعا بطيئ نوعا ما فقد كانت في سنة 2011 3321.9 لتصل سنة 2017 3644.6 مليون رينجيت ماليزي.

2.3. العقود الناظمة للتأمين التكافلي في ماليزيا:

لقد اعتمد الاستشاري الشرعي الوطني التابع للبنك المركزي الماليزي ولهيئات الشرعية لشركات التأمين التكافلي في تطبيقها للتأمين التكافلي تكييف مجمع الفقه الإسلامي الدولي وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والمتمثل في العلاقات التعاقدية الآتية[1]:

[1] نفس المرجع ص 303-309.

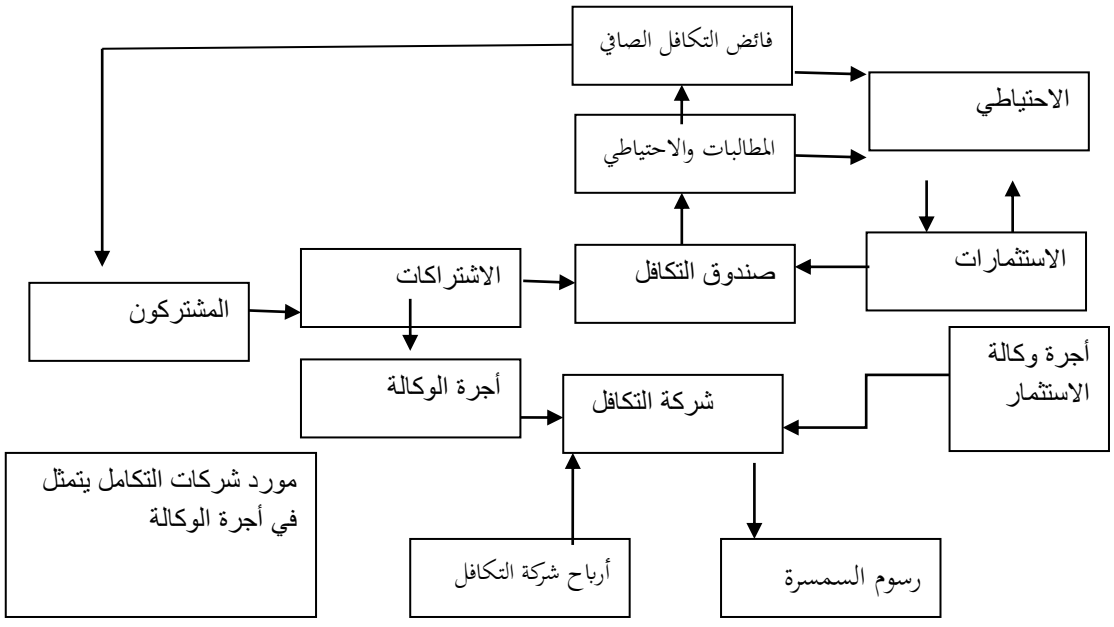
- علاقة المشاركة بين المساهمين التي تتكون منها الشركة من خلال النظام الأساسي وما يتصل به، هي عقد المشاركة إذا كانت تديره شركة.
- العلاقة بين الشركة وصندوق حملة الوثائق هي علاقة الوكالة من حيث الإدارة، أما من حيث الاستثمار فهي علاقة مضاربة، أو وكالة بالاستثمار.
- العلاقة بين حملة الوثائق وبين الصندوق عند الاشتراك هي علاقة التزام بالتبرع، والعلاقة بين المستفيد وبين الصندوق عند التعويض هي علاقة التزام الصندوق بتغطية الضرر حسب الوثائق واللوائح.

أما تطبيقات هذه العلاقة بين المشتركين وشركات التكافل فتتناول ثلاثة أنواع رئيسية:

أ. التأمين التكافلي على أساس الوكالة الخالصة:

- يضع المشتركون الإقساط في صندوق التكافل على أساس التبرع للتعاون على تفتيت الأخطار؛
- تدير شركة التأمين التكافلي صندوق التبرع من حيث دفع التعويضات ومتابعة المطالبات على أساس الوكالة باجر؛
- يوكل إلى شركة التأمين التكافلي استثمار قسط من أموال الصندوق، وهي تستحق أجرة الوكالة بالاستثمار.

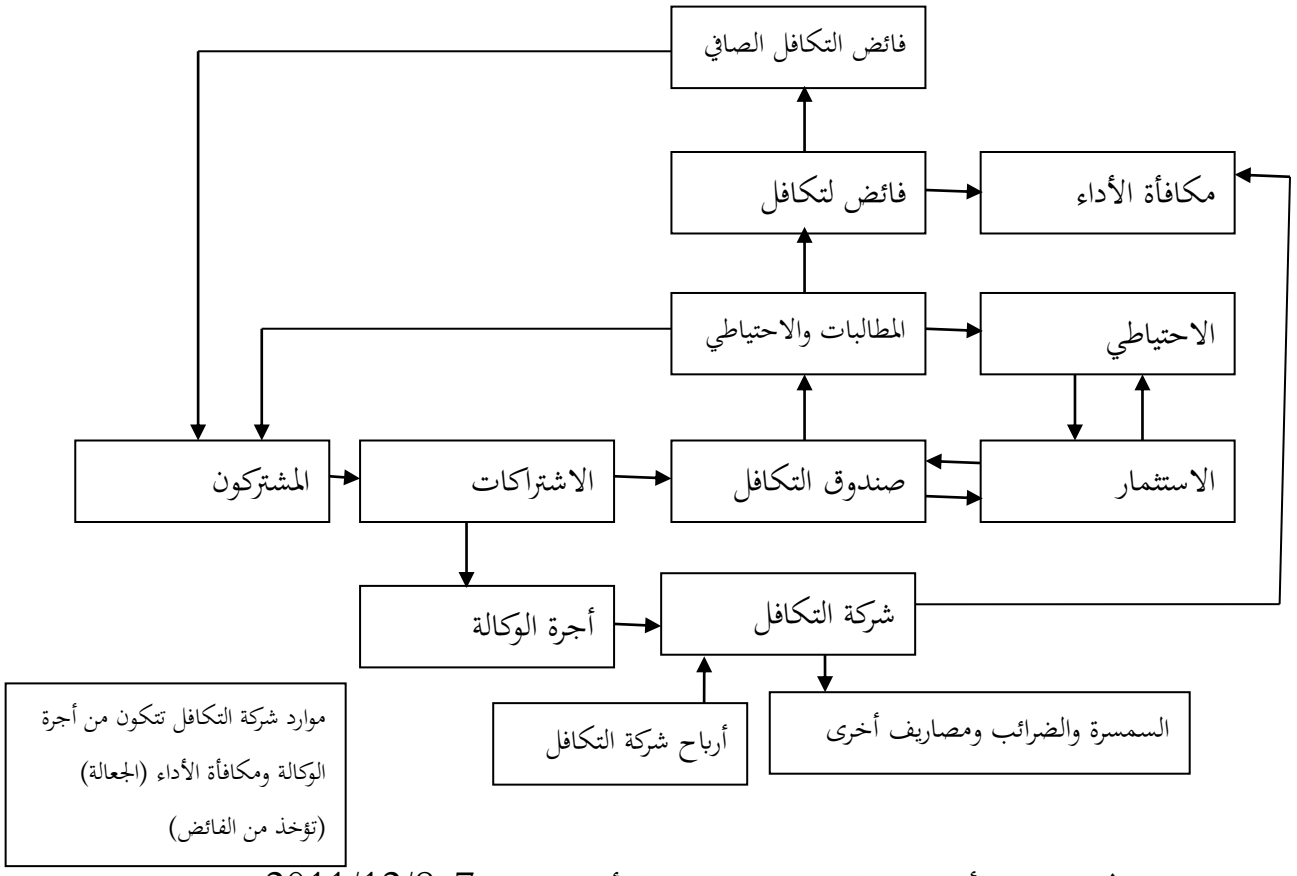
الشكل رقم:(2-01):التأمين التكافلي على أساس الوكالة الخالصة



المصدر:محمد أكرم لأل الدين،الملتقى الثالث للتأمين التعاوني 7-2011/12/8م

ب. التأمين التكافلي على أساس الوكالة المعدلة: الفرق الرئيسي بين الوكالة الخالصة والوكالة المعدلة هو اشتراك شركة التأمين التكافلي مع المشتركين في الفائض التأميني أن كان على أساس الحافز أو ما يسمى بمكافأة الأداء.

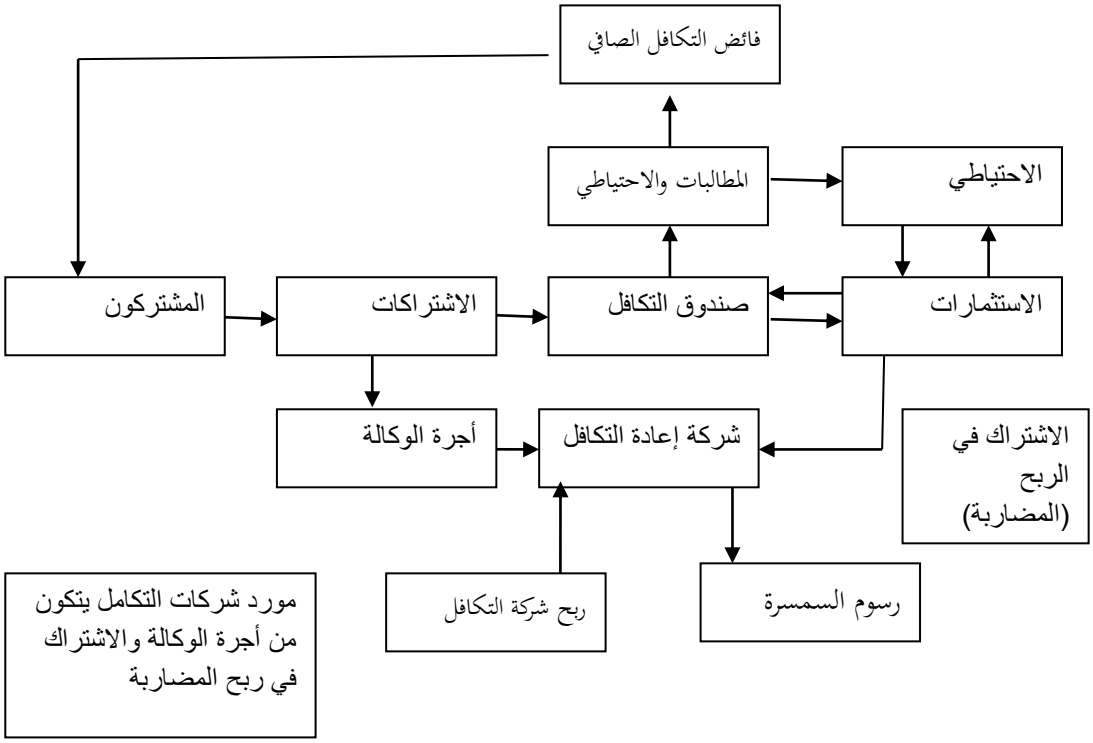
الشكل (2-02): التأمين التكافلي على أساس الوكالة المعدلة



المصدر: محمد أكرم لال الدين،الملتقى الثالث للتأمين التعاوني 7-2011/12/8م

ج. التأمين التكافلي على أساس الوكالة والمضاربة : هذه العلاقة التعاقدية تتفق مع الوكالة الخالصة فيما يتعلق بالوكالة على إدارة النشاطات التأمينية من حيث اخذ أجرة الوكالة، وتختلف معها في الشق السفلي حيث تعتمد الأولى الوكالة بالاستثمار، وتعتمد هذه المضاربة، فهي لا تضمن حال للخسارة إلا عند التعدي أو التقصير، غير أنها لا تأخذ أجرا وإنما تشارك الصندوق في الربح في قسط المضاربة إن كان.

الشكل (2-03): التأمين التكافلي على أساس الوكالة والمضاربة معا

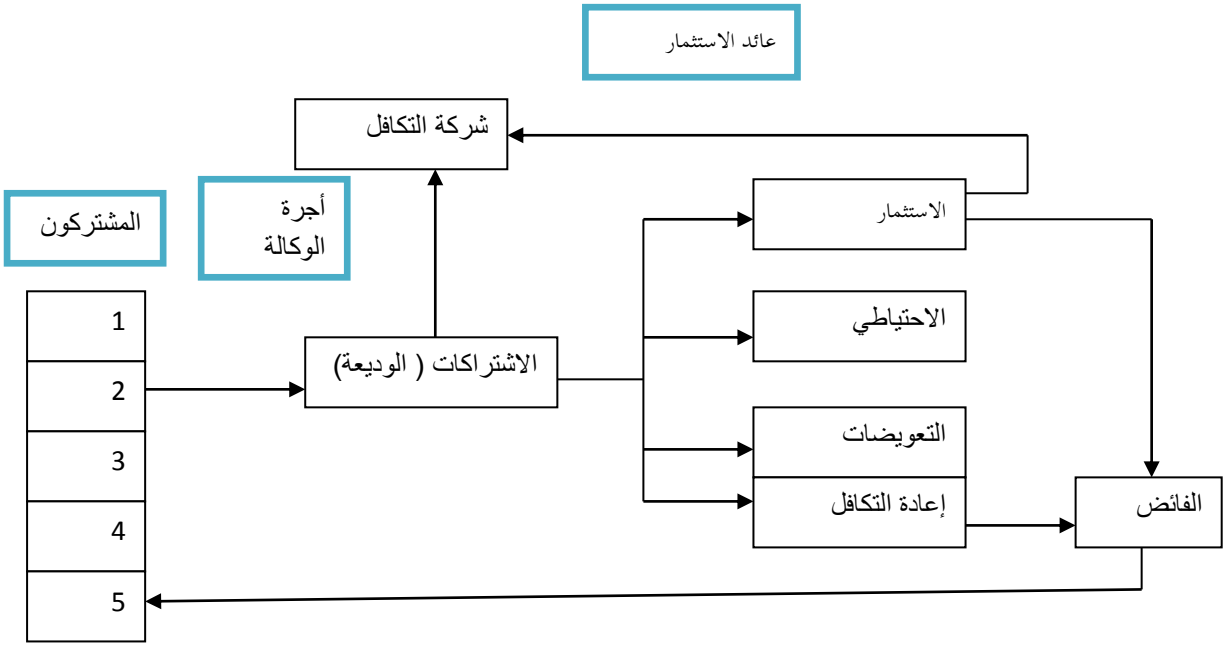


المصدر:محمد أكرم لال الدين،الملتقى الثالث للتأمين التعاوني 7-2011/12/8م

د. **التأمين التكافلي على أساس الوديعة**:يقوم عقد التأمين التكافلي على أساس الوديعة على العلاقات التعاقدية الآتية:

- يشارك المشتركون في صندوق التأمين التكافلي على أساس الالتزام بالتبرع أو النهد أو الشركة التعاونية، ويكون للصندوق شخصية اعتبارية؛
- تقوم العلاقة التعاقدية فيما يتعلق بأموال الصندوق فيما عد التعويضات واجر الوكالة على أساس الوديعة للمقيدة المضمونة، وتشبه الوديعة هنا للحساب المصرفي للمشترك بحكم الشخصية الاعتبارية للصندوق؛
- لا يطالب المشتركون بنصيب في عائد استثمارات شركات التكافل، كما أنهم لن يكونوا مسؤولين عن أية خسارة قد تتعرض لها الشركة؛
- يعود الفائض التأميني بكامله إلى المشتركين، إلا إذا ألزمت لوائح البنك المركزي الإبقاء على قسط للاحتياط، أو للمشاركة في إعادة التكافل.

الشكل رقم(3-04): التأمين التكافلي على أساس الوديعة:



المصدر:محمد أكرم لال الدين،الملتقى الثالث للتأمين التعاوني 7-2011/12/8م.

3.3. ظروف وتحديات التأمين التكافلي في ماليزيا :

1.3.3. أسباب نجاح ومعوقات تطور التأمين التكافلي في ماليزيا :

لقد ساهمت في نجاح صناعة التكافل الماليزي عوامل مهمة مكنت البلد من أن ينعم بصناعة تكافل متطورة وناجحة، جعلتها مثالا رائعا لشركات التكافل على المستوى العالمي.ومن بين تلك العوامل[1]:

أ. **دعم الحكومة لاسيما البنك المركزي الماليزي**: لقد حظيت المصرفية الإسلامية والتكافل بدعم غير محدود من الحكومة الماليزية والبنك المركزي الماليزي، وهو ما ساعدها على القيام بمبادرات مهمة لتعزيز الصناعة المحلية ومكنها من دخول السوق العالمية، وقد تجسد هذا الدعم في قيام الحكومة بوضع الخطة الأساسية للصناعة المالية المكونة من إستراتيجية وخطة لمدة 10 سنوات (من عام 2001- إلى عام 2010)، لتعزيز الصناعة المالية المتناولة لصناعة التكافل.

وقد بادرت الحكومة أيضا بخطة عملية من خلال تحييد بعض رسوم الضرائب وإعفاء البعض الأخر لفترة زمنية مرضية، للشركات التي توفر خدمات التكافل لكي تشجع نشأة المزيد من شركات التكافل أو نوافذ التكافل في

[1] محمد أكرملال الدين، مرجع سابق، ص 16-18.

البلد. كما قامت أيضا بعرض رخص التشغيل لشركات التكافل العالمية التي تريد تقديم خدماتها في ماليزيا، ولقد قامت بخطوة تحرير الصناعة المصرفية وعرض رخصتين جديدتين لشركات تكافل توفر خدمات التكافل العائلي.

ب. **التنافس الصحي**: ومما أسهم في إنجاح الصناعة أيضا التنافس الصحي بين شركات التكافل الموجودة في البلد، بحيث تقوم الشركات بشكل مستمر بتطوير منتجاتها وتتنافس في توفير الخدمات بأسعار تنافسية، الأمر الذي جعل رسوم الاشتراك في الخدمات في متناول معظم الأفراد. كما قامت أيضا بتنويع وسائل تسويق منتجاتها لتكون في متناول الأفراد، بما فيها توفير الخدمات عبر قناة البنوك واستعمال شتى أنواع الإعلانات لجذب المشتركين وتحسين الخدمات، لاسيما من ناحية الاستجابة للمطالبات وحل مشكلات المشتركين.

ت. **مهارة وكفاءة القوى العاملة**: إن صناعة التكافل في ماليزيا تحوي الكثير من الخبراء والعمال ذوي الكفاءة والمهارة العالية في صناعة التكافل، وقد تمكنت هذه الصناعة من تصدير بعض هذه الكفاءات إلى الدول الإسلامية لتطور شركات التكافل فيها. ويتوقع أن يكون لها أيضا جيل جديد من العمال المتمرسين، علما بان ماليزيا تتمتع بعدد من المؤسسات تقوم بتدريس وتدريب الطلبة على المبادئ المحتاج إليها للعمل في الصناعة المالية الإسلامية بما فيها التكافل.

وبالرغم من هذه الايجابيات، فانه يلاحظ على هذه الصناعة عدم وجود عدد كاف من العلماء المتخصصين في الشريعة الإسلامية المتعلقة بالمعاملات المالية لاسيما صناعة التكافل، مما دفع بعضهم إلى التأكيد على ضرورة عقد لقاءات تنموية شاملة لتطوير هذه الصناعة وتأهيل القائمين عليها.

2.3.3.معوقات التأمين التكافلي في ماليزيا ومكامن تطويرها:

بالرغم من إن صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا تطورت كثيرا، وتوفرت على كثير من الفرص التوسع الأخرى، إلا أنها مازالت تواجه بعض العقبات في عملياتها، من بينها:[1]

- **استمرار اشتراك المشتركين**: فوجود الكثير من الخدمات ووسائل التسويق قد جذبت البعض للاشتراك في التكافل، غير انه وعند أول ضائقة مالية فانه يعتزل مثل هذا النوع من المعاملات وبسهولة، وتجاوزا لهذا الإشكال يجب القيام بعمليات التوعية بحقيقة التأمين التكافلي وأهميته؛

[1] ياسمينة إبراهيم سالم، دور الكفاءة التشغيلية في تعزيز تنافسية شركات التامين التكافلي، مذكرة دكتوراه، جامعة فرحات عباس سطيف1، 2016/2015، ص 240-241.

- **صناعة التكافل بين البعد التعاوني والبعد التجاري:** هناك عدم ارتياح من قبل البعض لمبدأ صناعة التأمين التكافلي الحالي، بسبب رفع قيم الاشتراكات أو التركيز على الخدمات التي تتعلق بالاستثمارات قبل توفير الحماية الكافية أو تحسين الخدمات القائمة، وقد يكون نتيجة لنقص الثقة بعنصر التعاون، وكحل لهذا دعا العلماء إلى تحسين الخدمات وفرض أسعار تنافسية ومناسبة؛
- **السرعة والكفاءة في توفير الخدمات:** مع أن الخدمات أصبحت أكثر جودة، إلا أن من التحديات الحالية هي توفير خدمة التكافل في أسرع وقت ممكن، حيث يستفيد المشترك من الخدمة في فترة وجيزة بعد وقوع الخطر، ومع ذلك لابد من تحسين موعد الاستجابة للمطالبات ودفع التعويضات، بالإضافة إلى ذلك لابد من التأكد من أن شروط العقد عادلة وواضحة؛
- **تطوير المنتجات وتوسيع:** هناك مجالات من التأمين لم تدخلها شركات التأمين التكافلي في ماليزيا، مثل: التأمين ضد أخطار الكوارث الطبيعية، ولا تتوافر فيها الخدمات لأسباب كثيرة منها: الخوف من عدم قدرة الصندوق على تحملها، ولذلك لابد من أعداد دراسات بناء على إحصاءات سابقة وقياسها أو موازنتها مع بطاقة الصندوق، لتوسيع إطار التكافل والمستفيدين منه، فمن التحديات تغطية أوسع للإحتياجات التأمينية من حيث النوع والحجم.

خلاصة الفصل :

من خلال استعراضنا للبيانات المتعلقة بالتجربة الماليزية في تطبيقها للاقتصاد الإسلامي نجد أن ماليزيا أدركت أن عليها أن تعتصم بالإسلام الذي به نجت من الاستعمار ، وقد وقفت إلى حد بعيد في تطبيق الاقتصاد الإسلامي، الذي لم يكن عائقا أمام تقدمها وازدهارها كما يدعي البعض، وهذا ما أكده رئيس الوزراء السابق مهاتير.

كما تعد ماليزيا من دول النمو السريع في مجال التأمين التكافلي، حيث أن مؤشرات أداء الصناعة إيجابية مقارنة بمثيلاتها ، مدفوعة بتشريعات محكمة، وآليات متطورة.

ـ الفصل الثالث: التأمين التكافلي في الجزائر: تشخيص الواقع وتحليل الأداء ـ

تمهيد :

شهد سوق التأمين الجزائري اتجاهات حديثة ومتزايدة للقطاع التأمين في ظل الانفتاح الاقتصادي والتطورات التي تولدت عنها زيادة في المؤسسات سواء عامة أو خاصة.

حيث تعتبر شركة سلامة للتأمينات الجزائر شركة تأمين مطبقة لمبادئ الشريعة الإسلامية لديها هيئة رقابية شرعية، وبالتالي فهي تحاول مراعاة المعايير الإسلامية والتقيد بالأنظمة التي حددها المشرع الجزائري.

ومن خلال هذا الفصل سنقوم بالتطرق إلى :

1. **واقع التأمين في الجزائر.**
2. **تجربة التأمين التكافلي في الجزائر.**

1.واقع التأمين في الجزائر:

1.1.تطور قطاع التأمين في الجزائر:

إذا أخذنا عقود التأمين في الجزائر بالمنظار التاريخي، فإنه يمكن التمييز بين فترة الاحتلال وفترة الاستقلال، لأن كل فترة لها نصوصها ومميزاتها الظرفية والاقتصادية والسياسية.

أ. **فترة الاحتلال** [1]:تميزت هذه الفترة باحتكار الشركات الفرنسية لقطاع التأمين في الجزائر، وتأكد ذلك سنة 1861 بإنشاء تعاونية تأمين الحريق في الجزائر والمستعمرات الفرنسية، لتلبية طلب المعمرين المزارعين، كما تم تأسيس الصندوق المركزي لإعادة التأمين التبادلي في المجال الفلاحي سنة 1907م، ويضم كل من تونس والمغرب والجزائر. من خلال هاتين المؤسستين نرى أن التأمين المطبق في الجزائر كان محدود المجال.

ألا أن نظام التأمين الجزائري في هذه المرحلة ارتبط بتطور نظام التأمين الفرنسي، حيث طبقت فرنسا عدة نصوص تتعلق بالتأمين وأهمها تلك النابعة من قانون التأمين الصادر في 13 جويلية 1930م، المجال الأساسي لهذا القانون هو تنظيم عقد التأمين البري، وهذا ما أكدته مادته الأولى التي تنص على أن هذا القانون لا يتعلق إلا بالتأمينات البرية، وتكمن أهمية القانون الفرنسي الذي طبق في الجزائر سنة 1933 في تنظيمه المحكم لعقود التأمين.

ب. **فترة الاستقلال** [2]:كان نشاط التأمين إثر خروج المستعمر الفرنسي مسيرا من طرف مؤسسات أجنبية، ونتيجة للسياسة الاستعمارية الراسخة في عمل هذه المؤسسات اغتنمت الفرصة التي تجنى منها أرباحا طائلة من خلال إعادة التأمين بفروعها بفرنسا من أجل تهريب الأموال، وهو ما أدى بالسلطات الجزائرية للتدخل في سن قانونين أساسيين في 8 جوان 1963 ينصان على :

- إنشاء عملية إعادة التأمين قانونية وإجبارية لجميع عمليات التأمين المحقق بالجزائر، وهذا من خلال تأسيس الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمينCAAR كمؤسسة وطنية.
- يوجد القانون الثاني من هذا التدخل على مؤسسات التأمين، تقديم ضمانات مسبقة، وطلبا الاعتماد لدى وزارة المالية لتمكينها من مزاولة نشاطها بالجزائر.

ويمكن تلخيص أهم الأهداف التي كان يرمي إليها هذا القانون في :

- مراقبة استعمال الأموال المجمعة من الأقساط المحصلة.

[1] بالي مصعب، صديقي مسعود، تطور قطاع التأمين في الجزائر،2016،ص344.

[2] مسعود بوعلام طغياني، مراقبة التسيير في المؤسسات الجزائرية للتأمين، ط1، الجزائر، 2001، ص86.

- تجنبتحويل الأموال العمومية إلى الخارج عن طريق عمليات إعادة التأمين.

ونظرا لكون الأحكام السابقة الذكر لا تتفق ومصالح مؤسسات التأمين الأجنبية، فضلت هذه الأخيرة توقيف نشاطها والانسحاب من الساحة الاقتصادية ولم يبقى سوى 17 مؤسسة كانت في مقدمتها :

- الشركة الوطنية للتأمين؛
- الصندوق المركزي لإعادة التأمين للتعاونية الزراعية CRMA؛
- التعاونية الجزائرية لتأمين عمال التربية والثقافةMATEC.

ومن الجدير بالذكر أن قوانين 63 مثلت بداية النشاط الفعلي والنزيه للتأمين الجزائري، وذلك من تحويل التأمين من وسيلة لتحقيق الأهداف الشخصية إلى خدمة مصالح العام.

كما فرض هذا القانون على الشركات الممارسات لنشاطها على التراب الوطني بالتنازل إلىCAARعن 10%من العلاوات والاشتراكات وهذا ما جعل بعض هذه الشركات تتوقف نهائيا عن النشاط وفي 15 أكتوبر 1963 تولت وزارة المالية عملية الرقابة على شركة التأمين.

وكذا مهمة النظر في منح الاعتماد بالنسبة لكل الشركات سواء المنشاة حديثا أو قديما إضافة إلى فرض غرامة مالية ب 25 بالمائة من متوسط الفائدة المحصل عليها خلال 5 سنوات الماضية والمتراوحة بين 100000 فرنك كحد أقصى على أن يتم الدفع بالعملة الوطنية.

ت. تأميم التأمين في الجزائر[1] :نظرا للأهمية الاقتصادية التي يكتسبها قطاع التأمين ومدى فعاليته في دفع وتيرة التنمية رأت السلطات المركزية للبلاد أنه لابد من تأميم هذا القطاع من أجل تنظيم نشاطه واستغلاله، وقد تمثل هذا التدخل للدولة في إصدار قوانين مكملة لقانون 63 ينص على ما يلي :

- الأمر رقم 127-66 ينص على احتكار الدولة لكافة عمليات التأمين بتاريخ 27 أبريل 1966 وإنشاء شركة التأمين بشراكة مصرية 37 % وجزائرية 63 %، ثم جاء قانون 54/73 بتاريخ 01/أكتوبر/1973 والقاضي بتخصيص شركات التأمين إلى الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR؛
- الأمر رقم 129-66 ينص على تأميم الشركة الجزائرية للتأمين SAA؛
- إنشاء الصندوق المركزي لإعادة التأمين وتخصيصه في عمليات إعادة التأمين التي كانت من اختصاص الشركة الجزائرية للتأمين SAA وكاناختصاصه تأمين الأخطار الصناعية؛

[1] مصعب بالي، مسعود صديقي، مساهمة قطاع التأمين في نمو الاقتصاد الوطني، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، عدد2016/2 ص27.

- إحداث هيئة خاصة بالتأمينات وهي المجلس الوطني للتأمينات ذو طابع الاستشاري وقد ورد ذلك في المادة 174 الفقرة 01؛
- تحديد الشكل القانوني لشركات التأمين في نص المادة 215؛
- إمكانية تشكيل التجمعات المهنية ملائمة وذلك طبقا للمادة 254.

2.1.منتوجات سوق التأمين في الجزائر[1] :

أ. **تأمينات السيارات** :طبقا لمبدأ التزام التأمين على السيارات من خلال القانون الفرنسي المؤرخ في 27 فيفري 1958 والذي تم تمديده لاحقا بالأمر الصادر في 1962.

وفي 30 جانفي 1974 صدر أول نص قانوني متعلق بإلزامية تأمين السيارات، كما انه توجد مجموعة من الأخطار التي يؤمن عليها أو المضمونة :

- المسؤولية المدنية للمؤمن له، يستوجب على كل مالك سيارة أن يكتب تأمين المسؤولية المدنية عن الأضرار المعنوية والمادية التي يمكن أن يسببها للغير ويضمن هذا التأمين في حالة تحركها او توقفها؛
- التأمين على هيكل السيارة وضمان خسارة الاصطدام؛
- ضمان السرقة والحرق وضمان انكسار الزجاج؛
- ضمان التعاقد لصالح الراكبين في السيارة.

ب. **تأمين نقل البضائع**:تتعرض البضائع مهما كانت طبيعتها وكيفية تغليفها ونوع الوسيلة المستعملة لنقلها إلى أخطار عديدة:

- **تأمين البضائع المنقولة بحرا**: هو الأكثر استعمالا فأثناء القيام برحلة بحرية تضمن الأخطار من خلال اكتتاب وثيقة التأمين البحري على البضائع.
- **تأمين البضائع المنقولة جوا**: تخضع وثيقة تأمين البضائع المنقولة جوا لنفس شروط ومبادئ وثيقة التأمين البحري أما عن التأمين المراكب الجوية فهو يضمن الأضرار المادية التي قد تلحق بالمركبة الجوية حسب الاتفاق في العقد.

ت. **تأمين متعدد الأخطار**:من أجل ضم عدة أخطار في عقد تأمين وحيد، لجأ المؤمن إلى استعمال عقود تأمين تسمى بالأخطار المتعددة، وهي تضمن الأخطار الرئيسية التي يتعرض لها المؤمن له : الحريق، انفجار، أضرار المياه، انكسار الزجاج، السرقة...الخ ومنها :

- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للتاجر والحرفي؛

[1] اقاسمنوال،دورنشاطالتأمينفيالتنميةالاقتصادية،دراسةحالةالجزائر،رسالةماجستير 2001، ص ص80-81.

- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للسكن؛
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للعمارات؛
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للصناعة.

ث. تأمينات الأشخاص:تضمن تأمينات الأشخاص حسب القانون الجزائري الأخطار التالية:

- الأخطار المرتبطة بمدة الحياة البشرية؛
- الوفاة بعد وقوع الحادث؛
- العجز الدائم، الجزئي أو الكلي؛
- العجز المؤقت عن العمل؛
- تعويض المصارف الطبية الصيدلانية والجراحية.

ج. تأمين الصادرات:يضمن تأمين الصادرات مجموعة من الأخطار:

- الخطر التجاري وينتج عن إعسار المدين أو عدم الدفع؛
- الخطر السياسي وينتج عن قرار تأخذه الدولة يعرقل إتمام الصفقة أحداث السياسة كوارث طبيعية.

3.1.تطور نشاط التأمين في الجزائر:

بعد إصدار قانون 6/4 المعدل للأمر 07/ 95/ الذي ينص على تحرير قطاع التأمين والانفتاح الاقتصادي، تطور رقم أعمال قطاع التأميني وهذا ما سنتناوله بالإضافةإلى نسبة أقساط التأمين من الناتج الداخلي الخام PIB.

الجدول رقم(3–01): تطور رقم أعمال ومعدل نمو سوق التأمين الجزائري خلال فترة 2005–2016(الوحدة: مليار دج)

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010
رقم الأعمال	41	46	53	68	77	81
معدل النمو%	15.7	12.04	15.82	26.26	14.21	4.38
السنوات	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
رقم الأعمال	87	100	115	128	130	134
معدل النمو%	7.7	14.5	14.8	9	6	2

المصدر :لزعر صليحة، التأمين ودوره في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدم لاستكمال متطلبات ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تأمينات وبنوك، الجزائر2016-2017.

إن الجزائر تحتل المركز السادس (06)على الصعيد الإفريقي من حيث رقم الأعمال التأمين بعد كل من جنوب إفريقيا والمغرب ومصر مضيفا أنإفريقيا سجلت رقم أعمال في حدود 70 مليار دولار خاص بالتأمينات كافة نسبة الجزائر 2%أما على الصعيد العالمي حيث سجلت رقم الأعمال 4778 مليار دولار وقد بلغت نسبة الجزائر 0.03 لتحتل المركز 64 عالميا.[1]

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن رقم الأعمال في مجال التأمين في تطور مستمر خاصة بعد إصدار قانون 6/4 المعدل للأمر 95/07/ الذي ادخل مجموعة من إصلاحات تهدف إلى تحرير قطاع التأمين بشكل حر، لكن في الآونة الأخيرة تشهد نموا متباطئا وذلك راجع لظروف الاقتصادية التي تعيشها الجزائر في ظل تراجع أسعار البترول وتراجع واردات بالإضافة إلى قانون مالية 2016 التي رفعت نسبة الضرائب والرسوم.

الجدول رقم(3-02):نسبة أقساط التأمين من ناتج المحلي الخام بين 2005-2016(الوحدة: مليار دج):

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الناتج الداخلي الإجمالي	7499	8460	9306	11045	10034	12049
النسبة	%0.56	%0.55	0.58%	0.62%	0.77%	0.67%
السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الناتج الداخلي الإجمالي	14519	15843	16644	17205	17230	16692
النسبة	%0.6	%0.63	0.69%	0.73%	0.74%	0.70%

المصدر :لزعر صليحة، التأمين ودوره في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدم لاستكمال متطلبات ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تأمينات وبنوك، الجزائر2016-2017.

نلاحظ من الجدول أعلاه أنأقساط التأمين تمثل نسبة ضئيلة من ناتج الداخلي الخام لكنها في تطور محسوس وهذا راجع إلىتقلص حجم الواردات على غرار السيارات التي تمثل حصة كبيرة من السوق التأمين.

[1] متاح على الموقع الالكتروني:/http://www.massa.com/dz

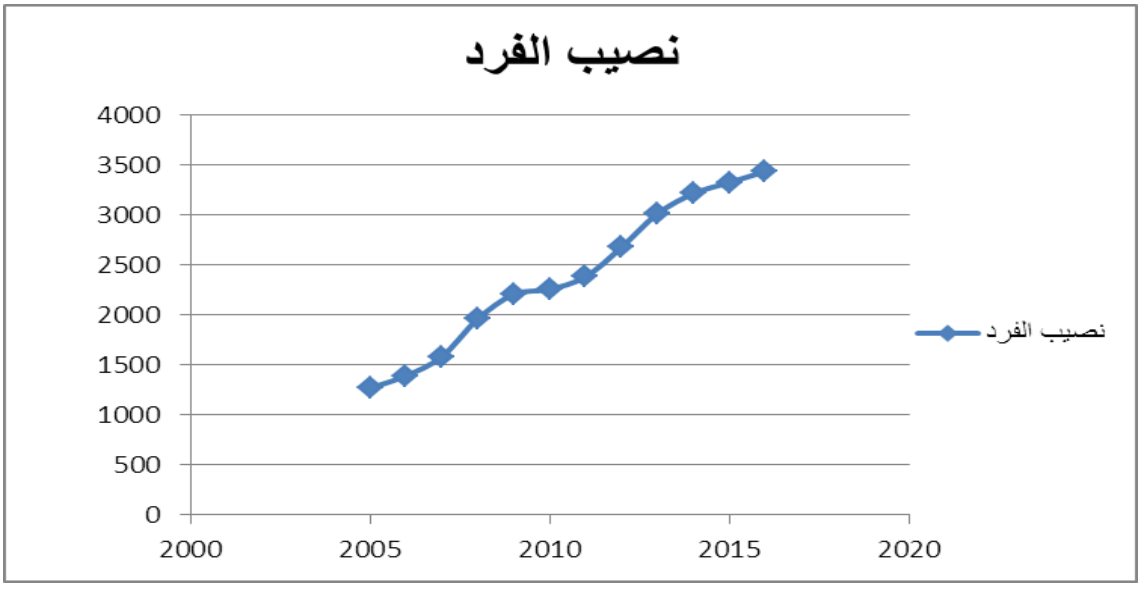
الجدول رقم(3-03): نصيب الفرد من أقساط التأمين في الجزائر خلال فترة 2005-2016(الوحدة: مليار دج).

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010
نصيب الفرد	1266	1389	1580	1957	2203	2253
السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016
نصيب الفرد	2378	2672	3006	3208	3319	3429

المصدر :لزعر صليحة، التأمين ودوره في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدم لاستكمال متطلبات ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تأمينات وبنوك، الجزائر2016-2017.

من الجدول نلاحظ أن هناك تحسن طفيف في نصيب الفرد من أقساط التأمين المدفوعة وهذا راجع تطور الوعي التأميني واستيعاب المواطن الجزائر أهمية التأمين ففي السابق كان يراه مجرد نفقة وربا.

الشكل رقم(3-01):نصيب الفرد من أقساط التامين في الجزائر 2005-2016.



المصدر: لزعر صليحة، التأمين ودوره في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدم لاستكمال متطلبات ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تأمينات وبنوك، الجزائر2016-2017.

نرى تزايد في نصيب الفرد من أقساط التامين حيث كلما زاد إنتاج التأمين الإجمالي زاد نصيب الفرد والعكس صحيح.

الجدول رقم(3-04): تطور رقم الأعمال التأمين في الجزائر 2005-2016

الفروع/ السنوات	تأمين السيارات	تأمين حرائق والأخطار متنوعة	تأمين النقل	التأمين الفلاحي	التأمين على الأشخاص	التأمين على القرض	المجموع
2005	18873	14829	4366	738	2602	240	41504
2006	21082	16990	4595	569	3045	3232	46504
2007	24540	19403	5122	520	3647	723	53861
2008	29566	26641	5761	717	5430	895	68009
2009	35337	28533	6185	1044	5760	820	77678
2010	39645	26507	6093	1237	7180	422	81082
2011	43552	28909	5780	1626	7044	489	87329
2012	52466	32055	5333	2247	7499	582	100182
2013	60922	36470	5436	2786	8619	573	115107
2014	63879	41834	6497	3269	8976	1017	125472
2015	66021	41329	5522	3641	9184	1189	126886
2016	63398	42508	6981	3267	9897	1462	127513

المصدر : لزعر صليحة، التأمين ودوره في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدم لاستكمال متطلبات ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تأمينات وبنوك، الجزائر2016-2017.

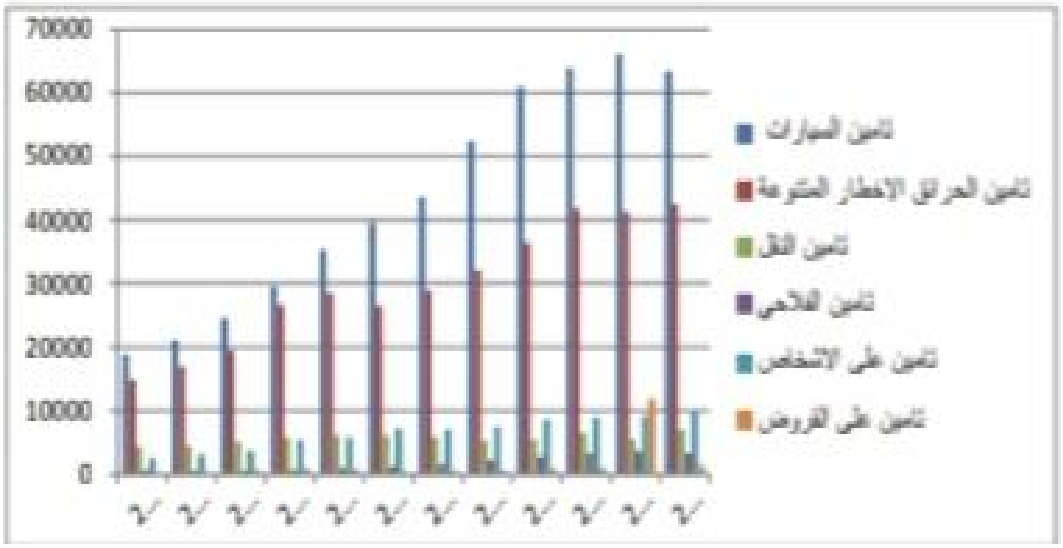
من خلال الجدول نلاحظ أن فرع السيارات يحتل الصدارة رغم تراجعه في السنتينالأخيرتين بسبب تراجع الواردات السيارات التي أصبحت تخضع لنظام الرخص.

كما يشهد فرع التأمين الحرائق والأخطار المتنوعة تزايدا ونموا في رقم أعمالها بفضل التوقع على عدة عقود هامة لاسيما في إطار المشاريع والاستثمارات التي بادرت بها السلطات العمومية.

أما في مجال النقل نرى انه بلغ مبلغ 6497 عام 2014 لكنه انخفض في سنة 2015 وهذا راجع الى انخفاض ضمان النقل البحري والجوي لكنه عرف زيادة في سنة 2016 مقارنة سنة 2015 التي شهدت انخفاض في سنة 2014.

أما التأمين الفلاحي شهد زيادة في سنة 2015 لكنه في 2016 تراجعت لتصل 3265 مليون دينار، فيما يخص التأمين على الأشخاص شهد نموا ملحوظا مقارنة بسنوات أخرى، بينما شهدت التأمين على القروض تطورا محسوسا أن لم حسننا وذلك بفضل قروض الصادرات وقروض عقارية.

الشكل رقم (3-02): تطور رقمالأعمال حسب الفروع في الجزائر خلال الفترة 2005-2016:



المصدر : لزعر صليحة، التأمين ودوره في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدم لاستكمال متطلبات ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تأمينات وبنوك، الجزائر2016-2017.

من خلال الشكل نلاحظ أن سوق التأمين في الجزائر عرف احتكار من طرف فروع التأمين على السيارات ، ويبرر ذلك بزيادة حصص التأمين على السيارات والمركبات، باعتباره تأمين إجباري، ثم تليها تأمين على الحرائق والأخطار المتنوعة، أما باقي التأمينات فهي تشهد نموا محسوسا.

الجدول رقم(3-05):توزيع إنتاج قطاع التأمين حسب الشركات في الجزائر(2011_2017):

	السنة	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الشـــــــركات العمومية	**مبلغ**	58.07	64.11	72.05	77.96	79.07	78.719	79.549
	نسبة	%67	64%	63%	62%	62%	62%	60%
الشركات الخاصة	**مبلغ**	21.67	25	28.17	30.32	30.09	31.4	33.01
	نسبة	25%	25%	25%	24%	23%	23%	24%
الشـــــــركات التعاضدية	**مبلغ**	6.93	8.82	10.60	12.29	13.47	5.816	7.61
	نسبة	8%	9%	10%	9.8%	10.6%	4%	5%
الشـــــــركات المختلطة	**مبلغ**	_	1.70	3.18	4.93	5.27	13.625	13.516
	نسبة	_	1%	3%	4%	4%	10.4%	10.4%
المجموع	**مبلغ**	86.68	99.63	114	125.51	127.90	129.56	133.68
	نسبة	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

المصدر : مداسي أمجاد، مساهمة شركات التأمين الخاصة في قطاع التأمين بالجزائر، مذكرة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، اقتصاد التأمينات، 2019/2018.

يتضح من خلال معطيات الجدول أن نشاط قطاع التأمين في تحسن مستمر وذلك من خلال حجم الأقساط المحققة سنة بعد أخرى، حيث ارتفع إنتاج قطاع التأمين من 86.68 مليار دينار سنة 2011 إلى 133.68 مليار دينار سنة 2017 أي بنسبة نمو تفوق 54%.

نلاحظ كذلك من خلال الجدول السابق أن شركات التأمين العمومية تستحوذ على حصة تفوق 60% من حجم إنتاج قطاع التأمين إلا أن حصة الشركات العمومية في تراجع مستمر حيث تناقصت من 67% سنة 2011 إلى60%سنة 2017 في المقابل تزايدت حصة الشركات المختلطة خلال نفس الفترة من 1% سنة 2012 إلى 10.4 سنة 2017 في حين حصة الشركات الخاصة بقيت ثابتة تقريبا خلال فترة الدراسة في حدود 25%، أما حصة الشركات التعاضدية فقد عرفت تراجع خلال السنتين الأخيرتين.

2. دراسة حالة شركة سلامة للتأمينات الجزائر :

1.2. التأمين التكافلي في الجزائر :

1.1.2.بطاقة فنية عن شركة سلامة للتأمينات بالجزائر :

أ. **التعريف بشركة سلامة للتأمينات**[1] :في الأصل شركة سلامة هي إحدى الشركات الرائدة في مجال التأمين التكافلي تأسست في الإمارات العربية المتحدة سنة 1979، وتم اعتمادها كشركة مساهمة عامة من طرف شركة " إياك" في السعودية سنة 2006، وهي مدرجة في سوق دبي المالي. وتضم هذه الشركة ستة شركات تكافل تقدم خبرات التأمين التكافلي المتوافق مع الشريعة الإسلامية، ولها فروع في كل من الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، جمهورية مصر العربية، السنغال، الأردن، تونس، إضافة إلى الجزائر.

وقد أنشأت شركة سلامة في الجزائر في 02 جويلية 2006، من قبل وزارة المالية حيث امتصت كل من مؤسستي "البركة والأمان" للتأمين وإعادة التأمين المنشأة سنة 2000، حيث توفر الشركة خدمات متعددة في السوق الجزائرية، تتوفر على 150 نقطة بيع على مستوى كافة التراب الوطني، و4 مديريات جهوية، وتنفرد بخدمات التأمين التكافلي باعتبارها الوحيدة بين كل مؤسسات التأمين في الجزائر التي تتعامل بالتأمين الإسلامي، وتتميز شركة سلامة بمميزات تنافسية متعددة نلخصها فيما يلي:

- تعتبر شركة سلامة شركة التأمين التكافلي الوحيدة العاملة في السوق الجزائري؛
- تعد شركة سلامة للتأمين شركة التأمين الوحيدة التي لديها هيئة رقابة شرعية؛
- تملك شركة سلامة محفظة متوازنة ومتنوعة بين 76% لتأمين الخواص و 24% لتأمينات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تحقق شركة سلامة للتأمين التعويض السريع للمؤمن لهم على السيارات في مراكز الخدمات والدفع؛
- لشركة سلامة للتأمين القدرة على التجديد من خلال خلق منتجات جديدة حسب تطلعات الزبائن منها:المساعدة الخاصة بالسيارات، تأمين الحماية القضائية؛
- قامت شركة سلامة للتأمين في إطار تعاونها مع المؤسسات الأخرى بعقد اتفاقيات مع كل من بنك البركة، الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية.

ب. **هيكل شركة سلامة للتأمينات :**

[1] وليد مسعود،تجربة سلامة للتأمينات في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائرية، بحوث وأوراق عمل للندوة الدولية لشركات التأمين التقليدية ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، 25-26 أفريل، جامعة فرحات عباس، سطيف،ص4.

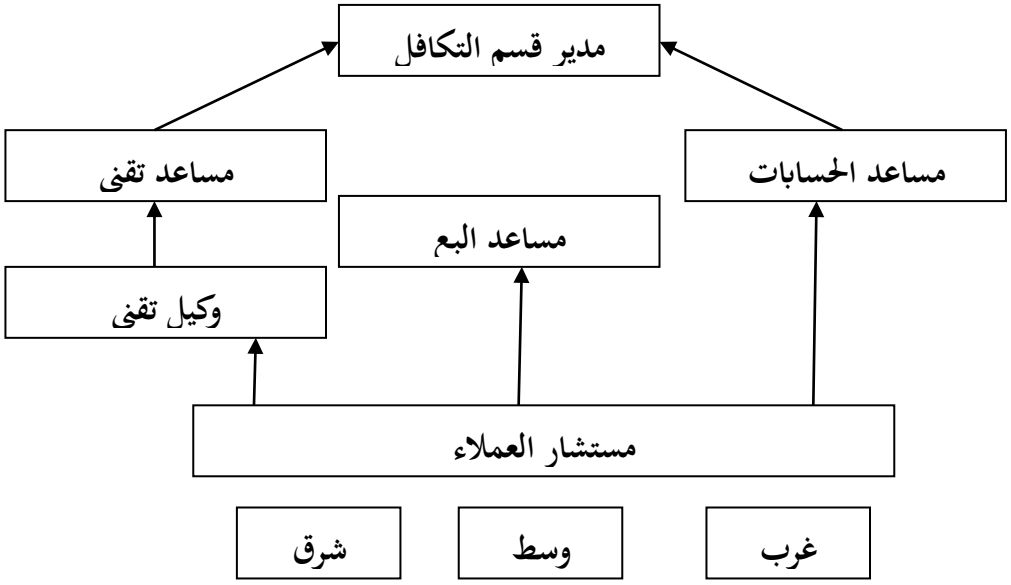
اعتمدت شركة سلامة للتأمينات الجزائر هيكل لا مركزي مع التوسع في السوق من خلال التراب الوطني وهكذا فإن سلامة هي المديرية العامة (المقر وتضم ثلاث فروع إقليمية الوسطى والشرقية والغربية) والتي تضم المدير ومساعديه، هذه الأخيرة تسيطر على الوكالات التي تقع ضمن منطقة عملياتها الإقليمية والموزعة كالتالي:

الجدول رقم(3-06): شبكة توزيع شركة سلامة الجزائر

-	وكالة مباشرة	وكالات الدخل النسبي	وكالات عامة	المجموع	الملاحق	المجموع
الوسط	6	11	34	51	9	60
الغرب	4	4	18	26	15	41
الشرق	1	5	12	18	4	22
المجموع	11	20	64	95	28	123

المصدر: شرقي أبو بكر الصديق، كاكة علاء الدين، الفائض التأميني وأثره على نمو صناعة التأمين التكافلي، مذكرة مقدمةضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية،جامعة المسيلة.

الشكل رقم(3-03):هيكل شركة سلامة للجزائر.



المصدر: شرقي أبو بكرالصديق،كاكة علاء الدين، الفائض التأميني وأثره على نمو صناعة التأمين التكافلي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية،جامعة المسيلة.

2.1.2.منتجات شركة سلامة للتأمين الجزائر[1]:

تتنوع منتجات النشاط التأميني في الشركة سلامة، وتتمثل فيما يلي:

- **المنتجات العامة للشركة** : تلخيص أهم منتجات الشركة فيما يلي:

- التأمين على السيارات أثناء الحادث الناجم عن تصادم وانقلاب انفجار، سطو،...الخ؛
- التأمين على الحرائق والمخاطر المصاحبة؛
- التأمين الشامل على الممتلكات، نتيجة الحرائق، أو حوادث الطائرات، أوأعمال الشغب...الخ؛
- تأمين فلاحي؛
- تأمين مسؤولية المنتجات، ومسؤولية أصحاب العمل اتجاه العميل عن ضرر الإهمال.

- **منتجات التكافلي في شركة سلامة الجزائر**: تفرغت شركة سلامة في عرض منتجاتها التكافلية التي تمنح للأفراد للاستفادة بتراكم رأس المال أو المعاش التقاعدي في حالة وقوع أحداث أمنية، قد تؤدي لهبوط مفاجئ في دخولهم، وتطلق شركة سلامة الجزائر منتجات التأمين على أساس مبادئ الشريعة الإسلامية والمعروفة باسم التكافل، وتتمثل في[2]:

- تأمين تكافلي والرعاية الطبية؛
- التأمين التكافلي والائتمان؛
- فوائد منتجات التكافل، وهي منتجات مرنة تمكن الناس من القدرة على تشكيل معاش تقاعدي؛
- ويمكن مرونة منتجات الشركة في حقيقة أنها مصممة في ثلاثة خيارات : الحد الأدنى، المتوسط، الأفضل لكل خيار يقدم ضمانات إضافية أو اعتماد على احتياجات العملاء.

3.1.2.نشاط شركة سلامة للتأمينات بالجزائر :

إن شركة سلامة للتأمينات كغيرها من شركات التأمين الجزائر منذ نشأتها إلى اليوم تحاول الرفع من مستواها وزيادة حجمها، وهذا من خلال[3]:

---

[1] أمينة أحمدي بوزينة، شركات التأمين التكافلي تجربة سلامة لتأمينات الجزائر، بحث مقدم للملتقى الدولي السابع حول صناعة التأمين، الواقع العملي وآفاق التطوير –تجارب الدول– جامعة الشلف، الجزائر،4/3 ديسمبر 2012،ص11.

[2] وليد سعود، تجربة سلامة للتأمينات في التسويق التأميني التكافلي في السوق الجزائري، مداخلة مقدمة في ندوة حول مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس والنظرية والتجربة التطبيقية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 25-26 أفريل 2011 ص11.

[3] حوثية عمر وحوثية عبد الرحمان، واقع خدمات التأمين الإسلامي بالجزائر مع الإشارة الى شركة سلامة للتأمينات الجزائر، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبلية، الركز الجامعي بغرداية، الجزائر،23و24 فيفري 2011،ص25

- **تطور رأس مال الشركة** :حيث حققت شركة سلامة للتأمين الجزائر نموا قياسيا فيرقم أعمالها وربحيتها خلال سنة 2016، حيث تجاوزت المعدل الوطني لنمو قطاع التأمينات في الجزائر والبالغ 20% مقابل 34% لشركة سلامة، بقى رأسمالها ثابت إلى غاية 2016، مما ساعد في نمو الشركة شبكة العملاء التي تتكون من أزيد من 500 ألف زبون من أفراد وشركات ومؤسسات صغيرة ومتوسطة ومجموعات صناعية وبلغ حجم تعويض الزبائن سنة 2016م ما يقارب 53% من رقم الأعمال الإجمالي وهي فاتورة كبيرة الحفظ على السمعة الجديدة التي تتمتع بها الشركة في السوق الجزائرية رغم حداثة تأسيسها، وهي تعتزم طرح منتجات جديدة.
- **نمو مبيعات شركة سلامة للتأمينات الجزائر**: حققت الشركة نموا معتبرا في جميع المجالات وهو ما يعزي ارتفاع رأسمالها، وبذلك حققت الشركة رقم أعمال تجاوز 2.063 مليار د.ج سنة 2016م، كما بلغت الاستثمارات التي حققتها الشركة على مستوى البنوك الإسلاميةأو في المجال العقاري 1.27 مليار د.ج، فيما بلغ حجم تعويض الزبائن ما قيمته 53% من رقم الأعمال، وهي نسبة قد تعكس السمعة التي تتمتع بها الشركة في السوق الجزائرية رغم حداثة نشأتها، وفيما يخص التكافل العائلي فهو يمثل بنسبة 10.3% مقابل 83.7% للتكافل الكلاسيكي من مجموع التأمينات في الشركة.

2.2.استثمار شركة سلامة :

1.2.2.تطبيقات التأمين التكافلي في الشركة:

أ. **دراسة طبيعة عقد التامين المطبق في الشركة:** عقد التأمين التكافلي يعتبر الوحيد من بين العروض التأمينية الذي يقوم على مبادئ الشريعة الإسلامية، فهو عقد قائم على فكرة التضامن بين المشتركين في صيغة تعهد، بالوقوف إلى جانب من يصيبه الضرر من جراء الحوادث وغيرها، كما أن كل عمليات التأمين التكافلي تخضع لهيئة رقابة شرعية مهمتها البث في مدى جواز أو عدم جواز ما تقوم به الشركة من أعمال وما تقدمه من خدمات تأمينية.

ب. **إستراتيجية النمو في الشركة:**تستخدم شركة سلامة للتأمينات الجزائر إستراتيجيتين من أجل النمو هي إستراتيجية النمو وإستراتيجيةالتجارية [1]:

- **إستراتيجية التطور** :تستخدم هذه السياسة من أجل :

- التموقع المستدام في سوق تأمينات الخواص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

[1] شرقيأبوبكرالصديق، كاكةعلاءالدين،الفائضالتأمينيو أثرهعلىنموصناعةالتأمينالتكافلي،مذكرةمقدمةضمنمتطلباتنيلشهادةالماسترفيالعلومالاقتصادية،جامعةالمسيلة، 2018-2019، ص54.

- وضع شبكة كثيفة، متنوعة وفعالة؛
- تفعيل وتحسين الخدمات المقدمة للزبائن؛
- تحقيق مردودية ذات نمو متواصل.

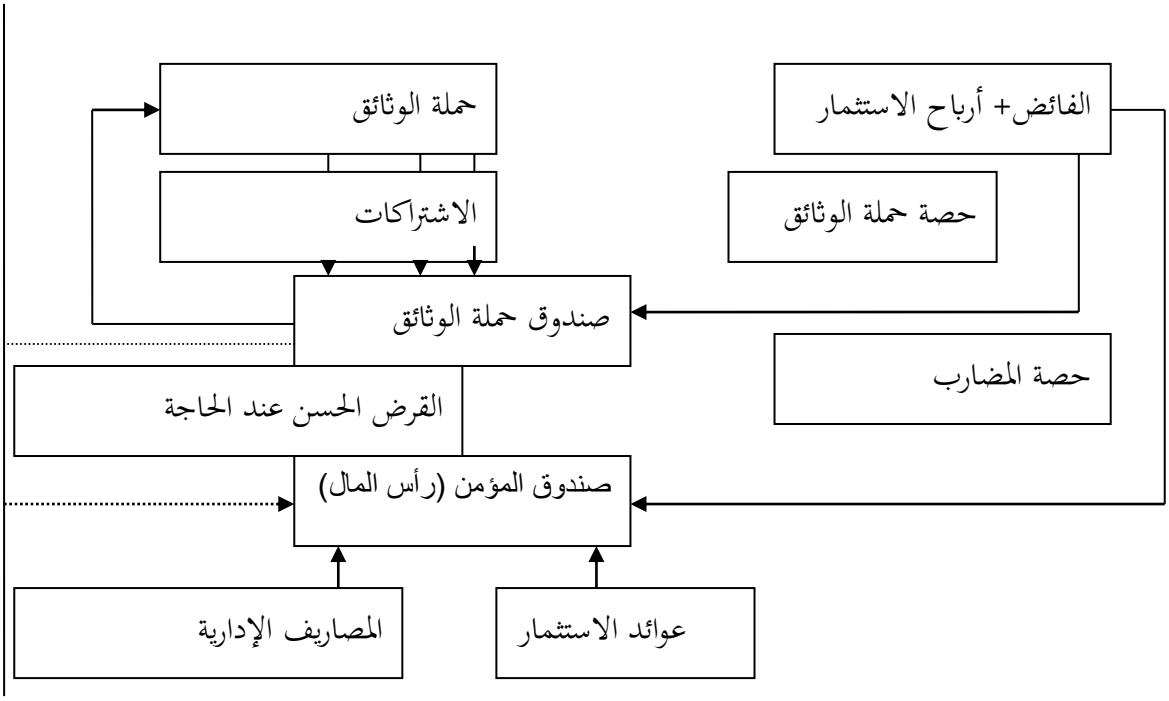
- **الإستراتيجية التجارية** : تستخدم هذه السياسة من أجل تموقع في السوق وزيادة تنافسية الشركة عن طريق :

- نظرة موجهة نحو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- شبكة مكونة من 150 نقطة بيع موزعة على كافة التراب الوطني؛
- تطوير تشكيلة من المنتوجات الجديدة التي تستجيب لتطلعات الأفراد والمؤسسات.

ت. إدارة التأمين التكافلي في الشركة:تستخدم شركة سلامة للتأمينات الجزائر ثلاث نماذج شرعية في تنفيذ أعمالها المالية وإدارة صناديق التكافل على وجه التحديد وهي نموذج المضاربة، نموذج الوكالة ونموذج مختلط، وهذا الأخيرالأكثر ممارسة في الشركة[1]:

- **نموذج المضاربة** : المضاربة هي اتفاقية استثمار أموال بين اثنين أحدهما يقدم رأس المال والآخر 50 أو يقدم الجهد، وفي هذا النموذج يكون حملة الوثائق هم الذين يقدمون رأس المال والمؤمن هو المضارب، كما يوضحه الشكل الآتي:

الشكل رقم(3-04): نموذج المضاربة

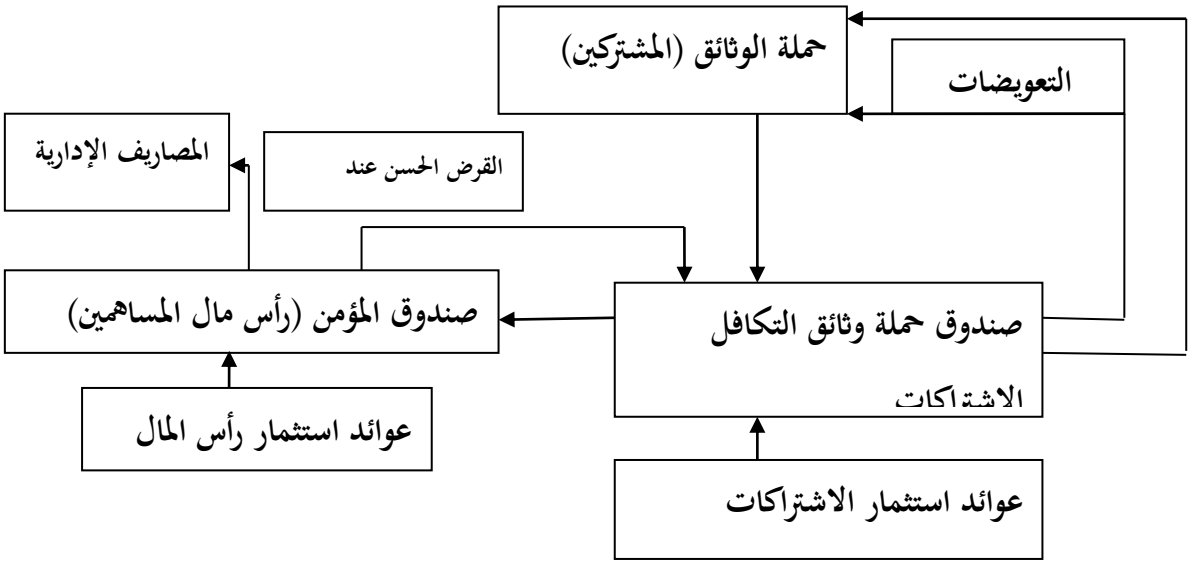


[1]نفس المرجع، ص 55.

المصدر : من إعداد الطالب عامر أسامة " أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاديات التأمين جامعة سطيف، 2014/2013.

- **نموذج الوكالة** : وهو النموذج الثاني المقدم من المؤسسة، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم(3-05): نموذج الوكالة



المصدر : من إعداد الطالب عامر أسامة " أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاديات التأمين جامعة سطيف، 2014/2013.

- **النموذج المختلط** : في هذا النموذج تستحق شركة نسبة معينة من الاشتراكات مقبل إدارتها لأعمال التأمين إضافة إلى نسبة من عوائد الاستثمار والاشتراكات بصفتها مضارب.

2.2.2. استغلال الفائض التأميني لشركة سلامة بالجزائر:

أ. حساب الفائض التأميني في شركة سلامة للتأمينات الجزائر:

يتم حساب الفائض التأميني في شركة "سلامة للتأمينات الجزائر" إجمالا، أي على مستوى محفظة تضم كل المخاطر، وهذا من أجل أن تغطي المحافظ ذات الفائض الأكبر عجز المحافظ التي حققت عجزا خلال سنة الاستغلال، ويتم اعتبار نتيجة الاستغلال هي الفائض التأميني في نهاية السنة من أجل التقيد بالأنظمة المسطرة من طرف المشرع، فقد نظم التأمينات وممارستها عن طريق الأمر رقم 07_95 الصادر ب8مارس 1995 في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 13، والذي تم تعديله بالقانون 06_04 الممضي في 20 فيفري 2006 وحدد أنواع شركات التأمين في الجزائر، وهي إما شركات تعاضدي أو شركات ذات أسهم، وحدد الجانب المالي لكل منهما، وكون شركة "سلامة للتأمينات الجزائر" شركة ذات أسهم فإنها تخضع في جانبها المالي للقانون الخاص بشركات التأمين ذات الأسهم وبالتالي لا يحق لها

اعتبار الفرق بين ما تم جمعة من أقساط وما تم دفعه من تعويضات فائضا تأمينيا بالمفهوم الذي تأخذ به شركات التأمين التكافلي، لا من حيث طريقة حسابه ولا من حيث طريقة استغلاله.

الجدول (3_07): نتيجة الاستغلال لسنة 2015-2017 في شركة سلامة للتأمينات الجزائر:

نتيجة الاستغلال للسنوات 2015_2016-2017			
البيانات	القيم(دج)		
	سنة 2015	سنة 2016	سنة 2017
الاشتراكات المحصلة خلال سنة	2.08	2.08	2.47
الاستغلال			
التعويضات المدفوعة خلال سنة	1.29	1.07	1.41
الاستغلال			
أقساط إعادة التأمين	52.32	54.14	42.13
الهامش التأميني الصافي	844.78	1065.40	1099.33
خدمات خارجية واستهلاكات أخري	361.87	398.21	478.42
أعباء الموظفين	243.81	265.60	314.29
ضرائب ورسوم ودفعات مماثلة	55.88	56.42	64.67
منتجات أخرى تشغيلية	46.70	0.83	5.95
أعباء تشغيلية أخرى	6.09	11.49	20.69
استهلاكات احتياطات وخسائر القيمة	192.25	117.65	222.75
استرجاع خسائر القيمة والاحتياطات	0.00	0.00	231.74
النتيجة التقنية التشغيلية	40.58	216.86	236.21
المنتجات المالية	3.36	5.04	30.43
الأعباء المالية	3.03	1.32	6.58
النتيجة المالية	0.33	3.73	23.84
النتيجة العادية قبل الضريبة			
النتيجة التقنية التشغيلية			
النتيجة المالية	40.91	220.59	23.84
الضريبة على النتيجة	0.00	36.53	74.73
نتيجة الاستغلال	40.91	184.05	185.32

المصدر: شرقي أبو بكرالصديق، كاكةعلاءالدين،الفائضالتأمينيو
أثرهعلىنموصناعةالتأمينالتكافلي،مذكرةمقدمةضمنمتطلباتنيلشهادةالماسترفيالعلومالاقتصادية،جامعةالمسيلة، 2018-2019.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ نتيجة الاستغلال في تزايد 2015-2017 وصلت إلى 185.32دج ويعود هذا الارتفاع إلى توسيع نشاط الشركة في سوق التأمين الجزائري.

ب. توزيع الفائض التأميني في شركة سلامة للتأمينات الجزائر[1]:

يتم توزيع الفائض التأميني في شركة سلامة للتأمينات الجزائر كل ثلاث سنوات وهذا من أجل:

- تغطية أي عجز محقق خلال الثلاث سنوات بالكامل؛
- من أجل أن تغطي بعض المحافظ التي حققت فائض عجز المحافظ الأخرى؛
- حتى يتم تعظيم قيمة الفائض وبالتالي الحصص التي توزع تكون أكبر؛
- أيضا من أجل تخفيض قيمة الأقساط.

ويتم توزيع الفائض حسب نسب الاشتراك السنوية فمثلا من دفع حصصا لمدة سنة أشهر خلال سنة معينة يستفيد فقط من 50% من الفائض المحقق من تلك السنة، كما تلتزم الشركة بالشفافية أثناء التوزيع، أي تمنح الحق لأي مستأمن في أن يطلب توضيحات عن كيفية استخراج الفائض ومختلف الحسابات.تجدر الإشارة إلى أنه من الناحية القانونية، عند عدم وقوع الحظر المؤمن منه، فالاشتراك الذي دفعه المستأمن يكون ملكا للشركة لكن شركة سلامة للتأمينات الجزائر تقوم بالتنازل عنه من أجل الالتزام بمبادئ التأمين التكافلي.

وقد حققت الشركة عند بداية نشاطها في السنوات الأولى عجزا متتابعا، بالتالي لم يتوفر الفائض اللازم لتغطية هذا العجز، مما دفع المساهمين لتغطيته عن طريق القرض الحسن، على أن يتم استرجاعه في السنوات المقبلة عند تحقيق فائض.

ج. استثمار الفائض التأميني في شركة سلامة للتأمينات الجزائر[2]:

تتبع الشركة النموذج المختلط، فعند استثمارها للأموال تستخدم نموذج المضاربة، إما عند اتخاذ القرارات المختلفة الخاصة بنشاطات التأمين، فهي تستعمل نموذج الوكالة، وتستثمر الشركة كغيرها من شركات التأمين ، الفائض التأميني، وهذا من أجل رفع قيمته، مما يؤدي إلى تخفيض قيمة الاشتراكات الواجبة الدفع إن قررت الشركة الاحتفاظ به، وأيضا تعظيم الحصص عند توزيعه في حالة قررت الشركة توزيعه، وتستثمر الشركة أموالها حسب ما ينص عليه القانون أي 50

[1] شرقيأبوبكرالصديق، كاكةعلاءالدين، مرجع سابق، ص 59.
[2] شرقيأبوبكرالصديق، كاكةعلاءالدين، مرجع سابق، ص 60.

بالمئة على الأقل في قيم الدولة، والعائد المكون من هذا الاستثمار يعتبر فوائدا ربوية، وبالتالي الشركة لا تعتبرها موردا، ولا تضاف إلى الفائض، بل تقوم بالتبرع بها للجمعيات الخيرية، حسب التزامها بمبادئ الشريعة الإسلامية وحسب ما تمليه عليها هيئة الرقابة الشرعية، أي في المجالات المباحة شرعا، حتى أن الفائض المكون تم الحصول عليه بطريقة شرعية فلا يمكن للشركة أن تؤمن مشاريع محرمة شرعا أو شركات تزاول نشاطا محرما كذلك، وتقوم بالاستثمار خاصة في بنك البركة، بنك الإسلام، ومجموعة البركة المصرفة ABG، وغيرها من المؤسسات المالية.

3.2.2.أهم الانجازات والمزايا التي حققتها الشركة والتحديات التي تواجهها:

أ. **الانجازات التي حققتها الشركة:** من أهم الانجازات التي قدمتها الشركة ما يلي[1]:

- قررت شركة سلامة رفع رأسمالها عن 2.000.000.000.000 سنة 2018؛
- شبكة تجارية تتوافر على 220 نقطة بيع لمنتجات الشركة و6 مديريات جمهورية؛
- حصة السوق لا تقل عن 4.8 %من حصة شركات التأمين الخاصة العاملة في الساحة والبالغة 20 % من إجمالي السوق الذي تسيطر الشركات العمومية للتأمين 80 % منه؛
- محفظة العملاء : شبكة عملاء الشركة تتجاوز 317000 زبونا من أفراد وشركات ومؤسسات صغيرة ومتوسطة ومجموعة صناعية.
- المزايا التنافسية وتتمثل في الشفافية والإفصاح، مبدأ التسوية السريعة للمتضررين؛
- المشاريع المستقبلية : شرعت شركة سلامة لتأمينات الجزائر في إستراتيجية لتحقيقها مستقبلا منها التأمين المصرفي وتأمينات الأشخاص.

ب. **الميزات التنافسية لشركة سلامة**[2]: تتمثل الميزات التنافسية لشركة سلامة كالآتي:

- شركة التأمين التكافلي الوحيدة العاملة في السوق الجزائري؛
- شركة التأمين الوحيدة التي لديها هيئة رقابة شرعية؛
- محفظة متوازنة ومتنوعة بين 76% لتأمين الخواص و24% لتأمينات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- التعويض السريع للمؤمنين على السيارات في مراكز الخدمات والدفع؛
- القدرة على التجديد من خلال خلق منتجات جديدة حسب تطلعات الزبائن.

[1] ألوموسي ذهبية، وفروخي خديجة، طرق استغلال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي، مجلة الاقتصادية الجريدة العدد12، جامعةالبليدة،الجزائر،2015، ص73.

[2] مسعود وليد، مرجع سابق، ص11.

ج. **التحديات التي تواجهها شركة سلامة**[1]:من التحديات التي تواجه الشركة هي:

- إنشاء الشركة الجديدة الخاصة بتأمين الأشخاص، سيتم إطلاقها مع مساهمين لهم إيمان كبير وثقة عالية في الفرص التي توفرها سوق التأمينات الجزائرية وخاصة في مجال التأمين التكافلي الذي يراعي قواعد المعاملات الإسلامية.
- طرح منتجات جديدة خلال السنة الجارية ومنها التأمين التكميلي للعلاج بصفة جماعية وفردية وذلك حسب القدرة الشرائية للأسر والأفراد، وهو المنتج الذي سيتم طرحه من خلال شبكة قوية من المستشارين المختصين في تقديم منتجات حديثة في السوق الجزائرية.
- تأسيس بنك تأميني يتم بموجبه تأمين المنتجات التأمينية لشركة سلامة في بنك البركة الشركة تأمل في تعديل القانون الحالي للسماح بتقديم خدمات ومنتجات إسلامية تتطابق والقواعد الشرعية، كما هو الحال في الكثير من الدول التي نجحت في هذه التجربة ومنها ماليزيا والإمارات العربية المتحدة.
- دخول سوق الجزائر المالي البورصة.
- استخدام تكنولوجيا حديثة في معالجة المعلومات وقواعد البيانات.

3.2. تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائروأهم الدروس المستفادة من التجربة الماليزية:

1.3.2. تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر وسبل تنميتها:

أ. **تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر**: تعاني صناعة التأمين التكافلي في الجزائر جملة من التحديات والعوائق يمكن استقراءها فيما يلي:[2]

- قانون التأمين الحالي لا يسمح بتقديم خدمات ومنتجات التأمين التكافلي بشكل صريح كما هو الحال في الكثير من الدول التي نجحت في هذه التجربة ومنها ماليزيا؛
- عدم وجود تشريعات تنظم صناعة التأمين التكافلي في الدول التي تنطلق فيها خدمات التأمين التكافلي عدا ثلاث دول وهي: السودان، السعودية وماليزيا التي أصدرت تشريعات خاصة بصناعة التأمين التكافلي، أما معظم الدول فما زالت عملية تنظيم صناعة التأمين التكافلي فيها تتم وفقا للقانون الذي تنظم به صناعة التأمين التقليدي على الرغم من الاختلافات الجوهرية بين الصناعتين.
- عدم توفر ثقافة تأمينية لدى أفراد المجتمع الجزائري وقصور شركات التأمين والإعلام في ممارسة دورها لنشر الوعي التأميني بين أفراد المجتمع؛

[1] أمينة أحمدي بوزينة، مرجع سابق، ص14.

[2] مسيري سيد أحمد، تطبيقات التأمين التكافلي في القانون الجزائري، قراءة في المرسوم التنفيذي رقم 09_13، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان،2018، ص588.

- غياب الكفاءات البشرية المؤهلة والمدربة للصناعة المالية الإسلامية مما ينعكس سلبا على أداء شركات التأمين التكافلي؛
- تحدي المنافسة من طرف شركات التأمين التقليدية واحتكارها السوق مما يخلق صعوبات كبيرة على شركة سلامة لإيجاد موقع لها في السوق؛
- تحدي الاستثمار والذي يتجلى في ضعف وقصور مجالات الاستثمار المشروعة والتي تتمثل في البنوك الإسلامية التي تعتبر المحرك الأساسي لازدهار شركات التأمين التكافلي.
- وجود بنك إسلامي وحيد هو بنك البركة في السوق الجزائري والافتقار لوجود سوق مالي نشط لم يسمح لشركة سلامة للتأمين باستثمار اشتراكات التأمين فيها وتحقيق نسب نمو في القطاع.

ب. سبل تنمية صناعة التأمين التكافلي في الجزائر: بغرض تنمية نشاط التأمين التكافلي بالجزائر، نستعرض سبل تنمية هذه الصناعة مع التأكيد على ضرورة الاستفادة من تجارب الدول التي حققت نجاحا في نشاط التأمين التكافلي والتي نوردها في ما يلي[1]:

- **تنمية الجانب القانوني المنظم لصناعة التأمين التكافلي:** تنمية وتطوير نشاط التأمين التكافلي في الجزائر يتطلب ضرورة تنمية الجانب القانوني، بحيث يتضمن القانون إلزامية تطبيق المبادئ التي يقوم عليها التأمين التكافلي ومراعاة المعايير الإسلامية الدولية كأساس لصياغة قانون التأمين التكافلي، كما يجب أن يتضمن نص القانون تسهيلات تسمح بتأسيس شركات تأمين تكافلي وتنظم عملية تحول شركات التأمين التجارية لشركات تأمين تكافلية.
- **تنمية الجانب الفني لشركات التأمين التكافلي:** تنمية الجانب الفني لشركات التأمين التكافلي في الجزائر يتطلب ضرورة العمل على فتح تخصصات للتكوين في مجال التأمين بصفة عامة والتأمين التكافلي بصفة خاصة، والاعتماد في ذلك على خبراء مختصين في مجال صناعة التأمين التكافلي، من أجل تنمية المورد البشري وجعله يجمع بين الجانبين الفني والشرعي لصناعة التأمين التكافلي، كما يتطلب تنمية الجانب الفني لشركات التأمين التكافلي بالجزائر ضرورة لتحقيق التأهيل المتكامل للعاملين والذي يجمع ما بين الجانب الفني والشرعي، وذلك بغرض تحقيق التطبيق السليم لصناعة التأمين التكافلي.
- **تنمية الجانب التسويقي في شركات التأمين التكافلي:**تطوير صناعة التأمين التكافلي بالجزائر يتطلب ضرورة قيام شركات التأمين التكافلي بتنمية جانبها التسويقي من خلال قيامها بتوسيع عملية توزيع خدماتها التأمينية

[1] شرقي أبو بكر الصديق، كاكة علاء الدين، مرجع سابق، ص 50.

سواء عن طريق فتح فروع جديدة او من خلال الشبابيك البنكية أو عن طريق فتح نوافذ لتقديم خدمات تأمينية تكافلية عبر شركات التأمين التجارية.

- **نشر الثقافة التأمينية بين الأفراد:** نقص الثقافة التأمينية يقف عقبة أمام تطور نشاط التأمين التكافلي، الأمر الذي يتطلب ضرورة بذل الجهود اللازمة لنشر الوعي التأميني باستخدام كافة الوسائل البنكية في هذا المجال وفق خطط وبرامج مدروسة ومتكاملة، والعمل على توضيح شرعية الخدمة التأمينية التكافلية باعتبارها بديلا للخدمة التأمينية التجارية، وذلك بغرض تغيير نظرة الفرد الجزائري إلى التأمين من صورته الإجبارية إلى الصورة الخدماتية الاختيارية.

2.3.2. الدروس المستفادة من تجربة التأمين التكافلي الماليزية:

يمكننا أن نخلص إلى مجموعة من الدروس يمكن للجزائر الاستفادة منها وهي:

- دعم الحكومة الماليزية والبنك المركزي صناعة التأمين التكافلي ساعدها على القيام بمبادرات مهمة لتعزيز الصناعة المحلية ومكنها من دخول السوق العالمي؛
- إعطاء شركات التأمين التكافلي فرصة الارتقاء والنماء على الرغم من النقائص الموجودة بتطبيق نظام التأمين التكافلي، واستمرار الأبحاث لإيجاد الحلول وتصحيح الأخطاء الموجودة؛
- توفر منظومة متكاملة من التشريع المستوحى من أحكام الشريعة الإسلامية لتسيير نشاط شركات التأمين التكافلي؛
- توفر سوق مالي إسلامي نشط يسمح لشركات التأمين التكافلي باستثمار اشتراكاتها وتحقيق نسب النمو في القطاع؛
- تطوير الصيغ والأدوات المالية الإسلامية اللازمة قبل بدء التطبيق وتوفر الكفاءات البشرية المؤهلة والمدربة للصناعة المالية الإسلامية ينعكس إيجابا على أداء شركات التأمين التكافلي؛
- توفر الثقافة التأمينية لدى أفراد المجتمع الماليزي ونشر الوعي التأميني عن طريق وسائل الإعلام والاتصال.

خلاصة الفصل الثالث:

شهد قطاع التأمينات تحولات عميقة، انعكس على دورة الحياة الاقتصادية والاجتماعية للبلاد، حيث شهد تطورا في مختلف الفروع نتيجة تعدد الشركات، ومن خلال هذا قمنا بإعطاء بطاقة فنية عن شركة سلامة، وذلك من خلال محاولة تحديد مفهومها، وإبراز أهم النشاطات التي تقوم بها.

كذلك قمنا بدراسة حالة الشركة فيما يتعلق بطريقة تطبيقها للتأمين التكافلي من خلال إبراز نماذج إدارة التأمين التكافلي، وبعد ذلك قمنا بتحديد العمليات التي تستخدمها شركة سلامة في إدارة الفائض التأميني، التي تتمثل في عمليات الحساب والاستثمار والتوزيع، وهي المضاربة والوكالة.

وفي الأخير قمنا بإبراز التحديات التي يواجهها التأمين التكافلي وسبل تنميته في الجزائر وأهم الدروس المستفادة من تجربة التأمين التكافلي الماليزية.

– الخاتمة –

إن التطور الهائل للتأمين جعل منه عنصرا فعالا في الاقتصاد لا يمكن التخلي عنه، الأمر الذي أدى إلى ازدياد عملياته وتعدد مجالاته، حيث أصبح ضروري لا غنى عنه، ومع ذلك كان لابد من البحث عن نوع جديد يتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، فظهر التأمين التكافلي التأمين باعتباره البديل الشرعي للتأمين التجاري، فهو يهدف إلى تقديم نفس الخدمة التي يقدمها التأمين التجاري ولكن بطريقة مشروعة، ورغم التطور الملحوظ الذي عرفه هذا النوع من التأمينات في العديد من الدول خاصة العربية منها، إلا أنه لا يزال يواجه العديد من التحديات التي تهدد مستقبله ما لم يتم تطوير حلول شرعية وأدوات فنية من شأنها دعم هذه الصناعة وتأمين مسيرتها.

تعتبر تجربة التأمين التكافلي الماليزية من التجارب الرائدة في مجال الصناعة التكافلية، حيث شملت هذه التجربة انجازات نوعية شملت القوانين والسياسات والمنتجات، أما فيما يتعلق بالتأمين التكافلي في الجزائر فإنه يواجه عقبات وتحديات عدة يبرز في مقدمتها التحدي القانوني الذي يشكل أكبر عائق أمام تطوير هذه الصناعة التي لم تجسد في الجزائر إلا من خلال شركة واحدة هي شركة سلامة للتأمينات، والتي تعمل ضمن بيئة قانونية تقليدية لا تتوافق في كثير من الأحيان مع ضوابط الشريعة الإسلامية .

-نتائج البحث:

وتتمثل في:

- ❖ أصبح التأمين ضرورة اقتصادية، وقد دعت هذه الضرورة إلى البحث عن بديل شرعي له، لتغطية المطالبات المتزايدة، وتلبية رغبات الملتزمين في معاملاتهم المالية بأحكام الشريعة الإسلامي، لذا فالتأمين التكافلي يعد البديل الشرعي للتأمين التجاري، حيث لا فرق بينهما في القواعد الفنية والتقنية، ولكن يختلفان في الآليات؛
- ❖ يتميز التأمين التكافلي بانخفاض تكلفة التأمين مقارنة بالتأمين التقليدي لأنه لا يهدف إلى تحقيق الربح؛
- ❖ إن تطوير وتنمية صناعة التأمين التكافلي يتطلب بذل الجهود من اجل مواجهة التحديات والصعوبات التي تواجهها؛
- ❖ يقوم التأمين التكافلي على أساس فكرة التضامن في تحمل المخاطر ؛
- ❖ لقد اعتمد المجلس الاستشاري الشرعي الوطني التابع للبنك المركزي الماليزي والهيئات الشرعية لشركات التكافل في تطبيقها لصناعة التكافل تكييف مجمع الفقه الإسلامي الدولي وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، غير أن ثم اقتراح علاقة تعاقدية تقوم على أساس الوديعة تقدمت به الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية؛
- ❖ تعتبر صناعة التأمين التكافلي في الجزائر صناعة ناشئة ومن أهم خصائصها ضعف الانتشار؛
- ❖ عدم وجود قوانين مستقلة تنظم التأمين التكافلي الإسلامي بالجزائر؛

❖ إن توزيع الفائض التأميني في شركة سلامة للتأمينات الجزائر يتم من أجل تخفيض قيمة الأقساط وتعظيم قيمة الفائض وتغطية أي عجز محقق في ميزانية الشركة.

- **اختبار صحة الفرضيات:**

بالنسبة لفرضيات الدراسة فقد تبين لنا ما يلي :

❖ تم نفي الفرضية الأولى التي مفادها أنه لا يوجد فرق بين التأمين التكافلي والتجاري ، لأنه تبين بعد دراستنا للموضوع وجود العديد من الاختلافات بين النوعين سواء من ناحية المبادئ والأسس التي يقوم عليها كل نوع، وكذلك من ناحية الحكم الشرعي.

❖ تم إثبات صحة الفرضية الثانية التي تنص على أن دعم الحكومة للبنك المركزي من أهم عوامل نجاح صناعة التامين التكافلي الماليزي.

❖ تم نفي الفرضية الثالثة التي مفادها أن سوق التأمين التكافلي في الجزائر يمتاز بالفعالية الشيء الذي يؤثر إيجابا في تنمية القطاع المالي، لأنه تبين لنا عكس ذلك بعد دراستنا لحالة شركة سلامة للتأمينات الجزائر، التي تأكد لنا أن سوق التأمين التكافلي في الجزائر لا يمتاز بالفعالية وهذا يؤثر سلبا على تنمية القطاع المالي.

- **الاقتراحات:**

في ضوء النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة يمكن تقديم الاقتراحات التالية :

❖ ضرورة العمل على إصدار قانون بشأن التأمين التكافلي بما يتوافق مع التطورات الدولية في هذا المجال؛

❖ الاهتمام بالموارد البشرية العاملة في قطاع التأمين التكافلي عن طريق تدريب الإطارات وتزويدها بكل المستجدات والمعلومات العلمية في مجال كشف المغالطات التي تقع أثناء أداة العملية التأمين التكافلي؛

❖ تفعيل اتحاد شركات التأمين الإسلامية؛

❖ التركيز على الجودة والنوعية وعدم الاكتفاء بالاعتماد على مبدأ مشروعية التأمين التكافلي؛

❖ ضرورة العمل على رفع مستوى الوعي التأميني التكافلي الإسلامي لدى الأفراد والمجتمع من خلال تنظيم الندوات والملتقيات عبر وسائل الإعلام التي تبرز أهمية التأمين؛

❖ دعم مؤسسات التأمين التكافلي وتسهيل إنشائها، خاصة بالجزائر؛

❖ ينبغي على شركة سلامة للتأمينات في الجزائر أن تعمل على تنمية الجانب التسويقي، بغرض التعريف بخدماتها التأمينية التكافلية من أجل نشر الثقافة التأمينية التكافلية بين الأفراد المجتمع؛

❖ إعداد لائحة بالضوابط المعتمدة في احتساب الفائض التأميني وكيفية توزيعه.

- **أفاق البحث:**

آفاق البحث لا تزال مفتوحة ونقترح هذه المواضيع لتكون إشكاليات بحوث ودراسات نأمل أن تنال حقها في البحث، وهي:

❖ طرق تسيير المخاطر في شركات التأمين التكافلي؛

❖ طرق تسويق منتجات التأمين التكافلي؛

❖ سبل تنمية نشاط إعادة التأمين التكافلي؛

❖ تبني مبادئ الحكومة ودوره في تفعيل صناعة التأمين التكافلي.

– قائمة المراجع –

قائمة المراجع

- **أولا: الكتب:**
- **باللغة العربية:**

1. مسعود بوعلام طغياني، مراقبة التسيير في المؤسسات الجزائرية للتأمين، ط1، الجزائر، 2001.
2. منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي (تحليل فقهي واقتصادي)،المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب،البنك الإسلامي للتنمية،جدة،2004، الطبعة الثالثة.

- **ثانيا: المذكرات والأطروحات:**
- **باللغة العربية:**

1. أسامة عامر،أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التامين التكافلي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاديات التأمين، جامعة سطيف1، الجزائر، 2013-2014.
2. اقاسم نوال،دور نشاط التأمين في التنمية الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر،رسالة ماجستير2001.
3. جميل احمد، الدور التنموي للبنوك الإسلامية، رسالة لنيل شهادة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
4. خاطر سعدية، التمويل الإسلامي ومدى فعاليته في معالجة الأزمة المالية العالمية 2008، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران2، 2014-2015.
5. خديجة علاق، دراسة استطلاعية حول التامين التكافلي، مذكرة مكملة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، كلية علوم التسيير، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2015-2016.
6. خلايفية محمود، استغلال الفائض التأميني التكافلي بين الجانب النظري والتطبيقي، مذكرة ماستر, تخصص: مالية المؤسسات، الجزائر، 2012-2013.
7. شرقي أبو بكر الصديق،كاكة علاء الدين،الفائض التأميني و أثره على نمو صناعة التأمين التكافلي،مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية،جامعة المسيلة،2018-2019.
8. عبد الكريم يحياوي، صيغ التمويل الإسلامية ودورها في تحريك القطاع الصناعي (ماليزيا-السودان) مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة ام البواقي،2014-2015.
9. عبوب آسيا، التامين التكافلي، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، تخصص: تأمينات ومسؤولية، مستغانم، الجزائر، 2017-2018.

10. ياسمينة إبراهيم سالم، دور الكفاءة التشغيلية في تعزيز تنافسية شركات التامين التكافلي، مذكرة دكتوراه، جامعة فرحات عباس سطيف1، 2016/2015.

- **ثالثا: الملتقيات و المداخلات:**

- **باللغة العربية:**

1. اشرف محمد دوابة، رؤية إستراتيجية لمواجهة تحديات التأمين التكافلي الإسلامي، جامعة اسطنبول صباح الدين زعيم، 2016.
2. أمينة أحمدي بوزينة، شركات التأمين التكافلي تجربة سلامة لتأمينات الجزائر، بحث مقدم للملتقى الدولي السابع حول صناعة التأمين، الواقع العملي وآفاق التطوير –تجارب الدول– جامعة الشلف، الجزائر،4/3 ديسمبر 2012.
3. انظر عبد الستار ابو غده، ورقة عمل بعنوان أساس التامين التكافلي، مقدمة إلى المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية، المنعقد في دمشق في آذار،2007.
4. بالي مصعب، صديقي مسعود، تطور قطاع التأمين في الجزائر،2016.
5. بعلوج بلعيد، معزوز سامية، سياسة التامين التكافلي كبديل سياسة التامين التقليدي، ملتقى علمي دولي حول الأزمة المالية و الاقتصادية و الحوكمة العالمية، جامعة سطيف، الجزائر، 2009.
6. بلال شيخي، مداخلة واقع صناعة التامين التكافلي في الجزائر ، عمان،الأردن، 16–18 نوفمبر 2017.
7. بهلولي فيصل، مداخلة بعنوان التامين التكافلي الإسلامي كبديل للتامين التجاري التقليدي في الجزائر: الواقع والآفاق.
8. بوزينة أمنة، شركات التامين التكافلي، مدخلة مقدمة إلى ملتقى الوطني حول صناعة تأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير،جامعة حسيبة بن بوعلي،يومي 3–4 ديسمبر 2012.
9. حوثية عمر وحوثية عبد الرحمان، واقع خدمات التأمين الإسلامي بالجزائر مع الإشارة الى شركة سلامة للتأمينات الجزائر، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي الواقع و ريهانات المستقبلية، الركز الجامعي بغرداية، الجزائر،23و24 فيفري 2011.
10. دراسات اقتصادية العدد الثاني 2000/1421، مؤسسة ابن خلدون للدراسات والبحوث.

قائمة المراجع

11. شنشونة محمد وخبيزة أنفال حدة، تطور صناعة التامين التكافلي وآفاقه المستقبلية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول الصناعة التأمينية الواقع العلمي وأفاق تطويره، جامعة حسيبة بن بوعلي، الجزائر، يومي3-4 ديسمبر 2012.

12. فاطمة الزهراء عراب، فتيحة علالي، التمويل الإسلامي كبديل لتمويل التنمية في ظل الأزمة المالية العالمية، ملتقى دولي متطلبات التنمية في أعقاب إفرازات الأزمة المالية العالمية، جامعة بشار، يومي 28-29 أفريل 2010.

13. محمد اكرم لال الدين، الملتقى الثالث للتامين التعاوني 7-2011/12/8م.

14. محمد باباعمي: القاموس الحضاري للمجدد محمد مهاتير.

15. مصطفى محمد الجمال، أصل التامين، منشورات الحلبي الحقوقية،1999.

16. نبيه فرج أمين الحصري، تجربة ماليزيا في تطبيق الاقتصاد الإسلامي تحليل وتقييم،2009.

17. وليد سعود، تجربة سلامة للتأمينات في التسويق التأميني التكافلي في السوق الجزائري، مداخلة مقدمة في ندوة حول مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس والنظرية والتجربة التطبيقية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 25-26 أفريل 2011.

- **رابعا: المجلات:**
- **باللغة العربية:**

1. ألوموسي ذهبية، و فروخي خديجة، طرق استغلال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي، مجلة الاقتصادية الجريدة العدد12، جامعة البليدة،الجزائر،2015.
2. مصعب بالي، مسعود صديقي، مساهمة قطاع التأمين في نمو الاقتصاد الوطني، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، عدد2/2016.

- **خامسا: المواقع الالكترونية:**
- **باللغة العربية:**

1. http://www.massa.com/dz