

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

ميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
فرع: العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد التأمينات



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

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي
تحت عنوان:

واقع و آفاق التأمين التكافلي في المملكة العربية
السعودية

تحت إشراف:

أ/ واضح فواز

من إعداد:

- سليمان أميرة

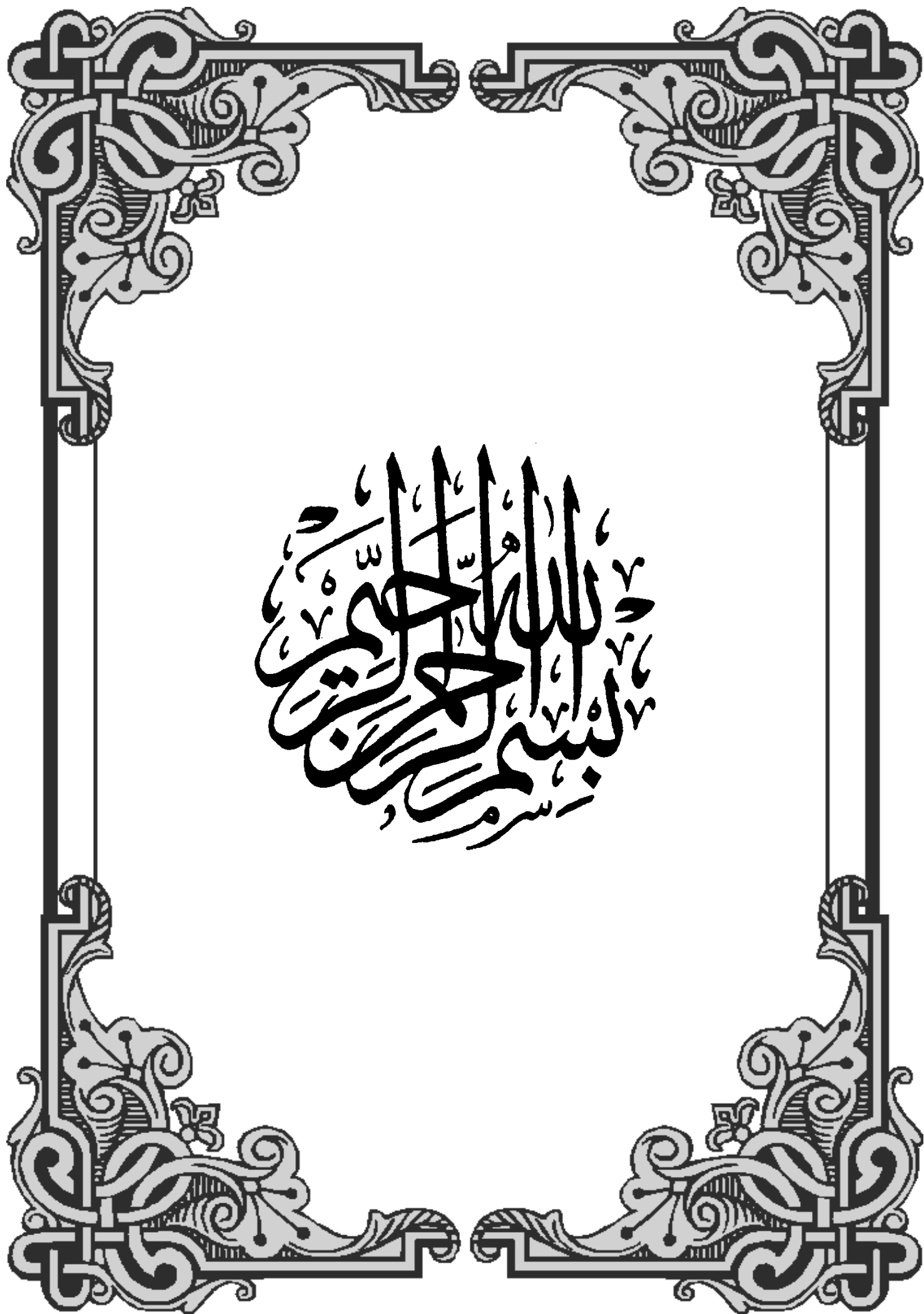
- شتيوي مروة

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
بوعايدة حسان	أستاذ محاضر أ	جامعة المسيلة	رئيسا
واضح فواز	أستاذ محاضر أ	جامعة المسيلة	مشرفا ومقررا
زيتوني كمال	أستاذ محاضر أ	جامعة المسيلة	مناقشا

السنة الجامعية : 2019-2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



** شكر وتقدير **

الحمد لله الذي يسر لنا درب
الدراسة ووفقنا فيه وبعد:
نتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من
ساعدنا ومد لنا يد العون لإنجاز
هذا البحث المتواضع
شكر خالص إلى الأستاذ الفاضل:
واضح فواز الذي أشرف على هذا
البحث وأمدنا بالتشجيع
الشكر الجزيل إلى كل أساتذة
كلية العلوم الإقتصادية
والتجارية وعلوم التسيير .



فهرس المحتويات

.....	الشكر
.....	فهرس المحتويات
.....	مقدمة عامة
.....	أ - ب - ج - د - هـ - و


الفصل الأول: الإطار النظري للتأمين التكافلي

.....	تمهيد
.....	المبحث الأول: مدخل للتعريف بالتأمين التكافلي
.....	المطلب الأول: ماهية التأمين التكافلي
.....	المطلب الثاني: صور التأمين التكافلي وخصائصه
.....	المطلب الثالث: أسس التأمين التكافلي
.....	المبحث الثاني: التأمين التكافلي و التأمين التجاري
.....	المطلب الأول: المقارنة بين التأمين التكافلي و التأمين التجاري
.....	المطلب الثاني: عيوب نظام التأمين التكافلي
.....	المطلب الثالث: متطلبات نجاح صناعة التأمين التكافلي
.....	المبحث الثالث: التحديات و الصعوبات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي
.....	المطلب الأول: أهم التطورات والمستجدات المتعلقة بشركات التأمين التكافلي
.....	المطلب الثاني: دوافع نمو (مقومات) التأمين التكافلي
.....	المطلب الثالث: معوقات صناعة التأمين التكافلي
.....	خلاصة الفصل الأول

الفصل الثاني: صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية

.....	تمهيد
.....	المبحث الأول: التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية
.....	المطلب الأول: تطور سوق التأمين التكافلي في السعودية
.....	المطلب الثاني: أهم شركات التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية
.....	المطلب الثالث: مكانة التأمين التكافلي في السوق السعودي
.....	المبحث الثاني: التحديات الميدانية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي
.....	المطلب الأول: التحديات الاجتماعية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي في السعودية
.....	المطلب الثاني: التحديات الإقتصادية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي في السعودية

المطلب الثالث : التحديات الشرعية والقانونية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي في السعودية	ص 36
المطلب الرابع : الواقع الميداني من خلال الممارسة لأثر التحديات الميدانية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي	ص 37
خلاصة الفصل الثاني	ص 47
الخاتمة العامة	ص 49
قائمة المراجع	ص 53
الملخص	



مقدمة عامة

عرف التأمين كغيره من الأنشطة الاقتصادية تطوراً في ظل الأنظمة الغربية واستوردته المجتمعات الإسلامية والتي

لا تتفق بالضرورة وقوانين الشريعة الإسلامية، ونظراً لما للتأمين من أهمية في الحياة الاقتصادية للمجتمع المسلم، فقد

أخضع العلماء المسلمين صوراً للتأمين المستورد من الغرب للبحث والتدقيق الفقهي، بغرض التوصل لصورة مثلى للتأمين

تتفق ومبادئ الشريعة الإسلامية وقد أثمرت هذه الجهود الفقهية في ظهور نظام التأمين التكافلي الإسلامي الذي تبنته

شركات التأمين كبديل للتأمين التجاري.

فقد شهد التأمين التكافلي الإسلامي نمواً ملحوظاً، خلال السنوات القليلة الماضية جعله منافساً للتأمين

التقليدي، فنجد وفقاً للإحصائيات المتوافرة في هذا الخصوص، تزايد ملحوظ في شركات التأمين التكافلي وإعادة التأمين

التكافلي ليصل عددها إلى أكثر من 54 شركة في المنطقة العربية و103 شركات في العالم، وإن لهذه الإحصائيات دلالة

واضحة على تنامي الطلب على المنتجات التأمينية التكافلية وحاجة السوق المالي لها.

وبعد الأزمة المالية العالمية التي عصفت باقتصاديات العالم وما نتج عنها من خيارات لكبرى شركات العالم الواحدة

تلو الأخرى، كان التوجه إلى تبني نظام بديل بعد فشل المنطق الذي فرضه النظام الرأسمالي وهو نظام التأمين التكافلي.

فقد كان لظهور التأمين التكافلي دور مهم كبديل ومنافس في آن واحد وهو ما أسهم في تخفيض حدة المخاطر

التي كانت تتعرض لها المؤسسات الإسلامية في أغلب منتجاتها وعملياتها. حيث يلعب التأمين دوراً مهماً في المجتمعات

الحديثة، وبالإضافة إلى الحماية الاقتصادية التي يوفرها التأمين لكثير من المشروعات فهو يساهم في تجميع المدخرات

اللازمة لتمويل خطط التنمية في المجتمعات النامية أو للاستثمار في أوعية اقتصادية، ومن المؤسسات المالية التي توجهت

لممارسة أنشطتها في هذا المجال ووفقاً لمتطلبات الفكر الإسلامي، مؤسسات التأمين التي اشتقت إسمها من المنهج

الإسلامي فقد أصبحت تلك المؤسسات واقعاً عالمياً تزاوّل نشاطها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وتعتبر بصورة حية

عن صور التعاون والتضامن بين الأفراد الذين تربطهم علاقة التكافل الإجتماعي لذلك بدأ الإهتمام نحو إنشاء شركات

التأمين التكافلي باعتبارها إحدى مقومات النظام الإقتصادي والإجتماعي، وخاصة بعد عجز النظم التأمينية المعاصرة في تحقيق هذا التكافل نظرا لإتجاهاتها إلى تحقيق مصالحها وتعظيم أرباحها، واعتبارها وسيلة للتجارة وليس للتعاون والتكافل. لهذا سنحاول من خلال هذه الورقة إلى التعرف على واقع صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية .

إشكالية الدراسة :

مر التأمين التكافلي منذ بدءه في المملكة العربية السعودية بصعوبات وتحديات، وذلك باعتبار أن التأمين التكافلي من المعاملات المستحدثة التي لم يرد بشأنها نص شرعي موحد، فكان على فقهاء وعلماء الإقتصاد المسلمين الإجتهد لتوحيد المفاهيم وتفعيل هذه الصناعة بما يخدم الأمة الإسلامية ويحقق لها النمو. على ضوء هذه السطور تتضح لنا معالم الإشكالية الرئيسية لهذا البحث وهي كمايلي:

ما هو واقع وأفاق صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية؟

تندرج ضمن الإشكالية الرئيسية للبحث الأسئلة الفرعية التالية :

- لماذا يتم اللجوء إلى التأمين التكافلي؟
- هل يوجد إختلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري؟
- ما هو واقع تحديات صناعة التأمين التكافلي في السعودية ؟
- كيف يمكن تنمية صناعة التأمين التكافلي في السعودية؟

فرضيات الدراسة :

انطلاقا من الإشكالية المطروحة وقصد الإجابة على الأسئلة الفرعية، ارتأينا طرح الفرضيات التالية والتي ستكون منطلقا لدراستنا.

- يتم اللجوء إلى التأمين التكافلي كونه عقد مبني على التعاون والتكافل، ويخضع لأحكام الشريعة الإسلامية.
- يختلف التأمين التكافلي عن التأمين التجاري من حيث المبدأ و الهدف.

- نفور المجتمع السعودي بسبب عدم التفريق بين التأمين التكافلي و التأمين التجاري.
- صناعة التأمين التكافلي في السعودية يتطلب وضع ضوابط قانونية شرعية تضبط العمل التأميني.

أهمية الدراسة :

تتجلى أهمية دراسة البحث في النقاط التالية :

- أولوية البحث في مجال التأمين التكافلي نظرا لحدثة الصناعة التكافلية كونه موضوعا مستجدا لا يزال قابلا للإثراء والمناقشة، وحاجته للدعم العلمي والعملي ومن جهة أخرى فإن تزايد حجم الأخطار والكوارث وتزايد الطلب على الحلول التأمينية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، يجعل من البحث في الصناعة التكافلية أمرا حتميا.
- الدور المهم والأساسي للتأمين التكافلي في بناء الإقتصاد الوطني وخلق جو من الراحة والطمأنينة مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية ويحفظ الثروة المستغلة.
- معرفة واقع التأمين التكافلي في السعودية فأهم التحديات المؤثرة على صناعة هذا التأمين وتحديد أثرها والمساهمة في حل المشكلات الناجمة عنها .

أهداف الدراسة :

إن لكل دراسة هدف أو مجموعة من الأهداف يرمي إلى تحقيقها وهذا البحث يسعى بدوره إلى تحقيق الأهداف

التالية :

- إعطاء لمحة عن الصناعة التكافلية والأساس الذي تقام عليه.
- بيان خصوصية التأمين التكافلي وإبراز الفروق المهمة بينه وبين التأمين التجاري.
- توضيح أهم المبادئ والأسس التي يقوم عليها التأمين التكافلي .
- تحليل واقع صناعة التأمين التكافلي في السعودية وبيان أهم التحديات المؤثرة على صناعة هذا النوع من التأمين.

منهج البحث :

نظرا لطبيعة البحث و موضوعه فإن المنهج المتبع يتمثل في المنهج الوصفي التحليلي، وذلك بهدف وصف وتحليل و تفسير مختلف المعطيات و الإحصاءيات.

هيكل الدراسة:

يحتوي هذا البحث على مقدمة وفصلين وخاتمة، الفصل الأول يحتوي على ثلاث مباحث والفصل الثاني

مبحثين، كل مبحث يحتوي ثلاث مطالب وهي على النحو التالي:

اشتملت المقدمة على الإطار المنهجي وأهمية البحث وأهدافه.

تناول الفصل الأول: الإطار النظري للتأمين التكافلي، وتم تقسيمه إلى ثلاث مباحث، المبحث الأول: مدخل

للتعريف بالتأمين التكافلي، تم تقسيمه إلى ثلاث مطالب، المطلب الأول: ماهية التأمين التكافلي، والمطلب الثاني: صور

التأمين التكافلي وخصائصه، والمطلب الثالث: أسس التأمين التكافلي.

تناول المبحث الثاني: التأمين التكافلي والتأمين التجاري، وتم تقسيمه إلى ثلاث مطالب، المطلب الأول: مقارنة بين

التأمين التكافلي والتأمين التجاري، والمطلب الثاني: عيوب نظام التأمين التكافلي، والمطلب الثالث: متطلبات نجاح عملية

التأمين التكافلي.

تناول المبحث الثالث: التحديات والصعوبات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي وتم تقسيمه إلى ثلاث

مطالب، المطلب الأول: أهم التطورات والمستجدات المتعلقة بشركات التأمين التكافلي، والمطلب الثاني: دوافع نمو التأمين

التكافلي، والمطلب الثالث: معوقات صناعة التأمين التكافلي.

تناول الفصل الثاني: صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية، وتم تقسيمه إلى مبحثين،

المبحث الأول: التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية، وتم تقسيمه إلى ثلاث مطالب، المطلب الأول: تطور سوق التأمين التكافلي في السعودية، والمطلب الثاني: أهم شركات التأمين التكافلي في السعودية، والمطلب الثالث: مكانة سوق التأمين التكافلي في الإقتصاد السعودي.

تناول المبحث الثاني: التحديات المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية، وتم تقسيمه إلى أربعة مطالب، المطلب الأول: التحديات الإجتماعية، والمطلب الثاني: التحديات الإقتصادية، والمطلب الثالث: التحديات الشرعية والقانونية، والمطلب الرابع: الواقع الميداني من خلال الممارسة لأثر التحديات الميدانية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية.

الفصل الأول: الإطار النظري للتأمين التكافلي

تمهيد

المبحث الأول: مدخل للتعريف بالتأمين التكافل

المبحث الثاني: التأمين التكافلي و التأمين التجاري

المبحث الثالث: التحديات و الصعوبات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي

خلاصة الفصل الأول

تمهيد :

إن نظام التأمين التكافلي - على اختلاف الأسس التي يقوم عليها - يهدف إلى تقديم الخدمة التي يقدمها التأمين التجاري للمؤمن لهم و لكن بطريقة تعاونية مشروعة خالية من الغرر المفسد للعقد و الربا و سائر المحظورات، وذلك بتقديم المشتركين (المؤمن لهم) اشتراكات متبرعا بع كليا أو جزئيا لتكوين محفظة تأمينية تدفع منها التعويضات عند وقوع الضرر، أما ما يتحقق من الفائض بعد دفع التعويضات و المصاريف و اقتطاع الاحتياطات فيوزع على المشتركين حسب القانون الأساسي للشركة، الأمر الذي يجسد لنا معنى التكافل و التعاون.

سنتناول في هذا الفصل مختلف المفاهيم و التعاريف التي أحاطت بمصطلح التأمين التكافلي، نشأته و تطوره، وكذا سنقوم بإبراز أسسه و أهم الفروق بينه و بين التأمين التجاري .

المبحث الأول: مدخل للتعريف بالتأمين التكافلي

رغم تشابه كل من شركات التأمين التكافلي و شركات التأمين التجاري في الطبيعة، فكلاهما يقوم بتقديم خدمات تأمينية، إلا أن شركات التأمين التكافلي تنفرد بمواصفات معينة، و تختلف عن نظيرتها التقليدية في عدة مسائل، تتعلق بطبيعة عملها و أهدافها و مبادئها و مواردها... الخ.

المطلب الأول: ماهية التأمين التكافلي

الفرع الأول: نشأة و تطور التأمين التكافلي

شهد نظام التأمين التكافلي انتشارا واسعا و ترسخ مفهومه في الدائرة الاقتصادية التأمينية الأمر الذي ساهم في دعم منظومة الإقتصاد الإسلامي و إثبات جدارة الفكر التأميني التكافلي.

أولا: بداية ظهور نظام التأمين التكافلي: كانت بداية ظهور نظام التأمين بصفة عامة تعاونيا تكافليا، كما ظهر عند العرب قبل الإسلام، فمن المعروف أن العرب اشتهروا بالتجارة و من أشهر الرحلات التي كانوا يقومون بها للتجارة رحلة في فصل الشتاء إلى اليمن و رحلة في فصل الصيف إلى الشام، و كان القائمون على تنظيم هذه الرحلات من رؤساء ومشايخ القبائل يجمعون من كل تاجر يشترك في هذه الرحلات مبلغ من المال بنسبة رأس المال الذي يشترك به في التجارة على أن يعوض من هذا المبلغ الذي تم جمعه كل تاجر يصاب بخسارة أو تبور تجارته⁽¹⁾.

يتضح لنا بأن التأمين بمعناه التجاري بدأ تكافليا تعاونيا، ومع ازدهار الصناعة و زيادة التبادل التجاري بين الدول طغى تحقيق الربح على تقديم الخدمة، وانتشر بصورته التجارية في مختلف أنحاء العالم، حيث ظهرت شركات التأمين التجاري في البلدان الإسلامية التي تقوم على مبدأ الربح، فأخذ الفقهاء و الباحثون و العلماء بدراسة التأمين

(1) فلاق صليحة ، متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي -تجارب عربية- ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة حسيبة بن بوعلي -الشلف- ، 2014/2015 ، ص 54.

التجاري، حيث عقدت الندوات و المؤتمرات، و استقر الأمر على تحريم التأمين التجاري مع إيجاد البديل الشرعي و هو شرعية التأمين التكافلي.

ثانيا: **التطبيق الفعلي لنظام التأمين التكافلي:** بدأ التطبيق الفعلي لنظام التأمين التكافلي بعد صدور فتوى مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورته المنعقدة بمكة المكرمة سنة 1987م، و قرار أسبوع الفقه الإسلامي الثاني المنعقد بدمشق سنة 1961م، و مؤتمر مجمع البحوث العلمية السابع بالأزهر سنة 1976م، و قرار هيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي السوداني، و كانت دولة السودان صاحبة السبق في إنشاء أول شركة التأمين التكافلي سنة 1979م، و مقرها الخرطوم التي أنشأت من قبل بن ك فيصل الإسلامي السوداني، و اعتبرت هذه الفترة نقلة كبيرة و حقيقية لنظام التأمين التكافلي من المجال النظري إلى المجال التطبيقي و العملي، و ذلك من خلال المباحث و تداول الآراء في المجمع الفقهي و الندوات العلمية و المؤتمرات العالمية حول عدم شرعية التأمين التجاري مما استدعى ضرورة إيجاد بديل شرعي له، و ذلك بإنشاء شركات تأمين تكافلية تقوم مقام شركات التأمين التجارية⁽¹⁾.

ثالثا: **أشهر شركات التأمين التكافلي:** لقد كان للبنوك الإسلامية دور هام و بارز في إيجاد شركات تأمين تكافلي، و دعمها، حيث أن العديد من هذه الشركات منبثق عن بعض البنوك الإسلامية التي تقوم بالتأمين على ممتلكاتها و ممتلكات المتعاملين معها لدى تلك الشركات، كما أن هذه البنوك تعد جهة إيداع و استثمار لأموال شركات التأمين التكافلي، و من أشهر شركات التأمين التكافلي، و أسبقها تأسيسا نذكر مايلي:

1 شركة التأمين الإسلامية السودانية: و هي أول شركات التأمين التكافلي تأسيسا، حيث ظهرت سنة 1979م في الخرطوم، من قبل بنك فيصل الإسلامي بالسودان.

2 الشركة الإسلامية العربية للتأمين (إيبك): ظهرت سنة 1979م في دبي من قبل بنك دبي الإسلامي.

⁽¹⁾ فلاق صليحة ، نفس المرجع السابق ، ص 55.

3 - الشركة الوطنية للتأمين التكافلي: ظهرت في الرياض في المملكة العربية السعودية سنة 1985م و هي شركة حكومية بالكامل.

4 - الشركة الإسلامية للتأمين و إعادة التأمين: ظهرت في البحرين سنة 1985م.

5 - شركة التأمين الإسلامية العالمية: ظهرت في البحرين سنة 1996م ، و إنك البحرين الإسلامي دور فاعل في إنشائها و استثمار أموالها.

القاعدة الأساسية التي تحكم هذه الشركات هي: الإلتزام بأن تقوم بجميع أعمالها في مجال التأمين، أو استثمار الأموال بأسلوب خالي من الربا كما تخضع في جميع معاملاتها لأحكام الشريعة الإسلامية.

الفرع الثاني: تعريف التأمين التكافلي

أولاً: التعريف

وردت عدة تعاريف لنظام التأمين التكافلي نذكر منها:

- التعريف الأول: عرفت هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية التأمين التكافلي على أنه اتفاق أشخاص يتعرضون لأخطار معينة على تلافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع اشتراكات على أساس الإلتزام بالتبرع، و يتكون من ذلك صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية، و له ذمة مالية مستقلة يتم منه التعويض على الأضرار التي تلحق أحد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها، وذلك طبقاً للوائح و الوثائق، أو تديره شركة مساهمة بأجر تقوم بإدارة أعمال التأمين و استثمار موجودات الصندوق⁽¹⁾.

⁽¹⁾ هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ، المعيار الشرعي رقم 26 (التأمين الإسلامي) ، ص 685.

- التعريف الثاني: تعاون مجموعة من الأفراد المعرضين لخطر معين على تفتيت و توزيع آثار ذلك الخطر عليهم جميعا ، وذلك عن طريق دفع اشتراكات متساوية تقدر وفقا للضرر الفعلي الذي اصاب المتضرر و ذلك بغية تعويضه ، عما أصابه من ضرر (1).

ثانيا: أدلة مشروعية نظام التأمين التكافلي

يعتبر نظام التأمين التكافلي بديلا شرعيا لنظام التأمين التجاري و ذلك بإجماع أغلب الفقهاء المسلمين استنادا على أدلة شرعية من القرآن الكريم و السنة النبوية الشريفة .
ومن بعض الأدلة مايلي :

1 قال تعالى: ﴿ و تعاونوا على البر و التقوى ولا تعاونوا على الإثم و العدوان و اتقوا الله إن الله شديد

العقاب ﴾. (المائدة 02)

فالآية تحث على التعاون في شتى المجالات و تدل على أن الإسلام دين التعاون و التراحم فالخالق سبحانه أمرنا بالتعاون على الخير، وأوجب على الناس أن يعين بعضهم بعضا في ميادين الحق و الخير و البر .
2 روى البخاري عن أبي موسى الأشعري أن النبي صلى الله عليه و سلم قال: (إن الأشعريين إذا أرملوا في الغزو أو قل طعام عيالهم بالمدينة، جمعوا ما كان عندهم في ثوب واحد، ثم اقتسموه بينهم في إناء واحد بالسوية، فهم مني و أنا منهم).

إن فعل الأشعريين في هذا الحديث يدل دلالة واضحة على التعاون الجماعي و التكافل بين الأقرباء، و ذلك لدفع الحاجة التي تنزل بأفراد العائلة أو القبيلة.

(1) هامل دليمة ، أثر تطبيق الحوكمة على الملاءة المالية لشركات التأمين التكافلي ، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه الطور الثالث ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة فرحات عباس -سطيف- ، 2018/2019 ، ص 07.

الفرع الثالث: أهداف التأمين التكافلي

يمكن حصر أهداف التأمين التكافلي فيما يلي⁽¹⁾:

- 1 - تحقيق الأمان للمستأمنين: فإن التأمين التكافلي يجعل المستأمن مطمئناً في ممارسة أعماله دون التعرض لاحتمالات مخاطر المستقبل المتعددة.
- 2 - تحقيق الكسب الحلال: أي أن التأمين التكافلي يعد سبيلاً مشروعاً للكسب و الربح الحلال شرعاً، و تقوم شركة التأمين التي تدير العمليات التأمينية على أساس الوكالة بأجر معلوم، و الأدق أن يقال على أساس عقد المضاربة (المال من طرف و العمل من طرف آخر) و طريق تحقيق الربح هو عن طريق استثمار شركة التأمين الأموال المجتمعة من أقساط التأمين بالطرق المشروعة بوصفها مضاربة و أما شركة التأمين فتحصل على الدخل المادي عن طريق أرباح أموال المساهمين و من حصتها من أرباح المضاربة و كذا من أجر الوكالة المشروع.
- 3 - مساهمة شركات التأمين في دعم المصارف و المؤسسات المالية الإسلامية: فكل مؤسسة أو مصرف بحاجة للتأمين، و تفعيل أحكام الشريعة و تحقيق صلاحيتها لكل زمان و مكان.
- 4 - المساهمة في بناء الإقتصاد العام و تنميته و ازدهاره: عن طريق إدارة المشروعات الإقتصادية و استثمار أموال المساهمين و ترميم آثار الأخطاء الحادثة، و المحافظة على أموال التأمين و مدخراته.
- 5 - حماية الإقتصاد الوطني من استغلال شركات التأمين التجاري: لأن شركات التأمين التجاري تهدف إلى تحقيق أكبر ربح ممكن على حساب المستأمنين و استغلالهم بأخذ الأقساط بأسلوب احتكاري.

⁽¹⁾ عز الدين شرون - نور الدين بولكور - سليمان كهوان ، مكانة التأمين التكافلي في سوق التأمينات - دراسة تجريبية سلامة السعودية - ، مجلة التنمية و الإقتصاد التطبيقي ، المجلد 03 ، العدد 01 ، ص 145.

المطلب الثاني: صور التأمين التكافلي و خصائصه

الفرع الأول: صور التأمين التكافلي

توجد صورتان لهذا التأمين هما:

1- للصورة الأولى و هي التأمين التكافلي البسيط:

ومنه يشكل الأفراد الذين يتعرضون إلى خطر معين مشابه جمعية أو هيئة بقصد أن يعاون بعضهم بعضا في اقتسام الخسارة المالية التي تقع لأي منهم خلال مدة الإتفاق ، بحيث يقوم المغيبون في نهاية مدة الإتفاق بتقدير الأخطار التي أصابت الأفراد (الجمعية التعاونية) ويقوموا باقتسام تلك الخسارة المالية ويدفع كل منهم المبلغ المستحق عليه.

وتتمثل مميزات التأمين التكافلي البسيط فيما يلي :

- لا يهدف إلى تحقيق ربح وفائدة.
- يتم الإتفاق على اقتسام الخسارة المالية التي تلحق بلأي فرد من المجموعة خلال فترة أو حالة محددة.
- الإشتراك المطلوب دفعه من المشترك لا يتجاوز نصيبه من قيمة الضرر الفعلي المحقق.
- لا بد 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 كوادرنية لإدارته⁽¹⁾.

(1) عامر أسامة ، أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية جامعة سطيف ، 2013/2014 ، ص12.

2- الصورة الثانية و هي التأمين التكافلي المركب:

و يسميه البعض بالتأمين التكافلي المتطور لأنه ذاته التأمين البسيط مع تطور أدواته ووسائله تماشياً مع الواقع المعاصر و صورته أن تقوم شركة متخصصة بإنشاء و إدارة أعمال التأمين التكافلي و تمتلك حسابين منفصلين وهما حساب المساهمين و حساب المشتركين⁽¹⁾.

و تتمثل مميزات التأمين التكافلي المركب في العناصر التالية:

- دفع الإشتراك مقدماً و إلا سقط حق المشترك في التعويض.
 - إجتماع الأخطار المختلفة في حساب واحد (عدا تأمينات الحياة).
 - ضرورة إيجاد كوادر فنية مؤهلة لإدارة العملية التأمينية.
- و يتمثل الفرق في كون التأمين التكافلي البسيط يكون فيه عدد المستأمنين محدوداً يعرف بعضهم بعضاً، و لكن إذا كثر عددهم و تعددت المخاطر أصبحوا يحتاجون إلى إدارة مستقلة تتولى إدارة شؤونهم، و تكون منهم على أساس الوكالة بأجر معلوم و هي شركة التأمين⁽²⁾.

الفرع الثاني: خصائص التأمين التكافلي

ينفرد التأمين التكافلي بخصائص مميزة له بالإضافة إلى خصائص التأمين التجاري و هي:

- عقد ملزم للطرفين: من العقود المستمرة، الرضائية، الإحتماالية، من عقود حسن النية.

يتصف عقد التأمين التكافلي بزيادة على ذلك فيما يلي:

- عقد التأمين التكافلي عقد تبرع: لأن ما يدفعه المستأمن من الإشتراكات يتبرع بها لمن يصيبه الضرر، فالمشترك لا يقصد بعقد التأمين ربحاً أو تجارة.

⁽¹⁾ عامر أسامة ، نفس المرجع السابق ، ص 13.

⁽²⁾ بهلولي فيصل - خويلد عفاف ، التأمين التكافلي الاسلامي كبديل للتأمين التجاري التقليدي في الجزائر - واقع و آفاق- ، الملتقى الدولي السابع حول "الصناعة التأمينية الواقع العملي و آفاق التطوير -تجارب الدول- ، 2012.

- عدم اشتراط وجود رأسمال للهيئة عند إنشائها غير أن هذه الخاصية لها سلبيات تؤدي إلى هشاشة و ضعف المركز المالي للشركة، لذا نجد أن القوانين المنظمة لعمل شركات التأمين التكافلي تسجلها كشركة مساهمة عامة، و هذا يتطلب وجود رأسمال يدعم موقفها أمام شركات إعادة التأمين .
 - توزيع الفائض على المشتركين: الفائض في التأمين التكافلي يختلف عن الربح في التأمين التجاري، حيث يكون هذا الأخير حقا للمؤسسين، أما الفائض فإنه يكون حقا للمشاركين، ولا تلزم شركات التأمين بتوزيعه على المشتركين، إذ يمكن أن تقرر وضع الفائض كله أو نسبة منه كاحتياطي لمقابلة أي عجز غير متوقع⁽¹⁾.
 - اجتماع صفتي المؤمن و المؤمن له لكل عضو في التأمين:
- من أبرز خصائص التأمين التكافلي وجود تبادل في المنافع و التضحيات فيما بين أعضاء التأمين، فهم متضامنون فيما بينهم على سبيل التبرع و التعاون في دفع التعويضات إلى من يلحق به الضرر منهم.
- و بما أن حملة الوثائق يجمعون بين صفة المؤمن والمؤمن له فإن الفائض من الأقساط أو الإشتراكات بعد استيفاء كافة الحقوق المالية - كالتعويضات مثلا - هو من حق حملة الوثائق، ولا تملك شركة التأمين الحق في الحصول عليه ، و يقتصر عملها على إدارة العمليات التأمينية والإشراف على سير العمل⁽²⁾.
- الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية : تتم معاملات التأمين التكافلي وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية سواء كان ذلك في علاقة المشتركين مع بعضهم أو في علاقاتهم مع المساهمين أو في علاقة المساهمين مع بعضهم⁽³⁾.

(1) ياسمينة ابراهيم سالم ، دور الكفاءة التشغيلية في تعزيز تنافسية شركات التأمين التكافلي ، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس - سطيف - 2016/2015 ، ص 37.

(2) سامية معروز - ليلي الهاشمي ، امكانية تقديم صيغ التأمين التكافلي من قبل شركات التأمين التجاري ، المؤتمر العلمي الدولي الرابع "تفعيل دور التمويل الاسلامي في القطاع المالي الجزائري " ، 2018 ، الجزائر ، ص 05.

(3) نفس المرجع ، ص 06 .

المطلب الثالث : أسس التأمين التكافلي

يقوم نظام التأمين التكافلي على مجموعة من الأسس وهي :

أولا : طلب الأمن

التأمين مشتق من الأمن ، والأمن مصدر للفعل الثلاثي أمن ويعني طمأنة النفس وزوال الخوف ، وقد ورد في القرآن الكريم عدة آيات تذكر فيها معاني مختلفة للأمن مما يدل على أهميته في الدنيا والآخرة.

إن الأمن مطلب فطري للإنسان لذلك طلب الإسلام بأن يتخذ المرء كل أسباب الحيطة والحذر والنجاة من

أسباب التلف والهلاك لقوله عز وجل: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا خذُوا حذركم فانفروا ثبات أو انفروا جميعا﴾

(النساء 71)

وقوله تعالى : ﴿وأنفقوا في سبيل الله ولا تلقوا بأيديكم إلى التهلكة وأحسنوا إن الله يحب المحسنين﴾

(البقرة 195) ⁽¹⁾

ومن أحاديث النبي صلى الله عليه وسلم : (من أصبح منكم آمنا في بيته ، معافى في جسده ، عنده قوت يومه ، فكأنما حيزت له الدنيا)⁽²⁾.

ثانيا: التعاون على درء المخاطر

التأمين باعتباره فكرة تقوم على التعاون والتضامن ، يعتبر محققا لمقاصد الشريعة متفقا مع غاياتها وأهدافها ، غير أن الشريعة إذا جعلت التعاون غاية مطلوبة فقد بينت الطريق الذي يتحقق بها هذا التعاون والتضامن ، ولم تترك ذلك لهوى الناس وعلى هذا فإن التأمين بفكرته ونظامه هو تعاون منظم تنظيما دقيقا بين عدد كبير من الناس معرضين جميعا

⁽¹⁾ كراش هشام ، أثر العلاقات التعاقدية في شركات التأمين التكافلي على متطلبات ملاءتها المالية ، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية جامعة فرحات عباس سطيف 2018/2019 ، ص 30.

⁽²⁾ سنن الترميذي ، كتاب الزهد ، باب قول النبي صلى الله عليه و سلم (من أصبح منكم آمنا في سربه معافى في جسده عنده قوت يومه فكأنما حيزت له الدنيا) حديث رقم 2517.

لخطر معين أو مجموعة من الأخطار حتى إذا تحقق الخطر في حق بعضهم تعاون الجميع على تعويض من نزل الخطر به ، فهو تضامن وتكافل يؤدي بدوره إلى توزيع الخطر على مجموع من المؤمن لهم عن طريق التعويض الذي يدفع للمتضرر من المال المجموع من حصيلة أقساطهم، بدلا من أن يتحمل الخطر المتضرر وحده.

ثالثا : الإحتياط للمستقبل

الإحتياط للمستقبل وتوقع مفاجآت الحوادث فكرة تقررها الشريعة الإسلامية وتشهد بها أصولها ونصوص الكتاب الكريم والسنة النبوية ، فالله عز وجل ربط المسببات بأسبابها وجعل ذلك من سننه عز وجل في الكون ولنا في سورة يوسف أسوة حسنة ، فالله عز وجل يرشد المسلمين إلى الإحتياط للمستقبل بالإدخار من سنين الخصب إلى سنين القحط ويتجلى ذلك في قوله تعالى :

﴿قال تزرعون سبع سنين دأبا فما حصدتم فذروه في سنبله إلا قليلا مما تأكلون﴾

(يوسف 47)⁽¹⁾

المبحث الثاني: التأمين التكافلي و التأمين التجاري

يتشابه التأمين التكافلي مع التأمين التجاري في بعض الصفات المشتركة، إلا أن هناك عدة اختلافات تمثل فروقا جوهرية بين التأمين التكافلي و التأمين التجاري خاصة فيما يتعلق بالجوانب الشرعية، القانونية، والمالية.

المطلب الأول: المقارنة بين التأمين التكافلي و التأمين التجاري

(1) كراش هشام ، مرجع سابق ، ص 31.

التأمين التجاري	التأمين التكافلي	
من حيث الأطراف	هناك انفصال في العلاقة بين شركة التأمين و جموع المؤمن لهم.	ليس هناك انفصال فالعضو يجمع بين صفتي المؤمن و المؤمن له.
من حيث التنظيم	تعد الأقساط ملكا لشركة التأمين و تتحمل وحدها المسؤولية في مواجهة المؤمن لهم.	تعد شركة التأمين وكيلا عن المؤمن لهم ولا تملك الأقساط.
العقود	وجود عقد واحد و هو عقد معاوضة من المؤمن لهم. قائم على احتمال وقوع الخطر	وجود نوعان من العقود: عقد مضاربة، و عقد وكالة
ملكية الأقساط	الأقساط المحصلة ملكا لشركة التأمين وحدها وكذلك العوائد الخاصة بها	لا تصبح الأقساط ملكا للشركة و إنما لحساب التأمين، و توجه جميع العوائد لفائدته و تأخذ الشركة حصتها على شكل نسبة مئوية من قيمة الربح
الهدف	تهدف الى الربح و إذا كانت قيمة الأقساط أكبر من قيمة التعويضات و المصاريف و تحتفظ الشركة بالفارق	لا تهدف إلى الربح و إنما إلى التعاون بين المشتركين، لأن الأقساط لا تصبح ملكا لها ولا تستفيد منها لأنها خاصة بحساب التأمين
الربح	تستفيد شركة التأمين وحدها من قيمة الربح	يسمى الفائض التأميني وهو عبارة عن الفرق بين القيمة المتبقية من الأقساط و عوائدها بعد التعويضات، و يوزع على المشتركين
الحسابات	تملك الشركة حسابا واحدا لجميع أموالها وهو المسؤول عن التزاماتها	تملك الشركة حسابين ماليين: - حساب خاص بأموال التأمين لهيئة المشتركين. - حساب خاص بأموال المساهمين.
الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية	لا تلتزم الشركة بأحكام الشريعة الإسلامية في إتمام معاملاتها.	تلتزم شركة التأمين بأحكام الشريعة الإسلامية في إتمام معاملاتها، حيث تخضع إلى رقابة هيئة شرعية.

المصدر: د/ تواتي بن علي فاطمة ، آليات توزيع و استثمار أموال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي

الإسلامي، مجلة الاقتصاد والمالية، المجلد 04، العدد 02، 2018، ص 228.

يتضح من خلال الجدول أن الفارق الرئيسي بين النوعين يكمن في المقصد الأساسي الذي استدعى و حفز إلى

تكوين شركة التأمين، ففي شركات التأمين التجاري المقصد هو الربح، في حين أن المقصد في شركات التأمين التكافلي

هو التعاون و التكافل و تبادل المنافع و جبر الضرر الذي قد يلحق بعضهم.

كما أن الفائض التأميني و الذي يشير إلى الفرق التعويضات و أقساط التأمين في نهاية الفترة المالية، يعتبر من

بين أهم الأسس النظرية و التطبيقية المعتمدة في التفرقة بين التأمين التكافلي الإسلامي و التأمين التجاري.

لأن الفائض التأميني في التأمين التكافلي يعاد توزيعه على المشتركين، بعد تغطية كافة المصاريف و النفقات، أما

في التأمين التجاري فإن تلك الزيادة المتحصلة من الفرق بين التعويضات و الأقساط المدفوعة، تعتبر ربحاً خالصاً بالنسبة

للمساهمين لأن التأمين التجاري عقد معاوضة مالية يستهدف الربح من التأمين نفسه.

المطلب الثاني: عيوب نظام التأمين التكافلي

تتمثل عيوب نظام التأمين التكافلي فيما يلي (1):

1 - التزام العضو في التأمين التكافلي ليس محددًا، حيث لا يعرف العضو مقدار المبلغ المطلوب بدفعه كل سنة، إذ أن

ما يدفعه كل عام يتوقف على مقدار الخسارة التي تقع فعلاً، و هذا من أهم عيوب هذا النظام .

2 - الخسائر ليست مضمونة الدفع بالكامل، فقد يحدث أن يتحقق الإعسار لبعض الأعضاء، كما أنه ليس هناك

ما يضمن الدفع في مثل هذه الحالة نظراً لعدم وجود رأسمال لهيئة التأمين التكافلي .

(1) عامر أسامة ، أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي، مرجع سبق ذكره ، ص 34

- 3 عدد الأفراد لا يكون بالكثرة المطلوبة لتحقيق قانون الأعداد الكبيرة، و نظرا لقلّة العدد، يكون مدى الذبذبة حول الإحتمال الحقيقي لوقوع الخطر واسعة، أي أن الخسارة الواقعة قد تكون أكبر بكثير أو أقل بكثير من الخسارة المتوقعة، و من السهل تصور مقدار الخطورة في الحالة الأولى.
- 4 شركات التأمين التكافلي استخدمت نفس وثائق التأمين التجاري مع وضع إطار شرعي لها و لم تجتهد بنفسها أو مستعينة ببيوت خبرة متخصصة للخروج بوثائق تأمين تكافلي نابعة من الشريعة و ليست متوافقة مع الشريعة ومقاصدها.
- 5 معظم القيادات و العاملين في هذه الشركات من أصحاب الخبرات في مجال التأمين التجاري و لم يحصلوا ا على التأهيل و المعارف الكاملة من التأمين التكافلي.
- 6 معظم المؤتمرات و الندوات و الدراسات الأكاديمية انصبت على الجانب النظري و الفقهي و لم تنطرق للتطبيق ومعالجة السلبيات و مساعدة هذه الشركات الوليدة على تقويم مسارها باستمرار.
- 7 لا توجد مراجعة شرعية خارجية على أعمال شركات التأمين التكافلي أسوة بمراجعة الحسابات لتوضيح مدى التزام كل شركة بتطبيق ما يفتى به و الإلتزام بكل ما هو شرعي في معاملاتها.
- 8 كثير من العاملين بهذه الشركات لا يعلم ما هو الفرق بين التأمين التجاري و التأمين التكافلي و يمارس عمله بنفس مفهوم و أداء التأمين التجاري سواء في قبول الأخطار أو معالجة المطالبات أو قبول طلبات الحماية و الادخار ويرجع ذلك لنقص الموارد البشرية المؤهلة و التي سببها ما يلي:
 - عدم وجود مقررات دراسية للتأمين التكافلي في المعاهد و الجامعات.
 - عدم وجود منهج تدريبي يعمل على سد النقص في مجال المعارف و المهارات للتأمين التكافلي.
 - الإعتماد على الاجتهادات الفردية في التنمية الذاتية للعاملين في مجال التأمين التكافلي.
 - عدم وجود نظام رسمي يكون مسؤول عن إعداد الموارد البشرية لهذه الصناعة و يؤكد جودتها.

المطلب الثالث: متطلبات نجاح صناعة التأمين التكافلي

تتطلب نجاح صناعة التأمين التكافلي الاهتمام بالنقاط التالية بالنسبة للقائمين عليه⁽¹⁾:

- 1 يجب على هيئة الرقابة الشرعية أن تقدم شهادة سنوية على مدى التزام شركة التأمين التكافلي بأحكام الشريعة في معاملاتها، أي ما تسمى بالرقابة اللاحقة وذلك ضمانا لعدم انحراف المؤسسة عن الإلتزام الشرعي الذي قامت عليه
 - 2 على مؤسسات التأمين التكافلي أن تتكفل من أجل عقد اللقاءات التثقيفية والدورات التدريبية والعمل على إنشاء مركز أبحاث متخصص في التأمين التكافلي يحدد أصول الصناعة وفتاها الشرعية والتقنية ، ويخلص في النهاية إلى إعداد مشروع يصبح مصدرا مرجعي معتمدا لصناعة التأمين التكافلي .
 - 3 ينبغي على مؤسسات التأمين التكافلي المباشر أن تدعم مؤسسات إعادة التأمين التكافلي من خلال إحالة جزء من مخاطرها إليها، فالأصل أن المعيد التكافلي إنما وجد من أجل سد فراغ في صناعة التأمين التكافلي .
 - 4 تدعيم الدور التنافسي لمؤسسات التأمين التكافلي في ظل العولمة المالية من خلال رفع رأس مال هذه المؤسسات وتشجيع الاندماج وتزويدها بكفاءات بشرية تجمع بين المعرفة الفنية والشرعية.
- المبحث الثالث: التحديات و الصعوبات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي
- المطلب الأول : أهم التطورات والمستجدات المتعلقة بشركات التأمين التكافلي

تتمثل أهم هذه التطورات في ما يلي⁽²⁾:

- 1 -ازدياد عدد شركات التأمين الإسلامية :

حيث بلغ سنة 2009 عدد شركات التأمين التكافلي 173 شركة معظمها شركات تأمين مباشر وبعضها

شركات إعادة تأمين.

⁽¹⁾ صباح شنايت ، خيضر خنفري ، التأمين التكافلي الواقع و الآفاق، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي السابع حول "الصناعة التأمينية، الواقع العملي و آفاق التطوير-تجارب دول -" جامعة حسنية بن بوعللي بالشلف، يومي 03-04 ديسمبر 2012، ص 13-14.

⁽²⁾ عامر أسامة ، أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي ، مرجع سابق ، ص 36

2 تحول بعض شركات التأمين التقليدية إلى شركات تأمين إسلامية .

التأمين التكافلي يحظى بقبول فطري من جمهور المتعاملين مع شركة التأمين الإسلامية في بلاد المسلمين ، وبالتالي أصبحت صناعة التأمين التكافلي ميدانا خصبا للاستثمار المشروع من قبل أصحاب رؤوس الأموال ، وهو أمر دفع المساهمين في بعض شركات التأمين التقليدية إلى تحويلها لشركات تأمين إسلامية

3 زيادة رؤوس أموال شركات التأمين الإسلامية :

نتيجة للإقبال المتزايد على صناعة التأمين التكافلي ، وتلبية لحاجات جمهور المتعاملين مع شركات التأمين التكافلي إلى خدمات التأمين المتنوعة، وحرصا من القائمين على إدارة تلك الشركات على ملائمتها المالية فقد قامت بعض الشركات بزيادة رأس مالها أكثر من مرة ، ومن الأمثلة على ذلك شركة التأمين الإسلامية في الأردن التي بدأت عملها في السوق الأردني عام 1996 برأس مال مقداره مليوناً ديناراً أردني ثم قامت بعد ذلك بفترة وجيزة برفع رأس مالها إلى أربعة ملايين دينار، وضاعفت مؤخراً رأسمالها ليصبح اثني عشر مليوناً .

4 تأسيس رابطة شركات التأمين الإسلامية :

إن التزايد المستمر في أعداد شركات التأمين الإسلامية في أسواق التأمين العربية بشكل خاص اقتضى أن يكون لتلك الشركات رابطة تجمعها ، وتعنى بشؤونها وهذا ما حصل بالفعل ، حيث تم تأسيس رابطة شركات التأمين الإسلامية كمؤسسة الإتحاد العالم العربي لشركات التأمين في القاهرة ، وقد سبق ذلك تأسيس الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي في السودان .

5 وضع معيار خاص للتأمين الإسلامي .

لقد حرصت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في البحرين على إعداد وإصدار معيار خاص للتأمين التكافلي ليكون بمثابة الإطار الشرعي للعمليات التأمينية التي تمارسها شركات التأمين الإسلامية .

المطلب الثاني : دوافع نمو (مقومات) التأمين التكافلي

إن أهم المقومات التي تفتح المجال أمام التأمين التكافلي الإسلامي هي الحاجة الفعلية والحقيقة إليه ، والتي يمكن تلخيص أسبابها فيما يلي⁽¹⁾:

- 1 نمو المصرفية الإسلامية بمعدلات متسارعة حتى بلغ معدل نموها ما بين 15-20 % سنويا.
- 2 يشكل عدد المسلمين ما نسبته 20% من سكان العالم، تتنامى لديهم الرغبة في الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية بما فيها أحكام المعاملات المالية، والمتضمنة صيغ التأمين الإسلامي.
- 3 ما يشهده العالم من تطور مستمر وعولمة في كافة المجالات الاقتصادية والاجتماعية.
- 4 تتوجه عدد من شركات التأمين العالمية في الدول الغربية نحو التأمين التكافلي الإسلامي .
- 5 تصاعد وتيرة النمو الصناعي والتجاري لدى الدول المهتمة بصناعة التكافل .
- 6 الإصلاحات التشريعية التي تم تبنيها في بعض الدول والمتمثلة في :

أ - جعل صيغة التأمين التكافلي هي الصيغة التأمينية الوحيدة كما هو الحال في المملكة العربية السعودية وجمهورية السودان.

ب - تشجيع بعض الدول الإستثمار في مجال التأمين التكافلي كما هو الحال في ماليزيا والكويت وقطر

المطلب الثالث : معوقات صناعة التأمين التكافلي

على الرغم من معدلات النمو الهامة التي حققتها صناعة التأمين التكافلي على مستوى سوق التأمين العالمي تتعرض هذه الصناعة إلى بعض التحديات قد تؤثر على هذا النمو إن لم تقدم القائمين على تطوير الصناعة على مجابهة هذه العوائق ونذكر منها:

- 1 ضعف هيئة الرقابة الشرعية

⁽¹⁾ عامر أسامة، مرجع سابق ، ص 37

فمعظم هيئات الرقابة الشرعية في شركات التكافل لا تملك التأهيل الفني المهني في التأمين فضلا عن عدم قدرتها على المراجعة المحاسبية وقراءة البيانات المالية للشركة وتحليلها.

2- الجهل بالأحكام الشرعية لدى مستخدمي مؤسسات التأمين التكافلي.

ويرجع هذا القصور إلى كون معظم كوادر هذه المؤسسات تلقوا تعليما و تدريبا أكاديميا على أصول التأمين التجاري، مما نتج عنه ضعف في التأصيل العلمي أدى إلى ضعف الوعي الإقتصادي والكفاءة الفنية مما أثر على عدم وجود إدارة متميزة متخصصة فنيا ، فكثير من العاملين في حقل التأمين التكافلي يكادون لا يفرقون بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي ، بسبب طول الخبرة في التأمين التجاري وتعودهم عليه ، والرجوع إلى طريقتة عند عدم وضوح الرؤية عندهم في بعض الإشكالات التي تواجههم.

3- الأطر التشريعية والقانونية:

من بين هذه المعوقات أيضا القوانين القائمة في الدول العربية والإسلامية والتي تقوم على الربا والفوائد الربوية فلا تزال مؤسسات التأمين التكافلي في معظم الدول تمارس عملها دون وجود قوانين أو لوائح تنظيمية خاصة للرقابة عليها ، مما يجعل هذه المؤسسات بعيدة عن الضبط بمعايير ثابتة ومحددة ومعلنة من قبل الدولة⁽¹⁾.

4- نقص إدراك الجمهور لصناعة التأمين التكافلي:

من بين المعوقات أيضا عدم وضوح نظام التأمين التكافلي بالقدر الذي يجب أن يكون عليه ، والنقص المعرفي لدى الناس لثقافة التأمين الإسلامي، فإذا كان الفرق ما بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري.

5- إشكالية عدم إقبال مؤسسات التأمين التكافلي المباشر على التعامل مع مؤسسات إعادة التأمين التكافلي:

يتمثل أول تحدي واجهته مؤسسات التأمين التكافلي في عدم وجود مؤسسات إعادة التأمين التكافلي ، إذ تقتضي ضرورة العمل التأميني في نفس الوقت لجوء مؤسسات التأمين التكافلي المباشر إلى إعادة تأمين الأخطار الكبيرة، ولأحكام

⁽¹⁾ صباح شنايت، خيضر خنفرى، التأمين التكافلي الواقع و الآفاق، مرجع سابق، ص 10.

الضرورة أجزيت لمؤسسات التأمين التكافلي إعادة التأمين لدى مؤسسات التأمين التجاري إلى حين وجود البديل التكافلي.

6 - خصخصة المؤسسات الإقتصادية: إذ أصبح إقتصاد الأمة بيد فئات معينة لا هم لها سوا الشراء الفاحش ، كما تمكنت كثير من المؤسسات الإقتصادية الأجنبية من الإستثمار للدول الإسلامية.

7 - مشكلة خطر العولمة:

من المعوقات الحقيقية التي تواجه التأمين التكافلي انتشار العولمة وما جنته على الأمة من هيمنة القوى المالية الكبرى على موارد الدول الإسلامية واقتصادها.

فمن أبرز مخاطر العولمة الإقتصادية الإتجاه نحو إنشاء سوق مالية عالمية تضم معظم البورصات العالمية ، وهذا سيفرض قوانينه وشروطه على الدول الإسلامية مما يقلل حريتها الإقتصادية ومحاوله النهوض بها.

8 - تحديات المنافسة مع شركات التأمين التجاري:

شركات التأمين التجاري في منافسة مستمرة قوية مع شركات التأمين التكافلي ، من خلال جهودها للنفاذ في سوق التأمين للدول وذلك لميزاتها والتي من بينها :

- قدرات مالية فائقة.
- تكنولوجيا متقدمة، مع قدرات عالية في تقديم البحث في صناعة التأمين.
- تقديم خدمات جديدة عالية الجودة وبتكاليف تنافسية.
- خبرات فنية وتسويقية مؤهلة ومدربة تدريباً عالياً .
- انتماء معظم هذه الشركات لمجموعات تأمين عالمية رائدة تساندها في مجال إعادة التأمين أو مجال

الإستثمار⁽¹⁾.

(1) عامر أسامة، أثر آليات الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين ، مرجع سابق، ص 39

9- استثمار أموال المستأمنين ورأس مال شركة الإدارة:

تواجه شركات التأمين التكافلي في التطبيق تحدي هام وجوهري وهو استثمار أموال المستأمنين ورأس مال شركة

الإدارة وهذا التحدي يتمثل في :

أ - ندرة العناصر البشرية التي على دراية كافية بأدوات الاستثمار المتوافقة مع الشريعة الإسلامية ومنافذ تقديمها

لشركات التأمين بما يسمح بتكوين محفظة استثمارية منضبطة شرعياً ويراعى فيها تجنب المخاطر وزيادة العائد .

ب - نظراً لصغر حجم أموال هذه الشركات فعادة يوكّل شأن استثمار هذه الأموال إلى المدير المالي كجزء من مهام

وظيفته وهذا لا يعطي الفرصة للإبداع والبحث عن وسائل مناسبة يمكن الاستثمار فيها⁽¹⁾.

⁽¹⁾ ناصر عبد الحميد، تقييم تطبيقات و تجارب التأمين التعاوني، بحث مقدم إلى ملتقى التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد و التمويل في الفترة من 20 إلى 2009/01/22م، الرياض، ص 42.

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل تم التطرق لمفهوم التأمين التكافلي الاسلامي، و الأسس التي تم بناؤه عليها، و كذا أهم الخصائص التي تميز بها.

كما تم التطرق إلى أهم أوجه الشبه و الاختلاف بين التأمين التكافلي و التأمين التجاري و الفارق الرئيسي بين النوعين يكمن في المقصد الأساسي الذي حفز إلى تكوين شركة التأمين، فإذا كان المقصد هو الربح كان هذا هو التأمين التجاري، أما إذا كان المقصد الذي حفز إلى تكوين شركة التأمين هو التعاون و تبادل المنافع فيما بينهم و جبر الضرر الذي قد يلحق بعضهم بتكافلهم جميعا في ذلك فهذا هو التأمين التكافلي.

وتم التعرض أيضا إلى أهم المقومات و التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي، حيث أن أبرز مقومات

هذا التأمين تتمثل في الحاجة الفعلية إليه حاليا و مستقبلا نتيجة لنمو المصارف الإسلامية، إضافة إلى اتجاه عدد من

شركات التأمين العالمية في الدول الغربية نحو التأمين الإسلامي، فضلا عن رغبة المسلمين في وجود بديل شرعي للتأمين التقليدي.

الفصل الثاني:

صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية

تمهيد

المبحث الأول : التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية

المبحث الثاني: التحديات الميدانية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي

تمهيد :

تعتبر المملكة العربية السعودية من بين الدول التي تهتم بالتأمين التكافلي الإسلامي والأكثر نموا خاصة بعد تطبيق نظام مراقبة شركات التأمين التكافلي ودور الدولة في تنمية هذا النشاط التعاوني، الأمر الذي ساهم في تطوير ونمو الصناعة التكافلية، وزيادة عدد شركات التأمين وتنوعها، رغم وجود تحديات ومعوقات تؤثر على صناعة التأمين التكافلي إلا أن سوق التأمين التعاوني ما زال يحقق نموا كبيرا.

سوف نحاول في هذا الفصل وما احتواه من مباحث التطرق إلى تطور سوق التأمين التعاوني فالسعودية وأهم شركات التأمين التعاوني ومكانة التأمين في السوق السعودي، أما المبحث الثاني سنتناول فيه التحديات الاجتماعية والاقتصادية والشرعية القانونية التي قد تؤثر على صناعة التأمين التكافلي، وفي الأخير الواقع الميداني من خلال الممارسة لأثر التحديات على صناعة التأمين التكافلي.

المبحث الأول : التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية

المطلب الأول : تطور سوق التأمين التكافلي في السعودية

يعتبر السوق السعودي الأكثر نمواً في مجال التأمين التكافلي الذي ينتظر أن يصبح تكافلياً بالكامل عقب تطبيق

نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني إضافة إلى تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني الذي سوف يغطي في مراحله

النهائية 20 مليون من السكان مما سوف يؤدي إلى نمو السوق إلى ما يعادل 6.4 مليار دولار.

وعليه فإن السوق السعودية تستحوذ على نصف حجم سوق الخليج خاصة بعد إقرار التأمين الإجباري في قطاع

الصحة والسيارات، حيث يقدر حجم السوق بنحو أربعة مليارات ريال من الأقساط السنوية التي من المرجح أن تقفز إلى

15 مليار خلال السنوات الخمس المقبلة ويقدر عدد الشركات التي رخص بالعمل بنحو 15 شركة، ويتوقع ارتفاع العدد

إلى 30 شركة تأمين تكافلي في السوق، ويتوقع أن يصل حجم الأقساط التأمينية سنوياً إلى مليار ريال .

شهدت صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية تطوراً وانتشاراً كبيراً، حيث يعتبر سوق التأمين

السعودي من أكبر أسواق التأمين التكافلي نمواً في العالم، فقد نمت إجمالي الأقساط بمعدل نمو سنوي مركب بلغ 15%

في السنوات الخمس الأخيرة لتصل إلى 9.9 مليار دولار حتى عام 2016 مدفوعاً بنمو خطوط التأمين الإلزامي ،

الصحي والمركبات بالإضافة إلى ذلك، فإنها قاعدة كبيرة ومتنامية من السكان وزيادة الوعي بأهمية التأمين والعدد المتزايدة

من المركبات دعمت نمو أقساط التأمين الإجمالية، وكانت المركبات والتأمين الصحي هما خطوط التأمين الرئيسية ، حيث

ساهمت بنسبة 86% في إجمالي أقساط التأمين المكتتبه و كذلك نمت خطوط الأعمال التجارية بمعدل سنوي قدره

13.9% و 25.4% على التوالي بين عامي 2011 و 2016.

ويتوقع أن تظل السعودية السوق الرئيسية لقطاع التأمين الإسلامي العالمي أما خليجياً بحسب إرنست و يونغ فهي

تستأثر بالحصة الأكبر من المساهمات الإجمالية لأسواق التكافل وبنسبة بلغت 77% ، ويشير تقرير كايبتال ستاندر إلى

أن ما تشهده البيئة التنظيمية لقطاع التأمين السعودي من تطور وأداء عال حالياً، ينبئ بمستقبل واعد لقطاع التأمين التكافلي في السعودية على المدى الطويل، وأشار إلى أن ما حققته هذه الصناعة في السعودية.⁽¹⁾

المطلب الثاني : أهم شركات التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية

أولاً- تعريف شركات التأمين التكافلي

هي هيئة يملكها حملة وثائق التأمين والمستأمنين فيها هم حملة الأسهم في شركات المساهمة ولهم ما لحملة الأسهم من حقوق، وليس لها رأس مال إذ أن رأسمالها هو حصيلة الرسوم أي قيمة بوالص التأمين عند بداية عمل الشركة .

حيث تقوم شركة التأمين التكافلي بتصميم محافظ تأمينية وتحدد طبيعة الخطر وتقوم بالحسابات الإكتوازية المناسبة وتصميم برنامج التعويض ثم تدعو من أراد إلى الإشتراك في هذه المحفظة بدفع اشتراك محدد يتناسب مع الخطر، ثم تجمع هذه الأموال في المحفظة المذكورة وتسييرها باستثمارها لصالح أصحابها، وتبقى هذه الأموال ملكاً للمشاركين ومهمة الشركة إدارتها لصالحهم فإذا وقع مكروه على أحدهم قامت الشركة بالاقتطاع من تلك الأموال بالقدر المتفق عليه، فإذا وجد في نهاية السنة الأموال لتلك المحفظة قد فاضت عن حاجة تعويض من وقع عليهم الضرر ردت الشركة ما زاد إلى المشاركين، وإذا كانت غير كافية لتعويض جميع من وقع عليهم الضرر في تلك السنة كان على الشركة مطالبة المشاركين بدفع إشتراك إضافي ذلك لأن فكرة التأمين التعاوني يقوم على أساس التبرع وليس على أساس ضمان الخطر.

ولقد أصبحت شركات التأمين التكافلي اليوم تحتل مركزاً مرموقاً في سوق التأمينات بل وصلت إلى مستوى منافسة شركات التأمين التجاري في جميع الميادين، حيث تتميز عن شركات التأمين التجاري أن المساهمين فيها هم حملة وثائق التأمين أنفسهم وإن هدفها الرئيسي ليس الحصول على ربح بل التأمين لأعضائها فهي إن سميت شركة إلا أن طبيعة تكوينها وعملها لا يختلف عن تكوين وعمل الجمعيات التعاونية، ويتم تكوين هذه الشركات عن طريق إتفاق بين عدد

(1) د. رياض منصور الخليفي، تقييم تطبيقات تجارب التأمين التكافلي، الرياض، 2009، ص 10.

من الأفراد يجمعهم تقارب ظروف بينهم و إشتراكهم في الخشية من نتائج أخطار معينة يلجؤون إلى تكوين شركة تبادلية خاصة بهم يساهم كل منهم فيها بمبلغ معين من المال، فيستخدم ما يتجمع من ذلك ليصبح رصيد تغطية للخسائر المترتبة على وقوع الحوادث المؤمن عليها، ومما تجدر الإشارة إليه هو ضرورة التفرقة بين هذا النوع من الشركات وبين جمعيات التعويض التبادلية.⁽¹⁾

فهذه الأخيرة ما هي إلا صورة متطورة لبعض الجمعيات المهنية العاملة في الحق الصناعي التجاري التي وضعت لنفسها تنظيمات خاصة تتولى بموجبها تعويض أعضائها عن الخسائر التي تلحق بهم نتيجة حوادث معينة.

ثانياً- أهم شركات التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية

نذكر بعض الشركات :

1- شركة سلامة للتأمين التعاوني :

تعتبر شركة سلامة إحدى الشركات الرائدة في تقديم حلول تأمينية تكافلية متوافقة مع تعاليم الشريعة الإسلامية لجميع عملائها حول العالم، ومنذ تأسيسها عام 1979م في " دبي " بدولة الإمارات العربية المتحدة، نجحت شركة سلامة في تلبية إحتياجات عملائها من الأفراد والمؤسسات من خلال تقديم حلول تأمينية تكافلية منافسة ومتنوعة لحماية الممتلكات والتأمين ضد الحوادث والتكافل الطبي مما جعلها تبرز كأكبر شركة تأمين تكافلي في العالم.

و يقدر رأس مالها 1.1 بليون درهم إماراتي (300 مليون دولار أمريكي) وهي مدرجة في سوق دبي المالي، أما

" بستري " إحدى الشركات التابعة لسلامة، فتعد من أكبر شركات إعادة التكافل في العالم، وموقعها تونس وتقدم

خدماتها في أكثر من 60 دولة، وقد تم إعتقاد شركة " إياك السعودية للتأمين التعاوني سلامة" كشركة مساهمة عامة في

المملكة العربية السعودية بموجب مرسوم ملكي صدر في شهر أكتوبر عام 2006م.

⁽¹⁾ د. السيد حامد حسن محمد، الدور التنموي لشركات التأمين التعاوني الإسلامي، الآفاق والمعوقات و المشاكل، مؤتمر التأمين التعاوني ، ص 50.

وتسعى شركة سلامة للتأمين لتحقيق الريادة في صناعة التكافل وإعادة التكافل من حيث نصيبها في السوق وعوائد المساهمين كما تسعى إلى جعل شركات سلامة أكبر ثلاث شركات في السوق من حيث نصيبها في السوق، والعائد على الأسهم، كذلك تحقيق المركز الريادي كمزود لإعادة التكافل في الأسواق الناشئة.⁽¹⁾

2- الشركة السعودية العامة للتأمين:

تعمل الشركة السعودية العامة للتأمين في المملكة العربية السعودية من خلال وكيلها العام: الشركة السعودية العامة للاستثمارات التجارية والخدمات ذ.م.م " عضو مجموعة شركات عبد العزيز عبد الله السليمان".

أول شركة تأمين في المملكة العربية السعودية تحصل على شهادة الجودة " ISO 9001:2000 " الصادرة من هيئة " اللويدز البريطانية"، وهي تعتمد على خبرة موظفين أكفاء في جميع مجالات التأمين، ويزاول قسم التأمين في المجموعة نشاطه في المملكة السعودية منذ العام 1969م، حيث كانت تسمى " مؤسسة عبد العزيز عبد الله السليمان" قسم التأمين.

تغطي الشركة جميع أنشطة وأنواع التأمين، ويتمثل عملاء الشركة في جميع شرائح المهن ابتداءً من المؤسسات الكبيرة إلى العقود الفردية.

تعتمد الشركة السعودية العامة للتأمين على مجموعة من منافذ البيع بالإضافة إلى موظفي المبيعات لديها، ومن هذه المنافذ شركات وسطاء التأمين المرخصين.

تعتمد سياسة الشركة جميع أنشطة وأنواع التأمين التكافلي، ويتمثل عملاء الشركة في جميع شرائح المهن ابتداءً من المؤسسات الكبيرة إلى العقود الفردية.⁽²⁾

⁽¹⁾ الموقع الرسمي لشركة سلامة، 2010م <http://www.salama.com.sa>

⁽²⁾ رشيد صقر ، العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤدية إلى فائض الاستهلاك للأسرة السعودية، دراسة ميدانية، جدة ، ص 35.

3- شركة سلامة (إياك) للتأمين التكافلي:

هي شركة مساهمة سعودية، تأسست في 09 أكتوبر عام 2006، مقرها مدينة جدة السعودية برأس مال يبلغ 100 مليون ريال سعودي، حصتها في البورصة يقدر بـ 8050 متداولة كقطاع التأمين، تقدم الشركة نطاق واسع من منتجات التأمين بما في ذلك تأمين الحريق، والممتلكات، والسيارات، وتأمين السفن، والتأمين الهندسي، بالإضافة إلى التأمين الصحي.

أما " بستري" إحدى الشركات التابعة لسلامة، فهي أكبر شركة إعادة التكافل في العالم وموقعها تونس وتقدم " آنديورز" كما حصلت على التصنيف (b++) من قبل أية أم بست، وقد تم اعتماد شركة " إياك" السعودية للتأمين التكافلي سلامة كشركة مساهمة عامة في المملكة العربية السعودية بموجب مرسوم ملكي صدر في أكتوبر سنة 2006، وتضم مجموعة سلامة 06 شركات تكافل تقدم أفضل خبرات التأمين التكافلي والحلول المبتكرة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.⁽¹⁾

4- شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين التكافلي:

انطلقت فكرة تأسيس شركة وقاية من خلال إلتقاء الرؤى الاستثمارية والاقتصادية لعدد من الشركات الاستثمارية المتخصصة في مجال الاستثمارات الخاصة الفنية والاستراتيجية لعدد من خبراء التأمين المعروفين في المملكة وذلك بهدف العمل على سد جانب من الفجوة القائمة في سوق التأمين السعودي الذي لا يزال في طور التطور والنمو وذلك بالعمل على طرح حزمة من المنتجات والخدمات التأمينية التابعة من احتياجات السوق ومرتبطة بدراسة سوقية وفنية حقيقية مستندة إلى خبرة فنية وإدارية متميزة يمكنها إدارة المخاطر العالية في سوق التأمين.

(1) عز الدين شرون، نور الدين بوالكور، سليمان كعوان، مكانة التأمين التكافلي في سوق التأمينات، مرجع سابق، 146.

تأسست شركة وقاية للتأمين و إعادة التأمين التكافلي بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (180) وتاريخ 1429/06/26هـ، الموافق ل 2008/06/30م وبناء على ذلك فقد صدر المرسوم الملكي رقم (م / 34) بتأسيس شركة وقاية للتأمين التكافلي كشركة مساهمة سعودية عامة، يبلغ رأسمالها (200.000.000 ريال سعودي)، ويتم تداول أسهمها في السوق المالية السعودية وللشركة الحق في مزاوله أعمال التأمين التكافلي في مجالات الحماية والإدخار والتأمين الصحي والتأمين العام وإعادة التأمين، وفقا لأحكام نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني ولوائحه التنفيذية والتعديلات التي قد تطرأ عليها وحسب الأنظمة واللوائح المطبقة بالمملكة العربية السعودية.⁽¹⁾

5- شركة إتحاد الخليج للتأمين التكافلي :

هي شركة مساهمة شركة عمومية محدودة، تأسست في الخامس من أغسطس عام 2007 بمدينة الدمام، يرأس مال قدره مئتان وعشرين مليون ريال سعودي، تمارس شركة إتحاد الخليج للتأمين التعاوني أنشطة التأمين التعاوني بما في ذلك تأمين العقار وتأمين المسؤولية المحدودة وتأمين المركبات والتأمين الصحي.⁽²⁾

6- شركة ساب للتكافل:

هي شركة مساهمة سعودية، تأسست في الخامس عشر من مايو عام 2007، يبلغ رأس مالها ثلاثمئة وأربعين مليون ريال سعودي، ويعد البنك السعودي البريطاني من المساهمين الرئيسيين إذ تقدر مساهمتها بـ 32.50%، أما شركة اتش اسي بي سي آسيا القابضة فتبلغ مشاركتها في الشركة 31% تقدم الشركات منتجات التكافل العائلي والتكافل العام، بما فيها برامج التكافل للتعليم والإدخار والتقاعد وبرامج التكافل لحماية المنازل وبرامج تأمين السفر والحوادث الشخصية.

⁽¹⁾ ar.m.wikipedia.org

⁽²⁾ عز الدين شرون، نور الدين بوالكور، سليمان كهوان، مكانة التأمين التكافلي في سوق التأمينات، مرجع سابق.

7- بوبا العربية للتأمين التعاوني:

هي شركة تأمين مساهمة سعودية تأسست في الأول من مايو عام 2008، يبلغ رأس مال الشركة أربعمائة مليون ريال سعودي، يتمثل نشاط شركة بوبا العربية للتأمين التعاوني في تقديم كافة خدمات التأمين الطبي، حيث بدأت أولى نشاطها منذ عام 1997 من خلال الشراكة بين مجموعة بوبا العالمية.

المطلب الثالث: مكانة التأمين التكافلي في السوق السعودي

يعتبر قطاع التأمين أحد دعائم قطاع الخدمات المالية في المملكة ، وذلك من خلال توفير آليات تحويل المخاطر والتشجيع على الإدخار طويل المدى، مما يجعله من أهم العوامل المساعدة على النهوض بالاقتصاد الوطني، كما يعتبر السوق السعودي الأكثر نمواً في مجال التأمين التكافلي، الذي ينتظر أن يصبح تكافلياً بالكامل، عقب تطبيق نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني إضافة إلى تطبيق الضمان الصحي التعاوني، الذي سوف يغطي في مرحلته النهائية 20 مليون سكاك، مما سوف يؤدي إلى نمو السوق إلى ما يعادل 6.4 مليار دولار، وعليه فإن السوق السعودية تستحوذ على نصف حجم سوق الخليج ، خاصة بعد إقرار التأمين الإجباري في قطاع الصحة والسيارات، فهي تمثل أكبر سوق للتأمين التكافلي بعد إيران، وتسهم بمبلغ 4.4 مليار دولار أو بنسبة 32% من القطاع، المتوسط إشتراكات بمبلغ 141 مليون دولار لكل مشغل، ومن أهداف نظام مراقبة الشركات التأمين التعاوني لائحته التنفيذية المتمثلة في :

- حماية حقوق المؤمن لهم والمستثمرين.

- تشجيع المنافسة العادلة والفعالة وتوفير خدمات تأمينية أفضل وبأسعار وتغطيات منافسة.

- توطيد إستقرار سوق التأمين.

- تطوير قطاع التأمين في المملكة بما في ذلك التدريب وتوطين الوظائف.⁽¹⁾

⁽¹⁾ مؤسسة النقد العربي السعودي www.sama.gov.sa

المبحث الثاني: التحديات الميدانية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي

المطلب الأول : التحديات الاجتماعية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي في السعودية

يعتبر نقص القوى العاملة الماهرة الوطنية تحديا يعوق نمو هذا القطاع والذي يعتمد على الموارد البشرية، كما أن الشركات والجهات التعليمية قصرت كثير خلال السنوات السابقة في مجال برامج التأمين في الجامعات والمعاهد التعليمية كما أن توظيف المديرين التنفيذيين لا يعتمد على الذين يحملون المؤهلات العلمية وكذلك المعرفة في منتجات التأمين والاكنتاب وإدارة المطالبات، فالمواطنين الذين لديهم خبرة في مجال التأمين قلة وقد يكون أحد الأسباب الرئيسية هو بيئة العمل في هذه الشركات وعدم الاستقرار الوظيفي للمواطنين، كما أن ثقافة التأمين تعد من الثقافات المتدنية جدا لدى المجتمع السعودي، فالتأمين ينظر إليه باعتباره ممارسة مجهولة حتى عند قطاع عريض من فئة المتعلمين في المجتمع.⁽¹⁾

وكان إهتمام أفراد المجتمع السعودي بجانب واحد من جوانب المعرفة التأمينية وهو الجانب الشرعي، ولم يكن هناك إهتمام مطلقا بالجوانب الأخرى على الرغم من أهمية هذه الجوانب، مثل الجوانب الاقتصادية والاجتماعية وحتى الانسانية للتأمين، وهذا ينسحب كذلك على مسألة الجهل الكبير فيما يتعلق بالحقوق التي تخولها وثيقة التأمين للمستفيدين منها. ويمكن تبرير ذلك بجداثة تجربة التأمين في المملكة وبالوضع الإقتصادي المتميز الذي عاشه المجتمع السعودي، والدور التكافلي الاجتماعي للمجتمع السعودي وللأسرة السعودية في السابق كذلك فإن كثيرا ممن كان لهم موقف مغاير من شرعية التأمين من الأفراد العاديين لم يحاولوا مطلقا البحث عن مزايا التأمين بشكل موضوعي ومحايدي، إضافة إلى أن من كان لهم حكم بعدم شرعية التأمين من علمائنا الأفاضل إنصرفوا عن البحث في الجوانب الأخرى للتأمين، فأصبح وكأن الحديث أو البحث فيه لإستدراك جوانبه وميزاته المفيدة نوع من أنواع المعصية.⁽²⁾

(1) فهد حمود الغنزي 1430هـ ، معوقات صناعة التأمين التعاوني بالسعودية ، ص 15

(2) نفس المرجع، ص 16.

إن تأثير وسائل الإعلام والوسائل الثقيفية التي تتبنى موقفاً متشدداً حيال قضية التأمين يعد أكبر وأعمق من تأثير المحاولات الفردية التي يقوم بها العاملون في مجال التأمين لجذب عدد من العملاء في محاولة لتحقيق نجاح على الصعيد التسويقي والبيعي للشركات، حيث يحتوي التأثير الأول على مكون رئيس يتمثل في الحل أو التحريم الأمر الذي يجعل الشخص المتلقي غير المتخصص ينساق وراء الرأي نظراً لكونه يمس المعتقد الديني وعملاً بمنطق الاحتياط لمن كان لديهم بعض قناعات مغايرة، الأمر الذي يجعل الفكر الثقيفي السائد يميل كل الميل إلى الابتعاد عن الشبهة وعدم تحمل وزر قد يذهب ببركة ما لديه من مال، وهو أمر يعد في ظاهره مقبول ولكن الحقيقة مغايرة لذلك، حيث أن مقصد الشرع في التحريم ليس التحريم بغرض الاحتياط، ولكن التحريم يكون نهيًا عن المفسدة وما يجلبها بإجماع أهل العلم، أما ما كان هناك عليه خلاف دون القطع فيؤخذ به بأسره خصوصاً إذا كان الأمر متعلق بما يمس الحياة اليومية و متطلباتها تيسيراً على الناس ولا يسعنا في هذا المقام إلا أن نقول أن ذنب من حرم حلالاً لا يقل فداحة عن ذنب من حلل حراماً كلاهما مخالفة للشرع على قدم المساواة، حيث أن الشخص الذي يقوم بأحد الأمرين تعدي حدوده البشرية وجعل لنفسه حق التحريم والتحليل وهذا ليس دوره الذي رسمه له الشرع الحنيف وكلفه به.⁽¹⁾

كما أن الموارد البشرية هي مصدر كل نجاح إذا تم إدارتها بشكل فعال وهي مصدر كل فشل إذا أسيء استخدامها وعلى ذلك يمكن تعريف إدارة الموارد البشرية بأنها " هي الإدارة المختصة بكل الأمور المرتبطة بالعنصر البشري في شركة التأمين التكافل من حيث البحث عن مصادر القوى العاملة وترغيبها وإختيارها وتعيينها وتدريبها وتنميتها وتحفيزها وتقييم أعمالها وجعلها راضية وتهيئة الجو المناسب الذي يوفر علاقات عمل طيبة بين الإدارة والعاملين بما يحقق أهداف شركة التأمين التكافلي بأقصى كفاءة ممكنة ".⁽²⁾

(1) البنا إبراهيم 1432هـ ، قضايا معاصرة لمشكلات تراثية ، ص 60 .

(2) رمضان سمير ، 2004م ، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، البنك الأهلي ، جدة، ص 44.

" ويعد استقطاب شركات التأمين التكافلي لموظفيها خطوة تالية لإعداد خطة الموارد البشرية وتحديد احتياجات الشركة من الوظائف نوعا وكما وبالرغم من توفر أعداد كبيرة من الطالبين للعمل والساعين للحصول على وظائف بشركات التأمين إلا أننا نصطدم بعائقين: يمثلان حجر الزاوية في هذه المشكلة أحدهما عائق سابق على التوظيف وثانيهما عائق لاحق على عملية التوظيف".

يتمثل العائق السابق لعملية التوظيف في عدم وجود مناهج دراسته بالجامعات السعودية تدرس التأمين التقليدي أو التكافلي، مما يعني إنعدام قام لأبسط المفاهيم التأمينية المؤهلة للشخص العادي للالتحاق بالعمل في شركات التأمين. أما العامل العائق لعملية التوظيف فيتمثل في عدم وجود برامج تدريبية أو تأهيلية داخل الشركات العاملة في قطاع التأمين وعدم وجود مراكز للتدريب متخصصة في مجال التأمين مما يزيد من تفاقم الأزمة بالسوق السعودي.⁽¹⁾

المطلب الثاني: التحديات الاقتصادية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي في السعودية

يواجه قطاع التأمين التكافلي تحديات اقتصادية نذكر منها :

- الأزمة العالمية المالية والتي مما شك فيها قد أصابت صناعة التأمين التكافلي، والتي أدت إلى تعرض شركات التأمين لخسائر فادحة نتيجة إفلاس بعض المصارف أو انخفاض قيمة أسهمها، أما المجال الآخر فهو إخفاق بعض الشركات في الوفاء بتعويض حملة وثائق التأمين على الديون وبالتالي تعرضها للإفلاس.⁽²⁾

- التباطؤ في أنشطة التأمين نتيجة لتأثير الانخفاض الحاد في أسعار النفط والغاز عن المستويات القياسية.

- تقبل المنافسة بين شركات التأمين التكافلي مناخا تنافسيا يصل في بعض الأحيان إلى تولد عداوات فيما بين هذه

الشركات لمحاولة السيطرة على السوق ، أو محاولة للبقاء داخل السوق دون الخروج أو الانكسار نظرا لحدة المنافسة

⁽¹⁾ دره عبد الباري، 2004م، المداخل المختلفة لتنمية الموارد البشرية في المصارف العربية بحث مقدم للمؤتمر السنوي لتنمية الموارد البشرية في المصارف العربية، القاهرة، ص 6.

⁽²⁾ رياض منصور الخليلي ، التأمين التكافلي الإسلامي ، بحث مقدم إلى ملتقى التأمين التعاوني الهيئة الإسلامية العلمية للاقتصاد والتمويل ، 2009 ، الرياض.

وشركات التأمين التكافلي.

وإن كانت أهدافها المعلنة هي التكافل إلا أن بعضها يأخذ الطريق التجاري بكل مساوئه وحسناته في محاولة لزيادة الربح.

ومما أسهم في تعقيد هذه المسألة ظهور كثير من الممارسات الخاطئة و التلاعب الكبير الذي حصل من بعض

شركات التأمين في الفترة التي سبقت عملية تنظيم السوق، حتى بدأ التأمين وكأنه بالفعل أكل أموال الناس بالباطل مما

عزز النظرة السلبية للتأمين.

بعض الشركات تقوم بإعادة التأمين وتقبض التعويض من شركات إعادة التأمين دون علم العميل وترفض بدورها

تعويض العميل عن الضرر الذي حصل له بحجة عدم أحقيته للتعويض.

أولاً: تحديات متعلقة بصندوق التكافل:

تقوم شركات التكافل بتوزيع الفائض التأميني بعدة طرق منها وهي:

1 شمول التوزيع للمشاركين الذين لم يحصلوا على تعويض.

2 للتوزيع على المشاركين الذين لم يحصلوا على تعويض والذين حصلوا على تعويض أقل من أقساطهم.

إلا أن هذه الطرق لا تنسجم مع مبدأ التكافل الذي قام المشترك بالاشتراك في صندوق التكافل على أساسه فهو

متبرع ومتبرع له.

ثانياً: التحديات في حال وجود عجز:

إن معظم شركات التكافل تنص في عقودها التأسيسية وأنظمتها الأساسية على ما يفيد بأنه : وفي حال تحقق

عجز في صندوق التكافل فإن المساهمين ملزمون بتقديم قرضاً حسناً يغطي ذلك العجز، على أن يسدد القرض من

فوائض السنوات القادمة.⁽¹⁾

(1) د. موسى مصطفى، التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي ، ص 5.

المطلب الثالث : التحديات الشرعية والقانونية المؤثرة على صناعة التأمين التكافلي في السعودية

تمثل التحديات الشرعية على صناعة التأمين التكافلي بالمملكة العربية السعودية عاملاً مؤثراً في صناعة التأمين، ويعد المجتمع السعودي من أكثر المجتمعات شديدة الحساسية للمسائل الشرعية المتعلقة بالممارسة الحياتية للفرد فيه، وعلى وجه الخصوص المسائل المتعلقة بالمعاملات المالية، ولذلك فالتأمين وباعتباره أحد ضروب المعاملات المالية فقد نال نصيباً وافراً من الجدل الشرعي في المجتمع السعودي سواء بالنسبة للعلماء أو لعامة الناس، حيث تتجاذب التأمين بعض الآراء التي يمكن تصنيفها وفقاً لفئات ثلاث، فئة تحرم التأمين على إطلاقه وفئة تتيح كافة أنواع التأمين وفئة تقف في الوسط تحرم التأمين التجاري وتتيح التأمين التعاوني.

وبغض النظر عن التفصيلات المتعلقة بالجوانب الشرعية وفقاً للتصورات والرؤى والأدلة الشرعية التي يستند إليها أصحاب هذه الاتجاهات الثلاث فإننا نلاحظ أن كثيراً من الدراسات الميدانية والتسويقية التي تقوم بها بعض شركات التأمين يشير إلى أهمية المحفز الشرعي لتوسيع نطاق الخدمات والمنتجات التي تقدمها شركات التأمين لعملائها، ولذا فقد لجأت بعض الشركات التأمين إلى تكوين هيئات شرعية لها أو لجوء بعض منها لاستصدار فتاوى بشرعية معاملاتها التأمينية وبالرغم من ذلك فإن قطاعاً كبيراً من الجمهور مازال محجماً عن الإقبال على التأمين وخصوصاً في قطاع التأمين الإختياري نظراً لعدم وضوح الرؤية الشرعية بالنسبة لكثير من هؤلاء الناس ولذلك فالبعض يحجم عن التأمين من باب الحذر الشرعي أو من باب عدم حسم مسألة شرعية التأمين أو عدم وضوح معايير وضوابط التأمين التعاوني المباح شرعاً إضافة إلى عدم ثقة، قطاع كبير من الجمهور بالالتزام الذي فرضته شركات التأمين بضوابط التأمين التعاوني والذي تدعمه شركات التأمين المحلية والعالمية باعتباره متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية وفق منظور هذه الشركات.

لذلك فيجب على شركات التأمين أن تأخذ على عاتقها نشر الثقافة الشرعية التأمينية المعتدلة التي تتفق مع

الشريعة الإسلامية وتخدم قطاع التأمين.

ونظرا لتعدد وتنوع صور التغطيات التأمينية وتكاثرها المستمر بحسب التطور المدني والحضاري والتجاري للبيئات والمجتمعات وكون القضاء ينظر إلى شركات التأمين التكافلي على أنها " ذات أغراض ومقاصد تجارية (ربحية) تماما مثل التأمين التجاري "، وهذا مخالف لواقعها الفني إذ أن فلسفة التكافل وآثارها التي ينتج عنها الفائض التأميني القابل للتوزيع على المشتركين، لاشك أن هذه العملية لا يجوز مساواتها بشركة التأمين التجاري، والتي تتلخص أهدافها في تحقيق الربحية للمساهمين (الملاك) لا غير.⁽¹⁾

المطلب الرابع : الواقع الميداني من خلال الممارسة لأثر التحديات الميدانية المؤثرة على صناعة التأمين

التكافلي

أولا - الواقع الميداني لأثر التحديات:

1 - من التحديات الفعلية في سوق التأمين عدم التمييز بين ما هو تأمين تعاوني مقبول شرعا وبين التأمين التجاري بشكل أدى إلى نفور شريحة كبيرة جدا من المجتمع السعودي لتجنب الشبهة بالمعاملات ، حيث أن الفكرة السائدة أن التأمين التجاري ربوي محض، وخاصة التأمين على الحياة فهو من وجهة نظر السواد الأعظم من المجتمع محرمة تحريم قطعي.

وهناك فكرة سائدة عند عوام الناس بأن التأمين صورة من صور القمار، أو هو وضع المال مقابل ورقة قد تستخدم وقد لا تستخدم وذلك استنادا إلى فتاوى من بعض العلماء، فقد ورد عن بعض أكابر علماء المملكة الشيخ (عبد العزيز بن باز)⁽²⁾ تحريم التأمين وإن هذا التعامل يعد ربا حيث أن العميل يدفع القليل عند التأمين ويحصل على الكثير عند التعويض وهذا ما لا يتطابق مع أصول التعاملات الشرعية كما قال الله تعالى : ﴿ وإن تبتم فلکم رؤوس أموالکم لا تظلمون ولا تظلمون ﴾ البقرة -279.

⁽¹⁾ فهد حمود العنزي، 1430 هـ ، معوقات صناعة التأمين التعاوني بالمملكة العربية السعودية ، ورقة عمل مقدمة إلى ملتقى التأمين التعاوني بالسعودية، ص 12.

⁽²⁾ عبد العزيز بن عبد الله بن باز، ذي الحجة 1330هـ، 27 محرم 1420 هـ ، الموقع الرسمي له www.binbaz.org.sa

وأن مبلغ التأمين يخرج ممن لا يحتاج إلى من لا يستحق ، وأن المبالغ المسددة لشركات التأمين هو تعاون على

الإثم والعدوان.⁽¹⁾

2 - وفيما يتعلق بتأمين الحياة فقد ظننا البعض أنها تحدي لله عز وجل بأن المبلغ المدفوع لأسرة الفقيد هي تعويض عن حياته، ولم تتوفر لهم السبل في الإقتناع بمبدأ المشاركة ورفع المحنة بالتعاون.

3 - طرحت عدة أسئلة فنية ظلت معلقة في أذهان الناس دون إجابة وهي :

- لماذا التأمين على الحياة ومعظم الناس لديهم فائض مالي؟
- وإن كانت هناك فكرة للتعاون وكانت المبالغ المسددة كأقساط تأمين على الحياة فأين تذهب إن لم يكن هناك

وفيات؟

- هل شركة التأمين ستقوم بإرجاع أقساط التأمين المدفوعة أو ستأخذها دون وجه حق؟

- أين التكافل في ذلك؟

وللإجابة على هذه الأسئلة لابد من استعراض بسيط لما يحدث في السوق السعودي، حيث كان العامل الأجنبي

أو حتى السعودي يعمل بكل جهد فإن أصابته المنية وكان وضعه المعيشي سيء بمعنى أنه يعيش على الكفاف، وكان

صاحب العمل لديه ضمير سيقوم بصرف مبلغ معين أو يجعل راتب الموظف المتوفي ساري حتى يبلغ أطفاله سن الرشد،

وهو من الناحية الاقتصادية يشكل عبئاً على رب العمل، وبالمقابل إذا كان رب العمل ليس لديه الحس الديني أو

الأخلاقي أو أنه متعثر مالياً فسيترك أهل الموظف المتوفي دون أي إعانة، وقد أتت وثيقة التأمين على الحياة كناحية

تكافلية بحيث يعد صندوق تأمين الحياة عبارة عن مشاركة بين أشخاص لرفع الضرر عن أحدهم بالمقدار المتفق عليه فيما

بينهم من خلال شركة التأمين التي يكون لديها القدرة على تحديد المشاركة أو القسط المتبرع به لكارثة الموت بالإضافة إلى

مبلغ التعويض بشكل فني ، وفي حالة عدم وجود حالة وفاة تسمى الأموال الناتجة عن الأقساط بالفائض التأميني.

(1) المسند محمد ، 1413هـ ، فتاوى إسلامية ، دار الوطن للنشر ، ج3، ص 5.

أيضا هل شركة التأمين ستقوم بإرجاع أقساط التأمين المدفوعة أو ستأخذها دون وجه حق وأين التكافل في ذلك؟

وللإجابة على هذا السؤال لابد من توضيح ميزة توزيع الفائض في التأمين التكافلي مما يمتاز به التأمين التعاوني

أن ما يتجمع من أقساط التأمين في حساب التأمين أو صندوق التأمين وأرباحه، أو العوائد المحصلة له، تحسم منه

المصروفات الإدارية، أو أجر الوكالة ومبالغ التأمين المستحقة للأعضاء المشتركين عند تحقق الخطر المؤمن منه، والباقي هو

الفائض الذي يوزع قسم منه على الأعضاء، ويترك قسم منه للاحتياطات المطلوبة وهذا الفائض يعود إلى المشتركين فقط

كما أنهم يطالبون بسداد العجز، ولا يجوز بأي حال من الأحوال أن يعطي، أو جزء منه للشركة، وإلا يكون أكلا لأموال

الناس بالباطل وهذا الفائض يعد من أهم مميزات التأمين الإسلامي.

4 - من الأمثلة العملية أيضا عدم وجود قناعة عند المشتركين بأن هذا التأمين عبارة عن صندوق يتعاون به مجموعة من

الأفراد يتشاركون بنفس الخطر وتصبح إدارة هذه الحركة المالية في التعويض من تخصص شركة التأمين التي لها بمقابل إدارة

هذه الجزئية مبلغ معلوم، أو بنسبة متفق عليها، وهنا يبرز سؤال، كيف تحقق شركات التأمين أرباح والتأمين التعاوني لا

يهدف إلى الربح؟

والإجابة أن معظم الشركات تقوم باستثمار الفائض التأميني في الأشياء المتوافق عليها شرعا والتي يكون لها أرباح

واضحة تقسم على المشتركين كل منهم بحجم القسط المدفوع بعد خصم المصاريف الإدارية ومبالغ التعويض إن وجدت

وعلى الأغلب يتم محاسبة عليها بشكل سنوي، وإن وقعت أضرارا فاقت المبالغ المحصلة من المشتركين حيث تقوم هيئة

المستثمرين أو أصحاب رأس المال بالسداد ولاحقا تسترجع هذه المبالغ من الفائض التأميني .⁽¹⁾

ثانيا- أساليب تنمية أسواق التأمين التكافلي:

بالرغم من حجم السوق الواسع بالمملكة العربية السعودية إلا أن هذا السوق لم يعمل إلى الآن بكامل طاقته بل

لا يتعدى نسبة تعد ضئيلة بالنسبة للحجم الحقيقي لهذا السوق، الأمر الذي يجعل القائمين والمهتمين بوجود سوق تأميني

⁽¹⁾ تقرير سيول جدة 2011م، جدة، المملكة العربية السعودية.

قوي إلى البحث عن أساليب يتم من خلالها تنمية أسواق التأمين بالمملكة العربية السعودية، وتمثل هذه الأساليب في الآتي:

1- إقامة السوق العربي المشترك:

يظن البعض أن إقامة السوق العربي المشترك في مجال التأمين التكافلي هو عامل من العوامل التي تتعلق بالسوق الخارجي للتأمين وليس السوق الداخلي للدولة، والحقيقة أن التأثير الناتج عن وجود مثل هذا السوق على تنمية أسواق التأمين داخليا يعد تأثيرا كبيرا، حيث يتم من خلال ذلك التغلب على كثير من التحديات الحالية وأهمها تبادل الخبرات التأمينية فيما بين الدول العربية وكذلك الخبرات القانونية ووجود إهتمام عربي بمجال التأمين سيفتح باب لفتح مراكز تعليمية وتدريبية متخصصة في التأمين التعاوني مما يؤدي لوجود أيدي عاملة متخصصة ووجود خبرات متبادلة بين التجارب المختلفة لهذه الدول، كذلك فالتعاون الدولي على مستوى السوق العربية المشتركة سوق يدلل الكثير من الصعاب والتحديات في مجال صناعة التأمين مما يجعل هذه الصناعة في السوق الداخلية أعمق تأثيرا و أوسع إنتشارا وأكثر ثباتا في وجه التحديات الاجتماعية والاقتصادية والشرعية التي تقلص من حجم السوق الداخلي للمملكة العربية السعودية.

2- الإندماج بين شركات التأمين الصغيرة:

الكيانات العاملة في مجال التأمين عالميا كيانات ضخمة من حيث التعاملات المالية ورؤوس الأموال المستقرة ولمنافسة مثل هذه الكيانات لابد من المنافسة على نفس الدرجة من القدرة المالية والتساوي بين الكيانات والاستثمارات التي تحركها هذه الكيانات، وتعد الشركات الصغيرة محاولات لكسب رزق أشخاص أو عائلات ولكن لا تمثل منافسا لهذه الكيانات ويرجع ذلك نظرا لتفتت كتلة رؤوس الأموال بين هذه الشركات مع أن المتحصل العام للقوة المالية المستثمرة قد يكون قادرا على المنافسة إذا تم تجميع هذه الكيانات وهذه الأموال المستثمرة في كيانات إقتصادية قوية قادرة على المنافسة

وقادرة على وضع قواعد خاصة بما تغلب على المشكلات الناجمة عن التعامل مع الشركات الأجنبية بوصفها جهات إذعان، مما سيجعل من حقها وضع شروط تحترمها الشركات الأجنبية وتقلص من حجم التحديات المتعلقة بها. (1)

3- تعظيم نشر الوعي التأميني:

لابد أن يخرج الوعي التأميني من داخل شركات التأمين نفسها، لذا يجب أن يكون جميع العاملين في هذه الصناعة رسل لنشر الوعي التأميني لدى المواطن بالإضافة إلى دور كلا من هيئات الرقابة على التأمين وإتحادات التأمين ولجان الوعي التأميني على مستوى الوطن العربي في حماية حقوق حملة الوثائق، وحل مشاكل القطاع ودراسة واعتماد الوثائق، ومناقشة التراخيص والمراكز المالية والموازنات والميزانيات مع الأجهزة المختصة وبأني دور الدولة في نشر الوعي التأميني عن طريق إجراء التأمين على الممتلكات الحكومية. (2)

4- تطوير مفهوم تسويق الخدمة:

تعتبر خدمة التأمين في المجتمع السعودي خدمة تباع ولا تشتري، أي أن العميل لا يسعى لشراء الخدمة من تلقاء نفسه، حيث يعتمد تسويق التأمين بالدرجة الأولى على المنتجين وما يعرضونه من وثائق على العملاء المرتقبين وعلى الرغم من ذلك يلاحظ ما يلي:

أ - ضعف الجهاز الانتاجي لشركات التأمين وذلك للاعتماد حالياً على أفراد ذوي ثقافة محدودة وخبرة تكاد معدومة، ويمكن تطوير مفهوم تسويق الخدمة بانتقاء أو تدريب رجال الإنتاج أو تعظيم مهمة الإنتاج من خلال الترخيص لأكثر عدد ممكن من الوكلاء، والاستعانة بالمحترفين بعد تدريبهم وإكسابهم المعرفة والمهارة اللازمة والتي لا تتلاءم مع أهمية دورهم كهمزة وصل بين شركة التأمين والعملاء.

ب - عدم اعتماد خطة الإنتاج المتوقعة والمطلوبة من رجال الإنتاج على وثائق التأمين المؤقت ووثائق التأمين مدى الحياة، مما يترتب عليه تجاهل المنتج لهذه الأنواع من الأنواع من التأمين والتركيز فقط على التأمين المختلط من أجل العمولة

(1) صفوت علي حميدة، محمد نجاتي، مجلة المحاسبة والتأمين، جامعة القاهرة، العدد 55.

(2) الفضل جوزف، 1994م، الرقابة الداخلية ودورها في شركات التأمين، الاتحاد العام العربي للتأمين التعاوني، ص 54

والذي قد لا يتناسب واحتياجات العميل وإمكانياته المادية خاصة في فترة حياته الإنتاجية الأولى، ويمكن تطوير مفهوم تسويق الخدمة هنا بوضع وثائق التأمين المؤقت كعنصر جذب تشجيعي للمشارك نظرًا لأن هذه الأنواع تتسم بلخفاض سعر الوحدة التأمينية مقارنة بالوثائق المختلطة، مما يجعلها أكثر ملائمة لقطاعات كثيرة من المجتمع خاصة وهم في بداية حياتهم الإنتاجية، ثم بإضافة شرطي التجديد والتحويل يمكن للعميل تجديد الوثائق المؤقتة، أي تحويلها بعد زيادة دخله إلى وثائق تأمين مدى الحياة أو وثائق مختلطة تلي احتياجاته في مراحل العمر التالية.⁽¹⁾

ولابد للشركات أن تدرك خصائص لتسويق خدمة التأمين، وتحاول تطوير مفاهيمها الإدارية وفقا لما تحتاجه هذه الخصائص من آليات إدارية ومالية وعناصر بشرية مناسبة لأداء المهام التي تتناسب مع هذه الخصائص، وفيما يلي نعرض الخصائص التسويقية التي تنفرد بها خدمة التأمين وهي:

- خدمة التأمين آجلة أو مستقبلية، بحيث لا تؤدي فوراً أو في الحال عند سداد تكلفتها ، وهذا يزيد من صعوبة المهمة التسويقية بالنسبة لخدمة التأمين بالمقارنة مع تسويق الخدمات الأخرى.
- يرتبط تقديم وعرض خدمة التأمين بشخصية القائم بعرضها ومؤهلاته وحالته النفسية والمعنوية.
- يرتبط تسويق خدمة التأمين بتسويق الثقة والضمآن للعميل أو المستأمن.
- تسعير خدمة التأمين يتحدد وفقا لإعتبارات فنية وجداول مبنية على أساس خبرات سابقة لا يتوقف نجاح بين خدمة التأمين على نوع الوثيقة ومزاياها وطريقة سداد أقساطها.
- يتوقف نجاح بيع خدمة التأمين على الجهود الترويجية كوظيفة تسويقية مهمة وتشمل هذه الجهود الإعلان بصوره ووسائله المختلفة سواء كان الإعلان بالصحف أو المجلات أو بوسائل العرض المختلفة المرئية والسمعية.
- يرتبط تسويق خدمة التأمين بالالتزام شركة التأمين وجهازها التسويقي بمراعاة تحقيق مبادئ فنية يقوم عليها نظام

⁽¹⁾ عبد العزيز عمر عبد الجواد، 2006م ، أخلاقيات صناعة التأمين في العالم العربي ورقة بحثية مقدمة إلى قسم العلوم المالية والمصرفية ، جامعة الزيتونة ، ص8.

التأمين، من أهم هذه المبادئ تحقيق قانون الأعداد الكبيرة من ناحية و المحافظة على ظاهرة إنتشار الخطر المعروض للتغطية جغرافيا ومالية وزمنيا من ناحية أخرى.⁽¹⁾

ثالثا: تطوير أساليب تسويق التأمين:

أ- التطوير والابتكار في وسائل التسويق والبيع:

التطوير والابتكار في وسائل التسويق والبيع يعني عدم إقتصار المنافسة السعرية فقط بل يجب أن تتعداها إلى

المنافسة غير السعرية، وذلك عن طريق تقديم خدمات تأمينية حديثة غير تقليدية و متميزة للعملاء، والاهتمام بتصميم الخدمة ، وإضفاء صفة المحلية أو الخصوصية مع قدرة الجهاز الإنتاجي على الاستجابة السريعة لرغبات العملاء والمتغيرات السوقية، وتطوير حسن وسرعة الأداء خاصة فيما يتعلق بسداد وتسوية التعويضات في أسرع وقت ممكن وهذا يحتاج إلى:

1 - وسيط التأمين أو مسوق الخدمة التأمينية حيث يلزم أن يكون مؤهلا علميا ومدرجا على نوعيات تغطيات التأمين التي يسوق لها.

2 - تطوير نظام الوساطة وعدم اقتصره على الفرد، بل يجب أن تقوم به مؤسسات متخصصة لها شخصيتها المعنوية، وبها كوادر ويكون لها الحق في الإتصال بمعيدي التأمين لتوزيع الأخطار ولديهم المقدرة المالية على تحمل المخاطر.

3 - ضرورة استخدام الأساليب الحديثة في التسويق مثل التسويق الإلكتروني للخدمات التأمينية.⁽²⁾

ب- إستخدام الدعاية والإعلان :

يلعب الإعلام دورا هاما في تشكيل آراء المستهلكين وطالبي الخدمات، كذلك قد يكون وسيلة إيجابية لجذب

العميل للمنتج أو وسيلة لبث الكراهية والنفور كما هو الحال في استخدام الإعلام كوسيلة للتنفير من منتج التأمين

لأصحاب الرأي الذي يحرم التأمين على إطلاقه ، وبالبحث عن الوسائل التي تعالج هذه المشكلة سنجد أن الإعلان

إحدى هذه الوسائل الناجحة فالإعلان هو " أحد الأنشطة الإعلامية التي لا غنى عنها للأنشطة الإقتصادية ، وكذلك

⁽¹⁾ عادل منير، جلال حربي، 1995م، طبعة تسويق الخدمات، مطبوعات جامعة الكويت، ص 21-22.

⁽²⁾ المصري، أحمد محمد، 1985م، الإعلان ، مؤسسة شباب الجامعة، القاهرة، الطبعة الأولى، ص 112.

بالنسبة للمؤسسات و المنظمات الخيرية غير الربحية والتي بدون الإعلان عن جهودها فلن تحصل على الدعم المجتمعي والتمويل المادي اللازم لاستمرارها في عملها وأداء رسالتها فالرسائل الخفية التي تبثها الإعلانات التجارية لا تهدف فقط للترويج للسلعة وإنما هي في أحيان كثيرة تهدف إلى الترويج لأفكار جديدة وعادات تتسلل إلى المجتمع دون شعور أو انتباه من أفرادهِ".⁽¹⁾

كذلك فنشاط الدعاية يؤدي إلى التأثير في عقيدة (تفكير) الجمهور، سواء لجعله يؤمن بفكرة أو مبدأ معين أو من أجل صرفه عن فكرة أو مبدأ يؤمن به ولها وسائل متعددة منها الإعلان، الإعلام، الخطب، المناقشات، تنظيم الاجتماعات ، عقد المؤتمرات والندوات، تأليف الكتب والقصص ، ترويج الإشاعات.⁽²⁾

وتتنوع وسائل وأدوات الدعاية والإعلان والتي يمكن استخدامه لتغيير المفاهيم عن حقيقة التأمين وكذلك للترويج لمنتج التأمين ومن هذه الوسائل :

أ - الوسائل المقروءة : صحف ، مجلات، إعلانات الشوارع .

ب - الوسائل المسموعة: والمرئية ، الإذاعة ، التلفزيون .

ت - أدوات الاتصالات : الأنترنت، حملات الجوال.

كذلك لا بد من استخدام أنواع مختلفة من الإعلان تتطور بشكل تدريجي حسب جدول زمني يمكن من خلاله

بث منظومة من المفاهيم التأمينية لتشكيل الوعي المطلوب لخلق الحاجة للمنتجات التأمينية، ومن أنواع الإعلانات

ما يلي:

1 -الإعلان التعليمي : وهو نوع يتعلق بتسويق السلع الجديدة التي لم يسبق لها وجود في السوق من قبل وظيفة هذا

النوع وهو إعلام الجمهور عن خصائص السلع الجديدة.

⁽¹⁾ الشيبلي، محمد سعود، 1432هـ، مدى تأثير الإعلانات على الفئات العمرية في المجتمع، بحث مقدم إلى كلية الزراعة قسم الاقتصاد الزراعي، جامعة الملك سعود، ص 13.

⁽²⁾ عادل منير ، جلال حربي، 1995 م، طبعة تسويق الخدمات ، مطبوعات ، جامعة الكويت، ص 21،22.

2 -الإعلان الإرشادي أو الإخباري: وهو نوع يتعلق بالسلع أو الخدمات أو الأفكار المعروفة للجمهور والتي لا يعرف

الناس عنها الحقائق الكثيرة، وظيفة هذا النوع أخبار الجمهور بالمعلومات التي تيسر له الحصول على السلع بأقل جهد وبأقصر وقت. (1)

3 -الإعلان الإعلاني : يعمل هذا النوع على تقوية صناعة أو نوع معين من السلع و الخدمات وذلك بتقديم بيانات

للجمهور تؤدي عملية نشرها إلى توثيق الصلة بين المستهلك والمنتج ووظيفة هذا النوع بعث الثقة في نفوس المستهلكين وهو أسلوب من أساليب العلاقات العامة.

4 - الإعلان التنافسي : يعمل هذا النوع في الوقت الذي يوجد فيه مجموعة سلع تنافسية، وكذلك السلع الجديدة التي

تريد المنافسة في السوق لكن هذا النوع يحتاج أن يكون التنافس بين السلع والخدمات متكافئة في النوع ومتساوية مع بعضها من حيث الخصائص والاستعمال والتمن. (2)

ج- وضع إستراتيجية لتطوير المنتج التأميني :

لتطوير المنتج التأميني لابد من معرفة خصائصه جيدا والتي يمكن من خلال تطويرها إحداث تطوير مباشر ومتميز

في منتج التأمين وهذه الخصائص هي :

1- التأمين منتج ضروري :

حيث يعتمد الأفراد والشركات على منتج التأمين في الحصول على الخدمات الضرورية وكذلك في حماية أنفسهم

وممتلكاتهم من الكوارث المالية، ومن هذه المنتجات :

أ - تأمينات العجز والشيخوخة والوفاة.

ب - التأمين الصحي والذي يساهم في الحصول على الرعاية الطبية الملائمة.

ج تأمينات الحياة تدعم إيرادات أرباب العائلات.

(1) برهان شاوي ، 2006م، مفهوم الإعلانات ونماذجها ، دار الحكمة للنشر، القاهرة ، ص 15.

(2) المصري أحمد محمد، 1985م، الإعلان ، مؤسسة شباب الجامعة ، القاهرة ، ط1، ص 42.

2- التأمين منتج مالي :

حيث يقدم التأمين في كافة صورته و أنواعه خدمات مالية لا غنى لأي فرد أو جماعة أو شركة عنها، ويمثل التأمين ركنا أساسيا في أية خطة مالية سليمة، وبالتالي فإن تضمنت الخطة برنامجا تأمينيا ناقصا أو غير ملائم للاحتياجات التأمينية الفعلية، سوف يكون لذلك تأثير سلبي وقويا على الفرد والأسرة والمشروع.⁽¹⁾

⁽¹⁾ عبد العزيز، عمر عبد الجواد، 2006، أخلاقيات صناعة التأمين في العالم العربي، ص 6.

خلاصة الفصل:

بعد تطرقنا للجانب النظري فالفصل الأول حاولنا من خلال هذا الفصل إسقاط ما تبقى على الجانب التطبيقي، وذلك من خلال دراسة تطور سوق التأمين التكافلي في السعودية ومكانته في الإقتصاد. ومن خلال دراسة صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية وأهم التحديات المؤثرة على صناعة هذا النوع من التأمين من تحديات إجتماعية واقتصادية وشرعية قانونية قصد الإطلاع على واقع التأمين التكافلي بالمملكة العربية السعودية، وصولاً إلى أساليب تنمية هذه التحديات.

الخاتمة

الخاتمة:

من خلال دراستنا لهذا الموضوع الذي تناولنا فيه واقع وآفاق التأمين التكافلي في السعودية توصلنا إلى أن التطور الهائل للتأمين جعل منه عنصراً فعالاً في الإقتصاد 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 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 و أدوات فنية من شأنها دعم هذه الصناعة وتأمين مسيرتها.

اختبار صحة الفرضيات: بالنسبة للفرضيات فقد تبين لنا من خلال دراستنا للموضوع مايلي:

بالنسبة للفرضية الأولى: التي مفادها أنه يتم اللجوء إلى التأمين التكافلي كونه عقد مبني على التكافل والتعاون ويخضع لأحكام الشريعة الإسلامية (صحيحة) فقد تبين من خلال دراستنا أن عقد التكافل هو إما عقد مضاربة أو وكالة، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية و يخضع إلى رقابة هيئة شرعية.

بالنسبة للفرضية الثانية: التي مفادها أن التأمين التكافلي والتأمين التجاري يختلفان من حيث المبدأ والهدف (صحيحة) فقد تبين لنا من خلال دراستنا أن التأمين التكافلي يقوم على مبدأ التعاون والتكافل والإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية و هدفه التعاون و ليس الربح، أما التأمين التجاري يقوم على مبدأ التعويض وهدفه الرئيسي تحقيق الربح.

بالنسبة للفرضية الثالثة: التي مفادها أن المجتمع السعودي لا يفرق بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري (صحيحة) فقد تبين من خلال دراستنا أن الفكرة السائدة لدى المجتمع السعودي أن التأمين التجاري ربيوي محض والتأمين التكافلي صورة من صور القمار لعدم وجود نص شرعي أو قانوني يدل على ذلك.

بالنسبة للفرضية الرابعة: التي مفادها أن التأمين التكافلي في السعودية يتطلب وضع ضوابط قانونية شرعية تضبط العمل التأميني (صحيحة) من خلال دراستنا تبين أن فكرة التأمين التكافلي تنقسم لثلاث فئات، فئة تحرمه اطلاقاً وفئة تحلله وفئة تقف في الوسط تحرم التأمين التجاري وتبيح التأمين التكافلي، وعدم وجود ضوابط شرعية قانونية تضبط العمل التأميني تعتبر أكبر تحدي يواجه صناعة التأمين التكافلي في السعودية.


نتائج البحث:

- ساهم نظام التأمين التكافلي بتقديم نماذج إقتصادية إسلامية مشروعة.
- يقوم التأمين التكافلي على أساس فكرة التضامن وتحمل المخاطر.
- يتميز التأمين التكافلي بانخفاض تكلفة التأمين مقارنة بالتأمين التجاري لأنه لا يهدف إلى تحقيق ربح.
- إن شركات التأمين التكافلي تتقيد أثناء ممارسة نشاطها وإدارتها لمختلف العمليات بضوابط موحدة ومحددة تختلف عن تلك المتبعة في شركات التأمين التجاري.
- إن تطوير وتنمية صناعة التأمين التكافلي يتطلب بذل الجهود من أجل مواجهة التحديات والصعوبات التي تواجهها.
- من بين التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي في السعودية نقص الثقافة التأمينية لدى المجتمع السعودي ونقص الموارد البشرية المؤهلة والمتخصصة في هذا المجال.

الإقتراحات:

- ضرورة العمل على إصدار قانون بشأن التأمين التكافلي وإعادة التأمين بما يتوافق مع التطورات الدولية في هذا المجال.
- ضرورة الإهتمام بتأهيل العاملين في مجال التأمين التكافلي ومواكبة كل جديد في هذا المجال.

- العمل على إنشاء شركات التأمين التكافلي.
- ضرورة العمل على رفع مستوى الوعي التأميني التكافلي لدى الأفراد والمجتمع من خلال تنظيم الندوات والملتقيات عبر وسائل الإعلام التي تبرز أهمية التأمين.
- وضع برامج تدريبية وتطويرية و الإستعانة بأصحاب الخبرة في ذلك.
- فتح أقسام خاصة بدراسة التأمين في الجامعات ووضع المناهج المناسبة لذلك وفتح مراكز للتدريب داخل الشركات.
- التركيز على الجودة والتنوع وعدم الإكتفاء بالإعتماد على مبدأ مشروعية التأمين التكافلي.



قائمة المصادر و المراجع

القرآن الكريم والأحاديث النبوية

1. سنن الترميذي ، كتاب الزهد ، باب قول النبي صلى الله عليه و سلم (من أصبح منكم آمناً في سربه معافاً في جسده عنده قوت يومه فكأنما حيزت له الدنيا) حديث رقم 2517.

المراجع

أولا - الكتب

1. المصري أحمد محمد، 1985م، الإعلان ، مؤسسة شباب الجامعة، القاهرة، الطبعة الأولى.
2. المصري أحمد محمد، 1985م، الإعلان ، مؤسسة شباب الجامعة ، القاهرة ، ط 1.
3. المسند محمد ، 1413هـ ، فتاوى إسلامية ، دار الوطن للنشر، ج3.
4. الفضل جوزف ، 1994م، الرقابة الداخلية ودورها في شركات التأمين ، الاتحاد العام العربي للتأمين التعاوني .
5. البنا إبراهيم 1432هـ ، قضايا معاصرة لمشكلات تراثية .
6. برهان شاوي ، 2006م، مفهوم الإعلانات ونماذجها ، دار الحكمة للنشر، القاهرة .
7. رمضان سمير ، 2004م ، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، البنك الأهلي ، جدة .
8. موسى مصطفى، التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي .
9. عبد العزيز، عمر عبد الجواد، 2006، أخلاقيات صناعة التأمين في العالم العربي .
10. عبد العزيز بن عبد الله بن باز، ذي الحجة 1330هـ، 27 محرم 1420 هـ ، الموقع الرسمي له www.binbaz.org.sa
11. عادل منير، جلال حربي، 1995م، طبيعة تسويق الخدمات، مطبوعات جامعة الكويت.
12. عادل منير ، جلال حربي، 1995 م، طبعة تسويق الخدمات ، مطبوعات ، جامعة الكويت.
13. فهد حمود الغنزي 1430هـ ، معوقات صناعة التأمين التعاوني بالسعودية .

ثانياً:المذكرات والأطروحات

1. كراش هشام ، أثر العلاقات التعاقدية في شركات التأمين التكافلي على متطلبات ملاءمتها المالية ، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية جامعة فرحات عباس سطيف 2019/2018 .
2. رشيد صقر ، العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤدية إلى فائض الاستهلاك للأسرة السعودية، دراسة ميدانية، جدة

3. عامر أسامة ، أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية جامعة سطيف ، 2014/2013 .
4. فلاق صليحة ، متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي –تجارب عربية- ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة حسيبة بن بوعلي –الشلف- ، 2015/2014 .
5. هامل دليلة ، أثر تطبيق الحوكمة على الملاءة المالية لشركات التأمين التكافلي ، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه الطور الثالث ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة فرحات عباس –سطيف- ، 2019/2018 .
6. هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية ، المعيار الشرعي رقم 26 (التأمين الاسلامي) .
7. ياسمينه ابراهيم سالم ، دور الكفاءة التشغيلية في تعزيز تنافسية شركات التأمين التكافلي ، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس – سطيف - 2016/2015 .

ثالثا: المجالات البحوث والمؤتمرات

1. بهلولي فيصل – خويلد عفاف ، التأمين التكافلي الاسلامي كبديل للتأمين التجاري التقليدي في الجزائر - واقع و آفاق- ، الملتقى الدولي السابع حول "الصناعة التأمينية الواقع العملي و آفاق التطوير –تجارب الدول- ، 2012.
2. تقرير سيول جدة 2011م، جدة، المملكة العربية السعودية.
3. دره عبد البارئ، 2004م، المداخل المختلفة لتنمية الموارد البشرية في المصارف العربية بحث مقدم للمؤتمر السنوي لتنمية الموارد البشرية في المصارف العربية، القاهرة.
4. رياض منصور الخليلي ، التأمين التكافلي الإسلامي ، بحث مقدم إلى ملتقى التأمين التعاوني الهيئة الإسلامية العلمية للاقتصاد والتمويل ، 2009، الرياض.
5. رياض منصور الخليلي، تقييم تطبيقات تجارب التأمين التكافلي، الرياض، 2009 ، ص 10.
6. سامية معزوز – ليلي الهاشمي ، امكانية تقديم صيغ التأمين التكافلي من قبل شركات التأمين التجاري ، المؤتمر العلمي الدولي الرابع "تفعيل دور التمويل الاسلامي في القطاع المالي الجزائري " ، 2018 ، الجزائر .
7. السيد حامد حسن محمد، الدور التنموي لشركات التأمين التعاوني الإسلامي، الآفاق والمعوقات و المشاكل، مؤتمر التأمين التعاوني .

8. الشبيلي، محمد سعود، 1432هـ، مدى تأثير الإعلانات على الفئات العمرية في المجتمع، بحث مقدم إلى كلية الزراعة قسم الاقتصاد الزراعي، جامعة الملك سعود..
9. صباح شنايت ، خيضر خنفري ، التأمين التكافلي الواقع و الآفاق، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي السابع حول "الصناعة التأمينية، الواقع العملي و آفاق التطوير-تجارب دول -" جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، يومي 03-04 ديسمبر 2012، ص13-14.
10. صفوت علي حميدة، محمد نجاتي، مجلة المحاسبة والتأمين، جامعة القاهرة، العدد 55.
11. عبد العزيز عمر عبد الجواد، 2006م ، أخلاقيات صناعة التأمين في العالم العربي ورقة بحثية مقدمة إلى قسم العلوم المالية والمصرفية ، جامعة الزيتونة .
12. عز الدين شرون - نور الدين بولكور- سليمان كعوان ، مكانة التأمين التكافلي في سوق التأمينات - دراسة تجرية سلامة السعودية - ، مجلة التنمية و الإقتصاد التطبيقي ، المجلد 03 ، العدد 01 .
13. فهد حمود العنزي، 1430 هـ ، معوقات صناعة التأمين التعاوني بالمملكة العربية السعودية ، ورقة عمل مقدمة إلى ملتقى التأمين التعاوني بالسعودية.
14. مجلة التنمية والاقتصاد التطبيقي، جامعة المسيلة، المجلد 03 ، العدد 1
15. ناصر عبد الحميد، تقييم تطبيقات و تجارب التأمين التعاوني، بحث مقدم إلى ملتقى التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد و التمويل في الفترة من 20 إلى 22/01/2009م، الرياض.

رابعاً: المواقع الإلكترونية

1. <http://www.salama.com.sa>.
2. <http://ar.m.wikipedia.org>.
3. <http://www.sama.gov.sa>.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز واقع وآفاق التأمين التكافلي في السعودية ذلك لما للتأمين التكافلي من دور مهم في دعم التنمية الاقتصادية، حيث يعتبر قطاع التأمين مكوناً أساسياً في القطاع الإجمالي لكل إقتصاد ويحتاج تفعيله وتنمية نشاطه إلى تكامل وتفاعل جهود كل من الدولة وشركات التأمين التكافلي. وهذا من خلال التطرق في المرحلة الأولى إلى الإطار النظري للتأمين التكافلي (مفهومه وخصائصه وأسس وأوجه الاختلاف بينه وبين التأمين التجاري) وصولاً إلى التحديات والمعوقات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي. وفي المرحلة الثانية تم التطرق إلى صناعة التأمين التكافلي في السعودية من خلال معرفة تطور سوق التأمين التكافلي ومكانته في الإقتصاد السعودي حيث يعتبر سوق التأمين أحد دعائم القطاع المالي في المملكة العربية السعودية.

لا تزال تواجه صناعة التأمين التكافلي جملة من التحديات والمعوقات التي تتطلب ضرورة للتدخل السريع لمواجهتها وتحديد جوانب القصور فيها، حيث تتطلب عملاً جاداً لاستكمال نواقصها ومعالجة ما يشوبها من عجز وما يعتريها من خلل .

Abstract :

This study aims to know the reality and prospects of Takaful insurance in Saudi Arabia, because of the important role of Takaful insurance in supporting economic development, as the insurance sector is an essential component in the complementary sector of every economy and its activation and development of its activity requires the integration and interaction of the efforts of both the state and the Takaful insurance companies. And this is through addressing in the first stage the theoretical framework of takaful insurance (its concept, characteristics, foundations, and the most

important differences between it and commercial insurance) up to the challenges and obstacles facing the Takaful insurance industry in the second phase, the Takaful insurance industry in Saudi Arabia was discussed through knowing the development of the Takaful insurance market and its position in the Saudi economy, as the insurance market is one of the pillars of the financial sector in the Kingdom of Saudi Arabia.

The Takaful insurance industry still faces a number of challenges, obstacles that require the need for rapid intervention to confront them and identify their shortcomings. They require serious work to complete and address its deficiencies