بسم الله الرحمن الرحيم

التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود

ورقة عمل مقدمة للدكتور د. موسى بن موسى القضاة

الدكتور موسى مصطفى موسى القضاة

(doktora in the field of Islamic and civil law (BIBF)

دبلوم مهني في التأمين من الـ BIBF

أساتذ مساعد جامعة العلوم الإسلامية العالمية، الأردن

عضو التنفيذ في هيئة الرقابة الشرعية

عضو مجلس إدارة في شركة الработка للتكافل. الأردن
التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود

د. موسى مصطفى موسى القضاة
المقدمة:

تشهد صناعة التكافل نمواً هائلاً فوق كل التوقعات، وبرزت هذه الصناعة لتوفر أكثر من مليار نصف مسلم منتجات تأمينية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. ومن خلال هذه الورقة نطل في تمهيد مختصر على سوق التكافل في العالم ثم نتناول في المحور الأول أهم العناصر الدافعة لصناعة التكافل نحو مزيد من النمو. كما نتناول في المحور الثاني أهم المخاطر التي قد تهدد استمرار هذا النمو، وفي الختام أقدم الرؤية المستقبلية لهذه الصناعة كما ننتميها.

وإذ ولي التوفيق
المحتويات:

تمهيد: إطلالة على سوق التكافل في العالم.

المحور الأول: دوافع نمو التكافل.

المحور الثاني: مخاطر جمود التكافل.

خاتمة: تطلعات نحو التكافل.
تمهيد: إعلالة على سوق التكافل في العالم.

١. حجم السوق المالي الإسلامي يشكل ٢٦٠ مليار دولار وتعادل ٢٠٪ من القطاع المالي العالمي.

٢. حجم أقساط التأمين التكافلي عام ٢٠٠٦ حوالي ٥.٢ مليار ومتوقع أن يصل ٧ مليار عام ٢٠١٠.

٣. توزع الحصص كما يلي:
   - الدول العربية: ٣٣٪
   - ماليزيا: ٢٧٪
   - دول آسيا باسفيك: ٩٪
   - أوروبا والولايات المتحدة: ١٪

٤. عدد الشركات في العالم:
   - شركات التكافل المباشر حوالى ١٣٣ شركة
   - عدد النواخذ حوالى ٠٨ نافذة
   - شركات إعادة التكافل حوالي ٣٠ شركة ثلاثة منها مصغرة
   - تم مؤخرا إطلاق شركات إعادة ضخمة مثل شركة الفجر برأس مال ٥٠٠ مليون دولار. شركات (أي سي أر) برأسمال ٣٠٠ مليون دولار.

١ وفقًا لما أعطاه الرئيس التنفيذي لمركز ديمالي العالمي السيد ناصر الشعلان خلال مؤتمر التكافل العالمي الثالث في نيويورك مطلع
٢ حريدة البيان الاماراتية ٢٠٠٧/٨/٢٩
٣ المراجع السابق.
5. معدل النمو السنوي حوالي 20%.

6. معدل الإنفاق على التأمين في الدول الإسلامية حوالي (17.7%) من الناتج المحلي، مقارنة بـ (8.3%) في دول الغرب.

References:

١ حُرِيدَة الفِيْس الْكُوَّتِيَ ۵/۴/۲۰۰۸ نقلاً عن تقرير شركة ايرنست ونگوング الأول حول التكافل.

٢ انظر: موقع شركة الأبحاث العربية، منشور بتاريخ ۵/۵/۲۰۰۸ وكالة حُرِيدَة الفِيْس الْكُوَّتِيَ ۵/۴/۲۰۰۸ نقلاً عن تقرير شركة ايرنست ونگوング الأول حول التكافل.
المحور الأول: دفعات نمو التكافل

1. توافق التأمين التكافلي مع أحكام الشريعة الإسلامية والمستند إلى قرارات المجامع القهائية الدولية.

2. يشكل عدد المسلمين ما نسبته حوالي 20٪ من سكان العالم، تتنامى لديهم الرغبة في الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية بما فيها أحكام المعاملات المالية والمتعضنة صيغ التأمين والتمويل الإسلامي، مما يعني أن سوقاً واعداً بانتظاراً.

3. ارتفاع معدلات النمو السكاني، في العالم الإسلامي.

4. التركيبة السكانية للعالم الإسلامي، إذ أن معظمهم من الشباب النشط الواعي، الذي يخطط للمستقبل.

5. النمو المذهل في القطاع المالي الإسلامي، حيث بلغ حجم السوق العالمي الإسلامي 260 مليار دولار أي ما يعادل 20٪ من القطاع المالي العالمي.

وكما هو معلوم فان متطلبات نجاح المؤسسات المالية الإسلامية توفر الأغذية التأمينية على أساس تكافلي، ولا يفوتي أن انوه إلى أن إنشاء أول شركة تأمين إسلامي عام 1972 جاء بدافع من حاجة تلك المؤسسات.

1. ذكر في سماحة مفتي عام المملكة الأردنية الهاشمية- حفظ الله-: إن نسبة الاستفادة من دائرة الائتمان العام المتعلقة في المعاملات تزيد عن 30٪ من مجموع الاستفادة، وهذا يعكس الاهتمام المتزايد من قبل الجمهور بالالتزام بأحكام الشريعة العروية. 2008/4/15

2. جريدة الخليج. 26-12-2009

رابطة العالم الإسلامي

الثلاثاء 23 محرم 1430 هـ الموافق 30 يناير 2009 م – الخميس 25 محرم 1430 هـ الموافق 22 يناير 2009 م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق المنتزه كونستانتال الرياض
كما أن هذا النمو دفع بشركات تأمين التقليدية إلى افتتاح فروع أو شركات تأمين تكافلية. وبهذا الصدد يقول السيد تشارلز بولوك، رئيس شركة AIG في الشرق الأوسط، والتي توصف بأنها أكبر شركة تأمين في العالم بمناسبة افتتاح شركة عناية للتأمين التكافلية المملوكة لشركته: "إذا لا تقوم بهذا العمل تقربا من السوق الإسلامية، بل لأننا نرى إمكانيات نمو هائلة في سوق التكافل".

6. تدني حجم الإنفاق على التأمين بالنسبة لعدد دخل الفرد في دول العالم الإسلامي حيث بلغت حوالي (1.7%– 8%) مقارنة بـ (8%) في دول الغرب.

وهذا يعني أن الباب لازال مفتوحا على مصراعي إمام الحمالة الترويجية لصناعة التكافل بحماية إقناع الجمهور بالتمتع بالطمانينة من خلال التغطيات التأمينية التكافلية.

7. تصاعد وتيرة النمو الصناعي والتجاري لدى الدول المهتمة بصناعة التكافل.

8. الإصلاحات التشريعية التي تم تنفيذها في بعض الدول والمثلى:
   أ– يجعل صيغة التأمين التكافل في المملكة المتحدة واحدة كما هو الأمر في المملكة العربية السعودية وجمهورية السودان.
   ب- تشجيع بعض الدول الاستثمار في مجال التأمين التكافل كما هو الحال في ماليزيا والكويت وقطر.

---

1. انظر صحيفة الاسواق، نت
فمن المتوقع أن تصبح المملكة العربية السعودية أكبر سوق تكافل في العالم وذلك حسب شركة (KPMG) وذلك بحجم أقساط يقارب 15 مليار ريال لهذا العام 2009. وهذه النتيجة غير مستبعدة إذا ما علمنا بأن السوق السعودي قد نما خلال العام الماضى بنسبة 80% وذلك تزامنا مع:
1. **دخول حوالي 20 شركة جديدة للعمل في السوق**.
2. **صدر قوانين تلزم جميع الأجانب المقيمين على أراضيها بالاشتراك بالتامين الصحي.**

### المحور الثاني: مخاطر جمود التكافل

أن النمو الهائل لقطاع التأمين التكافلي مهدد بمجموعة من المخاطر التي لا بد من التصدي لها، ليس ضمانا لاستمرار هذا النمو فحسب، بل دفعا له ليبلغ معدلات قسوة. وسأتناول في هذا المحور عدد من هذه المخاطر أولا أن تؤخذ بعين الاعتبار من قبل ذوي الشأن:

---

1 حسب ما نشر في جريدة الرياض بتاريخ 2008/2/9
2 حسب ما نشر في جريدة الخليج بتاريخ 2008/4/15
3 رابطة العالم الإسلامي

الثلاثاء 23 خمر 1430 هـ الموافق 20 يناير 2009 م - الخميس 25 خمر 1430 هـ الموافق 22 يناير 2009 م
قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الاتير كونفنتسال الرياض
البيئات الحكومية المشرفة على قطاع التأمين تلزم جميع الشركات باتباع نموذج موحد
لعرض البيانات المالية دون اخذ خصوصية شركات التكافل بعين الاعتبار. ١ 
وأخيرا لا بد من التنويه لضرورة أن يتضمن قانون التكافل الضمانات اللازمة
لتطبيق مبادئ التكافل، حماية لتوجه المساهمين و المستهلكين من الغش والخداع الذي قد
تمارسه بعض شركات التكافل.

ثانيا – المخاطر المتعلقة بهيئات الرقابة الشرعية

لا يخفى على احد ما لهيئة الرقابة الشرعية في شركات التكافل من دور هام في
سبيل إنجاز مسيرتها وتطويرها.

إلا أن هذه الهيئات لا تزال تعاني في أغلب الأحيان من الضعف في التأهيل الفني
والمهني، مما يعكس سلباً على قدرتها على إصدار الفتوى بشكلها الصحيح، إذ أن التكييف
الشرعي الصحيح للمسألة محل البحث هو أحد أهم العناصر المؤثرة في صوابية الفتوى.

وتأسس على ما سبق، اقترح ما يلي:

١. يجب على أعضاء الهيئات الشرعية الحصول على التأهيل الفني اللازم.
٢. أن يكون من ضمن شروط الموافقة على تشكيل الهيئات الشرعية، حصول احد
الأعضاء على الأقل، على التأهيل الفني أو المهني في التأمين.

١ كما هو الحال في المملكة الأردنية الهاشمية.
ثالث - المخاطر المتعلقة بثقافة التكافل

المقصود بثقافة التكافل هو إدراك حقيقة التأمين التكافل الذي تطبقه شركات التكافل ومعرفة أهداف قيام صناديق التكافل وفهم الفروق ما بين التأمين التكافلي والتجاري.

إلا أن هذه الثقافة ضحلة حتى لدى أرقي الطلب الثقافية في المجتمع، وعليه يجب نشر هذه الثقافة بين أبناء المجتمع والذي اقترح تقسيمه إلى الفئات التالية:

الفئة الأولى: العاملين في قطاع التكافل

أن دعم العاملين في قطاع التكافل علمياً وثقافياً بموضوع التكافل يعتبر امرأً في غاية الأهمية. إذ أنه يؤدي إلى:

1. ضمان تطبيق هؤلاء العاملين للتكافل بصيغته الصحيحة.
2. نقل هذه الثقافة إلى المشتركين والعملاء على حد سواء.
3. رشد السوق المحلي والإقليمي والعالمي بالموارد البشرية المؤهلة لسد الحاجة التنافمية لهذه الصناعة.
الوسائل المقترحة لنشر ثقافة التكافل:

أ- عقد دورات متخصصة بالتكافل.
ب- استحداث دائرة للمعلومات تمتلك مكتبة متخصصة في الأمور والعلوم المتعلقة به وتسلقها من خلال نظام إلكتروني متخصص لكي يتم الاستفادة منها بشكل سهل ويسير.
ت- إصدار نشرة داخلية توزع شهريا على العاملين فيها كل المستجدات الخاصة بالتكافل.

الفئة الثانية: التعامل مع شركات التكافل

لم لا شك فيه أن شركات التكافل توجه منتجاتها إلى كافة شرائح المجتمع من أفراد وجماعات. فكلا انتشرت ثقافة التكافل في المجتمع كلما كان النجاح حليفاً لصناعة التكافل.

الوسائل المقترحة:

1- أن تخصص الشركات جزءا من مواردتها في سبيل تمويل برامج التوعية بحقيقة التكافل وأهدافها.
2- أن تلتفت شركات التكافل إلى الدور الاجتماعي الذي يتوقع منها تبنيه من خلال برامجها التأمينية، ومن الأمثلة المقترحة لذلك:
"أن تقوم شركات التكافل بتصميم منتج تأمين صحي خاص بشريحة الأيتام وتسببها لتسديد أقساط عدد محدد ومختار من هذه الشريحة، وبالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة".
الفئة الثالثة: الغير متعاملين مع شركات التكاليف.

الغير متعاملين مع شركات التكاليف شريحة مهمة ومستهدفة بشكل أساسي في التوعية لأن جزء من هذه الشريحة ربما أحجم عن التعامل مع شركات التكاليف لعدم القناعة بها أو لأسباب أخرى مثل عدم الوعي بها.

واقتراح لعلاج التالي:

١ - التوعية الجماهيرية من خلال وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمرونة.

٢ - توزيع مطوريات ومنشورات خاصة بصناعة التكاليف على الجمهور وبراعي فيها ببساطة المحتوى.

٣ - إقامة المناورات والحوارات العامة في مجال التكاليف والتركيز على الشبهات المثارة حول صناعة التكاليف والرد عليها.

الأثار المتوقعة لانتشار ثقافة التكاليف:

يتوقع أن يقابل انتشار ثقافة التكاليف:

أ- ارتفاع في حصة شركات التكاليف من إجمالي الأقساط المكتتبة.

ب- ارتفاع في الفوائد التأمينية لدى شركات التكاليف، كنتيجة لانخفاض مطالبات الحوادث المتعلقة بشكل خاص، وانخفاض جرام الاحتياط على التأمين التكافلي بشكل عام. وبعبارة أخرى، أن نشر ثقافة التكاليف يساعد على إضعاف المؤثرات المعنوية للخطر.

ج- وعلى مدى البعيد ازدياد عدد شركات التكاليف على المستوى المحلي والدولي.
رابعا: مخاطر متعلقة بالعلاقة البيئية لشركات التكافل:

أن العلاقة المتوقعة بين شركات التأمين الإسلامية، هي علاقة التكامل والتعاون، بعيدا عن كل معايي التشاحن والتبادلة التجارية التي قد تسود بين شركات التأمين غير الإسلامية. فالشركات الإسلامية شركات ذات رسالة دينية إلى حد ما، إلى جانب الأهداف التجارية. ومن هنا يتوجب على الشركات الإسلامية التحلي بالأخلاق الإسلامية في ممارساتها ونشاطاتها وعلاقاتها مع جميع الشركات العاملة في الأسواق.

وبناءا على ما سبق تتساءل: إلى أي مدى تنحقق علاقة التعاون والتكافل بين حملة شعار التكافل والتعاون؟ سنجيب عن هذا السؤال من خلال حديثنا عن أحد نقاط التواصل ما بين شركات التأمين وهو موضوع إعداد التأمين. وكما هو معلوم فإن إعداد التأمين إما أن تكون خارجية أو داخلية. وسنوضح هدفنا هنا دون الحديث عن مفهوم إعداد التأمين:

أ- الإعداد الخارجية:

كان موضوع إعداد التأمين يمثل العقبة الكبرى في مواجهة التطبيق التام للتكافل، إلا أن هذه العقبة أخذت بالتلاشي أمام النمو المطرد لشركات التكافل مما دفع لاستقلال شركات إعداد تكافل ضخمة (ليوان ري، الفجر، ري تكافل، سعودي ري، ايشيان ري تكافل، بست ري...) ثم أن ارتفاع عدد شركات التكافل وظهور شركات إعادة التكافل دفع كبريات شركات الإعداد العالمية (سويس ري، هانوفر، كنفريوم ...) لإنشاء نوافذ إعداد تكافل لتجذب حضورها من سوق التكافل.
أقول: لقد استبشرنا خيراً بوجود هذه الشركات، وبشراً بذلك في الصحف والمجلات. إلا أن الممارسات غير المسئولة وأحياناً غير المفهومة طالت على السطح عند التعامل مع بعض هذه الشركات، وقد مرت شخصية بتجربية من هذا القبيل عند الإعداد لاتفاقية الإعادة لشركتنا للعام الحالي ٢٠٠٩، حيث اجتمعت إدارة الشركة مع الرئيس التنفيذي لรางي شركات إعادة التكافل، وطلبنا منه أن تكون شركته هي القائد لاتفاقية إعادة التأمين وان يكون لنا اتفاقية كلها شركات إعادة تكافلية، وطلب هو بدوره أن تكون اتفاقية الإعادة بشكل مباشر بدون تدخل وسطاء الإعادة، وبالفعل قمنا بإرسال إشعاراً يفيد بذلك إلى الوسيط في باريس، وبدأت المحادثات مع شركة إعادة التكافل، وجاءت النتائج مقلقة، واستمرت الاتصالات لا انه في النهاية لم نستطع من الحصول على إعادة تكافل كاملة ورفضت تلك الشركة الدخول في الاتفاقية إلا من خلال الوسيط في باريس.

٢- الإعادة الداخلية (المحاصصة):

وموضوع الإعادة الداخلية ليس بأفضل حالاً من الإعادة الخارجية بل انه أحياناً يكون اسواء وهذا الأمر يرجع إلى عدة أسباب من أبرزها:

١- انخفاض عدد شركات التكافل على مستوى المحلي لبعض الدول، يؤثر سلباً على تطبيق تام للإعادة الداخلية للتكافل، فبعض البلدان لا يوجد فيها سوى شركة تكافل واحدة وبعض البلاد فيها شركتان وهكذا... فكلاً زاد عدد شركات التكافل في البلد الواحد كانت نسبة الإعادة الداخلية (المحاصصة) التكافلية أعلى.

٢- غياب التعاون الفعلي بين شركات التكافل على المستوى المحلي لبعض الدول، فهناك رفض صريح وغير مبرر لحصص تعرض على بين شركات تكافلية ولدينا من التجارب العملية ما ثبت ذلك.

رابطة العالم الإسلامي

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠ هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩

قاعة الملك فهد للمؤتمرات فندق الاردن كونتيننتال الرياض
هناك بعض الحلول والمقترحات التي تلغي أو تقلل من آثر مشكلة التعاون بين شركات التكافل محلياً وإقليمياً:

1- أن تبادر شركات التكافل القائمة من تلبية نفسها إلى مدي العون والمساعدة بكافة أشكالها وصورها إلى شركات التكافل سواء كانت تحت التأسيس، أو التي ترغب بالتحول من النظام التقليدي إلى النظام التكافلي، أو تلك التي تكون في بداية مسيرتها، أو تلك القائمة منذ عهد طويل.

2- أن يكون التوجه الاستراتيجي لدى شركات التكافل نحو التكامل والابتعاد عن المزاحمة والتنافس الغير شريف والانتهازية وذلك انطلاقاً بما تحمله من رسالة وتعمل فيما بينها كشركات تكافل و بين غيرها من الشركات بالأخلاق الإسلامية السمحاء والتعاون المتبادل المفيد.

3- أن واجب كل شركات التكافل القائمة في العالم أن تتعاون فيما بينها في سبيل تفعيل الاتحادات المحلية والإقليمية الدولية للتكافل لتضطلع بدورها المنشود في تطوير صناعة التكافل عالمياً ويكون من مهام هذه الهيئة دعم الصناعة علمياً وعملياً من خلال التنسيق والبحوث وإصدار المعايير اللازمة.
خامسا: مخاطر تتعلق بالمشروعة:

ويمكن تناول هذه المخاطر من جانبي:

1. استناد شركات التأمين التقليدية للفتاوى التي صدرت من بعض العلماء بإباحة التأمين التقليدي.

ولقد رأيت بأعيني ذلك، حيث يحمل مسوقهم خدمات التأمين التقليدية معهم كتب وفتاوى أولئك العلماء الأجلاء، فإذا ما رأوا رفضاً للتأمين بدعوئ الحرمة، أبرزوا تلك الكتب والفتاوى.

2. تبني بعض علماء الشريعة آراء تنفي الفرق بين التأمين التقليدي والتايمين التكافلي. فقد نشرت صحيفة الاقتصادية الإلكترونية، بتاريخ 1427/10/12، مقابلة مع أحد العلماء تحت عنوان (ليس بين التأمين التجاري والتعاوني فرق يستوجب تحريم الأول وإجازة الثاني).

أقول أن ذلك رمي للصناعة في مقتل من مقالاتها (المشروعة) ولا شك أن العلماء قد انتصروا للصناعة وأبلوا قلنا واحنا بالذكر فضيلة الدكتور سامي سويلم في بحثه القيم وقاته مع التايمين.
الشبهة الأولى: التأمين التكافلي يهدف إلى الربح شائه بذلك شأن التأمين التجاري:

وقد ظن البعض أن التأمين التكافلي لا يختلف عن التأمين التجاري إلا في جانب الربح، وما كان الربح مشروعًا بطبيعته الحال، فالنتيجة هي جواز التأمين التكافلي. لكن هذا التصور في غير محله.

فليس كل ما كان مشروعًا جازت المعاوضة عليه الاستعراض من خلاله. فالفرض مشروع بلا خلاف.

ومع ذلك الاستعراض منه محرم بلا خلاف أيضًا. وكذلك الحال في الضرائب، فهو تصرف مشروع، لكن لا تجوز المعاوضة عليه بالإجماع، كما سبق.

والمما نقول أن التأمين التكافلي لا يهدف للربح، لا تقصد أن من يتولى إدارة أحوال المشتركين لايستفي الربح، أو أن يأخذ المال دون حوافز إضافية. فمدير المال، شأنه شأن أي مدير مالي، يتم التعاقد معه من خلال عقد معاوضة (إجازة)، على أن يتولى إدارة صندوق اشتراكات حملة الوثائق، وهو يطبق في إدارته للصندوق مبادئ الإدارة المالية في ضوء الضوابط الشرعية. وإنما المراة أن التأمين التكافلي لا يهدف للربح في مقابل الضمان، إنما في مقابل الإدارة، فهو معاوضة كسائر المعاوضات.

فشركة التأمين التجاري تربح من جهتين: جهة الضمان وجهة الإدارة، إما شركة التأمين التكافلي فهي تربح من جهة الإدارة فحسب، لكن لا وجود للضمان، كما سبق. ولذا السبب يقال: أن التأمين التكافلي لا يبرد به الربح، أي في مقابل الضمان، لا إنه خال من الربح مطلقًا. ولذا السبب أيضًا كان القسط في التأمين التجاري أعلى منه في التكافلي مع افتراض تساوي العوامل الأخرى، لأن القسط في الأول يتضمن ثمن الإدارة وثمن الضمان، إما التكافلي فيقتصر على ثمن الإدارة.

١\ سامي سويلم، وقفات مع التأمين ص ٢٢
التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود

د. موسى مصطفى موسى القضاة

ولا يمنع بethingة الحال أن يستعين المدير المالي في التأمين التكافلي بمبادئ التأمين وقانونية الإحصائية.

الشعبة الثانية: أن التأمين التكافلي يقوم على أساس التبرع المتبادل وهذه معاوضة من حيث الحقيقة.

ويرى البعض أن التأمين التكافلي تبرع في مقابل تبرع أو هبة بشرط العرض. فإذا قال: التبرع لك بشرط أن تبرع لي. صارت معاوضة. وإذا كان التأمين التكافلي قائماً على هذا الشرط: أن يتبرع المستأثمان بالقسم الذي يدفعه لآخرين بشرط أن يتبرعوا له بالتعويض إذا وقع الخطر. صار معاوضة.

فلا فرق بينه وبين التأمين التجاري.

لكن هذا النقد، مع وجاهته. يبدو بعيداً عن واقع التعاون وصورة المختلفة.

فالسنة نبوية ناطقة بصور كثيرة من التعاون، مما قد يندرج ضمن صيغة "التبرع لك على أن تتبرع لي" وأوضح هذه الصور ما يجعله الأشعيروال الذين امتدتهم النبي صلى الله عليه وسلم بقوله، كما في الصحيحين: "أن الأشعيروال إذا أزارنا في الغزو أو قل طعام عبرالما بدل ما كان عندهم في ثوب واحد ثم اقتسموا بينهم في إنه واحد بالسوية. فهم صنعاً واتناً منهم.

الصحيحين أيضاً عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال: "بعث النبي صلى الله عليه وسلم براً قبل الساحر فأمر عليهم أبو عبيدة بن الجراح، وهو ثلاثمائة ظان فيهم. فخرجنا، حتى إذا كانا بعض الطريق فنعي الرجال. فأمر أبو عبيدة بأزوال ذلك الجيش، فجمع ذلك كله. فكان نمؤدي تم. فكان يقوتنا قليلاً حتى فنعي.

فلم يكن يصيبنا إلا تمارة تمارة."

1 سامى سعود، وقفات مع التأمين ص 23
فهذا التعاون قائم على التبوع مقابل التبوع: يتبوع كل بما عنده على أن يقتسموا بنيهم بالتساوي.

قال فرد يتبوع بعله على أن يحصل على قدر نصيبه من المجموع. وبسمي هذا "النهد" وهو إخراج القيمة نفقاتهم على قدر عدد الرفقة. وهو مشروع باتفاق المسلمين، قال البخاري رحمه الله: "لم ير المسلمون في النهد ناساً ولولا كانا شخصين فقط، وقرأ أن يقتسم ماهما بالتساوي، لكن هذا تبوعاً مقابل تبوع:

يتبوع احدهما بنصف مال الآخر، على أن يتبع الآخر بنصف ماله للأول. ومع ذلك فلا يقول أن هذا معاوضة براء بها الرب، بل هو تبوع حقيقة من كلا الطرفين، وإن كان فيها شوب معاوضة.

وتظهر ذلك من بعض الوجود اللسون (الخالي من الربى)، فهو تبوع مع أن فيه شائبة المعاوضة كما يقول اللقية، بل أن بعض صور الوض من قبل "اتباع لله على أن يتبع لي" قال شيخ الإسلام رحمه الله: "وجوز قرض النافع، مثل أن يحصد معه يوماً ويجود معه الآخر يوماً، أو يسكنه داراً ليسكنه الآخر بدلها".

ومن هذا الباب إيجاب الديبة على العاقلة، وهي عصبة الرجل تتحمل دية من يقتله خطأ، فإنها إعانة من بعضهم لبعض. قال السرخي رحمه الله في حكمة مشروعية: "وكيل أحد لا يأمن على نفسه أن يبتلى به طية وإلى إعانية غيره، فينغي أن يعين من ابتلي ليعتبه غيره إذا ابتلى به طية، كما هو العادة بين الناس في التعاون والعواء. فهذا هو صورة أمة متنورة وجبيلة قوم قوامين بالقسط شهداء الله متعاونين على البر والتقوي.

فالتنبوع المتبادل ليس فيه محدد وإن صدر على دينة معاوضة، وذلك أن كل طرف لا يقصد الربح وإنما يقصد التعاون مع قريبة في تحمل النازة. فقد يحصل أحدهما على أفضل مما بذل، ويجود الآخر على اقل، والذي حصل على الأقل هو المفضل في الحقيقة، لكنه بدلاً من أن يبذل الفضل صدقة محضة، بذلها على هيئة المعاوضة، تطبيعاً لخطر صاحبها، وإظهاراً لاشتراكيهما في جانب البذل والتبرع.
وتوصلاً إلى المساحة إمام الكوارث والأخطار، ولذلك كان النهد جبارًا وإن وجد بين اثنين فقط، خلافاً

لعقد التأمين التجاري، الذي يرى من يجزيه حرمة قصره على شخصين، كما سبق.

الفرق بين التبادل وبين المعاوضة:

وضابط الفرق بين التبادل وبين المعاوضة هو وجود الالتزام بالتعويض أو المضامن. ففي التأمين
التجاري هناك التزام من قبل الشركة بالتعويض مقابل أقساط التأمين. ويترتب على هذا الالتزام تحميل
الشركة مخاطرة الأصل المؤمن عليه دون سائر المستأمنين. ولذا كان الهدف من العقد هو المعاوضة، ولكن
هذه المعاوضة لا تسمح بربح الطرفين، كما تقدم، بل أن حكب الشركة خسارة المستأمن وأن ربح المستأمن
التعويض خسر الشركة، فهي معاوضة تتضمن ربح أحد الطرفين مقابل خسارة الآخر ولابد، وهذا هو
أكل المال بالباطل.

إما في التأمين التعاوني فلا يوجد التزام بالتعويض، فإن مقدار التعويض قابل للتغير تبعًا
لوجود الفائض أو العجز في صندوق الأشتراكات. كما أن أقساط التأمين قابلة للتغيير تبعًا لذلك كما سبق.
ومخاطرة الأصل أو الأصول المؤمن عليها مشتركة بين الأعضاء ولا يتقاسم بها طرف دون القيمة، فقد
تكفي الأشتراكات لجبر الضرر وقد لا تكفي.
فالمخاطرة محل اشتراك وليس محل معاوضة. وهذا هو أثر الالتزام: فالالتزام ينقل المخاطرة من طرف
إلى آخر، فيكون من باب المعاوضات. أما التعاون فهو اشتراك في تحملهم، فهو من باب المشاركات.

وهو هو جوهر الشبه بين التأمين التعاوني وبين النهد، إذ يشترك الأعضاء في النهد في مواجهة
النازلة أو الفاقة وتحو ذلك. ولقد السبب أدرج البحاري رحمه الله النهد ضمن كتاب الشركة، وبوب
له بقوله: "باب الشركة في الطعم والنهد والعراض" فالشتركون في النهد لا يتقاسم أحد منهن بمخاطرة
دون القيمة، بل هم فيها سواء. ولذلك لا يوجد فيه التزام بالتعويض من أي طرف، بل كل يشترع بما
عنده أو يفضي ماله على أن يナル نصيبه من المجموع، فكل من التأمين التعاوني والنهد اشتراك في
مواجهة المخاطرة، لا يتضمن الالتزام بالتعويض، فهو إذن تبرع مشروع.

1) يتساوى الباحث هنا عن وكيفية المواقعة بين ما وردت الشيخ سامي سويلم وما هو مطلق في الشركات من حيث التزام الشركة بتقدم
فرض حسب لحملة الوثائق لغطية العجر الموقع، فقد أشارنا إلى النتيجة واحدة.

رابطة العالم الإسلامي


وقاعدها في فندق الاتير كونتستانتال الرياض
وإذا كان المقصود هو الاشتراك في تحمل المخاطرة اغتنمرت جهالة الأشترات والتعويضات، إذ يغتفر في التبرع ما لا يغتفر في المعاوضة. والمقصود، وهو الاشتراك في المخاطرة، حاضر على كل تقدير.

وأما وجود التقابل بين التبرعات فلا يقدح في مبدأ الاشتراك في تحمل المخاطرة. ونظر ذلك أن الشركة في الأصل نوع من البيع. قال ابن رشد الجد رحمه الله: "واعد الشركة في المال بيع من البيع، لأن الرجلين إذا تشاركا بالرخص أو الدنانير والدراهم فقد باع كل واحد منهما صاحبه نصف ما اخرج هو، وهو بيع لا تعتر فيه منتجة لبقاء يد كل واحد منهما على ما باع بسبب الشركة" فإن بالرغم من وجوب المنتجة في الصرف، إلا أنه مغتفر في الشركة. فكون الشركة تشبه صورة البيع لا يجعلها تأخذ إحكامه مطلقاً، لأن ثورة البيع انفراد كل مما اشتراء، إما ثورة الشركة فهي اشتراؤها في المال.

فحقيقتها ليس من جنس المعاوضات، ويجوز مع الاشتراك ما لا يجوز مع الانفراد.

وإذا كان عنصر التقابل مغتفرًا في الشركة التي يراد بها الربح، فمن باب أولى أن يغتفر في الشركة التي يراد بها التبرع دون الربح. إذ أن التأمين التعاوني اغتنمر فيه التقابل بين التبرعات من جهتين:
كونه شركة وكونه تبرعاً، يخالف التأمين التجاري الذي تنفرد فيه شركة التأمين بتحمل المخاطر دون البقية، فيدخل ضمن المعاوضات المحضة.
 Nội dung:

بعد أن عرضت ما قاله الدكتور سامي سويلم، أقول:
هل جميع عقود العواوضات يقصد منها الربح؟ أم أن هناك عقود معاوضات يقصد منها تحقيق منفعة ما دون أن يكون الربح وجود؟

أقول أن بعض عقود العواوضات يقصد بها الربح، كما هو الحال في التجارة. وهناك عقود معاوضات لا يقصد منها الربح وإنما تحقيق منفعة لكلا طرف في العقد أو لأحدهما كما هو الحال في عقد الصرف.

فمن أراد أن يصرف ورقة نقد فئة 100 دولار بـ 100 ورقة فئة واحد دولار قد حقق منفعة بريدها ولم يحقق أي ربح يذكر. وهذا العقد عقد معاوضة بلا ريب.

وذلك النزاع أفراد العولقة بدفع ديون المقتول هو عقد معاوضة لا يقصد منه الربح وإنما تحقيق مجموعة من المنافع منها:
- النصرة والمعونة. .. فلما كانوا متناصرين في القتال والحماية أمروا بالتناصر والتعاون على تحمل الديون ليتساوا في حملها كما تساوا في حماية بعضهم عند القتال.
- زوال الضغينة وهو داع إلى الألفة وصلاح ذات البيتين.
- أنه إذا تحمل عنه جنايته حمل عنه القاتل إذا جنى أيضًا.
- وهل لهذا معنى غير المعاوضة؟ وهل يقصد من هذه المعاوضة الربح؟

هذا وقد ورد شبهات أخرى ليس هنا المجال لمناقشةها.
التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود

د. موسى مصطفى موسى القضاة

طموحات التكافل

1- التركيز على الجودة والنوعية وعدم الاعتماد بالاعتقاد filme مبدأ مشروعية التأمين التكافلي.
2- العمل على إعداد دليل شرعي متكامل بين الموانئ التي ينبغي تحقيق الالتزام الشرعي بها من قبل الشركة، بشكل تفصيلي.
3- إنشاء بنك معلومات التكافل.
4- العمل على تحقيق التنسيق والتكامل فيما بين شركات التكافل على المستويات المحلية والعالمية، في المجالات الفنية (كالأعادة، وتباين الخصائص بين الموظفين) والمالية.
5- العمل على إيجاد التحالفات الاستراتيجية مع المؤسسات المالية الإسلامية.
6- العمل على توجيه صناعة التكافل إلى غير المسلمين. من خلال إبراز مزايا والتي من أهمها:
   ٍأ- أن التكافل يحافظ على توازن وحفظ حقوق جميع الأطراف ذات العلاقة به من حملة الوثائق فيما بينهم، والناشرين وحملة الوثائق.
   ٍب- إعادة الفائض التأميني في حال تحقق لجميع المشاركين. من غير تفريق بين من حصل أو لم يحصل على تعويض.

وقد ظهرت بواقع هذا التوجه فعلاً، حيث يقول "ماكيل ولونو" مدير التأمين العام في شركة (تيكز) لوسادة التأمين: "تسبح في المنطقة إقبالًا واسعًا من العملاء على الحلول المالية المتوقعة مع أحكام الشريعة الإسلامية لا اعتبارات دينية بل لأن بعضها يوفر حماية أفضل مقارنة مع الحلول التقليدية".

1 نشرت هذا التصريح شبكة الأخبار العربية بتاريخ ٥/٥/٢٠٠٨.

رابطة العالم الإسلامي

الثلاثاء، ٢٣ حرم ١٤٣٠ هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م
الجممعاء، ١٤ حرم ١٤٣٠ هـ الموافق ٢٨ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الاتير كونستانتال الرياض
ويقول أيضاً "برادلي راندول" المدير التنفيذي لشركة التأمين الإسلامية البريطانية: "إن الإقبال على التأمين الإسلامي ينصب ليس فقط في أوساط المسلمين ولكن غير المسلمين أيضا يقبلون على هذا النوع من التأمين."

7. ابتكار منتجات وخدمات جديدة تقدم للمستهلك مزايا عملية، ولا تقتصر على استناب المنتجات التقليدية.

8. دعوة الباحثين من الفقهاء والمهندسين لابتكار نماذج جديدة للتكافل (الوكالة والضريبة والوقف).

9. إضافة العمل إلى تطوير النماذج الحالية.

10. تسهيل وصول العملاء لخدمات التكافل من خلال التوسع الجغرافي.

11. العمل على تطبيق مبادئ الحاكمة المؤسسية مع مراعاة خصوصية التكافل.

12. تفعيل متطلبات السوق النشأ، بصورة مناسبة.

13. تخفيف الاعتماد على المعنيين.

14. التركيز على الأخلاقيات الإسلامية في التعامل.

4نشرت هذه التصريح مجلة السوق نت بتاريخ ٢٠٠٧/٩/١٠
التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود

دم تصميم مصطفى موسى القضاة

أهم الراجع:

1. صحيفة الخليج الإلكترونية.
2. جريدة البيان الإماراتية.
3. جريدة القبس الكويتية.
4. موقع شركة الأخبار العربية.
5. صحيفة الأسواق.
6. جريدة الرياض.
7. سامي سويلم، وقفات مع التامين.
8. أبو بكر الرازي، أحكام القرآن 2/242، ط الأستانة.

والمحمد لله سرح العالمين

كبير

موسى مصطفى القضاة

عمان – الجمعة في 9/1/2009

رابطة العالم الإسلامي

المؤتمر التفاعلي

التأمين

الثلاثاء 23 هـ الموافق 20 يناير 2009 - المجمد 25 محرم 1430 هـ الموافق 22 يناير 2009

قاعات الملك فيصل للمؤتمرات فندق الإنتركونتيننتال الرياض