

ميدان: علوم اقتصادية تجارية وعلوم التسيير
فرع: علوم اقتصادية
تخصص: اقتصاد تأمينات

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم
التسيير
قسم العلوم الاقتصادية وتجارية وعلوم
التسيير
رقم:

فاعلية التأمين التكافلي كبديل للتأمين التقليدي في الجزائر
دراسة مقارنة بين شركتي سلامة للتأمينات و الجزائرية
للتأمينات

مذكرة مكملة لنيل شهادة ماستر أكاديمي

إشراف: عماري زهير

إعداد الطالب: رابح صغيري

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة المسيلة	اسم ولقب الأستاذ: لقلبي الأخضر
مشرفا و مقررا	جامعة المسيلة	اسم ولقب الأستاذ: عماري زهير
مناقشا	جامعة المسيلة	اسم ولقب الاستاذ: غفصي توفيق

السنة الجامعية: 1438-1439هـ/2017-2018م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر و عرفان

أشكر الله العلي العظيم على توفيقه لي في
انجاز هذا العمل.

ثم أشكر الأستاذ المشرف الدكتور عماري زهير
الذي لم يبخل علي بتوجيهاته و إرشاداته و جميل
صبره.

كما لا يفوتني تقديم جزيل الشكر إلى كل زملاء
الدراسة، و كافة أسرة قسم العلوم الاقتصادية من
إدارة و أساتذة.

إهداء

إلى الوالدين الكـريمين حفظهما الله و رعاهما و
أطال في عمرهما.

إلى كل الشهداء الوطن الذين ضحوا بأنفسهم من
أجل أن

تحيا الجزائر حرة مستقلة.

إلى كل المواطنين الجزائريين، المخلصين،
الصادقين ، الذين يتحملون مسؤوليات في هذا
الوطن

مهما كانت صفتهم و درجتهم، أهدي هذا العمل.

فهرس الموضوعات

6..... فهرس الموضوعات.

12..... فهرس الأشكال و الجداول.

أ - ح..... مقدمة.

الفصل الأول : مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتقليدي

21..... تمهيد.

المبحث الأول : مفاهيم حول التأمين التقليدي

22..... المطلب الأول : ماهية التأمين التقليدي؛ النشأة و المبادئ

22..... الفرع الأول : نشأة التأمين التقليدي.

23..... الفرع الثاني : مفهوم التأمين التقليدي.

23..... الفرع الثالث: مبادئ التأمين التقليدي.

25..... المطلب الثاني : أركان التأمين التقليدي أطرافه وشروطه.

25..... الفرع الأول : أركان التأمين التقليدي.

25..... الفرع الثاني : أطراف عقد التأمين التقليدي.

26..... الفرع الثالث: شروط التأمين التقليدي.

المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي

27..... المطلب الأول : ماهية التأمين التكافلي ونشأته ومبادئه.

27..... الفرع الأول : نشأة التأمين التكافلي.

28..... الفرع الثاني: مفهوم التأمين التكافلي.

29..... الفرع الثالث: مبادئ التأمين التكافلي

31..... **المطلب الثاني: أركان التأمين التكافلي وأطرافه وأسس**

31..... الفرع الأول: أركان التأمين التكافلي

32..... الفرع الثاني: أطراف عقد التأمين التكافلي

33..... الفرع الثالث: أسس التأمين التكافلي

المبحث الثالث: مقارنة بين التأمين التكافلي و التأمين التقليدي

35..... **المطلب الأول: جوانب الاتفاق بين التأمين التكافلي و التأمين التقليدي**

35..... الفرع الأول: صفة العقد

25..... الفرع الثاني: عناصر العقد

36..... الفرع الثالث: الباعث على العقد

36..... الفرع الرابع: الجوانب الفنية

38..... الفرع الخامس: أنواع التأمين

38..... الفرع السادس : انتهاء وثيقة التأمين

39..... **المطلب الثاني: الفروق الجوهرية بين التأمين التكافلي و التأمين التقليدي**

39..... الفرع الأول: الاختلاف من حيث المشروعية

40..... الفرع الثاني : الاختلاف من حيث طبيعة العقد

41..... الفرع الثالث : الاختلاف من حيث الهدف

41..... الفرع الرابع : الاختلاف من حيث علاقة المؤمن بالمؤمن له

42.....	الفرع الخامس : الاختلاف من حيث الأقساط المدفوعة والفائض التأميني
42.....	الفرع السادس : الاختلاف من حيث إدارة شركة التأمين
43.....	الفرع السابع : الاختلاف من حيث عناصر العملية التأمينية
44.....	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني:دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمينات
36.....	تمهيد
	المبحث الأول:تقديم شركة سلامة للتأمينات وشركة الجزائرية للتأمينات
47.....	المطلب الأول:تعريف شركة سلامة للتأمينات
47.....	الفرع الأول:التعريف بالشركة الأم
47.....	الفرع الثاني: التعريف بالشركة في الجزائر
48.....	الفرع الثالث:منتجات الشركة
49.....	المطلب الثاني:نشاط شركة سلامة للتأمينات بالجزائر
49.....	الفرع الأول : تطور رأس مال شركة سلامة للتأمينات
50.....	الفرع الثاني: مبيعات شركة سلامة للتأمينات
51.....	الفرع الثالث: تطور حجم التعويضات لشركة سلامة
52.....	المطلب الثالث:شركة الجزائرية للتأمينات
52.....	الفرع الأول :تعريف شركة الجزائرية للتأمينات
52.....	الفرع الثاني :منتجات شركة الجزائرية للتأمينات

53.....الفرع الثالث: نشاط شركة الجزائرية للتأمينات

المبحث الثاني : المنافسة التجارية بين شركة سلامة للتأمينات والجزائرية للتأمينات

55.....المطلب الأول: المزايا التنافسية لكل شركة

55.....الفرع الأول : المزايا التنافسية لشركة سلامة للتأمينات

56.....الفرع الثاني : المزايا التنافسية لشركة الجزائرية للتأمينات

56.....المطلب الثاني : القدرات التقنية لكل شركة

56.....الفرع الأول : القدرات التقنية لشركة سلامة للتأمينات

56.....الفرع الثاني: القدرات التقنية لشركة الجزائرية للتأمينات

57.....المطلب الثالث : الإستراتيجية التجارية لكل شركة

57.....الفرع الأول: الإستراتيجية التجارية لشركة سلامة للتأمينات

57.....الفرع الثاني: الإستراتيجية التجارية للجزائرية للتأمينات

58.....الفرع الثالث: مقارنة بين سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمينات

المبحث الثالث: أثر المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي على تطور صناعة

التكافل في الجزائر

59.....المطلب الأول: العوامل المؤثرة على المنافسة بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي

59.....الفرع الأول: أثر القيود القانونية

60.....الفرع الثاني: اثر القيود الشرعية

60.....الفرع الثالث: أثر التسويق

فهرس الموضوعات.....

- المطلب الثاني: تحديات ومعوقات القدرة التنافسية لشركات التأمين التكافلي في الجزائر....61
- الفرع الأول: معوقات القدرة التنافسية لشركات التأمين التكافلي في الجزائر.....61
- الفرع الثاني: تحديات شركة سلامة للتأمينات في الجزائر.....62
- المطلب الثالث: أثر المنافسة على تطور صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.....62
- خلاصة.....64
- خاتمة.....65
- القائمة المصادر والمراجع.....68
- ملخص البحث.....72

فهرس الجداول و الأشكال

1 - فهرس الأشكال:

الصفحة	العنوان	الرقم
<u>35</u>	الشبكة التجارية لشركة سلامة للتأمينات	01
<u>36</u>	الشبكة التجارية لشركة الجزائرية للتأمينات	02

2 - فهرس الجداول:

الصفحة	العنوان	الرقم
36	تطور رقم اعمال شركة سلامة للتأمينات الجزائر للفترة 2016/2009	01
37	تطور نمو مبيعات شركة سلامة للتأمينات الجزائر للفترة 2016/2010	02
38	تطور حجم التعويضات لشركة سلامة للفترة 2016/2009	03
40	تطور رقم اعمال الجزائرية للتأمينات حسب الفروع لسنة 2016	04
41	حجم التعويضات للجزائرية للتأمينات سنة 2016	05
42	نتائج الحسابات للجزائرية للتأمينات لسنة 2016	06

المقدمة

تمهيد:

ان التطور العلمي و الاقتصادي الذي نعيشه اليوم قد زاد من المخاطر المحيطة بالفرد ,مما استلزم تطوير لنظم الحماية والأمان لمواجهة هذه المخاطر .ويعتبر التأمين احد اهم الوسائل المستحدثة لتوفير الامن و الحماية حيث يلعب دورا هاما في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية للفرد من خلال توفير الحماية للمشاريع الاستثمارية و تعبئة المدخرات لاستثمارها في اوعية اقتصادية متعددة.

وبما اننا مسلمون كان لابد من ظهور نظام تأمين يتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية خاصة بعد ثبوت عدم مشروعية التأمين التقليدي ,فظهرت صناعة التكافل لتكون بديلا عن التأمين الوضعي في البلاد الإسلامية .

ونظرا لحدائة صناعة التكافل مقارنة مع التأمين التقليدي الذي ظل يحتكر سوق التأمين لفترة من الزمن فقد حقق هذا الاخير انتشارا وتطورا في سوق التأمين ,مما يثبت نجاعته كمنافس ان لم نقل كبديل للتأمين الوضعي .

فواقع صناعة التكافل يبرز بعض المقومات والسلمات والمبادئ التي يقوم عليها والتي تفتح له آفاق واسعة للانتشار والتطور ليس في الدول الاسلامية فحسب بل في الدول غير الاسلامية أيضا,والتي اصبحت تسعى للحصول على حصة من سوق التأمين التكافلي,خاصة مع العولمة وانفتاح الأسواق التي يشهدها عصرنا حاليا وهذا مايجعله منافسا قويا للتأمين التقليدي .

ومن هنا يأتي الحديث عن المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي من اجل اكتساح سوق التأمين,والتي اصبحت موضوعا هاما يستحق الدراسة و البحث فيه من مختلف الجوانب الاقتصادية والشرعية فالمنافسة وآلياتها و اساليبها تختلف في نظام التأمين التقليدي عن نظام التأمين التكافلي ,وذلك لاختلاف المبادئ و الأسس التي يقوم عليها كل نظام.

ومن خلال الاهتمام المتزايد بصناعة التكافل تبرز لنا معالم الإشكالية التي نعمل على معالجتها من خلال الاجابة عن التساؤل الرئيسي التالي :

هل يمكن اعتبار التأمين التكافلي منافس للتأمين التقليدي ؟

وسيتم التطرق لمحاور هذه الاشكالية من خلال التساؤلات الجزئية التالية :

-هل نجح التأمين التكافلي في تعزيز مكانته كبديل فاعل للتأمين التقليدي ؟

-ماهي أهم الفروقات بين التأمين التكافلي و التأمين التقليدي ؟

-ماهي اهم إنجازات صناعة التأمين التكافلي و ماهي أهم التحديات التي تواجهها؟

فرضيات البحث:

تسعى هذه الدراسة الى التأكد من صحة الفرضيات التالية:

-نجح التأمين التكافلي في تعزيز مكانته كبديل فاعل للتأمين التقليدي.

-لصناعة التأمين التكافلي آفاق مستقبلية واعدة في سوق التأمينات في الجزائر .

-توجد منافسة تجارية بين شركات التأمين التكافلي والتقليدي مما يؤثر على تطور صناعة التكافل.

أهمية الدراسة:

-التعرف على الفرق بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري.

- نشر الثقافة التأمينية لدى الفرد الجزائري من خلال إبراز مزايا التأمين التكافلي.

-الإشارة إلى أهمية التأمين في الوقاية وضمان الممتلكات

أهداف الدراسة

تعتبر الدراسة مواصلة للابحاث السابقة حيث حاولنا من خلالها تسليط الضوء على الأهمية

الاقتصادية والاجتماعية للتأمين التكافلي وذلك من خلال:

- ضرورة إيلاء التأمين التكافلي اهتماما أكثر حتى يرتقي الى المستوى المطلوب ومكانته المميزة بين التأمين التقليدي.

- إبراز التحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي .

- التعرف على حقيقة المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي.

- التنبيه الى الاهمية الغائبة لدى الكثيرين فيما يخص التأمين التكافلي ودوره في تحقيق الأمن على مستوى الفرد والمجتمع.

منهج البحث:

من أجل الإجابة على إشكالية البحث تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بشكل كبير في جميع جوانب البحث النظرية و التطبيقية .وكذا المنهج المقارن في الجانب التطبيقي من خلال المقارنة بين شركة سلامة و الجزائرية للتأمينات.

وقد امتدت الدراسة من شهر فيفري 2018 الى غاية شهر جوان من نفس السنة.

دراسات سابقة :

- طرابلسي فيالة,التأمين التكافلي كبديل للتأمين الوضعي في ظل الأزمة المالية دراسة مقارنة بين مجموعة الخليج للتأمين و شركة ميد غلف مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر تخصص تأمين تكافلي جامعة سطيف 2012. وتم من خلالها التوصل الى كفاءة التأمين التكافلي في مواجهة الازمات المالية من خلال عدم تأثر معظم شركات التأمين التكافلي من أزمة الرهن العقاري

- عماد مُجَّد فهميم,التأمين على الديون دراسة مقارنة بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري,رسالة مكملة لنيل درجة الماجستير في اقتصاديات التنمية,الجامعة الإسلامية غزة.2014..

-علي محي الدين القره داغي , المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي والتقليدي وأثر ذلك على صناعة التأمين التكافلي ,بحث مقدم لمؤتمر وثاق الثاني للتأمين التكافلي ,الكويت 2007,وفيه تم

التوصل الى ان المنافسة المشروعة بطوابطها الشرعية أمر مطلوب في صناعة التأمين بالإضافة إلى ضرورة التعاون بين شركات التأمين التقليدي.

- زعطوط شهاب الدين, آفاق وتحديات المنافسة التجارية بين التأمين التكافلي و التأمين التجاري, رسالة مكملة لنيل شهادة الماستر تخصص تأمين تكافلي , جامعة سطيف 2014, وتم التوصل من خلالها إبراز أهمية المنافسة التجارية كألية من أليات التسويق وتحسين الأنتاج وتخفيض الأسعار في مجال التأمين.

- وقد تميزت الدراسة عن باقي الدراسات باتباع الحيادية و أبراز اوجه التشابه والأختلاف والتداخل , وكذا نقاط القوة والضعف لكلا التأمينين معتمدين في المقارنة بينهما على عدة متغيرات أساسية أهمها رقم الأعمال , نسبة المبيعات , نسبة التعويض .

خطة البحث:

من أجل الإجابة على التساؤلات المطروحة بالإشكالية, تم تقسيم الموضوع إلى فصلين وفق الخطة التالية :

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

وقد تناولنا فيه التعريف بالتأمين التكافلي , وكذلك أهم مبادئه وأركانه وشروطه ومشروعيته بالإضافة إلى تعريف التأمين التقليدي ومعرفة أركانه ومبادئه وشروطه وإجراء مقارنة بين النظامين لمعرفة نقاط القوة والضعف لكل نظام.

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

وتم من خلاله إجراء دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمينات للتعرف على نشاطهما بالجزائر هذا من جهة ومن جهة أخرى لا يراز القدرة التنافسية لشركات التأمين التكافلي .

مصادر البحث:

اعتمد في انجاز البحث على المعلومات المأخوذة من الكتب و المجلات و الملتقيات, والتي تم الحصول عليها من خلال البحث المكتبي وعن طريق شبكة الانترنت وهي تختص بمعالجة جوانب الموضوع بشكل مباشر أو غير مباشر عن طريق مختلف المعلومات حيث تشتمل على: الجانب النظري : وتم الاعتماد فيه على الكتب, المجلات, البحوث والدراسات السابقة والملتقيات.

الجانب التطبيقي : تم الاعتماد فيه على الزيارات الميدانية للشركتين ومحاولة جمع المعلومات ذات العلاقة بالموضوع.

صعوبات البحث:

صعوبة الحصول على المعلومات المطلوبة من اجل إجراء البحث فيما يخص الجانب التطبيقي.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين

التكافلي والتأمين التقليدي

تمهيد :

يعتبر التأمين التقليدي من أهم العقود المستحدثة التي ظهرت في الواقع الاقتصادي، ونظرا للدور الذي تمثله في التنمية الاقتصادية وكذا توفير الحماية و الأمان للإفراد في مختلف المجالات لذلك حظي باهتمام مختلف الدول والمنظمات الاقتصادية، وقد انعكس هذا الاهتمام على ارض الواقع من خلال الانتشار الواسع لهذه الصناعة.

وللتأمين ماض عريق فقد عرف بشكله البسيط من خلال ادخار الأفراد الخاص، ولكن مع تطور الوقت وتعدد الحاجات تبين أن ثروة الفرد لا يمكنها تغطية كل الأخطار التي يمكن التعرض لها، مما أدى إلى التعاون من اجل توزيع الخطر ويعرف التعاون شكلان هما التأمين التقليدي أو التجاري و التأمين التكافلي أو التعاوني، هذا ما سيتم دراسته بالتفصيل مع إجراء مقارنة بينهما من خلال المباحث التالية:المبحث الأول تناولت فيه مفاهيم حول التأمين التقليدي , والمبحث الثاني تعرضت فيه لمفاهيم حول التأمين التكافلي , أما المبحث الثالث فأوردت مقارنة بين النظامين.

المبحث الأول: مفاهيم حول التأمين التقليدي

إن التأمين التقليدي هو الأكثر انتشارا و شيوعا، وذلك راجع لكثرة الأخطار والخوف من المستقبل إضافة إلى إجبارية التأمين من طرف الدولة، واهم دور للتأمين هو توزيع الخطر بين الأشخاص المؤمن لهم، فالأساس الشكلي للتأمين هو التضامن والتعاون. ومن خلال هذا المبحث سيتم التطرق لماهية التأمين التقليدي ونشأته ومبادئه إضافة إلى أركانه وأطرافه وشروطه.

المطلب الأول: ماهية التأمين التقليدي, النشأة والمبادئ

سنتعرف من خلال هذا المطلب على نشأة التأمين التقليدي ومفهومه؛ إضافة إلى مبادئه:

الفرع الأول: نشأة التأمين التقليدي:

فكرة التأمين ضاربة في القدم فقد نشأت مع حاجة الإنسان إلى أخيه وإتباعا للفترة السوية فالإنسان اجتماعي بطبعه، كما ذكر ابن خلدون في مقدمته فليس للإنسان أن يعيش دون أن يضع يده في أيدي الآخرين دفعا للمخاطر التي تصيبه، ويقال أن أول أشكال التأمين كان عند الرومان وذلك من خلال تضامن الجنود من أجل تأمين مصاريف الجنازة والدفن كما ظهر في التجارة البحرية من خلال ضمان الحمولة في حالة غرق السفينة¹.

ومع تطور الحياة، وظهور المجتمعات الحديثة أصبح من الصعب على الأفراد أن يتجمعوا بعدد كاف لمواجهة الأخطار، لذا كان من الطبيعي ظهور شركات التأمين لتقوم بمهمة الترويج للفكرة بين الأفراد، ثم تجميع اشتراكات منهم بحيث يتم تعويض كل من يتعرض لخسارة نتيجة وقوع ضرر معين، وبالتالي أصبح التأمين خدمة تقدمها شركات التأمين للأفراد المؤمن لهم لتغطية الأخطار المؤمن ضدها في مقابل مبالغ متفق عليها يسددها الأفراد للشركة دفعة واحدة أو على أقساط².

وبذلك تزايدت أهمية التأمين بقدر ما تطورت الحياة و تحسنت سبل الحياة وازدادت رفاهية الإنسان، وإذا يترتب على ذلك زيادة المخاطر التي يتعرض لها الإنسان، والخطر ليس هو الخسارة بل هو احتمال وقوع الضرر أي أن الإنسان يكون محير بين أمرين لا يدري أيهما يقع الخطر الذي يخشاه أو السلامة منه.

¹ عبد الرحمان ابن خلدون، المقدمة، دار العلم للنشر والتوزيع، مصر، 2005، ص29

² أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، الدار الجامعية، مصر، 2002-2003، ص5.

الفرع الثاني: تعريف التأمين التقليدي

لم يتفق المنظرون المفكرين الاقتصاديين على تعريف موحد للتأمين بسبب حداثة هذا الأخير, لذلك سيتم تقديم مجموعة من التعاريف:

- أ- "يطلق تعريف التأمين في جانبه الفني على انه مجموعة من إجراءات تم بموجبها تحويل القسم الأكبر من عبء خطر معين من شخص طبيعي أو اعتباري يسمى المؤمن له إلى شخص اعتباري يسمى المؤمن كما في التأمين¹
- ب- يمكن تعريف التأمين اصطلاحاً بأنه "تكافل مجموعة من الناس يربطهم قاسم مشترك كرابط عائلي أو ديني أو وظيفي أو تجاري, في الاشتراك في تحمل تكاليف المخاطر التي يتعرض لها بعض أعضاء هذه المجموعة"²
- ج- أما من الناحية الاقتصادية فيعرف التأمين بأنه "منتج تجاري تعرضه مؤسسات التأمين على شكل مجموعة ضمانات يتم أخذها أو تركها, وتعرف العقود هنا بعقود الانتماء, خاصة تجاه الخواص, وفي صورة أخرى فهو منتج قانوني, بحيث يتكون من التزامات يتعهد بها المؤمن تجاه المؤمن لهم والتعهد هنا يتمثل في تعويض الضرر"³

الفرع الثالث: مبادئ التأمين التقليدي:

يخضع عقد التأمين كغيره من العقود لأركان الشكلية المتعارف عليها إضافة إلى مبادئ قانونية خاصة بهذا النوع من العقود وهي كالاتي:

- أ- **مبدأ المصلحة التأمينية:** ويقصد بالمصلحة التأمينية توافر المنفعة المادية للمستفيد من التأمين في بقاء الشيء موضوع التأمين وعدم تحقق الخطر له, ذلك أن تحقق الخطر بالشيء موضوع التأمين يسبب خسارة مادية للمؤمن له أو المستفيد ويشترط أصلاً أن تكون هذه المصلحة مادية, أي أن يكون الشيء موضوع التأمين مادياً .
- ب- **مبدأ منتهى حسن النية:** ويقضي هذا المبدأ بأن يدي كل من طرفي العقد لصاحبه بالبيانات والمعلومات الجوهرية الخاصة بالشيء موضوع التأمين, والظروف المحيطة به وكذلك تلك البيانات المتعلقة بعقد التأمين وشروطه.

¹ عز الدين فلاح, التأمين, مبادئه وأنواعه, دار أسامة للنشر والتوزيع, عمان, 2008, ص7

² محمد سعدو الجرف, "مقارنة بين أسس التأمين التجاري و التأمين التعاوني", ورقة بحثية, أعمال ندوة مؤسسات التأمين التكافلي و التأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة العملية, سطيف, 25-26 أفريل, 2011.

³ عز الدين فلاح, مرجع سابق, ص9

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

وتكمن أهمية هذا المبدأ بالنسبة للمؤمن في انه وفقا على معلومات الطرف الآخر يقرر هذا الأخير قبول التأمين أو رفضه وكذا يتحدد بموجبها قيمة قسط التأمين في حالة القبول , فإذا اغفل المؤمن له أية معلومات قد يتحمل المؤمن خطر لم يتم الاتفاق عليه في العقد.

ويعتبر إخلال المؤمن بأي شرط من الشروط السابقة إخلالا بمبدأ منتهى حسن النية تجاه المؤمن له وهنا يحق لهذا الأخير فسخ العقد, والعكس صحيح.

ج-مبدأ السبب القريب: ومضمونه بأن يكون الحادث المؤمن منه هو السبب الأصلي أو القريب لحدوث الخسارة بمعنى أن يكون السبب الفعال الذي بدأت به سلسلة الحوادث والتي أدت إلى وقوع الخسارة دون تدخل عامل خارج السبب الأصلي حتى يلتزم المؤمن بدفع قيمة التعويض .

د-مبدأ التعويض: يسري هذا المبدأ على كافة وثائق التأمين بأنواعها المختلفة فيما عدا وثائق تأمينات الحياة ووثائق التأمين من الحياة الشخصية.

ويقوم هذا المبدأ على أساس انه لا يجوز إطلاقا أن يزيد التعويض الذي يدفعه المؤمن للمؤمن له أو المستفيد عن قيمة الخسارة الفعلية ولا يتعدى بأي حال من الأحوال حدود مبلغ التأمين أو قيمة الشيء موضوع التأمين , هدفه منع المؤمن له من الكسب أو تحقيق الربح من التأمين كذا الحد من الخطر الأخلاقي و المعنوي حتى لا يعتمد المؤمن له من إلحاق الضرر عمدا بالمتلكات المؤمن عليها للحصول على كسب من التأمين.¹

هـ-مبدأ المشاركة: حسب هذا المبدأ يقوم المؤمن له بإبرام عقد التأمين أو عقود التأمين تخص موضوع تأمين واحد ولنفس الفترة لدى عدة شركات تأمين , بحيث تشترك هذه الأخيرة عند تحقق الخطر المؤمن ضده في دفع التعويض المستحق للمؤمن له وفقا لنسبة تأمينه أو بما يعادل القسط المحصل عليه.

و-مبدأ الحلول: ويقضي هذا المبدأ بإعطاء المؤمن الحق في الحلول محل المؤمن له في مطالبة طرف ثالث بتعويض يقوم بدفعه للمؤمن له , كما يمتد هذا المبدأ ليحل المؤمن مكان المؤمن له في رفع الدعاوى القضائية والمطالبة بالحقوق من طرف أو أطراف لهم صلة بالتسبب بالحادث.²

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه , مبادئ التأمين, الدار الجامعية, الإسكندرية , 2006, ص79.

² أسامة عزمي وشفيري نورية , إدارة الخطر و التأمين , دار الحامد للنشر , عمان , 2009 , ص144.

المطلب الثاني: أركان التأمين التقليدي وأطرافه وشروطه

سنتعرف من خلاله بالترتيب على أركان التأمين وأطرافه وشروط صحته.

الفرع الأول : أركان التأمين التقليدي

وتتمثل هذه الأركان في كل من الخطر المؤمن منه و القسط المدفوع من طرف المؤمن له و مبلغ التأمين

اولا-الخطر: الغرض من عقد التأمين هو تأمين شخص من خطر يهدده أو من حادث يحتمل وقوعه, فلذلك كان الخطر هو العنصر الأساسي الذي يقوم عليه عقد التأمين, فإذا زال الخطر بطل العقد, ولهذا الأخير عدة تعاريف منها "هو حادث محتمل الوقوع, لا يتوقف وقوعه على إرادة احد طرفي عقد التأمين أو المستفيد في عقد التأمين"¹

ثانيا-القسط: يعتبر القسط المقابل الذي يلتزم المؤمن له بدفعه من اجل تغطية الخطر الذي يأخذه المؤمن على عاتقه والقسط عنصر جوهري في عقد التأمين وذلك لما له من أهمية, فهو في نظر المشرع بمثابة ثمن الخطر أو تعبير عن الخطر بقيمة مالية².

ثالثا-مبلغ التأمين: ويمثل التزام المؤمن قبل المؤمن له أو المستفيد عند تحقق الخطر المؤمن منه, وقد ينص في الوثيقة على المبلغ التأمين صراحة كما هو الحال في التأمينات النقدية التي يتعذر فيها تحديد قيمة الخسارة عند تحقق الخطر المؤمن منه وينطبق ذلك على تأمينات الحياة³.

الفرع الثاني: أطراف عقد التأمين التقليدي:

يتمثل أطراف عقد التأمين في كل من المؤمن و المؤمن له اللذان لا يقوم العقد إلا بهما وهناك أطراف ثانوية مثل الوكيل السمسار, المستفيد⁴

اولا-المؤمن: يعد المؤمن الطرف الأساسي في عقد التأمين, وعادة ما يكون المؤمن شركة تأمين, أي انه شخص معنوي و بالتالي فإن إبرام العقد يكون عن طريق وسطاء أو الوكلاء المفوضون الذين يمنحهم المؤمن هذه الصفة.

¹ احمد مجّد لطفي, نظرية التأمين, دار الفكر الجامعي, الإسكندرية, 2007, ص76.

² عادل عبد الحميد عز, مبادئ التأمين, دار النهضة للنشر, بيروت, 1971, ص11

³ كامل عباس الحلواني, الخطر والتأمين, دار المعارف, مصر, الاسكندرية, 1970, ص22

⁴ عز الدين فلاح, مرجع سابق, ص32

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

ثانيا-الوكيل: هو الشخص الذي يحدده المؤمن لمباشرة أعمال التأمين باسمه و لحسابه ,ويطلق عليه الوسيط فهو ينوب عن الشركة وله الحق في تعديل العقد ,وقبض قيمة الأقساط وتسوية المبالغ المؤمن بها و إنهاء مدة العقد أو مدها.

ثالثا-السمسار: هو وسيط يقوم بالتقريب بين الراغبين في التعاقد, ويختلف عن الوكيل في انه ليس وكيلا عن المؤمن بل عن المؤمن له, لذلك فإن تصرفاته لا تلزم المؤمن و لا يكون مسؤولا عنها, بل يتحملها السمسار بصفة شخصية.

رابعا-المؤمن له: وهو الشخص الذي يتهدده الخطر المؤمن منه, ويطلق عليه المؤمن عليه, فيتعهد بتنفيذ الالتزامات المقابلة للالتزامات المؤمن, أي هو الشخص الذي يكون ممثلا في العقد, سواء ابرمه بنفسه أو عن طريق نائب عنه.

خامسا-المستفيد: وهو الشخص الذي يستحق مبلغ التأمين بتحقيق الخطر المؤمن منه, ويقوم المؤمن له بتحديد هذا المستفيد ,وقد يكون المؤمن له هو نفسه المستفيد.

الفرع الثالث: شروط التأمين التقليدي: حتى يتم التأمين على خطر معين لابد من توفر شروط والمتمثلة في احتمالية الخطر, آن يكون الخطر مستقبليا ,وان لا يقع الخطر بإرادة المستأمن ,فضلا عن مجموعة من الشروط الفنية وهي كالآتي¹:

أولا-أن يكون الخطر محتمل الوقوع: أي يشترط في الخطر أن يكون حادثا محتمل الوقوع, بمعنى انه قد يقع وقد لا يقع لأنه في حالة كان الخطر مؤكدا الوقوع لا يجوز التأمين عليه لتجنب الخسارة المؤكدة والنفع هنا سيعود للمؤمن له وحده.

ثانيا-أن يكون الخطر مستقبليا: فليس من المنطقي التأمين على خطر قد زال فعلا قبل طلب التأمين والقيام بإجراءات التعاقد, ذلك لان تحقق الخطر في هذه الحالة أمر مستحيل.

ثالثا-إلا يقع الخطر بإرادة المستأمن: يشترط لصحة التأمين إن يكون وقوع الخطر المؤمن منه عرضيا وغير متصل بإرادة المستأمن أو المستفيد من التأمين .

¹ ابراهيم علي ابراهيم,مرجع سابق,ص55

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

رابعا- إمكانية قياس الخطر كميا: أي أن يكون الخطر قابلا للقياس كميا, عن طريق الاعتماد على العامل الإحصائي وتوافر الخبرة الماضية حتى تتمكن من تحديد احتمال وقوع الخطر وبالتالي قياسه كميا .

خامسا- ألا يكون الخطر مركزا أو عاما: وهذا يعني أن يكون الخطر موزعا جغرافيا وماليا بدرجة كبيرة حتى يمكن قبول التأمين عليه ,لأن قبول التأمين على خطر مركز سيؤدي تحققه لوقوع خسارة مالية كبيرة ,وقد تؤدي هذه الخسارة إلى الإفلاس.

سادسا- أن تكون الخسائر الناجمة عن الخطر مادية: بمعنى أن التأمين لا يغطي الخسائر المعنوية لأن تحديد قيمة الخسارة المعنوية ماديا أمر صعب ,ويختلف من حالة لأخرى ومن شخص لآخر وبالتالي يصعب تحديد قسط التأمين لهذه الأخطار.

المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي

إن ظهور التأمين التكافلي كمنتج حديث في الساحة الاقتصادية راجع إلى تناقض التأمين التجاري في مضمونه من التعاون والتضامن إلى تحقيق الأرباح ,ما أدى بشركات التأمين إلى الخوض في عدة معاملات لا يجيزها الشرع ,فصار وجود بديل له ضرورة حتمية, وبالفعل فقد ظهر التأمين التكافلي الذي تراعي أهدافه أحكام الشريعة الإسلامية , وهو الأمر الذي ساعد على انتشاره في الآونة الأخيرة خاصة في العالم العربي والإسلامي وسنتعرف من خلال هذا المبحث على ماهية ونشأة ومبادئ التأمين التكافلي ,إضافة إلى أركانه وأطرافه وأسس.

المطلب الأول: ماهية التأمين التكافلي ونشأته ومبادئه

سنتعرض في هذا المطلب إلى نشأة التأمين التكافلي وتعريفه إضافة إلى مبادئه.

الفرع الأول: نشأة التأمين التكافلي: بما أن التأمين التكافلي هو تأمين يراعي أحكام الشريعة الإسلامية فلا بد أن تكون بذوره الأولى قد ظهرت في العام الإسلامي العربي ,وبالذات في دولة السودان سنة 1979 حيث تعتبر

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

شركة التأمين الإسلامية السودانية أولى شركات التأمين الإسلامي ظهوراً وقد مثلت قفزة نوعية في مجال الاقتصاد الإسلامي من خلال المباحثات وتداول الآراء الفقهية و الندوات العلمية¹.

كما يجب التنويه للدور الذي لعبته المصارف الإسلامية في انبعاث وانتشار وتطور هذه الصناعة, حيث تبنت فكرة إنشاء شركات للتأمين التكافلي, ولقد كان لبنك فيصل الإسلامي السوداني السبق في تأسيس ودعم شركات التأمين التكافلي الشيء الذي فتح المجال أمام المصارف الأخرى من اجل دعم هذه الصناعة.

وهذه لمحة عن أبرز المحطات التاريخية والمراحل التي مر بها التأمين التكافلي:

- سنة 1964: عقد في دمشق اجتماع للمجمع الفقهي الإسلامي نوقش فيه موضوع التأمين التجاري حيث اتفق معظم الفقهاء على حرمة التأمين التجاري وأقروا التأمين التعاوني بديلاً عنه.

- سنة 1979: قام بنك فيصل الإسلامي في السودان بتأسيس أول شركة تأمين تكافلي تحت اسم شركة التأمين الإسلامية السودانية, وفي نهاية نفس السنة قام بنك دبي الإسلامي في الإمارات العربية المتحدة بتأسيس الشركة العربية الإسلامية للتأمين في إمارة دبي .

- سنة 1984: دخل قانون التأمين التكافلي حيز التنفيذ في ماليزيا وتأسست أول شركة تأمين تكافلي في نفس السنة.

- سنة 1985: تأسست في المملكة العربية السعودية أول شركة تأمين إسلامية مملوكة بالكامل للحكومة السعودية تحت اسم الشركة الوطنية للتأمين التعاوني².

الفرع الثاني : مفهوم التأمين التكافلي : تعدد تعريفات ومفاهيم التأمين التكافلي من طرف الباحثين والفقهاء والاقتصاديين لذا سنتعرض لمجموعة منها

1- "التأمين الإسلامي نضام يقوم على تبرع المشتركين فيه بكل أو بجزء من الاشتراكات المقدمة لدفع تعويضات الأضرار التي تقع لبعضهم و اقتصار دور الشركة على إدارة أعمال التأمين واستثمار أموالها¹.

¹ بهلولي فيصل وخويلد عفاف , ورقة بحثية ,الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية ,جامعة حسينية بن بوعلوي , الشلف , 03-04 ديسمبر 2012.

² بهلولي فيصل وخويلد عفاف , مرجع سابق

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

2- "نظام يقوم على التعاون بين مجموعات أو أفراد يتعهدون على وجه التقابل بتعويض الأضرار التي تلحق بأي منهم عند تحقق المخاطر المتشابهة، وهؤلاء المساهمون في تحمل المخاطر لهم من المصالح ما للمؤمن له الذي أصابه الضرر.

3- "اشتراك مجموعة من الناس في إنشاء صندوق لهم يمولونه بقسط محدد يدفعه كل واحد منهم، ويأخذ كل منهم من هذا الصندوق نصيبا معينا إذا أصابه حادث معين"²

4- "بأنه عمل مجموعات من الناس على تخفيف ما يقع على بعضهم من أضرار و كوارث من خلال تعاون منظم يضم كل مجموعة يجمعها جامع معين، وبحيث يكون المقصود من هذا التعاون المؤازرة، ورأب الصدع الذي ينزل ببعض الأفراد من خلال تكاليف مجموعة على ذلك، فقصد التجارة والكسب و الربح الذاتي معدوم عند كل منهم في هذا التجمع".

ومن ثم فإن أساس وثيقة التأمين التكافلي :

أنها عقد تبرع المقصود منها أصلا التعاون على تفتيت الخطر المؤمن منه والمشاركة في تحمل الضرر، ولذلك فلا ينتظر صاحبها ردها أو الربح منها فالربح تبع لا قصد، ومن هنا فشركات التأمين بحسب الأصل شركات خدمات للإدارة و الاستثمار .

وموضوع التعاون ومحلله الذي يقبله المشترك هو تلافي آثار الأخطار التي يتعرض لها المشترك عضو هيئة المشتركين (تفتت الخطر و المشاركة في تحمل الضرر) وذلك بتعويضه عن الأضرار الفعلية الناجمة عن وقوع هذه الأخطار.³

الفرع الثالث: مبادئ التأمين التكافلي: يتميز نظام التأمين التكافلي بمجموعة من الضوابط و المبادئ الشرعية التي تحكم نشاطه، وهي :

1- أن تكون الغاية الأساسية من التأمين هي التكافل و التعاون بين المؤمن لهم في مواجهة الخطر الذي يقع للأعضاء وليس تنمية المال .

¹محمد ابوبكر مرادي،مزايا التأمين التكافلي،دار الفكر العربي للنشر.عمان،2001،ص45

² محمد ابوبكر مرادي،مرجع نفسه ، ص 47

³ موسى مصطفى القضاة. حقيقة التأمين التكافلي، ورقة بحثية مقدمة خلال الندوة الدولية لشركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين

الأسس النظرية والتجربة التطبيقية. سطيف 25-26 افريل 2011 ص 3-4

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

2- استثمارات شركة التأمين الفائض من أموال الصندوق يجب أن تكون منسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية وأن تبعد بشكل خاص عن الربا أو التجارة المحرمة, يجب أن يكون استثمارها على أساس عقد المضاربة الذي تحدد فيه حصة من الربح.

3- النص على طبيعة العلاقة التي تربط بين المؤمن لهم و شركة التأمين و التي تتمثل في إدارة العمليات التأمينية وأموال التأمين على أساس الوكالة بأجر وبنيني على ذلك تحديد الأجر الذي تتقاضاه شركة التأمين عن خدماتها التأمينية من الاشتراكات و يعلن عن ذلك قبل بداية السنة المالية.

4- في حالة وقوع في صندوق التكافل وعدم وجود احتياطي من فائض الاشتراكات في الصندوق لتغطية المخاطر ينتج عنه القيام بعملية التغطية من أموال المساهمين على سبيل القرض الحسن الخالي من الفائدة الربوية.

5- مصدر الأموال الموجودة في صندوق التكافل هو اشتراكات قام بدفعها حملة وثائق التكافل عن طيب خاطر بغرض مساعدة بعضهم , في حالة إذا تعرض احدهم لخسارة مالية نتيجة ممارسة أعماله.

6- تعود ملكية صندوق التكافل إلى حملة وثائق التكافل أنفسهم, وهم بهذه الصفة يستحقون عوائده دون غيرهم, وكذلك فإن الأموال المتبقية في هذا الصندوق في نهاية المدة (الفائض التأميني) تعود لهم و توزع عليهم.

7- يجب على كل مؤمن أن يحرص على وجود هيئة رقابة شرعية مهمتها مراقبة أعمال الشركة للتأكد من مطابقتها لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء و لا يجوز لأحد أن يتدخل في فتاوى و قرارات هذه الهيئة وعلى المؤمن التقيد بهذه الفتاوى والقرارات.

8- ضرورة اشتراك حملة الوثائق في إدارة الشركة عن طريق انتخاب ممثلين لهم في مجلس الإدارة من اجل تحقيق مفهوم التكافل و التعاون المتبادل.

9- عدم تعامل شركات التأمين الإسلامي مع شركات إعادة التأمين التجارية تحت مسمى الضرورة.

10- إعادة الأقساط (الاشتراكات) وما ينتج عنها من أرباح جراء استثمارها مضاربة إلى المشتركين إذا انتهت مدة الاشتراك ولم تقع أي مخاطر لأي منهم.

11- توزيع الفائض التأميني المحقق بالكامل على المؤمن لهم لأنهم أصحاب الحق فيه.¹

المطلب الثاني: أركان التأمين التكافلي وأطرافه وأسسها:

سيتم التطرق في هذا المطلب على أركان التأمين التكافلي وأطرافه وأسسها.

الفرع الأول: أركان التأمين التكافلي: يرى القانونيون أن الخطر الاحتمالي, واشتراك التكافل, ومبلغ التأمين هي أركان التأمين التكافلي وعناصره التي لا قيام له بدونها, كما يعتبرون الخطر أصلا وسبب للركنين الآخرين, ويمكن القول أن أركان التأمين التكافلي ثلاث وهي كالآتي²:

أولا- الخطر: هو أي حادث احتمالي يعقد من اجله تأمين تكافلي, فشركات التأمين التكافلي لا تقبل التأمين ضد جميع الأخطار, وإنما ضد أخطار خاصة, ذات طبيعة معينة, وشروط محددة من أهمها:

- أن يكون الحادث احتماليا أي أن الحادث قد يقع وقد لا يقع, ومعناه أن ما يوجب وقوعه, أو يعرف زمن وقوعه لا يمكن تكافله, وكذلك ما لا يتصور وقوعه, فالتأمين التكافلي يعتمد اعتمادا كلياً على الاحتمال, ولذلك فالغرر في التأمين التكافلي مغتفر.

- أن لا يكون وقوع الحادث بمحض إرادة أحد الأطراف, لأن هذا ينافي عنصر الاحتمال, لأنه إن كان بمحض إرادة المشتركين, فلن يوقعه أبداً تفادياً لدفع المبلغ, وإن كان بمحض إرادة مؤسسات التكافل فلا معنى للتكافل ضد خطر لا يقع إلا بإرادته.

ثانيا- الاشتراك: هو مبلغ من المال يتفق عليه طرفا العقد, يدفعه المشترك إلى شركات التكافل, مقابل تعهد هذه الأخيرة بدفع مبلغ من المال إلى المشترك عند تحقق الخطر, أو حادث معين.

ثالثا- مبلغ التكافل: هو ما يتعد المشترك بدفعه إلى المؤمن له, عند وقوع الخطر, أو الحادث المؤمن منه, وفقاً للعقد المبرم بينهما. ومبلغ التكافل دين احتمالي في ذمة المشترك للمؤمن له لازم عند تحقق الخطر, أو الحادث المؤمن منه.

¹ إيمان بوزينة, "شركات التأمين التكافلي", ورقة بحث, الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي وأفاق التطوير. جامعة الشلف, 03-04 ديسمبر 2012.

² موسى مصطفى القضاة, (ندوة علمية) مرجع سابق.

الفرع الثاني: أطراف عقد التأمين التكافلي :

تتكون شركة التأمين التكافلي من المساهمين المؤسسين و المشتركين حملة الوثائق والشركة المدبرة¹.

أولاً-المؤسسون (هيئة المساهمين): هم من يضعون رأس مال الشركة و يوقعون على عقد التأسيس والنظام الأساسي, ويمكن أن ينظم إليهم كل من يساهم في رأس المال لاحقاً, وهم من يقع عليهم عبء إنشاء شركة التأمين التكافلي, و متابعة إجراءاتها, ودعوة الراغبين في المساهمة فيها, واهم ما يلتزم به المساهمون التعهد بتغطية العجز الذي قد يطرأ على صندوق المشتركين على سبيل القرض الحسن, وذلك عن طريق الشركة, فإذا لم تف أموال المشتركين بالتعويضات المطلوبة وأم يتم الوفاء عن طريق شركات إعادة التكافل فإن الشركة تلتزم بالقرض الحسن لصندوق التأمين وهذا الالتزام مبني على الوعد الملزم الذي اقره بعض الفقهاء.

ثانياً - المشتركين (هيئة المشتركين): هم حملة وثائق التأمين وعليهم دفع أقساط التأمين على صفة التبرع ويتحملون الأضرار والمخاطر التي قد تنزل بهم أو بأحداهم, ويلتزمون بدفع التعويض من وعاء أو صندوق أقساط التأمين.

وللمشتركين حق استثمار ما زاد عن الإنفاق من أقساط التأمين و التعويضات لدى شركة التأمين, فيستحقون نصيبهم في صافي الفائض التأميني الذي يتحقق في حساب عمليات التأمين لدى الشركة, وذلك بعد تغطية ما يلزم من الاحتياطات و النفقات و المصروفات الإدارية.

ثالثاً-شركة التأمين التكافلي: فهي الشركة التي أسسها المساهمون للقيام بأعمال التأمين و الاستثمار وفق أحكام الشريعة الإسلامية, و أهم أعمالها التأمين على كل ما تنص عليه وثائق التأمين لصالح المشتركين واستثمار ما زاد من أموال المشتركين بنسبة من الربح أو بأجر.

● **العلاقة بين الأطراف الثلاث:** العلاقة بين المؤسسين علاقة تجارية تتمثل باستثمار أموالهم في الشركة

التي ينشؤونها, وأما سبيل التعاون فيأتي تبعا باعتبارهم أصحاب فكرة الشركة التعاونية و الساعين في إنشائها و تمكين المشتركين من العمل التكافلي الإسلامي.

● كما أن المؤسسين يتعهدون تعهداً ملزماً على أنفسهم للمشاركين بتغطية العجز إن وجد بقرض

حسن والعلاقة بين المؤسسين و المشتركين علاقة تجارية أيضاً تقوم على المضاربة بنسبة من الربح

¹ طرابلسي فيالة, التأمين التكافلي كبديل للتأمين الوضعي في ظل الازمة المالية, مذكرة لنيل شهادة الماستر, تخصص تأمين تكافلي, جامعة سطيف, 2012, ص26

نضير قيام الشركة باستثمار أقساط التأمين التي يدفعها المشتركون أو تقوم على أساس الوكالة بأجر مقابل قيام الشركة بسائر الأعمال ومتطلبات التأمين الإدارية و الفنية و ما يلزم ذلك من أعباء.

● أما العلاقة بين المشتركين فهي العلاقة التعاونية بالالتزام بالتبرع من الصندوق للمتضررين منهم والشركة هي التي تقوم بالعمل التعاوني بأجر أو بدونه أو بالنسبة.

الفرع الثالث: أسس التأمين التكافلي: يقوم التأمين التكافلي على أسس شرعية وأخرى فنية تتمثل في¹:

■ **الأسس الشرعية:**

- ✓ الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع أنشطة الشركة ووفقا لتوجيهات هيئات الرقابة الشرعية.
- ✓ ممارسة كافة العمليات التأمينية على أساس التأمين التكافلي المقر كبديل مشروع للتأمين التجاري.

■ **الأسس الفنية:**

- ✓ إدارة العمليات التأمينية لصندوق التكافل من قبل الشركة كجهة مستقلة على أساس الوكالة بأجر معلوم يحدد ابتداء قبيل بداية كل سنة مالية ويثبت في العقود و يدفع من اشتراكات حملة الوثائق.
- ✓ الفصل في الحسابات بين حقوق المساهمين في الشركة بوصفها مديرا لعمليات التأمين, وبين حقوق حملة الوثائق.
- ✓ تحقيق مبدأ التكافل بين حملة الوثائق, وذلك من خلال قيام الشركة بالاحتفاظ بجميع أقساط التأمين المستوفاة من حملة الوثائق في صندوق التكافل, تحقيقا لفكرة التكافل فيما بينهم حيث يتم جبر أضرار المشتركين الذين يتعرضون للخسارة من هذا الصندوق.
- ✓ استثمار المتوفر في صندوق التكافل على أساس عقد المضاربة, بحيث تكون الشركة مضاربا, وحملة الوثائق رب المال, وتوزع الأرباح بين الفريقين بحصص شائعة ابتداء قبيل كل سنة مالية ومثبتة في العقود.
- ✓ تحقيق مبدأ العدالة بين المساهمين من جهة و حملة الوثائق من جهة أخرى, وكذلك تحقيق مبدأ العدالة بين حملة الوثائق أنفسهم.
- ✓ في حال عجز صندوق التكافل عن الوفاء بالالتزامات المترتبة عليه, فإن المساهمين ملتزمون بتقديم قرض حسن لتغطية ذلك العجز, على أن يسدد ذلك القرض من الفائض التأميني للسنوات القادمة.
- ✓ توزيع الفائض التأميني على المشتركين وفق ما يقرره مجلس الإدارة و هيئة الرقابة الشرعية.

¹ موسى مصطفى القضاة، مرجع سابق.

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

- ✓ يصدر مجلس الإدارة بناء على تنصيب هيئة الرقابة الشرعية الضوابط و المعايير الشرعية التفصيلية المتعلقة بكافة نشاطات الشركة.
- ✓ تودع أموال الشركة النقدية لدى بنك أو عدة بنوك تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.
- ✓ لضمان ضبط نشاطات الشركة بما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية تنتخب الهيئة العامة العادية هيئة رقابة شرعية بناء على تنصيب مجلس الإدارة.
- ✓ يكون شرط وثيقة التأمين التكافلي التالي نصها و ما في معناه شرطا أساسيا في جميع عقود التأمين التي تمارسها الشركة: "يعد المشترك بقبوله التعامل مع شركة البركة للتأمين التكافلي و المشار إليها بالشركة على أساس هذه الوثيقة مشتركا مع غيره لديها على أساس تكافلي .وتعد الشركة مديرا لنظام التأمين التكافلي وعملياته المختلفة نيابة عن المشتركين لقاء ما نسبته ...من الاشتراك ويفوض المشترك بموجب هذه الوثيقة الشركة باستثمار اشتراكات التأمين كليا أو جزئيا على أساس عقد المضاربة نظير حصة شائعة من الربح مقدارهاللشركة و....للمشتركين. ويستحق المشترك نصيبه من صافي الفائض التأميني الذي يتحقق في صندوق التكافل في نهاية السنة المالية بموجب اللائحة التي يضعها مجلس الإدارة و تقرها الرقابة الشرعية".

المبحث الثالث: مقارنة بين التأمين التجاري و التأمين التقليدي:

لقد عرفت صناعة التأمين رواجاً واسعاً في مختلف مجالات الحياة، ضف إلى ذلك إن التأمين صار إلزامياً، ومن جهة أخرى ظهر التأمين كبديل إسلامي للتأمين التجاري خاصة بعد إقراره كبديل شرعي من طرف الباحثين والفقهاء، ومن خلال ما عرفناه سابقاً تبين أن لكلا التأمينين أوجه تشابه وأوجه اختلاف، هذا ما سنعرفه فيما يلي :

المطلب الأول: جوانب الاتفاق بين التأمين التكافلي و التأمين التجاري: يتفق التأمين التكافلي و التأمين التجاري في بعض الجوانب وبعض هذه الصفات موجودة في كلا النوعين، منها صفة العقد، وعناصر العقد والباعث على العقد ضف إلى ذلك الجوانب الفنية و أنواع التأمين، وانتهاء العقد.

الفرع الأول: صفة العقد

لقد صنف الفقهاء عقد التأمين على انه من العقود الاحتمالية أو عقود الغرر, فهو عقد غرر لأنه يؤمن خطرا غير محقق الوقوع فقد يقع وقد لا يقع. وعقد الاحتمال هو العقد الذي لا يستطيع فيه كل من المتعاقدين أو احدهما وقت العقد معرفة ما يعطي أو يأخذ من العقد.

ويشترك عقد التأمين التكافلي مع عقد التأمين التجاري في كون كل منهما من عقود الغرر أو العقود الاحتمالية, لان الغاية منهما تأمين الخطر, والخطر المؤمن غير محقق الوقوع فقد يقع وقد لا يقع, و مقدار التغطية في حالة تحقق الخطر المؤمن غير معروفة لطرفي العقد¹.

الفرع الثاني: عناصر العقد

إن كلا من العقدین يقومان على الأركان التالية²

- ✓ **المؤمن له:** وهو من يطلب التأمين سواء كان فردا أو مؤسسة لها شخصية اعتبارية.
- ✓ **المؤمن:** هي الجهة التي تلتزم بتغطية أضرار المخاطر حال تحققها و هي شركة التأمين سواء كانت تمارس التأمين التكافلي أو التأمين التجاري مع مراعاة أن شركة التأمين التكافلي تقوم بتغطية الأخطار المتحققة من صندوق التأمين الخاص بالمستأمنين و على أساس التزام التبرع بينهم بصفتها وكيلا عنهم, أما شركة التأمين التجاري فتقوم بتغطية الأضرار من حساب كطرف أصيل في العقد.
- ✓ **الخطر:** وهو الحادث الاحتمالي الذي يتم تأمينه بمقتضى عقد التأمين سواء كان التأمين تكافليا أو تجاريا ومعنى كون الحادث احتماليا انه قد يقع وقد لا يقع دون أن يكون ذلك متوقفا على إرادة احد المتعاقدين .
- ✓ **قسط التأمين أو الاشتراك:** وهو محل التزام المؤمن له, ويقصد به المبلغ المالي الذي يدفعه المؤمن له بمقتضى عقد التأمين سواء كان تكافليا أو تجاريا مع مراعاة انه يدفع على أساس التبرع في التأمين التكافلي وعلى أساس المعاوضة في التأمين التجاري.

¹ ايمان بوزوبينة , مرجع سابق

² عماد مجد فهميم , التأمين على الديون دراسة مقارنة بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري,رسالة مكتملة لنيل درجة الماجستير في اقتصاديات التنمية,الجامعة الإسلامية غزة.2014.ص 55

✓ مبلغ التغطية أو مبلغ التأمين: وهو محل التزام شركة التأمين في عقد التأمين في حالة تحقق الخطر المؤمن منه سواء أكان التأمين تكافليا أو تجاريا. مع مراعاة أن مبلغ التغطية تدفعه الشركة في التأمين التكافلي من نيابة عنهم على أساس التزام التبرع بينهم, أما مبلغ التأمين فتدفعه شركة التأمين التجاري من حساب المساهمين أصالة عنهم لأنها مملوكة لهم , ويدفع على أساس المعاوضة بينه وبين أقساط التأمين.

الفرع الثالث: الباعث على العقد

يتفق التأمين التكافلي مع التأمين التجاري في الباعث على التأمين بالنسبة لكل من المؤمن له و شركة التأمين . أما المؤمن له أو المستأمن فإن الباعث له على العقد هو رغبته في تأمين الخطر موضوع التأمين بحيث لا يتحمل وحده تبعه ترميم الآثار المادية للخطر عند تحققه فغاياته من التأمين أن تتولى شركة التأمين تغطية الخطر المؤمن منه في حال حدوثه.

وأما شركة التأمين التكافلي أو التجاري فإن الغاية الأساسية للمساهمين من تأسيسها تحقيق الربح من خلال تقديم خدمات التأمين للراغبين بها.

مع الأخذ بعين الاعتبار أن وسيلة تحقيق الربح في شركات التأمين التكافلي تختلف عن وسيلته في التأمين التجاري¹.

الفرع الرابع: الجوانب الفنية:

إن التأمين التجاري والتكافلي يقومان على جملة من الأسس و المبادئ الفنية التي تصاغ على أساسها وثائق

التأمين, وتمثل كل وثيقة منها نوعا من أنواع التأمين الذي تقدمه الشركة,ومن بين تلك المبادئ والأسس نجد²:

أولا المبادئ الأساسية للتأمين:

¹ ابوبكر مرادي , مرجع سابق,ص80
² موسى مصطفى القضاة , مرجع سابق (ندوة علمية)

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

إن التأمين علم يقوم على جملة من المبادئ التي تبنى عليها تطبيقاتها القانونية, والفنية, وهي مبادئ مشتركة بين التأمين التكافلي والتجاري .

وتؤثر المبادئ الأساسية للتأمين على عمليات التأمين, فعليها تبنى اتفاقيات إعادة التأمين, وهي تحكم عمليات التأمين في كل مراحلها ابتداء من قبول التأمين وما يتبعها من تسعير التأمين وشروطه وأسس التعويض و تسوية الخسارة ,واهم هذه المبادئ:

✓ **مبدأ المصلحة التأمينية:** وهو الحق القانوني في التأمين الذي ينشأ من علاقة مالية معتبرة قانونا بين المؤمن له و موضوع التأمين , وموضوع التأمين , وموضوع التأمين هو الشيء أو المسؤولية المطلوب تأمينها بعقد التأمين.

أما العلاقة القانونية فلا بد أن تكون العلاقة بين المؤمن له و الشيء موضوع التأمين علاقة قانونية كعلاقة الملكية مثلا.

✓ **مبدأ منتهى حسن النية:** وهو الواجب الطوعي و الإيجابي في الكشف الدقيق و الكامل لكل الحقائق الجوهرية المتعلقة بالخطر المطلوب تأمينه.

والحقيقة الجوهرية: هي المعلومات التي يجب على المؤمن له أو وسيطه الإدلاء بها للمؤمن قبل إبرام عقد التأمين.

✓ **مبدأ السبب القريب:** وهو ذلك السبب الفعال الكافي لأحداث سلسلة الحوادث التي تكون السبب في النتيجة الحاصلة عنها بدون تدخل أي عامل آخر.

✓ **مبدأ التعويض:** ويراد به تعويض المؤمن للمؤمن له ماليا عن الخسائر التي يتكبدها بسبب خطر مؤمن بوثيقة التأمين تعويضا كافيا لإرجاعه إلى حالته المالية التي كان عليها قبل وقوع الخسارة مباشرة , بحيث لا يربح أي من الطرفين من الحادثة.

✓ **مبدأ المشاركة:** ويراد به حق المؤمن بمطالبة المؤمن الآخرين للمشاركة معه في تكاليف التعويض.

✓ **مبدأ الحلول:** وهو حق المؤمن في حلولة محل المؤمن له في مطالبة طرف ثالث بالتعويض عن خسارة قام المؤمن بدفع تعويض للمؤمن له بشأها, ولا تتعدى القيمة القصوى التي يحق للمؤمن الحصول عليها بموجب مبدأ الحلول قيمة المطالبة التي دفعها للمؤمن له.

ثانيا: نظرية الاحتمالات وقانون الأعداد الكبيرة¹:

إن نظرية الاحتمالات من فروع الإحصاء وتعنى بدراسة و تحليل نتائج التجارب العشوائية وهي التجارب التي تكون نتائجها غير مؤكدة.

الفرع الخامس: أنواع التأمين

يجتمع التأمينان التكافلي و التجاري في تغطية أنواع مشتركة من التأمين المنبثقة عن محاور التأمين الرئيسية وهي²

أولا: تأمين الأشياء(الممتلكات)

ثانيا: تأمين الأشخاص

ثالثا: تأمين المسؤولية المدنية

مع الاختلاف في بعض أنواع التي يؤمنها التأمين التجاري ولا يؤمنها التأمين التكافلي نظرا لتعارض ذلك مع أحكام الشريعة الإسلامية , ومن ذلك تأمين الممتلكات المحرمة شرعا و تأمين المؤسسات التي يكون محور عملها محرما شرعا كالبنوك الربوية.

الفرع السادس: انتهاء وثيقة التأمين

يتفق التأمين التكافلي مع التأمين التجاري في الحالات التي ينتهي بها عقد التأمين وهي كالآتي³:

- إنهاء وثيقة التأمين من قبل المشترك المؤمن له أو الشركة في حال النص على حق أي منهما في الإنهاء بإرادة منفردة.
- انتهاء المدة المتفق عليها في وثيقة التأمين
- هلاك الشيء المؤمن عليه هلاكا كليا في التأمين على الممتلكات دون إخلال بحق المشترك في التعويض بشروطه.
- وفاة المؤمن عليه في التأمين على الأشخاص دون الإخلال بحق المستفيد في مزايا التأمين بشروطه.

¹ طرابلسي فيالة , مرجع سابق,ص36

² الحمد محمد لطفي , مرجع سابق,ص95

³ عماد محمد فهميم , مرجع سابق ص 102

المطلب الثاني: الفروق الجوهرية بين التأمين التكافلي و التأمين التجاري

رغم اتفاق التأمين التكافلي و التأمين التجاري في عدة جوانب ,إلا انه يوجد العديد من أوجه الاختلاف التي تم ذكرها من طرف الفقهاء المعاصرين و يمكن إبرازها فيما يلي ¹:

الفرع الأول: الاختلاف من حيث المشروعية

يعتبر البعد الشرعي الصيغة التي تميز التأمين الإسلامي عموما و التأمين التكافلي خصوصا مقارنة بالتأمين التجاري, ومما لا يمكن تجاهله أن للبعد الشرعي في عقيدة الإنسان المسلم أولوية مقدمة على الأبعاد الأخرى ولذلك وجد عدد كبير من الناس ممن يتخرجون من التعامل مع شركات التأمين التجاري حاجتهم في التأمين التكافلي .

أما مشروعية التأمين التكافلي فيمكن الاستدلال عليها من عدة مصادر في التشريع الإسلامي, منها القرآن الكريم في قوله تعالى (وتعاونوا على البر و التقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان), ومن الأحاديث النبوية قوله صلى الله عليه وسلم "مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم كمثل الجسد الواحد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى" ففي التأمين التكافلي ترجمة عملية لمعنى التعاون والتراحم . أما مشروعية التأمين التجاري, فقد أثير حولها خلاف بين الفقهاء لكن أغلبهم قال بجرمته ,وقد أكد مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في مكة المكرمة في 1398هـ الموافقة بالإجماع على قرار مجلس هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية من جواز التأمين التعاوني بدلا من التأمين التجاري المحرم .و الواقع أن المجال لا يسمح بمناقشة أقوال و أدلة أي منهم, لكنه يكفي بالإشارة إلى أدلة التحريم و التي تمثلت في:

1- أن عقد التأمين التجاري من العقود المشتملة على الغرر الفاحش, لأن طالب التأمين لا يعرف كم سيأخذ من تعويض مقابل ما سيدفع من أقساط ,وقد نهي النبي ﷺ عن بيع الغرر أما وجود الغرر و الجهالة في التأمين التكافلي فلا يؤثران فيه لأنه من عقود التبرعات .

2- أن عقد التأمين التجاري يشتمل على القمار, وصورة ذلك أن كل من طالب التأمين و شركة التأمين قد يربح و قد يخسر, وقد حرم الله تعالى القمار, كما يترتب عليه أكل مال الغير بالباطل, وقد نهي الإسلام عن ذلك.

¹عامر يوسف مجد, هل يختلف التأمين التكافلي عن التأمين التجاري, مجلة الدراسات المالية والمصرفية - العدد الثاني /2013.ص9

3- أن عقد التأمين التجاري يحتوي على الربا من خلال مبادلة المال بجنسه مع التفاضل بمعنى أن شركة التأمين قد تدفع لطالب التأمين أكثر أو أقل مما دفعه من أقساط وقد حرم الإسلام الربا.

الفرع الثاني: الاختلاف من حيث طبيعة العقد:

يعتبر التأمين التجاري عقد إلزامي, يمثل بالنسبة للمؤمن له التزام بدفع الأقساط, وهو من جانب الشركة التزام احتمالي أي معلق قيامه على وقوع الخطر المؤمن ضده. كما انه من جانب آخر عقد إذعان, وذلك لإذعان المؤمن له بقبول شروط الشركة, والتي تعتبر الجانب القوي في العقد لأنها تضع من الشروط في عقد التأمين ما لا يملك المؤمن له إلا أن يقبلها إن أراد التأمين علما بأن بعض الشروط تعسفي قد يضر بالمؤمن له, كما أن عقد التأمين التجاري عقد معاوضة لالتزام المؤمن بدفع مبلغ التأمين مقابل الأقساط التي يدفعها المؤمن له, لذلك ليس لأي منهما قصد التبرع حتى في حال دفع المؤمن له الأقساط دون تحقق الخطر. وبالانتقال إلى التأمين التكافلي فإن العقد قائم على التبرع و التضامن بحيث يقدم المؤمن له المبلغ الملتزم به على أساس التبرع لهيئة المشتركين بحيث يكون المؤمن لهم متضامنين في دفع المبلغ المستحق لمن وقع له الخطر أو نسبة منه بحسب الاتفاق. ولذلك يخلوا التأمين التكافلي من معنى المعاوضة فما يدفع من الأقساط يكون متبرعا به كليا أو جزئيا لمن الم به الخطر من المؤمن لهم, وما يأخذه المؤمن له من تعويضات عند حدوث الخطر يكون حقا له من الأموال المتبرع بها من بقية المؤمن لهم, ومعنى ذلك أن التعويضات إذا استنفذت جميع الأقساط المحصلة كان التبرع كليا, وإذا استنفذت بعض الأقساط كان التبرع جزئيا.

الفرع الثالث: الاختلاف من حيث الهدف:

يعتبر الهدف الأساسي لشركات التأمين التجاري هو تحقيق أكبر قدر من الربح المتحقق من الفرق بين أقساط التأمين التي يدفعها المؤمن لهم وتعويضات الأضرار التي تقدمها الشركة لهم, ويولي ذلك تحقيق الأمان لطالبي التأمين ولذلك فإن تعظيم الأرباح في التأمين التجاري قصد لاتباع. أما التأمين التكافلي فلا يهدف بصفة أساسية إلى تحقيق الربح من القيام بعمليات التأمين, وإنما يهدف بصفة أساسية إلى دفع الأضرار التي قد تلحق بالأعضاء, وإن

كان هذا لا يعني حرمة الاسترباح من أعمال التأمين 'فتحقيق الربح في التأمين التكافلي تبع لا قصد. وهذا في حقيقة الأمر ينسجم مع أهداف التأمين الإسلامي عموماً من حيث الوصول بالفرد المسلم، وبالجموع إلى مستوى الكفاية، وتحقيق مستوى معيشي لائق لهم، بالإضافة إلى تنمية الأموال وحفظها من الضياع¹.

الفرع الرابع: الاختلاف من حيث علاقة المؤمن بالمؤمن له:

حيث يعتبر المؤمن له بالنسبة لشركة التأمين التجاري مجرد عميل أو طرف خارجي، يطلب خدمة التأمين على الممتلكات مثلاً، ووظيفة شركة التأمين التجاري تتمثل باستغلال أموال جميع المؤمن لهم بما يعود بالنفع عليها ولذلك ليس للمؤمن لهم أي صلة بأموال هذه الشركة أو استثمار الأقساط، والعلاقة بينهما يحكمها عقد التأمين التجاري الذي يفرض التزامات متبادلة في ذمة كل طرف. و الواقع يشير إلى أن شركات التأمين التجاري تركز على تقدير الأقساط المدفوعة من المؤمن لهم بشكل دقيق من خلال جمع المعلومات عن احتمال وقوع الخطر، ومراعاة الظروف و الأحوال المحيطة بالمؤمن له، لما في ذلك من دور في تقليل احتمال تحمل شركة التأمين للخسارة، وذلك استناداً إلى مبدأ حسن النية، الذي يشير في كثير من الأحيان إن شركات التأمين التجاري قد تمارس ما يسمى باحتكار القلة تسعى من خلاله إلى رفع رسوم وأقساط التأمين، وهذا تأكيد على أن سلوك شركات التأمين التجاري قد يؤدي أحياناً إلى الإضرار بمصالح المؤمن لهم. أما بالنسبة للتأمين التكافلي فيتميز باجتماع صفتي المؤمن والمؤمن له لكل عضو في شركة التأمين، وهذا يتحقق سواء قام بإدارة التأمين الأعضاء أنفسهم أو هيئات مستقلة، ويترتب عن ذلك وجود تبادل في المنافع و التضحيات فيما بينهم، فتدفع التعويضات لمن يستحقها منهم من حصيلة الأقساط المدفوعة من الجميع، و هذا يقلل من فرص ممارسة الأنشطة الاحتكارية في قطاع التأمين و يؤكد على عدم تعارض مصالح الأطراف خلافاً للتأمين التجاري².

الفرع الخامس: الاختلاف من حيث الأقساط المدفوعة و الفائض التأميني

ليس للمؤمن له في التأمين التجاري الحق في استرجاع الأقساط التي دفعها أو استرجاع جزء منها، وهذا مغاير لشركة التأمين التكافلي، فأقساط التأمين التي يدفعها المؤمن لهم تبقى ملكيتها لهم بعد استيفاء كافة الحقوق المالية التي تتطلبها العمليات التأمينية كدفع التعويضات وتكوين الاحتياطات الضرورية، ومما لا بد من الإشارة إليه أن

¹ عامر يوسف مجّد، مرجع سابق، ص11

² عامر يوسف مجّد، مرجع سابق، ص13

شركات التأمين التجاري تقوم بدفع التعويضات و المصاريف الخاصة بالعمليات التأمينية, و ما يتبقى من أفساط التأمين يضاف إلى حساب حملة الأسهم, وبذلك يكون الفائض التأميني في التأمين التجاري من حق شركة التأمين مقابل التزامها بتعويض المؤمن لهم, واقتصار حق الفائض التأميني على حملة الأسهم يدفع ادراه شركات التأمين التجاري نحو استثمار الفائض غير الموزع في المجالات التي تحقق معدلات ربح مرتفعة بصرف النظر عن المشروعية أما في شركات التأمين التكافلي فان الفائض التأميني يعاد توزيعه على المؤمن لهم لأنه ملك لهم أو يبقى الفائض لدى الشركة كاحتياطي لعمليات التأمين اللاحقة أو يعاد استثماره فيما هو جائز شرعا وذلك على أساس المضاربة الشرعية نظير نسبة من الأرباح أو نظير أجره على أساس الوكالة¹.

الفرع السادس: الاختلاف من حيث إدارة شركة التأمين

تعتبر الإدارة في شركة التأمين التجاري حكرا على أصحاب الشركة المساهمين في رأس مالها وليس للمؤمن لهم أي حق في الإدارة أو الرقابة أو الملكية وهذا راجع إلى طبيعة العلاقة بين الطرفين. أما بالنسبة لشركات التأمين التكافلي فان اتساق صفتي المؤمن و المؤمن له يفتح المجال أمام المؤمن لهم في المشاركة في إدارة الشركة و معنى ذلك أن إدارة التأمين في النظام الإسلامي نابعة من المشتركين أنفسهم وهو المؤمن لهم جميعا الذين ينتخبون من بينهم مجلسا لإدارة ويشتركون في مراقبته².

الفرع السابع: الاختلاف من حيث عناصر العملية التأمينية

وأول هذه العناصر هو طرقي العقد وقد تم الإشارة إلى طبيعة العلاقة التي تربط الطرفين في كلا التأمينين. أما العنصر الثاني فهو الخطر بحيث تركز فيه شركات التأمين التجاري على تقدير احتمال وقوع الخطر, بينما تركز شركات التأمين التكافلي على فكرة توزيع الخطر على الأعضاء المشتركين. والعنصر الثالث هو قسط التأمين حيث تتشابه طرق تقدير القسط بين شركات التأمين التجاري و التكافلي مع الاختلاف الواضح في ملكية هذه الأقساط. والعنصر الرابع هو مبلغ التأمين بحيث يكون في شركات التأمين التكافلي المبلغ الذي تدفعه الشركة نيابة عن حساب التأمين أو صندوق التأمين المشترك .

¹ طرابلسي فياللة, مرجع سابق, ص 40

² عامر يوسف مُجد, مرجع سابق,

خلاصة الفصل :

يهدف التأمين إلى تحقيق الضمان والأمان للشخص ,وهذا ضد المخاطر المتوقع حدوثها و الأضرار الناتجة عنها, فالهدف الأسمى له هو التعاون على تحمل المخاطر, حيث ينقسم التأمين إلى أنواع عدة أهمها التأمين التجاري الذي ظهر منذ1347م بإيطاليا, لكن هذا النوع من التأمين عرف اختلاف الفقهاء المسلمين في تحريمه وهناك من أحله وأنا براء منه ,حيث مازال الجدل قائما حوله وهذا لاعتبارات عدة لاشتماله على القمار والربا والغرر.

.....الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التأمين التكافلي والتأمين التقليدي

فقرر المختصون بتقديم التأمين التكافلي كبديل مقبول من الشرعية للتأمين التجاري, لان نظام التأمين التكافلي عقد تبرع الهدف منه التعاون والتكافل بين المشتركين لدفع الضرر كما دعت المجامع الفقهية الأخرى إلى تبنيه والتعامل به لخلوه من المحظورات الشرعية إضافة إلى قيامه على أسس شرعية إلا انه هناك من العلماء من حرم التأمين التكافلي باعتباره شبيه للتأمين التجاري .

وعليه فإن التأمين التجاري والتأمين التكافلي يشتركان في نقاط ويختلفان في أخرى, أما بالنسبة لأوجه التشابه و المتمثلة في أن كلا منهما عقد ويشتملان على نفس الجوانب الفنية, كما أنهما يقومان بتغطية معظم الأخطار المتشابهة, أما أوجه الاختلاف فهي عديدة وأهمها مخالفة التأمين التجاري للشرعية الإسلامية لذا اعتبر التأمين التكافلي البديل الشرعي للتأمين التجاري وهو الاختلاف الجوهرى. في الأخير لابد من السعي والاجتهاد لوضع أسس قوية لنظام التأمين التكافلي, وهذا بتبنيه كبديل شرعي للتأمين التجاري.

الفصل الثاني

دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات

والجزائرية للتأمينات

تمهيد

ظهر التأمين التكافلي حديثا في الجزائر نتيجة لتفرع إحدى الشركات الخليجية (إياك) الرائدة في مجال التأمين التعاوني والتي تمثلها حاليا شركة سلامة للتأمينات الجزائر, وهي الوحيدة من بين جميع شركات التأمين في السوق الجزائرية التي تتعامل في مجال التأمين التكافلي إلى جانب التأمين التقليدي.

حيث سيتم التطرق في هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: تقديم شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمينات.

المبحث الثاني: المنافسة التجارية بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمينات.

المبحث الثالث: أثر المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي على تطور صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.

المبحث الأول: تقديم شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمينات.

تعتبر شركة سلامة للتأمينات الوحيدة من بين جميع شركات التأمين في السوق الجزائرية, التي تتعامل في مجال التأمين التكافلي إلى جانب عدة شركات تتعامل في مجال التأمين التقليدي مثل شركة الجزائرية للتأمينات.

المطلب الأول: تعريف شركة سلامة للتأمينات: قبل الولوج في ماهية شركة السلامة، يمكن تعريفها
الفرع الأول: التعريف بالشركة الأم

سلامة؛ الشركة العربية الإسلامية للتأمين هي إحدى الشركات الرائدة في تقديم حلول التأمين المتزامنة بالشريعة الإسلامية (التكافل) في جميع أنحاء العالم منذ إنشاء الشركة عام 1979 في إمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة .

يقدر رأس مال الشركة بواحد مليار درهم إماراتي (274 مليون دولار أمريكي) وهي مدرجة في سوق دبي المالي. أما بست ري الشركة التابعة لنا, فهي أكبر شركة إعادة تكافل في العالم و موقعها تونس وتقدم خدماتها في أكثر من 60 دولة وقد حصلت على التصنيف b++ من ستاندر اند بورز كما حصلت من قبل على مؤشر التصنيف A من قبل ايه ام بست .

في الوقت الحالي تمتلك سلامة ست شركات تكافل تقدم الحلول للعملاء في دولة الإمارات العربية المتحدة و المملكة العربية السعودية ومصر والسنغال والجزائر و الأردن و شركة استثمارات البحرين¹.

الفرع الثاني: التعريف بالشركة في الجزائر

اعتمدت شركة سلامة للتأمينات بمقتضى القرار رقم 46 الصادر بتاريخ 2006/07/02 عن وزير المالية,وقد استحوذت على شركة "البركة و الأمان" حيث حدث تغيير في التسمية وتجديد الاعتماد.

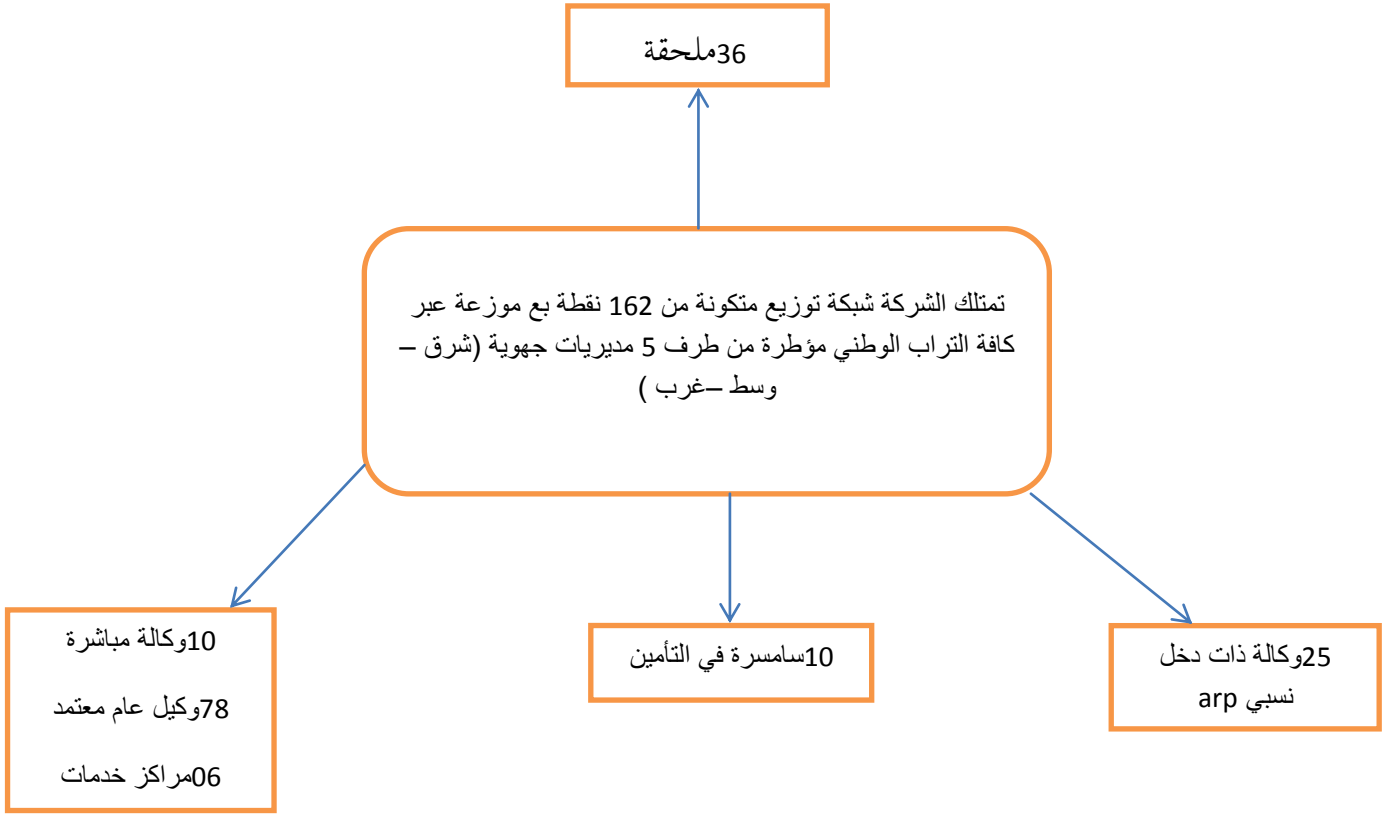
وسلامة للتأمينات الجزائر شركة ذات أسهم يقدر رأس مالها الاجتماعي ب 2 مليار دج عند التأسيس .ومن أكبر المساهمين فيشركه سلامة للتأمينات الجزائر طارق بحرين و بست ري .

¹ وليد سعود. تجربة سلامة للتأمينات في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائرية, ورقة بحثية, الندوة الدولية لشركات التأمين التقليدي و مؤسسات التأمين التكافلي, جامعة سطيف. 11-12 افريل 2011

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

وتوفر حاليا خدمات متعددة في السوق الجزائرية حيث تتوفر على 162 نقطة بيع عبر كافة التراب الوطني و5 مديريات جهوية و أكثر من 15 وسيط للتأمين¹.

شكل رقم (01): الشبكة التجارية لشركة سلامة للتأمينات الجزائر.



المصدر: إعداد الطالب استنادا إلى وثائق الشركة.

الفرع الثالث: منتجات شركة سلامة للتأمينات

تصدر شركة سلامة للتأمينات الجزائر مجموعة متنوعة من المنتجات تتمثل في :

✓ التأمين على السيارات: المسؤولية المدنية, الحماية القانونية.

✓ التأمين ضد المخاطر الصناعية:

✓ الحريق, أضرار المياه, المخاطر المعلوماتية, السرقة.

✓ التأمين على النقل: النقل البحري و البري و الجوي.

✓ التأمين على القروض.

¹ موقع شركة سلامة للتأمينات الجزائر <http://www.salama-assurances.dz> (تم الاطلاع عليه يوم 2018/04/05)

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

✓ التأمين على المنازل: تأمين موجودات المنزل, المسؤولية المدنية

✓ التأمين على الكوارث الطبيعية.

✓ التأمين ضد مخاطر أعمال البناء و العتاد.

وتقدم شركة سلامة بعض المنتجات و الخدمات الجديدة منها :

✓ التأمين ضد حوادث المتاحف و المعارض الفنية

✓ التأمين ضد سرقة الهواتف النقالة

✓ التأمين ضد الحوادث الطبية و شبه الطبية

✓ تأمين الهدم والبناء

✓ مساعدة السيارات

أما بالنسبة للتأمين على الأشخاص فهو متوقف حاليا في شركة سلامة للتأمينات, حتى إنشاء فرع متخصص بالتأمين على الأشخاص. وهذا نتيجة للقانون 06-04 الصادر بتاريخ 20 فيفري 2006 المكمل للأمر 07-95 الصادر بتاريخ 25 جانفي 1995, الذي يلزم شركات التأمين بفصل نشاط التأمين على الأشخاص عن تأمين الأضرار.¹

المطلب الثاني: نشاط شركة سلامة للتأمينات بالجزائر

الفرع الأول: تطور رأس مال شركة سلامة للتأمينات

الجدول الموالي يوضح تطور رقم أعمال الشركة:

جدول رقم (01) تطور رقم أعمال شركة سلامة للتأمينات الجزائر 2009/2016 (الوحدة مليون دج)

الفرع	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
التأمين على السيارات	359	472	732	960	1370	1746	1837	2086
نسبة النمو		31%	55%	31%	43%	27%	07%	11%
مخاطر مختلفة	133	174	295	416	454	572	509	616
التأمين على	4	8	28	46	93	172	158	95

¹الوثائق الداخلية لشركة سلامة

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

								الأشخاص
711	668	744	546	462	323	182	137	المجموع ما عدا تأمين السيارات
2797	2541	2490	1916	1422	1055	654	496	المجموع
10%	2%	30%	35%	35%	61%	32%		نسبة النمو

المصدر: الوثائق الداخلية للشركة

من خلال الجدول نلاحظ أن رقم أعمال شركة سلامة عرف تزايدا مثيرا للاهتمام حيث ارتفع من 496 مليون دج سنة 2009 إلى 2797 مليون دج سنة 2016، وذلك راجع لزيادة التأمين على السيارات حيث قدرت سنة 2009 ب 359 مليون دج وارتفعت لتصل إلى 1746 مليون دج سنة 2014، حتى وصلت إلى 2086 مليون دج سنة 2016، ونلاحظ أن التأمين على السيارات يحتل أكبر حصة في الشركة مقارنة بباقي المنتجات بمعدل نفاذية قدر ب 0.48% خلال سنة 2016، أما التأمين على المخاطر المختلفة فقد مر معدل نفاذيتها ب 21%

الفرع الثاني: مبيعات شركة سلامة للتأمينات

وفيما يلي بيان لتطور مبيعات الشركة من 2010/2016

جدول رقم (02): تطور نمو مبيعات شركة سلامة للتأمينات الجزائر من 2010/2016 (مليون دج)

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
1970	1865	1826	1346	900	717	472	السيارات
386	185	194	184	150	75	56	الأخطار البسيطة
486	353	307	162	214	159	92	أخطار المؤسسة
158	41	96	91	161	75	32	أخطار النقل
267	213	123	92	79	28	2	الأشخاص
3267	2659	2548	1876	1500	1054	654	المجموع

المصدر: الوثائق الداخلية للشركة

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

الملاحظ في الجدول تطور نمو مبيعات الشركة من سنة إلى أخرى, حيث انتقلت مجموع التأمينات من 654 مليون دج سنة 2010 إلى 1876 مليون دج سنة 2013 وبدأت تتزايد بنسب مرتفعة إلى أن بلغت سنة 2016 ما قيمته 3267 مليون دج, هذا الارتفاع في مجموع الاشتراكات من سنة إلى أخرى مرده ارتفاع التأمين على السيارات, حيث انتقلت قيمتها من 472 مليون دج سنة 2010 إلى 1346 مليون دج سنة 2013 إلى أن بلغت سنة 2016, 1970 مليون دج, وهذا كله راجع إلى إلزامية التأمين على السيارات في الجزائر أما قيمة التأمينات الأخرى فارتفعت بنسب متفاوتة حيث بلغت سنة 2010 كل من الأخطار البسيطة, أخطار النقل و تأمينات الأشخاص بـ 56 مليون دج, 92 مليون دج مليون دج 32 مليون دج وهذا ارتفاع ليس كبير مقارنة مع التأمين على السيارات بسبب نقص الثقافة التأمينية لدى الفرد الجزائري .

الفرع الثالث: تطور التعويضات للشركة

جدول رقم (03) : تطور حجم التعويضات لشركة سلامة من 2009/2016 (الوحدة مليون دج)

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	
1470	1264	1204	908	629	446	304	277	السيارات
43	17	16	18	08	13	02	03	الحريق
14	11	10	65	14	21	01	06	مختلفة
03	64	61	45	04	34	01	13	النقل
08	04	04	03	05	04	01		الأشخاص
1538	1360	1295	1038	660	517	308	300	المجموع
%13	%05	%25	%57	%28	%68	%03		النسبة

المصدر: الوثائق الداخلية للمؤسسة.

نلاحظ من خلال الجدول أن حجم التعويضات للشركة في تزايد مستمر بنسب متقاربة حيث بلغ 300 مليون دج سنة 2009 و ارتفع إلى 1038 مليون دج سنة 2013 حتى بلغ 1538 مليون دج سنة 2016. وهذا راجع إلى ارتفاع التعويضات في التأمين على السيارات حيث بلغت 304 مليون دج سنة 2010 وارتفعت إلى 1470 مليون دج سنة 2016, أما الفروع الأخرى فالتعويض فيها كان بمبالغ ضئيلة خاصة التأمين على الأشخاص حيث بلغ 04 مليون دج سنة 2011 و 08 مليون دج سنة

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

2016 بسبب عزوف الأفراد على هذا النوع من التأمين خاصة في المجتمع الجزائري المسلم لأنه لا يخلوا من الشبهة وتجنباً للوقوع في ما لا يجوز .

المطلب الثالث: شركة الجزائرية للتأمينات

تطرقنا في المطلب الأول إلى تعريف شركة سلامة ومنتجاتها ,وفي هذا المطلب سنتطرق إلى تقديم شركة الجزائرية للتأمينات .

الفرع الأول: تعريف شركة الجزائرية للتأمينات

تم إنشاؤها بموجب المرسوم رقم 07-95 الصادر بتاريخ 1995/01/25, وحصلت على أول ترخيص لها رقم 14/98 الصادر بتاريخ 1998/08/05, لممارسة كل أنواع التأمين و إعادة التأمين, وكان أول ترخيص يمنح لشركة تأمين خاصة .

وهي شركة مساهمة برأس مال قدره 2 مليار دج المدفوع بالكامل ,وكانت المساهمة من طرف مجموعة مختلفة من المستثمرين.¹

الفرع الثاني : منتجات شركة الجزائرية للتأمينات

تقدم الشركة الجزائرية للتأمينات مجموعة مختلفة من المنتجات منها :

✓ أخطار السيارات :المسؤولية المدنية (RC) و أضرار التصادم ؛
✓ أخطار متنوعة :الحريق ,السرقه ,انكسار الزجاج ,الأخطار المتعددة الخاصة بالسكن و العمل ضرر المياه؛

✓ الأخطار الصناعية : الحرائق , تحطم آلات الإنتاج, المخاطر التشغيلية ؛

✓ التأمين ضد الكوارث الطبيعية ؛

✓ الأخطار الالكترونية و المعلوماتية ؛

✓ أخطار النقل :النقل الخاص, الأرضي ,البحري , الجوي ؛

✓ أخطار الفلاحة :الحرائق و البرد ,المواشي و البيوت البلاستكية ؛

✓ التأمين على المساكن الفردية.²

¹ موقع الجزائرية للتأمينات : <http://www.2a.dz> تم الاطلاع عليه يوم 2018/05/08

² الوثائق الداخلية للشركة

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

الفرع الثالث: نشاط شركة الجزائرية للتأمينات

تتوفر حاليا شركة الجزائرية للتأمينات على 149 نقطة بيع موزعة عبر مختلف الولايات وتتكون من 8 مديريات جهوية (شرق الجزائر ,غرب الجزائر ,عنابة ,بجاية ,سطيف ,وهران ,غرداية وتلمسان)

شكل رقم (02) الشبكة التجارية لشركة الجزائرية للتأمينات



المصدر : اعداد الطالب بناء على المعلومات المقدمة من طرف الشركة

أولا :رقم أعمال الشركة سنة 2016.

حققت الجزائرية للتأمينات رقم أعمال قدر ب 02 مليار دج , بزيادة قدرها 12.22% مقارنة بسنة 2015 كما هو موضح في الجدول الموالي :

جدول رقم (04) :رقم أعمال شركة الجزائرية للتأمينات حسب الفروع لسنة 2016 (الوحدة دج)

الفروع	انجازات سنة 2016	نسبة %	معدل النفاذية
التأمين على الحريق و الأخطار المختلفة	1 764 189 449	49.07%	0.55
تأمين السيارات	1 612 402 971	44.85%	0.30
تأمين النقل	166 021 349	4.62%	0.31
التأمين الفلاحي	51 477 794	1.43%	2.29
التأمين على الأشخاص	1 288 562	0.03%	-
المجموع	3 595 320 125	100%	3.45

المصدر: الوثائق الداخلية للشركة

من الملاحظ في الجدول أن التأمين على الحريق و الأخطار المختلفة يتصدر رقم أعمال الشركة بنسبة 49.07%, تليها التأمين على السيارات بنسبة 44.85%. أما بالنسبة للتأمين على الأشخاص بنسبة ضعيفة جدا قدرت ب 0.03% .

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

ثانيا :حجم التعويضات

جدول رقم (05) :حجم التعويضات للجزائرية للتأمينات سنة 2016 (الوحدة مليون دج

التعويض	الفروع
662	التأمين الصناعي و الأخطار المختلفة
851	التأمين على السيارات
367	تأمين النقل
12 9	التأمين الفلاحي
358	التأمين على الأشخاص
999	المجموع

المصدر :الوثائق الداخلية للشركة

بلغ حجم التعويضات لشركة الجزائرية للتأمينات سنة 2016, 999 مليون دج ,ونلاحظ أن حجم التعويض في التأمين على السيارات كبير حيث قدر ب 851 مليون دج وهذا راجع إلى ارتفاع نسبة الخطر ثم أن التأمين الصناعي و الأخطار المختلفة قدر ب62 مليون دج ,ثم التأمين على النقل ب 36 مليون دج ثم التأمين على الأشخاص ب 35 مليون دج , وأخيرا التأمين الفلاحي ب 12 مليون دج

ثالثا : هامش الملاءة

يمثل هامش الملاءة قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها تجاه المستأمنين ,حيث يعتبر عنصر قوة للشركة وعنصر أمان للمستأمنين .

حيث عرف هامش الملاءة لشركة الجزائرية للتأمينات ارتفاعا سنة 2016 بلغ 2.426 مليار دج, حيث يغطي

✓ 124.61% من الديون التقنية

✓ 133.75% من رقم الأعمال الصافي لإعادة التأمين¹

رابعاً: نتائج الحسابات

قدرت النتيجة الصافية للشركة سنة 2016 ب132 مليون دج, كما يبين الجدول الموالي جدول رقم (06): نتائج الحسابات للجزائرية للتأمينات لسنة 2016 (الوحدة مليون دج)

¹الوثائق الداخلية للشركة

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

القسم	سنة 2016
هامش التأمين الصافي	150
النتيجة التقنية التشغيلية	397
النتيجة المالية	213
الأرباح قبل الضرائب	418
الضريبة على الأرباح	105
النتيجة الصافية	312

المصدر الوثائق الداخلية للشركة

المبحث الثاني: المنافسة التجارية بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمينات

كان ظهور التأمين التكافلي دور مهم في سوق التأمين الجزائري كبديل و منافس في ان واحد، لشركات التأمين التقليدي العاملة فيه.

المطلب الأول: المزايا التنافسية لكل شركة

الفرع الأول: المزايا التنافسية لشركة سلامة للتأمينات

- ✓ شركة التأمين التكافلي الوحيدة في الجزائر, وهي جزء من مجموعة دولية مدرجة في بورصة دبي.
- ✓ السرعة في تعويض المستأمنين خاصة في التأمين على السيارات من خلال إنشاء مراكز خدمة للحصول على تعويض مباشر حيث قدرت ب06 مركز خدمة سنة 2016, وهذا ما يمنحها سمعة كبيرة و مصداقية في السوق.
- ✓ تقديم منتجات جديدة للعملاء تتمثل في مساعدة السيارات و تأمين الحماية القانونية.
- ✓ حصة من سوق التأمينات الجزائرية تقدر ب 05% سنة 2016.
- ✓ محفظة متنوعة و متوازنة بين 75% من تأمين الخواص, و 25% لتأمينات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ✓ في توزيع الأرباح تقوم شركة سلامة بتوزيع نسبة من الأرباح عند استثمار أقساط المشتركين للمستأمنين.
- ✓ تعتمد شركة سلامة على الاستثمار بالمضاربة وهي من صيغ الاستثمار الإسلامي.

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

✓ بلغ عدد زبائنها 517 ألف زبون سنة 2016¹

الفرع الثاني: المزايا التنافسية لشركة الجزائرية للتأمينات

✓ عقد شراكة مع سويس ري لضمان قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه عملائها .

✓ الحصول على شهادة **iso** سنة 2004, هذا ما يدل على الإسراع في تجهيز السجلات و رضا العملاء.

✓ أول شركة تأمين جزائرية تعمل في مجال نظام إدارة الجودة 2008 (iso9001) لإعمال التأمين و إعادة التأمين من جميع الفروع ,هذه الشهادة ممنوحة من طرف QMI (معهد إدارة الجودة) في 16 سبتمبر 2004 وتم تجديد هذه الشهادة في 30 سبتمبر 2010.²

✓ حصة من السوق تقدر ب 04% سنة 2016.

المطلب الثاني: القدرات التقنية لكل شركة

الفرع الأول: القدرات التقنية لشركة سلامة

- شبكة تجارية تتكون من 162 نقطة بيع و 05 مديريات جهوية .
- لتقديم ضمانات قوية ومتنوعة لعملائها قامت شركة سلامة بعقد اتفاقيات و علاقات مع إعادة التأمين الوطنية **CCR**, وبعض شركات إعادة التأمين العالمية مثل بست ري .وللشركة علاقة مميزة مع سماسر دوليين للتأمين, والذي يعطيها قدرا من المرونة في إصدار التغطية التأمينية .
- ربط شبكتها بنظام الانترنت بين مختلف فروع الشركة عبر الولايات وهذا ما يسهل عملية الاتصال بينهم.
- رأس مال قدر 2.797 مليار سنة 2015. بلغ هامش ملاءتها 221 مليون دج سنة 2016.³

الفرع الثاني: القدرات التقنية لشركة الجزائرية للتأمينات

- شبكة تجارية مكونة من 149 نقطة بيع و 08 مديريات جهوية.
- سجلت الجزائرية للتأمينات في 2016 , 939 موظف من بينهم 244 من فئة التنفيذيين والتي تمثل 62% من مجموع الموظفين .

¹ الوثائق الداخلية لشركة سلامة

² الوثائق الداخلية لشركة الجزائرية للتأمينات

³ الوثائق الداخلية لشركة سلامة

- قدر رأس مالها ب 03 مليار سنة 2016.
- قدر هامش الملاءة ب 02 مليار سنة 2016.
- حققت نتيجة صافية قدرت ب 312 مليون دج.
- بلغ حجم التعويضات 999 مليون سنة 2016.
- الاعتماد على احدث تقنيات التسيير.¹

المطلب الثالث : الإستراتيجية التجارية لكل شركة

الفرع الأول : الإستراتيجية التجارية لشركة سلامة

- نظرة موجهة نحو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال العمل على إنشاء فروع متخصصة في التأمين العام, التأمين على الحياة و التكافلي العائلي, التأمين الصحي.
- تعتمد سلامة على مبدأ السرعة في تسوية المطالبات في مدة أقصاها شهر أو شهرين حسب صدور قرار الخبرة.
- كما تعتمد في منافستها مع الشركات الأخرى على تقديم منتجات جديدة وبأسعار جيدة ,ومن اجل تحقيق هذه الإستراتيجية تعتمد سلامة في تسويق منتجاتها على فتح فروع في مختلف الولايات وكذا ملاحق لتوسيع شبكتها التجارية. حيث سجلت 162 نقطة بيع لسنة 2016.
- اعتمدت كذلك في تسويق منتجاتها على بنك البركة الجزائر بعقد اتفاقية تعاون بينهما في 31 ماي 2010.²

الفرع الثاني : الإستراتيجية التجارية لشركة الجزائرية للتأمينات

- تعتمد الجزائرية للتأمينات في تسويق منتجاتها على مبدأ القرب من الزبون وعلى التركيز على خدمة الزبون وتقديم منتجات ذات جودة عالية وبأسعار جيدة وذلك من خلال :
- توسيع شبكتها التجارية حيث بلغت 149 نقطة بيع و 08 مديريات جهوية .
- توظيف موظفين وإطارات ذوي خبرة في مجال التأمين للعمل على الشرح الدقيق لمنتجاتها للزبون .
- الاعتماد على احدث التقنيات التكنولوجية في الإعلام الآلي.³

¹ الوثائق الداخلية لشركة الجزائرية للتأمينات

² الوثائق الداخلية لشركة سلامة

³ الوثائق الداخلية لشركة الجزائرية للتأمينات

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

الفرع الثالث: مقارنة بين سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمينات

أولاً: الحصة من السوق

قدرت حصة الجزائرية للتأمينات من سوق التأمينات الجزائرية 4% سنة 2014 وانخفضت إلى 3.23% سنة 2015, في حين بلغت حصة سلامة للتأمينات 3.70% سنة 2015 ثم ارتفعت إلى 5% سنة 2016, أما الجزائرية للتأمينات فارتفعت حصتها إلى 4% سنة 2016 وهذا الارتفاع في الحصة السوقية لكلا الشركتين راجع الى الساسة التوسعية التي تعتمدها كلا الشركتين لتوسيع نشاطهما و العمل على تغطية مناطق جديدة, حيث بلغت نقاط البيع لشركة سلامة 162 وأكثر من 15 وسيط للتأمين, أما شركة الجزائرية للتأمينات فحققت 149 نقطة بيع خلال 2016. وبالتالي نلاحظ أن حصة شركة سلامة اكبر من الجزائرية للتأمينات خلال 2016.

ثانياً: هامش الملاءة

بلغ هامش الملاءة للجزائرية للتأمينات 242 مليون دج, اما في شركة سلامة فبلغ 221 مليون دج خلال 2016 في حين بلغت نتيجة الربح الصافية للجزائرية للتأمينات 307 مليون دج سنة 2014 وارتفعت إلى 312 مليون دج سنة 2016. ونلاحظ أن هامش الملاءة لكلا الشركتين متقارب وهذا دليل على قدرة الشركتين على الوفاء بالتزاماتها تجاه عملائها, وهذا ما يحقق سمعة حسنة لكلا الشركتين في السوق.

ثالثاً: تكلفة الوثيقة

تقدر تكلفة وثيقة التأمين في فرع التأمين على السيارات ب 200.00 دج في كلتا الشركتين, وهي تعتبر تكلفة ثابتة .

من خلال ما تم التطرق إليه نستنتج أن سوق التأمين بالجزائر يتميز بمنافسة قوية, وهذا ما يدفع كل شركة للعمل للحصول على حصة من السوق, من خلال القيام بتحسينات مستمرة على مستوى الإدارة و توسيع شبكتها التجارية وتسويق منتجاتها .

ومن خلال المعلومات المتحصل عليها و المقارنة بين شركة سلامة و الجزائرية للتأمينات نجد أن كلا الشركتين تتمتعان بمركز مالي قوي حيث يبلغ رأس مال الجزائرية للتأمينات 3 مليار دج, وسلامة 2 مليار دج سنة 2016. إما بالنسبة لهامش الملاءة فقد بلغ 221 مليون دج لشركة سلامة و 242 مليون دج لشركة الجزائرية للتأمينات, وهذا ما يدل على وجود منافسة بينهما حيث تسعى كل واحدة على

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

استخدام احدث التكنولوجيا و التقنيات لتعزيز أنظمة المعلومات والرقابة لديها,لتمكن من الحساب الدقيق للأخطار المؤمن عليها المحتمل وقوعها ,والعمل على جذب الزبائن من خلال الضمانات المقدمة للعملاء و تقديم منتجات وخدمات جديدة مثل مساعدة السيارات.
فشركة سلامة رغم حداثها إلا أنها استطاعت أن تحصل على حصة من سوق التأمينات الجزائرية بلغت 5% خلال 2016.

المبحث الثالث: اثر المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي على تطور صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

سنتطرق في هذا المبحث إلى اثر المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي على تطور شركات التأمين التكافلي من خلال معرفة العوامل المؤثرة على المنافسة بينهما ومعوقات القدرة التنافسية لشركات التأمين التكافلي .

المطلب الأول: العوامل المؤثرة على المنافسة بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي في الجزائر الفرع الأول: اثر القيود القانونية

تشمل القيود القانونية تنظيم العقد و عناصر تكوينه, وأثاره وانقضاءه والتزامات المؤمن والمؤمن له,ونحو ذلك حيث تشترط القوانين المنظمة مجموعة من الشروط التي تتضمنها وثائق التأمين ,وتشترط أن تكون واضحة وغير مححفة بالمؤمن له, إلى غير ذلك من القيود¹
فنلاحظ في الواقع أن شركة سلامة و التي تمثل شركة التأمين التكافلي الوحيدة في الجزائر, لازالت تعمل وفق نفس القوانين التي تعمل بها شركات التأمين التقليدي , وبالتالي نستطيع القول بان المنافسة في هذا الجانب لا تختلف بين شركات التأمين التقليدي و التكافلي في الجزائر , نظرا لأهمها يعملان وفق نفس القوانين .

ولكي تبرز شركات التأمين التكافلي في سوق التأمينات الجزائرية يجب على السلطات التشريعية العمل على الفصل بينهما ووضع قوانين خاصة بالتأمين التكافلي ,لان المبادئ و الأسس التي يقوم عليها تختلف كثيرا من الناحية التقنية و الشرعية عن مبادئ وأسس التأمين التقليدي .

الفرع الثاني: اثر القيود الشرعية

¹علي محي الدين القره داغي , مرجع سابق ص 14

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

تعتبر مبادئ التأمين التكافلي عنصر جذب وقوة لصناعة التأمين التكافلي, وهذا من جانب و من جانب آخر فطبيعة شركات التأمين التكافلي الإسلامية تفرض عليها الاستثمار وفق الصيغ الإسلامية وبأساليب مباحة ومشروعة وكذلك بالنسبة للترويج لمنتجات التأمين التكافلي, أما شركات التأمين التقليدي فليست مجبرة على إتباع هذه الأساليب, وهذا ما يمنحها مجالات عديدة للاستثمار أكثر من شركات التأمين التكافلي, وذلك نظر للبيئة القانونية في الجزائر حيث أن اغلب المعاملات المالية فيها هي معاملات ربوية.

الفرع الثالث: اثر التسويق

يعتبر التسويق البوصلة الحيوية التي تتبعها الإدارة العليا للشركات تحديد ومعرفة الطريق المراد سلوكه لتقوم بتصريف ما لديها من منتجات أو خدمات و تعتبر كذلك في حال تم استغلالها الاستغلال الأمثل المرآة الحقيقية العاكسة لحالة المستهلكين حيث تعكس وتوصل ميولهم ورغباتهم و احتياجاتهم للإدارة العليا و بناء على ذلك يتم بناء منتج أو خدمة على نفس المواصفات المطلوبة و المرغوبة لدى المستهلكين. ومن أهم الإسهامات في التسويق الحديث كانت مساعدة الشركات في النظر إلى أهمية تغيير منشآتهم في التركيز على السوق و العميل .

وأشارت كثير من الدراسات و البحوث أن للتسويق أهمية و دور كبير في شركات التأمين في تعزيز القدرة التنافسية لها و زيادة عدد المشتركين, و بالتالي للتسويق تأثير كبير ومن الضروري أن تقوم شركات التأمين التكافلي بعمليات تسويق واسعة بجميع الوسائل و الآليات المشروعة للتعريف بمنتجاتها¹. ولذا اعتمدت شركة سلامة على توسيع شبكتها التجارية بفتح فروع و ملاحق في مختلف ولايات الوطن لتغطية أكبر عدد من المناطق لزيادة عدد الزبائن, كما قامت بعقد شراكة مع بنك البركة الجزائرية لتسويق منتجاتها عبر شبائكه حيث تعتبر الصيرفة أداة مهمة لتوزيع منتجات التأمين. وهذا ما جعلها تحصل على حصة سوقية قدرت ب 5% من سوق التأمينات الجزائري سنة 2016.

المطلب الثاني: تحديات ومعوقات القدرة التنافسية للتأمين التكافلي في الجزائر

¹ دلال براج و صالح اسعد اغا, اثر تسويق التأمين في زيادة عدد المشتركين, الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية الواقع العملي والافاق, الشلف. 2012. ص 03

الفرع الأول: معوقات القدرة التنافسية لشركات التأمين التكافلي في الجزائر

أولاً: قلة الخبراء في مجال التأمين التكافلي

إن نقص اليد العاملة المؤهلة في صناعة التأمين التكافلي لا تزال تنعكس آثارها سلباً على شركات التأمين التكافلي, حتى وإن وجدت فيكون لديها خبرة في التأمين التقليدي وليس التكافلي, بالإضافة إلى عدم الإلمام بضوابط الشريعة الإسلامية في المعاملات المالية بصفة عامة و في التأمين التكافلي بصفة خاصة.

وهذا ما يؤدي إلى ضعف مصداقية شركات التأمين التكافلي لدى جمهور المتعاملين معها, وهذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن قلة الخبراء يؤدي إلى ضعف صناعة التأمين التكافلي في ابتكار منتجات جديدة و بالتالي يجب العمل على تنمية الموارد البشرية و الاهتمام برأس المال البشري من خلال إقامة برامج تدريبية وفتح تخصصات في الجامعات و المعاهد خاصة بالتأمين التكافلي و العمل على تطويرها. فتكوين هذه الخبرات يساعد على بناء قاعدة معلومات مناسبة لتقييم المخاطر سواء المخاطر المحتمل تأمينها أو المخاطر التي تصيب الشركة .

ثانياً: ابتكار منتجات جديدة

تواجه شركات التأمين التكافلي ضعف في ابتكار منتجات جديدة, ولو نظرنا إلى الواقع نجد أن منتجات التأمين التكافلي ما هب إلا منتجات تقليدية تم تعديلها أتوافق أحكام الشريعة الإسلامية و ضوابطها. وهذا بسبب قلة الخبراء و المتخصصين في صناعة التأمين التكافلي ولكي تعزز شركات التأمين التكافلي من قدرتها التنافسية يجب عليها تقديم منتجات وخدمات متميزة عن المنتجات التقليدية و التي تلبي رغبات شرائح جديدة من العملاء .

ثالثاً: علاقة شركات التأمين التكافلي فيما بينها

إن عدم وجود التعاون الحقيقي و الفعلي بين شركات التأمين التكافلي يضاعف من مكانتها في سوق التأمين أمام المنافسة مع نظيرتها التقليدية, فالتعاون والتكافل من المبادئ الأساسية التي تقوم عليها شركات التأمين التكافلي. فالتعاون فيما بينهم أو مساعدة شركات جديدة تحت التأسيس أو التي ترغب في التحول من نظام التأمين التقليدي إلى التكافلي يساعد على تبادل الخبرات و المعرفة لقيام شركات تأمين تكافلي تطبق التكافل تطبيقاً صحيحاً و سليماً.

الفرع الثاني: تحديات شركة سلامة في الجزائر

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

من أهم التحديات التي تواجه الشركة هي :

- ضعف الثقافة التأمينية للمجتمع التي تمنع الفرد الجزائري من الإقبال على التأمين بصفة عامة و التأمين التكافلي بصفة خاصة . فالواقع يشير إلى إقبال الفرد الجزائري على بعض المنتجات التأمينية فقط لإلزاميتها مثل التأمين على السيارات و التأمين ضد الكوارث الطبيعية , فيجب القيام بحملات تحسيسية و توعوية بأهمية التأمين .
- عدم توفر الإطار القانوني و التنظيمي اعمل الشركة.
- إنشاء فرع متخصص بالتأمين على الحياة و التكافل العائلي .
- المنافسة التجارية مع نظيرتها التقليدية .

المطلب الثالث: أثر المنافسة التجارية على تطور صناعة التأمين التكافلي

استجابة لعالمية الأسواق برز نوع جديد من المنافسة هي المنافسة المعتمدة على عنصر الزمن ومدى تخفيضه لصالح المشتركين في تقديم الخدمة التأمينية . كما ظهرت الحاجة إلى التركيز على القدرات المتميزة و عملية بنائها , على أساس التعليم إذ تؤثر هذه الكفاءات على نجاح أو فشل الشركة¹. فالمنافسة لها تأثير كبير على قدرة الشركة على النجاح و استمرار نشاطها، والمنافسة بين شركات التأمين التكافلي و التقليدي تعتبر سلاح ذو حدين بالنسبة لتطور صناعة التأمين التكافلي فمن ناحية تعتبر حافز يشجع شركات التأمين التكافلي على تطوير منتجاتها و استحداثها والعمل الدائم والمستمر في نشر ثقافة التكافل خاصة و أن معظم العملاء و المتعاملين معها يهتمهم الحلال و الحرام , وهذا ما يؤدي في الأخير إلى نتائج جيدة تكون لصالح المشتركين و الشركة نفسها خاصة بعد ازداد الاهتمام بصناعة التأمين التجاري , واعتبار التأمين التكافلي البديل الشرعي له فيمكن لشركات التأمين التكافلي أن تستغل هذه النقطة لصالحها .

ومن ناحية أخرى ورغم التطور الذي عرفته صناعة التأمين التكافلي في السنوات الأخيرة و النتائج الإيجابية التي حققتها , مازالت تواجه تحديات من شأنها عرقلة مسيرتها نحو النجاح ' فالمنافسة بينها وبين الشركات التقليدية تعتبر أكبر تحدي لها , نظرا أن شركات التأمين التقليدي كانت السبابة في سوق التأمينات , لذلك يمكن لهذه المنافسة أن تؤثر سلبا على تطور صناعة التأمين التكافلي . ومن خلال

¹ عبد الحميد محمود البعلي مرجع سابق ص 95

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

التائج الايجابية التي حققتها صناعة التأمين التكافلي و على الرغم من أن المنافسة التجارية مع التأمين التقليدي تعتبر أكبر تحدي لها , إلا أن هذا لم يعرقل من مسيرتها نحو التطور و الحصول على حصة من سوق التأمينات . فالمتبع لتطور أسواق التأمين يلاحظ أن هناك تميزا في حركة منتجات التأمين التكافلي وهذا لا ينحصر في منطقة دون أخرى و إنما يمتد ليشمل كافة أماكن انتشار الشركات المسوقة لذا النوع من التأمين من التأمين و بالتحديد في منطقتي الشرق الأوسط و شمال أفريقيا , إذ أثبتت شركات التأمين التكافلي نفسها و بقوة في حلبة المنافسة , ليس فقط مع شركات التأمين التقليدي و إنما مع شركات إعادة التأمين أيضا , معتمدة الزيادة المستمرة لملاءتها المالية كمعيار أساسي للمنافسة.¹ وكذلك في الجزائر فعلى الرغم من عدم توفر البيئة القانونية المناسبة لعمل شركات التأمين التكافلي إلا ان هذا لم يمنعها من الحصول على حصة من السوق أمام المنافسة مع نظيرتها التقليدية.

خلاصة :

¹ عادل قضماني , تطبيق قواعد الحوكمة منح شركات التأمين التكافلي القدرة على المنافسة , بحث منشور في مجلة الثورة , 2011 ص 02.

الفصل الثاني: دراسة مقارنة بين شركة سلامة للتأمينات و الجزائرية للتأمين

من كل ما سبق نستنتج ما يلي :

- يتميز سوق التأمينات بالجزائر بمنافسة قوية بين شركات التأمين .
- شركة التأمين التكافلي في الجزائر تواجه تحديات عديدة أهمها عدم توفر البيئة التشريعية و القانونية المناسبة اعملها وضعف ثقافة التكافل في المجتمع الجزائري.
- تعتبر المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي و التأمين التقليدي سلاح ذو حدين لتطور صناعة التأمين التكافلي ,حيث تعتبر بمثابة حافز لتشجيع الابتكارات و تقديم منتجات جديدة ومن جهة أخرى قد تعيق تطور شركات التأمين التكافلي .
- لتعزيز القدرة التنافسية لشركات التأمين التكافلي في الجزائر يجب العمل على تخصيص قانون خاص بالتأمين التكافلي .

الخاتمة

خاتمة.....

ان التأمين التكافلي ورغم حداثة عهده ووجود العديد من الصعوبات والعراقيل خاصة التشريعية والقانونية منها اضافة الى وجود منافسة قوية مع شركات التأمين التقليدي التي كان لها السبق في الظهور واحتكار السوق ومع قلة التجربة والخبرة والكفاءات في مجال صناعة التكافل الا ان هذا الاخير تمكن من تحقيق ارقام ليست بالهينة في فترة زمنية وجيزة كل هذا انما يدل على كفاءة وقدرة التأمين التكافلي على تلبية رغبات فئات كثيرة من العملاء فقد حقق حصة لاتقل عن نظيرتها من شركات التأمين التكافلي في سوق التأمين الجزائري رغم كل الصعوبات المذكورة آنفا .

الاجابة على فرضيات البحث :

- لصناعة التأمين التكافلي مستقبل واعد في الجزائر اذا ما تم سن قوانين و تشريعات تنظم التأمين التكافلي .

- تؤثر المنافسة التجارية على تطور صناعة التأمين التكافلي وهذا التأثير يمكن ان يكون لصالح او ضد شركات التأمين التكافلي .

نتائج الدراسة:

اولا: الجانب النظري:

- تتسم المنافسة في النظم الوضعية بإتباع جميع الوسائل و الأساليب سواء كانت مشروعة او غير مشروعة ,فهدفها هو الربح بكل الوسائل وذلك بتغليب مصالح التجار ,أما في النظام الإسلامي فالهدف هو مراعاة مصالح الفرد و المجتمع بإتباع الوسائل و الأساليب المشروعة التي لا ينجم عنها ضرر للآخرين.

- نتيجة لانفتاح الاسواق والعولمة الاقتصادية التي يشهدها عصرنا أصبحت القدرة التنافسية اداة مهمة تقاس بها قوة ومكانة الدولة.

- أهم الميزات التي يقوم عليها التأمين التكافلي هي مبادئه والتي توافقت أحكام الشريعة الإسلامية.

- حققت شركات التأمين التكافلي في السنوات الأخيرة نتائج ايجابية مما جعلها منافس قوي لشركات التأمين التقليدي.

ثانيا :الجانب التطبيقي :

- يتميز سوق التأمينات في الجزائر بمنافسة شديدة بين شركاته خاصة بعد دخول عدة شركات اجنبية الى السوق.
- استطاعت شركة سلامة للتأمينات أن تتحصل على حصة من السوق رغم حداثتها ,حيث تعتبر شركة التأمين التكافلي الوحيدة في الجزائر.
- حاجة السوق الجزائرية الى شركات التأمين التكافلي كبديل للمنتجات التأمينية الاخرى , نظرا لعدم اقبال الفرد الجزائري على منتجات التأمين إلا لإجباريتها .

الاقتراحات:

- توسيع مجال التوعية والتحسيس في سوق التأمين الجزائري بأهمية التأمين التكافلي .
- ضرورة تعاون وتكافل شركات التأمين التكافلي لمواجهة المنافسة مع نظيرتها التقليدية.
- تعزيز القدرات التنافسية لشركات التأمين التكافلي بتنمية و تهيئة الموارد البشرية للحصول على الخبرات و الإطارات اللازمة , والعمل على تطوير منتجاتها و استحداثها .
- تسهيل وصول العملاء لخدمات التكافل من خلال التوسع الجغرافي .
- توفير البيئة القانونية و التشريعية في الجزائر لعمل شركات التأمين التكافلي.

قائمة المصادر

والمراجع

اولا: المصادر

القرآن الكريم

الحديث النبوي

ثانيا: المراجع (الكتب)

1. احمد صلاح عطية, محاسبة شركات التأمين، الدار الجامعية , مصر، 2002-2003.
2. ابراهيم علي ابراهيم عبد ربه , مبادئ التأمين, الدار الجامعية, الإسكندرية, 2006.
3. اسامة عزمي وشفيري نورية , ادارة الخطر و التأمين , دار الحامد للنشر , عمان , 2009.
4. احمد مُجد لطفى , نظرية التأمين , دار الفكر الجامعي :الاسكندرية , 2007.
5. ابو السيد احمد مُجد , حماية المستهلك في الفقه الاسلامي , ط1, بيروت, دار الكتب العلمية. 2004.
6. ابراهيم ابو النجا , التأمين في القانون الجزائري, ديوان المطبوعات الجامعية , الجزائر, 1991.
7. سامر مظهر قنطقجي, التأمين الاسلامي التكافلي , شعاع للنشر و العلوم , 2008.
8. عز الدين فلاح , التأمين , انواعه مبادئه, عمان ، دار اسامة للنشر و التوزيع, 2008.
9. جمال مُجد عبد المنعم , موسوعة الاقتصاد الاسلامي , ط1, السعودية , دار الراجحي , 1983.
10. هيكل عبد العزيز فهمي , مدخل الى الاقتصاد الاسلامي, بيروت, دار النهضة العربية , 1983,
11. اسامة مُجد الفوليبي , اساسيات الاقتصاد الاسلامي , الاسكندرية ، دار الجامعة الجديدة , 1998,

ثالثا: مؤتمرات وندوات العلمية

1. احمد سالم ملحم , بين التأمين التجاري و التأمين التعاوني , بحث يبين الجوانب الاتفاقيه و الفروق الجوهرية بين التأمين التجاري و التأمين التعاوني , مؤتمر التأمين التعاوني ابعاده وافاقه وموقف الشريعة منه , 11-13 افريل 2010.

2. مُجَّد سعدو الجرف، "مقارنة بين أسس التأمين التجاري و التأمين التعاوني ، ورقة بحثية ، أعمال ندوة مؤسسات التأمين التكافلي و التأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة العملية، سطيف ، 25-26 أبريل، 2011.
 3. خالد خطيب، محاضرات في اقتصاد التأمين ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة وهران.
 4. بهلولي فيصل وخويلد عفاف، ورقة بحثية، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، جامعة حسيبة بن بو علي، الشلف، 03-04 ديسمبر 2012.
 5. موسى مصطفى القضاة، حقيقة التأمين التكافلي، ورقة بحثية مقدمة خلال الندوة الدولية لشركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية. سطيف 25-26 افريل 2011 ص 3-4.
 6. ايمان بوزينة، شركات التأمين التكافلي، ورقة بحث، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي وفاق التطوير ، جامعة الشلف ، 03-04 ديسمبر 2012.
 7. عامر يوسف مُجَّد، هل يختلف التأمين التكافلي عن التأمين التجاري، مجلة الدراسات المالية والمصرفية - العدد الثاني / 2013. ص 9.
 8. رياض منصور الخليلي، تقييم تطبيقات و تجارب التأمين التكافلي الاسلامي، ملتقى التأمين التعاوني، الكويت، 2009.
 9. صالح احمد بدار، التأمين التكافلي الاسلامي، مؤتمر المصارف الاسلامية اليمنية الواقع وتحديات المستقبل، اليمن، 20-21 مارس 2011.
 10. عبد الستار ابو غدة، اسس التأمين التكافلي، ورقة مقدمة ضمن المؤتمر الثني للمصارف الاسلامية، دمشق، 2007.
 11. علي محي الدين القره داغي ، المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي والتقليدي وأثر ذلك على صناعة التأمين التكافلي، بحث مقدم لمؤتمر وثاق الثاني للتأمين التكافلي، الكويت 2007.
- رابعا: الرسائل العلمية:
1. طرابلسي فيالة. التأمين التكافلي كبديل للتأمين الوضعي في ظل الأزمة المالية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة سطيف، 2011-2012.
 2. عماد مُجَّد فهميم، التأمين على الديون دراسة مقارنة بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري، رسالة مكملة لنيل درجة الماجستير في اقتصاديات التنمية، الجامعة الإسلامية غزة. 2014. ص 55.

القائمة البليوغرافية.....

3. مُجَد لييا, التأمين التعاوني وتطبيقاته, أطروحة دكتوراه, قسم الفقه وأصوله, الجامعة الإسلامية

العالمية, ماليزيا, 2007.

خامسا: المواقع الالكترونية:

1. http://www.halel2.com/ftana_detai.as
2. <http://www.salama.com.as/default.aspxtabid373>
3. <http://www.salama-assurances.dz>
4. <http://www.2a.dz>

ملخص البحث

يحاول البحث الإجابة على مشكلة البحث وهي نجاعة التأمين التكافلي كمنافس للتأمين التقليدي من خلال بيان أوجه الاتفاق والاختلاف بين كل من التأمين التكافلي والتأمين التقليدي, وقد توصلنا من خلال البحث إلى عدة نتائج :

- يتفق التأمين التكافلي مع التأمين التجاري في أنهما من عقود الغرر,العقدان يتكونان من أركان أساسية,الباعث على التأمين,ينتهيان عند انتهاء المدة المتفق عليها أو الإنهاء من طرف المشترك أو الشركة - يختلف التأمين التكافلي عن التأمين التقليدي في:التكافلي قائم على أساس التبرع,بينما التجاري فقائم على أساس المعاوضة,الشركة في التجاري طرف أصيل أما في التكافلي فهي وكيلة عن حساب التأمين,المرجعية النهائية للتكافلي هي أحكام الشريعة الإسلامية,بينما التجاري مرجعيته التشريعات الخاصة والوضعية,التأمين التكافلي يحقق مصالح من طبيعة واحدة,بينما التأمين التجاري فيحقق مصلحة طرف على حساب طرف آخر

- الفائض التأميني من حق المستأمنين في التأمين التكافلي,بينما في التجاري فالفائض من حق شركة التأمين,الأسس الإستثمارية توزع وفق قاعدة الحلال والحرام في التأمين التكافلي,بينما التأمين التجاري فتستثمر الشركة في جميع المجالات بما فيها الربوية دون مراعاة للقاعدة السابقة

- التأمين التكافلي يتكون من حسابين هما حساب المساهمين وحساب المستأمنين,بينما التأمين التجاري فيتكون من حساب واحد هو حساب شركة التأمين,التأمين التجاري قريب من بيع دين بدين,بينما التكافلي تبرع يغتفر فيه الغرر

..

Abstact

The research is trying to find the answer to the problem of the research, a statement of agreement and differences between each of the cooperative insurance on the debt and commercial insurance on the debt.

Research has shown several results about securing the debt, namely:

Cooperative insurance consistent with commercial insurance on the debt in which they are one of the ambiguity of decades consist of the basic pillars, motivated by the desire to secure the insurance debtors inability to pay a debt, they finish at the end of the agreed period or termination by the subscriber or the company.

Cooperative insurance is different from commercial insurance on the debt: the cooperative is based on the donation, while commercial is based on the basis of netting. the company is authentic part in commercial while in the cooperative company is an attorney for the insurance account, the final reference for the cooperative provisions of Islamic Iwa, while commercial is own legislation, cooperative insurance debt in the interests of one nature, while commercial insurance on the debt fulfills the party's interest at the expense of another.

Excess insurance is for the right of entrusting in cooperative insurance on the debt, while the surplus in the trade for the right of the insurance company, investment basis and distributed according to the sacred muslim base in cooperative insurance on the debt, while commercial insurance on debt invest the company without regard to the base halal and haram.