



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد خيضر - بسكرة -
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
شعبة العلوم الاقتصادية



الموضوع

علاقة شركات التأمين التكافلي بالمصارف الاسلامية
- دراسة تجربة المملكة العربية السعودية وماليزيا مع
الإشارة لحالة الجزائر- خلال الفترة (2010م-2022م)

أطروحة دكتوراه مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه العلوم الثالث LMD في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

إشراف الأستاذ

أ.د - بن ضيف محمد عدنان

إعداد الطالبة

أ.د. بوسيدة زكية

لجنة المناقشة

أعضاء اللجنة	الرتبة	الصفة	الجامعة
أ.د. غزال إلياس	أستاذ التعليم العالي	رئيساً	جامعة بسكرة
- أ.د. بن ضيف محمد عدنان	أستاذ التعليم العالي	مقررًا	جامعة بسكرة
- د. حدادة اسماء	أستاذ محاضر أ	ممتحنًا	جامعة بسكرة
- أ.د. قسوري إنصاف	أستاذ التعليم العالي	ممتحنًا	جامعة بسكرة
- أ.د. خاطر طارق	أستاذ التعليم العالي	ممتحنًا	جامعة باتنة 1
- أ.د. بوقصبة الشريف	أستاذ التعليم العالي	ممتحنًا	جامعة الوادي

سُرُّكُمْ وَتَقْوَى

يا أهل العلم هذه بضاعتي مزجاة إليكم، أردت أن أبدع في تفاصيلها لكن الإعتراف بالتقصير منجاة، وأسأل الله العظيم أن يجعل أعمالنا خالصة لوجهه الكريم، وأن يكتب لنا التوفيق وأن يكسو أعمالنا كلها ثواب الإخلاص ولباس التقوى وأن يعصمنا من الخطأ والزلل في القول والعمل وهو حسبي ونعم الوكيل ؛
صعبة هي كلمات الشكر عند إنتقائها والأصعب إختزالها في سطور لأنها تشعرنا بمدى تقصيرنا وعدم إيفائها حق صانعيها؛

أحمد الله على نعمته أن وفقني إلى الانشغال بفقه دينه "فمن يرد الله به خيراً يفقهه في الدين"

اللهم لك الحمد ولك الأمر من قبل ومن بعد ؛

اللهم افتح على الأمة الإسلامية بعلوم ترفع بها شأنها واجعل فيها العزة والظفر على سائر الأمم ابد الدهر؛
الحمد لله الذي أنار لنا درب العلم والمعرفة وأعاننا على إنجاز هذا العمل وأداء هذا الواجب ووفقنا لإتمام هذا العمل؛ نتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد لإنجاز هذا العمل وتذليل ما واجهنا من صعوبات ونخص بالذكر الأستاذ المشرف الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه وأفاض علينا من علمه وحسن توجيهه، فنسأل الله أن يرفع قدره، وأن يقر عينه بصلاح ذريته؛

وأشكر الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة كل بإسمه ومقامه لقبولهم تقييم ومناقشة هذا العمل؛

كما أزجي جزيل الشكر إلى أساتذتي في كل مكان الذين لم يخلوا عليا بأرائهم ومساعداتهم طوال سنوات الدراسة؛

إهداء

إلى أعز ما أملك في الوجود وأبر الناس بصحبتى إلى الذين تعجز الكلمات عن الوفاء بحقهما وأقف عاجزة عن
رد جميلهما إلى والديا؛

إلى رفاق الخطوة الأولى والخطوة ما قبل الأخيرة إلى من كانوا في السنوات العجاف سحابًا ممطرًا إخوتي
وأخواتي؛

إلى خير من أزرني من البشر، وشاركني التعب والسهر، فهو بحق شريك حياة زوجي ؛

إلى الأقربون قلباً لا دماً.. ثم أصدقاء المواقف لا سنين المعرفة، إلى كل من وسعهم قلبي ولم يسعهم قلبي إلى كل
من هم في ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي؛

إلى أساتذتي في جامعة بسكرة كلية العلوم الاقتصادية؛

إلى معلمينا الأوائل من تقدم منهم ومن تأخر الذين لهم عليا فضل التعلم والهداية

والذين أناروا لي طريق العلم والدراية، فلكل من علمني حرفاً حق له أن أشكره دهرًا

إقرارًا بفضل أسبغوه عليا لا حد له، وتقديرًا لجميل طوقوا به عنقي إلى يوم الدين

يوم علموني أن فوق كل ذي علم عليم؛

مع الدعوة الخالصة بأن يزيدني الله علمًا؛

وإن ذلك فضل الله يؤتيه من يشاء؛

الملخص: تهدف هذه الدراسة إلى إبراز العلاقة المتبادلة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية لأن أهمية التأمين في الحياة الاقتصادية وفي إدارة المخاطر أمر مسلم به في الاقتصاد الإسلامي، حيث يعتبر البديل الشرعي للتأمين التجاري لأنه يركز على مبدأ التبرع بعد بروز منتجاته كبديل شرعي للمنتجات التقليدية، كما أن الغرض من الصيرفة الإسلامية هو نفس الغرض من الخدمات المصرفية التقليدية غير أن المبدأ الأساسي الذي يحكمها هو المشاركة في الربح والخسارة وتحريم الربا، كما تم التطرق لأهم التحديات التي تواجه هذا التعاون وتحليل واقعه في الجزائر.

وقد خلصنا من خلال هذه الدراسة إلى أن التأمين التكافلي ضرورة حتمية في النظام المصرفي الإسلامي إذ يعتبر مكملًا للنشاط المصرفي، فكل عملية استثمارية أو تمويلية يقدمها المصرف محفوفة بالمخاطر، مما يتطلب التأمين عليها، وهذا التكامل يشكل دافعا قويا للتقارب بين المؤسستين فهو يقدم نماذج اقتصادية خالية من المحظورات الشرعية، ولقد حقق نجاحًا واضحًا في ماليزيا والمملكة العربية السعودية، بينما في الجزائر يعتبر صناعة ناشئة في ظل غياب أدنى متطلبات إرسائها، خاصة الجانب التنظيمي، فلقد تم تنظيمها مؤخرا في القانون 09/23 الذي أصبح يسمى القانون النقدي والمصرفي بدل قانون النقد والقرض ويسعى إلى تعزيز مبادئ الحوكمة والشفافية للنظام المصرفي ويكرس تفعيل الصيرفة الإسلامية، كما يتميز التأمين التكافلي بضعف الإلتشار حيث أنه بدأ يخطو خطواته الأولى في عام 2023م، بإنشاء شركتين إثنين للتكافل العام والعائلي كلبنة أولى للتأسيس له في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: خطر، تأمين تكافلي، تأمين لتجاري، مصارف إسلامية، تأمين مصرفي، تكافل مصرفي.

Abstract: This study aims primarily to highlight the role of Islamic Takaful (solidarity) insurance institutions in supporting the activities of Islamic cooperative banks. The significance of insurance in economic life and risk management is recognized in Islamic economics, where it is considered the legitimate alternative to traditional insurance, which is prohibited due to its reliance on the principle of donation after the emergence of its products as a Sharia-compliant substitute for conventional commercial products. The purpose of Islamic banking aligns with that of traditional banking services, but the fundamental principle governing Islamic banking is participation in profit and loss, with the prohibition of usury (riba).

The study also addresses the key challenges facing this collaboration and analyzes its reality in Algeria. Through this study, we have concluded that Islamic Takaful insurance is an essential necessity in the structure of the Islamic financial system, as it provides Sharia-compliant economic models free from prohibitions. Islamic Takaful insurance has achieved clear success in Malaysia and the Kingdom of Saudi Arabia. However, Islamic banking in Algeria is considerable an emerging industry with a lack of minimum establishment requirements, especially on the regulatory side. It was recently organized in Law 23/09, which became known as the Monetary and Banking Law instead of the Monetary and Credit Law, The implementation of Islamic Takaful insurance is characterized by limited spread, as it takes its initial steps in 2023. The establishment of two Takaful companies is considered the first step in establishing this system in Algeria.

Keywords: Risk, Islamic Takaful insurance, Commercial insurance, Cooperative banks.

فهرس المحتويات

رقم الصفحة	العنوان
	شكر وتقدير
	إهداء
IV-I	فهرس المحتويات
VII-V	فهرس الجداول
X-VIII	فهرس الأشكال
أ-د	مقدمة
100-01	الفصل الأول: التأمين التكافلي
02	تمهيد الفصل الأول
03	المبحث الأول: لمحة ومقاربة نظرية حول التأمين التكافلي
03	المطلب الأول: الإطار النظري للتأمين التكافلي
26	المطلب الثاني: أهمية وأنواع التأمين التكافلي
31	المطلب الثالث: مشروعية التأمين التكافلي وآراء علماء الإسلام وآراء الفقهاء المعاصرين حول التأمين
36	المطلب الرابع: أوجه المقارنة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري
39	المبحث الثاني: إعادة التكافل
39	المطلب الأول: إعادة التأمين في النظام التقليدي
44	المطلب الثاني: إعادة التأمين التكافلي (إعادة التكافل)
48	المطلب الثالث: مقارنة بين إعادة التكافل وإعادة التأمين والحلول المقترحة لمشكلة إعادة التكافل
51	المبحث الثالث: شركات التأمين التكافلي
51	المطلب الأول: أساسيات حول شركات التأمين التكافلي
60	المطلب الثاني: صيغ الإدارة في شركات التأمين التكافلي
70	المطلب الثالث: الرقابة والإشراف ومتطلبات الملاءة المالية على نشاط شركات التأمين التكافلي
82	المبحث الرابع: الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي
82	المطلب الأول: مقارنة نظرية لعلاوة المشاركة وتقاسم الأرباح في شركات التأمين التجاري
87	المطلب الثاني: مقارنة نظرية للفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي
92	المطلب الثالث: إستحقاق الفائض التأميني وكيفية توزيعه وآلية إحتسابه
97	المطلب الرابع: تغطية العجز في شركات التأمين التكافلي والعوامل المؤثرة في الفائض التأميني
100	خلاصة الفصل الأول
194-101	الفصل الثاني: المصارف الإسلامية
102	تمهيد الفصل الثاني
103	المبحث الأول: لمحة ومقاربة نظرية حول المصارف الإسلامية

103	المطلب الأول: الإطار النظري للمصارف الإسلامية
116	المطلب الثاني: أنواع المصارف الإسلامية ودوافع توجه المصارف التقليدية نحو الصيرفة الإسلامية
119	المطلب الثالث: أوجه المقارنة بين النموذجين المصرفيين النموذج الإسلامي والنموذج التجاري
122	المبحث الثاني: طبيعة النشاط التمويلي وأهم الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية
122	المطلب الأول: مصادر الأموال في المصارف الإسلامية
130	المطلب الثاني: أساليب الاستثمار في المصارف الإسلامية
155	المطلب الثالث: الخدمات المصرفية للمصرف الإسلامي
178	المبحث الثالث: إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية
178	المطلب الأول: طبيعة المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية
183	المطلب الثاني: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي
186	المطلب الثالث: إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية
190	المطلب الرابع: انعكاسات مقررات لجنة بازل على المصارف الإسلامية
194	خلاصة الفصل الثاني
195-279	الفصل الثالث: العلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية
196	تمهيد الفصل الثالث
197	المبحث الأول: العلاقة التبادلية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية
197	المطلب الأول: أوجه التشابه والاختلاف بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية
201	المطلب الثاني: تطور العلاقة بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي
208	المطلب الثالث: التقارب بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي
214	المبحث الثاني: دور شركات التأمين التكافلي في إدارة مخاطر المصارف الإسلامية
214	المطلب الأول: التأمين التكافلي كآلية لإدارة المخاطر المالية في المصارف الإسلامية
219	المطلب الثاني: دور التأمين التكافلي في تأمين أخطار المصارف الإسلامية
228	المطلب الثالث: التأمين التكافلي على التمويل الأصغر وعلى الصكوك الإسلامية
232	المطلب الرابع: التأمين التكافلي البديل الشرعي لعقود التأمين على الحياة في المصارف الإسلامية
242	المبحث الثالث: الدور التمويلي للمصارف الإسلامية في دعم نشاط شركات التأمين التكافلي
242	المطلب الأول: الاستثمارات المباشرة لشركات التأمين التكافلي
250	المطلب الثاني: الاستثمار غير المباشر لشركات التأمين التكافلي من خلال المصارف الإسلامية
254	المطلب الثالث: استثمار أموال الفائض التأميني في المصارف الإسلامية
259	المبحث الرابع: التأمين المصرفي نموذج للتعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية
259	المطلب الأول: مقارنة نظرية عن التأمين المصرفي التكافلي
262	المطلب الثاني: أسباب وعوامل نجاح منظومة تسويق منتجات التأمين التكافلي المصرفي
265	المطلب الثالث: نماذج ومنتجات التأمين المصرفي التكافلي
273	المطلب الرابع: مزايا وعيوب التأمين المصرفي التكافلي

279	خلاصة الفصل الثالث
396-280	الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية
281	تمهيد الفصل الرابع
282	المبحث الأول: واقع الصناعة المالية الإسلامية في العالم
282	المطلب الأول: لمحة عامة عن الصناعة المالية الإسلامية على المستوى العالمي
299	المطلب الثاني: تطور سوق التأمين التكافلي في العالم
309	المطلب الثالث: تطور المصارف الإسلامية في العالم
317	المبحث الثاني: قطاع التأمين التكافلي والقطاع المصرفي الإسلامي في المملكة العربية السعودية
317	المطلب الأول: التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية
328	المطلب الثاني: القطاع المصرفي الإسلامي في المملكة العربية السعودية
333	المطلب الثالث: تجارب التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في السعودية
338	المبحث الثالث: قطاع التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا
338	المطلب الأول: تطور المالية الإسلامية في ماليزيا
343	المطلب الثاني: التأمين التكافلي في ماليزيا
354	المطلب الثالث: المصارف الإسلامية في ماليزيا
362	المطلب الرابع: التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا
368	المبحث الرابع: التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في الجزائر
368	المطلب الأول: السوق الحالية للتأمينات في الجزائر
378	المطلب الثاني: التأمين التكافلي في الجزائر
385	المطلب الثالث: تجربة الصيرفة الإسلامية في الجزائر
389	المطلب الرابع: التعاون بين المصارف وشركات التأمين في ضوء التحولات التشريعية بالجزائر
396	خلاصة الفصل الرابع
407-397	الخاتمة
453-408	قائمة المراجع

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
19	مفهوم التأمين التكافلي لدى بعض الهيئات وبعض القوانين	1. I
23	العلاقات التعاقدية في التأمين التكافلي	2. I
25	مقارنة بين خصائص عقد التأمين التجاري وخصائص عقد التأمين التكافلي	3. I
37	أوجه الاختلاف بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي	4. I
47	طرق إعادة التكافل	5. I
48	أوجه الإتفاق بين إعادة التأمين في شركات إعادة التكافل وإعادة التأمين في شركات التأمين التجارية	6. I
49	أوجه الاختلاف بين إعادة التأمين في شركات التكافل وإعادة التأمين في شركات التأمين التجارية	7. I
53	بعض أشهر شركات التأمين التكافلي	8. I
55	عوائد عملية التأمين التكافلي	9. I
59	الاختلاف بين شركات التأمين التكافلي وشركات التأمين التجاري	10. I
800	المخاطر المؤثرة على صندوق شركات التأمين التكافلي	11. I
86	علاوة المشاركة في الأرباح في شركات التأمين التجاري	12. I
88	موارد ومصروفات صندوق التكافل	13. I
91	الفرق بين الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي والربح في شركات التأمين التجاري	14. I
94	مكونات الفائض التأميني	15. I
120	مقارنة بين المصارف الإسلامية والمصارف التجارية	1. II
124	الفرق بين إحتياطي معدل الأرباح وإحتياطي مخاطر الإستثمار	2. II
125	الفرق بين المخصصات والإحتياطات	3. II
126	حسابات وأدوات الإستثمار في المصارف الإسلامية	4. II
127	أنواع صناديق الإستثمار الإسلامية	5. II
131	الفرق بين القروض بفائدة والمشاركة في الربح والخسارة	6. II
140	الفرق بين بيع الأجل والقرض بفائدة	7. II
154	الفرق بين الإجارة والجماعة	8. II
160	إلتزامات البائع والمشتري في حالة تسليم البضاعة في مكان منشأها (إنتاجها)	9. II
160	إلتزامات البائع والمشتري في حالة تسليم البضاعة على رصيف ميناء البائع	10. II
168	خصائص البطاقات الإئتمانية المصرفية	11. II
175	أنواع صكوك التمويل الإسلامي	12. II
176	الفرق بين الأسهم وصكوك التمويل الإسلامي	13. II
182	أنواع المخاطر في المصارف الإسلامية	14. II
191	مقارنة عامة لمعايير نسبة كفاية رأس المال للهيئات الدولية الإسلامية بمعايير بازل	15. II
199	أوجه الاختلاف بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية	1. III

204	العلاقة التبادلية والتعاونية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية	III 2.
227	المنتجات التي تقدمها شركات التأمين التكافلي للمصارف الإسلامية	III 3.
239	أقسام عقود التأمين التكافلي عن الحياة	III 4.
260	مراحل تطور التأمين المصرفي	III 5.
267	مستويات نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط للتأمين المصرفي	III 6.
271	إستراتيجيات التأمين المصرفي	III 7.
272	مقارنة بين التمويلات المصرفية وعقود التأمين التكافلي	III 8.
284	نمو أصول الصناعة المالية الإسلامية العالمية في الفترة 2010م-2022م	IV 1.
286	نمو حجم الخدمات المالية الإسلامية في العالم للفترة 2008م-2022م	IV 2.
288	نمو عدد المؤسسات المالية الإسلامية الناشطة في العالم	IV 3.
289	إجمالي إصدارات الصكوك العالمية	IV 4.
292	مؤشرات نمو أصول صناديق الإستثمار الإسلامية	IV 5.
293	مؤشرات نمو أصول المؤسسات المالية الإسلامية الأخرى (OIFI)	IV 6.
295	توزيع الخدمات المالية الإسلامية العالمية حسب القطاع والمنطقة لسنة 2022م	IV 7.
296	الدول الرائدة من حيث أصول الصناعة المالية الإسلامية 2014م-2022م	IV 8.
298	أحدث الدرجات والرتب لدول IFCI لسنة 2022م	IV 9.
301	نمو عدد شركات التأمين التكافلي الناشطة في العالم 2010م-2022م	IV 10.
302	نمو أصول ومساهمات التأمين التكافلي في العالم 2010م-2022م	IV 11.
304	أصول سوق التأمين التكافلي حسب المنطقة 2018م-2022م	IV 12.
305	أصول التأمين التكافلي حسب الدولة 2018-2022م	IV 13.
306	توزيع مساهمات التأمين التكافلي حسب المنطقة لسنة 2021م-2022م	IV 14.
307	توزيع مساهمات التأمين التكافلي حسب الدولة لسنة 2022	IV 15.
310	نمو عدد المصارف الإسلامية الناشطة في العالم	IV 16.
311	مؤشرات مصرفية إسلامية هيكلية مجمعة للفترة 2010م-2022م	IV 17.
321	عدد الشركات الحاصلة على تصريح العمل في قطاع التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية للفترة 2010م-2022م	IV 18.
322	منتجات التأمين في سوق التأمين السعودي	IV 19.
323	تطور أداء سوق التأمين التكافلي السعودي للفترة 2010م-2022م	IV 20.
326	إجمالي أقساط التأمين المكتتبة حسب نوع النشاط للفترة 2010م-2022م	IV 21.
327	صافي المطالبات المتكبدة والتعويضات المسددة حسب نوع النشاط للفترة 2010م-2022	IV 22.
330	شبكة المصارف الإسلامية في المملكة العربية السعودية 2010م-2022	IV 23.
331	مؤشرات المصرفية الإسلامية 2010م-2022م	IV 24.
332	تطور حجم التمويل المصرفي الإسلامي وفقاً لصيغ التمويل الإسلامي	IV 25.
339	التسلسل الزمني للسياسات الإقتصادية في ماليزيا	IV 26.

344	التسلسل الزمني للتأمين التكافلي في ماليزيا	27. IV
347	عدد الشركات الناشطة في سوق التأمين التكافلي الماليزي للفترة: 1985م-2022م	28. IV
349	هيكل شركات التأمين التكافلي في ماليزيا "شركات التكافل العام والعائلي"	29. IV
350	شركات إعادة التأمين وإعادة التكافل في ماليزيا لعام 2022م	30. IV
351	تطور حجم أصول التأمين التكافلي بماليزيا خلال الفترة 2010م-2022م	31. IV
352	تطور مساهمات التأمين التكافلي بماليزيا حسب أنواع التأمين خلال 2010م-2022م	32. IV
353	صافي المطالبات المتكبدة والتعويضات المسددة حسب نوع النشاط 2010م-2022م	33. IV
354	تطور حجم إعادة التكافل بماليزيا حسب أنواع التأمين خلال الفترة 2019م-2022م	34. IV
357	أهم محطات تطور الصيرفة الإسلامية في ماليزيا	35. IV
358	تطور عدد المصارف الإسلامية في ماليزيا للفترة الممتدة من 1998م-2022م	36. IV
359	تطور مؤشرات المصرفية الإسلامية الماليزية للفترة 2010م-2022م	37. IV
360	الخدمات المصرفية الإسلامية المتداولة في المصارف الإسلامية	38. IV
361	تطور حجم التمويل المصرفي وفقاً لصيغ التمويل الإسلامية 2010م-2022م	39. IV
364	صافي دخل الاستثمار من الأصول والمساهمات المكتسبة	40. IV
365	قنوات توزيع منتجات التأمين التكافلي عبر المصارف الإسلامية	41. IV
367	تطور بعض أدوات المصارف الإسلامية الماليزية في السوق النقدي	42. IV
383	توزيع عقود التأمين التكافلي العام في الجزائر في 2022/12/31م	43. IV
384	وضعية حوادث التأمين التكافلي في الجزائر في 2022/12/31م	44. IV
387	تطور عدد وكالات القطاع المصرفي الإسلامي في الجزائر	45. IV
388	حجم ودائع التمويل الإسلامي للفترة 2020م-2022م	46. IV
389	صيف التمويل الإسلامي في الجزائر للفترة 2020م-2022م	47. IV
393	نسب هامش الربح لصيغ التمويل الإسلامي بين المصرف وشركة التأمين	48. IV

فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
1. I	المصطلحات الخاصة بعملية التأمين	06
2. I	نشأة التأمين	08
3. I	أنواع الخطر	10
4. I	الشروط الواجب توفرها بالخطر المؤمن منه	11
5. I	الشبهات الموجودة في عقد التأمين التجاري	12
6. I	تسميات التأمين التكافلي	18
7. I	أهمية التأمين التكافلي	28
8. I	صور التأمين التكافلي	29
9. I	أنواع التأمين التكافلي	31
10.I	تقنية التأمين المشترك	40
11.I	عملية إعادة التأمين في النظام التقليدي	41
12.I	عملية إعادة التكافل	45
13.I	الحلول المقترحة لمشكلة إعادة التأمين التكافلي	50
14.I	أنواع شركات التأمين التكافلي	58
15.I	نموذج الوكالة المعدلة	62
16.I	نموذج إدارة العمليات التأمينية عل أساس المضاربة	63
17.I	نماذج إدارة العمليات التأمينية في شركات التأمين التكافلي	67
18.I	إدارة العمليات التأمينية وفق نموذج الوديعة	68
19.I	إدارة المخاطر في شركات التأمين التكافلي	81
1. II	الأبعاد الإستثمارية للمصارف الإسلامية	113
2. II	أهداف المصارف الإسلامية	115
3. II	أنواع المصارف الإسلامية	118
4. II	دوافع المصارف التجارية في ممارسة المصرفية الإسلامية	119
5. II	مصادر الأموال في المصارف الإسلامية	129
6. II	الخطوات العملية للمشاركة الدائمة	132
7. II	الخطوات العملية للمشاركة المتناقصة	133
8. II	أنواع المضاربة	136
9. II	الخطوات العملية لصيغة المضاربة	137
10.II	الخطوات العملية لبيع السلم	143
11.II	الخطوات العملية لصيغة المراجعة	145
12.II	الخطوات العملية لبيع الإستصناع	148
13.II	الخطوات العملية لعقود الإجارة التشغيلية والإجارة التمليلية	152

154	منظومة عقود الأعمال التشاركية	14.II
159	أنواع الإعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية	15.II
166	أطراف التعامل بالبطاقة الائتمانية المصرفية	16.II
167	إستخدامات البطاقة الائتمانية	17.II
168	أنواع البطاقات الائتمانية المصرفية	18.II
182	مخاطر المصارف الإسلامية	19.II
187	معايير إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية	20.II
200	العناصر التي تقوم عليها آلية تقديم الخدمات التأمينية التكافلية	1. III
210	الوساطة المصرفية الجديدة في ظل العولمة المالية	2. III
218	العلاقات التعاقدية لإعادة التكافل على أساس الودعة	3. III
244	مجالات إستثمار شركات التأمين التكافلي	4. III
266	نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط في التأمين التكافلي المصرفي	5. III
268	نموذج المشروع المشترك في التأمين التكافلي المصرفي	6. III
270	النموذج المفتوح في التأمين التكافلي المصرفي	7. III
285	نمو حجم أصول المالية الإسلامية في العالم للفترة 2010م-2022م	1. IV
286	نمو حجم أصول المالية الإسلامية في العالم حسب نوع الأصل للفترة 2010م-2022م	2. IV
287	نمو حجم الخدمات المالية الإسلامية في العالم للفترة 2008م-2022م	3. IV
290	تطور إصدارات الصكوك العالمية للفترة 2010م-2022م	4. IV
291	إجمالي إصدارات الصكوك الإسلامية حسب الدولة عام 2022م	5. IV
293	النمو في أصول وعدد الصناديق الإسلامية 2008م-2022م	6. IV
295	توزيع الخدمات المالية الإسلامية العالمية حسب القطاع والمنطقة لسنة 2022م	7. IV
297	الدول الرائدة في التأمين التكافلي العائلي 2019م-2022م	8. IV
301	توزيع شركات التأمين التكافلي حسب نوع النشاط لسنة 2022م	9. IV
303	نمو أصول ومساهمات التأمين التكافلي في العالم خلال الفترة 2010م-2022م	10.IV
304	حجم أصول التأمين التكافلي حسب المناطق الجغرافية لعام 2022م	11.IV
306	حصة التأمين التكافلي من سوق التأمين في بعض الدول 2022م	12.IV
308	نسب مجمعة للتأمين التكافلي العام للفترة 2019م- 2022 م	13.IV
308	الدول الرائدة في التأمين التكافلي العائلي 2019م-2022م	14.IV
311	قيمة أصول المصارف الإسلامية على مستوى العالم 2010م - 2022م	15.IV
312	إجمالي الأنشطة المصرفية الإسلامية 2019م-2022م	16.IV
312	نسب التمويل الإسلامي حسب نوع العقد لعام 2022م	17.IV

313	قيمة الأصول المصرفية الإسلامية حسب المنطقة لعام 2022م	18.IV
314	تطور أصول الخدمات المصرفية الإسلامية حسب المنطقة 2020م-2022م	19.IV
315	أصول المصارف الإسلامية في أهم الدول الرائدة وحصة سوق المصارف الإسلامية العالمية في 2022م	20.IV
316	حصة المصارف الإسلامية من إجمالي الأصول المصرفية حسب الدولة لعام 2022م	21.IV
325	أداء سوق التأمين في المملكة العربية السعودية للفترة 2010م-2022م	22.IV
332	مؤشرات المصرفية الإسلامية 2010م-2022م في السعودية	23.IV
334	صافي دخل إستثمارات شركات التأمين التكافلي	24.IV
340	مراحل تطور استراتيجيات التنمية في ماليزيا خلال العقود الأربعة الماضية	25.IV
340	هيكل تنظيم النظام المالي الإسلامي الماليزي	26.IV
352	تطور حجم أصول التأمين التكافلي بماليزيا خلال الفترة 2010م-2022م	27.IV
360	تطور مؤشرات المصرفية الإسلامية الماليزية للفترة 2010م-2022م	28.IV
376	الهيئات والمؤسسات الناشطة في سوق التأمين الجزائري	29.IV

مقدمة

تمهيد:

لقد شهد التمويل الإسلامي إنتعاشاً في القرن العشرين لأنه تمكن من الصمود في وجه الإضطرابات التي هزت القطاع المالي التقليدي، وإستمر في تسجيل معدل نمو يتجاوز 10% بعد أزمة الرهن العقاري 2008م، فإذا كان الإسلام يجعل من الحكمة ضالة المؤمن أنى وجدها فهو أحق الناس بها ولا يقف حائلاً أمام كل جديد نافع ما لم يصطدم بقاعدة شرعية، فإنه لا ضير في الإستفادة من نظام التأمين التجاري والذي يعتبر أحد ركائز النظام المالي والذي يساهم في بناء إقتصاد متماسك الأركان لما له من دور في تقليل الأضرار والخسائر المادية وتوزيعها، مما يجنب الشركات والأفراد والدول الخسائر المالية الفادحة، لكن الغياب المحتمل لليقين في عقود التأمين التجاري فيما -يتعلق بوقت ومبلغ السداد والمبلغ الذي سيطلب به المؤمن له وقت الخسارة يثير تساؤلات حول وجود الغرر (عدم اليقين) في عقد التأمين، كما أن إحتمال وجود عناصر ربوية محظورة في الشريعة الإسلامية لأن التأمين غالباً ما يكون تبادلاً غير متكافئ بين شركة التأمين والمؤمن له، وأن المؤمن له في بعض الأحيان قد لا يسترد شيئاً أو ربما يسترد أكثر أو أقل من القيمة الفعلية للخسارة، وهذه الميزة لها الكثير من القواسم المشتركة مع المقامرة (الميسر) أو الرهان، كما أن التعويض في التأمين التجاري يعتبر مطلقاً للمستفيد خاصة في عقود التأمين على الحياة حيث يتم التعامل مع مزايا العقد بالشكل الذي يراه المستفيد مناسباً له وهذا يتعارض مع قواعد الميراث الإسلامية لأن مثل هذه العقود قد تلحق ضرر بالورثة الشرعيين للمؤمن له في حالة الوفاة.

هذه القضايا وغيرها تجعل من التأمين التجاري موضع تساؤل بالنسبة لملايين المسلمين في العالم الذين يسعون للعمل تحت مظلة أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية، لذا شهد التأمين مراجعة جذرية لنموذج إدارته ليتكيف مع متطلبات التنمية التي فرضها الإهتمام المتزايد بالنظام المالي الإسلامي وهكذا إنتقلنا مما يسمى بنموذج التأمين التجاري القائم على العلاقة التعاقدية بين شركة التأمين وحاملي عقود التأمين إلى علاقة متبادلة تقوم على المساعدة المتبادلة بين "المؤمن لهم" أو ما يسمى بالتأمين التكافلي، وعلى الرغم من أن هذا النموذج حديث النشأة نسبياً (ظهر في الثمانينات) إلا أنه إحتل مكانة هامة في المشهد الإقتصادي الحديث، حيث أن التأمين التكافلي هو حلقة مكملية للمالية الإسلامية وهو عنصر أساسي للنمو الإقتصادي لأنه يمنح الحماية والأمان للأفراد، فإنسان العصر الحديث يعيش في قلق دائم بسبب الأخطار الكثيرة التي يتعرض لها والتي يترتب عنها بجانب الأضرار المعنوية خسائر مالية قد تكون كبيرة بحيث يحاول تفاديها أو منع وقوعها أو تخفيف عبئها على الأقل، ومهما إختلفت أنواع الأخطار فإنها تشترك جميعاً في صفتين أساسيتين ذلك أن وقوعها يؤدي إلى الإصابة بالخسارة المالية كما أن إحتمالية وقوعها بمعنى أن وقوعها ليس أمراً مؤكداً، وكذلك عدم وقوعها ليس أمراً مؤكداً وبالتالي فهي تظل دائماً مصدراً للإزعاج والقلق.

يعتبر القطاع المصرفي أحد الركائز الأساسية لأي إقتصاد وأحد أهم العناصر التي تساهم في تسريع التنمية الإقتصادية من خلال تمويل مختلف الأنشطة لتحقيق الأهداف الإقتصادية والإجتماعية المسطرة من طرف المؤسسات العمومية والخاصة على حد سواء، وتعمل المصارف الإسلامية على تقديم الخدمات المصرفية وإستبعاد كل ما من شأنه أن يؤدي إلى الشبهات الشرعية في جميع معاملاتها، فضلاً عن ذلك فإنها تهتم بتقديم بعض الخدمات الإجتماعية كالقرض الحسن.

ولقد شهدت السنوات الأخيرة نمواً متسارعاً في الصناعة المالية الإسلامية بما في ذلك قطاع المصارف الإسلامية، وقطاع التأمين التكافلي وأسواق المال والصكوك، وفي الوقت الذي تنمو فيه المصارف الإسلامية وأسواق رأس المال بشكل سريع، ما يزال قطاع التأمين التكافلي أقل قطاعات المالية الإسلامية نمواً بسبب المنافسة الكبيرة التي يواجهها من قطاع التأمين التجاري.

ومن المتوقع أن يساهم التأمين التكافلي في إنتعاش المالية الإسلامية، وتحفيز المواطنين على الإنخراط الفعلي في خدمات المصارف الإسلامية حيث إهتمت شركات التأمين التكافلي بهذا القطاع وعملت على تقديم منتجات تقليدية وأخرى حديثة مستوحاة من الظروف المحيطة بهذه المؤسسات ومن الحاجة لذلك، وتشترك هذه المنتجات في محاولتها لإيجاد طرق فعالة لتفادي هذه الأخطار وتغطية كل أنواعها، خاصة وأن التوسع في استخدام التكنولوجيا الحديثة المتطورة وظهور متغيرات جديدة في قطاع الخدمات المالية نتج عنه ظهور وظائف حديثة للمصارف الإسلامية جمعت بين وظائفها التقليدية وإستحدثت وظائف جديدة وإتسع نطاق عملها ليقترح مجال التأمين مما أدى إلى ظهور منتجات جديدة كالتأمين التكافلي المصري أو مايعرف بالتكافل المصري.

ويرجع هذا التقارب بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية إلى المتغيرات المالية التي عكستها الظروف الإقتصادية على أداء هذه المؤسسات وإزالة الحواجز بين أنشطتهما وإلغاء التخصص لتقديم مجموعة شاملة ومتكاملة من الخدمات والمنتجات المالية. فشركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية تشكلان عنصرا أساسيان في النظام المالي الإسلامي بتوفير الحماية والأمان وبمنح التمويل للأفراد والمؤسسات وتطوير القدرة الإجتماعية والإقتصادية لهم مع الحفاظ على القيم الأخلاقية والإسلامية في الإقتصاد ويطمح القائمون على هذا التأمين إلى إستكمال المسار التشريعي للتأمين التكافلي للتمكن من تقليل المخاطر والعمل ضمن حلقة متكاملة.

1. إشكالية البحث:

لاقت الصناعة المالية الإسلامية قبول وإقبال من عامة المسلمين لأنها مبنية على الأخلاق والضوابط الشرعية، فبظهور المصارف الإسلامية وتوسع نشاطها كان من الضروري وجود شركات تأمين تحميها من المخاطر التي قد تهدد كيانها أو تهدد نشاطاتها التي تزاولها، فظهرت شركات التأمين التكافلي لدعم النشاط المالي الإسلامي، فمن خلال التنظير المطروح يمكننا طرح الإشكالية التالية:

ماهي أسس وضوابط التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في دول العينة خلال الفترة الممتدة بين 2010م-2022م وكيف يمكن الاستفادة منها لبناء علاقة تكاملية بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي في الجزائر؟

الأسئلة الفرعية: وفي نفس السياق تدرج تحت الإشكالية الرئيسية جملة من التساؤلات الفرعية نوردتها فيمايلي:

- ☐ ماهي الاليات ونماذج الإدارة المعتمدة لتقديم منتجات التأمين التكافلي؟
- ☐ هل الفائص التأميني ميزة تنافسية إقتبستها شركات التأمين التكافلي من علاوة المشاركة في الأرباح المعمول بها في شركات التأمين التجاري؟
- ☐ ماهي طرق الوقاية والتصدي لتذليل المخاطر والصعوبات التي قد تواجه طبيعة الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية؟
- ☐ كيف تدعم منتجات التأمين التكافلي عروض وتمويلات المصارف الإسلامية؟
- ☐ ماهي إنعكاسات وآثار التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية؟
- ☐ كيف إستطاعت تجارب كل من المملكة العربية السعودية وماليزيا تحقيق التعاون والتكامل بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية خلال الفترة الممتدة بين 2010م-2022م؟

☐ ماهي الحلول التي يمكن إعتمادها في سوق التأمين الجزائري لمواجهة خصوصية التأمين التكافلي وتوطيد علاقته بالمصارف الإسلامية؟

2. فرضيات البحث: تأسيسا على مشكلة البحث وجملة الأسئلة الفرعية، فإن البحث يسعى إلى إختبار مدى صحة الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: التأمين التكافلي نظام قائم على التعاون والتكافل ويقوم على نماذج تأمينية تكافلية خالية من كل المحذورات الشرعية لكنه يقدم منتجات تختلف تمامًا عن منتجات التأمين التجاري؛

الفرضية الثانية: الفائض التأميني من المزايا الخاصة حكراً بشركات التأمين التكافلي ليمنح لها كل الخصوصية والميزة التنافسية لمنتجاتها وهي فكرة خاصة أصلاً بها وليست مقتبسة من علاوة المشاركة في تقاسم الأرباح في شركات التأمين التجاري؛

الفرضية الثالثة: تختلف أساليب إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية عما هي عليه في المصارف التقليدية؛

الفرضية الرابعة: لا يمكن لنشاط المصارف الإسلامية الإستمرار والتوسع إلا بالتعاون مع شركات التأمين التكافلي، كما أن تحقيق التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية يستلزم توفير جملة من المتطلبات تتمثل أهمها في الإطار التشريعي والقانوني؛

الفرضية الخامسة: تعد تجربة ماليزيا والسعودية من أبرز وأنجح صور التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية والتي استطاعت تحقيق التعاون بين المؤسستين بتوفير أهم الدعائم والمقومات المطلوبة لذلك؛

الفرضية السادسة: في الجزائر لم يتم بعد تحديد الإطار التنظيمي الذي يحكم نشاط التأمين التكافلي والصيرفة الإسلامية والذي تعمل ضمنه كل المؤسسات المالية؛

3. **أهمية الموضوع:** تستمد هذه الدراسة أهميتها من أهمية المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي التي تعتبر مؤسسات إستراتيجية ومهمة في دعم نمو إقتصاديات الدول، فهي تقوم بدور بارز في التقليل من المخاطر التي قد تواجه الإقتصاد بمختلف مؤسساته بما فيها المصارف الإسلامية التي تمثل ركيزة من ركائز التمويل الإسلامي من خلال دورها التنموي وأثره في تحقيق التنمية الإقتصادية، لذا يعتبر التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية من متطلبات التطور الإقتصادي، لما لذلك من دور فعال في تحقيق التنمية الإقتصادية والإجتماعية عن طريق آليات وأسس الإستثمار بمختلف الصيغ الإسلامية المشروعة لتمتين العلاقة بين المؤسسات المالية، يظهر هذا التعاون جلياً من خلال توظيف خبرات وموارد المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي في منتجات مالية يمكن طرحها وتداولها في الأسواق النقدية والمالية، كما يظهر هذا التعاون في تشخيص العلاقة الوظيفية والوقوف على أهم العقبات والمشاكل التي تحول دون هذا التكامل والإستفادة من أبعاده الإقتصادية والإجتماعية، بالإضافة إلى إهتمام السلطات الجزائرية بالإصلاحات المالية الإسلامية والسماح للمصارف بإقتحام مجال التأمين والصيرفة الإسلامية.

4. **أهداف الموضوع:** نسعى من خلال هذا البحث إلى تحقيق العديد من الأهداف في العديد من الجوانب أهمها:

- التعرف على المفهوم الحقيقي للتأمين كصورة من صور التعاون والتكافل بين أفراد المجتمع وإبراز الدور البالغ لشركات التأمين التكافلي على نشاط مختلف المؤسسات بما فيها المصارف الإسلامية؛
- التعرف على منتجات المصارف الإسلامية في الإدخار والإستثمار والتفصيل في مختلف صيغ التمويل الإسلامي؛
- إبراز العلاقة التعاونية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية والدور المهم الذي تقوم به كلا المؤسستين في تفعيل نشاط بعضهما البعض عن طريق المنتجات المالية الإسلامية المقدمة؛
- إظهار نوعية المنتجات المقدمة من شركات التأمين التكافلي وإنعكاس ذلك على جلب عملاء جدد ومعرفة دور هذه المنتجات في تغطية مخاطر المصارف الإسلامية؛

- التعرف على واقع التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا والمملكة العربية السعودية، ومعرفة عوامل نقص ثقافة التأمين لدى المستهلك الجزائري وتصحيح المفاهيم الخاطئة والمعتقدات السلبية عن التأمين وتقديم مزايا التأمين التكافلي؛
- محاولة معرفة مدى تطابق الجانب النظري للدراسة مع الواقع التطبيقي، ومقارنة النتائج المتوصل إليها مع الأدبيات النظرية؛
- إعداد دراسة علمية وتقديم مجموعة من التوصيات عليها تساهم في نشر الوعي التأميني كخطة عمل يمكن الإستفادة منها في تحسين واقع التأمين التكافلي في الجزائر وعلاقة ذلك مع المصارف الإسلامية؛

5. أسباب إختيار الموضوع:

الأسباب الذاتية:

- من دواعي إختيار البحث إهتمامات الباحثة بالإقتصاد الإسلامي، بدءًا من دراسة موضوع التأمين التكافلي بصفة عامة، وعلاقة شركات التأمين التكافلي بالمصارف الإسلامية بصفة خاصة، وصولاً إلى الدور الإقتصادي والإجتماعي لهذه العلاقة مع التطلع إلى التوسع بدراسة التغطيات التأمينية لمختلف التمويلات التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية؛
- إكتساب الخبرات والمعارف المهنية من خلال العمل في قطاع التأمين، كان بمثابة دافع إضافي لإثراء البحث؛

الأسباب الموضوعية:

- أهمية الموضوع وحدائته؛
- قلة الدراسات والأبحاث لموضوع التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية؛
- الإطلاع على تجربة التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في دول العينة واسقاط ذلك على الجزائر؛
- محاولة تقديم توصيات علمية في مجال التأمينات لزيادة الوعي التأميني في الجزائر وتسويق خدمات التأمين التكافلي؛

6. حدود الدراسة:

الحدود المكانية: شملت الحدود المكانية للدراسة كل من ماليزيا والمملكة العربية السعودية لنعرج في الأخير إلى الجزائر.

الحدود الزمنية: إن التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية موضوع حديث النشأة إنتشر في العالم خلال السبعينيات من القرن العشرين، بينما تمت ترجمته في الجزائر من خلال نشاط ثلاث مؤسسات عام 2023م أين تم إنشاء شركتين للتأمين التكافلي الإسلامي إحداها للتكافل العام والآخرى للتكافل العائلي كما تم فتح نافذة تكافل في شركة GAM المتوسطة للتأمين العام، ولقد تم في بحثنا هذا إستخدام البيانات الخاصة بالفترة 2010م إلى 2022م.

7. منهج الدراسة: لإثراء البحث بجانيه النظري والتطبيقي ومن أجل الإلمام بكافة جوانبه والوصول للأهداف المرغوبة ومعالجة الإشكالية المطروحة وإختبار الفرضيات المعتمدة تم الإعتماد والمزج بين كل من المنهج الإستنباطي بأداتيه الوصف والتحليل في معالجة الجانب النظري من البحث، والمنهج الاستقرائي في دراسة حالة من خلال استقراء المعطيات الإحصائية واستنتاجها.

8. الدراسات السابقة: حسب اطلاع الباحثة وفي حدود ما تم الإطلاع عليه، فإن موضوع التأمين التكافلي قد تم تناوله كرسائل دكتوراه وكمقالات وأوراق علمية لكن موضوع علاقة شركات التأمين التكافلي بالمصارف الإسلامية لم يحظى بالنصيب الأكبر من الدراسات وفيمايلي سنحاول الإشارة لبعض الدراسات ذات العلاقة بالموضوع والمتمثلة فيمايلي:

□ دراسة كاسحي موسى، براقي عبد الناصر ودهيليس عادل 2022م: العلاقة التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية:

مقال في مجلة أبحاث ودراسات التنمية تناول البحث أوجه العلاقة والتكامل لشركات التأمين التكافلي بالجهاز المصرفي، حيث يمكن أن تكون هذه العلاقة القائمة من حيث الجهة المؤسسة، أو بالاستناد على أموال رجال الأعمال، أو بالاستناد على شركات التأمين التجاري أو المصارف التجارية. ومن جهة أخرى تكون العلاقة القائمة على أساس ضرورة التأمين على المخاطر الداخلية والخارجية التي تواجه المصارف الإسلامية، توصل البحث إلى ضرورة تركيز الإهتمام على بورصة الجزائر ودورها في تسهيل عمليات التكامل بين مختلف المؤسسات المالية عن طريق عمليات الإدماج والاستحواذ وتشجيع البحث في الهندسة المالية الإسلامية من أجل الوصول إلى منتجات وصيغ مالية مبتكرة في مجال الصيرفة والتأمين التكافلي والإستفادة من الرقمنة من أجل تسهيل الوصول إلى خدمات التأمين المصرفي، وتوسيع الشمول المالي وتحسين جودة الخدمات.

□ دراسة طاري عبد القادر وتومي إبراهيم 2021م نظام التأمين التكافلي ودوره في إدارة المخاطر الإئتمانية في المصارف الإسلامية(دراسة

حالة المصرف الإسلامي الأردني): مقال في مجلة الإقتصاديات المالية والمصرفية وإدارة الأعمال هدفت الدراسة إلى إبراز دور التأمين التكافلي في تعزيز إدارة المخاطر الإئتمانية بالمصارف الإسلامية، حيث بينت الدراسة أن التأمين التكافلي له دور مهم في تخفيف وإدارة المخاطر المصرفية وخاصة المخاطر الإئتمانية، باعتبار أن هذه الآلية تمنح المصارف القدرة على التحوط المسبق من المخاطر بتحويل الخطر من المصارف إلى شركات التأمين التكافلي، ولقد إستطاع المصرف الإسلامي الأردني أن يقدم البديل الشرعي لإدارة وتخفيف مخاطره الإئتمانية إستناداً على أسلوب التأمين التكافلي، وتوصلت الدراسة إلى تعدد المخاطر المصرفية الإسلامية واختلافها عن نظيرتها التقليدية مما فرض على المصارف تطوير أساليب ونماذج جديدة تتفق مع طبيعتها وتتلائم مع نشاطها.

□ دراسة معوش محمد الأمين وعبد الرزاق فوزي 2019م بعنوان: متطلبات تنمية التأمين التكافلي على ضوء التجربة الإماراتية: مقال في

مجلة العلوم الإقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، سعت الدراسة إلى محاولة تحديد متطلبات تنمية التأمين التكافلي بالجزائر، وهذا بسبب ما يعرفه القطاع من ركود وعزوف في ظل غياب البديل الشرعي، مع الأخذ بالتجربة الإماراتية كنموذج وقد توصل الباحث إلى عدة نتائج أهمها أن الجزائر دولة يفتقد نظامها التأميني إلى منتجات تأمينية تكافلية بديلة منافسة للمنتجات التأمينية التجارية، ولذلك يجب توفير جملة من المتطلبات الكمية والكيفية للنهوض بالقطاع التأميني وإستحداث البديل التكافلي الشرعي فيه.

□ دراسة صالح صالحي 2018م صناعة التأمين التكافلي بين الاسس الشرعية والممارسات التطبيقية- تطوير العلاقات الإسلامية في إطار

نظرية الرسالة المزودة للفائض التأميني والإستثمار المشترك للأرباح التأمينية: مقال في مجلة التمويل والإستثمار والتنمية المستدامة تعرض للتأمين التكافلي بين أسسه الشرعية وتجربته التطبيقية وما رافقها من إيجابيات تؤكد الجدارة التأمينية للبديل، وما صاحب تلك الممارسات من إختلالات في التوازن بين الأطراف ذات المصلحة في العمليات التأمينية، كما تناول إشكالية تطوير المشاركة التعاونية على مستوى صناديق التأمين في شركات المساهمة المفتوحة من خلال المشاركة التساهمية بجزء من الفائض التأميني، وما يترتب على ذلك من تكامل في الأدوار، وتوازن في

المصالح وتنمية للمشاركة التعاونية التكافلية، وإيجاد إطار قانوني للمشاركة في الهيئات الإدارية للشركات، وتبادل للقروض الحسنة في حالات العجز، ومشاركة استثمارية في حالات الفائض التأميني الصافي، ومدى إمكانية توزيعه على المشتركين توزيعاً استثمارياً وتوصل البحث إلى أن الوضع الحالي لصناعة التأمين التكافلي يعد وضعاً إنتقالياً يقوم على منتجات بديلة متشابهة مع التقليدية في ظل عدم إكتمال المنظومة المؤسسية للإقتصاد الإسلامي.

❑ **دراسة للباحثين أسامة عامر، زهير عماري 2017م بعنوان: دور توزيع الفائض التأميني في دعم تنافسية المنتجات التأمينية التكافلية مقابل التقليدية دراسة حالة سوق التأمين الأردني خلال الفترة 2008م-2014م:** مقال في مجلة معارف حيث سعى الباحثين من خلال هذه الدراسة إلى إبراز الدور الذي يمكن أن يقدمه توزيع الفائض التأميني في دعم تنافسية شركات التأمين التكافلي التي تشهد منافسة مستمرة مع شركات التأمين التجاري على مستوى سوق التأمين الأردني ليصل الباحث إلى عدم وجود تأثير قوي لتوزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي مقابل التقليدية، وهذا قد يرجع لعدم وجود الموارد البشرية المتخصصة في تسويق التأمين التكافلي، التي تساعد في نشر وترسيخ الثقافة التأمينية التكافلية والآلية العملية لتطبيق هذه الصناعة.

❑ **دراسة صليحة فلاق 2015م متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي، تجارب عربية:** رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، والتي هدفت إلى معالجة سبل تنمية نظام التأمين التكافلي وواقع تطورها في الدول العربية بإستخدام المنهج الاستنباطي، وقد توصلت إلى مجموعة من النتائج مفادها أن تنمية نظام التأمين التكافلي يتحقق بضرورة تفعيل كل من الجانب القانوني المنظم لهذه الصناعة، تنمية دور الرقابة الشرعية داخلية كانت أم خارجية، تنمية الجانب المالي للشركات من أجل توفير السيولة اللازمة لتغطية المخاطر المؤمن عليها، تنمية الجانب الفني من خلال تطوير الخدمة التأمينية التكافلية وتحقيق التأهيل المتكامل للمورد البشري وأخيراً ضرورة الإهتمام بنشر الثقافة التأمينية التكافلية، وبالإطلاع على واقع تطوير هذا النظام على المستوى العربي من خلال عرض ثلاث تجارب تطبيقية تم التوصل إلى أنه قد تم تحقيق نجاح كبير من طرف السودان، بينما المملكة العربية السعودية قد توجهت إلى تطبيق نظام مراقبة شركات التأمين التكافلي ونظام الضمان الصحي التعاوني بغرض تنمية نشاط التأمين التكافلي.

❑ **دراسة محمد بن سعيد زارع العميري الشهري 2012م التأمين التكافلي تطبيقاته ومعوقاته في المملكة العربية السعودية ماجستير في فقه السنة جامعة المدينة العالمية ماليزيا:** حددت الدراسة الجوانب القانونية، والأسس الشرعية والمعايير الفنية التي تبنى عليها صناعة التأمين التكافلي وقد قدم الباحث أبرز المسائل المطروحة للبحث والمتعلقة بتطبيقاته المعاصرة من خلال دراسة نموذجين بالمملكة العربية السعودية ومدى تطبيقهما للتأمين التكافلي والمعوقات التي تعترض التطبيق لباقي شركات التأمين للإنتقال من التطبيق الصوري للتأمين التكافلي إلى التطبيق الفعلي بشروطه وضوابطه الشرعية.

❑ Sheila Nu Nu Htay & Hanna Rabittah Zaharin, 2012 " Critical Analysis on the Choice of Takaful (Islamic Insurance) Operating Models in Malaysia"

هدفت هذه الدراسة إلى البحث عن أسباب إختيار نماذج التكافل وتفضيل نموذج عن آخر واقترح النموذج الأنسب الذي يجب أن تعتمد عليه شركات التأمين التكافلي ليكون ملائماً لكل من شركات التأمين التكافلي وللمشاركين وقد تبين في ختام الدراسة أن معظم شركات التأمين

التكافلي تفضل نموذج الوكالة المحجينة أو نموذج الوكالة المعدلة ولا تفضل نموذج المضاربة (تقاسم الأرباح والخسائر) خاصة في ماليزيا نظراً لطبيعة تقاسم الأرباح التي ترهق الشركات للمطالبة فقط بالربح من الأداء الفعلي للاستثمارات.

❑ Murat Simsek, Hatice Kubra Pekkirbizli (2022), "Islamic Insurance and Takaful Insurance Models

هدفت هذه الدراسة الى التعريف بأشكال التأمين التكافلي ونماذجه، مشرعيته مقارنة بالتأمين التجاري السائد في أغلب دول العالم، استثمار أموال المؤمن لهم من طرف شركات التأمين التكافلي، وتوصلت الدراسة إلى أن النماذج المعتمدة في شركات التأمين التكافلي ومنها النموذج المحجين كلها تعمل على تفادي إمكانية الوقوع في الغرر والفائدة نتيجة توجيه الاستثمارات إلى الصناديق الإسلامية.

❑ ISMAIL BIN MOHD, MATHEMATHECAL MODELLING IN FAMILY TAKAFUL, JOURNAL OF APPLIED SCIENCE

هدفت هذه الدراسة إلى توضيح أهم تطبيقات التأمين التكافلي العائلي التي تعتمد عليها شركات التأمين التكافلي الماليزي وكيفية تطبيقها رياضياً، وبناءً على التحليل الرياضي توصلت الدراسة إلى استنتاجين: الأول أن نموذج المضاربة في التأمين التكافلي يمنح العملاء القدرة على كسب المزيد من الأرباح عن طريق الادخار. ومن ناحية أخرى، فإن نموذج الوكالة في التأمين التكافلي أكثر فائدة لشركة التكاف لأن المخاطر المالية أقل وأثبتت الدراسة أن أفضل وضع للعملاء هو نموذج المضاربة وليس نموذج الوكالة.

❑ **موقع هذا البحث من الدراسات السابقة:** استكمالاً لهذه الدراسات والبحوث العلمية، هذا البحث محاولة لتقديم إضافة جديدة خاصة فيما يتعلق بإسقاط المفاهيم النظرية لشركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية، والربط بينهما بما يحقق التعاون والربحية بين القطاعين، كما يستمد هذا البحث تميزه من خلال تغطيته لجوانب تحدد آليات عمل شركات التأمين التكافلي مع المصارف الإسلامية الأمر الذي يخلق البديل الشرعي الفعلي للتأمين التجاري، لينعكس ذلك إيجاباً على كل من درجة الوعي إتجاه المخاطر المهددة للأسواق وللاستثمار، بناءً على ما تقدمت به الدراسات السابقة في هذا الموضوع فإن الإضافة العلمية لبحثنا هذا وما يميز هذه الدراسة عن سابقتها نوجزها في النقاط التالية:

- ❑ عرض صيغ التأمين التكافلي ومحاولة التطرق إلى صيغة جديدة من خلال إضافة القطاع الحكومي وتدخل الدولة في القطاع؛
- ❑ البحث في مصطلح الفائض التأميني وهل هو حكراً على شركات التأمين التكافلي أم أنه فكرة مقتبسة من شركات التأمين التجاري؛
- ❑ محاولة بحث موضوع التأمين التكافلي والصيرفة الإسلامية من كل الجوانب لإظهار نقاط القوة والضعف بالآليات المستخدمة في منتجاتهما؛
- ❑ تركيز الدراسة على إبراز علاقة التأمين التكافلي بصفة مباشرة على المصارف الإسلامية، الأمر الذي لا تتوفر عليه معظم الدراسات السابقة خاصة الدراسات باللغة العربية؛

❑ عرض فترة الدراسة التي كانت ما بين سنة 2010م و2022م، فهي بذلك تمتاز بمحدثات المعطيات؛

❑ عرض تجربة الجزائر في الصناعة المالية الإسلامية من خلال التجربة الفتية للمصارف وشركات التأمين التكافلي التي تنشط في السوق؛

9. **صعوبات البحث:** واجهتنا مجموعة من الصعوبات خاصة في الجانب التطبيقي من الدراسة أهمها:

- أغلب المراجع متشابهة ومواضيعها مكررة بخصوص موضوع التأمين التكافلي، معظمها تحمل نفس الأفكار ونفس الاقتباسات وتشابه كبير في الإسناد، اضطررنا في أحيان كثيرة إلى الإقتباس من مصادر التأمين التجاري والإجتهاد لإسقاطها على التأمين التكافلي خاصة فيما تعلق بالمنتجات التكافلية لشح المصادر فيها وحدثة شركات التأمين التكافلي وقلة خبرتها لنشر منتجاتها بشكل واضح ومفصل؛
- قواعد البيانات غير متاحة تتطلب رسوم اشتراك وبالتالي لا يمكن الوصول إليها في الغالب بسهولة؛
- صعوبة الربط بين الجانب النظري والجانب التطبيقي من الدراسة لعدم توفر المعلومات الكافية في الجانب التطبيقي؛
- الإحصائيات في مواقع شركات التأمين التكافلي غير محينة وعدم توفر المعلومات الكافية بها؛

10. هيكل البحث: لدراسة هذا الموضوع والإجابة على الإشكالية والتساؤلات قمنا بتقسيم البحث إلى أربعة فصول رئيسية ثلاثة منها نظرية

وفصل تطبيقي بالإضافة إلى مقدمة وخاتمة، حيث:

يستعرض **الفصل الأول التأمين التكافلي** من خلال التطرق إلى الأسس النظرية للتأمين التكافلي والمنتجات التأمينية من خلال أربعة مباحث أساسية سنتطرق في المبحث الأول إلى الإطار المفاهيمي للتأمين التكافلي، وخصصنا المبحث الثاني لإعادة التأمين التكافلي (إعادة التكافل)، أما في المبحث الثالث فسنستعرض فيه إلى شركات التأمين التكافلي، لنصل في المبحث الرابع والأخير إلى الفائض التأميني أهميته، العناصر المؤثرة فيه، أسس ومعايير توزيعه وكيفية تغطية العجز في شركات التأمين التكافلي؛

في حين يستعرض **الفصل الثاني المصارف الإسلامية** ومفهوم الصيرفة الإسلامية فقد تعرضنا فيه إلى ثلاثة مباحث، سنتطرق في المبحث الأول إلى لمحة ومقاربة نظرية حول المصارف الإسلامية، وفي المبحث الثاني إلى طبيعة النشاط التمويلي للمصارف الإسلامية وآلية عملها، لنعرج في المبحث الثالث إلى إدارة مخاطر المصارف الإسلامية؛

أما **الفصل الثالث** وبما أنه لب الموضوع تعرضنا فيه إلى **العلاقة والارتباط بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية** نحو تطوير القطاع المالي الإسلامي من خلال أربعة مباحث أساسية أيضاً، سنتطرق في المبحث الأول إلى العلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية، وفي المبحث الثاني دور شركات التأمين التكافلي في تأمين مخاطر المصارف الإسلامية، أما في المبحث الثالث فسنستعرض الدور التمويلي للمصارف الإسلامية في دعم نشاط شركات التأمين التكافلي، وفي المبحث الأخير سنتطرق إلى التأمين المصرفي كنموذج للتعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية؛

فيما خصصنا **الفصل الرابع لتجارب بعض الدول الرائدة في التأمين التكافلي** من خلال أربعة مباحث أساسية أيضاً سنتعرض في المبحث الأول إلى واقع التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في العالم، وفي المبحث الثاني إلى تجربة المملكة العربية السعودية في التعاون والتكامل بين المؤسسات، أما في المبحث الثالث فسنستطرق إلى تجربة ماليزيا في تطوير المالية الإسلامية وإلى أهم نتائج التعاون بين مؤسساتها، لنصل في المبحث الأخير إلى واقع التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في الجزائر من خلال دراسة واقع الصناعة المالية الإسلامية بكل قطاعاتها ومنتجاتها في السوق الجزائري.

الفصل الأول

التأمين التكافلي

تمهيد الفصل الأول

منذ القدم ظهرت أفكار عديدة تحمل في مضمونها مفاهيم التعاون والتضامن على تحمل الخسائر التي قد تلحق بالأفراد وذلك بتوزيعها على الجماعة، وتطورت هذه المفاهيم لتُمارس في شكل عقود، ليظهر لنا نظام التأمينات الذي يعتبر نوع من الأنشطة الحديثة، ولقد بينت آراء فقهاء وعلماء الأمة موقف الشريعة الإسلامية من التأمين، فجاءت الاجتهادات الفقهية من خلال إخضاعه للضوابط والقواعد الشرعية في العقود المالية ونتج عن ذلك ما سمي بالتأمين التكافلي الذي يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ليعتد عن الشبهات وسائر المحظورات التي تشوب التأمين التجاري.

فالتأمين التكافلي أحد الركائز الأساسية والحساسة في قطاع المالية الإسلامية نظرًا للأمان الذي يوفره سواءً للأفراد أو للمؤسسات، فهو يهدف إلى تحقيق الاستقرار الإقتصادي والاجتماعي للمجتمعات، ودفع بكبرى شركات التأمين في العالم إلى الإهتمام بتقديم هذا النوع من الخدمات، لما توفره من مناخ تأميني يقلل من المخاطر ويعظم مصلحة جميع الأطراف المشاركة في العملية التأمينية، إن ما يجمع شركات التأمين التكافلي أنها جمعيات تعاونية، هدفها تقديم الخدمات التأمينية بأقل تكلفة وتحقيق التعاون والتلاحم بين أفراد المجتمع لمواجهة ما قد يتعرضون له من أخطار وخسائر.

وعليه في هذا الفصل الأول محاولة للإحاطة بالمفاهيم المميّزة للتأمين التكافلي والمؤسسات القائمة عليه وسيكون ذلك من خلال أربعة مباحث: تطرقنا في المبحث الأول إلى لمحة ومقاربة نظرية حول التأمين التكافلي بداية من تعريفه، نشأته وتطوره عبر الزمن، معرفة خصائصه ومقوماته، أهميته وأنواعه وما يميز به من مبادئ وأسس إضافة إلى آراء علماء الإسلام في التأمين لنعرج في الأخير إلى أوجه الاختلاف بينه وبين التأمين التجاري التقليدي.

تعرضنا في المبحث الثاني إلى عقد إعادة التأمين وعقد إعادة التكافل بدءًا من التعريف الأهمية والأنواع، وآلية عمله، إعادة التكافل وأهم شروطه، ضوابط ممارسة نشاط إعادة التأمين الخاصة بشركات التكافل وإعادة التكافل، ضوابط وعوامل إعادة التأمين لشركات التأمين التكافلي لدى شركات إعادة التأمين التقليدية، مقارنة بين إعادة التكافل وإعادة التأمين في شركات التأمين التجارية والحلول المقترحة لمشكلة إعادة التكافل. أما في المبحث الثالث فصلنا في أساسيات ومفاهيم حول شركات التأمين التكافلي مميزاتا وخصائصها أنواعها تطورها والأبعاد الإقتصادية والتنموية لها، وأهم أوجه الاختلاف مع شركات التأمين التجاري وأبرز صيغ الإدارة فيها.

وعرجنا في المبحث الرابع والأخير إلى الفائض التأميني وأسباب وجوده والعوامل المؤثرة فيه، أهميته ودوره في التنمية الاجتماعية، آلية حسابه وطرق توزيعه وكيفية تغطية العجز في شركات التأمين التكافلي.

المبحث الأول: لمحة ومقاربة نظرية حول التأمين التكافلي

لا شك أن التأمين قضية ذات منشأ غربي بينما يجسد التأمين التكافلي معنى التكافل والتعاون لذلك يعد بديلاً شرعياً عن التأمين التجاري كما جاء في قرارات المجامع الفقهية، فنظام التأمين في صورته الحديثة ما هو إلا نتاج تطور طويل صاحب تطور المجتمعات البشرية منذ العصور العابرة وتغيرت مع الزمن فمن نظام القبيلة والحياة الانفرادية المعزولة إلى نظام التجمعات التي عقدت معيشتهم فإزدادت الأخطار التي أثقلت كاهل الأفراد وعقدت حياتهم اليومية ومسؤولياتهم وإزدادت معها الحاجة إلى الأمان، فكان التعاون بين الأفراد لمواجهة متاعب الحياة، هذا التعاون الذي تطور على مر الزمان وعلى مراحل إلى أن إنتهى بنظام التأمين في صورته الحالية.

المطلب الأول: الإطار النظري للتأمين التكافلي

لاستنباط مفهوم التأمين التكافلي لابد من التطرق أولاً إلى مفهوم التأمين وأنواعه والتسلسل الزمني الذي مر به.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي للتأمين وأهم الشبهات التي تشوب التأمين التجاري

نشأت فكرة التأمين عبر مراحل وتبلورت في نهاية المطاف في شكل عقود تعرف بعقود التأمين، فبعد أن ظهرت في البداية في المجال البحري تطورت بعد ذلك لتشمل مجالات أخرى عديدة.

أولاً: موقع التأمين التكافلي من أنواع التأمينات الأخرى

عند ذكر كلمة أو مصطلح التأمين يتبادر إلى الذهن أنواع مختلفة منه، تتمثل فيمايلي: (السند، صفحة 297)

I. التأمين الإجتماعي (الضمان الإجتماعي): هو التأمين الذي تمارسه الدولة، أو إحدى هيئاتها العامة لصالح فئة معينة من فئات المجتمع وهي فئة العمال، بقصد تأمينهم ضد أخطار محددة في شخصهم فقط دون ممتلكاتهم مثل أخطار الشيخوخة والعجز والوفاة والمرض والإصابة والبطالة (احمد أبو بكر و السيفو، 2009م، صفحة 287) ومن أمثلته التقاعد والتأمين الصحي، ومن أبرز ما يميز التأمين الإجتماعي أن الهدف منه توفير حماية إقتصادية وحياة كريمة للأفراد المنخرطين فيه.

وهو الحق المالي الذي تلتزم به الحكومة للمواطن والموظف إنطلاقاً من مسؤوليتها عن رعاية أفرادها، مكافأة لهم على خدمتهم للمجتمع وذلك طبقاً لنظام تراعي فيها مصلحة المواطن وليس له صفة المعاوضة المالية حتى لو تكونت المبالغ بإسهام جزئي من الموظف أو المواطن (ABOU NASRI, 2006) وبشكل عام يقوم هذا التأمين الإجتماعي على الأنواع التالية: (جودت ناصر، 1998م، صفحة 292)

✚ تأمين إصابات العمل الناجمة عن حوادث العمل؛

✚ أمراض المهنة؛ تأمين ضد البطالة؛

✚ التأمين الصحي؛ تأمين المعاشات، العجز، الوفاة والشيخوخة؛

II. التأمين التبادلي: وذلك لان الأعضاء أو المشتركين هم أنفسهم المؤمن لهم في وقت واحد، وليس بينهم وسيط أو مساهمون يتقاضون أرباح على أسهمهم (البعلي ع.، صفحة 54) وينقسم إلى قسمين:

✚ **القسم الأول: البسيط:** وهو ما يحصل بين الأفراد من غير تنظيم إداري حديث، مثل ما يسمى بجمعيات الموظفين، وصناديق الأسر والعوائل، وهو الذي يُطلق عليه حديث الاشرعيين*.

✚ **القسم الثاني: المطور:** ويطلق عليه غالبًا التأمين التعاوني أو التأمين التكافلي وهو موضوع بحثنا هذا ويحتاج إلى ضبطه بمعايير خاصة.

III. التأمين التجاري (الاستراتيجي): وهو النوع السائد في أغلب دول العالم، بل هو الذي تنصرف إليه كلمة التأمين عند إطلاقها، وفي هذا النوع من التأمين يلتزم المؤمن له بدفع قسط محدد إلى المؤمن وهو شركة التأمين التي تتكون من مساهمين غير المؤمنين لهم، وهؤلاء المساهمين هم من يستفيد من أرباح الشركة. (لطفي، 2007م، صفحة 62)

ولقد اختلف العلماء بين مؤيده ومعارضه، فقد كانت هيئة كبار العلماء بالسعودية، وجمع البحوث الإسلامية بالأزهر، مجمع الفقه بجدة والشيخ محمد نجيب المطيعي مفتي الديار الإسلامية على رأس من منع وحرّم هذا النوع من التأمين بينما أجازّه مصطفى الزرقاء، رفيق المصري وعبد الوهاب خلاف وغيرهم. (البنك الإسلامي للتنمية، 1988م، صفحة 477)

ثانيًا: الإطار المفاهيمي للتأمين

للتأمين مفاهيم عديدة تختلف من جانب إلى آخر فالتأمين مشتق من الأمن أي زوال الخوف وطمأنينة النفس وله معاني عديدة منها إعطاء الأمان ومنها التأمين على الأخطار ويظهر مفهومه من خلال الإحاطة بتعريفه عند أهل اللغة والفقه، وأهل الإقتصاد، والتعريف على التعريف الفني والتعريف القانوني للتأمين.

I. تعريف التأمين لغة: ويقال أَمِنَ [أو أَمَّنَا وَأَمَانًا وَأَمَانَةً وَإِمَانًا وَأَمْنَةً] ومعناها شعر بالأمان؛ اطمأن؛ سلم من [خطر أو شر] واستأمنَ [استئمانًا] إليه؛ لجأ إليه طالبًا الحماية والأمان؛ أي أن الشخص أمنه على ماله؛ عده أمين، ويقال أَمِنَ أَمْنًا [تأمينًا] على السلعة أو الحياة؛ ضمن التعويض في حال فقد أو تلف السلعة أو الوفاة. (القاموس العربي، 1997م، الصفحات 90-91)

فالتأمين من الناحية اللغوية مشتق من كلمة الأمن؛ أي الطمأنينة، السلام، التصديق والثوق بالغير وتوفير طمأنينة للنفس وإزالة الخوف (مصطفى، الزيات، عبد القادر، و النجار، صفحة 67).

II. تعريف التأمين اصطلاحًا: هو نظام لتوزيع الخسائر المالية، التي تلحق بالفرد في حياته أو أمواله وممتلكاته، على مجموعة من الأفراد الذين يساهمون معًا في تكوين رصيد مالي لهذا الغرض. (جعفر، 2006م، صفحة 85)

التأمين عقد بين طرفين يلتزم المؤمن "شركة التأمين" بمقتضاه بدفع تعويض للمؤمن له "طالب التأمين" عند وقوع حادث معين ويتعهد الثاني بسداد القسط. (حريبي و عريفات، 2008م، صفحة 31)

* عن أبي موسى الأشعري رضي الله عنه قال، قال النبي صلى الله عليه وسلم: (إِنَّ الْأَشْعَرِيَّينَ إِذَا أُرْمِلُوا فِي الْعَزْوِ، أَوْ قَلَّ طَعَامُ عِيَالِهِمْ بِالْمَدِينَةِ، جَمَعُوا مَا كَانَ عِنْدَهُمْ فِي ثَوْبٍ وَاحِدٍ، ثُمَّ اقْتَسَمُوهُ بَيْنَهُمْ فِي إِنَاءٍ وَاحِدٍ، بِالسَّوِيَّةِ، فَهُمْ بَنِي وَأَنَا مِنْهُمْ) رواه البخاري ومسلم (أخرجه البخاري) ومعنى أرملا أي فني طعامهم أو قارب.

وأقرب معاني التأمين في المصطلح المالي المعاصر هو إعطاء الأمن ذلك أن التأمين هو نشاط إقتصادي وتجاري (البنك الإسلامي للتنمية، 1988م، صفحة 477) غرضه أن يحصل تأمين الأفراد والشركات من بعض ما يخافون منه من المكارِه مقابل عوض مالي فهو معنى جديد وإن كان اشتقاقاً صحيحاً من كلمة 'أمن'. (فلاح، 2008م، صفحة 06)

III. التعريف الإقتصادي للتأمين: يعرف التأمين من الناحية الإقتصادية بأنه "عمل من أعمال التنظيم والإدارة، وذلك لأنه يقوم بتجميع أعداداً كافية من الحالات المتشابهة للتقليل من حالة عدم التأكد إلى أي حد مرغوب فيه" (بوغرور، 2008م-2009م، صفحة 05) كما أن التأمين هو "خدمة تهدف إلى حماية المؤمن له من الخسائر المالية الناشئة عن تحقق الأخطار المحتملة الحدوث مستقبلاً ولا دخل لإرادته فيه، وذلك عن طريق نقل الخطر المحتمل من الشخص (المؤمن له) إلى شركة التأمين (المؤمن) في مقابل قسط يدفعه المؤمن له إلى المؤمن، مما ينجر عنه إتفاق ". (مختار، 2005م، صفحة 09)

IV. التعريف الفني للتأمين: ويشمل الأسس الفنية والتعاونية التي تنظم التعاون بين الطرفين (المؤمن والمؤمن له) ويعتمد هذا التنظيم على حساب الاحتمالات وقانون الأعداد الكبيرة وعلى إجراء المقاصة بين الأخطار كما يعتمد تنظيم التعاون بين المؤمن والمؤمن له على فنيات أخرى كإعادة التأمين المشترك. (رياش، 2007-2008، صفحة 05)

V. التعريف القانوني للتأمين: يعرف التأمين في جانبه القانوني على أنه "عقد يحصل بمقتضاه المؤمن له على تعهد المؤمن بأداء معين، في حالة تحقق الخطر مقابل دفع مبلغ معين يسمى القسط أو الاشتراك". (حسن قاسم، 1999م، صفحة 17)

VI. تعريف المشرع الجزائري: تنص المادة 02 من الأمر رقم 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995م المتعلق بقانون التأمينات الجزائري: "إن التأمين في مفهوم المادة 619 من القانون المدني، عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه بأن يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي يشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو أي إيراد أو أي أداء مالي آخر في حالة تحقق الخطر المبين في العقد وذلك مقابل أقساط أو أية دفعات مالية أخرى.

VII. مفهوم التأمين في الفقه الإسلامي: تنطلق مناقشات المختصين في الفقه الإسلامي، من فكرة مشروعية أو عدم مشروعية عقود التأمين بمختلف أشكالها، وعدم الإتفاق نابع من الاختلاف في المفاهيم في حد ذاتها والوسائل التي تؤدي إلى تحقيق هذا الهدف، فإذا كان التأمين يهدف إلى تحقيق التعاون والتضامن بين المؤمن لهم، فهذه الفكرة لا تتعارض ومقاصد الشريعة الإسلامية، بل تتفق معها وتدعو إليها، وبالتالي ليس هناك تعارض بين نظرية التأمين وأحكام الشريعة الإسلامية مع وجوب أن تكون الوسائل التي تؤدي إلى تحقيق هذه الغاية المشروعة خالية من المخطورات الشرعية. (أحمد عبد الرحمان، 2006م، صفحة 31)

وما يمكن أن ننوه به في مقام هذا التفريق هو تفادي الخلط القائم بين التأمين كعملية قانونية وكمسعى فني وخاصة لدى القانونيين والفقهاء، وفي طيات مختلف التشريعات والقوانين من طرحهم لموضوع التأمين، فالتأمين نظام إقتصادي وإجتماعي لتجميع الأخطار التي تواجه الأفراد أو المنشآت تحت إدارة شركة التأمين، وعادةً ما يكون التأمين نافذ المفعول بناءً على عقد قانوني بموجبه يتعهد المؤمن أو مقدم الخدمة بتعويض المؤمن له عن كل أو جزء من الخسارة العرضية التي يتكبدها عند وقوع الخطر وذلك نظير سداد قسط التأمين.

نستنتج من التعاريف السابقة أن أي مفهوم للتأمين يجب أن يشمل على:

1. تعاون مجموعة من الأفراد لمواجهة خطر محدد يمكن قياسه وتقدير الخسائر التي تحدث بسبب هذا الخطر؛
2. إن الخطر يجب أن يكون احتمالي وليس مؤكد الحدوث؛
3. إمكانية تحديد قيمة ما يدفعه كل فرد من المجموعة؛
4. تحديد قيمة الأصل المعرض للخطر؛ وتحديد مدة تغطية الخطر؛

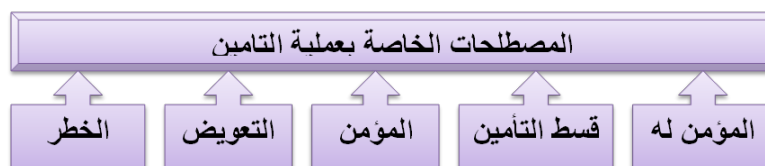
فالتأمين عملية يحصل فيها أحد الأطراف (المؤمن له) لصالحه أو لصالح الغير (المستفيد) على أداء معين (مبلغ التأمين) عند تحقق الخطر المتفق عليه، وذلك بأن يأخذ المؤمن (شركة التأمين) على عاتقه مجموعة من المخاطر، وتجري بينهما المقاصة طبقاً لقوانين الإحصاء مقابل أداء من المؤمن مقابل هذه الخدمة والذي يتمثل في القسط (سعر التأمين).

ثالثاً: المصطلحات الخاصة بعملية التأمين

من خلال التعاريف السابقة نستخرج المصطلحات الآتية الخاصة بالتأمين: (FAUQUE, p. 15)

- **المؤمن له** (طالب التأمين، المستأمن): هو الشخص الذي يحمي نفسه من المخاطر المستقبلية سواءً تعلق الأمر بجسده أو بممتلكاته ويسمى أيضاً مكتب التأمين؛
- **المؤمن** (شركة التأمين): وهي الطرف الذي يلتزم بموجب عقد أن يقدم التعويض في حالة حدوث الخطر؛
- **قسط التأمين** (علاوة التأمين أو مبلغ الاشتراك): هو سعر الخدمة المقدمة من طرف شركة التأمين، وهو المبلغ المالي الذي يدفعه المؤمن له مقابل التعويض عن الخطر ومع أن المؤمن له هو الذي يتحمل مبلغ القسط إلا أنه لا دخل له في تقديره وليس له الحق في الاعتراض على قيمته حيث أن الشركة هي التي تقدره بحسب ما تراه تبعاً للخطر المؤمن عليه؛ (السالوس، صفحة 265)
- **مبلغ التأمين** (مبلغ التعويض): هو التعويض عن الخسائر لصالح المؤمن له أو الشخص المستفيد في حالة حدوث الخطر؛
- **الخطر المؤمن ضده**: هو احتمال وقوع حادثة تسبب خسائر للمؤمن له تختلف من مخاطر صناعية، خطر الحريق، خطر الموت والمرض؛
- **مدة التأمين**: وهي مدة سريان عقد التأمين؛
- **الأصل المعرض للخطر**: وهو الشيء محل التأمين؛

الشكل رقم I-01: المصطلحات الخاصة بعملية التأمين



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

رابعاً: نشأة التأمين

إن فكرة التأمين قديمة قدم البشرية فعُرف التأمين عند الإنسان منذ زمن بعيد يعود إلى ما قبل التاريخ حسب علماء الآثار، فمؤسسات الإغاثة كانت موجودة عند أهل مصر القديمة خاصة عند عمال الحجارة 4500 سنة قبل المسيح، إذ تشير الكتب إلى أن قدماء المصريين هم أول من عرفه ويتجلى ذلك من خلال التواريخ المسجلة على جدران المعابد والأوراق التي تؤكد قيامهم بتكوين جمعيات تتولى مهمة إتمام مراسيم دفن الموتى عوضاً عن الأسرة مقابل الحصول على إشتراك سنوي يدفعه العضو أثناء حياته وهو ما يشبه إلى حد كبير نظام التأمين على الحياة في وقتنا الراهن، كما وردت عدة نصوص في شريعة حمورابي في بابل توجب على الحاكم تعويض الأضرار الناتجة عن السرقة أو القتل مما يعني أن نوعاً من التأمين كان سائداً آنذاك، وفي الحضارات القديمة كحضارة الإغريق والبابليين والآشوريين والرومان حيث ازدهر التبادل التجاري فيما بينهم عن طريق البحر وبسبب مخاطر البحر ومخاطر القرصنة البحرية ظهر ما يسمى بقرض المخاطرة البحرية، والذي بمقتضاه يحصل مالك السفينة على قرض مقابل فائدة متفق عليها مع المقرض والتي غالباً ما تكون مرتفعة ويكون رد القرض والفوائد مرهون بوصول السفينة المشحونة سالمة إلى ميناء الوصول. (معراج، بوعزوز، و محل، 2013م، صفحة 97)

في القرون الوسطى، ظهرت عمليات تضامن بين الناس ضد الحريق، حوادث العمل، المرض والشيخوخة. (عزمي سلام و شقيري، 2010م، الصفحات 85-86)

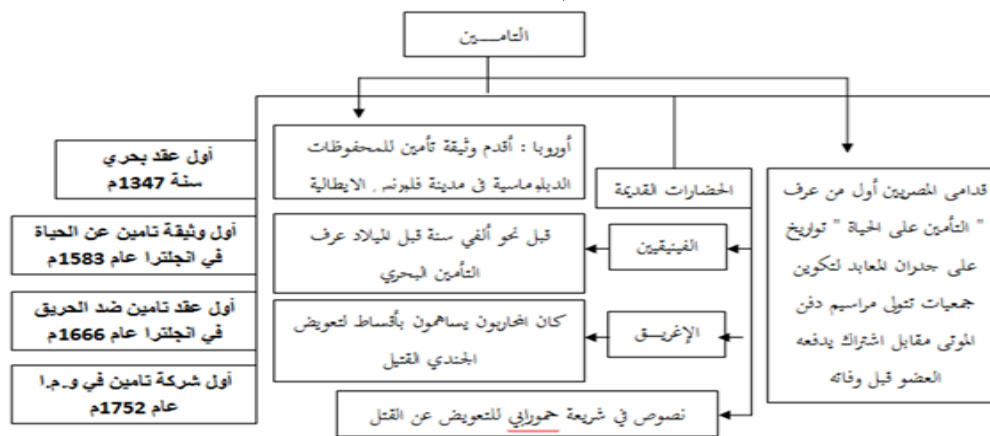
تجسدت كذلك فكرة التأمين في صورتها المبسطة في الحضارة الصينية، إذ كان التجار عند نقل بضائعهم عبر البحر، يقومون بتوزيعها على عدة سفن لتجنب فقدانها أو تلفها كلها، وقد شكلت هذه الحالة، النواة الأولى للتأمين البحري فيما بعد، إلا أن البدايات الأولى لظهور التأمين البحري كنشاط منظم كانت مع أوائل القرن الثالث عشر نتيجة لازدهار التجارة البحرية وتطور العلاقات والمبادلات التجارية بين مدن إيطاليا ودول حوض المتوسط (البنك الإسلامي للتنمية، 1988م، صفحة 478) وما ينجر عنه من كثرة المخاطرة ويرجع تاريخ أقدم وثيقة تأمين بحرية إلى 22 أبريل 1329م ولا تزال محفوظة ضمن المحفوظات الدبلوماسية لمدينة "فلورانس" كما توجد آثار عقد تأمين أبرم عام 1347م لضمان حمولة سفينة sava-clera (معراج، بوعزوز، و محل، 2013م، صفحة 96) في أوائل القرن الرابع عشر، حيث في سنة 1435م وضعت للتأمين البحري أسس وقواعد منظمة تضمنها نظام قانوني أول، سمي بأوامر برشلونة (الماصورة، 2010م، صفحة 34) وهي أربعة أوامر؛ صدرت في سنوات 1436م، 1458م، 1461م، 1484م، ولم يكن القصد من هذه القوانين وضع شروط معينة لمباشرة التأمين وإنما كان القصد منها تنظيمه بإعتباره نظاماً قانونياً قائماً فعلاً (محمد حسين، 2007) واستمر عقد القرض البحري بسبب ازدهار التجارة والتبادل الدولي إلى أن أصبح على الشكل الحالي الذي يوجد عليه التأمين البحري وذلك بصدر التأمين البحري الانجليزي عام 1601م.

أما بالنسبة للتأمين البري فهو أحدث نشأة من نظيره البحري وكانت أولى صورته: التأمين عن الحريق بعد حريق لندن الشهير عام 1666م الذي أتى على 85% من مباني المدينة حيث إلتهم هذا الحريق 13000 منزل و100 كنيسة وكان نقطة الانطلاق في شركة التأمين ضد خطر الحريق في إنجلترا لينتشر بعد ذلك في ألمانيا وفرنسا والولايات المتحدة. (عزمي سلام و شقيري، 2010م، الصفحات 85-86) وفي فرنسا أنشئت في ذات الأونة عدة مؤسسات للتأمين ضد الحريق وبعدها ضد المخاطر الصناعية مع ظهور الثورة الصناعية.

وتعتبر وثيقة تأمين الحياة بإسم المواطن الإنجليزي ويليام جيبس والتي صدرت عام 1583م أقدم وثيقة أمكن رصدها للتأمين على الحياة، وأول شركة تأمين ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1752م، وظهرت بعد ذلك أنواع أخرى من التأمين منذ أواخر القرن الثامن عشر إبان الثورة الصناعية وتأثر النشاط الصناعي باستخدام البخار والآلات البخارية وما نتج عن ذلك من إنشاء المصانع الكبيرة المجهزة بآلات ومعدات كان لها أثر كبير على زيادة حجم الأخطار وظهور أخطار جديدة لم تكن معروفة من قبل حيث بدأت شركات التأمين المساهمة في الظهور بعد أن كانت الجمعية التعاونية هي الأساس.

بدأ الإهتمام بتأمين وسائل النقل نفسها من المدنية، للمسؤولية الحادة وظهور الأموال رؤوس وزيادة الإقتصاد تطور ومع العشرين، القرن في بهدف أخطار التصادم والسرقة والحريق وظهر تأمين السيارات وتبعه تأمين السرقة وتأمينات نفوق الماشية والتأمينات الهندسية، تطور التأمين وبالنسبة للتأمين الإجتماعي فقد (YEATMAN, 1998, p. 01) للرقابة وهيئات الدول ميكانيزمات المؤمن لهم ووضعت حقوق حماية ظهر بهدف حماية الطبقة العاملة من أخطار الوفاة والعجز والشيخوخة والمرض وإصابات العمل والبطالة التي تؤدي إلى إنقطاع دخل العامل.

الشكل رقم I-02: نشأة التأمين



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

الفرع الثاني: المخاطر القابلة للتأمين

يتطلب الحديث عن التأمين تعريف مفهوم "الخطر" لأنه العنصر الأساسي الذي تدور حوله صناعة التأمين، وقبل التطرق لأنواع المخاطر القابلة للتأمين نعرج أولاً على مفهوم الخطر.

أولاً: مفهوم الخطر

لا يوجد للخطر معنى أو تعريف واحد ولكن بالنظر في قائمة تعريفات الخطر يبدو أن الخطر يتضمن عدم معرفة الأحداث المستقبلية.

I. تعريف الخطر بشكل عام: تعددت الآراء حول تعريف "الخطر" بين الباحثين والأكاديميين، فالبعض يرى أن الخطر هو احتمالية وقوع حدث

مغاير لما هو متوقع أو هو مقدار الشك في وقوع الخسارة، والبعض الآخر يرى الخطر في الخسارة التي من الممكن أن تحدث بسبب عدم

معرفة الأحداث المستقبلية، ونلاحظ أن أغلب المفاهيم اشتركت في عناصر عدة مثل الشك، والغير متوقع، والخسارة، وهو ما يشير إلى أن الخطر مجهول القيمة والأسباب والنتائج المترتبة على حدوثه في المستقبل.

◀ **الخطر:** هو حالة عدم التأكد أو الشك أو الخوف من تحقق ظاهرة معينة يترتب عليها نتائج ضارة من الناحية المالية والإقتصادية (ابو بكر و السيفو، 2009م، صفحة 26) ؛

◀ **الخطر:** هو الإشراف على الهلاك (المعهد المالي، 2016م، صفحة 12) ؛

◀ **الخطر:** هو حادث إحتمالي "غير مؤكد الوقوع" ينطوي على نتائج غير مرغوب فيها وهو غير محدود (حجيم الطائي و آخرون، 2011م، صفحة 17) ؛

◀ **الخطر:** هو الانحراف في النتائج التي يمكن أن تحدث خلال فترة محدودة في موقف معين، ويقصد بالانحراف في النتائج بالانحراف العكسي غير المرغوب فيه عن النتائج المتوقعة؛

نما سبق يمكن القول أن الخطر هو حالة عدم التأكد التي يمكن قياسها أو وضع تقديرات لها؛

II. **تعريف الخطر في إطار التأمين:** الخطر هو محور العملية التأمينية فبدون خطر لن تكون هناك حاجة للتأمين حيث أن مجرد التفكير في الخطر يؤدي إلى الهلع والخوف لذلك ظهرت الحاجة إلى التأمين.

◀ يعرف الخطر على أنه تلك الخسارة المحتملة والمحتملة وفق الأسس الإحصائية ونظرية الإحتمال ونعني به الشيء المسبب للخطر المراد تأمينه (فالحريق مثلاً هو خطر يتعرض له العقار أو الشخص أو الأصل موضوع التأمين) (آل محمود، 1994م، صفحة 32).

وتتمثل أبرز مميزات الخطر فيمايلي: (إبراهيم سالم، 2015-2016، صفحة 34)

- الإستمرار: لأن الحياة تصاحبها دوماً حركة مستمرة ومجهولة العواقب؛
- النوع: بحسب النشاط وكذا التقدم العلمي تظهر مخاطر أخرى أو تتفاقم؛
- الإحتمالية: لأن الخطر متعلق بالمستقبل؛
- القابلية للتحكم: من خلال أسس سليمة يمكن عن طريقها مواجهة الخطر؛

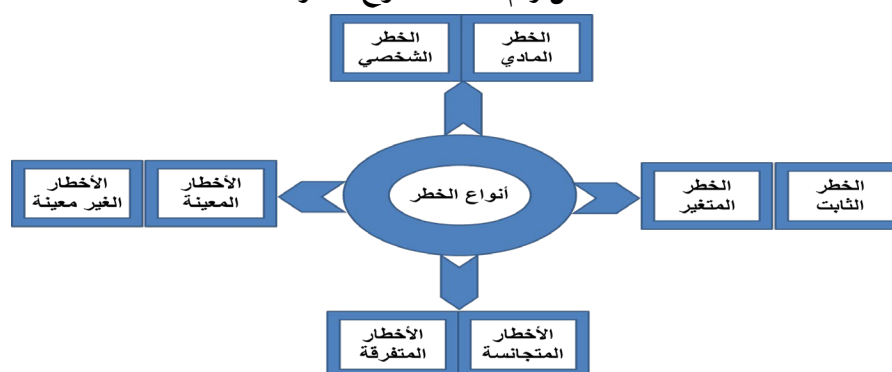
ثانياً: أنواع الخطر

يمكن تقسيم الخطر إلى الأنواع التالية: (علي الورد، 2016، صفحة 24)

- **الخطر المادي:** هو الخطر الذي يتحقق بفعل الطبيعة؛
- **الخطر الشخصي:** تتدخل فيه إرادة الإنسان من غير أن تكون هي السبب الوحيد، أي بالإضافة إلى ظروف خارجية؛
- **الخطر الثابت:** كلما كانت درجة إحتمال وقوعه ثابتة، إذا بقيت ظروف تحققه ثابتة لمدة معينة من الزمن؛
- **الخطر المتغير:** أي أن فرصة حدوثه تكون غير مؤكدة وإحتمالات وقوعه متغيرة من زمن لآخر بالزيادة أو النقصان؛

- الأخطار المتجانسة: تكون الأخطار متجانسة عندما تتفق أو تتشابه من حيث طبيعتها ومحل وقوعها ولذلك لابد من تجانس الأخطار من حيث نوعها، كأخطار الحريق والسرقة... وغيرها؛ (السباعي، 2018م، صفحة 240)
- الأخطار المتفرقة: هي تلك الأخطار التي لا تحدث في فترات متقاربة والتي عندما يتم الجمع بينها، لا يحدث منها إلا العدد القليل، لكن هناك حالات عامة تستثني من هذه الأخطار كأخطار الحروب والكوارث الطبيعية؛
- الأخطار المعينة: يكون الخطر معين عند إبرام العقد وبذلك يكون محل إحتمال وقوعه محددًا؛
- الأخطار الغير معينة: يكون الخطر غير معين إذا وقع الإحتمال فيه على محل غير معين وقت التعاقد وإنما يكون قابلاً للتعين عند وقوع الحادث؛

الشكل رقم I-03: أنواع الخطر



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة

ثالثًا: أركان الخطر والشروط التي ينبغي توافرها بالخطر المؤمن منه

يجب أن تتوفر في الخطر القابل للتأمين أو الخطر المؤمن منه شروط معينة، تتمثل أبرزها فيما يلي:

- أن يكون الخطر احتماليًا (الإحتمالية): أي لا مكان للتأمين على خطر مستحيل الحدوث أو مؤكد الحدوث؛
- أن يكون الخطر مستقبليًا: لا يمكن التأمين على مخاطر حدثت في الماضي؛
- إمكانية قياس إحتمال وقوعه: أي إمكانية تقدير الخسائر المحتملة بالنقود؛
- أن لا يكون وقوع الخطر أمرًا إراديًا: أن لا يعتمد المؤمن له أو المستفيد من التأمين وقوع الخطر أو المساعدة على حدوثه أي أن يكون نتيجة حادث عرضي*؛

- أن يكون الخطر قابلاً للتوزيع على عدد من المؤمن لهم: وهذا يعني أن الخطر يجب أن لا يكون متركزًا في شخص أو فئة قليلة من الأشخاص (تحقيق نظرية الأعداد الكبيرة) لهذا يتطلب الأمر أن يكون الخطر موزعًا جغرافيًا بدرجة كبيرة حتى يمكن قبول التأمين عليه؛ (هناسي و علي ابراهيم عبد ربه، صفحة 72)

* حادث عرضي (لا إرادي) مفاجئ.

- أن لا يكون الخطر مخالفاً للنظام العام أو القانون: أي لا يجوز أن يكون التأمين ضد الخطر مشجعاً على مخالفة القانون فمثلاً لا يجوز التأمين ضد حادث غير مشروع**؛
- إمكانية إثبات وقوع الخطر: أن يكون من السهل إثبات وقوع الخطر فلا يمكن التأمين ضد مرض فقدان الذاكرة مثلاً كما تتميز بعض الأخطار بالغموض مما يصعب إثبات وقوعها فلا يمكن مثلاً التأمين على نقود ورقية موجودة في بيت صاحبها؛
- أن تكون الخسائر الناتجة عن وقوع الخطر مادية: أي أن التأمين يقوم على أساس القيمة المادية للأشياء في السوق وليس على القيم المعنوية أو العاطفة لدى الأشخاص؛
- حتمية الوقوع ولكن وقت وقوع الحادث المؤمن عليه غير معروف: إن ما يميز الأخطار المؤمنة لبعض أنواع التأمين، أن الخطر المؤمن منه يتصف بحتمية الوقوع، فالصفة الإحتمالية فيه تكون وقت حدوث الخطر غير المعلوم مثل تأمين الحياة ضد خطر الموت، فالموت لا يمكن لأحد الهروب منه لكن لا يمكن للبشر التنبؤ بوقت تحقق خطر الموت ولذلك تدعى مثل هذه الأنواع من الأخطار أخطار محققة ولكنها مضافة إلى أجل غير محقق ؛ (حمزة أحمد، صفحة 20)
- وعليه فإنه حتى يكون الخطر قابلاً للتأمين عليه يجب أن يكون قابلاً للقياس ومنتشراً لا مركزاً ولا يكون أيضاً سهل الإثبات وأن تكون الخسارة الناتجة عن وقوعه خسارة مادية لا معنوية أو نفسية وذلك لضمان سلامة عقد التأمين. (هناسي و علي ابراهيم عبد ربه، الصفحات 71-72).

الشكل رقم I-04 : الشروط الواجب توافرها بالخطر المؤمن منه



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

الفرع الثالث: الإطار المفاهيمي للتأمين التكافلي

يظهر ذلك من خلال الإحاطة بتعريفه عند أهل اللغة والفقه، وبكونه مبدأً ونظاماً وعقداً، والتعريض على نشأته وتطوره وأهم الفروق بينه وبين التأمين التجاري وقبل ذلك نبرز أهم الشبهات الموجودة في عقد التأمين التجاري.

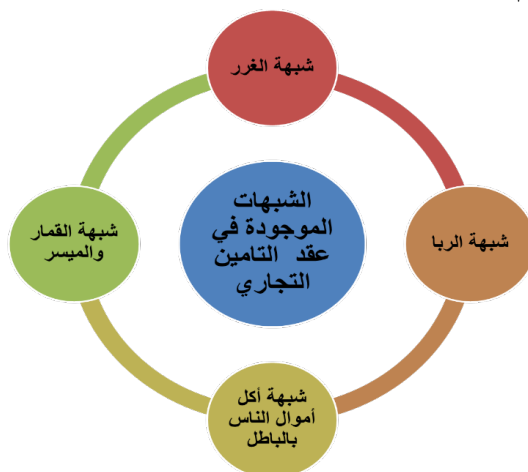
** يقصد بأن يكون الحادث مشروعاً: أي أنه متولد عن نشاط للمؤمن له غير مخالف لنظام الآداب، فلا يصح التأمين ضد الأخطار الناجمة عن القيام بأنشطة غير مشروعة مثل التهريب والمتاجرة بالمخدرات أو المسروقات أو التأمين ضد مخالفات المرور التي من شأنها تشجيع الانحرافات الخلقية وتساعد على نشر الأهمال والفساد في أوساط المجتمع (شبيبة، 2005م، صفحة 52)

أولاً: الشبهات الموجودة في التأمين التجاري ومبررات تحريمه

يستند رأي جمهور الفقهاء ومختلف الجامع الفقهية على عدم مشروعية التأمين التجاري على حجج وشبهات كثيرة حيث قرر المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة وكذلك هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية تحريم جميع أنواع التأمين التجاري، كما قرر المجمع الفقهي الموافقة على قرار هيئة كبار العلماء (مجمع الفقه الإسلامي (1398هـ)) بتبني التأمين التكافلي وكانت مبررات التحريم وأهم شبهات التأمين التجاري مايلي:

- شبهة الربا المحرم: ويظهر هذا جلياً في عقود التأمين على الحياة ويظهر أيضاً في إستثمارات شركات التأمين التجاري؛
- شبهة أكل أموال الناس بالباطل: لأنه من عقود المعاوضة أي أنه يجب أن يقع الخطر ليتحقق التعويض حيث يقدم المؤمن له قسط التأمين ليحصل على مقابل في حالة تحقق الخطر، أما في حالة لم يتحقق الخطر فأمواله المتراكمة من أقساط التأمين تبقى لدى شركة التأمين التي تحصل على فائض التأمين بلا مقابل؛
- شبهة القمار والميسر: حيث يربح أحد الأطراف على حساب خسارة الطرف الآخر ويقوم على وجود الخطر والإحتمال؛ حيث أن مبلغ التعويض قد يكون أكبر من قسط التأمين فيربح المؤمن له وقد لا يكون هناك تعويض لعدم وجود الخطر فيخسر المؤمن له، فيكون غرم بلا جناية وغنم بلا مقابل أو بلا مقابل يكافئه؛
- شبهة الغرر الفاحش: وهي من أقوى الشبهات التي إستدل بها المعارضين على التأمين التجاري، لأن المؤمن له لا يعرف وقت إبرام العقد إن كان سوف يأخذ شيئاً مقابل قسط التأمين ولا مقدار ماسوف يدفع له في حالة تحقق الخطر، وهذه جهالة فاحشة في العقد وفي الحل؛
- شبهة عقود المعاوضات المالية التي يجري فيها ربا الفضل وربا النسيئة: حيث يقع ربا الفضل عندما يكون إحتمال أن تكون قيمة التعويض للخطر أكبر من قيمة القسط المدفوع بناءً على القاعدة الفقهية (الجهل بالمائلة كحقيقة المفاضلة) ويقع ربا النسيئة لإنتفاء التقابض في مجلس العقد لمبادلة مال بمال في التأمين؛

الشكل رقم I-05: الشبهات الموجودة في عقد التأمين التجاري



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة

ثانيًا: نبذة تاريخية عن التأمين التكافلي

إن نظام التأمين في صورته الحديثة ما هو إلا نتاج تطور طويل صاحب تطور المجتمعات البشرية التي إتخذت التعاون بين أفرادها حلاً لمواجهة متاعب ومخاطر الحياة، هذا التعاون تطور على مر العصور وعلى مراحل إلى أن إنتهى بنظام التأمين في صورته الحالية، بالنظر إلى أهمية التأمين في إدارة المخاطر يعتبر التأمين التكافلي البديل المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لأكثر من مليارين مسلم عبر العالم (ويكيبيديا، 2024) هدفهم السعي إلى العمل والاستثمار لتحقيق الأرباح تحت مظلة الكسب الحلال.

I. نشأة التأمين التكافلي: يشتق مصطلح "التكافل" من الكلمة العربية "كفالة" التي تعني "ضمان بعضنا البعض" أو "ضمان مشترك" وهو ليس بمفهوم جديد حيث مر بأشكال مختلفة لأكثر من 1400 عام، بدءًا من ممارسة "نظام العاقلة" أو نظام العواقل (القضاة م.، 2011) من قبل العرب القدماء الذي هو عبارة عن إتفاق متبادل بين القبائل على أنه إذا قُتل أي شخص دون قصد على يد شخص من قبيلة مختلفة، فإن القاتل وأقاربه يتحملون مسؤولية تقديم مساهمة متبادلة لدفع الدية لأقارب الضحية.

التأمين التكافلي بتنظيمه الحديث عربي المنشأ ولا جدال أن التأمين البحري هو أول أنواع التأمينات ظهورًا حيث أن أول من تكلم عن عقد التأمين من فقهاء المسلمين هو فقيه الحنفية محمد أمين الشهير بابن عابدين** الذي أطلق على هذا النوع من التأمين إسم "السوكرة" (حاتم العمر، 2020).

يقول يوسف القرضاوي: "وقبل أن يعرف المجتمع الغربي نظام التأمين بقرون كان المجتمع الإسلامي يؤمن أفراد بطريقته الخاصة، إذ كان هناك بيت مال غايتها تحقيق الكفاية لكل محتاج: الكفاية في المطعم والملبس والمسكن وسائر الحاجات لنفس الشخص ولمن يعول في غير إسراف ولا تقتير". (جعفر، 2006م، صفحة 86)

نشأ التأمين التكافلي منذ أكثر من أربعين سنة كبديل عن التأمين التجاري الذي حرمه جماهير العلماء، وتم تأسيس أول شركة تكافل في السودان عام 1979م، حيث قام بتأسيسها بنك فيصل الإسلامي السوداني للتأمين على ممتلكاته، ثم إنتشر إلى أسواق عالمية كثيرة، وشركات التأمين التكافلي في تزايد مستمر فلقد جذب هذا النشاط شركات عالمية كبرى إلى تأسيس شركات تأمين تكافلي كشركة (AIG) التي تنتشر في أكثر من 130 دولة وشركة إعادة التأمين العالمية (RE-SWISS) (الزرقا م.، 2011)

1. ظهور التأمين التكافلي في العصور القديمة: كانت بداية ظهور التأمين لدى الشعوب القديمة بصفة تعاونية، حيث عرفت العديد من الشعوب القديمة التأمين منهم المصريون القدماء، الرومان والعرب قبل الإسلام، ويشير المؤرخون إستنادًا إلى بعض النقوش الموجودة على

* **العاقلة:** جمع عواقل، تعني دافع الدية أي أنه إذا جنى أحد جنابة قتل غير عمدي بحيث يكون موجبها الأصلي الدية وليس القصاص، فإن دية النفس توزع على أفراد عاقلته (عشيرته) وتقسط عليهم في ثلاث سنوات، فإذا لم يف عدد أفراد العشيرة لدفع الدية فيضم إليهم أقرب القبائل أو الأقارب نسباً على ترتيب ميراث العصابات، فإذا لم يكن للقاتل عشيرة من الأقارب وأهل الناصر كما لو كان لقيطاً مثلاً كانت الدية من ماله فتقسط على ثلاث سنوات فإذا لم يكن له مال كافٍ فعاقلته بيت المال (خزينة الدولة) فهي التي تتحمل دية القتيل (ملحم، 2012م، صفحة 99)

** محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي (1784م-1836م) (1198هـ-1252هـ) فقيه الديار الشامية، وإمام الحنفية في عصره، ولد في دمشق بسوريا يعتبر الفقيه من أقدم الفقهاء الذين درسوا التأمين وهو أول من حاول إستنباط حكم الشريعة الإسلامية بخصوص التأمين (ابو بكر و السيفو، 2009م، صفحة 294) وقد إقتصر ابن عابدين على التعرض لعقد التأمين البحري الذي كان معروفاً وقتئذ باسم "السوكرة"، وهذا لإنتشار عقد التأمين البحري في ذلك الزمن وكثرة السؤال عنه.

جدران معبد الكرنك بالأقصر إلى أن قدماء مصر كانوا أول من عرف التأمين التكافلي على نحو لا يعتمد على الدقة والتنظيم، حيث كونوا جمعيات تعاونية لتحمل تكاليف تجهيز ودفن الموتى (علي المشاقبة، 2003م، صفحة 57) من تخطيط للجثث وبناء وتجهيز للقبور بكافة مستلزمات الحياة** لأن تلك التكاليف كانت كبيرة ويعجز الناس البسطاء عن تحملها.

2. كما عرف الرومان نظم تقترب في طبيعتها وخصائصها من فكرة التأمين التكافلي، وذلك من خلال الجمعيات التي كانت تنشأ بغرض الحد من بعض المخاطر على نحو متشابه لما هو الحال عليه لدى المصريين القدماء.

3. ظهور التأمين التكافلي في أوروبا: بدأ ظهور التأمين التكافلي في أوروبا، في ألمانيا على وجه التحديد في القرن الخامس عشر أو القرن السادس عشر الميلادي، وكان يغطي أخطار أوبئة ونفوق المواشي وأخطار الحريق، ثم إتسعت مظلته ليشمل التأمين في حالتي الوفاة والمرض، وقامت أول جمعية تأمين تعاونية في ألمانيا عام 1726م، وبعدها ظهرت بعض الهيئات المصغرة في مختلف الدول كالجمعيات التعاونية للتأمين، وجمعيات التأمين الذاتي كصناديق التأمين الخاصة. (عامر، 2013-2014، صفحة 05)

4. ظهور التأمين التكافلي في بلاد العرب: كما سبقت الإشارة إليه أنه من صور التأمين التي تعارف عليها العرب قبل الإسلام نظام العقالة فقد كانت العواقل تتعاون في دفع الدية عن الجاني في الجناية الخطأ (حاتم العمر، 2020م) ولا تزال آثار هذه الممارسات موجودة في المملكة العربية السعودية اليوم وخاصة بالنسبة لسائقي السيارات الذين يتسببون في إصابة أو وفاة، فإنهم ملزمون بدفع الدية أو التعويض لأسرة الضحية. (Al-Salih, 2014, p. 75)

هناك من يرى أن العرب هم أول من عرف نظام التأمين التكافلي ذلك أن العرب إشتهروا بالتجارة ودليلهم على ذلك هو الأيلاف الذي أبرمه بنو عبد مناف أثناء أشهر الرحلات التي كانوا يقومون بها، رحلة في فصل الشتاء من مكة إلى اليمن ورحلة في فصل الصيف من مكة إلى الشام وكانوا يتعرضون أثناء رحلاتهم هذه لمخاطر الطريق من غارات قطاع الطرق ونهب بضائعهم، فاتفق الأيلاف وهم أربعة إخوة على عقد إتفاق على قاطني البلاد والمناطق التي يمرون بها ليؤمنوا على تجارتهم من أخطار الطريق (شنشونة و خبيزة، 2012م، صفحة 04) ويقتضي العقد إغاثة وتعويض من تتعرض تجارته للنهب أثناء الرحلة، وبموجب هذا العقد كان تجار قريش يخرجون إلى مختلف المناطق ولا يتعرض لهم أحد ولا تتعرض تجارتهم للنهب، وكانوا يقومون بدفع تعويض لمن تتلف أو تنهب بضاعته (محمد الطليس، 2016م)

هناك من يرى أن بداية ظهور نظام التأمين بصفة عامة تعاونيًا تكافليًا حيث ظهر عند العرب قبل الإسلام، وكان القائمون على تنظيم هذه الرحلات من رؤساء ومشايخ القبائل يجمعون من كل تاجر يشترك في هذه الرحلة مبلغ من المال بنسبة من رأس المال الذي يشترك به في التجارة على أن يعوض من هذا المبلغ الذي تم جمعه كل تاجر يصاب بخسارة أو تبور تجارته. (فلاقي، 2015م، صفحة 54)

** توفير جميع مستلزمات الحياة للميت: يدفع الفرد قسطًا للجمعية في صورة إشتراك سنوي في سبيل الاشراف على عملية الدفن لحفظ الجسم للحياة الأخرى، إعتقادًا منهم بوجود حياة ثانية بالقبور.

نصت صحيفة*** المدينة التي وضعها رسول الله صلى الله عليه وسلم على عدة صور من صور التأمين منها أن الجاني إذا قتل في بطن أمه أن يجزي أمته عبداً أو أمة، (Al-Salih, 2014, p. 75) النص على فداء الأسرى المسلمين، عن طريق تعاون المسلمين على دفع ما يفدون به أسرهم، كذلك تضمنت الصحيفة بنداً ينصب على وفاء دين الغارمين، كذلك عن طريق تعاون المسلمين وإشراكهم في دفع الدين عن من يعجز من المسلمين عن الوفاء بدينه، وهذا النظام عرف قبل فرض الزكاة، ونظام الوفاء بدين الغارمين كثير الشبه بنظام تأمين الدين الذي عرف مؤخرًا (عامر، 2013-2014، صفحة 04) وفي زمن خلافة عمر بن الخطاب (634-644) ولد مفهوم التعاونية الإسلامية مع إنشاء صندوق مخصص بشكل رئيسي لمساعدة الفقراء، وتعويض ضحايا الضرر وتمويل جزء من شؤون الدولة بتسجيل أصحاب كل حرفة حسب سكنهم في سجل خاص بهم، فمن أصابه عجز عن العمل من أعضاء الحرفة ألزم بقية الأعضاء بدفع إعانة له.

منذ العصر العباسي في بغداد (750-1258) وما بعده، في عهد الدولة العثمانية (3) (1299-1923)، شعر التجار المسلمون مبكرًا بالحاجة إلى التغطية ضد الخسائر التي تكبدتها بضائعهم بسبب تقلبات الدولة ولتلبية هذه الحاجة، تم إنشاء صندوق تضامن قائم على المساعدة المتبادلة تُستخدم المساهمات التي تم جمعها لتعويض التجار الذين تكبدوا خسائر.

كما سبق يتضح أن الإنسان ومنذ القدم إعتبر التأمين والتعاون من ضروريات الحياة، هذا التعاون والتكافل تطور مع الزمن وأخذ أشكالاً عديدة، حتى وصل إلى إطار جديد قائم على المشاركة والتعاون بين كافة أطرافه لمواجهة الأخطار التي قد تلحق بهم، تحت مسمى نظام التأمين التكافلي. لم يفرض التأمين التكافلي مكانته إلا في سنوات السبعينات والثمانينات كنوع من إدارة الأخطار المالية المحدقة بالمؤسسات المالية الإسلامية فكان ظهور التأمين التكافلي من خلال إنشاء بعض الشركات كنموذج قابل للتطوير والدراسة، وفي منتصف عام 2000م إنتقلت صناعة التكافل من مرحلة التعليم إلى درجة كبيرة من الواقعية بدخول أطراف جديدة إلى سوق التأمين. (قنطقجي، 2010م، صفحة 01)

II. مراحل وتواريخ مهمة في نشأة التأمين التكافلي: مر التأمين التكافلي بعدة مراحل منذ وحتى قبل نشأته أول مرة في السودان سنة 1979م، تتمثل أبرزها فيمايلي: (بن منصور و كويد، 2012م) (ملحم أ.، 2012م، الصفحات 76-77) (ICD L. D., 2023, p. 42) (Cheddadi, p. 02) (تقرير IFSB 2015 ص 39) (دليل شركات التأمين الإسلامية، 16 أبريل 2012م) (بيراز، 2018م، صفحة 227) (atlas)

• عام 1964م: عقد في دمشق إجتماع للمجمع الفقهي الإسلامي نوقش فيه موضوع التأمين حيث إتفق معظم الفقهاء على حرمة التأمين التجاري وأقرروا التأمين التكافلي بديلا عنه؛

*** أول دستور كتب في المدينة المنورة (622م) والذي احتوى على ثلاثة جوانب تتعلق مباشرة بالتأمين. أولاً: توفير التأمين الاجتماعي الذي يؤثر على اليهود والأنصار (المؤمنين المحليين في المدينة المنورة) والنصارى. ثانياً: المادة الثالثة التي تضمنت "والمهاجرون من قريش مسؤولون عن كلمتهم وعليهم دفع دية بعضهم البعض بالتكافل". وأخيراً: توفير الفدية، حيث يتم دفعها لإنقاذ حياة السجن ومن خلال نظام العقيلة يمكن للأقارب التعاون لتحريره. تسمى عملية تقسيم مبلغ الدية بين أفراد الأسرة الممتدة أو القبيلة ودفعها لأقرب أقرباء الشخص المتوفى بالقسمة. (Al-Salih, 2014, p. 75)

- عام 1979م: قام بنك فيصل الإسلامي في السودان بتأسيس أول شركة تأمين تكافلي تحت إسم شركة التأمين الإسلامية السودانية وفي نهاية نفس السنة قام بنك دبي الإسلامي في الإمارات العربية المتحدة بتأسيس الشركة الإسلامية العربية للتأمين (أياك) في إمارة دبي؛
- عام 1983م: تم تأسيس شركة التكافل الإسلامية في البحرين وشركة التكافل الإسلامية في لكسمبورغ؛
- عام 1984م: دخل قانون التأمين التكافلي حيز التنفيذ في ماليزيا وتأسست أول شركة تأمين تكافلي في نفس السنة؛
- عام 1985م: تأسست في المملكة العربية السعودية أول شركة تأمين إسلامية مملوكة بالكامل للحكومة السعودية تحت إسم الشركة الوطنية للتأمين التعاوني بموجب مرسوم ملكي مقرها الرياض؛ كما تم تأسيس الشركة الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين في البحرين؛
- عام 1994م: تم تأسيس شركة التكافل الاندونيسية؛
- عام 1995م: شاع مصطلح التأمين التكافلي بعد الندوة التي حملت هذا الإسم وعقدت بالخرطوم في عام 1995م (القضاة م.، 2011، صفحة 10)، تم تأسيس شركة التكافل السنغافورية وشركة التعاون الإسلامية في قطر؛
- عام 1996م: تم تأسيس شركة التأمين الإسلامية في الأردن بدعم من المصرف الإسلامي الأردني؛
- عام 2001م: تم تأسيس الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين في اليمن؛
- عام 2002م: تم إنشاء شركة بيت التأمين المصري السعودي في مصر، كما تم إنشاء شركة آمان للتأمين التكافلي بلبنان؛
- عام 2008م: طرح أول منتج للتأمين الأصغر الإسلامي، طورته شركة أليانس تكافل في إندونيسيا كما تم إنشاء أول شركة تكافل في المملكة المتحدة: شركة Salaam Halal Insurance؛
- عام 2009م: بلغ عدد شركات التأمين التكافلي 173 شركة معظمها شركات تأمين مباشر، والبعض الآخر شركات إعادة تأمين موزعة عبر أنحاء العالم، تأسيس شركة السلام للتأمين التكافلي في بريطانيا؛ ماليزيا تصدر معيار IFSB-8 الخاص بالتحكيم على التكافل ومعيار IFSB-10 الخاص بتحكيم مبادئ الشريعة الإسلامية؛
- عام 2010م: تم إصدار المعيار IFSB-11 الخاص بالملاءة المالية لشركات التأمين التكافلي؛
- عام 2011م: صدور معيار التكافل رقم 26 AAOIFI؛
- عام 2012م: بلغ عدد الشركات 195 شركة، 77 منها في دول مجلس التعاون الخليجي، 40 شركة في دول الشرق الأقصى و 32 شركة في إفريقيا، تم تأسيس أول شركة تأمين تكافلي في تونس "الزيتونة تكافل"؛
- عام 2013م: صدور قانون الخدمات المالية الإسلامية الذي فرض فصل التراخيص بين شركات التكافل العام وشركات التكافل العائلي ومنح فترة زمنية مدتها خمس سنوات لشركات التكافل المركب لفصل الشركة في كيانات مختلفة؛
- عام 2015م: إصدار الإطار القانوني لنشاط التأمين التكافلي في تونس؛
- عام 2017م: بلغ حجم أقساط التأمين التكافلي إلى ما يقارب 20 مليار دولار؛

- عام 2021م: بلغ عدد شركات التأمين التكافلي حوالي 353 مؤسسة في العالم، بما في ذلك نوافذ التكافل وإعادة التكافل التي توفر منتجات التكافل عبر ما لا يقل عن 33 دولة في العالم، وتبلغ حصة دول مجلس التعاون الخليجي حوالي 43% من قطاع التأمين التكافلي العالمي (amf)، في الجزائر تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 23 فبري 2021م والمحدد لشروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي؛ كما تم إصدار الإطار التنظيمي للتأمين التكافلي في المغرب وتم إنشاء الشركات الثلاث للتأمين التكافلي؛
- عام 2022م: بلغ عدد شركات التأمين التكافلي حوالي 344 شركة وبلغ حجم الأصول 90 مليار دولار أمريكي، حجم ال مساهمات 30.5 دولار أمريكي.

● 2023م: بلغ حجم التأمين التكافلي العالمي 33.91 مليار دولار أمريكي (EMR).

III. تسميات التأمين التكافلي: التأمين التكافلي، التأمين التعاوني، التأمين التبادلي، التأمين الإسلامي، التأمين الشرعي، (Azhar, Bayu, Arie, Ririn, Aidi, & Fransiska Putri, September 2023)

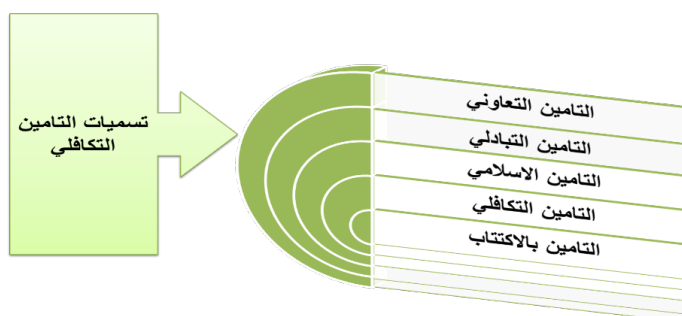
- (Arie, Ririn, Aidi, & Fransiska Putri, September 2023) التأمين الحلال، التأمين الأخلاقي، التأمين المتبادل الإسلامي، والتأمين المجتمعي (Ahmed Salman & Yukichika, June 2022, p. 52). التأمين بالإكتتاب، التأمين المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وغيرها من التسميات والتي غالبًا ماتحمل نفس المعنى (الضرب، 21 شوال 1370هـ، صفحة 442) وهي ترجمة للكلمة المستعملة في أدبيات الاقتصاد في اللغة اللاتينية. ASSURANCE TAKAFUL ISLAMIQUE.
1. التأمين التعاوني: وذلك لتعاون مجموعة من المشتركين في تعويض الأضرار الناجمة عن المخاطر المؤمن منها التي قد تلحق بأحدهم (القضاء م.، 2009م، صفحة 04) فهو نظام يقوم على التعاون بين الأفراد على وجه التقابل بتعويض الأضرار التي تلحق بأي منهم (السيد، 2001م، صفحة 230) فهو تأمين يقوم على مفهوم الأخوة والتضامن والتعاون بين المشتركين لحماية بعضهم البعض في حالة حدوث مصيبة أو تحقق خطر معين لأي من المشاركين، ولكن يُعتقد أنه ليس مجديًا تجاريًا على الرغم من أنه يحقق الهدف الأصلي للاقتصاد الإسلامي، فهو ليس نموذجًا شائعًا في صناعة التكافل. (COMCEC, octobre 2019, p. 34)

2. التأمين التبادلي: سمي بالتأمين التبادلي لسببين إثنين: (Fuad, Anisa, & Afiq, July 2021, p. 96)

- أولهما: أن مجموع المشتركين يتبادلون فيما بينهم تحمل الأضرار التي تلحق بهم في حالة تحقق الخطر المؤمن منه؛
 - ثانيهما: أن كل عضو من هيئة المشتركين في هذا التأمين يجمع بين صفتي المؤمن والمؤمن له؛
3. التأمين الإسلامي: لأنه نظام يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويقوم على أساس مبدأ التعاون والتبرع وتقوم شركة التأمين التكافلي بالإدارة نيابةً عن المشتركين حيث تأخذ مساهمات كل مشترك في صندوق التكافل شكل "تبرع"، بالإضافة إلى أن أي فائض في الصندوق يخص المشتركين فقط، في العصر الحديث ظهر هذا النموذج لأول مرة في السودان في عام 1979م ثم تم إعتماده من قبل بنك الجزيرة في المملكة العربية السعودية. (COMCEC, octobre 2019, p. 34)
4. التأمين التكافلي: وبعد الأحداث نسبيًا، حيث شاع استخدام هذا المصطلح بعد الندوة التي حملت هذا الاسم وعقدت سنة 1995م بالخرطوم في السودان.

5. كما عرف أيضًا بمصطلح التأمين بالإكتتاب وذلك لأن ما يدفعه المؤمن له أو العضو هو إشتراك متغير وليس قسطاً ثابتاً. (بن عبد الله بن حميد، 2009م ، صفحة 03)

الشكل رقم I-06: تسميات التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة

IV. مفهوم التأمين التكافلي: سبق وأن تطرقنا إلى مفهوم التأمين بمجوانبه المختلفة، سنحاول تحديد مفهوم شامل للتأمين التكافلي

- قال تعالى: «وآمنهم من خوف» (قرآن كريم، سورة قريش، الآية (3))
- "وإذ جعلنا البيت مثابة للناس وأمناً" (قرآن كريم، سورة البقرة، الآية (125))
- "قال هل آمنكم عليه إلا كما آمنتكم على أخيه من قبل" (قرآن كريم، سورة يوسف، الآية 64).
- "وإذ قال إبراهيمُ رَبِّ اجْعَلْ هَذَا بَلَدًا آمِنًا وَارْزُقْ أَهْلَهُ مِنَ الثَّمَرَاتِ مَنْ آمَنَ مِنْهُم بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ" (قرآن كريم، سورة البقرة الاية 126)

1. تعريف التأمين التكافلي لغة: للتكافل مفاهيم عديدة تختلف من جانب إلى آخر.

كلمة التكافل في اللغة مشتقة من كلمة الكفالة وهي الضمان للديون أو الإلتزام بالحفظ والرعاية، يقال: كفّل الرجل وتكفل وأكفله أيّاه إذا ضمنه والمكافل المعاهد، ومقتضى صيغة التكافل التي هي صيغة للمشاركة بين طرفين أو أكثر أن كلا منهم ضامن. (معجم المعاني الجامع)

كلمة الكفالة تعني المسؤولية عن المساعدة أو رعاية احتياجات الفرد، كما تعني المسؤولية المشتركة. (Mohd M. , 2019, p. 67)

بالرجوع إلى معاجم اللغة نجد أن للكفالة ثلاث معانٍ وهي: (بن صالح، 1993م، صفحة 14)

- القيام بأمر المكفول: يقال كفّل فلاناً يكفله كفالةً، أيّ عاله وأنفق عليه؛
- الحلف والتعاهد: كافّل مكافلة أيّ حالف وعاهد؛
- الضمان: كفّل الرجل أيّ ضمنه، "تكافل القوم" أيّ كفّل بعضهم بعضاً أو ضمن بعضهم بعضاً؛

ويطلق على هذا النوع من التأمين أيضًا التأمين التعاوني، والتعاون في اللغة من العون وهو المساعدة (حضري و بغدادوي، صفحة 4) وبناءً على ذلك يصبح المعنى اللغوي للتأمين التكافلي تكافل مجموعة من الأفراد مع بعضهم البعض لتحقيق طمأنينة النفس وزوال الخوف.

2. تعريف التأمين التكافلي اصطلاحًا: تعددت تعاريف التأمين التكافلي، نذكر أهمها فيمايلي:

- ◀ **التعريف الأول:** هو نظام تعاوني لا يقوم على مبدأ الربح كأساس بل يهدف إلى تفتيت أجزاء المخاطر وتوزيعها على مجموعة المشتركين (المؤمن لهم) عن طريق التعويض الذي يدفع إلى المشترك المتضرر من مجموعة حصيلة إشتراكاتهم بدلاً من أن يبقى الضرر على عاتق المتضرر بمفرده، وذلك طبقاً لنظام الشركة والشروط التي تتضمنها العقود بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية. (فلاح، 2007م، صفحة 40)
- ◀ **التعريف الثاني:** إتفاق بين شركة التأمين بإعتبارها ممثلة لهيئة المشتركين (حساب التأمين أو صندوق التأمين) وبين الراغبين في التأمين (شخص طبيعي أو قانوني) على قبوله عضواً في هيئة المشتركين وإلتزامه بدفع مبلغ معلوم (القسط) على سبيل التبرع به وبعودته (بلاجي، 2022م، صفحة 20) لصالح حساب التأمين على أن يدفع له عند وقوع الخطر طبقاً لعقد التأمين والأسس الفنية والنظام الأساسي للشركة. (Mohyedine , 2019, p. 47)
- ◀ **التعريف الثالث:** هو تعاون مجموعة من الأشخاص ممن يتعرضون لنوع من المخاطر على تعويض الخسارة التي قد تصيب أحدهم، عن طريق إكتسابهم بمبالغ نقدية ليؤدي منها التعويض لأي مكتب منهم عندما يقع الخطر المؤمن منه" (الزرقا، 1984م، صفحة 42)
- ◀ **التعريف الرابع:** هو تعاون مجموعة من الأشخاص على تحمل الخطر، والأضرار المحتملة من خلال إنشاء حساب (صندوق) غير هادف للربح له ذمة مالية مستقلة، تجتمع فيه الأقساط والإيرادات، وتصرف منه الإستحقاقات من تعويضات ومصروفات، وما تبقى هو الفائض وذلك وفق نظام الحساب الذي تتوكل في إدارته وإستثماراته شركة متخصصة وفق أحكام الشريعة الإسلامية. (القره داغي، 2010م، صفحة 12)

الجدول رقم I-01: مفهوم التأمين التكافلي لدى بعض الهيئات وبعض القوانين

هيئة الخاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AOIFI»	هو إتفاق بين أشخاص قد يتعرضون لأخطار معينة على تلافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع إشتراكات على أساس الإلتزام بالتبرع* ويتكون من ذلك صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية، وله ذمة مالية مستقلة (صندوق) يتم منه التعويض عن الأضرار التي تلحق أحد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها وذلك طبقاً للوائح والوثائق. ويتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق، أو تديره شركة مساهمة بأجر، تقوم بإدارة أعمال التأمين وإستثمار موجودات الصندوق.
الإتحاد الدولي للمصارف الإسلامية.	هو تعاون منظم تنظيمياً دقيقاً بين عدد كبير من الناس المعرضون جميعاً لخطر واحد، فإذا تحقق الخطر لأحدهم تعاون الجميع على مواجهته بتضحية قليلة يبذلها كل منهم، يتفادون بها أضراراً جسيمة تلحق بمن نزل به الخطر منهم، فالتأمين تعاون محمود على البر والتقوى يبر به المتعاونون بعضهم بعضاً ويتقون جميعاً شر المخاطر التي تهددهم.
مجلس الخدمات المالية الإسلامية IFSB	التكافل هو التأمين الإسلامي المقابل للتأمين التقليدي، ويطبق على صورتين إحداها: التكافل العائلي، والأخرى: التكافل العام، والتكافل مشتق من الكلمة العربية التي تعني التضامن، حيث يتفق مجموعة من المشتركين فيما بينهم على دعم بعضهم بعضاً متعاونين في تحمل خسارة ناتجة من مخاطر معينة، في ترتيبات التأمين التكافلي يساهم المشتركون بمبلغ من المال في صندوق مشترك بإعتباره إلتزاماً بالتبرع، وتستخدم حصيلة الصندوق لمساعدة الأعضاء ضد أنواع معينة من الخسائر أو الأضرار وهكذا فإن الإكتتاب في التأمين التكافلي يتم على أساس تعاوني، طبقاً لبعض الأوجه في التأمين التعاوني التقليدي، يتكون هيكل

* عقد التبرع هو العقد الذي لا يأخذ فيه المتعاقد مقابل لما أعطى، ومن أمثلة العقود القائمة على التبرع: عقد الهبة، الوصية، الوقف، الصدقة. والتبرع الذي يقوم عليه التأمين التكافلي ليس تبرعاً محضاً كالهبة ولكنه تبرع تبادلي إلزامي منظم.

التأمين التكافلي في الغالب من مستويين يتمثلان في شكل مختلط يجمع بين النظامين التعاوني والتجاري - وهو ما يشكل مؤسسات التكافل - في حين يمكن من حيث المبدأ أن تكون هيكلاً تعاونياً بحتاً.	
جاء تعريفه من خلال المادة 103 مكرر في قانون المالية بأنه: "نظام تأمين يعتمد على أسلوب تعاقدية ينخرط فيه أشخاص طبيعويون و/أو معنويون يطلق عليهم إسم (المشاركون) ويشترط المشاركون الذين يتعهدون بمساعدة بعضهم البعض في حالة حدوث مخاطر أو في نهاية مدة عقد التأمين التكافلي بدفع مبلغ في شكل تبرع يسمى مساهمة وتسمح المساهمات المدفوعة على هذا النحو بإنشاء صندوق يسمى (صندوق المشاركين) أو (حساب المشاركين) وتتوافق العمليات والأفعال المتعلقة بأعمال التأمين التكافلي مع مبادئ الشريعة الإسلامية.	القانون الجزائري

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مواقع الهيئات والمؤسسات المالية المذكورة في الجدول: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية 2012م، ص 438، الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية 1980م، ص 73، مجلس الخدمات المالية الإسلامية 2009م، ص 02، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية 2019م ص 38

3. **التفرقة بين التأمين التكافلي كنظام وكعقد:** التأمين كنظام يختلف عن التأمين كعقد، لذلك يميز علماء القانون بين نظام التأمين بإعتباره فكرة وطريقة ذات أثر إقتصادي وإجتماعي تتركز على نظرية عامة ذات قواعد فنية، وبين عقد التأمين بإعتباره تصرفاً قانونياً ينشئ حقوقاً والتزامات بين طرفين متعاقدين تطبيقاً عملياً لذلك. (شبير، 1427هـ - 2006م، صفحة 92) وعليه يمكن تعريف التأمين التكافلي كعقد وكنظام كمايلي:

● **التأمين التكافلي كعقد:** يعتبر عقد التأمين التكافلي عقداً مُستحدثاً، يحتاج إلى عناية شرعية فائقة لصياغته بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، (Swartz & Coetzer, October, 2010, p. 336) ويعين تعريفه كعقد على تحديد طرفي العقد، وطبيعة محل التعاقد، والتزامات أطرافه، فهو "إتفاق بين شركة التأمين التكافلي، بإعتبارها ممثلة لـ "هيئة المشتركين" وشخص طبيعي أو قانوني على قبوله عضواً في هيئة المشتركين، والتزامه بدفع مبلغ معلوم (قسط) على سبيل التبرع منه ومن عوائد إستثماره لأعضاء هذه الهيئة من أموال التأمين، التي تجمع منه ومن غيره من المشتركين، التعويض عن الضرر الفعلي الذي أصابه من جراء وقوع خطر معين على النحو الذي تحدده وثيقة التأمين، ويبين أسسه كنظام أساسي للشركة. (حامد حسين، 2004م، صفحة 03)

● يعرف عقد التأمين التكافلي على أنه: "الشكل القانوني للإتفاق بين شركة التأمين التكافلي بإعتبارها ممثلة "هيئة المشتركين" وشخص طبيعي أو قانوني على إعتباره عضواً في هيئة المشتركين، والذي يلتزم بدفع مبلغ معلوم "القسط" على سبيل التبرع منه عن الضرر الفعلي الذي أصابه من جراء وقوع خطر معين على النحو الذي تحدده وثيقة التأمين" (حمدي، 2012م، صفحة 58)

● **التأمين التكافلي كنظام:** هو قيام مجموعة من الأشخاص بالإشتراك في نظام يتيح لهم التعاون في تحمل الضرر الواقع على أحدهم بدفع تعويض مناسب للمتضرر، من خلال ما يتبرعون به من أفضاس (عيسى، 2004م، صفحة 12)

يقوم نموذج التأمين التكافلي على وجود طرفين يندجان في شخص واحد هو حامل الوثيقة وذلك على النحو التالي: (بلعوج و معزوز، 2009م، صفحة 06) **طرفا العقد هما:** "المشارك وشركة التأمين"، فالمشارك هو المستأمن أو المؤمن له من جهة، وشركة التأمين بإعتبارها ممثلة لـ هيئة المشتركين من جهة أخرى. (Haemala, 2016)

نستنتج مما سبق أن التأمين التكافلي ينفرد عن نظيره التقليدي في مفردات ومصطلحات خاصة ويتوافق معه في مصطلحات أخرى تتمثل فيما يلي:

✚ **عقد التأمين التكافلي:** ويتم فيه تحديد مايلي:

- **المشارك:** هو الشخص الذي يرتبط بوثيقة عضوية الإشتراك ويلتزم بدفع الإشتراك والذي يحق له أو لورثته الشرعيين أو من يتنازل إليهم، الحصول على التعويض أو المنافع التي يقدمها حساب المشتركين في الشركة؛
- **قسط الإشتراك:** هو المقابل الذي يتعهد المشارك بدفعه على أساس الإلتزام بالتبرع لقاء إشتراكه في حساب التأمين التكافلي لدى الشركة لتعويض الأضرار أو دفع المنافع لمن يستحق؛
- **وثيقة عضوية الإشتراك:** هي الوثيقة التي تتضمن الأسس والمبادئ الرئيسية للتأمين التكافلي التي تعتمد عليها الشركة في علاقة المشتركين بها والتي يجب أن يوافق عليها المشارك عند إشتراكه؛
- **وثيقة التأمين التكافلي:** هي الوثيقة المبرمة بين الشركة والمشارك والمتضمنة شروط العقد وحقوق وإلتزامات الطرفين أو المستفيدين من التأمين التكافلي وأي ملحق لهذه الوثيقة؛
- **مبلغ التعويض:** وهو المبلغ الذي يحصل عليه المؤمن له في حالة تحقق الخطر؛

✚ **صندوق المشتركين (صندوق 'وعاء' التكافل) أو حساب هيئة المشتركين:** هو الوعاء الذي تصب فيه الإشتراكات المدفوعة من المؤمن لهم وهو حساب خاص بهم مستقل عن حساب المساهمين في شركة التأمين؛

✚ **صندوق المساهمين:** يتكون من: (جاسم النشمي، 2010م، الصفحات 03-04) رأس المال المتمثل في الأسهم المدفوعة؛ عائد استثمار المال المتبقي من رأس المال؛ حصة الشركة من عوائد أقساط المشتركين المستثمرة؛

✚ **الفائض التأميني:** هو الفرق بين الإيرادات والمصروفات في صندوق التكافل عند نهاية السنة المالية، أو بمعنى آخر هو الزيادة في الإشتراكات المدفوعة من طرف المؤمن لهم عن التعويضات وباقي المصاريف في صندوق التكافل؛

✚ **شركة التأمين التكافلي:** هي شركة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، مهمتها الرئيسية هي إدارة أموال صندوق التكافل إما بالنيابة عن المؤمن لهم أو بالشراكة، أما المساهمين فيها فلهم حساب خاص تُدار أمواله بشكل مستقل عن أموال صندوق التكافل؛

✚ **هيئة الرقابة الشرعية:** هي لجنة مشكلة داخل الشركة لإبداء الرأي في معاملات الشركة ومدى إتفاقها مع أحكام الشريعة الإسلامية؛

✚ **القرض الحسن:** يقدم المساهمون قرضا حسنا من حسابهم على أن يسدد ذلك القرض من صافي الفائض التأميني الذي يتحقق خلال السنوات المقبلة، وهذه الخدمة الاقراضية تجسد معنى "القرض الحسن" في الشريعة الإسلامية، وطبقاً للضوابط والقيود الشرعية التي تضعها هيئة الرقابة الشرعية من أجل تجنب أي محذور شرعي؛ (بن دريع العازمي، 2010م، صفحة 20)

✚ **صندوق الزكاة:** تقوم الشركة بإنشائه حيث: (البعلي ع.، 1991م، صفحة 13)

○ توضع فيه الزكاة المستحقة على معاملات الشركة وفقاً لما يسمح به نظامها الأساسي؛

- يكون لصندوق الزكاة حساب مستقل عن بقية حسابات الشركة سواء تلك المتعلقة بالمساهمين أو المشتركين؛
- نستنتج من هذه المقاربة النظرية أن التأمين التكافلي يدخل في كل الأنشطة وفي مختلف الأخطار المحتملة الحدوث وهو عبارة عن:
- آلية تمويلية تعاونية غير هادفة للربح بقدر ما تهدف إلى تطوير الأنشطة الإستثمارية الحقيقية؛
- معاملة مالية تقوم على التعاون المتبادل بين طرفين بهدف توفير الأمن المالي لأحدهما ضد المخاطر المادية غير المتوقعة.
- نظام تعاوني تبادلي إسلامي؛ منظم تنظيمًا دقيقًا يجمع بين التبرع والحماية؛
- قائم على أقساط يتبرع بها مجموعة من الأفراد لتفتيت الأخطار المبينة في العقد؛
- وتوزيع الخسائر التي قد تصيب أحد الأشخاص على عدد كبير من الأشخاص المعرضين لنفس الخطر أو لجملة من المخاطر؛
- أي تحمل خسارة مالية معينة ومحددة في الوقت الحالي مقابل خسارة مستقبلية محتملة قد تفوق القدرات المالية للأفراد المنخرطين في عقود التأمين التكافلي.

ثالثًا: شروط التأمين التكافلي والعلاقات التعاقدية التي تنظمه

- عقد التأمين التكافلي كغيره من العقود تحكمه علاقات وأسس وتنظمه قوانين ولوائح.
- I. شروط التأمين التكافلي:** ليكون عقد التأمين مطابقًا لأحكام الشريعة الإسلامية ويخلو من المعاملات المحرمة يجب أن تتوفر فيه الشروط التالية:
- (الكعبي، 2002م، صفحة 221)

- أن يكون العاقد مكلفًا، حرًا، بالغًا، عاقلًا، رشيدًا؛
 - أن يدخل في العقد بإختياره وألا يكون مجبرًا عليه لأنه عقد تبرع يشترط فيه الرضا وعدم الإكراه؛
 - أن يقصد فيه العاقد التبرع من غير أن ينتظر ربحًا أو مردودًا؛
 - أن تستثمر أموال التأمين بالمجالات المباحة شرعًا بعيدًا عن الربا والميسر والتجارة المحرمة شرعًا؛
 - أن تقوم على شركة التأمين التكافلي إدارة مختصة فنيًا؛
 - أن تشرف على شركة التأمين التكافلي هيئة رقابة شرعية للحفاظ على شرعية سير العمل وإستثمار الأموال؛
- II. العلاقات التعاقدية في التأمين التكافلي:** هناك ثلاث عقود شرعية تنظم العلاقة بين المشتركين وشركة التأمين وهي: (AAOIFI، 2010م، صفحة 364)

- **العقد الأول:** "عقد تبرع" حيث يدفع المشتركون الأقساط للشركة بقصد التعاون فيما بينهم فهي مشاركة قائمة على المسامحة لا المعاوضة المحضة، وفي قرار هيئة كبار العلماء: "التأمين التعاوني من عقود التبرع التي يقصد بها أصالة التعاون على تفتيت الأخطار والإشتراك في تحمل المسؤولية عند نزول الكوارث، وذلك عن طريق إسهام أشخاص بمبالغ نقدية تخصص لتعويض من يصيبه الضرر". فمشارك التأمين التكافلي لا يستهدف تجارة ولا ربحًا من أموال غيره، وإنما يهدف إلى توزيع الأخطار والتعاون على تحمل الضرر (مجمع الفقه الإسلامي، الصفحات 37-39)

- **العقد الثاني: "عقد وكالة"** فالشركة وكيلة عن المشتركين المؤمن لهم في القيام بجميع إجراءات التأمين من ترتيب العقود، وإستلام الأقساط، ودفع مبالغ التأمين والتعويضات، وجميع الأمور الإدارية الخاصة بالتأمين وهذه الوكالة قد تكون بأجر أو بدون أجر.
- **العقد الثالث: "عقد مضاربة"** الذي تقوم بموجبه الشركة بإستثمار الأموال المخصصة لذلك ويكون لها نصيبها من الربح المحقق من المضاربة، وقد أقر مجمع الفقه الإسلامي: "قيام جماعة من المساهمين أو من يمثلهم بإستثمار مآجمع من الأقساط لتحقيق الغرض الذي من أجله أنشئ هذا التعاون سواءً كان القيام بذلك تبرعاً أو مقابل أجر معين".

إذن في التأمين التكافلي ثلاث علاقات تعاقدية: (هيئة المحاسبة والمراجعة، 2017م، الصفحات 687-688)

1. **علاقة المشاركة بين المساهمين:** والتي تتكون بما الشركة من خلال النظام الأساسي وما يتصل به، هي عقد المشاركة إذا كانت تديره شركة وينظر المعيار الشرعي * رقم (12) بشأن الشركة (المشاركة) كمنظرة للشركات الحديثة.
2. **العلاقة بين الشركة وبين صندوق المشتركين المؤمن لهم:**
 - **علاقة وكالة:** من حيث الإدارة ومن حيث الإستثمار؛
 - **علاقة مضاربة:** من حيث الإستثمار؛
3. **العلاقة بين المؤمن لهم وبين الصندوق:**
 - **عند الإشتراك:** هي علاقة إلزام بالتبرع؛
 - **عند التعويض:** العلاقة بين المستفيد وبين الصندوق عند التعويض هي علاقة إلزام الصندوق بتغطية الضرر حسب اللوائح؛

الجدول رقم I-02: العلاقات التعاقدية في التأمين التكافلي

العلاقات التعاقدية في التأمين التكافلي		
العلاقة بين المساهمين	العلاقة بين الشركة وبين صندوق المؤمن لهم	العلاقة بين المؤمن لهم وبين الصندوق
○ علاقة مشاركة: إذا كانت تديره شركة؛	علاقة وكالة: من حيث الإدارة والإستثمار؛ علاقة مضاربة: عند الإستثمار؛	○ عند الإشتراك: علاقة إلزام بالتبرع؛ ○ عند التعويض: علاقة إلزام بتغطية الضرر؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

رابعاً: خصائص عقد التأمين التكافلي ومقارنتها مع عقد التأمين التجاري

للتأمين التكافلي خصائص عديدة منها ما تجمعه بالتأمين التجاري ومنها ما تميزه عنه.

* **المعايير الشرعية** أهم ما أنتجه الاجتهاد الفقهي المعاصر في فقه المعاملات المالية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوبي) والتي بلغت 54 معياراً عاجلت تفصيلات كبيرة من عقود الصناعة المالية الإسلامية حيث أصبحت المرجع الأبرز والأهم للصناعة المالية الإسلامية على مستوى العالم كله من جهات تشريعية وإشرافية ورقابية وبنوك وشركات إستثمار وتأمين وتمويل، بالإضافة إلى الجامعات ومراكز البحث وجهات الفتوى الرسمية وغيرها، هذه المعايير أصبحت في أماكن متعددة أشبه بقانون حاكم باعتبارها إلزامية أو إرشادية تشير لها الاتفاقيات والعقود، تعد هذه المعايير حسب هيئة (أيوبي) من مفاخر الصناعة المالية الإسلامية وأحد أهم إنجازاتها حيث تصدر عن مجلس شرعي يضم قرابة عشرين فقيهاً من العالم كله لضمان عالمية هذه المعايير واستيعابها للبيئات المختلفة وتنوع قوانينها وأعرافها وتطبيقاتها، بالإضافة إلى التنوع في الخلفية العلمية للفقهاء أعضاء المجلس من خلال تمثيل جميع المذاهب الفقهية المعتمدة من جهة، وتنوع تخصصاتهم العملية من قضاء وعلوم شرعية وتدریس واستشارات مالية واقتصادية وبحث وتأليف ومحاماة وغيرها.

- I. خصائص عقد التأمين التكافلي: يقصد بها الصفات التي تميزه عن غيره من التأمينات وتتمثل أبرز هذه الخصائص فيما يلي:
 1. إجتماع صفتي المؤمن والمؤمن له لكل عضو في التأمين: وهذه من أهم الخصائص التي يتميز بها التأمين التكافلي عن غيره، حيث أن الأعضاء يتبادلون التأمين فيما بينهم (عبد المطلب، 1988م، صفحة 108) إذ يؤمن بعضهم بعضاً فهم في نفس الوقت مؤمنون ومؤمن لهم، وإجتماع صفة المؤمن والمؤمن له في شخصية المشتركين جميعاً ينفي الغبن والإستغلال (فلاق، جانفي 2014م، صفحة 53) لأن هذه الأقساط مآلها إلى دافعيتها؛ (محمد لطفي، 2007م، صفحة 240)
 2. ديمقراطية الملكية والإدارة: يقوم المساهمون في شركة التأمين التكافلي بإدارة عمليات التأمين مقابل أجر معلوم مسبقاً، كما يتم إستثمار الأموال مقابل حصة من العائد؛ (إبراهيم سالم، 2014م، صفحة 40)
 3. عقد التأمين التكافلي عقد تبرع: لأن ما يدفعه المؤمن له من إشتراكات يتبرع به لمن يصيبه ضرر من بقية المؤمن لهم؛ (محمد مختار، 2005م، صفحة 246)
 4. وجود هيئة رقابة شرعية: تشترك هيئة الرقابة الشرعية مع الشركة في عملية وضع نماذج عقود التأمين، ومراجعة مختلف العمليات التأمينية والإستثمارية للتأكد من مدى مطابقتها مع أحكام الشريعة الإسلامية؛ (زعتري، 2010م، صفحة 16)
 5. عدم وجود الحاجة إلى رأس المال: لا يشترط وجود رأس مال للهيئة التي تمارس نشاط التأمين التكافلي عند إنشائها ذلك لأن إندماج صفة المؤمن والمؤمن له في شخص المشترك يؤدي إلى تكوين رأس مال الهيئة من إشتراكات المشتركين عند إنشاء الهيئة؛ (بجلولي و خويلد، 2012م، صفحة 05) من جانب آخر فإن عدم إشتراط وجود رأس مال للهيئة عند إنشائها، يعود لوجود خاصية قابلية الإشتراك للتغيير، ذلك أن المشترك ملزم بتغطية العجز إذا حدث كما أن الفائض يُرد إليه إذا تحقق؛ (محمد مختار، 2005م، صفحة 250)
 6. إنعدام عنصر الربح: فالمشترك لا يقصد بعقد التأمين ربحاً أو تجارة، إنما ينحصر الهدف من التأمين التكافلي في توفير الخدمات التأمينية على أفضل صورة وبأقل تكلفة ممكنة؛ (طاري و تومي، 2021م، صفحة 39)
 7. تغير قيمة الإشتراك: يقصد بقابلية الإشتراك للتغير أن قيمة الإشتراك ليست قيمة محددة، وثابتة ومعلومة للمشارك منذ لحظة إبرام العقد، فقيمة الإشتراك معرضة للتعديل بالزيادة أو بالنقصان: (محمد مختار، 2005م، صفحة 248)
 - **فبالزيادة:** في حالة حدوث عجز في الوفاء بقيمة المطالبات، بحيث تكون قيمة المطالبات أكبر من قيمة الإشتراكات التي تم سدادها فعلاً، ففي هذه الحالة يلزم المشتركين بتغطية هذا العجز بزيادة قيمة الإشتراك بما يعادل مقدار العجز؛
 - **بالنقصان:** في الحالة التي تكون فيها حصيلة الإشتراكات أكبر من قيمة المطالبات، الأمر الذي يحقق فائضاً مالياً لشركة التأمين التكافلي، وفي هذه الحالة يتم توزيع الفائض على المؤمن لهم أو تخفيض قيمة إشتراكاتهم في الفترات اللاحقة؛
 8. تضامن الأعضاء: في تغطية المخاطر التي تصيب أحدهم أو بعضهم (بالعجوج و معزوز، 2009م، صفحة 07) يتوقف هذا التضامن وخطورته على ما إذا كانت قيمة الإشتراك غير محددة بمبلغ أو نسبياً، أي محدد بحد أقصى لا يطالب العضو المشترك بأزيد منه؛ (أبو السعود، 2003م، صفحة 111)

9. توفير التأمين بأقل تكلفة ممكنة: ويعود ذلك إلى انخفاض المصاريف الإدارية، فلا يتطلب الأمر وجود وسطاء أو مصروفات أخرى كالإعلان

والدعاية، وغياب سياسة تحقيق الأرباح بالدرجة الأولى؛ (عفانة، 2010م، صفحة 18)

10. توزيع الفائض على المشتركين: أي إعادة الفائض المتكون من الفرق بين أقساط التأمين من جهة، والتعويضات والمصاريف واحتياجات

الأخطار السارية من جهة إلى المؤمن لهم؛ (زبيدي، 2006م، صفحة 107)

11. إلزام المؤمن لهم بدفع إشتراكات إضافية: في حالة حدوث عجز في سداد المطالبات المستحقة؛ (محمد مختار، صفحة 252)

II. مقارنة بين خصائص عقد التأمين التجاري وخصائص عقد التأمين التكافلي: نتطرق إلى أبرزها في الجدول التالي:

الجدول رقم I-03: مقارنة بين خصائص عقد التأمين التجاري وخصائص عقد التأمين التكافلي

خصائص عقد التأمين التجاري	مفهوم الخاصية	مدى انطباق الخاصية على عقد التأمين التكافلي
1. عقد التأمين رضائي	العقد الرضائي: هو كل عقد يكفي في إنعقاده تراضي المتعاقدين أي إقتران الإيجاب بالقبول؛	عقد التأمين التكافلي عقد رضائي؛
2. عقد التأمين عقد من عقود المعاوضة	عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه كل من المتعاقدين مقابلًا لما أعطاه وما يرغب فيه الطرف الآخر. عقود المعاوضات المالية الإحتتمالية المشتملة على الغرر الفاحش يأخذ المؤمن مقابلًا وهو الأقساط التي يدفعها المؤمن له الذي يحصل بدوره على مبلغ التعويض إذا وقع الخطر؛	ينص عقد التأمين التكافلي على أن يتبرع المؤمن له بالقسط وعوائده لحساب التأمين في الشركة؛
3. عقد التأمين عقد من العقود الإحتتمالية "عقود الغرر"	عقد إحتتمالي يشوبه غرر للطرفين: فالمؤمن له يدفع القسط ولا يدرى إذا كان سيتحقق الخطر المتوقع ليحصل على تعويض مقابل لما دفع من أقساط، وما مقدار ماسوف يحصل عليه والشركة تستلم القسط دون معرفة مقدار التعويض الذي سوف تدفعه إذا وقع الخطر وهذا غرر في العقد وغرر في محل العقد؛	يقوم عقد التأمين التكافلي على تفادي الجهالة والغرر، فحسابات المؤمن له منفصلة عن حسابات الشركة، ورأس مال واحتياطيات الشركة في بنود منفصلة عن خصومها الناتجة من أقساط المؤمن لهم؛
4. عقد التأمين من العقود الزمنية	العقد الزمني: هو العقد الذي يكون الزمن عنصرا جوهريا فيه؛	عقد مرتبط بالزمن؛
5. عقد التأمين التجاري عقد من عقود الإذعان	عقد الإذعان: هو العقد الذي يفرض فيه الطرف الأقوى شروطه على الطرف الثاني الذي يقبلها مجبرًا بدون تفاوض أو تعديلات لبنود العقد إما القبول العام أو الرفض التام، ففي التأمين يجب على المؤمن له قبول العقد بكل بنوده التي هي غالبًا حماية لمصالح الشركة؛	التأمين التكافلي يستوعب أعداد كبيرة من فئات المجتمع والشركات والمؤسسات وكل من يرغب في الانخراط في هذه العقود؛
6. العقود التساومية أو عقود المساومة	عقود المساومة: هي العقود التي يحق للمتعاقدين فيها التفاوض والتفاهم على شروط العقد؛	أموال صندوق التكافل هي إشتراكات المؤمن لهم عن طيب خاطر بغرض مساعدة بعضهم البعض؛
7. عقد التأمين عقد ملزم للجانبين	العقد الملزم للجانبين: هو العقد الذي ينشئ إلزامات متقابلة في ذمة كل المتعاقدين في عقد التأمين تلزم الشركة بأن تؤدي إلى المؤمن له مبلغ التعويض إذا تحقق الخطر ويلتزم المؤمن له بدفع قسط التأمين؛	ترجمة لمبدأ التكافل والتضامن إلى واقع عملي، حيث تُعطى المخاطر وتُرمم الأضرار إما مطلقًا أو ضمن حدود معينة، وقد يتعدى ذلك إلى تحقيق الأرباح من خلال الإستثمارات والفائض التأميني؛

8. عقد التأمين التجاري يشمل على القمار	إحتمال الكسب والخسارة لكلا الطرفين، حيث أن التعويض قد يكون أكبر من قسط التأمين فيربح المؤمن له وقد لا يُدفع التعويض لعدم تحقق الخطر فيخسر المؤمن له فيكون غرم بلا جناية وغنم بلا مقابل يكافئه؛	المشترك يحمل صفة المؤمن والمؤمن له، وأن ما يدفعه يظل ملكاً له ما لم يحصل على تعويضات، كما أن ما يأخذه من تعويضات يعتبر تبرعاً تأكيداً للترابط؛
9. التأمين التجاري يؤدي إلى أكل مال الغير بالباطل	ذلك أن المؤمن له يحصل على التعويض بلا مقابل وكذلك تحصل الشركة على أقساط التأمين بلا مقابل؛	الغاية الأساسية منه هي التكافل والتعاون بين المؤمنين لهم لمواجهة الخطر وليس تنمية المال؛
10. عقد التأمين يشمل على ربا الفضل وربا النسينة	الشركة إذا دفعت للمؤمن له أو للمستفيد أكثر مما دفعه لها من أقساط فهو ربا فضل وإذا دفعت الشركة للمؤمن له مثل ما دفعه لها فهو ربا نسينة؛	عقد التأمين التكافلي عقد مبني على التبرع والتكافل؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة: الجيزاني، 2006م، ص 269، جورج جيد، 2006م، ص 249، جديدي 2007م، ص 36، الساعاتي، 2009م، ص 190.

المطلب الثاني: أهمية وأنواع التأمين التكافلي

إن التأمين التكافلي هو نموذج مالي يمكن أن يؤدي إلى إحداث ثورة في المشهد المالي الإقتصادي العالمي من خلال إمكانيته في تغطية مخاطر المؤمن لهم بطريقة شرعية، وكغيره من أنواع العقود المالية للتأمين التكافلي أسس وخصائص وأنواع تميزه عن غيره.

الفرع الأول: أهمية التأمين التكافلي

إن التأمين التكافلي صورة من صور المعاملات المالية المستحدثة في العصر الحالي ويقوم على أسس ومبادئ ترسيخ قيم التعاون ومواجهة الأخطار، وتحمل آثارها المادية والأضرار التي تلحق بالمؤمن لهم أو بممتلكاتهم.

أولاً: الأهمية الاقتصادية للتأمين التكافلي: تتجسد فيمايلي:

1. التأمين طريقة لتوزيع وتحويل ونقل الخطر: تقوم فكرة التأمين على أساس أن الأخطار التي تعتبر بالنسبة للفرد الواحد محتملة الوقوع فهي بالنسبة للمجموعة الكبيرة شبه مؤكدة الوقوع، من هنا فإن للتأمين خاصيتان رئيسيتان هما: (عزمي سلام و شقيري، 2010م، صفحة 86)
 - تحويل الخطر من الفرد إلى المجموعة؛
 - توزيع الخسائر على جميع أعضاء المجموعة؛

2. تحقيق الأمان والتعاون للمؤمن لهم بما يتفق مع مقاصد الشريعة الإسلامية: وذلك بتعويضهم عن الخسائر التي قد تلحق بهم في حالة تحقق الخطر المؤمن عليه. (جعفر، 2011م، صفحة 24)

3. توفير التغطيات التأمينية على جميع الأصعدة الصناعية: وذلك لتشجيع الإستثمار وزيادة الدخل عن طريق تقديم التمويل الكافي للمشروعات من خلال فائض السيولة المتكون لدى شركات التأمين التكافلي، وتوفير مناصب الشغل للقضاء على البطالة ومكافحة الفقر والعوز. (عبوي، 2006م، صفحة 51)

4. تمويل المشروعات الإقتصادية: وذلك من خلال إستثمار إشتراكات المؤمن لهم والفوائض المتكونة لدى شركات التأمين التكافلي، وهذا يساهم في إنتعاش حركة القطاع الإقتصادي. (صلاح عطية، 2003م، صفحة 22)

5. وسيلة لتكوين رؤوس الأموال وإحدى الوسائل الهامة للإدخار: تتكون رؤوس الأموال لدى شركات التأمين التكافلي من مجموع أقساط المؤمن لهم، لذا يعتبر التأمين نوعاً من الإدخار، ولكنه إدخار إجباري، حيث يلتزم فيه المؤمن له بأن يقطع جزءاً صغيراً وبصفة دورية من دخله يؤدي للمؤمن مقابل الحصول على مبلغ التأمين عند إستحقاقه. (Mohyedine , 2019, p. 48)
6. مكافحة التضخم: عند قيام شركة التأمين بتحصيل الأقساط من المؤمن لهم هذا يعني إمتصاص السيولة من أيادي الناس وبالتالي تخفيض ميولهم الإستهلاكية، كما تقوم بإستثمار هذه الأموال في مشاريع تنموية وإنتاجية. (المعهد المالي، 2016م، صفحة 40)
7. تحقيق التنمية الزراعية وحفظ الثروة المستغلة: بتوفير التغطيات التأمينية الخاصة بالإستثمار الفلاحي كالمعدات والتجهيزات الفلاحية وتغطية الأخطار التي تصيب المحاصيل كالكوثر الطبيعية، وتأمين الثروة الحيوانية وغيرها. (صلاح عطية، 2003م، صفحة 22)
8. تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: إن ما تحصل عليه شركات التأمين التكافلي المحلية من عملات أجنبية مقابل الخدمات التي تقوم بها البلدان الأجنبية ونتيجة عمليات إعادة التأمين التي تمارسها وزيادة الإستثمارات يؤدي إلى زيادة الصادرات غير المنظورة ما يساعد على تحسين ميزان المدفوعات ويساهم في إتساع حجم التجارة الخارجية. (زروقي و بدري، 2012م، صفحة 07)

ثانياً: الأهمية الإجتماعية للتأمين التكافلي:

تتمثل فيمايلي:

1. تجسيد معنى التكافل والتعاون بين الأفراد: بتوطيد أواصر الأخوة والتعاون بين أفراد المجتمع ووفق مبادئ الشريعة الإسلامية.
2. يؤدي التأمين وظيفة نفسية: تتمثل في الأمان، وإزالة الخوف من أخطار الصدفة، فالتأمين يُشعر بنوع من الإرتياح على المستقبل.
3. بث الأمان والإستقرار: إن الأهمية الإقتصادية للتأمين تنعكس على الحياة الإجتماعية من خلال الأمان الذي يتحقق في نفوس الأفراد.
4. تنمية الشعور بالمسؤولية والعمل على تقليل الحوادث: حيث أنه من أهم ركائز التأمين أنه لا يصرف مبلغ التعويض في الحالات العمدية مما يؤدي إلى شعور الأفراد بالمسؤولية تجاه الغير.
5. تغطية البطالة والمرض وحماية الدخل والعجز البدني وتغطيات الوفاة ونظام معاشات التقاعد ومعالجة الكثير من الآفات الإجتماعية وتقديم الحلول لبعض المشاكل الإجتماعية: مثلاً في مجال المسؤولية المدنية يقدم نظام التأمين أفضل وسيلة لضمان حصول ضحايا الحوادث على التعويض المستحق لهم من جراء تحقق الخطر.

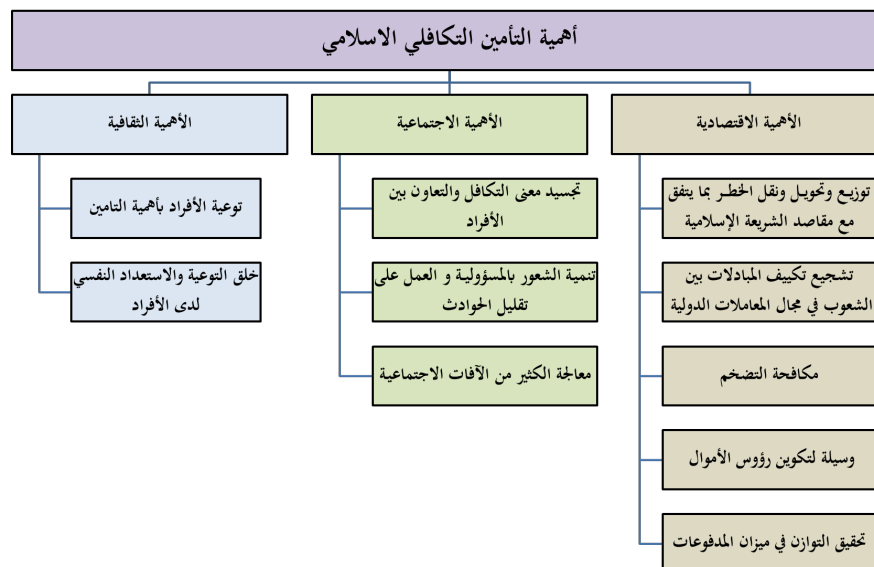
ثالثاً: الأهمية الثقافية للتأمين التكافلي:

إن دور ثقافة التأمين يتمثل هدفها فيمايلي:

1. توعية الأفراد بأهمية قطاع التأمين من الناحية الإجتماعية والإقتصادية من جانب، ومن جانب آخر مساهمته في الإقتصاد الوطني من خلال دعمه للمشاريع الإقتصادية وإستثمار أمواله فيها وحمايتها ضد مختلف الأخطار.

2. إيصال رسالة مباشرة إلى المجتمع عن طبيعة وأنواع ومسببات الأخطار المحيطة به وطرق معالجتها وهذا يخلق نوعاً من التوعية والإستعداد النفسي لدى الأفراد وتعميق الشعور بالمسؤولية لإلتخاذ الإجراءات اللازمة للوقاية من الأخطار المحتمل التعرض لها.

الشكل رقم I-07: أهمية التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة

الفرع الثاني: صور وأنواع التأمين التكافلي:

إن التكافل والتعاون من أهم أسس التأمين التكافلي ولكنه ليس الأساس الوحيد للتأمين التكافلي آليات وأنواع مختلفة بديلة لأنواع التأمين التجاري.

أولاً: صور التأمين التكافلي

تتمثل هذه الصور فيما يلي: (عبد العزيز و درغال، 2020م، الصفحات 463-464)

I. صور التأمين التكافلي حسب عدد المشتركين: نميز بين صورتين هما: (بهلوي و خويلد، 2012م، صفحة 05)

1. التأمين التكافلي بصورته البسيطة (التبادلي المباشر): يقوم على تعاون مجموعة من الأشخاص يتعرضون لنوع من المخاطر يعملون على

تعويض الخسارة التي قد تصيب أحدهم عن طريق الإكتتاب بمبالغ نقدية يؤدي منها التعويض عند وقوع الخطر المؤمن منه.

✚ خصائص التأمين البسيط: تتمثل فيما يلي:

- ✓ أنه عقد من العقود الرضائية التي لا تعقد إلا بالإيجاب والقبول؛
- ✓ يعتبر كل عضو مؤمن ومؤمن له في نفس الوقت؛
- ✓ إن الذي يتولى إدارة التأمين التكافلي البسيط هم المؤمن لهم أنفسهم، وليست هيئة مستقلة عنهم؛
- ✓ إن ما يدفعه المؤمن لهم من أقساط تبقى ملكاً لهم، يدفع منها التعويضات ويرد إليهم ما بقي منها؛

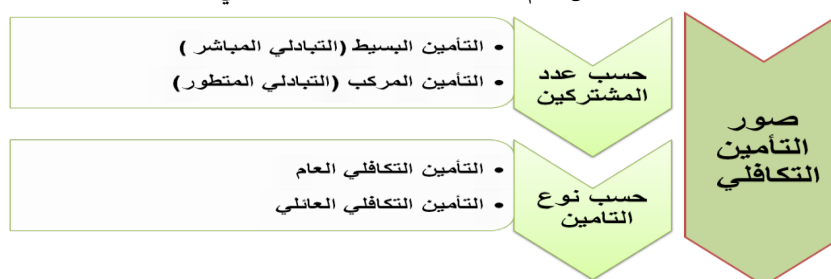
2. التأمين التكافلي بصورته المركبة (التأمين المركب) (التبادلي المتطور): ويسمى بالتأمين التكافلي المتطور لتطور أدواته ووسائله تماشيًا مع متطلبات العصر وصورته أن تقوم شركة متخصصة بإدارة أعمال التأمين بصفة الوكالة وتمتلك حسابين منفصلين حساب المشتركين وحساب المساهمين.

✚ خصائص التأمين المركب: تتمثل فيما يلي:

- ✓ وجود كوادرات فنية مؤهلة تدير العمليات التأمينية؛
 - ✓ تعويض المتضررين وتوزيع الفوائض التأمينية في حالة وجودها؛
 - ✓ في التأمين التكافلي المركب يتعدى الأمر إلى تحقيق الأرباح بالطرق الشرعية علاوة على مجابهة المخاطر؛
- وتمثل الفرق بينهما في كون عدد المؤمن لهم في التأمين التكافلي البسيط محدودًا ويعرف بعضهم بعضًا، ولكن إذا كثر عددهم وتعددت المخاطر أصبحوا بحاجة إلى إدارة مستقلة تتولى شؤونهم على أساس الوكالة بأجر معلوم هي شركة التأمين. (بهلوي و خويلد، صفحة 06)
- II. صور التأمين التكافلي حسب نوع التأمين: وينقسم إلى مايلي: (اسماعيل اوناغن، 2010م، صفحة 07)

1. التأمين التكافلي العام: التكافل العام عبارة عن عقود ضمان قصيرة الأجل توفر تعويضًا تكافليًا عند حدوث نوع من الخسارة، أو الضرر الناتج عن خطر فجائي أو كارثة تتعرض لها عقارات أو موجودات أو ممتلكات المشتركين، ويتم تجميع الإشتراكات المدفوعة ضمن صندوق المخاطر للمشاركين حسب مبدأ الالتزام بالتبرع لتغطية عناصر مخاطر العمل المتأصلة في أنشطتها التكافلية.
2. التأمين التكافلي العائلي: يقوم التكافل العائلي بتوفير المساعدة المالية للمشاركين وعائلاتهم في حالة الأخطار المتعلقة بالوفاة أو العجز، ويتطلب عادة هذا النوع من التأمين من الشركة الدخول في علاقة طويلة الأجل، وذلك طوال السنوات التي تم تحديدها مع المشتركين، كما يتطلب من المشترك أن يسدد دفعات منتظمة بإعتباره مشتركًا في التأمين.

الشكل رقم I-08: صور التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة

ثانيًا: أنواع التأمين التكافلي

يمكن تقسيمه حسب أنواع التغطية إلى التكافل العائلي والتكافل العام والتكافل الصحي والتكافل المرتبط بالاستثمار والتكافل الادخاري، والتكافل العائلي هو القطاع الأكثر أهمية ويحتل أعلى حصة في السوق، أما التكافل المرتبط بالاستثمار يوفر فرصة للحصول على منتجات

التأمين والاستثمار في آن واحد، ويعد التكافل الادخاري المنتج الأكثر تحفظاً للادخار والاستثمار على المدى الطويل

عمومًا يغطي التأمين التكافلي أنواع التأمينات التالية: (ملحم، 2012م، الصفحات 44-45) (marketresearchfuture)

I. التأمين عن الأضرار "العام": هو نظام يوفر الحماية على المدى القصير (Mohd M. , 2019, p. 67) وينقسم إلى نوعين هما: (بودري و معزوز، 2012م، صفحة 10)

1. **التأمين التكافلي للممتلكات:** ويراد منه التأمين من الأخطار التي قد تلحق الأضرار بممتلكات الأفراد أو المؤسسات كالتأمين من

أخطار الحريق والسرقة والتأمين المنزلي الشامل وتأمين الواجهاة الزجاجية وغيرها.

2. **التأمين التكافلي للمسؤولية:** تقوم شركة التأمين في حالة تحقق الخطر بدفع التعويض للمؤمن له أو للمتضرر مباشرة، وينقسم إلى

قسمين:

✚ **تأمين المسؤولية المدنية:** ومنه تأمين مسؤولية المركبات تجاه الغير، وتأمين مسؤولية أصحاب المصانع والمؤسسات مما قد يتعرضون له

من مسؤولية تجاه الغير أثناء وجودهم في ممتلكاتهم، وتأمين مسؤولية المقاولين تجاه ما يصيب الغير من أضرار أثناء تنفيذهم لإلتزاماتهم.

✚ **تأمين المسؤولية المهنية:** ومنه تأمين مسؤولية أصحاب المهن كالأطباء والصيادلة مما قد يترتب عليهم من مسؤولية قانونية تجاه الغير

نتيجة مزاولتهم لمهنتهم.

II. التأمين التكافلي للأشخاص: ويراد منه التأمين من الأخطار التي تهدد الشخص في حياته أو في سلامة جسمه أو قدرته على العمل ومنه

تأمين الحوادث الشخصية، كأن يصاب في جسمه إصابة تعجزه عن العمل عجزًا دائمًا أو مؤقتًا، وتأمين إصابات العمل، وتأمين نفقات

العلاج الطبي، وتأمين التكافل الإجتماعي وهو ما يعرف بالتأمين على الحياة ويشمل ثلاثة فروع هي: (Mohd M. , 2019, p. 245)

1. **التأمين التكافلي العائلي بجميع أشكاله؛**

2. **التأمين التكافلي الصحي بجميع أشكاله؛**

3. **التأمين التكافلي للحوادث الشخصية المرتبط بالتأمين التكافلي العائلي؛**

III. التأمين التكافلي لأخطار النقل: ويشمل مايلي:

1. **التأمين البحري:** ويقصد به التأمين من أخطار النقل بطريق البحر أو النهر ويدخل فيه تأمين البضائع، وتأمين السفن الناقلة لها؛

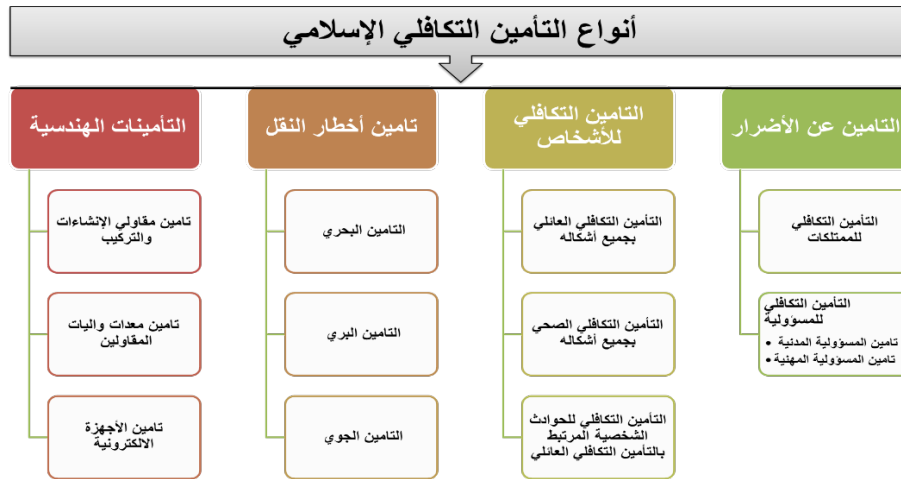
2. **التأمين البري:** ويقصد به التأمين على البضائع من أخطار النقل بطريق البر؛

3. **التأمين الجوي:** ويقصد به التأمين على البضائع من أخطار النقل بطريق الجو؛

IV. التأمينات الهندسية: ويدخل فيها تأمين مقاولي الإنشاءات والتركيب، وتأمين معدات وآليات المقاولين، وتأمين الأجهزة الإلكترونية. (ملحم،

2012م، صفحة 44)

الشكل رقم I-09: أنواع التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

المطلب الثالث: مشروعية التأمين التكافلي وآراء علماء الإسلام وآراء الفقهاء المعاصرين حول التأمين

ظاهرياً يحرم التأمين لما فيه من الجهالة والغرر والقمار والربا والغبن وأكل أموال الناس بالباطل، لكن إنقسم العلماء في آرائهم إلى مجموعات.

الفرع الأول: مشروعية التأمين التكافلي

إن مبدأ التعاون الذي يقوم عليه التأمين التكافلي، مبدأ شرعي أصيل قامت عليه عشرات الأدلة من كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم، إذ تتجلى لنا مشروعيته من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة كما يستمدّها من جمع الأشباه والنظائر.

أولاً: مشروعية التأمين التكافلي من النصوص القرآنية

فقد ورد في القرآن الكريم طلب الأمن، كقوله تعالى:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَنْتَعُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝﴾ (سورة المائدة، الآية 02). تدل الآية على الأمر على التعاون على أوجه البر والتقوى.

﴿يُوسُفُ أَيُّهَا الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ عِجَافٌ وَسَبْعِ سُبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ يَابِسَاتٍ لَّعَلِّي أَرْجِعُ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ قَالَ تَزَرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ (47) ثُمَّ يَأْتِي مِن بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تُحْصِنُونَ (48) ثُمَّ يَأْتِي مِن بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِضُونَ (49)﴾ (سورة يوسف، الآية 47-49) تشير الآية الكريمة إلى ضرورة التعاون والتكافل للتحوط من الأخطار المستقبلية التي قد تهدد أمن الفرد والمجتمع وتصيبه حتى في طعمه.

✚ قال تعالى: «وآمنهم من خوف» (قرآن كريم، سورة قريش، الآية (3)) المراد من الآية الأمن لأهل الحرم من الغارات والحروب والقتال والأخطار التي كانت العرب تخشاها في تلك الحقبة.

ثانيًا: مشروعية التأمين التكافلي من السنة النبوية الشريفة

نذكر أبرز الأحاديث التي تحث على التعاون والتكافل بين المؤمنين كقوله صلى الله عليه وسلم:

✚ حديث أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (بادروا بالأعمال سبعًا، هل تنتظرون إلا فقرًا منسيًا، أو غنى مُطغيًا، أو مرضًا مُفسدًا، أو هَرَمًا مُفَنِّدًا، أو موتًا مُجْهِزًا، أو الدجال، فشر غائب ينتظر، أو الساعة، والساعة أدهى وأمر) (الامام النووي، 1992م، صفحة 66). الحديث كأنه يختصر التأمين التكافلي البديل الشرعي للتأمين على الحياة والموت، المرض والشيخوخة ويدعو إلى المبادرة والسعي لتأمين المستقبل وتجنب الخطر، بادروا بالأعمال الصالحة، يعني سارعوا، بادروا بالأعمال سبعًا أي: قبل أن تنزل بكم فيكون ذلك صارفًا لكم عن العمل الصالح. (الشيخ العثيمين، 2011م).

✚ عن النعمان بن بشير -رضي الله عنهما- قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادُّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مَثَلُ الْجَسَدِ؛ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عُضْوٌ تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَّى (أخرجه الامام مسلم) التكافل لتحقيق المصالح ودرد المفساد.

✚ عن أبي موسى الأشعري رضي الله عنه قال، قال النبي صلى الله عليه وسلم: إِنَّ الْأَشْعَرِيَّ إِذَا أُرْمِلُوا فِي الْعَزْوِ، أَوْ قَلَّ طَعَامُ عِيَالِهِمْ بِالْمَدِينَةِ، جَمَعُوا مَا كَانَ عِنْدَهُمْ فِي ثَوْبٍ وَاحِدٍ، ثُمَّ اقْتَسَمُوهُ بَيْنَهُمْ فِي إِنَاءٍ وَاحِدٍ، بِالسَّوِيَّةِ، فَهُمْ مِنِّي وَأَنَا مِنْهُمْ) رواه البخاري ومسلم، ومعنى أرمِلوا أي في طعامهم أو قارب. (أخرجه البخاري) وهذا الحديث أقرب إلى التاصيل الشرعي لفكرة التأمين التكافلي، ووجه الدلالة للتبرع بمبالغ مالية بين مجموعة من المشتركين في نفس الصندوق، لمواجهة ما قد يحل بأحدهم من ضرر أو حاجة أو أزمة ليستشارك الجميع في التعاون والتلاحم لمواجهة الضرر من هذا الصندوق.

ثالثًا: مشروعية التأمين التكافلي بالاستدلال بجمع الأشباه والنظائر

إن الاستدلال بجمع الأشباه والنظائر هي صور في الفقه الإسلامي تدعم مفهوم التأمين والتعاون القائم بين أفراد مجموعة تربطهم مصالح مشتركة، ومن النظائر التي تبرز أهمية التعاون بين الناس، مايلي: (مطاي، 2018م، صفحة 465)

✚ نظام العاقلة: الذي يقضي بدفع دية القتل الخطأ على عشيرة القاتل؛

✚ نظام الوقف والزكاة والنفقات والتكافل الاجتماعي؛

✚ نظام المعاشات التقاعدية: وهو نظام إجباري في الدول التي تسعى لمصلحة مواطنيها من خطر العوز وصعوبة الحياة المدنية، خاصة إذا توفي معيلهم أو عند بلوغه سن التقاعد؛

📌 **صحة بعض العقود المالية مع ما فيها من غرر وجهالة:** هناك عقود في الفقه الإسلامي أفتى الفقهاء بصحتها للحاجة إليها، مع أنها

وبحسب القواعد العامة للفقه لا تجوز كالجعالة، *المساقاة** والإجارة*** وضمان المجهول عند بعض الفقهاء ؛

الفرع الثاني: آراء علماء الإسلام وآراء الفقهاء المعاصرين حول التأمين

تختلف آراء الفقهاء المعاصرين حول شرعية عقود التأمين لأسباب عديدة، السبب الرئيسي هو عدم وجود أي إشارة واضحة ومباشرة إلى عقد التأمين في القرآن أو السنة وغياب أي قانون إسلامي حول هذا الموضوع، فخلال القرن التاسع عشر قدم ابن عابدين، الفقيه السوري، في عام 1836م الأسس القانونية الأولى لعقد التأمين الإسلامي وقد أقر مفتي مصر محمد بحيت سنة 1906م وصف العقد الذي قام به ابن عابدين، وبعد عدة سنوات من النقاش، توصل الفقهاء والعلماء المسلمون إلى توافق في الآراء حول مشروعية التأمين التعاوني، وفي اجتماعهم في دمشق عام 1964م وافق أعضاء مجمع الفقه الإسلامي بالإجماع على مفهوم التأمين التكافلي، الذي ينبغي أن يحل محل النموذج التقليدي الذي يعتبر غير متوافق مع الشريعة الإسلامية وفي عام 1968م أصدرت جامعة الأزهر (مصر)، المركز الرئيسي للدراسات الإسلامية، قراراً بحظر جميع أشكال التأمين التجاري وقد تم تأكيد هذا القرار من قبل مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي.

أولاً: آراء علماء الإسلام وفتاوى بعض الهيئات الإسلامية

إن الاختلاف بين الفقهاء فيما يتعلق بعقد التأمين كآلية كان له دور كبير في التناقض في آرائهم بالإضافة إلى استخدام الفقهاء أسساً مختلفة في حججهم (البنك الإسلامي للتنمية، 1988م، صفحة 483) حيث حاول البعض فحص عقد التأمين باستخدام الحجج الأخلاقية مثل الربا والغرر (عدم اليقين) (Alhumoudi, 2012, p. 99) بينما استخدم آخرون الحجج السياسية والقانونية والاجتماعية والاقتصادية وتجادل الإشارة إلى أن الخلاف بين الفقهاء حول صحة عقود التأمين يرجع إلى الممارسة وليس مفهوم التأمين الذي يعتبر مقبول لدى جميع العلماء. (Dikko, 2014, p. 1 et 2)، هناك من الفقهاء من يعتبر أن مفهوم التأمين على الحياة غير مقبول بموجب الشريعة الإسلامية، وتم التطرق إلى جواز عقد التأمين المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية على نطاق واسع على قاعدتين: (KHALIL & TOLEFAT, p. 13)

- **القاعدة الأولى:** تقوم على الأساس الفردي الذي بموجبه يقرر كل فقيه جواز التأمين بناءً على حكمه المستقل (الإجتهد) ؛
- **القاعدة الثانية:** تقوم على أحكام مجموعة من الفقهاء والمتمثل في مجمع الفقه الإسلامي والمجلس الأعلى لعلماء السعودية الذي توصل بالإجماع إلى شرعية التأمين التكافلي؛

* **الجعالة:** هي التزام عوض معلوم على عمل معين بغض النظر عن فاعله، كقوله: من ردّ على حصاني فله كذا.

** **المساقاة:** أن يدفع الرجل شجره إلى آخر ليقوم بسقيه وعمل سائر ما يحتاج إليه بجزء معلوم من ثمره.

*** **الإجارة:** شرعاً عقد على منفعة معلومة، مقصودة، قابلة للبدل والإباحة، بعوض معلوم.

على الرغم من الموافقة على ممارسة التأمين التكافلي على نطاق واسع من قبل غالبية علماء المسلمين المعاصرين، إلا أنه لا يزال هناك بعض الالتباس والنقاشات والخلافات حول الجواز والتوافق الشرعي ولم يكن علماء الإقتصاد الإسلامي مجتمعين في أحكامهم فيما يتعلق بالموقف التقليدي للتأمين ويمكن تقسيم هذه الآراء إلى ثلاث مجموعات: (Dikko, 2014, p. 1 et 2)

1. **المجموعة الأولى:** تعتبر التأمين عقد غير شرعي لأنه مخالف للشريعة الإسلامية لوجود الربا والغرر والميسر (البعلي و الراشد، صفحة 220) ولا توجد إجازة صريحة للتأمين في القرآن أو السنة وأهم العلماء الذين يتبنون هذا الرأي هم الشيخ محمد صالح المنجد، وهبة الزحيلي، والشيخ محمد بن آدم الكوثري.

2. **المجموعة الثانية:** (على الرغم من كونها قليلة) تعتبر التأمين التجاري عنصرًا أساسيًا للحياة الإقتصادية ويمكن تمييزه عن تلك العناصر التي تبطل العقود الشرعية، من العلماء في هذه الفئة ابن عابدين فقيه الحنفية، الشيخ مصطفى الزرقا* (1962م) ومحمد نجا الله صديقي (1985م)، محمد سلامة جابر.** (بن محمد نور، 2012م، صفحة 89)

3. **المجموعة الثالثة:** تأخذ مساراً معتدلاً من الآراء السابقة حيث يمكن أن يكون التأمين قانونيًا، ولكن إذا تم في حدود وضوابط المبادئ التوجيهية واللوائح الإقتصادية الإسلامية ومن العلماء الذين يحملون هذا الرأي محمد معصوم بالله والمفتي محمد تقي عثمان (2005م). كامتداد لهذا الرأي إجتمع العلماء والإقتصاديون المسلمون لإعادة تقديم مفهوم التأمين التكافلي في مجتمع العصر الحديث مع بعض التعديلات حتى يتطور وينمو في البيئة الإقتصادية الحالية.

ثانيًا: آراء وفتاوى بعض الهيئات الإسلامية في التأمين التكافلي

جاء التأمين التكافلي كإستجابة لدواعي التحريم في الشريعة الإسلامية، فالعناصر التي يجمع الفقهاء على تحريمها إنما ورد فيها نص صريح في القرآن والسنة، ولقد نال موضوع التأمين التكافلي إهتمام منابر الإجتهد سواءً المجمع الفقهي أو الهيئات الشرعية في المؤسسات المالية الإسلامية أو المؤتمرات المتخصصة بحثًا عن آراء تتوافق مع النصوص الشرعية من القرآن والسنة حول قيم التعاون، التكافل والتراحم بين الناس، وفي هذا الإطار صدرت العديد من الفتاوى، سواءً تلك الفتاوى الفردية أو تلك الفتاوى الصادرة عن منظمات وهيئات إسلامية، تتمثل أبرز هذه الهيئات فيما يلي:

1. **مجمع البحوث الإسلامية بالقاهرة في مؤتمره الثاني (1385هـ-1965م) وفي مؤتمره الثالث (1386هـ-1966م) ثم المؤتمر السابع**

لمجمع البحوث بالأزهر 1972م

2. **هيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي بالسودان 1397هـ-1977م؛**

3. **هيئة كبار العلماء بالملكة العربية السعودية؛ قرار هيئة كبار العلماء رقم (10/05) بتاريخ 23 مارس 1977م؛**

4. **قرارات مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورة مؤتمره الثاني المنعقد بمكة (1406م-1985م)؛**

* مصطفى أحمد الزرقا " عقد التأمين وموقف الشريعة الإسلامية منه"، مؤسسة الرسالة، بيروت 1987م

** محمد سلامة جابر " حكم التأمين في الشريعة الإسلامية، شركة النشر، السعودية،

5. فتوى مفتي الديار المصرية؛

6. قرار الجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة الدورة الأولى (1398هـ-1998م) ؛

7. قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 200(6/21) الصادر عن الدورة الحادية والعشرين التي إنعقدت بجامعة الإمام محمد

بن سعود الإسلامية، مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية (1435هـ-2013م)؛

8. المعيار الشرعي رقم 26 الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الذي ينظم نشاط شركات التأمين التكافلي؛ وفي

مرحلة لاحقة ظهرت القوانين المنظمة للتأمين التكافلي وتقيدت القوانين بالمرجعية الفقهية له.

وفي نفس السياق هناك آراء من ملتقيات وندوات إسلامية في التأمين التكافلي تتمثل أهمها فيمايلي:

1. أسبوع الفقه الإسلامي بدمشق ومهرجان الإمام ابن تيمية 1961م؛

2. ندوة التشريع الإسلامي بالجامعة الليبية المنعقدة في عام 1972م؛

3. المؤتمر العالمي الأول للإقتصاد الإسلامي المنعقد بمكة المكرمة عام 1967م؛

4. المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بدولة الكويت؛

كل هذه الآراء تؤيد قرار هيئة كبار العلماء رقم (10/05) بتاريخ 1397/04/04هـ الموافق ل 23 مارس 1977م فالتأمين التجاري محرم

للدألة الآتية (الجزيري، 2006م، الصفحات 269-270):

✓ عقد التأمين التجاري من عقود المعاوضات المالية الإحتمالية المشتملة على الغرر الفاحش؛

✓ عقد التأمين التجاري ضرب من ضروب المقامرة والرهان المحرم؛

✓ عقد التأمين التجاري يشتمل على ربا الفضل و ربا النسيئة؛

✓ عقد التأمين التجاري فيه مخاطرة في المعاوضات المالية وما فيها من الغرم بلاجنانية، ومن الغنم بلا مقابل أو مقابل غير مكافئ؛

✓ عقد التأمين التجاري فيه أخذ مال الغير بلا مقابل؛

وفي 15 جويلية 1978م نظر مجمع الفقه الإسلامي في دورته الأولى المنعقدة بمكة المكرمة بمقرر رابطة العالم الإسلامي في موضوع التأمين بأنواعه

المختلفة، وقرر بالإجماع (احمد أبو بكر و السيفو، 2009م، صفحة 303) على جواز التأمين التعاوني بدلاً من التأمين التجاري، واعتبر التأمين

التكافلي من عقود التبرع التي يقصد منها التعاون على تفتيت الأخطار والإشتراك في تحمل المسؤولية عند نزول الكوارث وذلك عن طريق إسهام

أشخاص بمبالغ نقدية تخصص لتعويض الأفراد عما يصيبهم وأفتى المجلس على أن يكون التأمين التكافلي على شكل شركة تأمين تعاوني، كما

أقر مجمع البحوث الإسلامية في مؤتمره الثاني بالقاهرة سنة 1984م بعض القرارات التي تضمنت الفقرات التالية:

-الفقرة الأولى: إن التأمين الذي تقوم به بعض الجمعيات التعاونية والتي يشترك فيها المؤمن لهم، لتؤدي لأعضائها ما يحتاجون إليه من خدمات

تأمينية وإعانات أمر مشروع من باب التعاون على البر؛

-الفقرة الثانية: إن نظام المعاشات الحكومي وما شابهه من أنظمة كالضمان الاجتماعي المتبع في بعض الدول، ونظام التأمينات الاجتماعية في بعض الدول الأخرى، كل هذا من الأعمال الجائزة شرعاً؛

-الفقرة الثالثة: إن باقي التأمينات الأخرى والتي تقوم بها شركات التأمين، مثل التأمين الخاص بمسؤولية المؤمن له والتأمين على الحياة فقد قرر المجمع الإستمرار في دراستها من خلال مختصين في هذا المجال؛

المطلب الرابع: أوجه المقارنة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري

لا يتم فهم نظام التأمين التكافلي فهماً دقيقاً إلا بفهم أهم أوجه الاختلاف وأوجه الإتفاق بينه وبين التأمين التجاري.

الفرع الأول: أوجه الاختلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري

يتفق التأمين التكافلي مع التأمين التجاري في خصائص وينفرد ببعضها الأخر، تتمثل أبرز هذه الإختلافات فيما يلي: (حاتم العمر، 2020م)

1. طبيعة العقد: التأمين التكافلي من عقود التبرع بينما التأمين التجاري من عقود المعاوضة المالية الإحتمالية ؛
2. طبيعة ملكية الأقساط: ينص عقد التأمين التكافلي على أن ما يدفعه المؤمن له من أقساط عبارة عن تبرع أما في التأمين التجاري لا ترد نية التبرع أصلاً ؛
3. طبيعة التعويضات: في التأمين التكافلي التعويض يصرف من مجموعة الإشتراكات والأقساط المتاحة، وفي حالة لم تكن مبالغ الأقساط كافية يطلب من الأعضاء زيادة إشتراكاتهم لتغطية وتعويض العجز أو الفرق، وإذا لم يتمكن من زيادة الإشتراكات للوفاء بالإلتزامات لم يقع التعويض أما في التأمين التجاري هناك إلتزام بالتعويض مقابل أقساط التأمين ؛
4. تقاسم الربح: يقابل الفائض في التأمين التكافلي الربح في التأمين التجاري، فيتم توزيع الفائض على المؤمن لهم في التأمين التكافلي بينما تحتفظ شركات التأمين التجاري بالأرباح لنفسها، كما أن الغرض منه ليس الاسترباح من الفرق بين أقساط التأمين التي يدفعها المشتركون وتعويضات الأضرار التي تقدمها الشركة ؛
5. قدسية العقود: ويعني ذلك أن جميع الأطراف في التأمين التكافلي على دراية تامة بشروط العقد فيظل إنتفاء الجهالة والغرر بالنسبة لجميع الأطراف المتعاقدة، بينما عقود التأمين التجاري فهي عقود إذعان؛(Fuad, Anisa, & Afq, July 2021, p. 94)
6. المؤمنون هم المستأمنون في التأمين التكافلي: ولا تستغل أقساطهم المدفوعة لشركة التأمين إلا بما يعود عليهم بالمنفعة؛
7. طبيعة الإستثمار: شركات التأمين التكافلي لا تمارس أنشطة محرمة أو غير أخلاقية وتحرم التعامل بالربا والغرر؛
8. في التأمين التجاري لا تقوم الشركة بتعويض المشتركين إذا تجاوزت نسبة المتضررين النسبة التي قدرتها الشركة لنفسها أما في التأمين التكافلي فيتعاون المؤمن لهم على الوفاء بالتعويضات التي تصرف للمشتركين ويتم التعويض بحسب المتاح من إشتراكات الأعضاء؛
9. تملك شركة التأمين التكافلي حسابين منفصلين أحدهما لإستثمار رأس المال والآخر لحسابات أقساط التأمين ويعتبر الفائض التأميني حقاً خالصاً للمشتركين؛ (DANIEL, avril 2007)

نوجز أوجه الاختلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري في الجدول التالي:

جدول رقم I-04: أوجه الاختلاف بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي

طبيعة الاختلاف	التأمين التجاري	التأمين التكافلي
العلاقة التعاقدية	في شكل عقد تبادل (بيع وشراء) بين المؤمن له الذي يدفع قسط التأمين إلى الشركة التي تتحمل الخطر.	مزيج من عقد التبرع والعلاقة تعاقدية بين مجموعة مشتركين الذين يقومون بالتبرع لصندوق التكافل لتقديم حماية لبعضهم البعض ضد المخاطر.
مسؤولية المشتركين	يدفع المشتركين (المؤمن لهم) قسط التأمين لشركة التأمين.	يقدم المشتركين تبرعات (تبرع) كآلية تمويلية تعاونية غير هادفة للربح بقدر ما تهدف إلى تغطية الأخطار وتطوير الأنشطة الإستثمارية الحقيقية.
الفائض التأميني/العجز	أي فائض تأميني أو ربح يعود إلى شركة التأمين فقط.	أي فائض إكتتاب يعود إلى المشتركين، الذين هم أيضاً مسؤولون عن تغطية أي عجز (حسب ما تسمح به الشريعة)
صيغ الإدارة	تدار عن طريق عقود الإذعان اهيف نوكي يتلا يتلا طورشلا لوبق نالا اطرظم نيدقاعتملا دحا .ليدعت وأ ةشقانم نود بوقألا فرطلا اعضو	تدار عملية الإكتتاب بموجب نماذج المضاربة أو الوكالة أو الوقف.
مسؤولية شركة التأمين	دفع التعويضات وفقاً للسياسة المتبعة وحسب بنود العقد.	دفع التعويضات من صندوق التكافل وفي حالة إعسار الصندوق يقدم المشتركون مساعدات لتمكينه من الوفاء بالتزاماته.
الهدف من التأمين	يهدف بشكل رئيسي إلى تحقيق الأرباح التجارية بكل الطرق.	يعتمد على التعاون المتبادل بين المشتركين وتحقيق الأرباح بما لا يتنافى مع الضوابط الشرعية.
الإطار القانوني	يخضع فقط للقانون الحاكم للمؤسسات المالية والسائد في الدولة.	يتبنى بالإضافة إلى القوانين المنظمة لنشاط التأمين مبادئ الشريعة الإسلامية ويتجنب المفاهيم المحظورة كالربا (الفائدة)، الميسر (القمار) والغرر (الشك) وأكل أموال الناس بالباطل كما يخضع أيضاً لرقابة هيئة شرعية.
ملكية رأس المال	ملك لشركة التأمين مع إمكانية إستخدام الديون.	قد يكون رأس المال مشترك بين المساهمين والمشاركين، ولا تستخدم الديون بإستثناء القرض بدون فوائد من المساهمين إلى صندوق الإكتتاب.
إستثمار الأموال	لا توجد قيود غير تلك المفروضة لأسباب احترازية.	تستثمر أصول التكافل في أدوات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

source: Archer, Abdel Karim & Volker, 2009, p. 174 & Abdul Rashid, Ahmad Sarkawi, Hasan, Aripin, Mohd Fauzi, & Ariffin, 2016, p. 72

من الجدول أعلاه نجد أن من أهم ما يميز التأمين التكافلي عن نظيره التجاري الفوائض التأمينية وما تضيفه على التأمين التكافلي من تحقيق للعدالة في توزيع الثروة بين المتكافلين المنشئين لصندوق المشاركين، هذا من جهة ومن جهة أخرى نجد أيضاً وهذا على كل المؤسسات المالية

الإسلامية أنه لا بد من أن يكون نشاطها تحت إشراف هيئة رقابة شرعية تضمن لها سلامة الصفة الإسلامية وسلامة آليات العمل، الأمر الذي يحسن لها سمعتها ويرفع لها مكانتها بين المؤسسات وعند العملاء.

الفرع الثاني: أوجه الإنفاق بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري:

التأمين امهنيب قافتلا هجوأ مهأ ركذنسو ،ةيمالسلا ةعيرشلا ماكحأ مرتحي يذلا ليدبلا وهو نواعتلاو عربتلا ساسأ بلع مئاق يلفاكتلا

(م2013، ركب وبا دمحا) (م2020، رمعلا متاح): يلياميف

1. يتفقان في تعريف التأمين لغويًا، اصطلاحًا، فنيًا وقانونيًا، فالتأمين في كل هذه التعريفات يعني الأمان والتغطية من تحقق الأخطار؛
2. أركان العقد وعناصره الأساسية: كلاهما يقوم على نفس الأركان؛
3. الباعث على العقد: والمتمثل في تغطية الخطر المحتمل بالنسبة لطالب التأمين وتحقيق الربح لشركة التأمين مع الأخذ بعين الاعتبار أن وسيلة تحقيق الربح في كلتا الشركتين مختلفة لكن الترتيبات الإدارية متشابهة؛
4. الجوانب الفنية: كلاهما يقوم على جملة من الأسس والمبادئ الفنية التي يصاغ من خلالها عقد التأمين؛
 - مبدأ المصلحة التأمينية؛
 - مبدأ التعويض؛
 - مبدأ المشاركة؛
 - مبدأ إيجاد حل للخطر الذي يقع به المؤمن له؛
5. تعامل شركات التأمين التكافلي للضرورة مع شركات إعادة التأمين التجارية؛
6. يتفقان في حالة نهاية العقد: بإنهاء المدة المتفق عليها في عقد التأمين أو بإنهاء العقد من قبل المشترك بإرادته المنفردة؛
7. تطابق أنواع التأمين التكافلي مع أنواع التأمين التجاري: عدا التأمين على الحياة والذي استبدل بنظام التكافل والذي يعمل بذات الأسس الفنية للتأمين على الحياة ويغطي ذات المخاطر التي يغطيها التأمين على الحياة؛ (محمد مختار، 2005م، صفحة 389)
8. يعمل التأمين التكافلي بنظام القسط الثابت كما هو الحال في التأمين التجاري؛ (محمد مختار، 2005م، صفحة 389)
9. الأسس الفنية المحاسبية التي يعمل بها في حساب القسط والمطالبات واحدة في النظامين، وهذا يعني الاستفادة من الخبرات الفنية والعملية للتأمين التجاري في تطبيق التأمين التكافلي؛ (محمد مختار، 2005م، صفحة 389)
10. تطابق شروط عقد التأمين التكافلي مع شروط عقد التأمين التجاري: فيما عدا وجود شرط نية التبرع المشترك؛ بكل أو جزء من إشتراكه في عقود التأمين التكافلي؛ (محمد مختار، 2005م، صفحة 389)
11. تطابق إلتزامات المؤمن والمؤمن له في التأمين التكافلي، مع إلتزامات المؤمن والمؤمن له في التأمين التجاري؛
12. ضعف الوعي التأميني وغياب الثقافة التأمينية في كلا العقدين، بالإضافة إلى نقص الوعي التأميني يضاف للضعف في الجوانب

الفقهية لعمال وإطارات شركات التأمين التكافلي؛

المبحث الثاني: إعادة التكافل

يطلق على إعادة التأمين في نظام التأمين التكافلي بإعادة التكافل، وتنشأ الحاجة إليه في المقام الأول عندما لا يكون لدى شركة التأمين القدرة بمفردها على إستيعاب جميع المطالبات والتعويضات العالية التي قد يتم تقديمها من المشتركين، كما في حالة الكوارث الطبيعية والحرائق وأعمال الشغب والكوارث الكبرى الأخرى التي تؤثر بشكل كبير على العديد من المؤمن لهم في آن واحد.

المطلب الأول: إعادة التأمين في النظام التقليدي

قبل التطرق إلى عملية إعادة التأمين تجدر الإشارة إلى عملية التأمين المشترك.

الفرع الأول: الإطار النظري لعملية التأمين المشترك:

إن العمل التأميني وضرورات صناعة التأمين يقتضي وجود خط أمان أو خط دفاع بمستوى ثانٍ ذو صلابة وملاءة مالية عالية لمواجهة الأخطار الكبيرة، ألا وهو إعادة التأمين هذه التقنية أو الآلية التي تمكن شركات التأمين المباشر من اللجوء إلى شركات إعادة التأمين والتي سنخصصها بشيء من العرض في هذا الجزء.

أولاً: ماهية عملية التأمين المشترك:

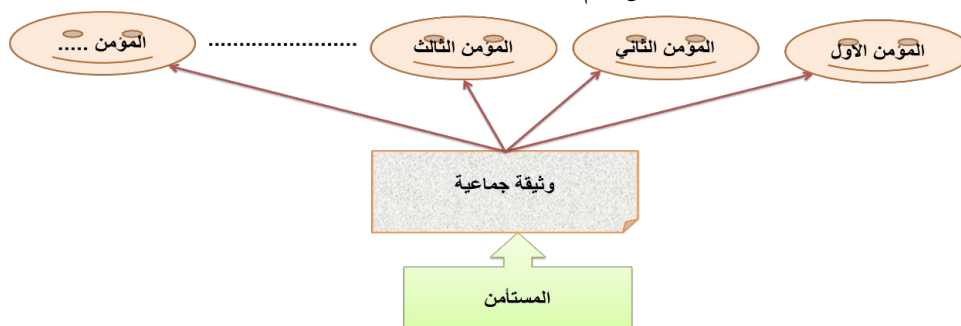
تقوم هذه التقنية على تجزئة الخطر إلى أقسام متساوية أو غير متساوية، توزع على عدة شركات تأمين.

I. مفهوم عملية التأمين المشترك (الاقتراضي): التأمين المشترك هو تقاسم الخطر بين عدة شركات (بن خروف، 2002م) في الغالب لا يحتفظ المؤمن لحسابه الخاص بمجموع المخاطر التي يؤمنها للغير والتي هي تحت مسؤوليته، وتحمل الضرر بكامله عندما يتعلق الأمر بالأخطار الصناعية الكبيرة والأخطار البحرية والجوية، فيعمل التأمين المشترك على توزيع الأخطار على عدد من المؤمنين بنسب متساوية وغير متساوية. (SUMIEM, 1957, p. 13)

يقصد بالتأمين المشترك العملية التي يقوم بموجبها عدة مؤمنين غير متضامنين بتغطية نفس الخطر في إطار إبرام عقد تأمين وحيد توزع فيه الأخطار بنسب يتفق عليها في العقد في حين تخول مهمة التسيير والإدارة إلى المؤمن الرئيسي مقابل عمولة يتقاضاها هذا الأخير ويسمى المؤمنون الآخرون المشاركون في التأمين بالتابعين. (L'union algérienne des sociétés d'assurance, 1999, p. 20)

II. آلية عمل عملية التأمين المشترك (الاقتراضي): تقوم تقنية التأمين المشترك على تجزئة الخطر إلى أقسام متساوية أو غير متساوية، توزع على عدة شركات تأمين، ويكون التعاقد بعقد جماعي يديره ممثل الضامنين، حيث يجد المؤمن له نفسه أمام عدة مؤمنين، كل واحد منهم ضامن للجزء المحدد في العقد، مقابل جزء من القسط الإجمالي الواجب دفعه على هذا الأساس، ونتيجة لتحقيق الخطر المؤمن ضده يشترك مجموع المؤمنين في تحمل الخسارة الناتجة وفي حدود مبلغ التأمين. (إبراهيم سالم، 2015-2016، صفحة 22)

الشكل رقم I-10: تقنية التأمين المشترك



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

○ **إيجابيات تقنية التأمين المشترك:** تمكن تقنية التأمين المشترك شركة التأمين من تنويع محفظتها من خلال توسيع طاقتها الإكتتابية، وكذا توسيع دائرة التعاون بين الشركات المؤمنة، وعلى المستوى الوطني، تسمح العملية بتقليل اللجوء إلى إعادة التأمين، ومن ثم الاحتفاظ بأقصى حد ممكن من الأقساط في نفس الدولة.

○ **سلبيات تقنية التأمين المشترك:** لكل مشترك الحق في الانسحاب كل سنة، وهنا قد يتعذر تعويضه بمشترك آخر، كما أن العملية تتطلب ضامناً جيداً لإدارة التعاون وتسهيل الإتصال بين الأطراف المتعددة. (إبراهيم سالم، 2015-2016، صفحة 22)

ثانياً: أنواع عملية التأمين المشترك

ينقسم التأمين المشترك إلى نوعين هما:

1. **التأمين المشترك بالتراضي:** يقوم المؤمن الرئيسي بمناقشة شروط العقد مع شركائه، كما يحدد حصة كل شريك في التعويض لمطالبته بها؛
2. **التأمين المشترك المسير من طرف مجمع:** تحدد فيه نماذج التسيير مسبقاً في إطار مجمع التأمين المشترك؛

الفرع الثاني: الإطار النظري لإعادة التأمين في النظام التقليدي

إن إعادة التأمين هو نموذج مالي في النظام الإقتصادي العالمي تنشأ الحاجة إليه عندما تعجز شركات التأمين عن استيعاب الأخطار الضخمة والتعويضات العالية التي قد تحدث إذا تحقق الخطر.

أولاً: مفهوم وأهداف إعادة التأمين

إن إعادة التأمين بينوده ومميزاته نموذج مالي ضروري في المشهد المالي الإقتصادي من خلال دوره الفعال في تحقيق الحماية ومنح الأمان لكل الشركات من الأخطار الكبيرة التي تفوق قدرتها وطاقاتها الإستيعابية.

I. تعريف إعادة التأمين: هو تحويل جزء أو كل الأعمال التأمينية التي تتعاقد عليها شركة التأمين إلى شركة تأمين أخرى، وتعد قيمة مبلغ التأمين الذي تحتفظ به الشركة الأولى تحت مسمى الاحتفاظ، أما الشركة الثانية تحت مسمى المتنازل عنه ويجوز للشركة الثانية أن تعيد التأمين

لدى شركة ثالثة (إعادة تأمين) وتستعين شركة التأمين بشركات إعادة التأمين من أجل الحماية ضد الخسائر، حيث تقدم عملية إعادة التأمين حماية وتقليل للخسائر، ويدفع معيد التأمين جزءاً أو كل الخسائر التي تتعدى حد إحتفاظ الشركة. (الشقوي، 2020)

➤ **التعريف الأول:** إعادة التأمين هو عقد تأمين جديد، منفصل ومستقل عن عقد التأمين الأصلي، على نفس الخطر الذي تم التأمين عليه بموجب عقد التأمين الأصلي التي أصدرته شركة التأمين وبموجب هذا العقد الجديد (عقد إعادة التأمين) يوافق معيد التأمين على تعويض الشركة المتنازلة عن خسائرها المحتملة والناجمة عن عقود التأمين الأصلية التي أصدرتها وذلك في مقابل قسط أو مبلغ من المال تدفعه الشركة المتنازلة إلى معيد التأمين. (المصري م.، 2009م، صفحة 309)

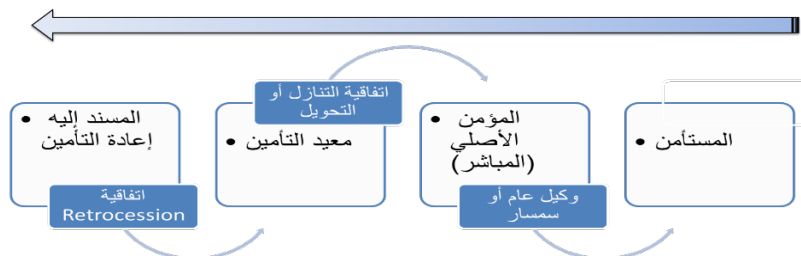
➤ **التعريف الثاني:** يعرف إعادة التأمين بأنه عقد يقبل فيه الطرف الأول ويسمى شركة إعادة التأمين أو معيد التأمين، في مقابل قسط أو مبلغ من المال تعويض الطرف الثاني ويسمى شركة التأمين أو الشركة المتنازلة أو المسندة عن خسائرها المحتملة والتي قد تنتج عن عقود التأمين التي تصدرها للمؤمن لهم تعويضاً كلياً أو جزئياً (مختار، 2005م، صفحة 02) تستخدم شركات التأمين هذه الطريقة التي تسمى بإعادة التأمين لتوزيع المخاطر ونشرها بين عدة مؤمنين، بحيث يمكن تشتيتها بدلاً من تركيزها، وبالتالي يصبح قابلاً للتأمين من الناحية الفنية ويتحقق التوازن المنشود في مبالغ عمليات التأمين التي تتحمل شركة التأمين مسؤوليتها. (سامي، 1996م، صفحة 319)

نستنتج من مجموع التعاريف مايلي:

- إعادة التأمين هو عقد تأمين جديد، منفصل ومستقل عن عقد التأمين الأصلي؛
- بموجب عقد إعادة التأمين يتم تحويل وتوزيع المخاطر ونشرها بين عدة مؤمنين، كما يتم تشتيتها بدلاً من تركيزها؛
- يوافق معيد التأمين على تعويض الشركة المتنازلة عن خسائرها المحتملة والناجمة عن عقود التأمين الأصلية التي أصدرتها وذلك في مقابل قسط تدفعه الشركة إلى معيد التأمين؛

يمكن القول أن **عملية إعادة التأمين** هي عملية تحويل الخطر المؤمن منه وتقاسم مسؤولية تحمل مخلفاته بين شركة التأمين وشركة إعادة التأمين، فتلتزم شركة التأمين بمسؤولية تغطية جزء من قيمة الخطر وتسند الجزء المتبقي منه إلى شركة إعادة التأمين مقابل جزء من أقساط التأمين، وهو وسيلة تستخدمها شركة التأمين لتقليل خسائرها المادية والناجمة عن الأخطار الضخمة التي تفوق قدرتها المالية، والتي قد تعرضها لأزمات مالية تهدد هامش سيولتها أو تؤدي إلى إفلاسها.

الشكل رقم I- 11: عملية إعادة التأمين في النظام التقليدي



المصدر: إبراهيم سالم، مرجع سابق، صفحة 38

II. أهداف عملية إعادة التأمين: تتلخص أهمها فيما يلي: (محمد صلاح، 2014م، الصفحات 69-70-71)

1. إستقرار وثبات نسبة الخسائر لشركات التأمين: لأنها تتقلب من سنة لآخرى نتيجة لتقلبات احتمالات وتوقعات حدوث الخطر؛
2. توزيع الأخطار جغرافياً: للتخفيف من حدة الأخطار وتتركزها وجعلها متوازنة، وتطبيق مبدأ قانون الأعداد الكبيرة بصورة كاملة؛
3. تحقيق الأرباح والمشاركة في المصاريف: تحصل شركات التأمين على عمولات من معيدي التأمين تحتسب نسبياً من الأقساط المسندة إليهم، كما تحصل على عمولة أرباح لتشجيعها على مواصلة انتقاء الأخطار؛
4. توسيع الطاقة الإستيعابية لشركات التأمين: توفر إعادة التأمين لشركات التأمين طاقات استيعابية كبيرة ومتنوعة تمكنها من قبول تأمين أخطار تزيد عن طاقتها الإحتفاظية؛
5. حماية هامش السيولة لشركات التأمين: تقوم بعض الدول بتحديد مستوى هامش السيولة الذي يجب على شركات التأمين الإحتفاظ به حتى لا تتعرض هذه الشركات للإغلاق، وهامش السيولة هو الفرق بين صافي الأصول المقبولة للشركة رسمياً في التقييم المالي) رأس المال + الإحتياطات الحرة أي بدون إحتياطي التعويضات) وبين الإلتزامات التعاقدية للشركة، وحتى لا تنخفض نسبة رأس المال والإحتياطات الحرة عن الأقساط المحتفظ بها تلجأ شركات التأمين إلى إعادة التأمين لتحافظ على هامش نسبة السيولة لديها؛
6. الإستفادة من خبرات الكوادر الفنية لشركات إعادة التأمين: من خلال الدورات التدريبية النظرية والعملية التي تنظمها شركات إعادة التأمين ومن خلال توصيات إدارتها عند مشاركتهم في الكشوفات الموقعية المهمة على الأخطار الكبيرة المؤقتة؛
7. الإحتفاظ بالعملة الصعبة وعدم تسربها للخارج: بإبرام إتفاقيات إعادة التأمين مع شركات محلية ذلك يحقق مردوداً إقتصادياً للدولة بمنع تسرب العملة الصعبة إلى الخارج، وتفتيت الأخطار المركزة وتحويلها إلى أخطار قابلة للتأمين؛ (داود، 1991م، صفحة 04)

III. شركات إعادة التأمين في النظام التقليدي: شركة إعادة التأمين هي شركة تأمين، لكن أعضائها أو المشتركين فيها هم شركات تأمين، وليسوا أفراداً كما في حالة التأمين المباشر، لذلك فإن العقد الذي يحدد العلاقة بين شركة التأمين المباشر وشركة إعادة التأمين ليس سوى عقد تأمين تحكمه جميع المبادئ العامة للتأمين؛ (القره داغي، 2010م، صفحة 376)

تسمى شركة التأمين التي قبلت التأمين بالمؤمن الأصلي أو المباشر وتسمى الشركة التي يؤمن لديها هذا الأخير بشركة إعادة التأمين (معيد التأمين) قد تكون شركة إعادة التأمين شركة تأمين عادية تمارس عمليات إعادة التأمين وعمليات التأمين المباشر أو شركة متخصصة فقط في إعادة التأمين. (عبد ربه، 2006م، صفحة 391)

ثانياً: أنواع وآلية عمل إعادة التأمين التقليدي

هناك طرق وإتفاقيات لأنواع إعادة التأمين.

I. أنواع إعادة التأمين التقليدي: تنقسم طرق إعادة التأمين إلى إتفاقيات تأمين نسبية، وإتفاقيات تأمين غير نسبية (Archer, Abdel

Karim, & Volker, 2009, p. 158) الأولى تعمل على تحديد الحصة التي تريد أن تتحملها الشركة من حجم التأمين، وتسند

الرصيد المتبقي إلى معيد التأمين، وهنا يتم الاستناد على أكثر من معيد تأمين، ويتم توزيع أقساط التأمين والخسائر المترتبة بالتناسب بين شركة التأمين أو شركات إعادة التأمين، أما الإتفاقيات غير النسبية فتركز على الحصة التي تريد شركة التأمين أن تتحملها من الخسائر. (الشقوي، 2020)

على العموم هناك ثلاثة طرق رئيسية لإعادة التأمين هي: (ناصر، 1998م، صفحة 305)

1. **الطريقة الاختيارية:** تقوم شركة التأمين المباشرة الأولى بإتخاذ قرار إعادة التأمين من عدمه حسب مآثره مناسباً، حيث تعرض شركة التأمين كل خطر يراد إعادة تأمينه بصورة منفردة على معيد التأمين (ملحم، 2012م، صفحة 384) وإرفاق العرض بتلخيص لجميع المعلومات المتعلقة بالخطر التي تمكن المعيد من الحكم على الحصة المعروضة لإعادة التأمين بالقبول أو الرفض.

2. **الطريقة الإجبارية (إعادة التأمين بالإتفاقية):** تلتزم شركة التأمين المباشرة الأولى بالتنازل عن جزء من العمليات المحددة بالإتفاقية كنسبة معينة من مبلغ التأمين يعادل الجزء المحتفظ به أو مضاعفاً له لشركات إعادة التأمين التي تكون بدورها مجبرة على قبول إعادة التأمين في نطاق هذه الإتفاقية. (ناصر، 1998م، صفحة 305)

3. **طريقة مجمعات إعادة التأمين:** وهي قيام عدد من شركات التأمين ذات القدرات المالية والفنية الكبيرة بالتعاون فيما بينها على إنشاء حساب مشترك يضم كافة العمليات التي تقوم بها هذه الشركات ضمن إطار معين ونسب معينة يتم تحديدها بناءً على هذا الإتفاق.

II. آلية عمل إعادة التأمين التقليدي: تتمثل أبرز مراحله وخطواته فيمايلي: (صوان، 2004م، الصفحات 242-243)

- تدفع شركة التأمين المباشر إلى شركة إعادة التأمين مبلغاً معيناً بشكل أقساط، تحدد قيمتها حسب حجم ونوع الخطر المؤمن ضده يسمى قسط إعادة التأمين؛
- تتحمل شركة إعادة التأمين كطرف مؤمن حصة من المخاطر التي تلتزم بها لشركة التأمين المباشر، وذلك مقابل ماتحصل عليه من أقساط إعادة التأمين؛
- تدفع شركة إعادة التأمين للشركة المؤمنة لديها مبالغ مالية بإسم عمولة إعادة التأمين، وهي بمثابة تعويض لها عن النفقات الإدارية الخاصة بالخطر؛
- تقدّم شركة إعادة التأمين مكافأة مالية لشركة التأمين المباشر بإسم عمولة أرباح إعادة التأمين مقابل ما تتمتع به من مهارات وخبرات في ممارسة أعمال التأمين مع المؤمنين لديها؛

III. العوامل الرئيسية التي تؤثر في تقدير قيمة المبلغ المحتفظ به من شركات إعادة التأمين

هناك علاقة عكسية بين تقدير المبلغ المحتفظ به والمبلغ المعاد تأمينه حيث كلما زاد المبلغ المحتفظ به، زادت حصة المؤمن الرئيس من الأقساط المدفوعة، وفي المقابل تقل قيمة التعويضات المنتظر دفعها من معيد التأمين إذا ما تحقق الخطر، ولا يعتبر حد الاحتفاظ جامداً ولكنه يتغير تبعاً لمجموعة من العوامل تتمثل أبرزها فيمايلي: (إبراهيم عبد ربه، 2003م، الصفحات 308-310)

1. المركز المالي للمؤمن المباشر: هناك علاقة طردية بين متانة المركز المالي للمؤمن المباشر والجزء المحتفظ به من كل عملية، وتتمثل متانة المركز المالي في زيادة قيمة رأس المال، قيمة الإحتياطيات الفنية بأنواعها المختلفة، دخل المؤمن المباشر من الأقساط المدفوعة سنوياً، كفاءة السياسة الإستثمارية؛
2. درجة الخطر المؤمن ضده: هناك علاقة عكسية بين درجة الخطر وقيمة الجزء المحتفظ به، فيقل هذا الأخير في العمليات شديدة الخطورة منه في العمليات البسيطة؛
3. عدد العمليات المكتتب فيها سنوياً: كلما قل عدد هذه العمليات، إزدادت الحاجة إلى إعادة التأمين، وذلك لأن هذا العدد المحدود لن يحقق قانون الأعداد الكبيرة، ومن ثم يؤدي إلى إختلاف معدل الخسارة المتوقع عن معدل الخسارة الفعلي؛
4. متوسط مبلغ التأمين: كقاعدة عامة يجب ألا يفوق المبلغ المحتفظ به لأي عملية عن متوسط مبلغ التأمين للعمليات من النوع نفسه، وخاصة بالنسبة للتأمين على الحياة في الشركات حديثة العهد، نظراً لضعف مركزها المالي.

المطلب الثاني: إعادة التأمين التكافلي (إعادة التكافل)

كإعادة التأمين التجاري تقدم عملية إعادة التكافل أيضاً حماية وتقليل للخسائر الضخمة المحتملة الوقوع لشركات التأمين التكافلي.

الفرع الأول: الإطار النظري لإعادة التأمين التكافلي

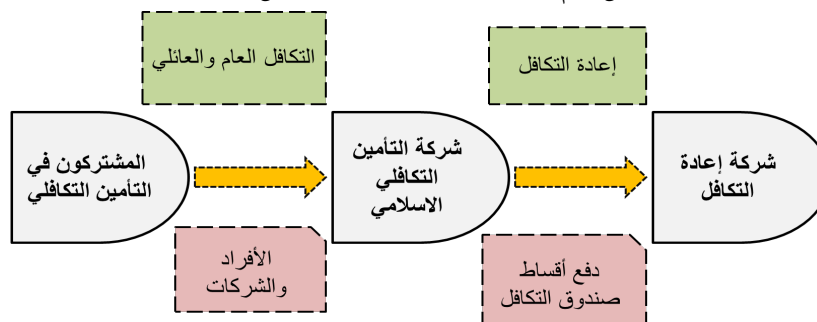
هناك تصور مبدئي متكامل لإعادة التكافل يبنى عليه جوازه، شروطه، ضوابطه، ومن ثم استشراف مستقبله.

أولاً: مفهوم إعادة التأمين التكافلي

اصطلح على إعادة التأمين في المالية الإسلامية بإعادة التكافل وهو نفسه إعادة التأمين من حيث المبدأ، وباختصار إن شركة التأمين تكون فيه في محل المؤمن له وشركة إعادة التأمين في محل شركة التأمين (المؤمن)، وأبرز ما في عقد إعادة التأمين ألا يكون هناك ربط بين العقدتين: العقد الذي تبرمه شركة التأمين مع المؤمن لهم والعقد الذي تبرمه شركة إعادة التأمين مع شركة التأمين (رقيق و لباز، 2020، صفحة 195)

عرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية إعادة التأمين التكافلي ضمن المعيار رقم 41 على أنه: "إتفاق شركات تأمين نيابة عن صناديق التأمين التي تديرها قد تتعرض لأخطار معينة على تلافي جزء من الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع حصة من إشتراكات التأمين المدفوعة من المؤمن لهم على أساس الإلتزام بالتبرع ويتكون من ذلك صندوق إعادة تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية وله ذمة مالية مستقلة (صندوق) يتم منه التغطية عن الجزء المؤمن عليه من الأضرار التي تلحق شركة التأمين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها، وهو البديل الإسلامي عن الإعادة لدى شركات إعادة التأمين التقليدية التي تقوم فيها الإعادة على أساس المعاوضة بين الأقساط والتعويضات، وليس على أساس الإلتزام بالتبرع". (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية، 2017م ، صفحة 1035)

الشكل رقم I-12: عملية إعادة التكافل



Source: COMCEC, octobre 2019, p. 20

ثانيًا: شروط وضوابط إعادة التكافل

تعقد شركات التأمين إتفاقيات إعادة التأمين وفق معايير مختلفة.

I. شروط إعادة التكافل: تتمثل أهمها فيمايلي: (Archer, Abdel Karim, & Volker, 2009, p. 179)

- تلتزم الشركة بأن تكون أعمال إعادة التكافل الصادرة منها أو الواردة إليها متفقة مع المبادئ الأساسية للتأمين التكافلي وبمقتضى توجيهات وقرارات لجنة الرقابة الشرعية؛
- تُسند الشركة أعمال إعادة التأمين الصادرة عنها إلى شركات إعادة التكافل أو شركات تأمين تكافلي، وفي حالة عدم توفر طاقة استيعابية كافية لدى تلك الشركات أو لمقتضيات توزيع المسؤوليات والمخاطر على عدد مناسب من الشركات فإنه يحق للشركة التعامل مع شركات إعادة التأمين؛

- تستطيع الشركة أن تتقاسم المسؤولية عن الأخطار مع شركات تأمين تكافلي أو شركات تأمين داخل الدولة وخارجها؛

II. ضوابط ممارسة نشاط إعادة التأمين الخاصة بشركات التكافل وإعادة التكافل: حددها المعيار رقم (18) الصادر عن مجلس الخدمات

المالية الإسلامية (IFSB) في خمسة محاور: (المعيار رقم (18)، 2016م، الصفحات 33-69)

1. الضبط المؤسسي لشركات إعادة التكافل: إذ يتوجب على شركات إعادة التكافل إنشاء إطار ضوابط شامل وفق ما يتناسب مع نماذج أعمال إعادة التكافل لديها، ووفق ما يدير ويتحكم في تضارب المصالح فيها، إضافة إلى ضرورة خضوع شركات إعادة التكافل لمتطلبات الكفاءة والملائمة ذات الصلة بمناصبهم قبل السماح لهم بتولي مسؤولياتهم وكذا وجوب نزاهتهم وإستقلاليتهم؛
2. الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية: يتعين على شركات إعادة التكافل أن تضمن أن جميع الأعمال المسندة إليها شرعية، من حيث العقد أو المخاطر الكامنة المقبولة على حد سواء، كما ينبغي أن يكون لديها تدابير سارية لتحديد الدخل الذي تشوبه عناصر محرمة؛
3. الإطار الاحترازي الفعال: على شركة إعادة التكافل أن تضمن إطار ملائم لإدارة المخاطر، بالإضافة إلى ضمان تطبيق مجموعة من الآليات المناسبة على نحو سليم للحفاظ على الملاءة المالية في الشركة، بما فيها إستراتيجية إستثمارية سليمة وحذرة؛

4. الشفافية والإفصاح: ضرورة اعتماد وتنفيذ إجراءات الإفصاح المناسبة التي تزود الفاعلين في السوق التأمينية بالمعلومات الجوهرية وذات الصلة مع وجوب الإفصاح للشركة المسندة لأعمال التأمين عن هذه المعلومات قبل إبرام أي إتفاقية إعادة تكافل مهما كان نوعها؛
 5. الإشراف والرقابة على برامج إعادة التكافل: يجب أن تقوم السلطات الرقابية بالإشراف والرقابة على برامج إعادة التكافل وبرامج الإسناد في شركات التأمين التكافلي ليس فقط من وجهة نظر إحترازية لكن بمهدف ضمان المصالح وتوافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية؛
- ثالثاً: دواعي وضوابط إعادة التأمين لشركات التأمين التكافلي لدى شركات إعادة التأمين التقليدية

تضطر شركات التأمين التكافلي للتعامل مع شركات إعادة التأمين لدواعي وبواعث مقنعة، لكن ضمن حدود وضوابط وشروط محددة.

I. دواعي ومبررات إعادة التأمين

تتمثل أبرز بواعث إعادة التأمين فيمايلي: (ملحم، 2012م، الصفحات 383-384)

1. عجز شركات التأمين التكافلي عن تأمين الأخطار ذات القيم المالية العالية التي تفوق إمكانياتها المالية وطاقاتها الإستيعابية؛
2. عدم توفر شركات إعادة التكافل التي تسد حاجة شركات التأمين التكافلي؛
3. زيادة الطاقة الإستيعابية لشركات التأمين التكافلي حيث أصبحت لا تنحصر في تأمين الأخطار البسيطة؛
4. المنافسة الشديدة في أسواق التأمين؛
5. إشتراط الجهات المسؤولة عن منح التراخيص لمزاولة المهنة لشركات التأمين في بعض الدول أن تقدم الشركة المراد ترخيصها البيانات التي تثبت أنها قامت بترتيبات إعادة التأمين مسبقاً؛

II. ضوابط إعادة التأمين لشركات التأمين التكافلي لدى شركات إعادة التأمين التقليدية

الأصل أن تقوم شركات التأمين التكافلي بإعادة التأمين إذا دعت الحاجة إلى ذلك لدى شركات إعادة التكافل، وبالتالي يُمنع قيامها بإعادة التأمين لدى شركات إعادة التأمين التقليدية إلا كإجراء مرحلي على أساس الحاجة العامة التي تنزل منزلة الضرورة فإذا دعت الضرورة الملحة لذلك فإن هناك ضوابط وجب التقيد بها، وهي خمسة ضوابط وهي: (هيئة المحاسبة والمراجعة، 2017م، صفحة 1038)

1. تعذر وجود شركات إعادة تكافل: قبل اللجوء إلى شركات إعادة التأمين التقليدية يجب البحث أولاً وبأقصى الجهود عن شركات إعادة التكافل؛
2. عدم الإحتفاظ بالاحتياطيات النقدية عن الأخطار السارية والتي تمتلكها شركة إعادة التأمين التقليدية: إذا كان يترتب عن هذه الإحتياطيات النقدية فوائد ربوية، غير أنه يجوز الإحتفاظ بنسبة معينة من الأقساط المستحقة لشركات إعادة التأمين التقليدية من طرف شركات التأمين التكافلي وإستثمارها بصفقتها مضارباً أو وكيلاً بالإستثمار مع شركات إعادة التأمين التقليدية صاحب المال، وتضاف حصة معيد التأمين من الأرباح إلى حسابه في شركات التأمين التكافلي، وتضاف إلى حساب المساهمين حصة شركة التأمين التكافلي من الأرباح لقاء قيامها بالإستثمار لأنها شخصية مستقلة عن حساب التأمين؛

3. أن يكون الإتفاق مع شركة إعادة التأمين التقليدية محدود جدًا بحيث يكون حجمه بما تتطلبه الضرورة، وتقلص مدة الإتفاقية إلى أقصر وقت ممكن؛

4. إعتداد وترخيص هيئة الرقابة الشرعية بإبرام عقود إعادة التأمين لدى شركات إعادة التأمين التقليدية بما تمليه الحاجة؛

5. أن لا تتقاضى شركات التأمين التكافلي عمولة إعادة التأمين من شركات التأمين التجارية، لأن هذه العمولة عبارة عن مبالغ مالية تقدمها شركات إعادة التأمين التجارية، وهي بمثابة تعويض عن النفقات والمصاريف التي تتحملها شركات التأمين التكافلي من أجل الحصول على أعمال التأمين ومساهمة من شركة إعادة التأمين التقليدية في النفقات الإدارية التي تخص الخطر المؤمن منه؛

الفرع الثاني: طرق وصور إعادة التكافل

نميز بين طرق وصور عديدة تنتهجها شركات التأمين التكافلي.

أولاً: طرق إعادة التكافل

هما طريقتان أساسيتان: (رزيق و براهمي، 2014م، صفحة 202)

1. إعادة التكافل الإنتقائية: يتم من خلالها عرض الخطر المراد إعادة تأمينه من طرف شركة التأمين التكافلي على معيد التأمين بصورة منفردة مرفقًا بكل المعلومات المرتبطة به، لتمكين معيد التأمين من الحكم عليه بالقبول أو الرفض.
2. إعادة التكافل الشامل (إتفاقية إعادة التكافل): تلتزم شركة إعادة التكافل بقبول جميع الأخطار في نطاق الإتفاقية المبرمة.

الجدول رقم I-05: طرق إعادة التكافل

إتفاقية إعادة التكافل	إعادة التكافل الإنتقائي
شركة إعادة التكافل ملزمة بإعادة التأمين على حصة معينة من كل خطر يقع داخل نطاق وشروط الإتفاقية؛	شركة إعادة التكافل غير ملزمة بأن تعيد التأمين على بعض الأخطار؛
شركة إعادة التكافل ملزمة بقبول تلك الحصة بموجب الإتفاقية الشاملة؛	شركة إعادة التكافل لها كامل الحرية بأن تقبل أو ترفض تغطية أي خطر يعرض عليها؛
تكون إعادة التكافل على جملة الأخطار التي تقع ضمن الإتفاقية وبشكل تلقائي يقوم معيد التكافل بتغطيتها؛	يتم عرض كل خطر على حدا على شركة إعادة التكافل؛
تقبل كل الأخطار دون تفاصيل، ويصبح معيد التكافل مسؤولاً عنها بمجرد حدوث الإشتراك في التأمين التكافلي؛	يتطلب إعادة التكافل الإنتقائي معلومات مفصلة عن كل خطر يقدم إلى الشركة قبل أن تقرر قبول التغطية من عدمها؛

المصدر: احمد زيدان، مرجع سابق، صفحة 236

ثانيًا: صور طلب إعادة التكافل

يمكن تقسيمها إلى ثلاثة صور تتمثل فيمايلي: (AAOIFI، 2010م، الصفحات 564-565)

1. إعادة التكافل على أساس المحاصة: في هذه الحالة تلتزم شركة التأمين مع شركة إعادة التأمين بإعادة نسبة مئوية مما تبرمه من عقود تأمينية، سواءً كانت في حدود طاقتها التكافلية أو أعلى من ذلك (MULHIM & SABBAGH, p. 110) بحيث يكون لمعيد التأمين من الأقساط بقدر ما يحال عليه من شركة التأمين كالنصف أو الربع مثلاً. (زهير حافظ، الصفحات 452-453)
2. إعادة التأمين على أساس مايتجاوز القدرة: في هذه الحالة تقوم شركة التأمين بتأمين جميع العقود التي تستطيع تحمل مخاطرها دون مشقة وتعيد تأمين العقود التي تفوق قدراتها التأمينية.
3. إعادة التأمين على أساس ما يتجاوز حدًا معينًا من الخسارة: في هذه الحالة يتم الإتفاق بين شركة التأمين ومعيد التأمين على أن يتحمل المعيد عن الشركة مايتجاوز حدًا معينًا من الخسائر ويكون له نسبة ذلك من مجموع الأقساط (احمد زيدان، 2014م، صفحة 237) يكثر استخدام هذه الصيغة في التأمينات ذات المبالغ الضخمة بحيث تتحمل الشركة العشرين ألف الأولى من تعويضات الحادث الواحد مثلاً وتتحمل شركة إعادة التأمين جميع المبالغ التي تزيد عن هذا الحد من الخسائر. (ملحم، 2012م، صفحة 385)

المطلب الثالث: مقارنة بين إعادة التكافل وإعادة التأمين في شركات التأمين التجارية والحلول المقترحة لمشكلة إعادة التكافل

إن إعادة التأمين لدى شركات التأمين التجاري هو فرع عن التأمين التجاري بينما يحترم إعادة التكافل أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية.

الفرع الأول: مقارنة بين إعادة التأمين في شركات إعادة التكافل وإعادة التأمين في شركات التأمين التجارية

تختلف عملية إعادة التأمين في شركات التأمين التكافلي وإعادة التأمين في شركات التأمين التجارية في نقاط وتتفق في نقاط أخرى.

أولاً: أوجه الإتفاق: نستعرض أوجه الإتفاق في الجدول التالي:

الجدول رقم I-06: أوجه الإتفاق بين إعادة التأمين في شركات إعادة التكافل وإعادة التأمين في شركات التأمين التجارية

أوجه الاتفاق	
أطراف عملية إعادة التأمين	عملية إعادة التأمين تتم بين طرفين أحدهما شركة التأمين والآخر شركة إعادة التأمين؛
مبررات إعادة التأمين	دواعي اللجوء إلى عملية إعادة التأمين مشتركة غالباً بين شركات التأمين التكافلي وشركات التأمين التجارية؛
عقد إعادة التأمين عقد معاوضة مالية	تدفع بموجبه شركات التأمين التكافلي والتقليدية على حد سواء إلى شركات إعادة التأمين حصة متفق عليها من الأقساط التي اكتسبتها مقابل إلزام شركات إعادة التأمين بتحمل جزء من الأخطار التي تتعرض لها شركات التأمين؛
حقوق المؤمن له	تتحدد العلاقة في إتفاقيات إعادة التأمين بين شركات إعادة التأمين وشركات التأمين فقط، أما المؤمن له فليس له أية حقوق لدى شركات إعادة التأمين وتنحصر علاقته بالشركة المؤمنة له بخصوص التعويض إذا تحقق الخطر المؤمن منه؛
إتفاقيات وشروط إعادة التأمين	تلتزم شركات إعادة التأمين لشركات التأمين التكافلي أو التقليدية بدفع التعويضات المالية وفق الشروط المتفق عليها؛
عمولة إعادة التأمين	تقدم شركات إعادة التأمين لشركات التأمين عمولة إعادة التأمين تكون بمثابة تعويض لشركة التأمين عن النفقات التي تتحملها في سبيل الحصول على أنواع التأمين ومساهمة منها في النفقات الإدارية التي تحسب الخطر المؤمن منه؛
عمولة أرباح إعادة التأمين	تقدم على أنها مكافأة لشركة التأمين التكافلي أو التقليدية على مهارتها في ممارسة التأمين؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على ملحم، مرجع سابق، صفحة 65.

ثانيًا: أوجه الاختلاف: نستعرض أوجه الاختلاف في الجدول التالي:

الجدول رقم I-07: أوجه الاختلاف بين إعادة التأمين في شركات التكافل وإعادة التأمين في شركات التأمين التجارية

أوجه الاختلاف	
مشروعية المعاملة	شركات التأمين التجاري لا تأخذ بعين الاعتبار مشروعية المعاملة أو عدم مشروعيتها ولا تلتفت إلى حكم الشريعة الإسلامية في عقود التأمين وإعادة التأمين على عكس شركات التكافل التي تمارس إعادة التأمين وفق أسس ومعايير شرعية وتلتزم في إتفاقياتها بضوابط هيئات الرقابة الشرعية والآراء الفقهية للجهات المتخصصة بالإفتاء والتوجيه الشرعي؛
إتفاقيات إعادة التأمين	شركات التأمين التجاري تعتبر طرفاً رئيسياً في إتفاقيات إعادة التأمين فهي تمارس التأمين أصالةً عن نفسها لتتمكن من التغلب على الأخطار التي قد تهددها ذاتياً لأنها ملزمة بحكم عقد التأمين بدفع التعويضات عند تحقق الخطر المؤمن منه؛ شركات التأمين التكافلي تمارس إتفاقيات إعادة التأمين وكالةً عن المشتركين فالشركة تدرك أن أقساط التأمين قد لا تكفي لدفع التعويضات عن الأخطار المؤتمنة حال وقوعها لذا تلجأ إلى إعادة التأمين؛
الفوائد الربوية	تحتجز شركات التأمين التجاري مبالغ مالية من حصة شركات إعادة التأمين من الأقساط لمواجهة الأخطار المحتملة وتلتزم بدفع فوائد مقابل تلك المبالغ المحتجزة، أما المبالغ التي تحتجزها شركات التأمين التكافلي من حصة شركات إعادة التأمين من الأقساط تبقى كوديعة أو تستثمر وفق عقود المضاربة وبالطرق المشروعة؛
عمولة إعادة التأمين وعمولة أرباح إعادة التأمين	في شركات التأمين التجاري تدخل في حساب المساهمين كإيرادات أما في شركات التأمين التكافلي فيراعي في تملكها وصرفها رأي هيئة الرقابة الشرعية؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

الفرع الثاني: الحلول المقترحة لمشكلة إعادة التكافل

إعادة التأمين هو إلزام إحدى الشركات الكبيرة بالمساهمة في تحمل أعباء المخاطر المؤمن منها لدى شركة أخرى أصغر منها (بوزيان، 2012م، الصفحات 07-09) فالحاجة الملحة لإعادة التأمين دفعت شركات التأمين التكافلي إلى التفكير في إيجاد الحل الجذري وإقتراح البديل لإعادة التأمين التجاري كمايلي: (ملحم، 2012م، الصفحات 98-100)

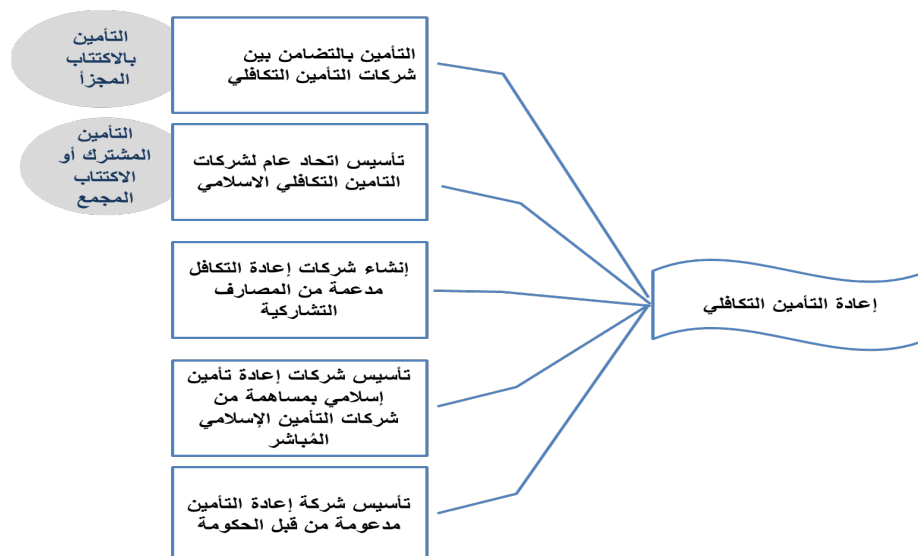
1. التأمين بالتضامن بين شركات التأمين التكافلي (التأمين بالإكتتاب الجزأ): حيث تتعاون عدة شركات في إقتسام الخطر المؤمن منه الذي لا تستطيع الشركة تحمله بمفردها لأنه يفوق قدرتها الإستيعابية وهو مايعرف بالتأمين بالإكتتاب الجزأ.
2. تأسيس اتحاد عام لشركات التأمين التكافلي (التأمين المشترك أو الإكتتاب المجمع): يقوم هذا النوع على أساس إجتماع شركات التأمين التكافلي لتأسيس شركة كبيرة ورأس مال ضخمة تستطيع من خلالها تغطية المخاطر التي تقع على إحدى الشركات العاجزة عن الوفاء بإلتزاماتها، وإنابة واحدة منها بالتعاقد مع بقية الشركات التي تقبل بهذا التعاقد، وهو ما يعرف بالتأمين المشترك أو الإكتتاب المجمع. فلكل شركة شخصيتها الاعتبارية، وذمتها المستقلة، والإشتراك في الإتحاد لتلك الشركات يعني أن تضم ذمتها لتشكيل ذمة واحدة ذات طاقة تأمينية مرتفعة وبذلك يتحقق الباعث الأول على إعادة التأمين وهو توفير الغطاء الذي يمكنها من التغلب على الأخطار الجسيمة التي تفوق تعويضاتها المالية في حال وقوعها، والمستند الفقهي لإعادة التكافل هو نظام العواقل. (المصري، 1982، الصفحات 60-61)

3. إنشاء شركة إعادة تكافل مدعومة من المصارف الإسلامية: برأسمال كبير لإستكمال حلقات الإقتصاد الإسلامي، حيث ساهمت وإستطاعت هذه المصارف من تأسيس شركات التأمين التكافلي التي يعود الجزء الأكبر من أسهمها في معظم دول العالم إلى المصارف الإسلامية. (سعدى، 1989م)

4. تأسيس شركات إعادة تكافل بمساهمة من شركات التأمين التكافلي المباشر: بسبب محدودية الإمكانيات المالية لشركات التأمين التكافلي منفردة ينبغي عليها أن تبادر إلى المساهمة في تأسيس شركات إعادة تكافل برؤوس أموال ضخمة لتدفع عنها الحاجة إلى شركات إعادة التأمين التجارية، وتؤسس هذه الشركات بصفة شركات مساهمة يساهم فيها بالإضافة إلى شركات التأمين التكافلي المباشرة أصحاب رؤوس الأموال بحيث تكون قيمة السهم فيها مرتفعة نوعاً ما.

5. تأسيس شركة إعادة التكافل مدعومة من قبل الحكومة: أي أن تعمل حكومة كل دولة على تأسيس شركة إعادة تكافل لجميع شركات التأمين التكافلي في الدولة، وتقوم بالإشراف عليها ووضع لجنة مختصة من ذوي الإختصاصات بإدارة شؤون التأمين لدى الشركات ومراقبتها، لضمان سير الشركة وفق الأسس الشرعية، ومن ثم الإشراف على إعادة التكافل ويمكن أن تتقاضى الدولة أو الحكومة أجر الوكالة على العمليات التأمينية، وإستثمار تلك الأموال في مشاريع تنموية.

الشكل رقم I-13: الحلول المقترحة لمشكلة إعادة التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة

المبحث الثالث: شركات التأمين التكافلي

عرف قطاع التأمين منذ سبعينيات القرن الماضي نشأة نوع جديد من شركات التأمين، تتمثل في شركات التأمين التكافلي والتي تقوم على أسس تتعلق بالإدخار والاستثمار والتكافل، والتي جاءت كنتيجة حتمية من أجل تحقيق التكامل لمنظومة الإقتصاد الإسلامي، خاصة بعد ظهور المصارف الإسلامية في الفترة نفسها، لذا سنفصل في نشاط شركات التأمين التكافلي في طيات هذا المبحث.

المطلب الأول: أساسيات حول شركات التأمين التكافلي

شركات التأمين التكافلي هي شركات تزاوّل نشاط التأمين وفق أحكام ومبادئ وضوابط الشريعة الإسلامية وتقوم بتسعير منتجاتها بالاعتماد على مبادئ علم الاكتواريا، والذي يضم مجموعة التقنيات الرياضية، خاصة منها حسابات الاحتمالات والإحصاء لتحديد قيمة الاشتراكات والنفقات والضرائب وهامش الأرباح بالإضافة إلى تحديد قيمة القرض الحسن في حال حاجة صندوق التكافل إليه.

الفرع الأول: الإطار النظري لشركات التأمين التكافلي

تقوم هذه الشركات بدور مهم في صناعة وتطوير وتقديم الحماية والأمان لمنتجات ومتعملي المالية الإسلامية في كل دول العالم.

أولاً: مفهوم شركات التأمين التكافلي

هي شركات لها مميزاتا وخصائصها ومكوناتها، نجحت في الانتشار إقليمياً وعالمياً.

I. **تعريف شركات التأمين التكافلي:** تعتبر من الشركات الحديثة فهي لم تظهر إلا بعد صدور الفتاوى الجمعية التي قدمت صيغة التأمين التكافلي بديلاً عن التأمين التجاري المفتى بتحريمه والتي أقرها مجمع الفقه الإسلامي في قراره 130(14/04) المنعقد في دورته الرابعة عشرة من 8-13 ذو القعدة 1423هـ، الذي إحتوى على مفاهيم للشركات الحديثة وشروط جوازها.

◀ **التعريف الأول:** هي شركات تقوم بإدارة الأموال وليس الضمان عكس شركة التأمين التجاري كما تقوم شركة التأمين التكافلي بتصميم محافظ تأمينية مثل محفظة التأمين ضد حوادث السيارات، فتحدد طبيعة الخطر وتقوم بالحسابات الاكتوارية* المناسبة وتصمم برنامج التعويض... الخ، ثم تدعو من أراد الاشتراك في هذه المحفظة بدفع قسط محدد يتناسب مع الخطر، ثم تجمع هذه الأموال في المحفظة المذكورة وتديرها بإستثمارها لصالح أصحابها، وفقاً لصيغ متعددة كالوكالة والمضاربة أو عن طريق الوقف. (قندوز ع.)

◀ **التعريف الثاني:** هي شركات متخصصة بأعمال التأمين التكافلي ويكون جميع المؤمن لهم مساهمين في هذه الشركة، وتتكون منهم الجمعية العمومية ثم مجلس الإدارة (اسماعيل اوناغن، 2010م، صفحة 11) فالتأمين التكافلي قائم على تكوين محفظة تأمينية لصالح

* الحسابات الاكتوارية: نوع من العلوم تختص بالمستقبل وهي عبارة عن دراسات إحصائية يُسترشد بها إلى توقعات معينة مثل مبالغ التعويضات، وهي تعتمد على نظرية الاحتمالات (الموسوعة الاقتصادية ص 23) وذلك عن طريق استخدام الطرق الحسابية والإحصائية في تقدير الأضرار والمخاطر.

المؤمن لهم بحيث يكون لهم الغنم وعليهم الغرم ويقتصر دور الشركة على الإدارة بأجر، وإستثمار موجودات التأمين بأجر أو بحصة من الربح على أساس المضاربة. (الصباغ، 2009م)

➤ **التعريف الثالث:** هي شركة يتم تأسيسها من قبل مجموعة من المساهمين للقيام بأعمال التأمين والإستثمار وفق أحكام الشريعة الإسلامية وتمثل أهم أعمالها التأمين على كل ماتنص عليه عقود التأمين لصالح المشتركين، والتعويض عن الأضرار عند تحقق الخطر المؤمن عليه، وإستثمار مازاد عن ذلك بنسبة من الربح أو بأجر، كما تقوم بتوزيع الفائض التأميني على المشتركين في حالة وجوده (عطا الله، 2013م-2014م، صفحة 64).

ونظرًا لوجود حسابين في الشركة فإن مهامها تجاه هذين الحسابين تتمثل فيمايلي: (الغامدي، 2007م، صفحة 39)

- تدير شركة التأمين التكافلي حسابات منفصلة لرأس المال وباقي حقوق المساهمين؛
- تقوم الشركة بإدارة صندوق التكافل وتنظيم عملياته؛
- تقوم الشركة بإستثمار الأموال المحصلة من المشتركين وأموال الفائض وأموال الإحتياطيات الخاصة بالشركة؛

تهدف شركات التأمين التكافلي إلى تقديم الخدمة التي يقدمها التأمين التجاري للمؤمن له بطريقة تعاونية مشروعة خالية من الغرر المفسد للعقد والربا وسائر المحظورات، وذلك بدفع المؤمن له إشتراكات متبرعًا كليًا أو جزئيًا لتكوين محفظة تأمينية تدفع منها التعويضات عند وقوع الضرر المؤمن ضده ويقتصر دور الشركة على إدارة أعمال التأمين وإستثمار أموالها. (ABOU NASRI, 2006, p. 94)

ويمكن ان نستنتج من مجموع التعاريف مايلي:

- شركات التأمين التكافلي ماهي إلا مؤسسات مالية مهمتها الأساسية إدارة أموال المؤمن لهم أو المشتركين؛
- هي شركات تقوم بإدارة الأموال وليس الضمان عكس شركة التأمين التجاري؛
- تهدف إلى تقديم الخدمة التي يقدمها التأمين التجاري للمؤمن له بطريقة تعاونية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية؛
- يقتصر دور الشركة على الإدارة بأجر، وإستثمار موجودات التأمين بأجر أو بحصة من الربح على أساس المضاربة؛
- تتمثل أهم أعمالها التأمين على كل ماتنص عليه عقود التأمين لصالح المشتركين والتعويض على الأضرار المؤمن عليها عند تحققها؛
- تقوم بتوزيع الفائض التأميني على المشتركين في حالة وجوده وتغطية العجز في حالة حدوثه؛

ومنه يمكن تعريف شركات التأمين التكافلي على أنها مؤسسات مالية تسعى إلى تحقيق التعاون والتكافل بين أفراد المجتمع، حيث تقدم منتجات وخدمات مالية لتعويض الفرد عن الخسائر التي قد تحل به نتيجة لتحقق الخطر المؤمن عليه، وذلك بواسطة توزيع هذه الخسارة على مجموعة كبيرة من الأفراد المعرضين جميعهم لنفس الخطر وهذا عملاً بمبدأ قانون الأعداد الكبيرة، من خلال زيادة عدد المشتركين، كما تقوم بإدارة العمليات التأمينية لصندوق المشتركين وفقاً لصيغ محددة كصيغة الوكالة أو صيغة المضاربة أو عن طريق الوقف، كما تقوم بإستثمار جزء من أموال هذا

الصندوق وفق ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية، وهي المسؤولة عن توزيع الفائض التأميني في حالة وجوده كما يتم تغطية العجز فيه بحسب القانون الأساسي للشركة.

II. أطراف شركات التأمين التكافلي: تتكون من الأطراف التالية: (جاسم النشمي، 2010م، الصفحات 03-04):

🔗 **هيئة المؤسسين:** أو المساهمين المؤسسين وهم الأعضاء أصحاب رأسمال الشركة، وأهم ما يلتزم به المساهمون التعهد بتغطية العجز الذي قد يطرأ على صندوق المشتركين على سبيل القرض الحسن؛

🔗 **هيئة المشتركين:** وهم حملة عقود التأمين، وأصحاب الإشتراكات المدفوعة على سبيل التبرع، وللمشتركين حق استثمار ما زاد عن الإنفاق من أقساط التأمين والتعويضات لدى شركات التأمين فيستحقون بذلك نصيبهم في الفائض التأميني في نهاية السنة المالية، وفق النظم واللوائح المعتمدة من مجلس إدارة الشركة؛

III. أهم شركات التأمين التكافلي وأشهرها على الصعيد العالمي: أول شركة تأمين تكافلي أنشئت بالسودان سنة 1979م أما بأوروبا فكانت

أول شركة تأمين إسلامية تدعى -BIIH أنشأت في مارس 2008م (ROLAND, 03/2008)

الجدول رقم I-08: بعض أشهر شركات التأمين التكافلي

إسم الشركة	سنة التأسيس	الجهة المؤسسة	دول الإنتماء
شركة التأمين الإسلامية السودانية	1979م	فيصل الإسلامي السوداني	الخرطوم-السودان
الشركة الإسلامية العربية للتأمين (أياك)	1979م	بنك دبي الإسلامي	دبي- الإمارات
الشركة الوطنية للتأمين التكافلي	1985م	شركة حكومية بالكامل	الرياضالسعودية
الشركة الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين	1985م	/	البحرين
شركة التأمين الإسلامية العالمية	1996م	بنك البحرين الإسلامي	البحرين
BIIH	2008م	/	أوروبا
شركة العقيلة للتأمين التكافلي والشركة الإسلامية السورية للتأمين	2008م	/	سوريا
شركة نور للتأمين التكافلي	2009م	مساهمين من الأردن، سوريا والكويت	سوريا
شركة الجزائر للتكافل العام-الجزائر تكافل- AGT	2023م	04 شركات تأمين عمومية+06مصارف عمومية	الجزائر
شركة الجزائر المتحدة للتكافل العائلي	2023م	04 شركات تأمين عمومية+06مصارف عمومية	الجزائر

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على فلافق، مرجع سابق، ص55 & المسعود، مرجع سابق، ص154 & ROLAND, 2008 والمواقع الرسمية لشركات التأمين الجزائرية

ثانيًا: خصائص وعوائد شركات التأمين التكافلي

إن العمل تحت إشراف هيئة الفتوى والرقابة الشرعية والفصل بين أموال المشتركين والمساهمين وتوزيع الفائض التأميني أبرز ما يميز شركات التأمين التكافلي.

I. مميزات وخصائص شركات التأمين التكافلي: تتميز هذه الشركات بمميزات وخصائص كثيرة.

1. مميزات شركات التأمين التكافلي: تتمثل أبرز مميزاتا فيمايلي: (حمدي، 2020، صفحة 150)

- تقديم خدمات التأمين والاستثمار عن طريق صناديق تكافلية مملوكة للمؤمن لهم وليس بيع خدمة التأمين وتحصل على أجر مقابل ذلك؛
- العمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية وتحت إشراف هيئة الفتوى والرقابة الشرعية؛
- الفصل بين أموال المشتركين والمساهمين وتوزيع الفائض التأميني على المشتركين؛
- تهدف إلى تحقيق الربح إلى جانب تحقيق مصالح المؤمن لهم؛
- إن إلزام المؤمن له بدفع القسط على سبيل التبرع مشروط بأن تلتزم الشركة بدفع التعويض في حالة حدوث أضرار، إذاً هو تبرع بعوض وهو الذي يعرف في الفقه ب (هبة الثواب)؛
- تتحمل شركات التأمين التكافلي مخاطر أقل وتحقق مكاسب أكبر من شركات التأمين التجارية ؛ (الساعاتي، 2009م، صفحة 197)
- ففي حالة عدم كفاية أقساط التأمين والإحتياطيات لدفع تعويضات الخسائر، تقوم شركات التأمين التجاري بدفع تلك الخسائر من رأس مالها وإحتياطياتها، بينما تقوم شركات التأمين التكافلي بتحميل تلك الخسائر لحساب المؤمن لهم وذلك بإقراض مبلغ الخسائر لحسابهم ثم إسترجاع ذلك القرض لاحقاً؛

2. خصائص شركات التأمين التكافلي: تنفرد هذه الشركات بمجموعة من الخصائص تتمثل أبرزها فيمايلي: (المسعود، صفحة 152)

- **الهدف الأساسي لشركات التأمين التكافلي غير ربحي:** بل تسعى إلى توفير الخدمة التأمينية للمشاركين بأقل تكلفة لأن الفائض هو من حق المشتركين واستفادة شركات التأمين التكافلي منه تكون بحسب الإتفاق حيث تحرص الشركة على حسن الإدارة، كما تعمل على توفير إحتياطي لمواجهة الحالات الطارئة من خلال إستثمار رؤوس الأموال التي تحصل عليها؛
- **رأس المال في شركات التأمين التكافلي لا يغرم ولا يغرم** (الهادي إبراهيم، 2001م، صفحة 70) فهو:
 - لا يغرم: لأنه لا يؤخذ من فائض الإشتراكات إذ يعتبر الفائض كله حقاً للمؤمن لهم بعد تخصيص جزء منه للإحتياطي؛
 - لا يغرم: لأن جميع المصاريف والتعويضات تؤخذ من الإشتراكات ولا يُطالب المساهمون بالعجز إن وقع ولا يؤخذ من رأس المال؛
- **عدم إشتراط رأسمال لإنشائها:** لأن رأسمالها مكون من إشتراكات وتبرعات المشتركين في صندوق التكافل الذي يقوم على مبدأ الأعداد الكبيرة ولتفادي عجز هذه الشركات عن تقديم المطالبات والتعويضات لمشاركينها نصت القوانين على إعتبارها شركة مساهمة لتتمكن من المنافسة في القطاع مع باقي الشركات؛
- **ديمقراطية الملكية والإدارة:** ويقصد بها أنه لا يوجد تمييز بين الشخص والآخر عند محاولة الإنضمام للشركة؛
- **إجتماع صفة المؤمن والمؤمن له:** أي أن المؤمن له هو نفسه المؤمن، باعتبار أن شركة التأمين التكافلي ينشئها المشاركون؛
- **تكافل وتضامن الأعضاء:** وذلك عملاً بمبدأ التعاون والتكافل الذي تقوم عليه شركات التأمين التكافلي؛

- مبلغ قسط الإشتراك متذبذب فهو مرتبط بالفائض والعجز في صندوق التكافل: فيضطر المشتركين إلى دفع أقساط إضافية عند تحقيق الخسارة، كما أن هذه الإشتراكات تنخفض عند تحقيق فائض تأميني على عكس شركات التأمين التجاري التي تتحمل لوحدها أعباء الخسائر، وتنعم بمفردها بالأرباح عند تحققها؛

II. عوائد شركات التأمين التكافلي: تتولى شركات التأمين التكافلي تحديد أقساط التبرع، وتخصيص الإحتياطات القانونية والإختيارية وتقييم الأضرار، وإدارة الأخطار وتحديد التعويضات ودفعها وتوزيع الفائض التأميني، إلى جانب تحقيق مصالح المؤمن لهم تهدف شركات التأمين التكافلي إلى تحقيق الربح.

يمكن التمييز بين العوائد التي يحصل عليها المؤمن لهم والعوائد التي تحصل عليها شركة التأمين التكافلي، حسب الجدول التالي:

الجدول رقم I - 09: عوائد عملية التأمين التكافلي

عوائد عملية التأمين				الجهة المستحقة للعوائد
أرباح استثمار أموال الشركة (أموال المساهمين)	أرباح استثمار أقساط التأمين	الفائض التأميني	أجر الإدارة	
تتحصل على أرباح استثماراتها؛	تتحصل على جزء من أرباح استثمار أقساط التأمين بإعتبارها مضارباً؛	لا تتحصل على أي نسبة من الفائض التأميني؛	تتحصل على أجر معلوم ومحدد مسبقاً مقابل قيامها بإدارة العملية التأمينية؛	شركة التأمين
/	أرباح استثمار الأقساط التأمينية؛	الفائض التأميني ملك للمؤمن لهم؛	/	المؤمن لهم

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة

الفرع الثاني: أنواع شركات التأمين التكافلي وأهم أوجه الاختلاف مع شركات التأمين التجاري

تقدم شركات التأمين التكافلي بمختلف أنواعها خدمات التأمين والإستثمار والإدارة وتحصل على أجر مقابل هذا الدور.

أولاً: طرق تقديم منتجات التأمين التكافلي وأهم أنواع ووسطاء شركات التأمين التكافلي

قد تتنوع شركات التأمين التكافلي، إلا أن ما يجمعها أنها جمعيات تعاونية، هدفها تقديم الخدمات التأمينية لأعضائها بأقل تكلفة وبأعلى جودة.

I. طرق تقديم منتجات التأمين التكافلي: تقدم منتجات التكافل نوعان من الشركات هما: (douceret, 2010, p. 23)

1. شركات التأمين التكافلي: وهي شركات تأمين إسلامية بحتة يقتصر عملها على تقديم منتجات التأمين مراعية في ذلك الإلتزام بأحكام

الشريعة الإسلامية وتوجيهات هيئة الرقابة الشرعية.

2. شركات التأمين التجاري: وهي شركات تأمين تتخصص أساساً في تقديم التأمينات التقليدية وتقوم بفتح نافذة تقدم عبرها منتجات التكافل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ويجب على مثل هذه الشركات أن تفصل بين أموال المشتركين في التأمين التكافلي وأموال المؤمن لهم في التأمين التجاري كل في حساب خاص به.

II. أنواع شركات التأمين التكافلي: تقسم حسب ثلاث عناصر هي: الهدف، الوكالة والجهة المؤسسة لها. (أحمدي بوزينة أ.، 2012م، الصفحات 7-10)

1. شركات التأمين التكافلي حسب الهدف الذي تسعى إلى تحقيقه: وتنقسم إلى نوعين هما:

➤ شركات التأمين التكافلي اللاربحي: يعمل هذا النوع من الشركات على جمع الأقساط، وليس لها رأسمال وتملكها حملة العقود (هيئة المشتركين) ويتكون رأسمالها من الأقساط والرسوم والإحتياطات المتراكمة وتقوم إدارة الشركة بإستثمار هذه الأموال لصالح المؤمن لهم (هيئة المشتركين) لتقوية مركزها المالي ورفع حصانتها المالية ضد الأخطار والكوارث.

➤ شركات التأمين التكافلي الربحي: تشبه شركات التأمين التجاري من حيث وجود حملة أسهمها وهي تهدف إلى تحقيق الربح وتوزيع العوائد، كما تلتزم بدفع التعويضات غير أنها تختلف عن شركات التأمين التجاري بتحويل المعاوضة في المعاملات إلى تبرعات في جمع الأقساط كما أنها تقوم بإستثمار أموال التأمين طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

2. شركات التأمين التكافلي القائمة على أساس الوكالة: وتنقسم إلى نوعين هما:

➤ شركات التأمين التكافلي القائمة على أساس الوكالة بدون أجر: تقوم بتنظيم العمليات التأمينية على أساس جمع الأقساط ودفع التعويضات، ويتم تأسيس الشركة بين مجموعة من المساهمين تلتزم في أداء نشاطها على أحكام الشريعة الإسلامية وتقوم على مبدأ التعاون والتبرع بين هيئة المشتركين.

➤ شركات التأمين التكافلي القائمة على أساس الوكالة بأجر: تحصل الشركة على نسبة محددة من مبلغ التبرع مقابل إدارتها لعمليات التأمين من جمع الأقساط ودفع التعويضات، كما تحصل على نسبة معينة من الأرباح و الفائض التأميني كأجر وكالة حيث يتم تقديم الأجر بطريقتين: (بطاهر، 2018م، صفحة 152)

• الطريقة الأولى: أن يتم تحديد جميع المصاريف وأجرة الإدارة ويتم إقتطاعها من صندوق هيئة المشتركين؛

• الطريقة الثانية: وهي الطريقة الشائعة في معظم الشركات وهي إقتطاع نسبة معينة ومحددة من جميع أقساط المشتركين؛

3. شركات التأمين التكافلي القائمة على أساس الجهة المؤسسة لها: وتنقسم إلى ثلاثة أنواع: (حمدي، 2012م، صفحة 71)

➤ شركات التأمين التكافلي التي تستند إلى مصارف إسلامية: تستند بعض الشركات إلى مصارف إسلامية بإعتبار أن هذه الأخيرة لديها حصانة مالية قوية تستطيع من خلالها مواجهة العجز المالي الذي يصيب هذه الشركات، ولقد كان للمصارف الإسلامية دوراً رائداً في تأسيس وتطوير شركات التأمين التكافلي ولعل أبرزها شركة التأمين الإسلامي بالخرطوم التي استندت إلى بنك فيصل الإسلامي في السودان، شركات التأمين الإسلامية الأردنية التي استندت إلى المصرف الإسلامي الأردني.

✚ شركات التأمين التكافلي التي تستند إلى أسهم قطاع الأعمال: تقوم الشركة في بداية تأسيسها بالإعتماد على رؤوس أموال رجال الأعمال، حيث تكون مساهمتهم في شكل أسهم، من خلالها يستفيد حامل الأسهم من الأرباح والعوائد الناتجة من الإستثمار إضافة إلى المبالغ التي تتحصل عليها الشركة من خلال أجرة الوكالة ونسبة من الفائض التأميني. (بوزيان، 2012م، الصفحات 08-10)

✚ شركات التأمين التكافلي التي تستند إلى شركات التأمين التجاري أو إلى المصارف التجارية: تستند بعض شركات التأمين التكافلي على شركات التأمين التجاري أو مصارف تجارية بمقابل، فقد يكون المقابل أجر الوكالة ونسبة من الفائض أو أن تقوم الشركة الإسلامية بإعادة التأمين لديها، حيث أن بعض الدول تفرض على أن تكون الشركات العاملة في السوق التأميني تعمل على مبدأ التعاون أو التكافل، مثل المملكة العربية السعودية التي فرضت على جميع شركات التأمين التجاري تطبيق نظام التأمين التكافلي مثل شركة الإخلاص للتكافل التي استندت على الشركة الوطنية لإعادة التأمين، والشركة الوطنية للتكافل استندت إلى الشركة الوطنية لإعادة التأمين، وفي ماليزيا شركة Mayban Assurance والتي استندت إلى بنك Malayan Banking الماليزي.

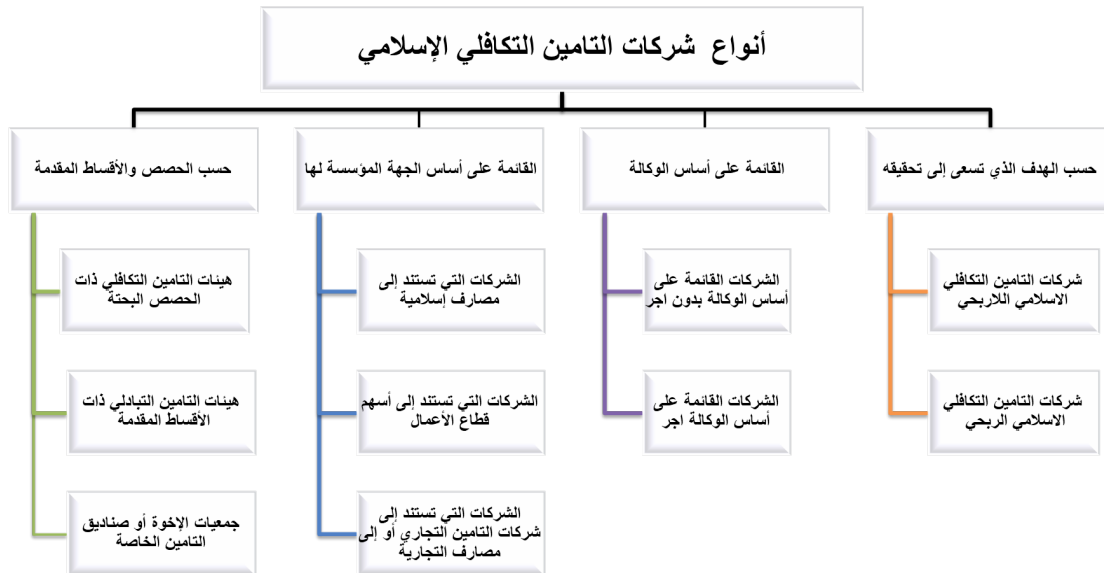
4. شركات التأمين التكافلي حسب الحصص والأقساط المقدمة: ومن صورها: (الجمال، 1979م، صفحة 02)

✚ هيئات التأمين التكافلي ذات الحصص البحتة: تتكون من أفراد يتعرضون لأخطار معينة أو متشابهة وفي معظم الأحوال تكون ممتلكاتهم المؤمن عليها متساوية، وإن كان هذا لا يُشترط والأعضاء فيها يؤمنون أنفسهم من هذه الأخطار بحيث يتحمل كل واحدٍ الخطر المؤمن منه طوال فترة الإتفاق أي أنها تنتظر أعضائها لتقديم حصصهم لتقوم بتعويض من أصابه الضرر، وتُسَير هذه الهيئة من قبل مجلس منتخب بمدة يحددها القانون الأساسي.

✚ هيئات التأمين التبادلي ذات الأقساط المقدمة: يُجبر الفرد في هذا النوع على دفع إشتراك معجل أو قسط مسبق وبذلك تستطيع أن تعوض من يلحقه الضرر أو الخسارة من أعضائها دون إنتظارهم أن يقدموا حصصهم.

✚ جمعيات الإخوة أو صناديق التأمين الخاصة (صناديق الإعانات): تتكون من أشخاص تجمعهم نفس المهنة أو عمل واحد أو صلة إجتماعية واحدة مشتركة، فيقع بينهم إتفاق على تكوين صناديق خاصة للتأمين من أخطار يعينونها كالوفاة أو العجز عن العمل أو التقاعد، وتُسَير هذه الجمعيات مجالس منتخبة من بين أعضائها.

الشكل رقم I-14: أنواع شركات التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

III. أنواع وسطاء شركات التأمين التكافلي: يؤدي نشاط الوساطة في قطاع التأمين التكافلي دورًا مهمًا باعتباره أحد أهم العناصر لدعم نمو

القطاع فمن خلاله يمكن إستقطاب أكبر شريحة من المشتركين، ومن أهم وسطاء التأمين ماييلي: (المسعود، صفحة 157)

1. سمسار التكافل أو إعادة التكافل: هو عبارة عن تاجر، يمكن أن يكون شخص طبيعي أو معنوي متعاقد مع شركة أو عدة شركات (تكافل

أو إعادة تكافل) يعمل لحساب العملاء ويخضع للمسؤولية المهنية في حالة الخطأ وهو مجبر على التأمين ضد المسؤولية المدنية المهنية وتقديم ضمان لدى المصرف أو شركة التأمين، وتكون عادة عمولة سمسار شركات التأمين التكافلي بين 5% و 20%.

أما سمسار إعادة التكافل فتكون العمولة التي يتحصل عليها في إتفاقية إعادة التكافل النسبية بين 1% و 2.5% من الإشتراكات الصافية أما في إتفاقيات إعادة التكافل فتكون بين 5% و 10% من حصة الإشتراكات التي تم التنازل عنها.

2. الوكيل العام: هو عبارة عن شخص طبيعي أو معنوي يمارس مهن حرة، يمارس مهنته باعتباره المفوض المباشر لشركة أو عدة شركات بعد

حصوله على إعتما، يمكنه تسوية مجموعة من الأخطار بحيث لا تتجاوز حدًا معينًا، يمثل شركة التأمين في منطقة جغرافية محددة، في بعض الحالات يمكنه شراء عقود لصالح الشركة التي يعمل لحسابها.

ثانيًا: الاختلاف بين شركات التأمين التكافلي وشركات التأمين التجاري

نبرز أهم الفروقات بين الشريكتين، في الجدول التالي:

الجدول رقم I-10: الاختلاف بين شركات التأمين التكافلي وشركات التأمين التجاري

عنصر التفرقة	شركات التأمين التكافلي	شركات التأمين التجاري
من حيث التكييف والتنظيم	الشركة وكالة عن هيئة المشتركين، فلا تعقد بإسمها أصولاً، ولا تمتلك الأقساط، ولا تدفع من مالها شيئاً إلا على سبيل القرض الحسن المسترد؛	الشركة طرف أصيل تبرم العقود بإسمها، وتمتلك الأقساط بالكامل، وتحمل المسؤولية بالكامل في مواجهة المؤمن لهم؛
من حيث الشكل	الشركة ليست المؤننة وإنما هم صندوق التكافل والمشاركين المؤمن لهم؛	الشركة هي المؤننة وحدها والمشاركين طرف مقابل للشركة
من حيث العقود	تنظم العلاقات ثلاثة عقود هي: - عقد الهبة بعوض (أو التبرع) ؛ - عقد الوكالة : بين الشركة وهيئة المشتركين ؛ - عقد المضاربة : لإستثمار أموال المشتركين ؛	ينظم العلاقة عقد واحد بين شركة التأمين والمؤمن لهم يقوم هذا العقد على المعاوضة الحقيقية بين الأقساط ومبالغ التأمين؛
من حيث ملكية الأقساط وعوائدها	الأقساط عوائدها ملك لصندوق التكافل؛ الشركة تأخذ نسبتها من الربح عن طريق المضاربة الشرعية؛ وجود حسابين منفصلين فصلاً كاملاً من حيث الإنشاء، والميزانية الأولى: هو وعاء لأنشطة التأمين بما فيها الأقساط، وعوائدها، وغرمها وغنمها، والتعويضات والمصاريف، الثاني: حساب المساهمين أو حساب الشركة ؛	تدخل الأقساط مباشرة في ملكية شركة التأمين التجاري، وبالتالي لا مجال للحديث عن ملكية عوائدها لأنها تابعة لها؛
من حيث الهدف	التعاون فيما بين المشتركين؛	تحقيق الربح من عمليات التأمين؛
مسألة الفائض والربح التأميني	يتحقق الفائض التأميني بعد خصم التعويضات والمصاريف و إقطاع الإحتياطات والذي يوزع على المؤمن لهم؛	ما يسمى بالفائض التأميني يسمى بمشاركة الأرباح في التأمين التجاري فالإيراد هنا ملكاً خاصاً للشركة ويدخل ضمن أرباحها؛
من حيث تعدد العاقدين	المؤمن والمؤمن له في حقيقتهم واحد، لأن الذي يمثلهما هو حساب التكافل الذي تدخل فيه الأقساط، وتصرف منه مبالغ التأمين؛	يقوم على تعدد حقيقي حيث يتم بين شخصين متساويين يسعى كل واحد منهما إلى تحقيق مصالحه، وأن ذمة كل واحد منهما مختلفة تماماً عن ذمة الآخر ملكيةً والتزاماً، وليس للمؤمن له أي علاقة بالتزامات المؤمن وأقساطه التي دفعها؛
من حيث إنتهاء العقد	لا تنتهي إلتزامات المشترك بدفع الأقساط، وإنما له نصيب من الفائض إن وجد كما أن صندوق التكافل يفترض من المشتركين في حالة العجز؛	العقد ينتهي بالتعاقد ولا يبقى منه إلا تنفيذه من خلال دفع المشترك للأقساط، وإلتزام الشركة بدفع مبلغ التعويض في وقته؛

من حيث مكونات الذمة المالية والاستثمار للشركة ذمتان ماليتان هما: الذمة الأولى: ذمة الشركة وتتكون من: ○ رأس المال المدفوع وعوائده المشروعة؛ ○ المخصصات والإحتياطيات التي أخذت من عوائد أموال المساهمين فقط؛ ○ الأجرة التي حصلت عليها الشركة مقابل إدارتها لحساب التأمين إذا كانت الوكالة بأجر، أو نسبتها من الربح المحقق عن طريق عقد المضاربة؛ الذمة الثانية: ذمة حساب الصندوق وتتكون من: ○ أقساط التأمين، عوائدها وأرباحها من الإستثمارات؛ ○ الإحتياطيات والمخصصات الفنية التي أخذت من حساب الصندوق؛	الشركة لها ذمة مالية واحدة تتكون ممايلي: ○ رأس المال المدفوع؛ ○ عوائد رأس المال وفوائده؛ ○ الأرباح التأمينية المتحققة مما تبقى من الأقساط بعد خصم التعويضات ونحوها؛
من حيث الرقابة الشرعية يتم تعيين هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لمتابعة مدى إلزام الشركة بأحكام الشريعة الإسلامية في كل أنشطتها ومعاملاتها واستثماراتها؛	لا تخضع لرقابة هيئة الفتوى والرقابة الشرعية؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على القره داغي، 2012م، ص 17-21، & Monther, Ainulashikin, Saddam, & Mustafa, 2020, p. 691

المطلب الثاني: صيغ الإدارة في شركات التأمين التكافلي

تتمثل الممارسة الشائعة للتأمين التكافلي الإسلامي فيمايلي:

- أن يضع الأشخاص الأموال في صندوق التأمين ويتعهد المشتركين في هذا الصندوق بتعويض بعضهم البعض عن خسائر محددة؛
- تتم إدارة الصندوق من قبل شركة التأمين التكافلي وهي عادة كيان منفصل عن المساهمين في الصندوق، فهي مزيج من هيكل مشترك متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية بين المشتركين وشركة إدارة؛
- في العموم تعتمد شركة التأمين ثلاثة نماذج عامة لإدارة صندوق التكافل (Dikko, 2014, p. 03) هذه النماذج هي في الأساس الأساليب المصممة لغرض توفير الأموال ليس فقط لتغطية الخسائر المتوقعة، ولكنها تشمل أيضًا الأرباح التي سيتم توزيعها إن وجدت.

الفرع الأول: إدارة العمليات التأمينية على أساس عقد الوكالة وعقد المضاربة

يتيح التأمين التكافلي عدة صيغ تتلائم مع إحتياجات العملاء الطالبين للتأمين الشرعي، منها ماهو مبني على الأجر، ومنها ماهو مبني على الربح، ومنها مايجمع بين كل ذلك.

أولاً: إدارة العمليات التأمينية على أساس عقد وكالة

ينص هذا العقد على تفويض مهمة الإدارة لشركة التأمين التكافلي نيابة عن المشتركين.

I. الإطار المفاهيمي لنموذج الوكالة: نموذج الوكالة هو أول صيغة شرعية قامت على أساسها عمليات التأمين التكافلي في دول الخليج العربي (صوالحي و بوهدة، 2013، صفحة 101) حيث يقوم المشتركون في برنامج التكافل بتوكيل شركة التأمين مهمة إدارة الصندوق نيابة عنهم (كوكيل) لأداء مهمة محددة، والتي تنطوي تعاقدًا على اعتبار مناسب في شكل رسوم الوكالة (COMCEC, octobre 2019, p. 34) فهي التي تتولى تحديد أقساط التبرع وتخصيص الإحتياطات القانونية والإختيارية وتقييم الأضرار، وإدارة الأخطار وتحديد التعويضات ودفعها وتوزيع الفوائد التأمينية (صوالحي و بوهدة، 2013، صفحة 101) في هذا النموذج لا يحق للشركة المشاركة في الدخل الناتج من صندوق التكافل، ومن ناحية أخرى يتحمل المشتركون المخاطر التي ينطوي عليها الإكتتاب. (Dikko, 2014, p. 03)

II. المراحل المكونة لعقد الوكالة في شركات التأمين التكافلي: تتمثل المراحل المكونة لهذا النموذج فيما يلي: (بدران، 2010م، صفحة 07) (منصور الخليلي، 2009م، صفحة 15)

- يقوم المشتركون بدفع الإشتراكات التي يقع توظيفها في صندوق التكافل؛
- تقوم شركة التأمين التكافلي بدور وكيل المشتركين وتلتزم بالفصل بين أصول "صندوق التكافل" و "صندوق المساهمين"؛
- توظف الشركة أصول "صندوق التكافل" طبقاً لمبادئ المالية الإسلامية بصفتها وكيلًا؛
- تمنح الفوائد المتولدة من عملية التوظيف لفائدة الصندوق؛
- تتلقى شركة التأمين التكافلي مبلغ "الوكالة" متمثلًا في نسبة من قسط الإشتراك؛
- تدفع التعويضات لفائدة المنتفعين المتكبدين للخسائر والأضرار؛
- بعد إيقاف الحسابات وفي حال وجود فائض في الصندوق، يتم تسديد القرض الحسن وتكوين مدّخرات المخاطر، وفي حال تجاوز المدّخرات (100 %) من معالم الإشتراك بالنسبة للسنة المحاسبية، يُقدم طلب لمجلس الإدارة لدراسة إمكانية التخفيض في الإشتراك التكافلي أو توزيع الفوائد المتبقية نقدًا على المشتركين؛

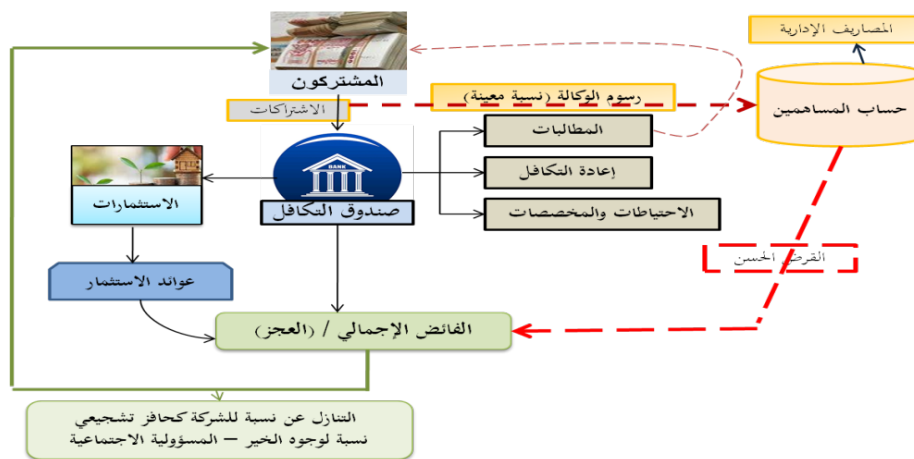
III. الصيغ الشائعة لعقد الوكالة: يُدار الصندوق وفق صيغتين: (Archer, Abdel Karim, & Volker, 2009, p. 161)

1. **الوكالة الخالصة:** في هذه الصيغة تتولى شركة التأمين التكافلي إدارة صندوق التكافل بوصفها وكيلًا عن المشتركين، وذلك مقابل أجر محدد من طرف الجهات الإشرافية أو ما تمليه طبيعة الخطر المزمع تغطيته، (Alhumoudi, 2012, p. 78) ويعتبر هذا الأجر هو الدخل الوحيد للشركة، وقد تقوم الشركة بإستثمار جزء من أموال الصندوق لكنها لا تتقاسم في ذلك ربحًا ولا خسارة ولا فائضًا تأمينيًا، حيث تقوم بخصم أجرة الوكالة من قسط التأمين وتضع الباقي في صندوق المشتركين. (لال الدين و بوهراوة، 2011م، صفحة 16)
- تقوم الشركة بإدارة عملية التأمين بصندوق التكافل، كما تقوم بتحديد الإحتياطات والمخصصات التقنية الضرورية للعملية التأمينية، وخصم تكاليف إعادة التكافل إن وجدت بالإضافة إلى الإستثمار بما يتفق ومبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

أما بخصوص عوائد الإستثمار فيمكن الإتفاق على إستخدامها في دعم الملاءة المالية لصندوق التكافل أو توزيعها على المشتركين بعد تسديد التعويضات المستحقة، بالإضافة إلى توزيع الفائض التأميني في حال تحققه، حيث لا يجوز للشركة بأي شكل من الأشكال أخذ شيء منه. (Abdul Rahim, Mervyn, & M. Kabir, May-June 2007, p. 377) كما قد تستخدم هذه العوائد في دعم الجوانب الإجتماعية والحاجات الانسانية للمجتمعات المسلمة.

2. **الوكالة المعدلة:** في هذا النموذج تُطالب الأمانة العامة للشركة بجزء أو نسبة من الفائض التأميني على سبيل الهبة أو التنازل لها من طرف المشتركين كحافز إضافي للأداء الفعال. (Monther, Ainulashikin, Saddam, & Mustafa, 2020, p. 690)

الشكل رقم I-15: نموذج الوكالة المعدلة



Source : COMCEC, octobre 2019, p. 35

ثانيًا: إدارة العمليات التأمينية على أساس عقد مضاربة

تقدم شركات التأمين التكافلي خدمات التأمين والإستثمار عن طريق أقساط التأمين المتبرع بهم من المؤمن لهم وليس بيع خدمة التأمين. **I. الإطار المفاهيمي لنموذج المضاربة (تقاسم الأرباح):** هو شراكة يعتبر المشتركون فيها هم رب المال (أصحاب الأموال) والشركة هي المضارب الذي يوفر مهارات إدارية ريادية من خلال إستثمار الإحتياطيات من الصندوق (أحمد أبو بكر، 2013م، صفحة 10) ويتم تقاسم الأرباح بنسبة محددة مسبقًا، ويتحمل المشتركون أي خسارة يتعرضون لها (Dikko, 2014, p. 4) وبعد إقتسام الأرباح يضاف نصيب الشركة إلى حساب المساهمين ويضاف نصيب المؤمن لهم إلى جملة أقساط التأمين التي يملكونها. (صباغ، 2008، صفحة 05)

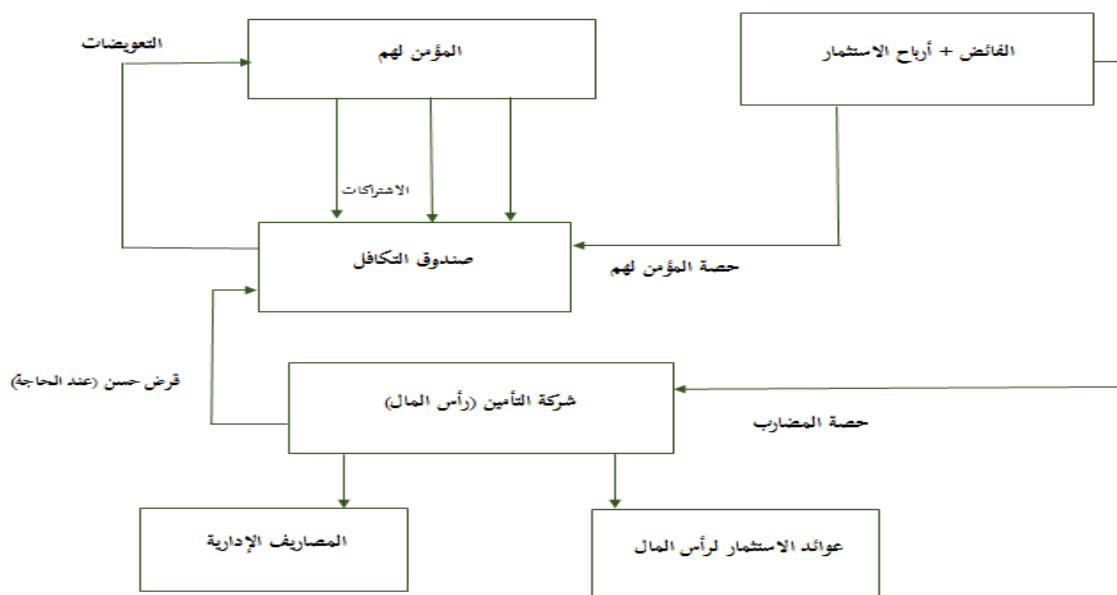
II. المراحل المكونة لنموذج المضاربة في شركات التأمين التكافلي: تتمثل أهم مراحله فيمايلي: (شارفي و بلعزوز، صفحة 196)

• يعتبر المؤمن لهم "أعضاء هيئة المشتركين" أرباب مال، ويدخلون في عقد مضاربة مع شركة إدارة التأمين التكافلي كمضارب وفق الأساس التعاقدية الذي يعد عقدًا واحدًا لإدارة العملية التأمينية وإستثمار أموال صندوق التكافل على أساس المضاربة الشرعية، وبذلك فإن العلاقة التعاقدية هي إدارة العملية التأمينية (من قبل هيئة حكومية إعتبارية ذات ذمة مالية مستقلة) وإدارة عملية إستثمار أموال صندوق التكافل.

• تحصل الشركة في نهاية السنة المالية على نسبة يحددها مجلس الإدارة، تخصم من الفائض القابل للتوزيع من العمليات التأمينية وعمليات استثمار الأموال.

• إن جميع المصاريف الإدارية أو العامة أو مصاريف إعادة التكافل والإحتياطات الفنية المختلفة، والتعويضات يتحملها صندوق التكافل.

الشكل رقم I-16: نموذج إدارة العمليات التأمينية على أساس المضاربة



المصدر: قرشي وواخرون، مرجع سابق، صفحة 07

ثالثاً: إدارة العمليات التأمينية على أساس النموذج الهجين "نموذج الوكالة والمضاربة معا"

I. الإطار المفاهيمي للنموذج الهجين: يجمع هذا النموذج بين ميزات نموذجين مختلفين وهما: الوكالة والمضاربة، يستخدم عقد الوكالة للإكتتاب حيث تكون رسوم الوكالة عبارة عن رسوم ثابتة، بينما يتم إعتداد عقد المضاربة لإستثمار أموال المشتركين (COMCEC, octobre 2019, p. 38) وتوصف هذه الصيغة على أنها الأكثر إستخداماً وممارسة لدى شركات التأمين التكافلي، بالنظر إلى أنها تسعى إلى تحقيق مصالح مشتركة لكل من المساهمين والمشاركين الأمر الذي ينعكس إيجاباً على تطوير العمل التأميني التكافلي، بالإضافة إلى كونها الصيغة التي تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بأجر الوكالة الذي يكون وفقاً لهذه الصيغة معلوماً مسبقاً، كما تكون حصة المضارب من الأرباح معلومة ومشاعة قبل بداية كل سنة مالية كنسبة مئوية. (بونشادة، 2011م، صفحة 11)

II. الأسس التي يقوم عليها تطبيق النموذج الهجين: تتمثل فيمايلي: (شارفي و بلعوز، 2017م، صفحة 198)

- يقوم أعضاء هيئة المشتركين جميعاً بإعتبارهم أعضاء في صندوق التكافل، بإدارة عمليات التأمين، ويدخلون في شركة مضاربة مع شركة إدارة التأمين التكافلي لإستثمار أموال الصندوق وفق مايلي:

– الأساس التعاقدي هو عقدان منفصلان:

✓ أحدهما لإدارة العملية التأمينية على أساس الوكالة بأجر؛

✓ والآخر لإستثمار أموال صندوق التكافل على أساس المضاربة بنسبة معلومة مقدماً من أرباح الإستثمار؛

وبذلك فإن العلاقة التعاقدية هي:

✓ إدارة العملية التأمينية لصندوق التكافل التي تعد هيئة حكومية إعتبارية ذات ذمة مالية مستقلة؛

✓ إدارة عملية إستثمار أموال هذه الصناديق؛

- تحصل الشركة على نسبة يحددها مجلس الإدارة، تخصم من الأقساط فور تحصيلها وتسمى رسوم الوكالة وتحول لحساب الشركة، علماً أنه يمكن خصم رسوم الوكالة كنسبة مئوية من إجمالي الأقساط المحصلة أو من الأقساط بعد خصم أقساط الإعادة على أن تكون النسبة المئوية إلى النسبة المخصومة من إجمالي الأقساط.
- يتحمل صندوق التكافل جميع مصاريف إعادة التكافل، الإحتياطات الفنية والتعويضات ومصاريف الحصول على الأعمال على أن تتحمل الشركة جميع المصاريف العمومية والإدارية خصماً من رسوم الوكالة وماتبقى يكون ربحاً لها.
- تحصل الشركة على نسبة معلومة من أرباح إستثمار الأموال في نهاية السنة المالية كمضارب، وأيضاً يمكن أن تحصل على حافز تشجيعي كنسبة من الفائض إذا كانت عمليات الإستثمار محققة لأرباح أعلى من المتوقع بعد موافقة الهيئة الشرعية.
- وبالتالي فإن هذا النموذج يتميز بحصول الشركة على دخل ثابت، يمكن التنبؤ به في ضوء حجم المبيعات، كما أنها تحصل أيضاً على نسبة من عائد إستثمار أموال الصناديق.

الفرع الثاني: إدارة العمليات التأمينية وفق نموذج الصناديق الوقفية ووفق نموذج الوديعة والجعالة ومن خلال نموذج تدخل الدولة في إداراته

قبل التطرق لصيغة تدخل الدولة في العملية التأمينية التكافلية نعرض إلى صيغة الوقف.

أولاً: إدارة العمليات التأمينية وفق نموذج الصناديق الوقفية

تعمل شركات التأمين التكافلي بمختلف أنواعها على جمع الأقساط وإستثمارها بصيغ مختلفة، يعتبر الوقف إحداها، وقبل التطرق لصيغة الوقف نعرض إلى مفاهيم عامة حول مصطلح الوقف.

I. الإطار المفاهيمي لنموذج الوقف: نميز بين المفهوم اللغوي والمفهوم الاصطلاحي للوقف.

الوقف لغة: الحبس والمنع. (بن يعقوب الفبروز ابادي، 2008م، صفحة 388)

الوقف اصطلاحاً: يقصد بالوقف تحبيس الأصل وتسييل المنفعة في أوجه البر (مشعل، 2020م، صفحة 05) عرف الفقهاء الوقف بأنه إعطاء عين لمن يستوفي منافعها والإنتفاع بها (الحجازي، 2006م، صفحة 57) أو الإنتفاع بما فقط على وجه التأييد، وقد يكون على وجه التوقيت فهو حبس عين، بحيث لا يتصرف فيها لا بالبيع ولا بالهبة ولا بالتوريث، وصرف الثمرة إلى جهة من جهات البر وفق شروط الواقف، فهو حبس مال وتسييل منفعه، وهو يقوم على مفهوم الصدقة الجارية (صندوق النقد العربي، 2022م، صفحة 24)

للوقف مجالات متعددة كالعقارات والمزارع قد يكون الوقف أرضاً تبنى عليها مدرسة أو مسجداً، كما قد يكون الوقف منقولاً كالأسلحة والآلات (مشعل، 2020م، صفحة 05) كما قد يكون مصاحف أو كتب علمية، ومن المنظور الإقتصادي يعتبر الوقف كنوع من آليات الإدخار والاستثمار حيث يتم تشغيل الأموال وإستثمارها عوضاً عن إستهلاكها، ويتم الإستثمار في أصول ومشاريع مختلفة من أجل تحصيل عوائد منها لإستخدامها لتحقيق أهداف إجتماعية مثل بناء المستشفيات والجامعات. (حسين، 2014م)

II. أنواع الوقف: الوقف نوعان: (الشبيلي، 20 جانفي 2009م، صفحة 232)

1. **الوقف على معين:** وهو الذي يصرف على معينين كأقارب الواقف أو ذريته ومنه: الوقف الذري أو الأهلي.
2. **الوقف على جهات عامة:** وهو الذي يصرف على جهات عامة غير معينة ومنه الوقف الخيري.
3. **الوقف النقدي:** وهو نوع خاص من الوقف يختلف عن الوقف العقاري العادي حيث أن رأسماله الأصلي يتكون من نقد بحت سواءً بأكمله أو بجزء منه (مشعل، 2020م، صفحة 08) فهو عملية توزيع النقود كوقف بغرض إقراضها دون فائدة للذين تم تعيينهم كمستفيدين (التسولي، 1998م، صفحة 369) وأما ظفر بن الحزبل وهو من أشهر علماء الحنفية فقد عرف الوقف النقدي على أنه "عملية توجيه الأموال النقدية للأوقاف والإستثمارات على أن تستخدم الأرباح للأعمال الخيرية المنصوص عليها في الوقف، كما تعرف الأموال النقدية للوقف على أنها هبة خيرية أنشئت برأسمال نقدي. (مشعل، 2020م، صفحة 08)

III. مراحل تطبيق صيغة الوقف على التأمين التكافلي: وفقاً لهذه الصيغة تقوم شركة التأمين التكافلي بإنشاء صندوق وقفي تجمع فيه أقساط المشتركين، وما يحصل عليه المشتركون من تعويضات لا يعد عوضاً عما يتبرعون به إنما هو عطاء مستقل من صندوق الوقف لدخولهم في جملة الموقوف عليهم حسب شروط الوقف. (عبد العزيز و إرغال، 2020م، صفحة 475)

حسب هذا النموذج (Dikko, 2014, p. 3) المشتركون يساهمون بالمال في الصندوق الذي يُستخدم للأعمال الخيرية والتي يمكن أن تشمل تعويض عن الخسائر المتوقعة، ويصبح الشخص الحامل لعقد التأمين مؤمناً ليس من خلال المساهمة في الصندوق ولكن عن طريق ملء نموذج الإشتراك في الصندوق، حيث يحدد المساهمون مقدار الأموال التي يجب دفعها كما تحدد الإستثمارات وإستخدام الفائض التأميني.

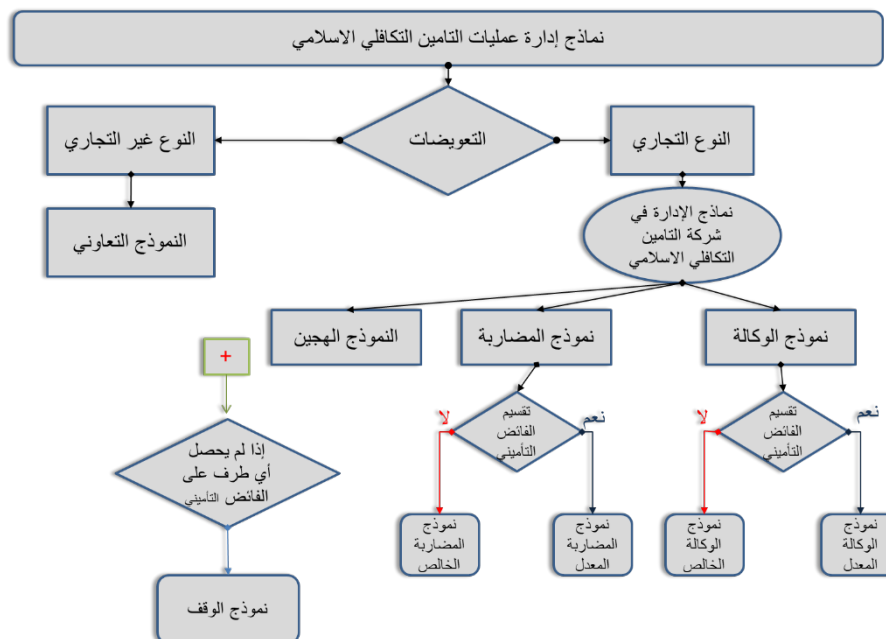
تقوم شركة التأمين التكافلي بإنشاء صندوق وقفي تجمع فيه أقساط المشتركين، وما يحصل عليه المشتركون من تعويضات لا يعد عوضاً عما يتبرعون به، وإنما هو عطاء مستقل من صندوق الوقف لدخولهم في جملة الموقوف عليهم حسب شروط الوقف، وتقوم الشركة بإدارة وإستثمار أموال الصندوق الوقفي كمتولٍ للوقف، فتجمع التبرعات وتدفع التعويضات وتتصرف في الفائض حسب شروط الوقف، وتنال أجرة لقاء هذه الخدمات، كما يمكنها إستثمار أموال الصندوق كوكيل مقابل أجرة، أو كمضارب فتتحصل مقابل ذلك على جزء مشاع من الأرباح المحققة (عامري و قطوني، 2020م، صفحة 156) عموماً يمكن إنشاء صندوق التأمين التكافلي على أساس الوقف بالشكل التالي: (العثماني، 2005م، الصفحات 10-12) (الشبيلي، الصفحات 9-10) (بن محمد نور، 2012م، صفحة 128)

1. تنشئ الشركة صندوقاً للوقف وتعزل فيه جزءاً معلوماً من رأسمالها يكون وفقاً على المتضررين من المشتركين حسب لوائح الصندوق، ووفقاً على الجهات الخيرية في النهاية، فيبقى هذا الجزء المعلوم من النقود مستثمرًا بالمضاربة، وتدخل الأرباح في الصندوق لأغراض الوقف؛

2. صندوق الوقف لا يملكه أحد وله شخصية اعتبارية مستقلة يتمكن بها من أن يملك الأموال ويستثمرها حسب اللوائح الخاصة بذلك؛
3. إن المؤمن لهم يشتركون في عضوية الصندوق بالتبرع إليه حسب اللوائح ولا يُشترط رأسمال ضخم للصندوق فيكفي الحد الأدنى لذلك؛
4. للصندوق الوقفي نوعان من الموارد، الأول: من الاشتراكات التي تدفع على سبيل التملك والثاني: من عوائد استثمار أموال الصندوق؛
5. ما يتبرع به المشتركين يخرج من ملكهم ويدخل في ملك الصندوق الوقفي وبما أنه ليس وقفًا وإنما هو مملوك للوقف فلا يجب الإحتفاظ بمبالغ التبرع كما يجب في النقود الموقوفة، وإنما تستثمر لصالح الصندوق، وتصرف مع أرباحها لدفع التعويضات وأغراض الوقف الأخرى؛
6. تنص لائحة الصندوق على شروط إستحقاق المشتركين للتعويضات ومبالغ التبرع التي يتم به الإشتراك في كل نوع من أنواع التأمين؛
7. ما يحصل عليه المشتركون من تعويضات ليس عوضًا عما تبرعوا به، إنما هو عطاء مستقل من صندوق الوقف لدخولهم في جملة الموقوف عليهم حسب شروط الوقف، ومن تبرع بشيء على الوقف لا يمنعه ذلك من الإنتفاع بالوقف إذا كان فيمن ينتفع به حسب شروط الواقف، كمن يتبرع لمسجد ثم يصلي فيه، أو لمدرسة ثم يتعلم فيها، أو لمستشفى ثم يمرض فيه وهذا الإنتفاع ليس عوضًا عن التبرع الذي تقدم به؛
8. الصندوق الوقفي مالك لجميع أمواله بما فيه أرباح النقود الوقفية والتبرعات التي قدمها المشتركون مع ما كسبت من الأرباح بالإستثمار، فاللصندوق أن يتصرف بالفائض التأميني؛
9. إن شركة التأمين التي تنشئ الوقف تقوم بإدارة الصندوق وإستثمار أمواله، أما إدارة الصندوق فإنما تقوم به كمتولٍ للوقف، فتجمع بهذه الصفة التبرعات وتدفع التعويضات وتتصرف في الفائض حسب شروط الوقف، وتفصل حسابات الصندوق عن حساب الشركة فصلًا تامًا، وتستحق لقاء هذه الخدمات أجرة، وأما استثمار أموال الصندوق، فيمكن أن تقوم به كوكيل للإستثمار فتستحق بذلك أجرة، أو تعمل كمضارب، فتستحق بذلك جزءًا مشاعًا من الأرباح المحققة، ولا مانع أن تتولى الشركة الوقف وتكون مضاربة في أموالها في وقت واحد، بشرط أن تكون المضاربة بعقد منفصل؛
10. وعلى هذا الأساس يمكن أن تكسب الشركة عوائد من ثلاث جهات: أولاً بإستثمار رأسمالها، وثانيًا بأجرة إدارة الصندوق، وثالثًا بنسبة من ربح المضاربة؛ (Abdul Rahim, Mervyn, & M. Kabir, May–June 2007, p. 387)

تعتبر هذه الصيغ من أهم الأشكال الشائعة لصيغ الإدارة في شركات التأمين التكافلي دون أن ننسى النوع غير التجاري أو النموذج التعاوني الذي تمارسه هيئات التأمين التبادلي (التعاوني) (بو هراوة، 2011م) الهيئات المملوكة لحملة عقود التأمين حيث لا يوجد حملة أسهم أو أصحاب رأسمال الذي يضم مجموعة من الأفراد المعرضين لخطر متشابه يتبادل الأعضاء خدمة التأمين فيما بينهم فكل عضو يؤمن أعضاء المجموعة من خطر معين في مقابل أن يطلب التأمين لنفسه من باقي الأعضاء. (محمود و حيدر، 2009م)

الشكل رقم I-17: نماذج إدارة العمليات التأمينية في شركات التأمين التكافلي



Source : COMCEC, octobre 2019, p. 33

يمثل الشكل أبرز الصيغ الشائعة لصيغ الإدارة في شركات التأمين التكافلي لكن هذا لا ينفي وجود صيغ أخرى سنتطرق إليها بالتفصيل.

ثانيًا: إدارة العمليات التأمينية وفق نموذج الودیعة ووفق نموذج الجعالة

إن الهدف الأساسي من إدارة العمليات التأمينية هو جبر الخسائر وتفتيت المخاطر وتحقيق الأرباح من خلال الإستثمار وفق نماذج مختلفة، يعتبر نموذج الودیعة والجعالة من بينهما.

I. إدارة العمليات التأمينية وفق نموذج الودیعة: وصورة التطبيق العملي لهذه الصیغة أن يقوم المشتركون بإيداع أموالهم في صندوق التكافل الذي

تقوم شركة التأمين التكافلي بإدارته، وتعد مساهمات المشتركين ودائماً بدل من إعتبارها تبرعات، وتعتبر الشركة بمقتضى هذا النموذج المدير

المؤمن على إستثمار أموال الصندوق، ولا يحق للمشاركين الحصول على أي نسبة من الأرباح في حال تحققها، إلا أنه يمكن للشركة أن

توزع جزءاً من هذه الأرباح كهبة على المشتركين، هذا النموذج يقوم على العلاقات التعاقدية الآتية: (لال الدين، 2011م، صفحة 18)

✓ يشارك المشتركون في صندوق التكافل على أساس الإلتزام بالتبرع أو النهدة أو الشركة التعاونية، ويكون للصندوق شخصية إعتبارية؛

✓ تقوم العلاقة التعاقدية فيما يتعلق بأموال الصندوق فيما عدا التعويضات وأجر الوكالة على أساس الودیعة المقيدة المضمونة، وتشبه

الودیعة هنا الحساب المصرفي المشترك بحكم الشخصية الإعتبارية للصندوق؛

✓ لا يطالب المشتركون بنصيب في عائد إستثمارات الشركة، كما أنه ليس لهم أي مسؤولية عن أية خسارة قد تعرض لها الشركة؛

✓ يعود الفائض التأميني إلى المشتركين إلا إذا ألزمت لوائح المصرف المركزي الإحتفاظ بقسط للإحتياط أو الإشتراك في إعادة التكافل؛

```

graph TD
    A[المشتركون] --> B[الاشتراكات]
    B --> C[صندوق التكافل]
    C --> D[الاستثمار]
    D --> C
    C --> E[فائض التكافل]
    E --> F[فائض التكافل الصافي]
    F --> G[مكافأة الأداء]
    G --> H[الاحتياطي]
    H --> I[المطالبات والاحتياطي]
    I --> J[الاستثمار]
    J --> K[شركة التأمين التكافلي]
    K --> L[أرباح شركة التأمين التكافلي]
    K --> M[السمسرة والضررائب]
    K --> N[اجرة الوكالة]
    N --> O[المشتركون]
    
```

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على محمد أكرم لال الدين، تجربة التأمين التعاوني الماليزية، مرجع سابق، ص 18

ثالثًا: إدارة العمليات التأمينية من خلال تدخل الدولة وتطبيق آلياتها

أوصى أمير المؤمنين على عامله على مصر بقوله: " واشعر قلبك الرحمة للرعية والمحبة لهم واللفظ بهم، ولا تكوننَّ عليهم سبعا ضارياً تغتم أكلهم فأفهم صنفان: إما آخ لك في الدين، وإما نظير لك في الخلق" (الغزالي، 2005م، صفحة 203)

○ الصيغة المقترحة من الباحثة للتأمين التكافلي: تتدخل الدولة بفرض التأمين التكافلي بشكل إجباري في جميع شركات التأمين التجارية التي تعمل في حدودها، حيث يضاف بند إلى عقد التأمين تحت إسم التكافل بمبلغ إشتراك رمزي وبسيط جداً زيادة على مبلغ التأمين الخاص

بكل مؤمن له، تجمع أقساطه بصورة دورية ومستقلة وتدفع حصريًا وإجباريًا إلى حساب مصرفي خاص بالدولة ولا يمكن التصرف في هذه الأقساط إلا بإذن من الهيئات المخولة بذلك.

○ تدوير الحساب الدولة بنفسها عن طريق أحد أجهزتها العامة أو تقوم بإسناد الإدارة إلى شركة تأمين تكافلي كُفؤة، كما لا تهدف الهيئات الحكومية من خلال إجبارية حساب التكافل في شركات التأمين التجارية إلى تحقيق الربح إنما الهدف الرئيسي هو التكافل الاجتماعي وتوفير الحماية والأمان لجميع أفرادها.

○ اعتماد اللغة العربية لغة أصلية في عقود التأمين ليتمكن المؤمن لهم من فهم طبيعة عمل ومغزى ونتائج البند الخاص بالتأمين التكافلي.

○ إحداث التغيير الإداري والمحاسبي المناسب لتكييف العلاقة بين شركات التأمين والدولة المؤسسة والمالكة لرؤوس الأموال وأقساط التأمين وفقًا لمفهوم التأمين التكافلي.

○ **قسط التأمين للإشتراك في التأمين التكافلي:** هذا لو تم حساب قسط التأمين الخاص بالتأمين التكافلي حسب الدخل الفردي لكل مؤمن له، فشركات التأمين على دراية كبيرة بوضعية عملائها خاصة الأوفياء منهم فكلما كان المؤمن له مرتاح ماديًا كلما زاد مبلغ الإشتراك في التأمين التكافلي، بحيث يحسب بشكل آلي في برامج وأنظمة الكمبيوتر والمنصات الالكترونية الخاصة بعقود التأمين التجارية تحت بند منفصل ومستقل وبمعايير خاصة يدخل فيها الدخل ونوعية المركبة المؤمنة، سن المؤمن له وحالته الاجتماعية، وكذا تحديد المنطقة الجغرافية التي يعيش فيها بين حياة أسرية وحياة مهنية وسفر... وغيرها.

○ **الفائض التأميني:** بالنسبة للفائض التأميني في حالة وجوده، وبما أن مبلغ الإشتراك ضئيل جدًا فإن الفائض يقسم بعد فترة زمنية نوعا ما طويلة، في حالة لم يتعرض المؤمن له لأي نوع من الأخطار وكان زبونًا وفيًا في دفع إشتراك التكافل.

توزيع الفائض التأميني يكون من خلال نظام وبرنامج معلوماتي آلي عن طريق دراسة النبذة التاريخية لكل زبون مع شركات التأمين بدراسة ماييلي:

✓ حجم الأقساط؛

✓ المطالبات والتعويضات؛

✓ معدلات الخسارة؛

✓ تحليل السوق؛

✓ الإستثمارات ونتائج الإكتتاب؛

○ **التعويضات:** تتدخل الدولة بالتغطيات في حالة إصابة أحد المؤمن لهم بأخطار جسيمة أو كارثة طبيعية مدمرة، أو في الحالات التي لا يمكن أن تغطيها عقود التأمين التجاري بأي شكل من الأشكال كحادث مرور جسيم لا يغطي إلا المسؤولية المدنية تجاه الغير، وإذا زادت التعويضات عن الأقساط المجمعة يمكن أن تلجأ الدولة إلى مواردها الخاصة.

○ **المزايا بالنسبة لتسويق التأمين التكافلي عبر قنوات شركات التأمين التقليدية:** يحتاج تأسيس شركات التأمين التكافلي لبنية تحتية وإستثمارات كبيرة وتوظيف عدد كبير من الإطارات والوكلاء إلا أن شركات التأمين التقليدية لها إمتداد جغرافي أوسع بكثير ووجود تاريخي

أقدم وخدمات عريقة، وبالتالي تسويق منتجات التأمين التكافلي من خلالها، مع مراعاة الضوابط الشرعية وإحترام القواعد الفقهية يمكن أن يحقق أهداف إختراق السوق في إطار زمني أقصر ومجال أوسع مما ينعكس على إنتشار التأمين التكافلي بما يتوافق مع إحتياجات العملاء.

○ أمثلة واقعية عن الصيغة المقترحة من الباحثة: مثلاً في الجزائر يمكن أن تتدخل الدولة في تعويض ضحايا الحرائق التي تتعرض لها الدولة في كل فصل صيف وما ينتج عنها من أسر بلا مأوى وضحايا جسمانيين وموتى من حساب التأمين التكافلي هذا.

في الجزائر أيضاً نسبة حوادث المرور مرتفعة جداً كثيراً من الحالات لا تغطيها عقود التأمين التجارية لذا على الدولة أن تتدخل بحساب التأمين التكافلي هذا لدراسة إمكانية تعويض مثل هذه الحوادث خاصة في حالة العجز الكلي والإعاقة الدائمة التي قد تصيب المؤمن لهم.

المطلب الثالث: الرقابة والإشراف ومتطلبات الملاءة المالية على نشاط شركات التأمين التكافلي

كجزء من المؤسسات المالية الإسلامية تقوم شركات التأمين التكافلي على مبدأ العدالة في توزيع الأرباح وإعتمادها على التعاون والتكافل، فلقد شهدت هذه الشركات نمواً مطرداً، وإزدادت الجهود الرامية إلى إبتكار الحلول الإسلامية وإستكشاف مزايا التأمين التكافلي، لذا تعتبر الرقابة والإشراف على هذه المؤسسات من الركائز الهامة لممارسة نشاطها فيمكن أن يكون لشركات التأمين التكافلي هيئة شرعية فردية، أي ما يطلق عليه الإستشارية الفردية، أو يمكن أن تبرم عقداً مع إحدى المؤسسات المتخصصة في الرقابة الشرعية وهو ما يطلق عليه المهنة المؤسسية.

الفرع الأول: الرقابة والإشراف على شركات التأمين التكافلي

مصطلح الرقابة الشرعية من المصطلحات المستحدثة التي ظهرت مع ظهور المؤسسات المالية الإسلامية وهي حق شرعي يخول للهيئة الشرعية سلطة معينة تمارسها بنفسها أو عن طريق أجهزتها المعاونة لتحقيق أهداف المؤسسة المالية وفقاً لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

أولاً: الإطار المفاهيمي للرقابة

تندرج في مفهوم الرقابة الشرعية عدة مهام ومسؤوليات خاصة بالنسبة لشركات التأمين التكافلي التي تتطلب طبيعة عملها دراسة وإقرار لعقد التأسيس والنظام الأساسي لها والعقود النمطية التي على أساسها تمارس أعمالها، وإصدار الفتاوى الشرعية المتعلقة بمعاملاتها ومتابعة إلتزامها بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع ممارساتها.

I. تعريف الرقابة: إن لكلمة الرقابة في اللغة الانجليزية معنى إيجابي وهو السيطرة والإخضاع أما في اللغة الفرنسية فهي تعني سيطرة مكروهة وهي من جهة أخرى تعني الفحص البحث examen والمضاهاة الإدارية vérification administrative كما تعني النقد والمنع.

الرقابة لغة: في اللغة العربية نجد أن كلمة الرقابة تدل على معاني عديدة (العسكري، 2008م، صفحة 145) منها الحفظ، الرعاية و الحراسة، القيد والحذر والخوف من العقاب وغيرها فكلمة "الحراسة" مثلاً تدل على معاني عدة منها التفقد، المتابعة، المحافظة، الإشراف والعلو والرعاية، فالرقابة من الناحية اللغوية تحمل معاني عديدة ولها مفهوم واسع يختلف من لغة إلى أخرى أما في علم الاشتقاق فإن الرقابة والتي تقابلها في اللغة الفرنسية (control) تتركب من لفظتين contre والذي يعني الضد و rôle يعني العمل أي ضد العمل.

الرقابة اصطلاحاً: هي الإشراف والمراجعة من جانب سلطة أعلى للتعرف على سير العمل داخل المشروع، والتأكد من أن الموارد تستخدم وفقاً لما هو مخصص لها، كما أنها عملية متابعة دائمة ومستمرة تقوم بها الجهة الرقابية للتأكد من أن ما يجري عليه العمل داخل الوحدة الخدمية أو الإقتصادية يتم وفقاً للخطط والسياسات الموضوعة. (البليقي، 2004م، صفحة 159)

II. تعريف الرقابة بالمفهوم التأميني: لا يختلف مفهوم الرقابة في ميدان التأمين عن غيره من الأنشطة الإقتصادية الأخرى، حيث تعرف الرقابة على أنها الإشراف والمراجعة من جانب سلطة أعلى للتعرف على سير نشاط التأمين داخل شركة التأمين وفقاً للخطط الموضوعة.

من التعريف يمكن استنتاج علاقة الرقابة بالإشراف والتنظيم على قطاع التأمين كمايلي: (شراقة، 2011م، صفحة 03)

1. **علاقة الرقابة بالإشراف على قطاع التأمين:** وهي مجموعة القوانين واللوائح التنظيمية والأنظمة التي تضعها الدولة، بغرض تنظيم السوق التأمينية وحماية مصالح المؤمن لهم والمساهمين في شركة التأمين، إلى جانب حماية ثروات الدولة وضمان العمل في بيئة صحية وسليمة (N.Hassaine).

2. **علاقة الرقابة بالتنظيم:** تتمثل في اللوائح التي تعدها السلطات المختصة، والتي يتم بموجبها وضع تفاصيل الإجراءات والأساليب المطلوب إتباعها بالنسبة للمعايير المتعلقة بالتنسيق، الفعالية، الرقابة وأخلاقيات التعامل وبالعرض القانوني لها. (عمر بسيم، 2008م، صفحة 462)

يعتمد التأمين التكافلي على التعاون المتبادل لصالح المجتمع ككل. ولكي تزدهر أعماله وتتم إدارتها بشكل صحيح، فمن الضروري تمكين الهيئة من تنظيم عملياتها والإشراف عليها وفقاً لذلك، لذا فإن وجود شكل من أشكال الإطار التشريعي أمر ضروري للهيئة لممارسة وظيفتها الإشرافية سواء من حيث العمليات التجارية أو من حيث الامتثال لأحكام الشريعة الإسلامية (Mohd , 2019)

III. أسباب مراقبة قطاع التأمين: يخضع قطاع التأمين لرقابة الدولة للأسباب التالية: (عبوي، 2006م، الصفحات 91-94)

1. **طبيعة التأمين:** تنفرد منتجات التأمين بالمميزات التالية:

- ❖ منتجات التأمين خدمة آجلة ولا يتم الوفاء بها إلا بعد فترة زمنية من إبرام العقد وتحقيق الخطر فعلياً؛
- ❖ مقدرة المشروعات الإنتاجية في شركات التأمين متوقفة على رأسمالها المدفوع ولا يمكن لها توسيع عملياتها الإنتاجية عن طريق الإقراض؛
- ❖ تخضع أسعار التأمين لطرق فنية وأسس علمية مبنية على القوانين الرياضية والاحتمالات الاحصائية؛

لهذه المميزات تتدخل الحكومات تدخلاً ظاهراً في صناعة التأمين لتحديد حد أدنى لرأس المال ولإشراف على الأسعار، ووضع شروط العقد وتحديد معدلات تكوين الإحتياطيات الفنية ضماناً لسلامة الغطاء التأميني، وحفاظاً على تواجد ملاءة مالية تعزز من قدرة الشركة على الوفاء بحقوق المؤمن لهم.

2. **طبيعة المنافسة في سوق التأمين:** قد تؤدي المنافسة غير المقيدة في قطاع التأمين إلى أن تصبح الأسعار أقل مما يجب، وهذا يؤدي آجلاً أو عاجلاً إلى إفلاس بعض شركات التأمين وضياع حقوق المؤمن لهم، وفي الحالة العكسية أي أن تصبح الأسعار أكبر مما يجب الأمر الذي يؤدي إلى الإضرار بالمؤمن لهم وبالتالي تحميلهم أعباء تفوق طاقاتهم المالية.

3. حماية حقوق المؤمن لهم: تتجمع لدى شركات التأمين إحتياجات فنية ضخمة وخاصة لدى شركات التأمين على الحياة، وهذه الإحتياجات الجمعية هي ملك للمؤمن لهم الأمر الذي يتولد عنه وجوب الرقابة والإشراف الحكومي على هذه الإحتياجات والتعرف على مواطن استثمارها لحماية حقوق المؤمن لهم.
 4. تحديد الحد الأدنى لرأسمال الشركة: إن سلامة المركز المالي للشركة يساهم إلى حد بعيد في تدعيم القدرة المالية لمزاولة نشاطها ومقابلة إلتزاماتها لتحقيق التوازن في مركزها المالي دون أي إختلال أو إرتباك.
 5. وضع قيود على إستثمارات شركات التأمين: تعمل عملية الإشراف على توجيه الأموال الجمعية وتوظيفها في مجالات إستثمارية تخدم الأهداف الوطنية التي تنعكس إيجاباً على تنفيذ خطط التنمية وتحقيق الإرتقاء بالمستوى الإقتصادي الذي يتولد عنه الإقتصاد الذي يكفل الإستقرار الإجتماعي خاصة في البلدان النامية.
 6. تحديد الحد الأدنى في الضمانات الفنية والوقائية: يكون هذا الحد لتدعيم الإحتياجات الفنية والتي تكفل تدعيم القدرة المالية لهيئة التأمين في مواجهة مستلزماتها.
 7. تحديد الأشخاص المؤسسين لمشروع التأمين ونوعيتهم: يعتبر هذا التحديد للأشخاص ذو أهمية كبيرة لإعتباره يشترط عليهم التمتع بالأهلية اللازمة والخبرة الكافية والكفاءة العالية المتخصصة في إدارة المخاطر وتوافر القدرات الإقتصادية التي تخولهم لمزاولة صناعة التأمين.
 8. الفحص والمتابعة والمراجعة الدورية: يجب على الأجهزة الحكومية الإستعانة بخبرات متخصصة في علم الإدارة التأمينية وفن الرقابة لتنفيذ برنامج الإشراف الذي يتناول الفحص والمراقبة الدورية على هذه الهيئات، للتأكد من سلامة مراكزها المالية وحماية أموال المؤمن لهم وحفاظاً على مستوى سوق التأمين في وضع إقتصادي متوازن ومستقر ويجب أن تكون هذه الرقابة دورية ومنظمة ومستمرة.
- ثانياً: الهيئات المراقبة لقطاع التأمين التكافلي: شركات التأمين التكافلي كغيرها من المؤسسات المالية التي تخضع للمراقبة من السلطات والهيئات العليا بالإضافة إلى رقابة الأجهزة الحكومية تتمثل أبرز هيئات المراقبة فيمايلي: (المعهد المالي، 2016م، صفحة 95)
- ◀ هيئة الرقابة الشرعية: هي اللجنة المشكلة داخل الشركة لإبداء الرأي في معاملاتها ومدى إتفاقها مع أحكام الشريعة الإسلامية وتتكون من مشايخ وفقهاء في المعاملات المصرفية الإسلامية تقوم بالإفتاء في نشاطات الشركة وتحول دون وقوعها في المعاملات المحرمة.
 - ◀ المراقب الشرعي: هو الموظف في الشركة المعين من قبل مجلس إدارة الشركة بناءً على توصية لجنة الرقابة الشرعية لتدقيق مدى وكيفية تنفيذ أجهزة الشركة المختلفة لقرارات وآراء لجنة الرقابة الشرعية.
 - ◀ اللجنة العليا للفتوى والرقابة الشرعية: هي اللجنة المشكلة في إطار هيئة التأمين والتي تمارس الإختصاصات والصلاحيات المنصوص عليها في هذا النظام والقرارات التي تصدر بموجبه من قبل الهيئة.
- I. هيئة (لجنة) الرقابة الشرعية: تلتزم شركة التأمين التكافلي بتشكيل لجنة تسمى (لجنة الرقابة الشرعية) حيث يتم ترشيح أعضاء اللجنة من قبل مجلس الإدارة.

1. مفهوم هيئة الرقابة الشرعية: هي هيئة تقوم بمتابعة وفحص وتحليل كافة الأعمال والتصرفات والسلوكيات، التي تقوم بها المؤسسات المالية الإسلامية، للتأكد من أنها تتم وفقاً لأحكام وقواعد الشريعة الإسلامية وذلك باستخدام الوسائل والأساليب الملائمة والمشروعة، وبيان المخالفات والأخطاء، وتصويبها فوراً، وتقديم التقارير إلى الجهات المعنية متضمنة الملاحظات والنصائح والإرشادات وسبل التطوير إلى الأفضل. (يوسف داود، 1996م، صفحة 15)

كما تعرف على أنها جهاز مستقل من الفقهاء المتخصصين في فقه المعاملات ويمكن أن يكون أحد الأعضاء من غير الفقهاء على أن يكون من العاملين في مجال المؤسسات المالية الإسلامية، وله إلمام بفقه المعاملات مهمتها توجيه نشاطات الشركة ومراقبتها والإشراف عليها للتأكد من مدى التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية وتكون الفتاوى والقرارات الصادرة عنها ملزمة للشركة. (محمود آل محمود، 2007م، صفحة 08)، وتتكون الرقابة الشرعية من: (قطان، 2008م، صفحة 04)

- هيئة الفتوى: تهتم بإصدار الفتاوى؛

- هيئة التدقيق الشرعي: متابعة تنفيذ فتاوى هيئة الفتوى؛

- مكاتب التدقيق الشرعي الخارجي؛

2. مهام هيئة الرقابة الشرعية في شركات التأمين التكافلي: تتمثل أبرز هذه المهام فيما يلي: (لال الدين، 2009م، صفحة 17)

- ✓ الإطلاع على النظام الأساسي وعقد التأسيس والتأكد من موافقتهما لأحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها؛
- ✓ تدقيق عقود التأمين التي تصدرها الشركة للتحقق من مشروعيتها وخلوها من المخالفات الشرعية؛
- ✓ وضع الضوابط والقيود الشرعية لإعادة التأمين لدى شركات إعادة التجارية في حالة حاجة الشركة لذلك، والتأكد من مشروعية إتفاقيات إعادة التأمين التي تبرمها الشركة ومدى موافقتها لتوجيهات هيئة الرقابة الشرعية؛
- ✓ التحقق من مشروعية إيداع أموال الشركة وإستثماراتها؛
- ✓ الإجابة عن إستفسارات إدارة الشركة فيما يُجَدُّ من مسائل تفرزها التطبيقات العملية للعمليات التأمينية؛
- ✓ تقديم ضمانات لعملاء شركات التأمين التكافلي على شرعية الأعمال والأنشطة التي تمارسها هذه الشركات؛
- ✓ إعداد وتقديم تقرير سنوي للهيئة العامة للشركة يُظهر شرعية العقود وإتفاقيات إعادة التأمين وإستثمارات الشركة وخلوها من المخالفات؛
- ✓ توعية الموظفين بالشركة بفكر التأمين التكافلي من خلال المحاضرات والندوات، الأبحاث والكتب بالتنسيق مع إدارة الشركة؛
- ✓ الإشراف على إخراج الزكاة إذا كان النظام الأساسي للشركة ينص على مسؤولية الشركة في إخراج الزكاة من حساب الأموال التي تجب فيها الزكاة والمقادير الواجب إخراجها وفق المعيار الخاص بالزكاة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية؛
- ✓ متابعة صرف الأموال التي يتقرر صرفها في وجوه الخير بمقتضى الفتاوى الصادرة من الهيئة؛

3. مبادئ هيئة الرقابة الشرعية لشركات التأمين التكافلي: من المبادئ الرئيسية للهيئة ما يلي: (هامل و العايب، 2018م، صفحة 49)

○ مبدأ الإستقلالية: وهي السلطة التي تُمكن جهاز الرقابة الشرعية من ممارسة نشاطه بحرية تامة، بهدف حفظ أعمال المؤسسة المالية من المخالفات الشرعية، ويكون إستقلال الهيئة الشرعية إداريًا وماليًا كمايلي:

➤ الإستقلال الإداري: لتفعيل دور هيئة الرقابة الشرعية في شركات التأمين التكافلي لابد من إستقلاليتها عن إدارة الشركة، بمعنى أن لا يكون أحد أعضائها من موظفي الشركة، وبالمقابل يجب أن يكون للهيئة إتصال مع جميع المستويات الإدارية لتعزيز الرقابة؛

➤ الإستقلال المالي: يجب على الشركة دفع المستحقات المالية لأعضاء هيئة الرقابة الشرعية شهريًا أو سنويًا أو على أساس نسبة تُقتطع من الأرباح؛

➤ الإستقلال التنظيمي: ويتعلق بموقع الهيئة في الهيكل التنظيمي بالشركة، فموقعها حاليًا في الهيكل التنظيمي تابع لمجلس الإدارة أو لمدير الشركة أو غير محدد، ويُفترض أن يكون موقعها تابع للجمعية العمومية وأن لا سلطة للإدارة عليها، حيث أن الهيئة تقوم بواجبها وتقديم التقرير للجمعية العمومية، والتبعية تكون فقط لأجل التعيين والعزل.

○ مبدأ الإلتزام: إكساب الهيئة الشرعية سلطة إلزام الشركة على تنفيذ ما يصدر عنها من فتاوى وقرارات، وهذا بتدعيم من مجمع الفقه الإسلامي ومعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية؛

○ مبدأ الشمولية: أي أن جميع أعمال الشركة ومعاملاتها وعقودها وإستثماراتها تخضع لإشراف الهيئة الشرعية، والتدقيق الشرعي الداخلي والخارجي أثناء التنفيذ وبعده؛

4. مجالات ومراحل عمل جهاز الرقابة الشرعية في شركات التأمين التكافلي: للجنة الرقابة الشرعية حق الإطلاع في أي وقت على جميع سجلات وعقود ومستندات الشركة وجميع قراراتها ملزمة للشركة، ولها أن تطلب الايضاحات الضرورية لأداء مهمتها، حيث تقوم الهيئة بعرض الأمر على اللجنة العليا للفتوى والرقابة الشرعية التي يكون قرارها ملزمًا للشركة، تختص لجنة الرقابة الشرعية بالمجالات الآتية:

➤ وضع القواعد الشرعية الأساسية لأعمال الشركة؛

➤ مراجعة جميع معاملات ومنتجات التأمين التكافلي والعقود والمستندات التي تتعامل بها الشركة للتأكد من أنها متفقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وإعتمادها قبل التطبيق؛

➤ مراجعة المعاملات التأمينية التكافلية وأوجه الإستثمار التي تقوم بها الشركة وبيان مدى إنسجامها مع أحكام الشريعة الإسلامية؛

➤ إعتماد أو رفض أي نشاط تقوم به الشركة في حالة عدم إتفاق النشاط مع أحكام الشريعة الإسلامية؛

➤ تقدم لجنة الرقابة الشرعية تقريرًا سنويًا إلى الجمعية العمومية للشركة تبين فيه ملاحظاتها بمعاملات الشركة ومدى إلتزام الشركة بالأحكام الشرعية؛

5. إختصاصات جهاز الرقابة الشرعية في شركات التأمين التكافلي: إن التحدي الذي تواجهه شركات التأمين التكافلي لا ينحصر فقط في المنافسة مع شركات التأمين التجاري إنما في مشروعية المنتجات التي تعرضها، فالإختصاص الأصيل والجامع في عمل الهيئة الشرعية يكمن في الفتوى والرقابة الشرعية، وفيمايلي توضيح لهذه الإختصاصات: (شارفي و بلعوز، 2017م، صفحة 195)

أ-الفتوى: إن أهم ما يميز شركات التأمين التكافلي وجود آلية رقابة إضافية تتمثل في هيئة الفتوى والرقابة الشرعية، التي تسهر على مراقبة مدى توافق أعمال شركات التأمين التكافلي مع الضوابط الشرعية، تختص ببيان الحكم الشرعي عن دليل للمعاملة المبهمة، فالفتوى إخبار عن الحكم الشرعي، وعن دليله بما لا إختصاص له بشخص معين، وهناك شروط عديدة لمن يقوم بالإفتاء وعلى المفتي أن يعلم بانطباق الحكم على المعاملة المسؤول عنها.

ب-المتابعة الشرعية: يتمثل دورها في التأكد من أن الشركة لا تخالف أحكام الشريعة الإسلامية فيما تقوم به من أنشطة حسب ما جاء في الفتاوى والقرارات والإرشادات الصادرة عن الهيئة الشرعية، وبما يحقق مقاصد الشريعة في سائر معاملات الشركة ويبين المخالفات في التطبيق إن وجدت علمًا بأن هذه المخالفات تكون على نوعين: مخالفات بالإتيان أو مخالفات بالتترك.

II. اللجنة العليا للفتوى والرقابة الشرعية: يتم تشكيل لجنة عليا تسمى (اللجنة العليا للفتوى والرقابة الشرعية) تختص بالمجالات التالية:

- إصدار الفتاوى في ميدان التأمين التكافلي والاستثمار من حيث توافق المعاملات المتعلقة بها مع أحكام الشريعة الإسلامية وتكون هذه الفتاوى ملزمة للشركات ولجان الرقابة الشرعية فيها؛
- الإشراف العام والرقابة الشرعية الشاملة على أعمال لجان الرقابة الشرعية المشكلة في الشركات؛
- التنسيق بين الآراء الشرعية التي تصدر عن لجان الرقابة الشرعية؛
- حسم الخلافات التي قد تنشأ بين لجان الرقابة الشرعية ومجالس إدارة الشركات؛
- اعتماد المعايير الشرعية التي يجب على لجان الرقابة الشرعية الالتزام بها في ممارستها لأعمالها؛
- تحديد مجالات التأمين الشرعية التي يجوز لشركات التأمين التكافلي ممارستها؛
- مراجعة الأنظمة الأساسية لشركات التأمين التكافلي للتأكد من أنها مقبولة شرعاً؛
- تجميع الفتاوى والآراء الفقهية المتعلقة بأعمال التأمين التكافلي والاستثمار المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وتبويبها وشرحها ومن ثم توزيعها كمرجع شرعي يمكن الإعتماد عليه؛

III. المراقب الشرعي: بناءً على توصية لجنة الرقابة الشرعية في الشركة، يعين مجلس الإدارة موظفًا مختصًا بمعاملات التأمين التكافلي داخل الشركة، ويختص المراقب الشرعي بتدقيق معاملات الشركة تحت الإشراف المباشر للجنة الرقابة الشرعية ويرفع تقاريره إليها للتأكد من أن آراء وقرارات اللجنة قد تم تنفيذها بشكل دقيق.

الفرع الثاني: الملاءة المالية وإدارة المخاطر في شركات التأمين التكافلي

الملاءة المالية هي الأساس الذي تقوم عليه صناعة التأمين ويعبر عليها بتوافر أصول كافية لمواجهة الالتزامات المالية.

أولاً: الإطار المفاهيمي للملاءة المالية لشركات التأمين التكافلي

تعتبر الملاءة المالية من أولويات وإهتمامات الهيئات والمنظمات المشرفة على قطاع التأمين وازدادت أهميتها مع تواتر الأزمات المالية.

I. مفهوم الملاءة المالية: يشير مصطلح الملاءة أو solvency, la solvabilité إلى القوة المالية والربحية والنمو المتوقع على المدى الطويل (C.D, Sep 1984, p. 283) وهي القدرة أو الكفاءة أو الجدارة على الوفاء وسداد المطالبات ومواجهة الإلتزامات في مواعيد إستحقاقها في صورة كاملة (طار، 2018م-2019م)، تعرف **الملاءة المالية** بشكل عام بأنها القدرة على الوفاء ومواجهة الإلتزامات تجاه الغير طوال مدة سريان العقد. (قندوز و السهلاوي، 2015م، صفحة 36)

II. مفهوم الملاءة المالية لشركات التأمين التكافلي: الحديث عن الملاءة المالية يجزئنا إلى التعريف بمصطلح هامش الملاءة ومصطلح معايير الملاءة المالية.

1. تعريف هامش الملاءة: يتمثل هامش الملاءة في ذلك الرصيد التكميلي الذي تحتفظ به شركات التأمين لمواجهة التقلبات في الأخطار التي تؤثر على أصول وخصوم الشركة، وهو مبلغ معين من الموارد الإضافية الخالية من أية إلتزامات والتي تسمح لشركات التأمين من ضمان ملاءتها المالية لحماية مصالح المؤمن لهم (هاشم حسن و فلوح، 2011، صفحة 368) يستعمل هذا الهامش عادةً لتغطية الآثار الناتجة عن عدم التقييم الصحيح للمخصصات التقنية، التقلبات العشوائية لحجم الكوارث، إنخفاض قيم الأصول وعوائدها وزيادة حجم التكاليف.

2. تعريف معايير الملاءة المالية: والتي تعرف أيضاً بقواعد الحذر أو المعايير الاحترازية، فهي مجموعة من المقاييس التسييرية التي يجب إحترامها من طرف المصارف التجارية وشركات التأمين وذلك من أجل الحفاظ على أموالها الخاصة، وضمان مستوى معين من السيولة وملاءتها المالية تجاه المودعين وحاملي العقود. (حبار، 2015م، صفحة 57)

3. تعريف الملاءة المالية لشركات التأمين التكافلي: في مجال التأمين تعرف الملاءة على أنها: إمتلاك شركات التأمين موجودات كافية للوفاء بجميع الإلتزامات (قندوز و السهلاوي، 2015م، صفحة 36) يقصد بالملاءة المالية لشركات التأمين بصفة عامة توفر القدرة المالية الدائمة للتسديد، أي بمعنى أن تكون هذه الشركات قادرة على مواجهة إلتزاماتها إتجاه المشتركين في أي وقت ممكن. (هامل و العايب، 2018م، صفحة 47)

ينظر إلى الملاءة المالية لشركة التأمين من زاويتين، من زاوية نظرية الافلاس، تكون شركة التأمين ذات ملاءة إذا كانت أصول الشركة أكبر من إلتزاماتها، ومن زاوية نظرية السيولة تكون الشركة ذات ملاءة في حالة قدرتها على الوفاء بإلتزاماتها الحالية. (Xiong, 2014, p. 57)

فالملاءة المالية هي الأساس الذي تقوم عليه صناعة التأمين ويعبر عليها بتوافر أصول كافية لمواجهة الإلتزامات المالية بموجب قوانين الإشراف والرقابة، في العديد من الدول يعكس قدرة بعض تلك النسب في التعبير عن الوضع المالي لشركات التأمين في المدى القصير والمدى الطويل أيضاً.

(محمد الحنيطي و عودة الزبون، 2014م، صفحة 343)

III. علاقة هيئة الرقابة الشرعية بالملاءة المالية لشركات التأمين التكافلي: تقوم هيئة الرقابة الشرعية بدور هام لتعزيز ملاءة المؤسسات المالية الإسلامية ومنها شركات التأمين التكافلي، وذلك من خلال دورها الرقابي المباشر للتحقق من قدرة هذه الشركات على الوفاء بإلتزاماتها إتجاه المشتركين، ودراسة شروط ومزايا المنتجات التأمينية المقدمة ومدى كفاية رأس المال والمخصصات المالية إضافة إلى إهتمامها بنظم

الإشراف والرقابة لأوجه الإستثمار المقررة قانوناً وخاصة تلك المتعلقة بحقوق المشتركين أو ما يُعرف بالمخصصات التقنية، حيث تكون آلية الإشراف والرقابة من خلال مايلي: (هامل و العايب، 2018م، صفحة 51)

- تطبيق الأساليب التي يتم من خلالها التأكد من سلامة المركز المالي لشركات التأمين التكافلي، لذلك يجب على كل الشركات تقديم القوائم المالية على فترات دورية إلى الهيئة لفحصها والتأكد من سلامتها؛
- تحقيق العدالة في التسعير حيث تكون الإشتراكات المتبرع بها عادلة وعلى ذلك يجب على أعضاء الهيئة أن يكونوا مؤهلين من الجانب التقني لمعرفة ذلك؛
- التأكد من حسن إختيار سماسرة ووكلاء شركات التأمين التكافلي؛
- مراجعة شروط العقود التي تصدرها شركات التأمين التكافلي والتحقق من شرعية وعدالة هذه الشروط، في حالة عدم كفاءة أعضاء الهيئة من الجانب القانوني والفني يتم الإستعانة بأصحاب الاختصاص؛

ثانياً: إدارة مخاطر وعقبات شركات التأمين التكافلي

شركات التأمين التكافلي كغيرها من المؤسسات المالية معرضة للمخاطر ومهددة بعقبات كثيرة فتعتبر البيئة التي تعمل فيها هذه الشركات مصدراً للتهديدات بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.

I. المخاطر والعقبات في شركات التأمين التكافلي: المخاطر هي كل ما يمكنه أن يهدد شركة التأمين سواءً بالفشل والإفلاس أو الضرر والخسارة أو إعاقه مسيرتها ونحضتها وتقدمها.

1. المخاطر العامة لشركات التأمين التكافلي: حسب هذا التقسيم فإن شركات التأمين يمكن أن تتعرض لعدة مخاطر تتمثل فيمايلي:

- الكوارث الطبيعية: مثل الزلازل، العواصف والأعاصير، التسونامي والفيضانات؛
- أخطار التكنولوجيا الحديثة: كالطاقة الذرية، الطاقة الكهربائية، التنقيب عن النفط والغاز؛
- عوامل المناخ المتغيرة: كانهلاقات التربة، تساقط الأمطار العشوائية وما يترتب عنها من أضرار، حرائق بسبب الجفاف، تغييرات في البيئة بحرًا وبرًا وجوا؛
- الإحتيال على التأمين من الخارج ومن الداخل وخطر الخيانة؛

2. المخاطر الخاصة بشركات التأمين التكافلي: تتمثل أبرزها فيمايلي (القره داغي، 2010م، الصفحات 121-141)

تحديات المنافسة مع شركات التأمين التجاري: بالإضافة إلى المنافسة غير المشروعة التي تلجأ إليها شركات التأمين التجاري لكسب أكبر حصة من سوق التأمين، تتمثل أهم هذه التحديات فيمايلي:

- قدرات مالية فائقة؛
- تكنولوجيا متقدمة؛
- تقديم خدمات جديدة عالية الجودة؛

- خبرات فنية تسويقية؛
 - إنتماء معظم شركات التأمين التجاري التقليدي إلى شركات عالمية؛
 - عدم وجود شركات إسلامية قوية لإعادة التأمين؛ (محمد بن سعيد زارع، 2012م، صفحة 109)
 - مخاطر الفصل بين حساب الشركة وحساب الصندوق: من المعلوم في شركات التأمين التكافلي وجود حسابين:
 - حساب للشركة بإعتبارها شركة مساهمة ولها شخصية مالية مستقلة؛
 - حساب الصندوق (هيئة المشتركين أو المؤمن لهم أو المشتركون، صندوق التأمين، صندوق التكافل)*
- تعرض الشركة لمخاطر الإقراض في حالة عدم قدرة حساب الصندوق على أداء إلتزاماته التقنية (القضاة م.،، صفحة 06) أي مصادر الصندوق (الإشتراكات) أقل من الإستخدامات (التعويضات) لذا عليها أن تحتهد في إتباع السياسة التالية: (القره داغي، الصفحات 138-139)
- ✓ السعي الحثيث لإستراتيجية قوية في إعادة التأمين؛
 - ✓ السياسة الحكيمة لتكوين فائض تراكمي ممتاز، كما هو الحال في الشركة الإسلامية القطرية للتأمين حيث وصل الفائض التراكمي إلى أكثر من 60 مليون ريال مع توزيع 16 % كفائض في عام 2005م وتوزيع 1.5% كريح صاف على المساهمين؛
 - ✓ التفكير في صندوق مشترك بين شركات التأمين التكافلي يكون بمثابة صندوق التعاون والسيولة بضوابط شرعية وفنية؛
 - مخاطر أخلاقية: قد يترتب أيضاً عن الفصل بين حساب الشركة وحساب التأمين عدم الإهتمام التام والمناسب من مجلس الإدارة بأموال حساب التأمين من حيث التعويض والصرف بإعتبار أن الفائض ليس للشركة بل للمؤمن لهم؛
- ويمكن معالجة هذا الخطر بالوازع والبعد الديني والوعي لدى مجلس الإدارة بأن قوة الحساب هي قوة الشركة، والحل العملي في إعتماد هيئة تتكون من كبار المشتركين، تمثلهم وتدافع عن حقوقهم بالإضافة إلى تفعيل دور الهيئة الشرعية للدفاع عن حقوق المشتركين وحمايتهم؛ (محمد بن سعيد زارع، 2012م، صفحة 110)
- مخاطر الإستثمار: هي مخاطر الإستثمار في الأدوات المالية الإسلامية مثل: الأسهم العادية والصكوك الإسلامية بأنواعها، كذلك الإستثمار في العقارات والعملات الأجنبية والمعادن النفيسة؛ (المسعود، صفحة 159)
- هذه الإستثمارات لا تخلو من المخاطر، لذا على شركة التأمين أن تأخذ في عين الإعتبار الإجراءات التحفظية للإستثمار وإنشاء إدارة خاصة بالإستثمار والإلتزام تعتمد على دراسة الجدوى وتوزيع المخاطر والإستثمارات. (القره داغي، 2010م، صفحة 138) تقديم ضمانات (الكفالة، الرهن، ضمان طرف ثالث) (المسعود، صفحة 161)
- ويمكن حصر المخاطر الإستثمارية فيمايلي: (المسعود، صفحة 160) (kozmenenko & Roienko, 2013, p. 98)
- مخاطر السوق: هي التغيرات التي تحدث في قيمة عوائد الأسهم والخسائر الناتجة عن الحركة المتذبذبة لأسعار الصكوك في السوق بسبب عوامل إقتصادية، إجتماعية أو سياسية، كالركود والحروب، ومن بينها: (محمد بن سعيد زارع، صفحة 112)

◀ مخاطر سوق الأصول الحقيقية: التقلب في قيمة الأدوات المالية بسبب العرض والطلب وعوامل السوق الأخرى؛

◀ مخاطر سوق المال: نذكر منها:

↔ مخاطر سعر الصرف: تتأثر الصكوك بتقلبات سعر صرف العملات في المعاملات الآجلة؛

↔ مخاطر سعر الفائدة: تتأثر إذا اتخذ سعر الفائدة كسعر مرجعي في التمويل بالمراجحة؛

- مخاطر التشغيل: وهي المخاطر الناتجة عن ممارسة النشاط سواءاً من قبل الأشخاص أو الأنظمة أو الأحداث الخارجية؛

- مخاطر الإفلاس: هي الخسائر الناتجة عن فقدان قيمة الأداة المالية نتيجة إفلاس الشركة؛ (مولاي، صفحة 12)

- مخاطر السيولة: الخسائر الناتجة عن صعوبة بيع أو شراء الأدوات المالية في السوق الثانوي؛

- مخاطر الائتمان: ناتجة عن عدم كفاءة العميل (عميل رديء) أو سوء سمعته أو عدم رغبته في السداد، هذا ما يؤثر سلباً على عوائد

الشركة المصدرة للصكوك والأسهم مانحة الائتمان للعميل؛

- مخاطر الإستثمارات العقارية: من أهم هذه المخاطر مايلي: (المسعود، صفحة 162)

✓ الإنخفاض النسبي في السيولة وإرتفاع تكاليف عملية البيع والشراء خاصة إذا لم يتمتع بالإعفاءات الضريبية؛

✓ عدم التجانس بين أشكال العقارات يجعل المستثمر يواجه صعوبات تتعلق بتقييمها، وحساب معدلات العائد؛

○ المخاطر القانونية: عدم وجود بيئة تشريعية ملائمة لتطوير شركات التأمين التكافلي تسمح بإيجاد مرونة في أدائها وتراعي خصوصيتها،

فنجد من بين المخاطر التشريعية مثلاً: إعتبار القرض الحسن الممنوح من طرف هيئة المساهمين لصالح صندوق المشتركين كخسارة محققة

في الصندوق، وليس دين في القوائم المالية ما يؤثر سلباً على المركز المالي للشركة؛

○ مخاطر الجوانب الإدارية والتخطيطية المالية: الجانب الإداري الشامل للتخطيط والنظم واللوائح الإدارية والمالية يحتاج إلى عناصر كفؤة

تجمع بين الإخلاص والإختصاص فالشركات القوية تبنى على العنصر البشري وتنمية قدراته ووضوح الأهداف ووجود قوانين ولوائح

مالية وإدارية وعقائية تحدد الحقوق والواجبات بوضوح؛

○ مخاطر عدم تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية: ناتجة عن إختلاف الفتاوى الصادرة من طرف الهيآت الرقابية والإشرافية؛

○ مخاطر العلاقة التعاقدية: وتتمثل فيمايلي:

◀ مخاطر عقد المضاربة: ناتجة عن إختلالات في حجم الإشتراكات المكتتبة أو نتيجة لعوائد الإستثمار المتذبذبة؛

◀ مخاطر عقد الوكالة: إهتمام المؤسسين بزيادة رقم الأعمال دون مراعاة الجانب الإستثماري والرقابي للتعهدات التقنية في العمليات

التأمينية مما يؤدي إلى عدم وفاء الشركة بالتزاماتها تجاه المشتركين؛

الجدول رقم I-11: المخاطر المؤثرة على صندوق شركات التأمين التكافلي

أنواع المخاطر	صندوق المشتركين	صندوق المساهمين
مخاطر تقنية	التقدير دون المستوى للمطالبات والتغطية غير الكافية كخسائر الكوارث الطبيعية.	
مخاطر تشغيلية	الخسائر الناجمة عن سوء إختيار وتسعير وقبول المخاطر والتصميم الخاطئ للمنتج.	
مخاطر الائتمان	عدم قبض الأرباح وإسترداد رأسمال الموجودات المستثمرة، ومستحقات إشتراكات التكافل وإستردادات إعادة التكافل.	عدم قبض الأرباح وإسترداد رأسمال الموجودات المستثمرة، وأجرة الوكالة المستحقة على إدارة صندوق التكافل
مخاطر السوق	نتيجة التقلبات الحاضرة والمستقبلية لقيم أصول صندوق المشتركين، وأسعار الصرف.	نتيجة التقلبات الحاضرة والمستقبلية لقيم أصول صندوق المساهمين وأسعار الصرف.
مخاطر السيولة	تحمل تكاليف إضافية عند بيع الموجودات ماينعكس على ملاءة صندوق المشتركين.	تحمل تكاليف إضافية عند بيع الموجودات ماينعكس على ملاءة صندوق المساهمين.
مخاطر قانونية	الإخلال بالقواعد القانونية والتنظيمية للعملية التأمينية.	الإخلال بالقواعد القانونية والتنظيمية للعملية الإدارية والإستثمارية.

المصدر: معوش، مرجع سابق، صفحة 100

II. إدارة المخاطر في شركات التأمين التكافلي

تقوم عملية إدارة المخاطر بفحص وتحليل شامل ومفصل لكل أنواع المخاطر التي قد تتعرض لها شركة التأمين التكافلي وذلك بتطبيق خطوات أساسية على النحو التالي:

✓ تحديد الأهداف وتقدير احتياجات شركة التأمين التكافلي من إدارة المخاطر وهي الخطوة الأساسية الأولى للتعرف على المخاطر المحيطة بنشاط الشركة؛

- ✓ إكتشاف وتحديد الخطر ودراسة إحتتمالية حدوثه؛ ثم تقييم الأخطار وتصنيفها ودراسة الآثار التي قد يتسبب فيها تحقق الخطر؛
 - ✓ دراسة وتحليل السياسات والأساليب المختلفة لإدارة المخاطر وتحديد أي الطرق تستخدم لتقليل آثار واحتمال تحقق الخطر؛
 - ✓ إختيار السياسة والأسلوب المناسب لمواجهة المخاطر في حالة تحققها
 - ✓ مراجعة وتقييم نظام إدارة المخاطر بالمراقبة والمتابعة الدورية لاستكشاف أي مصادر خطر جديدة أو فشل التحكم في مخاطر سابقة؛
- يمكن إبراز أهم خطوات إدارة المخاطر في شركات التأمين التكافلي في الشكل التالي:

الشكل رقم I-19: إدارة المخاطر في شركات التأمين التكافلي



المصدر: معوش، مرجع سابق، صفحة 103

المبحث الرابع: الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي

يعد الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي أحد أهم الميزات التي تميزها عن نظيراتها في التأمين التجاري، كما تقوم شركات التأمين التجاري بتوزيع جزء من أرباحها على مشتركها في صورة علاوة فائضة والذي سوف نتعرف على أهم الجوانب المتعلقة به في هذا المبحث وقبل التطرق لمفهوم الفائض التأميني يجب أن نعرض على المفاهيم الخاصة بعلاوة المشاركة في الأرباح في شركات التأمين التجاري.

المطلب الأول: مقارنة نظرية لعلاوة المشاركة وتقاسم الأرباح في شركات التأمين التجاري

من الشائع أن ينسب الفائض التأميني إلى شركات التأمين التكافلي وأن يعتبر حكراً عليها، لكن الفكرة مقتبسة من علاوة المشاركة في الأرباح المعمول بها في شركات التأمين التجاري، هذا النظام السائد بشكل كبير في شركات التأمين الأوروبية خاصة الفرنسية منها.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي لعلاوة المشاركة في الأرباح في شركات التأمين التجاري

تعد علاوة مشاركة الأرباح (PB) خياراً في عقد التأمين الذي يتم التفاوض عليه مع شركة التأمين ويتيح إمكانية الاستفادة في نهاية فترة العقد من نسبة أرباح مقارنة بالأقساط المدفوعة.

أولاً: مفهوم علاوة المشاركة في الأرباح (PB) Participation aux bénéfices

قبل التطرق الى مفهوم علاوة مشاركة الأرباح (PB) نستعرض بعض المصطلحات الخاصة بتقاسم بعض المكافآت بين المؤمن والمؤمن له

I. نظام المكافأة والعقوبة في التأمين Bonus-malus

إن معامل التخفيض والزيادة (CRM) "Coefficient de Réduction-Majoration"، الذي يُطلق عليه عادة مكافأة-عقوبة التأمين على السيارات bonus-malus en assurance auto هو نظام لزيادة أو تخفيض قسط التأمين على المركبة الذي تطبقه شركة التأمين بناءً على المطالبات السابقة للمؤمن له، يتم تحديد قيمة وطرق حساب CRM من قبل الدولة، فالسائق الذي لا يتسبب في أي ضرر أو حادث يستفيد من المكافأة التي تقلل من سعر التأمين على المركبات وعلى العكس من ذلك، فإن المؤمن له الذي يتسبب في وقوع حادث سيتعرض لعقوبة وسيشهد زيادة في أقساط التأمين الخاصة به على أجزاء "المسؤولية المدنية" و"الأضرار" من مساهمة التأمين. (Service Public.fr)

يعد نظام المكافأة والعقوبة في التأمين على المركبات تنظيمياً في بعض البلدان الأوروبية مثل بلجيكا وفرنسا واليونان وإيطاليا وقد يعتمد بشكل موحد على الاتفاقيات المهنية كما هو الحال في ألمانيا، أو مجاني تماماً كما هو الحال في إيرلندا والمملكة المتحدة وهولندا وإيطاليا وإسبانيا.

في العادة يحسب مبدأ المكافأة والعقوبة كما يلي: إذا لم يسجل المؤمن له أي حادث مسؤول (لا يتعرض المؤمن له للعقوبة في حالة عدم ثبوت مسؤوليته عن الحادث) على مدى عام، فإنه يحصل على مكافأة قدرها 5٪ وبالتالي يتم ضرب المكافأة بمعامل 0.95 مما يقلل من قسطه

الأساسي، تتراكم المكافآت من سنة إلى أخرى حتى تصل إلى معامل أقصى قدره 0.50، وهو ما يعادل 14 سنة دون مطالبة (allianz).
a. , (2023)

II. مفهوم علاوة المشاركة في الأرباح (Participation aux bénéfices (PB): نستعرض مجموعة من التعاريف كمايلي:

◀ **التعريف الأول:** المقصود بعلاوة المشاركة في الأرباح هو إعادة توزيع الأرباح التي حققتها شركة التأمين على المشتركين في عقود التأمين فالإدارة والتسعير الحكيم لشركة التأمين (مجلس الشيوخ، 2017) يسمح لها بالتمييز بين المشتركين المشروع لهم المطالبة بالأرباح من بين مختلف الفئات:

✓ فئة من العقود المربحة التي لم تسجل أي حادث ولم تحصل على أي تعويض من شركة التأمين هذا يخول لها الحصول على علاوة المشاركة؛

✓ وفئة أخرى من العقود الخاسرة التي حصلت على تعويضات والتي تبقى تحت مسؤولية شركة التأمين وقرار مشاركة الأرباح؛

في حين أنه من الممكن الانحراف عن هذا المبدأ من خلال تطبيق أنشطة معينة، وعند اختلاف الخيارات المقدمة أو اختلاف أفق الإدارة بشكل كبير بين العقود (على سبيل المثال في حالة التأمين على الحياة ومدخرات التقاعد) وكجزء من النهج العالمي، فإنه لا توجد طريقة واضحة لربط كل عقد بحصة من الفوائد الفنية والمالية التي يجب إعادتها إلى المؤمن له. (مجلس الشيوخ، 2017)

◀ **التعريف الثاني:** تقاسم الأرباح هو إلزام قانوني مفروض على شركات التأمين والذي بموجبه تسمح شركات التأمين للمؤمن لهم بالمشاركة في هذه الأرباح (L. 331-3 من قانون التأمين الفرنسي) (assurance banque epargne) حيث يجب على شركات التأمين على الحياة إشراك المؤمن لهم في الأرباح الفنية* والمالية** التي تحققها، وذلك ضمن الشروط التي تُحدد بقرار من وزير الإقتصاد والمالية.(légifrance)

يخضع نظام مشاركة المؤمن لهم في أرباح شركات التأمين للأحكام التعاقدية بين شركة التأمين والمؤمن له (أنظمة مستوحاة من الأنجلوسكسونية) كما تنظمه الأحكام التنظيمية الواردة في تشريعات التأمين (كما في فرنسا على سبيل المثال)(légifrance)

في الأنظمة المستوحاة من الأنجلوسكسونية، تُمنح شركات التأمين على الحياة الحرية الكاملة لتقاسم الأرباح المؤطرة تعاقدًا لتنفيذ سياستها الخاصة بتقاسم الأرباح أو المكافآت في هذه التشريعات، يعتمد تسعير عقود التأمين على الحياة بشكل عام على مبدأ الحرية، أي أنه لا توجد ملاحظة فنية ولا يتم فرض جدول وفيات أو أي معدل تحديث على الشركات، كما يتم إعادة تقييم العقود التي تتضمن مشاركة الأرباح وفقًا للنتائج المالية المحققة من قبل الشركة في كل عام.(SOUALIH, p. 93)

* يتم قياس الربحية الفنية من حيث ما يسمى النسبة المئوية، والتي تعد أحد مؤشرات الأداء الرئيسية المستخدمة في التأمين. هذا رقم نسبي يشير إلى النسبة بين تكاليف شركة التأمين ودخل أقساطها.
(الأسس الفنية للتأمين هي: التعاون المنظم بين المؤمن لهم، قانون الأعداد الكبيرة وحساب الاحتمالات، الجمع بين الأخطار القابلة للتأمين، إجراء المقاصة بين الأخطار).
** العائد الذي تحصل عليه الشركة من وراء عملية الاستثمار، وتأتي في المرحلة الثالثة بعد تحقيق قدر كبير من السيولة والضمان، كما تعتبر أمر ضروري لتدعيم مركز الشركة التنافسي في السوق.

لا يحدد التشريع أي حد أدنى سنوي للمشاركة في الأرباح فهو يظل مرناً على الرغم من أن مشاركة حاملي عقود التأمين على الحياة في الأرباح تعتمد على مبادرات واقتراحات الشركات (تحفزها المنافسة) ومن الناحية النظرية، تُترك الحرية الكاملة للشركات لتبني قواعد المشاركة التي ترغب فيها ومع ذلك، فإن العرف يقضي بتخصيص جزء كبير، على الأقل 90٪ من الأرباح التي تحققها شركة التأمين على الحياة سنوياً لعقود التأمين، مع قدرة الشركة على استرداد 10٪ فقط كحد أقصى.

بشكل عام ومن التعاريف السابقة يمكن الإستنتاج أن:

مشاركة وتقاسم الأرباح في شركات التأمين تتم بعد احتساب النتائج النهائية للربحية السنوية للشركة في تقرير المطالبات إلى الأقساط، فالقسط الصافي*** المدفوع من المؤمن له مقارنة بالتعويضات ومبالغ إعادة التأمين بالإضافة إلى مصاريف الإدارة خلال فترة العقد من يحدد علاوة المشاركة في الأرباح للمؤمن لهم، وكقاعدة عامة يتم ذلك في نهاية فترة عقد التأمين.

ثانياً: كيفية توزيع وتقاسم واستخدام احتياطي علاوة المشاركة في الأرباح في شركات التأمين

إن خصوصية النشاط التأميني هي أنه يحدد سعر أو أقساط التأمين في الوقت الحالي ليقدم تغطيات وتعويضات لأخطار مستقبلية الحدوث.

I. كيفية توزيع وتقاسم علاوة المشاركة في الأرباح في شركات التأمين: هناك نوعان من الأرباح التي تتكون منها علاوة المشاركة في الأرباح (GRACIAN, 2013, pp. 30-33)

1. توزيع الأرباح المالية: تشكل القيمة المضافة الناتجة عن الإستثمارات التي تتم بأموال المستثمرين أرباحاً مالية ووفقاً للإطار التشريعي لقانون التأمين يجب إعادة توزيع مالا يقل عن 85% من هذه المزايا المالية على المؤمن لهم ويضمن هذا الإجراء استفادة المستثمرين بشكل مباشر من نجاح إستراتيجية الإستثمار الخاصة بشركة التأمين الخاصة بهم.

النتيجة المالية = الدخل المالي - المصاريف المالية

2. توزيع الأرباح الفنية: من جانبها، تتوافق الأرباح الفنية مع الفائض الناتج عن التكاليف المختلفة للعملاء (التعويضات، الإدارة، التحكيم) مقارنة بالتكاليف الفعلية التي تتكبدها شركة التأمين لإدارة العقود وينص القانون على تخصيص 90% من هذا الفائض إلى المشتركين، وعادةً تكون النتيجة الفنية منخفضة في كثير من الأحيان.

الرصيد الفني = صافي اقساط الاشتراك - صافي مصاريف المطالبات والإدارة

II. كيفية استخدام شركة التأمين لإحتياطي علاوة المشاركة في الأرباح: إحتياطي أو مخصصات تقاسم الأرباح هو مقدار حصة الأرباح المخصصة للمشاركين في عقود التأمين عندما لا تكون هذه الأرباح مستحقة الدفع مباشرة بعد تصفية السنة المالية التي أنتجت هذه الأرباح (GRACIAN, 2013, p. 39) أو هو الرصيد المتبقي بعد توزيع الاستحقاقات الفنية والمالية، ويتم وضعه في إحتياطي تديره شركة

*** القسط الصافي هو القسط الاجمالي الذي يدفعه المؤمن له مطروح منه الضرائب والرسوم.

التأمين، وبالتالي يشكل مخصص تقاسم الأرباح (PPB) وتتيح هذه الآلية لشركة التأمين المرونة اللازمة لزيادة أجور عقود التأمين على الحياة في المستقبل، وبالتالي تعزيز جاذبية وتنافسية هذه المنتجات الإستثمارية عبر آلية المشاركة في الأرباح المؤجلة.

يمكن لشركة التأمين أن تختار الاحتفاظ بجزء من هذه الأرباح في حساب احتياطي يسمى مخصص تقاسم الأرباح la provision pour participation aux bénéfices (PPB) أو مخصص المشاركة الفائضة provision pour participation aux excédents (PPE). وأمام شركة التأمين فترة 8 سنوات لإعادة توزيع هذه الأرباح (GVfM, 2012). لأن احتياطي الأرباح هذا ملك لحاملي عقود التأمين ويجب إعادتهم إليهم خلال فترة أقصاها 8 سنوات.

من الشائع أن تفضل شركات التأمين مكافأة عقود محددة لتوزيع وتقاسم الأرباح، ولا سيما تلك المستثمرة في المجالات الخطرة والمتقلبة، لتشجيع المؤمن لهم على الإستثمارات التي تنطوي على مخاطر عالية، وتقدم في المقابل علاوة أعلى لتقاسم الأرباح، هذا الأسلوب يهدف إلى توجيه المستثمرين نحو منتجات محددة أو جذب عملاء جدد بأسعار جذابة خلال فترة محددة.

الفرع الثاني: طرق وكيفية حساب وتوزيع علاوة المشاركة في الأرباح

إن التأثير الإيجابي لنظام تقاسم الأرباح هو أنه يحفز المشتركين على التأمين والإستثمار وهذا يساهم في نجاح شركة التأمين وإزدهارها.

I. طرق حساب علاوة المشاركة في الأرباح: خصوصية شركات التأمين هي أنها تحدد سعر خدماتها (أقساط التأمين) دون معرفة التكلفة المستقبلية الحقيقية (التعويض المدفوع عن المطالبات) وبالتالي قدرتهما على الوفاء بالتزاماتها، ولذلك فهي تخضع لقواعد إدارية ومحاسبية منظمة، وتعتمد طرق حساب المشاركة في الأرباح على ثلاث نتائج وسيطة: نتيجة الحساب الفني، والنتيجة المالية، ورصيد إعادة التأمين.

يمكن لشركة التأمين تحديد تقاسم الأرباح بناءً على الخيارات الثلاثة التالية: (SOUALIH, p. 95)

1. تقاسم الأرباح على أساس النتائج المالية وتجدر الإشارة إلى أن هذا الخيار من شأنه أن يؤدي إلى ترك تحمل عجز الوفيات في حالة التأمين على الحياة على عاتق شركة التأمين؛

2. لا يتم ترجيل الرصيد المدين في حساب المشاركة في النتائج من السنة السابقة إلا في حالة عجز في الرسوم الإدارية؛

3. يشمل الحساب الفني فقط أرباح رسوم الإدارة، ويكون العجز في رسوم الإدارة بالكامل على عاتق شركة التأمين؛

II. طرق حساب علاوة المشاركة في الأرباح حسب نوع التأمين: تختلف طرق حساب علاوة المشاركة في الأرباح من فرع إلى آخر.

1. عقود التأمين على الحياة: تنص المادة 29-132 L. من قانون التأمين الفرنسي (légifrance) على أنه يتعين على أي شركة تأمين

على الحياة أن تدفع لحاملي عقود التأمين ما لا يقل عن: (GVfM, 2012).

↔ 85% من الأرباح المالية، أي المكاسب الناتجة عن إستثمار مدخرات المشتركين ؛

↔ 90% من الأرباح الفنية، أي الفرق بين التكاليف التي يتحملها المؤمن والتكاليف الفعلية المستحقة عليه ؛

2. عقود التأمين على الأضرار والأخطار المختلفة: ففي شركات التأمين الجزائرية مثلاً يستفيد من هذه العلاوة المؤمن لهم الذين تتوفر فيهم

الشروط التالية:

- ⇐ أن يكون عقد التأمين بين المؤمن له وشركة التأمين في إطار اتفاقية تعاقدية مفصلة بين الطرفين تمتد من سنة إلى ثلاثة سنوات أو أكثر؛
 - ⇐ أن يتمتع المشترك بوزن مالي معتبر أي أن يملك المؤمن له أسطول تأمين معتبر ويحقق إضافة معتبرة كرقم أعمال هام لشركة التأمين،
 - ⇐ تعتبر علاوة المشاركة في الأرباح كاحدى المزايا المهمة التي تستعملها شركات التأمين لجلب المشتركين خاصة المهمين منهم؛
- في نهاية السنة المالية وبعد إعداد الميزانية تتم مقارنة أقساط التأمين بمبالغ التعويضات عن الأخطار التي تحققت للمؤمن له، يحصل هذا الأخير على علاوة المشاركة في الأرباح إذا كان ينتمي إلى المجال: "صفر حادث إلى غاية نسبة 40% من مبالغ تعويضات الحوادث إلى مجموع الاشتراكات" ثم يتم مقارنة نسبة المطالبات إلى أقساط التأمين فإذا كانت النتيجة إيجابية تقارن بنسبة قسط إعادة التأمين عندما يتعلق الأمر بالأخطار الصناعية الكبرى لنحصل في الأخير على مبلغ الربح الذي سيدفع إلى المؤمن له، حيث تأخذ شركة التأمين في الاعتبار الأقساط المدفوعة فعلاً والمطالبات التي تم تعويضها فعلاً على مدى السنة المالية وكذلك نسبة علاوة المشاركة في الأرباح والمتفق عليها مسبقاً قبل إبرام عقد التأمين.

الجدول رقم I-12: علاوة المشاركة في الأرباح في شركات التأمين التجاري

البيان	مدين	دائن
مجموع الأقساط الصافية		X
مجموع المطالبات المسددة + المطالبات قيد التسوية	X	
الأقساط المتنازل عنها في إعادة التأمين	X	
العمولات المحصلة		X
الرسوم الإدارية 28% (حسب الاتفاقية) من مجموع الأقساط الصافية	X	
(المطالبات المسددة فعلاً + المطالبات قيد التسوية) من إعادة التأمين		
في حالة الحصول على رصيد دائن (مدين بالنسبة للمؤمن له)	X	
المجموع	X	X

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على الخبرة المهنية المكتسبة من شركات التأمين

علاوة المشاركة في الأرباح = الرصيد الدائن المتحصل عليه * نسبة PB المتفق عليها في عقد التأمين

غالبًا ما يكون خيار مشاركة الأرباح حسب نسبة يتفق عليها بين شركة التأمين والمؤمن له بنسبة تتراوح 15*30 إلى 30*30 فمثلاً بعد قياس نسبة المطالبات إلى نسبة أقساط التأمين إذا كانت النتيجة إيجابية، فسوف تخصم الشركة 30% من النفقات العامة وتدفع 30% من الرصيد. (assurance-credit).

3. عقود التأمين على القروض؛ فتعد مشاركة الأرباح (PB) خيارًا في عقد تأمين الائتمان الذي يتم التفاوض عليه مع شركة التأمين والذي يتيح إمكانية الاستفادة في نهاية فترة محددة (1، 2 أو 3 سنوات مالية) من نسبة خصم على القسط. (assurance-credit)

النسبة المتفق عليها في الاتفاقية PB%* (أقساط الإشتراك الصافية - مصاريف الإدارة - مبالغ التعويضات المدفوعة) *PB=

وتتراوح نسبة المشاركة في الأرباح بين 30% و 50% من القسط السنوي حسب الحالة.

المطلب الثاني: مقارنة نظرية للفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي

يعتبر الفائض التأميني من الركائز الأساسية والسمات البارزة في شركات التأمين التي إتخذت من التأمين القائم على التبرع بين المؤمن لهم محورًا أساسيًا لنشاطها، فهو الفرق أو ما تبقى من أقساط التأمين وعوائدها بعد أداء التعويضات والمصاريف، وتجنب الاحتياطات والمخصصات.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي للفائض التأميني

قبل التطرق لمفهوم الفائض التأميني يجب أن نعرض على المفاهيم الخاصة بمصطلح صندوق التكافل ومكوناته.

أولاً: الإطار المفاهيمي لصندوق التكافل

صندوق التكافل هو قلب نظام التأمين التكافلي الذي تجمع فيه أقساط الإشتراكات أو التبرعات.

I. تعريف صندوق التكافل (وعاء) التكافل: وقد يسمى وعاء التكافل أو وعاء التأمين وهو قلب نظام التأمين التكافلي فإليه تورد جميع الإشتراكات ومنه يتم صرف التعويضات للمشتريين.

التعريف الأول: هو صندوق يتمتع بالشخصية الاعتبارية والاستقلال المالي، تم إنشاؤه وإدارته من قبل شركة التأمين التكافلي لصالح المشترين الذين تعتبر الشركة الوكيل عنهم مقابل أجر، يتكون صندوق التأمين التكافلي من عدة حسابات يتم تمويلها من مساهمات المشترين بالإضافة إلى الأرباح التي تحققها هذه الحسابات في مختلف الإستثمارات، تستخدم هذه الموارد لدفع أتعاب الوكالة ومختلف الرسوم والتكاليف المباشرة المتعلقة بتشغيل الصندوق بالإضافة إلى التعويضات المستحقة بموجب عقود التأمين التكافلي. (القرى، 2010م، صفحة 6)

التعريف الثاني: يعرف على أنه وعاء مالي له شخصية معنوية مستقلة عن المشترين ويتألف من مجموع الأقساط التي يدفعها المشتركون على أساس عقد التبرع لذا لا يعد المشتركون ملاكًا لهذا الوعاء لأن الأقساط تخرج من ملكيتهم بمجرد التبرع بها إلى ملكية الوعاء إلا في حالة التعرض للخطر فيدفع التعويض من الوعاء بالقدر الذي يجبر الضرر المالي. (التجاني، 2012م، صفحة 13)

II. مكونات صندوق التكافل: تلخص موارد ومصاريف صندوق التكافل في الجدول التالي:

الجدول رقم I-13: موارد ومصروفات صندوق التكافل

موارد صندوق التكافل	مصروفات الوعاء
أ-مبالغ الإشتراكات التي يقدمها المشتركين (أقساط التأمين) هي المصدر الأساسي للأموال في هذا الوعاء.	أ-مبالغ التعويضات والتي تمثل الجزء الأساسي من النفقات.
ب-إحتياطات الحساب المتراكمة على مدى السنوات السابقة.	ب-رسوم الإدارة التي تتقاضاها شركة التأمين وفي بعض التطبيقات يتم إقتطاع الرسوم الإدارية فور تسلم مبلغ الإشتراكات وقبل توريدها للوعاء.
ج-عوائد إستثمار الأموال في الصندوق للفترة الحالية.	ج-الرسوم التي يتقاضاها مدير الإستثمار في عملية إستثمار الأموال.
د-التعويضات والعمولات الواردة من معيد التأمين.	د-أقساط إعادة التأمين، مصاريف عامة، ضرائب ورسوم.
هـ-الإحتياطات النظامية المفروضة من قبل الجهات الإشرافية.	هـ-المصروفات المباشرة المتعلقة بالصندوق مثل مصاريف مراجع الحسابات ونحوها.
و-التعويضات المستردة.	و-الفائض الموزع في حال وجوده.
ي-القرض الحسن.	ي-أقساط رد القرض الحسن في حال وجوده.
/	ز-نصيب الوكيل من أرباح الإستثمار إن وجدت.

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على القري، 2010م، الصفحات 6-7

إن فائض صندوق التكافل هو ما يسمى **بالفائض التأميني**، والأصل في صندوق التكافل أن يكون متوازنًا يعني أن تساوي إيراداته مصروفاته ويتحقق هذا التساوي نتيجة دقة تحديد مبلغ الإشتراك من قبل القائمين على الشركة بناءً على الحسابات الاكتوارية وعمل خبراء التأمين، بحيث تكفي موارد الصندوق لدفع التعويضات والمصاريف الإدارية بدون أي مبلغ يفرض عن ذلك ولكن هذا لا يحدث إلا نادرًا (القري، 2009م، صفحة 04)

ثانيًا: مفهوم الفائض التأميني

نتطرق إلى تعريف الفائض لغة وإصطلاحًا.

I. **الفائض لغة:** الفائض مصدر من فيض، ويقال فاض الماء والدمع ونحوهما فيفيض فيضًا وفيوضًا وفيضًا وفيوضًا، أي كثر حتى سال على

ضفة الواد، يُجمع فوائض أي الزيادة والتدفق ومايزيد عن الحاجة. (ابن منظور، صفحة 3500)

II. **الفائض كمصطلح في مجال التأمينات:** جاء تعريف الفائض ضمن التعريفات الخاصة بالتأمين فهناك العديد من المصطلحات الفقهية

والإقتصادية ذات الصلة بالفائض التي لها علاقة بمعنى الفائض التأميني تقتصر منها على مايلي: (شبير، 2007م)

○ **الربح:** هو الزيادة في رأس المال نتيجة تقلب المال من حال إلى حال في عمليات التبادل المختلفة (التجارة)؛ (العيفة، صفحة 06)

○ **فائض القيمة:** هو القيمة الفائضة التي يستخلصها الرأسمالي من بيع السلع فالشخص يبيع سلعته بثمن معين ثم يشتري بثمنها سلعة أخرى ثم يبيعها من أجل الحصول على فائض أكبر من ثمنها؛

ما يسمى بالفائض في التأمين التكافلي هو مصطلح جديد على صناعة التأمين والفائض هو الفرق المتبقي من الأقساط وعوائدها بعد التعويضات والمصاريف والمخصصات، حيث يُصرف كله أو بعضه على المشتركين، يسمى في التأمين التجاري ربحاً تأمينياً وإيراداً ويعتبر ملكاً خاصاً للشركة ويدخل ضمن أرباحها. (القره داغي، صفحة 33)

جاء تعريف الفائض وفقاً لهيئة المحاسبة والمراجعة على أنه: ما يتبقى من أقساط المشتركين والإحتياطيات وعوائدها بعد خصم جميع المصروفات والتعويضات المدفوعة، أو التي ستدفع خلال السنة، فهذا الناتج ليس ربحاً وإنما يسمى فائض (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية، 2009م، صفحة 376)

وعرفه **مجمع الفقه الإسلامي الدولي** على أنه: الرصيد المالي المتبقى من مجموع الإشتراكات المحصلة، وعوائد إستثمارها، وأي إيرادات أخرى بعد سداد التعويضات، وإقتطاع رصيد المخصصات، والإحتياطيات اللازمة، وحسم جميع المصروفات المستحقة على الصندوق.

عرف أيضاً على أنه: المبالغ المالية المتبقية في حساب المؤمن لهم من مجموع إشتراكاتهم وإستثماراتهم بعد تسديد التعويضات المستحقة للمتضررين منهم، وخصم جميع النفقات ومصاريف إعادة التأمين، ورصد الإحتياطيات الفنية وإستيفاء الشركة لأجرها بصفتها وكيلاً عنهم في إدارة العمليات التأمينية (ملحم أ.). وهذا الناتج ليس ربحاً وإنما يسمى بالفائض التأميني. (جاسم النشمي، 2010م، صفحة 03) ونظرياً يمتلك المؤمن لهم مبالغ حساب التأمين، وبالتالي فكل الفائض يجب أن يعود إليهم، لأن الشركة لها أجر التوكيل الذي يغطي تكلفة الإدارة وأرباح الشركة من نشاط إدارة العملية التأمينية، كما للشركة حصتها من أرباح إستثمار الأقساط فقط. (الساعاتي، 2009م، صفحة 199)

ويعتبر البعض أن الفرق الأساسي بين التأمين التجاري والتأمين التكافلي هو موقف الشركة من هذا الفائض، فإذا احتفظت به كانت شركة تأمين تجارية، أما إذا وزعته على المشتركين كانت شركة إسلامية، (كمال حسين عباس، 2011م-2012م، صفحة 29) لذا نجد شركات التأمين التكافلي وبناءً على موافقة لجانها الشرعية تقوم بخصم الزكاة المستحقة على الشركة من هذا الفائض كما تخصم منه مخصصات الإحتياطيات لتقوية الموقف المالي للشركة، كما يخصص جزء من الفائض لشراء الأصول المختلفة للشركة لإعانة إدارة الشركة في تحقيق مهامها كما يوزع جزء من الفائض كحوافر للعاملين في الشركة ومجلس إدارتها والجزء المتبقي يسمى (صافي العائد التأميني).

من **التعاريف السابقة** يتضح لنا بأن الفائض التأميني هو مصطلح حديث خاص بالإقتصاد الإسلامي، ويعتبر من بين أهم الأسس النظرية والتطبيقية للتأمين التكافلي وهو النتيجة الموجبة المتبقية في صندوق المشتركين من الفرق بين موارد صندوق التكافل وإستخداماته بعد غلق السنة المالية المحاسبية، والذي يعاد توزيعه على المشتركين بعد تغطية كافة المصاريف والنفقات، فحسب قرارات المجامع الفقهية فالفائض التأميني هو الناتج العملي البارز في التفرقة العملية المحسومة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري.

يتكون الفائض التأميني من إشتراكات التأمين وعوائد إستثماراته فهو حق خالص للمشاركين (سعد، 2011م، صفحة 53) وذلك بعد خصم مايلي: التعويضات؛ إعادة التأمين؛ الإحتياطات القانونية والفنية؛

الفرع الثاني: توزيع الفائض التأميني وأهميته في شركات التأمين التكافلي

يستمد الحكم الشرعي في الفائض التأميني من حكم أصله وهي الإشتراكات والتي هي مبالغ مُتبرّع بها كلها أو بعضها وفقاً لنظام التكافل.

أولاً: توزيع الفائض التأميني وأسباب وجوده

تقوم شركة التأمين التكافلي بتعيين نسبة مئوية من الفائض التأميني لمشاركتها مع المؤمن لهم والذي يمثل النتيجة الموجبة المتبقية في صندوق المشتركين والتي لها شروط لتوزيعها بطرق مشروعة.

I. توزيع الفائض التأميني: يعتبر الدخول في عقد التأمين التكافلي قبولاً ضمنياً بالشروط المبينة في اللوائح المنظمة والمتعلقة بالفائض التأميني، وليس

في هذه الشروط مخالفة شرعية. (البريجاوي الحمصي، 2008م، صفحة 69) أما بالنسبة لحكم توزيع نسبة من الفائض على المساهمين في شركة التأمين فإنه لا يجوز المساهمة في رأسمال شركة التأمين التكافلي التي تقوم في نهاية كل عام بتوزيع جزء من الفائض التأميني على المساهمين، ذلك أن مايوزع هو لقاء خدمات يقدمها المساهمون يكون إما: (Charbonnier, p. 357)

- على سبيل الأجرة: فيجب أن يكون المقابل معلوماً ويُستحق سواءً تحقق الفائض أو لم يتحقق؛
- على سبيل الإستثمار للإشتراكات أو الفائض: فإنه نسبة معلومة من الأرباح باعتبارهم شركاء مضاربين للمشاركين ويتحمل المساهمون مصاريف الإستثمار؛

II. أسباب تحقق الفائض التأميني: يرجع وجود الفائض إلى عدة أسباب، لعل أهمها: (القرى، 2010م، صفحة 156)

- مهارة خبراء التأمين وقدرتهم على قياس المخاطر بشكل دقيق؛
- النفقات المترتبة على صندوق التكافل وكلما نجح المدير في ضبط هذه النفقات كلما زاد توليد الفائض؛
- إذا جرى توظيف أموال الصندوق في إستثمارات ذات عائد متميز ضمن مستوى المخاطر المسموح به زاد معدل الفائض؛
- حجم الصندوق وطريقة تحديد مبالغ الإشتراكات فكلما زاد حجم الصندوق زادت إحتمالية توليد الفائض؛

III. الفرق بين الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي والربح في شركات التأمين التجاري: تكمن أهمهما في الجدول التالي:

الجدول رقم I-14: الفرق بين الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي والربح في شركات التأمين التجاري

المفهوم	الفائض التأميني	الربح التجاري
الملكىة	من حق المؤتمن لهم وهو مملوك لهيئة المشتركين؛	من حق المساهمين وهو مملوك لشركة التأمين؛
حقيقته	ليس مقصوداً أصالةً، إنما تبع لأن التأمين التكافلي قائم على عقد التبرع المنظم الملزم؛	مقصود أصالةً ويدخل في حساب عناصر قسط التأمين فالتأمين قائم على عقد المعاوضة القانوني الفردي المالي؛
الهدف منه	التعاون في تفتيت الخطر والتكافل في تحمل الضرر؛	المعاوضة وتحقيق مصلحة شركة التأمين؛
التوزيع	وفقاً لما يقرره نظام الشركة ومجلس الإدارة حسب ما تقتضيه مصلحة المؤتمن لهم، هيئة المشتركين؛	حسب ما يقتضيه القانون ومصلحة المساهمين في شركة التأمين؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على العيفة، 2012م، مرجع سابق، صفحة 06

ثانيًا: أهمية الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي

للفائض التأميني أهمية كبيرة في نشاط الشركة كما أن له أهمية بالغة في إحداث التنمية الاجتماعية إذا تم إستغلاله بالطريقة المطلوبة، حيث أن توزيع الفائض التأميني بما فيه من مبادئ تكافلية وتعاونية على المشتركين الذين دفعوا الأقساط يحقق عدة مزايا منها: (فوزي، 2014م)

1. **تقوية المركز المالي لصندوق المؤتمن لهم:** العمل بمبدأ توزيع الفائض التأميني يقوي المركز المالي لصندوق المؤتمن لهم بتجنيب الإحتياطيات منه وهذا يؤدي إلى زيادة ثقة المتعاملين بالتأمين التكافلي كما أنه يعمل على زيادة الإقبال لطالبه.
2. **تخفيض قيمة الأقساط:** العمل بمبدأ توزيع الفائض التأميني يسهم في خفض القيمة الفعلية للإشتراكات والأقساط المقدمة من المشتركين فعند تحقق الفائض التأميني يرجع إلى المشتركين جزء مما دفعوه من قبل في صورة أرباح وعوائد وتوزيعات.
3. **منع صفة الاحتكار عن قطاع التأمين:** العمل بمبدأ توزيع الفائض التأميني على المشتركين يمنع الصفة الاحتكارية لأن الغاية منه في الأصل تحقيق المصلحة والتكافل لأكبر عدد من المشتركين (الأقساط تدخل بملكية الصندوق) مع بقاء أسعار الخدمات التأمينية في حدود التكلفة الفعلية لها، خلافاً للتأمين التجاري الذي يهدف إلى تحقيق أكبر ربح ممكن على حساب المؤتمن لهم فتفرض قيوداً تعسفية وتأخذ أقساطاً عالية (الأقساط تدخل بملكيته) وتقوم بإستغلال وإستثمار الأقساط بأسلوب إحتكاري لتحقيق مصالح أصحاب الشركات أنفسهم.
4. **دعم الملاءة المالية لصندوق التأمين التكافلي:** الذي له حكم الشخصية الاعتبارية والذمة المالية المستقلة عن أموال المشتركين عن طريق الإحتفاظ بكامل الفائض التأميني أو بجزء منه لتكوين الإحتياطيات الفنية خاصة في بداية عمر الشركة (صباغ، 2009م، صفحة 08) للتغلب على المطالبات المالية الكبيرة بزيادة الإحتياطيات المكونة من الفائض التأميني، لأنها تُشكل خط الدفاع الأول عن مصلحة المشتركين التأمينية وتحميهم من اللجوء إلى الاقتراض من أموال المساهمين.

5. حافر تشجيعي: لمواصلة التأمين لدى شركات التأمين التكافلي مقارنةً مع نظيراتها من الشركات التقليدية في أسواق التأمين، لأن انخفاض قيمة قسط التأمين تبعاً لما يُعاد منه بصفة فائض تأميني يشجع بعض الفئات والمؤسسات التي لا تعطي الجانب الشرعي إهتماماً كبيراً عند رغبتها في التأمين على التأمين لدى شركات التكافل. (صباغ، 2009م، صفحة 08)
6. يُؤلّد لدى المؤمن لهم حس الشعور بالمسؤولية ويُنمّي فيهم الغيرة على أموالهم: وذلك ناتج عن الإستمرار في توزيع الفائض التأميني عليهم وتأكيد ملكيتهم له وإختصاصهم به على أساس أنه زيادة من الأقساط وأرباح إستثمارها. (صباغ، 2009م، صفحة 09)
7. يؤلّد بين جمهور المؤمن لهم سلوك رفيع: يتمثل في المحافظة على الأصول المؤمن عليها، وحسن التصرف بها أثناء إستخدامها، وعدم التفكير في إستغلال أموال المشتركين أو النيل منها بغير وجه مشروع، وإذا ساد مثل هذا الخلق الرفيع والسلوك القويم تقل أو تنعدم الحوادث المفتعلة، ويقل تبعاً لها حجم التعويضات ويترتب على ذلك زيادة في الفائض التأميني.

المطلب الثالث: إستحقاق الفائض التأميني وكيفية توزيعه وآلية احتسابه

يشجع توزيع الفائض التأميني على الإشتراك والإكتتاب في عقود التأمين التكافلي.

الفرع الأول: إستحقاق الفائض التأميني ومعايير توزيعه

يساهم الفائض التأميني مساهمة كبيرة في ترسيخ الفكر التأميني التكافلي في أذهان المشتركين وطالبي الخدمات التأمينية.

أولاً: إستحقاق الفائض التأميني

- يعتبر الفائض التأميني حقاً خالصاً للمشاركين فالأموال التي زادت في صندوق هيئة المشتركين هي فائض مالي يستحقه المشاركون فقط دون أن يزاحمهم فيه المؤسسون الذين حصلوا على حقهم كاملاً سواءً كانت إدارة الشركة بأجر الوكالة أو كشريك مضارب.
- إستحقاق الفائض في حالة تغير ملكية العين المؤمن عليها: حق المشاركة في الفائض بعد تغير ملكية المؤمن عليه هو للمالك الجديد لأن التأمين من توابع الملكية فيحل المالك الجديد محل المالك القديم؛ (بوغدة و خوجة، 2000م، صفحة 188)
- مدى إستحقاق من إنتهى عقده التأميني قبل إنقضاء السنة المالية: إذا إشتراك شخص في حساب المؤمن لهم للتأمين التكافلي وإنتهى عقده قبل إنتهاء السنة المالية أو قبل إعداد الميزانية السنوية للشركة لحسابها فيستحق المشارك حصة من الفائض التأميني عن المدة التي يمكنها كمشارك ولا يستحق شيئاً عن المدة اللاحقة لإنقضاء العقد فتحسب حصته على أساس صافي الأقساط التي دفعها والمدة التي مكثها؛ (شبير، 2007م، صفحة 21)
- تحديد المستحقين للفائض في حالة إنقضاء الشركة: تحتفظ شركة التأمين بإعتبارها وكيلة عن المؤمن لهم في إدارة حسابهم المالي كل سنة بجزء من الفائض كإحتياطي وبمرور الأعوام يتراكم لدى الشركة مبالغ طائلة فإذا حُلّت الشركة لسبب من الأسباب فمصير تلك الأموال هو أن تصرف في وجوه الخير والبر، هذا ما نصت عليه الهيئة الرقابية للمؤسسة القطرية للتأمينات. (شبير، 2007م، صفحة 22)

ثانيًا: معايير توزيع أموال الفائض التأميني

تعتبر شركات التأمين التكافلي حديثة العهد بالظهور مقارنة بشركات التأمين التجاري، لذا فإنها تختلف فيما بينها من حيث المعيار الذي تعتمد عليه لتوزيع الفائض التأميني، حيث يتم توزيع أي فائض ناتج على المشتركين وفقًا للوائح الإدارة وفي حالة عدم القدرة على تغطية التزامات الصندوق، يتعين على الشركة تعويض النقص من خلال سلف التكافل، والتي سيتم إستردادها من الفوائض المستقبلية للصندوق، لقد تم وضع جملة من المعايير من قبل هيئة المحاسبة والمراجعة الإسلامية بحيث يترك لإدارة كل شركة حرية إختيار المعيار الذي تراه مناسبًا (ملحم، 2012م، صفحة 51) حيث تم إعتداد المعايير الأول والثاني والثالث من قبل الهيئة، وأهم هذه المعايير أو الطرق مايلي: (تواقي بن علي، 2018م، صفحة 229)

1. شمول توزيع الفائض التأميني لجميع المؤمن لهم دون تفریق بين من حصل على تعويض وعلى من لم يحصل على تعويض خلال السنة

المالية: وتبعًا لهذه الطريقة يكون التوزيع على المشتركين وفقًا لقيمة الإشتراك الذي دفعه المشترك إلى صندوق هيئة المشتركين.

2. إقتصار توزيع الفائض التأميني فقط على المشتركين الذين لم يحصلوا على أي تعويض خلال السنة المالية لعقد التأمين: وتعتبر هذه الطريقة

كنوع من التحفيز للمشاركين لزيادة الحرص والحيلة من وقوع الضرر على الأصل موضوع التأمين بالإضافة إلى تحقيق مبدأ العدالة والمساواة بين المشتركين.

3. التفریق بين من حصل على تعويضات استهلك فيها كل أقساطه وبين من حصل على تعويضات أقل من أقساطه: أي مراعاة طرح

قيمة مبلغ التعويض من نصيب المشترك من الفائض التأميني إذا كان مبلغ التعويض أقل من مبلغ الفائض، أما إذا كان مبلغ التعويض الذي حصل عليه المشترك يفوق أو مساو لقيمة نصيبه في الفائض التأميني فإن المشترك لا يستحق شيئًا، تهدف هذه الطريقة إلى تحقيق الموازنة بين مبدأ التكافل وتحقيق العدالة والمساواة بين أعضاء هيئة المشتركين.

4. توزيع جزء من الفائض التأميني على المشتركين، وتخصيص الجزء المتبقي فيمايلي:

■ تحويله لحساب الإحتياطيات لتقوية المركز المالي لصندوق التكافل؛

■ يحصل عليه المدير أو المسير كمكافأة إضافية؛

أما فيما يخص القاعدة التي تعتمد عليها شركات التأمين التكافلي في حساب حصة المشترك الواحد من توزيع صافي الفائض التأميني، فهي بحسب نسبة حصته من أقساط التأمين، (Charbonnier, p. 373) وهي مقدار أقساط التأمين التي دفعها المشترك مقسومة على مجموع أقساط التأمين كلها، وهذه النسبة تضرب في صافي الفائض التأميني (الفائض المخصص للتوزيع) لينتج مقدار حصته من هذا الفائض. (تواقي بن علي، صفحة 230)

الفرع الثاني: آلية إحتساب الفائض التأميني والأسس التطبيقية لعملية توزيعه وأنواع الفائض التأميني

تعتبر الإشتراكات (الأقساط المدفوعة) والتعويضات أهم بنود الفائض التأميني القابل للتوزيع.

أولاً: مكونات الفائض التأميني

قبل حساب الفائض التأميني لابد من رصد بعض الحسابات للتعرف على مكوناته.

I. الحسابات الواجب رصدها قبل احتساب الفائض التأميني المخصص للتوزيع: يراعى في احتسابه رصد الحسابات التالية: (سعد، 2011م، صفحة 57)

1. حساب الإحتياطي العام؛
2. حساب إحتياطي الديون المشكوك فيها؛
3. حساب المخصص لضريبة الدخل؛
4. حساب إحتياطات أخرى مناسبة يقرها مجلس الإدارة؛
5. صافي الفائض التأميني القابل للتوزيع؛

وما يزيد عن ذلك يكون صافي الفائض التأميني القابل للتوزيع؛

II. أهم مكونات الفائض التأميني: سنبرزها في الجدول التالي:

الجدول رقم I-15: مكونات الفائض التأميني

البيان	جزئي	كلي
مجموع الإشتراكات التأمينية	Xxx	
(+) أرباح إستثمارات حملة الوثائق	Xxx	
(+) عوائد إعادة التأمين	Xxx	
إجمالي الإيرادات		xxxx
(-) التعويضات	Xxx	
(-) الإحتياطات الفنية	Xxx	
(-) نفقات إعادة التأمين	Xxx	
(-) عمولة الوكالة للمساهمين	Xxx	
(-) الزكاة	Xxx	
إجمالي التعويضات والنفقات		xxxx
الفائض التأميني		xxxx

المصدر: عامر، مرجع سابق، صفحة 77

III. طريقة احتساب الفائض القابل للتوزيع: قد تختلف طريقة احتساب الفائض القابل للتوزيع من شركة لأخرى وذلك حسب السياسة المتبعة من قبل كل شركة.

1. آلية احتساب الفائض التأميني لحفظة التكافل الخاصة بالتأمين العام: يتم حسابه بالطريقة التالية: (القره داغي، 2009م)

الإشتراكات أو الأقساط المدفوعة - التعويضات

= إجمالي فائض عمليات التأمين

- نصيب المشتركين من أرباح الإستثمار

= إجمالي الفائض التأميني

- الزكاة الواجبة على أقساط التأمين وعمليات الإستثمار

= إجمالي الفائض

- احتياطي عام - احتياطي ديون مشكوك فيها - احتياطي شراء أصول (مباني) ... - أي احتياطات أخرى مناسبة تقرر بواسطة مجلس الإدارة - مخصص حافر العالمين ومجلس الإدارة

= الفائض القابل للتوزيع

2. آلية احتساب الفائض التأميني لحفظة التكافل الخاصة بالتأمين على الحياة: يحسب فائضها كمايلي:

إجمالي فائض عمليات التأمين + أرباح الإستثمار

= إجمالي الفائض التأميني

- الزكاة - ديون مشكوك فيها - مخصص أصول (مباني) ... - الإحتياطي العام أي إحتياطات أخرى مناسبة

= الفائض القابل للتوزيع

ثانيًا: أنواع الفائض التأميني والأسس التطبيقية لعملية توزيعه

للفائض التأميني أنواع مختلفة وله أسس وشروط ليتم احتسابه بطريقة صحيحة كما أن توزيعه يتم وفق أسس وشروط حسب نوع التأمين.

I. أنواع الفائض التأميني: ينقسم إلى: (أحمددي بوزينة و فلاق، 2023م، صفحة 235)

1. الفائض التأميني الإجمالي: وهو الفرق بين الإشتراكات والتعويضات مخصوما منه المصاريف التسويقية والإدارية والتشغيلية، والمخصصات

التقنية اللازمة، بالإضافة إلى أنه غير قابل للتوزيع وهو ليس ناتجاً عن نشاط إستثمار شركة التأمين للإشتراكات. (عصيمي، صفحة 244)

الفائض التأميني الإجمالي = الاشتراكات - [التعويضات (المدفوعة + المستحقة + تعويضات تحت التسوية) + المصاريف التسويقية والإدارية والتشغيلية + المخصصات والإحتياطات الفنية والقانونية]

المصدر: محمد حيدر، 2009م، صفحة 21

2. الفائض التأميني الصافي: وهو الفائض الإجمالي مضاف له ما يخص المؤمن لهم من عوائد الإستثمار بعد خصم ما عليهم من مصاريف (الجرف، 2011م).

والملاحظ بخصوص جزئية أنواع الفائض التأميني فإن أغلب الباحثين فيه يستعملون مصطلح الفائض التأميني على نحو مطلق وهم يريدون بذلك الفائض التأميني الصافي، كونه يمثل المرحلة النهائية التي يؤول إليها الفائض من إشتراكات أو أقساط التأمين التكافلي. (العساف، 2010م، صفحة 04).

الفائض التأميني الصافي = إجمالي الفائض التأميني + عوائد الإستثمار

المصدر: محمد حيدر، 2009م، صفحة 21

II. الأسس التطبيقية لعملية توزيع الفائض التأميني: تتمثل أبرزها فيمايلي: (عصيمي، صفحة 238) (عيد عمران، 2014م، صفحة 231)

1. يحدد مجلس إدارة الشركة نصيب المساهمين (المالكين للشركة) من عائد إستثمار أقساط التأمين ويضاف إلى صندوق المساهمين، ويدخل الجزء الآخر إلى صندوق المشتركين.

2. يوزع مجلس الإدارة الفائض التأميني وفق رؤية هيئة الرقابة بما يحقق مصلحة الشركة وحقوق المؤمن لهم وقد يوزع الفائض التأميني بنسبة محددة للمؤمن لهم مباشرة، أو بتخفيض أقساطهم للسنة الموالية.

3. يعامل المشترك سواء كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً، عند احتساب الفائض التأميني على أساس أنه له رقمًا حسابيًا واحدًا طيلة فترة تعامله، بغض النظر عن عدد الدوائر الفنية التي يتعامل بها.

4. في حالة عدم إستمرار المؤمن له لغاية الفوائض المالية اللاحقة (بعد إقرار الميزانية ثم خرج قبل الميزانية اللاحقة) فلا يعتبر مشاركًا في توزيع ذلك الجزء من الفائض التأميني.

5. لا مانع شرعًا من إطفاء خسارة حساب المؤمن لهم لسنة مالية معينة ببعض أو بكل فائض حساب حملة عقود سنة مالية موالية مادام النظام الأساسي قد نص على ذلك فالعقد قائم على التبرع.

المطلب الرابع: تغطية العجز في شركات التأمين التكافلي والعوامل المؤثرة في الفائض التأميني

نما يمتاز به التأمين التكافلي أن الفائض ليس ربحاً، أو إيرادا للشركة كما هو الحال في التأمين التجاري، بل حتى أنه لا يسمى ربحاً، وإذا حصل عجز في الحساب فإنه لا يسمى خسارة وإنما عجز حيث تقوم الشركة بإقراض الحساب فرضاً حسناً ثم تسترجعه خلال فترة معينة.

الفرع الأول: كيفية تغطية العجز التأميني في شركات التأمين التكافلي

من المعلوم أن الذمة المالية للشركة مختلفة عن الذمة المالية لحساب التأمين (هيئة المشتركين) وبالتالي تغطية العجز في الصندوق له حالته.

أولاً: مفهوم العجز التأميني

هو الحالة التي يكون فيها صندوق هيئة المشتركين المكون من: (مجموع قيم الإشتراكات أرباح إستثماراتها والإحتياطيات بأنواعها المختلفة) غير قادر على تغطية المستحقات المالية للمشتركين الذين وجبت لهم تعويضات عن أضرار لحقت بهم نتيجة أخطار مؤمن عليها بمعنى أن المبالغ المطلوبة تزيد. (المساورة، 2008م، صفحة 38)

يعرف العجز التأميني على أنه إختلال التوازن بين ما يتم جمعه من إشتراكات وبين ما يتم دفعه من تعويضات مما ينتج عنه عدم القدرة على تغطية الأخطار التي تتحقق للمؤمن لهم. (السيد محمد تقي الحكيم، 2003م، صفحة 203)

ثانياً: طرق تغطية العجز التأميني في شركات التأمين التكافلي

يمكن للشركة أن تغطي العجز التأميني على أساس إحدى صيغ التمويل الإسلامي من مراجعة وما نحوها (القره داغي، صفحة 26) تتبع الشركة طرق تغطية تتمثل أبرزها فيمايلي: (بن دريع العازمي، 2010م، الصفحات 15-22)

1. الإحتياطيات: تقوم شركات التأمين التكافلي بالإحتفاظ بأموال إحتياطية لمواجهة الإلتزامات المستقبلية وتحقيق توازن وإستمرار عملياتها التأمينية، ويمكن حصر مختلف الإحتياطيات التي تحتفظ بها عادة شركات التأمين التكافلي فيمايلي:

- الإحتياطيات الإختيارية: تمثل أرباحاً محتجزة من أعوام سابقة وتتكون من الأرباح أو فائض الأموال من أجل تدعيم وتقوية المركز المالي وتعد الإحتياطيات مصدراً من مصادر التمويل الذاتي أو الداخلي للشركة؛
- الإحتياطيات الإجبارية: تمثل قيمة مالية تملكها شركة التأمين التكافلي تعادل ماعليها من إلتزامات إتجاه عملائها، وقد لجأت بعض الحكومات لسن القوانين التي تضمن من خلالها تفادي عجز الشركات عن الوفاء بإلتزاماتها في حالة تعثرها كما فرضت عليها رقابة من أجل تحقيق أمن العملاء؛

2. إعادة التأمين: قد تجد شركة التأمين التكافلي نفسها أحياناً أمام طلب التأمين لمخاطر مركزة بحيث أن إمكانياتها المالية لا تسمح لها بقبوله، وحتى لا يضيع متعاملاتها تحتفظ بجزء في حدود طاقتها وتحول الباقي إلى شركات إعادة التأمين.

يجب على شركة التأمين التكافلي إسناد أعمالها إلى شركات إعادة التكافل وفي حالة عدم توفر طاقة استيعابية كافية لدى شركة إعادة التكافل أو عدم وجود تغطية للخطر المراد تأمينه فيمكن لشركة التأمين التكافلي التعامل مع شركات إعادة التأمين التجارية، وتخضع إتفاقيات إعادة التأمين إلى موافقة هيئة الرقابة الشرعية.

3. **القرض الحسن:** تلجأ الشركة إلى القرض الحسن لمواجهة خسارة تحققت في حساب المشتركين في حالة عدم كفاية موجوداته لمواجهة الإلتزامات المترتبة على هذا الحساب، حيث تلتزم الشركة بتقديم قرض حسن لحساب المشتركين إلتزاماً شاملاً فالقرض الحسن قرض دون فوائد لتغطية حالة العجز في الصندوق للأيفاء بالإلتزامات شركة التأمين التكافلي.

يقوم المساهمون بإقراض صندوق المشتركين قرضاً حسناً من حسابهم بما يغطي العجز المسجل وذلك بعد إستيفاء كل إتفاقيات إعادة التأمين والمدخرات الذي تم إقتطاعها من الفائض التأميني قبل توزيعه، ويتم تسديد مبلغ القرض الحسن من صافي الفائض التأميني الذي يتحقق خلال السنوات المقبلة، وذلك قبل تكوين الإحتياطات ويكون هذا التسديد إما دفعةً واحدةً أو على دفعات حسب ما يقرره مجلس إدارة الشركة وما تقررره الجمعية العمومية للشركة وطبقاً للضوابط والقيود الشرعية التي تضعها هيئة الرقابة الشرعية من أجل تجنب أي محذور شرعي.

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في الفائض التأميني

يتأثر الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي بمبيلي: (البريجاي، 2007م-2008م) (ملحم، 2012م، الصفحات 53-54)

1. **المبالغ المالية المتوافرة من الإشتراكات المخصصة للإستثمار:** فكلما كانت المبالغ المخصصة للإستثمار كبيرة كان إحتمال الربح كبيراً ويترتب عن ذلك زيادة في الفائض التأميني.

2. **خبرة إدارة الشركة في الإستثمارات المشروعة وحسن إختيارها لتلك الإستثمارات:** إن حسن إستثمار الشركة لأموال التأمين يجعل العائد من تلك الإستثمارات مجدياً، ويزداد تبعاً لذلك الفائض التأميني بشكل ملحوظ والعكس صحيح فإن سوء إختيار الشركة لطرق الإستثمار يؤثر تأثيراً سلبياً على الفائض المخصص للتوزيع.

3. **مقدار التعويضات المدفوعة للمتضررين من المؤمن لهم:** فإذا كانت مبالغ التعويضات المدفوعة منخفضة كان الفائض التأميني كبيراً، وإذا كانت مبالغ التعويضات المدفوعة مرتفعة كان الفائض التأميني قليلاً.

4. **أقساط التأمين وعدد المشتركين:** من المعلوم في نظرية الأعداد الكبيرة أن الزيادة في عدد الأقساط المكتتبة تؤثر تأثيراً إيجابياً على الفائض التأميني، والعكس صحيح فكلما كان عدد المشتركين قليلاً كان الفائض التأميني في الغالب قليلاً.

5. **العملية التسويقية للخدمات التأمينية المقدمة من شركات التأمين التكافلي:** يتأثر الفائض التأميني سلباً أو إيجاباً في هذا الجانب حسب نشاط دوائر التسويق في توسيع نطاق التأمين في المجتمع، أما تأثير نوع عقد التأمين على الفائض التأميني فيكون على حسب إحتمال وقوع الخطر المؤمن منه، فكلما كان إحتمال وقوع الخطر ضعيفاً تأثر الفائض التأميني إيجابياً، وإذا كان إحتمال وقوع الخطر المؤمن منه كبيراً كان تأثر الفائض سلبياً.

6. إعادة التأمين: تؤثر إعادة التأمين تأثيراً كبيراً على الفائض التأميني سلباً أو إيجاباً ويعتمد ذلك اعتماداً مباشراً على مدى خبرة إدارة الشركة في هذا الشأن من حيث إختيار نوع شركة إعادة التأمين وسعر الإعادة وآلية إتفاقيات إعادة التأمين، فإن أحسنت إدارة الشركة الإختيار كان التأثير على الفائض التأميني تأثيراً إيجابياً وإلا كان التأثير سلبياً.
7. مقدار الأجر المعلوم للوكالة التي تدير على أساسها الشركة العمليات التأمينية: ذلك أن الأجر المعلوم للوكالة يؤخذ من مجموع أقساط المؤمن لهم.
8. المصاريف التي يتحملها صندوق التأمين التكافلي: تؤثر المصاريف تأثيراً واضحاً على الفائض التأميني سلباً أو إيجاباً، ويعتمد ذلك على السياسة الإدارية التي تتبعها الإدارة العامة للشركة.
9. تكوين الإحتياطيات الفنية: يؤثر تكوين الإحتياطيات الفنية تأثيراً سلبياً على الفائض التأميني في بداية عمر الشركة، وخاصة في حالة إرتفاع نسبة المبالغ المحتجزة لهذه الغاية، وكلما كانت نسبة المبالغ المحتجزة لغايات تكوين الإحتياطيات قليلة كان الفائض التأميني كبيراً.
10. سلوك المؤمن لهم ومدى تحملهم للمسؤولية: يتأثر الفائض التأميني تأثيراً بالغاً سلباً أو إيجاباً بسلوك المؤمن لهم ومدى تحملهم للمسؤولية، فإذا ساد الخلق الرفيع والسلوك القويم بحيث يعمل كل فرد برقابة ذاتية تدفعه إلى المحافظة وحسن التصرف على المؤمن عليه أثناء إستخدامه فإن ذلك يؤثر تأثيراً إيجابياً على الفائض التأميني، حيث تقل الحوادث ويقل تبعاً لها حجم التعويضات التي تدفع من صندوق التأمين التكافلي والعكس صحيح.

خلاصة الفصل الأول

يعد قطاع التأمين من أهم أنشطة الخدمات المالية غير المصرفية، وله دور هام في تحقيق الأمن والطمأنينة بين أفراد المجتمع، حيث يرتبط ارتباطاً تكاملياً بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، ويعتبر من أهم الركائز الأساسية التي تدعم النشاط الاقتصادي لأي دولة، فالشركات والهيئات المختلفة تجدد في التأمين الدرع الواقي والوسيلة الفعالة لحماية ممتلكاتها ورؤوس أموالها ضد المخاطر المتوقعة وضمان استمراريته، فهو يساهم في إدارة الأخطار التي تتعرض لها الأصول الاقتصادية، مما يجعله أبرز أدوات استقرار وإستمرار هذه القطاعات في أنشطتها، فمن خلال هذا الفصل تم التعرض لمفهوم التأمين ونشأته كما تطرقنا أيضاً لمفهوم التأمين التكافلي الذي يقوم على مبدأ التعاون بين الأفراد من أجل تقليل الأخطار وفصلنا في خصائصه وأهميته وأنواعه وأهم المبادئ والأسس التي يقوم عليها، عرجنا أيضاً على مشروعية التأمين التكافلي وآراء علماء الإسلام وآراء الفقهاء المعاصرين حول التأمين ولتوضيح هذه الآراء تعرضنا بالتفصيل إلى أوجه المقارنة بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري.

كما تم الوقوف على إعادة التأمين وإعادة التكافل الذي يعتبر أهم تقنية لمشاركة شركات التأمين التكافلي في تحمل أعباء الأخطار الكبيرة والتي تفوق طاقتها الإستيعابية وتحدد مراكزها المالية.

تعرفنا على كل ما يخص شركات التأمين التكافلي المؤسسات المالية التعاقدية التي تبشر نشاطها بتقديم الخدمة التأمينية للمشاركين وفق أحكام ومقاصد الشريعة الإسلامية نيابةً عن صندوق المشتركين ذو الشخصية الاعتبارية وإستثمار جزء من أموال هذا الصندوق من أجل الوفاء بتعهداتها وهذا وفقاً للصيغ المجازة شرعاً من وكالة ومضاربة، هذه الشركات التي يترتب عليها عند إبرام العقود وإصدار عقود التأمين في شكل حقوق تتمثل في أقساط التأمين، والتزامات تتمثل في قيمة التعويضات المطالب بأدائها للمؤمن لهم والمستفيدين من عقود التأمين عند تحقق الأخطار المؤمن عليها.

وتم التعرض لأهم ميزة يتميز بها التأمين التكافلي عن نظيره التقليدي وهي هيئة الرقابة الشرعية حيث يعتمد التكافل على التعاون المتبادل لصالح المجتمع ككل. ولكي تزدهر أعماله وتتم إدارتها بشكل صحيح، فمن الضروري تمكين الهيئة من تنظيم عملياتها والإشراف عليها وفقاً لذلك، لذا فإن وجود شكل من أشكال الإطار التشريعي أمر ضروري للهيئة لممارسة وظيفتها الإشرافية سواء من حيث العمليات التجارية أو الامتثال للشريعة الإسلامية، كما تطرقنا لنظام المكافأة والعقوبة التأمينية وإلى علاوة مشاركة الأرباح في شركات التأمين التقليدي وإلى الفائض التأميني وفي شركات التأمين التكافلي وكيفية توزيعه وأساليب تغطية العجز في صندوق التكافل.

وكحوصلة لما قدم في هذا الفصل نقول بأن للتأمين دور هام في تحقيق الأمن والطمأنينة في نفوس أفراد المجتمع ودور كبير في دفع مسار التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتشجيع الإستثمار، فهو نشاط يتميز بطبيعة خاصة تختلف إختلافاً جوهرياً عن الأنشطة الاقتصادية الأخرى.

الفصل الثاني

المعارضة الإسلامية

تمهيد الفصل الثاني

حققت صناعة الخدمات المالية الإسلامية والتي تشمل المصارف الإسلامية وصناديق الإستثمار وشركات التأمين التكافلي نموًا متسارعًا خلال العقدين الماضيين، حيث تمثل المصارف الإسلامية المشروع الحضاري للأمم الإسلامية، فهي تنطلق في معاملاتها من الإقتصاد الحقيقي وبحكم صيغها التمويلية وتشريعاتها فهي تسهم في التقليل من التضخم ومعالجته لأنها تتاجر بالنقود ولا تتاجر في النقود حيث تمنع بيع الديون والإتجار بها.

في هذا الفصل إحاطة بالمفاهيم التي تنفرد بها المصارف الإسلامية بداية من تعريفها، نشأتها وتطورها، خصائصها ومقوماتها في ظل متطلبات العصر لكل مجتمع إسلامي يرفض التعامل بالربا ويرغب في تطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية وذلك بهدف تيسير التبادل والمعلومات وتيسير عملية الإنتاج، كما سنخرج إلى أهم الخدمات التي تقدمها هذه المصارف بإعتبارها وسيلة لمحاربة ظاهرة الإكتناز وتشجيع الإستثمار الحقيقي بإقامة المشروعات الإقتصادية.

نستعرض هذا الفصل في ثلاثة مباحث تطرقنا في المبحث الأول إلى لمحة ومقاربة نظرية أساسية حول المصارف الإسلامية بدءًا من مفهومها، خصائصها وأنواعها وأهم العوامل المؤثرة على نشاطها وصولاً إلى الفروق الأساسية بين المصارف الإسلامية والمصارف التجارية.

كما فصلنا في المبحث الثاني في طبيعة النشاط التمويلي للمصارف الإسلامية وأهم الخدمات التي تقدمها وما يميزها عن الخدمات المصرفية التقليدية مع التركيز على أهم مصادر أموال المصرف الإسلامي.

تعرضنا في المبحث الثالث والأخير إلى إدارة مخاطر المصارف الإسلامية وقد ضم المبحث بالإضافة لطبيعة المخاطر التي تواجه معظم المصارف بشكل عام المخاطر التي تنفرد بها المصارف الإسلامية وطرق مواجهتها وإدارتها، وآثار مقررات لجنة بازل على نشاط المصارف الإسلامية.

المبحث الأول: لمحة ومقاربة نظرية حول المصارف الإسلامية

انتشرت في العقود الأخيرة في العديد من دول العالم المؤسسات المالية الإسلامية، وفرضت المعاملات المالية الإسلامية نفسها على أكثر المؤسسات الاقتصادية حول العالم، وتمثل المصارف الإسلامية قطاعًا هامًا وتقوم بدور رئيسي في دعم الاقتصاد وتطويره، ووسيطًا أكثر أمانًا بين المدخرين والمستثمرين من حيث إيداع الأموال وإعادة استثمارها، وازدادت نسبة الأموال المستثمرة في العالم وفق الصبغ الموافقة لأحكام الشريعة الإسلامية.

المطلب الأول: الإطار النظري للمصارف الإسلامية

المصارف الإسلامية، المصارف التشاركية، المصارف اللاربوية، المصارف المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية أو مصارف المنتجات البديلة، وغيرها من التسميات التي كثر الحديث عنها في السنوات الأخيرة والتي غالبًا ما تحمل نفس المعنى وهي ترجمة للكلمة المستعملة في أدبيات الاقتصاد في اللغة اللاتينية BANQUES ISLAMQUES & ISLAMIC BANKS وكلها أسماء وإن تعددت فهي تشير إلى معنً واحدًا، وهي تلك المؤسسات التي يعتبر الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية أهم ما ينص عليه نظامها الأساسي.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي للمصارف الإسلامية

قبل التطرق إلى مفهوم المصارف الإسلامية نعرّج إلى تعريف المصارف التجارية تلك المؤسسات التي تخصص في إقراض واقتراض النقود والتي تعتبر عصب النظام الائتماني، لأن النسبة الساحقة من الإقراض والاقتراض لا تتم مباشرة بين صاحب النقود ومن يرغب في إستخدامها بل عن طريق المصارف.

أولاً: تعريف المصارف لغة واصطلاحاً

للوصول إلى تعريف شامل للمصارف الإسلامية لابد من التطرق إلى مفهوم المصارف التجارية وتعريف كلمة مصرف أو كلمة بنك لغةً واصطلاحاً.

I. تعريف المصارف لغة: الصرف لغةً هو رد الشيء عن وجهه ونقله، وهو فضل الدرهم على الدرهم والدينار على الدينار من حيث القيمة، وأيضاً بيع الذهب بالفضة، ويكون في العين والورق (ابن منظور، 1956م) ومن ثم فإن التصرف في جميع البياعات يكون بإنفاق الدراهم والدينار وسمي صرفاً لتفاضله بين النقود المختلفة لأنه يبين فضل الدراهم على بعضها من حيث القيمة والجودة والنقاوة (الحداد، 2016م)، الصفحات 62-63) وفي الاقتصاد هو مبادلة عملة وطنية بعملة أجنبية (ابن منظور، 1956م) والصيرفة مهنة قائمة بذاتها تميزت عن المهن الأخرى لكونها إختصت بالقيمة النقدية للأشياء، والصيرفي هو الشخص الذي إتخذ الصيرفة مهنة وكسباً له.

كلمة مصرف إسم مكان مشتق من الصرف وهو بيع النقد بالنقد، وهي رديفة في المصطلحات الاقتصادية بكلمة بنك المشتقة من كلمة "بانكو" الإيطالية الأصل وتعني المنضدة لأن الصيرافة في القرون الوسطى كانوا يجلسون في الأماكن العامة للمتاجرة بالنقود وأمامهم مكاتب خشبية يضعون عليها النقود ويمارسون عليها عملية بيع وشراء العملات المختلفة، كما أن اليهود المشتغلين بأعمال الصرافة في "المبارديا"• بإيطاليا كانوا يجلسون في

• لمبارديا: الإقليم الشمالي من شبه الجزيرة الإيطالية، اشتهرت بوجود موانئ متعددة ونشاط صيرفي كبير.

الموائى والأماكن العامة للإتجار بالنقود وأمامهم مناضد (موائد) ذات واجهة زجاجية تسمى بالإيطالية Banco وكان الجمهور يحطم منضدة من يعجز عن الوفاء بالتزاماته إمعاناً في تحقيقه. (الحداد، 2016م، صفحة 63)

وبناءً عليه تتضح العلاقة بين كلمتي المصرف والبنك فهما مصطلحان لمسمى واحد، غير أن أصل مصطلح مصرف عربي وأصل مصطلح بنك غير عربي جاءت من الكلمة اللاتينية banka، ولغةً يطلق لفظ بنك أو مصرف على المؤسسة المالية التي تمارس العمل المصرفي وتقوم بعمليات الإئتمان بالاقتراض والإقراض لأغراض تجارية، وتستثمر الودائع والأموال (معجم المعاني الجامع) جاء في المعجم الوسيط: البنك (مصرف المال) وجاء في الموسوعة العربية الميسرة: مصرف أو بنك: تطلق هذه الكلمة بصفة عامة على المؤسسات التي تتخصص في إقراض واقتراض النقود. (ملحم، تعريف عام بالمصارف الإسلامية)

II. تعريف المصارف اصطلاحاً: جاء تعريف المصارف وفق صيغ مختلفة نذكر منها:

➤ **التعريف الأول:** المصارف التجارية وتسمى أيضاً "مصارف الودائع" هي عبارة عن مؤسسات مالية إئتمانية غير متخصصة، تقوم أساساً بتلقي الودائع القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الإئتمان قصير الأجل وبذلك "لا تعتبر مصارف تجارية إن لم تقم بوظيفة قبول الودائع القابلة للسحب لدى الطلب من المؤسسات الإئتمانية أو ما ينحصر نشاطه الأساسي في عملية الإئتمان في أجل القصير كمصارف الإيداع ومصارف الرهن العقاري. (فليح، 2006م، صفحة 236)

➤ **التعريف الثاني:** المصارف التجارية هي مؤسسات تجارية الغرض من قيامها هو تحقيق الربح، وتتلخص الوظيفة الرئيسية لها في المجتمعات الحديثة في أن المصارف تقترض كي تُقرض أي أنها تقوم بالإئتمان. (الهوري، 1983م، صفحة 119)

➤ **التعريف الثالث:** يعرف القطاع المصرفي التقليدي أيضاً على أنه المكان الذي يلتقي فيه عرض النقود بالطلب عليها، ولما كانت مهمته الأولى هي قبول الودائع من أطراف وإقراضها لأطراف أخرى، فإن وظيفته الأساسية هي تجميع الأموال وتوظيفها لتزويد النشاط الإقتصادي بالأموال اللازمة لتنميته وتقدمه. (الصيرفي م.، 2007م، صفحة 26)

ويمكن ان نستنتج من مجموع التعاريف مايلي:

- المصارف التجارية عبارة عن مؤسسات مالية إئتمانية تقوم بتلقي الودائع ومنح القروض ؛
- المصارف التجارية هي المكان الذي يلتقي فيه عرض النقود بالطلب عليها ؛
- الغرض من قيامها هو تحقيق الربح من خلال المتاجرة في النقود ؛

III. **تعريف المصارف الإسلامية:** من الشائع ومن المتعارف عليه أن المصرف الإسلامي هو مؤسسة مصرفية لا تتعامل بالفائدة الربوية أخذاً أو عطاءً (رحيم جدي الهيتي، 1998م، صفحة 173) وهذه نظرة قاصرة لأنها تنصب على ركن واحد في التفرقة بين المصرف الإسلامي والمصرف التقليدي، رغم أن هذا الركن يعتبر شرطاً أساسياً للتفرقة بينهما لكنه ليس شرطاً كافياً، حيث يجب الإلتزام في كل نواحي نشاطه ومعاملاته المختلفة بقواعد الشريعة الإسلامية وعدم الإستثمار أو تمويل أي أنشطة مخالفة للشريعة الإسلامية، وذلك بتوجيه ما لديه من موارد مالية إلى

أفضل الإستخدامات الممكنة بما يحقق مصلحة المجتمع ككل (يسري احمد، 2001م، صفحة 259) فهناك من المصارف التي اعتمدت نظامًا بديلة للفائدة الربوية، لكن لا يطلق عليها مصارف إسلامية مثل مصارف الإدخار في ألمانيا.

جاء تعريف المصارف الإسلامية وفق صيغ مختلفة، نذكر منها:

« **التعريف الأول:** يعرف المصرف الإسلامي على أنه "مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطها الإستثماري، وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية ومقاصدها(ناصر س.، 2006م، صفحة 77) وكذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخليًا وخارجيًا، وهو جزء لا يتجزأ من النظام المالي ومن أهم المؤسسات المالية الإسلامية، فالهدف من التعامل ليس تحقيق المصالح الخاصة فقط، وإنما إقامة المصالح العامة، والبعد عن الشبهات. (شعبان محمد علي، 2019م، صفحة 86)

« **التعريف الثاني:** المصارف الإسلامية هي مؤسسات تقبل الودائع مثل المصارف التجارية إلا أنها تختلف عنها في طريقة توظيف هذه الأموال حيث أن هذه الأخيرة تعتبر الفائدة أساس التعامل في حين أن المصارف الإسلامية تعتمد على المضاربة والمشاركة في توظيف أموالها. (الصيرفي، 2006م، صفحة 30)

« **التعريف الثالث:** المصرف الإسلامي هو منظمة مالية ومصرفية، إقتصادية وإجتماعية، تسعى إلى جذب الموارد من الأفراد والمؤسسات وتعمل على إستخدامها الإستخدام الأفضل مع أداء الخدمات المصرفية المتعددة، وتعمل على تحقيق العائد المناسب لأصحاب رأس المال وكما تسهم في تحقيق التكافل الإجتماعي في المجتمع، وتلتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية ومقتضياتها، وذلك بهدف التكامل الإجتماعي وتحقيق التنمية الإيجابية، الإقتصادية والإجتماعية للأفراد والمؤسسات مع مراعاة ظروف المجتمع. (المغربي، 2004م، صفحة 87)

ويمكن أن نستنتج من مجموع هذه التعاريف مايلي:

- المصرف الإسلامي هو مؤسسة مالية مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطها الإستثماري، وإدارتها لجميع أعمالها بأحكام الشريعة الإسلامية بعيداً عن شبهة التعامل بالفائدة الربوية أخذًا أو عطاءً وإنطلاقاً من قاعدة الغنم بالغرم؛
- المصارف الإسلامية هي مؤسسات تتلقى الودائع وتعتمد على المضاربة والمشاركة في توظيف أموالها؛
- تتحدد طبيعة العمل المصرفي الإسلامي وفقاً للأسس والأطر التالية:

➤ **المنهيات:** وهي وقائية وعلى رأسها تحريم الربا والغرر؛

➤ **المأمورات:** وهي حائية وعلى رأسها وجوب الوفاء بالعقود؛

➤ **المباحات:** وهي الأكثر إتساعاً لأعمال البحث والإجتهد لإضفاء اليسر في التطبيق؛

- المصرف الإسلامي يعمل طبقاً لمقاصد الشريعة الإسلامية: بالإمتثال لما يحقق مصالح الفرد، والتي تنقسم إلى ثلاثة أقسام:

➤ **الضروريات:** والتي لا بد منها لقيام مصالح الأفراد؛

➤ **الحاجيات:** كل ما يحتاج إليه الأفراد لرفع الضيق؛

➤ **التحسينيات:** كل ما يحتاج إليه الفرد للعمل على أحسن منهاج وأوسع الأبواب؛

• النقود رؤوس أموال يتجر بها لا فيها؛

• المصارف الإسلامية تعمل على تحقيق العائد المناسب لأصحاب رأس المال كما تهدف الى تحقيق التنمية الإقتصادية والإجتماعية وتوفير صيغ التمويل المناسبة لطالبي التمويل الذين يسعون للعمل تحت مظلة الكسب الحلال والشرعي؛

وبالتالي يمكن تعريف المصارف الإسلامية على أنها مؤسسات مالية مصرفية وإستثمارية ذات رسالة تنموية تهدف إلى تجميع الأموال وتحقيق الإستخدام الأمثل للموارد بموجب أحكام الشريعة الإسلامية لبناء مجتمع التكافل الإسلامي؛

ثانيًا: نشأة وتطور المصارف الإسلامية

قبل التطرق إلى نشأة المصارف الإسلامية لابد من التطرق إلى نشأة المصارف التقليدية.

I. نظرة تاريخية على نشأة المصارف: النشاط المصرفي قديم قدم النقود نفسها، فلم تبدأ الأعمال المصرفية مع بداية نشأة المصارف الحديثة بل سبقتها بعهود بعيدة ترجع إلى عصور قديمة، فقد دلت الحفائر الأثرية على أن حركة الإئتمان والصيرفة تميزت في العهد البابلي غرضون الحقبة التي تبدأ بالآلف الرابع قبل الميلاد (3775 ق.م) وهو العهد الذي وجد فيه (المعبد الأحمر) كأقدم مؤسسة مصرفية عرفها التاريخ البشري، وأن البابليين أول من اخترع صكوك التعامل الإئتماني والمصرفي بوصفهم أقدم شعب حقق مفهوم الوثيقة واستخدمها في معاملاته، كما أن لشريعتي اشونا وحمورابي فضلاً في نشر النصوص التي تتعلق بعمليات الإئتمان مثل عقد القرض والوديعة، كذلك برزت معابد الكهنة كمركز لتنظيم الإئتمان وممارسة التجارة والمضاربة وذلك بما كان لديها من ملكيات واسعة وموارد دائمة بالإضافة إلى ما يحيطها من حالات التقديس والإحترام التي تؤهلها للقيام بهذا الدور. (الحداد، 2016م، صفحة 207) بالنسبة للنشاط المصرفي لدى الإغريق فقد جاء ماثلاً في بدايته لما كان عليه الوضع عند البابليين حيث قامت المعابد أيضاً بدور رائد في ممارسة الأعمال المصرفية لكن لم تحتكر عليها كلياً، فقد كان صيرافة اليونان القدامى مشهورين بالأمانة لدرجة أن الرجل منهم يعطي أحدهم رأسماله بلا كتابه، وقد تتلمذ الرومان على الإغريق في كيفية ممارسة النشاط المصرفي، وعن طريق هؤلاء الرومان إنتشر العمل المصرفي في معظم أرجاء العالم نظراً لإتساع نفوذهم وكان الصيرافة الرومان يزاولون مهنتهم في السوق العام وهم جلوس أمام موائدهم، وكان هناك نوعان من الصيرافة: (الحداد، 2016م، صفحة 208)

• **الصف الأول:** تمثلت وظيفته في قبض الأمانات بربح وبغير ربح والإلتجار بإسم مودعيها؛

• **الصف الثاني:** مكلف من قبل الحكومة بإقراض المواطنين بضمانات قوية؛

إهتم العرب والمسلمون بشؤون المال كغيرهم من الشعوب والأمم ولقد ذكرت كتب التاريخ العربي الإسلامي أن الكوفة قد أتقنت أعمال الصيرفة ونظمتها بشكل يشبه المصارف العصرية، وكانت الصيرفة تدر أرباحاً طائلة بسبب إزدهار التجارة.

وفي ميناء البصرة، قام الصيرافة في القرن الرابع الهجري بخدمات التجارة فكانوا يسلمون التجار، ويتسلمون منهم الودائع، ويسهلون تجارة الإئتمان "crédit commerce" فقد إرتبطت المعاملات المالية بوسائل الإئتمان، حيث كان كل من كان معه مال يعطيه للصراف ويأخذ منه

صكاكًا، ثم يشتري ما يلزمه ويحول الثمن على الصراف، فلا يستخدم المشتري شيئًا غير صك الصراف، طالما يقيم في المدينة، ومن هنا أتيج للصيرافة أن يسيطروا على السوق ويسهلوا العمليات التجارية ويخففوا من مشكل شح العملة المتداولة بحوالاتهم فكان سوق البصرة أشبه بسوق أوراق مالية حقيقية. (الحداد، 2016م، صفحة 213)

كما عرف العرب في الجزيرة العربية قبل الإسلام ممارسة الصيرفة وكانت أبرز نشاطاتهم الائتمانية هي المصرف والصيرفة وبرزت فئة تخصصت في هذه الحرفة مستفيدين من موقعهم المتوسط بين الفرس الذين كانت عملتهم الفضة والبيزنطيين الذين استخدموا العملة الذهبية فقام العرب بأعمال الصيرفة، فكانت هذه المهنة مصدرًا مهمًا من مصادر تراكم الثروة لديهم، وعند قيام الدولة الإسلامية كان بيت المال بمثابة مصرف رسمي متميز لإقراض الناس وتسليفهم، وشهدت بداية القرن الرابع الهجري نشاطًا مصرفيًا واضحًا حيث اتخذت المصارف شكل بيوت مالية أوجدتها ضرورات النشاط التجاري. (قانة، 2012م-2013م، صفحة 22)

II. نظرة تاريخية على نشأة وتطور المصارف الإسلامية: من الصعب تحديد مرحلة زمنية محددة لإنطلاق نشاط المصارف الإسلامية فقد مرت بعدة مراحل وعدة أشكال قبل أن تظهر في صورتها الحالية التي تميزها عن بقية مؤسسات التمويل، وقد كانت هناك عدة معاملات تندرج الآن ضمن أعمال المصارف، لكنها لم تكن في شكل مؤسسي رسمي فاستقامت أحكام المعاملات في بلاد المسلمين فمن منطلق تصور الإسلام للمال ووظائفه وأحكامه ومقاصد الشريعة فيه، وتحريم أكل أموال الناس بالباطل وتحريم الربا والغش والغرر والاحتكار كما ضبطت عمليات الصرف قبل إنتشار المصارف التجارية في كل الدول العربية بسبب الإستعمار.

تتمثل أبرز المراحل التي مرت بها المصارف الإسلامية فيما يلي:

- كان شرفًا للجزائر أن تتم فيها أول محاولة في العالم لإنشاء مصرف إسلامي في سنة 1929م، الفكرة كانت لأحد من أعلام الفكر الإسلامي ورائد من رواد الحركة الإصلاحية في الجزائر، صحفي وشاعر ودارس إجتماعي ومؤرخ واحد أعضاء جمعية العلماء المسلمين الجزائريين، ترك إنتاجًا ضخمًا يقارب الستين مؤلفًا ما بين رسالة وكتاب وهو الشيخ إبراهيم أبو اليقظان (سعد رستم، 2014م، صفحة 03) عالج من خلال ذلك أوضاع المسلمين، وحلل واقعهم، وقدم لهم الحلول المناسبة، وكتب ونشر المقالات في مجالات الإصلاح واشتغل في التعليم، واشترك في الوعظ، وانفرد بالتوعية. فجاءت فكرة المصرف الإسلامي للتخلص من الربا حيث تم جمع رأسمال المصرف من كبار رجال الأعمال والتجار في الجزائر العاصمة وعين مديرًا لهذا المصرف الذي أطلق عليه إسم المصرف الإسلامي الجزائري لكن الإستعمار الفرنسي تخلص من المشروع قبل أن يُجسد على أرض الواقع . (سليمان ن.، 2022م)

- تعود البداية الأولى لنشأة المصارف الإسلامية إلى عام 1940م عندما نشأت في ماليزيا صناديق للإدخار تعمل بدون فائدة؛
- وفي عام 1950م بدأ التفكير المنهجي المنظم يظهر في باكستان بوضع أساليب تمويل تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية، (BITAR & MADIÈS, 2013, p. 293) حيث ظهرت مؤسسات تقوم باستقبال الأموال المودعة لتقوم هذه المؤسسة بإقراض هذه الأموال إلى المزارعين بدون فوائد فقط مقابل رسم رمزي يغطي المصاريف الإدارية فقط، الفكرة لم تستمر طويلا لإنعدام الخبرة وقلة عدد المودعين (داوود، 2012م، صفحة 58) ونتيجة لنقص في التمويل، بالإضافة إلى زيادة التكاليف الإدارية عن الإيرادات من العمولات أدى إلى توقف التجربة؛

- وفي ماليزيا تم تأسيس بيت الحجاج سنة 1963م بهدف تأمين التمويل اللازم لرحلة الحج، وذلك من خلال إدخار العملاء في هذا البيت الذي يستثمر الأموال المتجمعة لديه بطريقة إسلامية، تحول سنة 1969م إلى ما يعرف بـ "تابونج حاجي" حيث أصبح يعمل كمؤسسة مالية تستثمر مذكرات الحجاج بما يتوافق ومبادئ الشريعة الإسلامية، وما زال يعمل لحد الآن وتزيد موجوداته عن 2,605 مليون رينغيت ماليزي في 2023م؛(tabunghaji.gov)
- تاريخياً، تعتبر مصر صاحبة أول تجربة مؤسسية حديثة للصناعة المالية الإسلامية، حيث تأسس بها أول مصرف حديث تتوافق معاملاته مع ضوابط الشريعة الإسلامية ففي عام 1963م تم تأسيس البذرة الأولى التي كان لها عظيم الأثر على المصرفية الإسلامية بالعالم العربي، تمثل ذلك في بنك الإدخار بمدينة ميت غمر، لم يكن مسمى المصرف (مصرف إسلامي) بل كان مصرف إدخار إجتماعي (صندوق النقد العربي، 2022م، صفحة 05) وهو بمثابة صناديق إدخار لصغار الفلاحين، حيث ظهرت تجربة مصرف الإدخار المحلي على يد الدكتور احمد النجار • بقصد التنمية المحلية، وقد استمرت التجربة لمدة أربع سنوات أصبح للمصرف خلالها تسعة فروع ومليون عميل ويعمل فيه (200) موظف، وعلى الرغم من نجاح التجربة إلا أن الإدارة السياسية المركزية وقتذاك كانت السبب المباشر في توقف هذه التجربة الناجحة (العجلوني، 2012م) ولعوامل عديدة منها المنافسة، تم تأميم المصرف عام 1967م ثم عاد للعمل مرة أخرى عام 1971م تحت إسم (بنك ناصر الإجتماعي) لكنه صار مؤسسة غير ربحية، على الرغم من كون التجربة قصيرة إلا أنها كانت ملهمة، وجعلت القائمين على الصناعة المالية (بشكل خاص بدول الخليج العربية) يدركون إمكانية وجود مصارف تعمل وفق المبادئ المصرفية الحديثة، وتتوافق في نفس الوقت مع متطلبات الشريعة الإسلامية ؛ (صندوق النقد العربي، 2022م، صفحة 05)
- وفي عام 1970م تم تنفيذ تجربة أول مصرف إسلامي بالسودان بالتعاون مع المصرف المركزي السوداني، وكانت هذه التجربة اللبنة الأولى لإنشاء مصرف إسلامي في السودان ؛ (السيسي، 2011م، صفحة 245)
- ثم تبعها إنشاء أول مصرف إسلامي حكومي هو مصرف ناصر الإجتماعي عام 1971م بالقاهرة لغرض جمع وصرف الزكاة والقرض الحسن، ونص قانون الإنشاء على أن المصرف لا يتعامل بالفائدة وتم إستثناء المصرف من الخضوع لقوانين المصارف والإئتمان، وكان الهدف منه تحقيق التكافل الإجتماعي في المجتمع المصري، وكانت مصادر إيرادات هذا المصرف من الإعتمادات الواردة من الحكومة المصرية، ومن المصارف القومية ومن الحكومات الإسلامية والعربية ومن زكاة المال المحصلة من المسلمين، ثم تلتها محاولات عديدة منها في باكستان؛ (عبد العليم و أبو الفتوح، 2014م، صفحة 36)

• بدأت فكرة المصارف اللابوية في ذهن الدكتور أحمد عبد العزيز النجار، حينما كان في ألمانيا وتأثر بالمصارف الألمانية، وبعد عودته إلى مصر كافح بعناد لتطبيق الفكرة هناك ونجح عام 1963م في ميت غمر وأطلق على تلك التجربة (تجربة مصارف الإدخار المحلية) والتي استمرت بين مد وجزر حتى 1967م حيث وضعت المصارف الربوية يدها على مصارف الادخار وأدخلت فيها الفائدة بعد ذلك هاجر بالفكرة إلى السودان وفشل للأسباب نفسها، ثم ظهرت تجربة بنك ناصر الاجتماعي عام 1971 م وهو أول مصرف رسمي.

- جاء المصرف الإسلامي بالسعودية في عام 1974م وتلاه مصرف دبي الإسلامي في 1975م، وفي مارس 1975م تم إنشاء البنك الإسلامي للتنمية كمؤسسة مالية دولية مقرها الرئيسي مدينة جدة بالمملكة العربية السعودية بهدف دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية؛
- تم تأسيس مصرف فيصل (السودان) في 1977م وبعدها في الكويت ثم المصرف الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار عام 1978م (النجار و آخرون، صفحة 09) وبعدها بنك فيصل الإسلامي المصري إعتباراً من عام 1979م كرائد للعمل المصرفي الإسلامي في مصر، وصدر بإنشائه قانون خاص يحكم تعاملاته ؛
- كما تم إنشاء مصرف البحرين الإسلامي في سنة 1982م والمصرف الإسلامي الماليزي بيرهاد عام 1987م، كما تم تحويل مؤسسة الراجحي للصرافة السعودية إلى مصرف إسلامي تحت إسم شركة الراجحي المصرفية للاستثمار عام 1987م، وتم تأسيس مصرف قطر الدولي عام 1990م؛
- وعلى الصعيد الدولي، فقد تأسس مصرف البركة الدولي المحدود كمؤسسة مالية في بريطانيا هذا بالإضافة إلى عدة مؤسسات مالية إسلامية نذكر منها: (Bastiaan, Somia, & BijiKerk, 2008)
 - البنك الوطني لباكستان الذي يقدم الرهن العقاري الإسلامي؛
 - البنك الإسلامي البريطاني (I BB) الذي يقدم منتجات مصرفية خاصة بالإستهلاك؛
 - دار المال الإسلامي في سويسرا؛
 - مصرف قبرص الإسلامي عام 1981م؛
 - المصرف الإسلامي الدولي بالاندانرك عام 1983م؛
 - إفتتاح فروع للمعاملات الإسلامية في المصارف العالمية مثل: UBS و Barclays و HSBC و Citibank في شكل نوافذ ودوائر متخصصة للاستثمار والعمل المصرفي الإسلامي ؛ (زيتون، 2010، صفحة 28)
- ظهور المنظمات الإسلامية الداعمة للصناعة المالية الإسلامية مثل: (زيتون، 2010، صفحة 13)
 - الإتحاد الدولي للمصارف الإسلامية 1977م؛ المعهد الدولي للمصارف الإسلامية والإقتصاد الإسلامي بقبرص 1981م؛
 - الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية سنة 1983م؛ هيئة المحاسبة والمراجعة الإسلامية سنة 1989م؛
 - إنشاء المجلس العام للمصارف الإسلامية بالبحرين سنة 2001م ومجلس الخدمات المالية الإسلامية بماليزيا سنة 2002م؛
 - ظهور السوق المالية الإسلامية الدولية؛ والوكالة الدولية الإسلامية للتصنيف؛
- تم إستحداث مؤشر داو جونز والفائنتشال تايمز للأسواق المالية الإسلامية في عام 1999م الأمر الذي أدى إلى توسيع نطاق الأنشطة التي تمارسها المصارف الإسلامية وتنوعها ؛ (زيتون، 2010، صفحة 14)

- وفي بداية التسعينات بدأت تظهر المنتجات المالية الإسلامية في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية بسبب هجرة المسلمين إلى هذه الدول ورغبتهم في التعامل بمبادئهم الإسلامية، وقد أصبحت بريطانيا محور النشاط المالي الإسلامي خارج العالم الإسلامي، وبمساعدة حكومتها تم جعل بريطانيا بوابة للتجارة والمالية الإسلامية؛
- في الجزائر وبعد تأميم المصارف الفرنسية سنة 1962م ظهرت بوادر إنشاء أول مصرف إسلامي في العالم تحت إسم المصرف الشعبي الإسلامي، لإستغلال وإستثمار أرصدة الثورة الباقية، إلا أن إختلاف وجهات النظر حول تبعية هذا المصرف لوزارة الأوقاف بدلاً عن وزارة المالية ليستقل عن أنظمة المصارف الربوية كانت سبباً في فشل هذا التوجه، ولعل أهم الأسباب لعدم نجاح تجسيد هذا المصرف الإسلامي في الواقع الجزائري هو نقص الإطارات المؤهلة للقيام بهذه المسؤولية والتمكن من القيام بأعبائها العلمية والعملية ؛ (قانة، 2012م-2013م، صفحة 23)

وعلى الرغم من الإنتشار الواسع الذي حققته المصارف الإسلامية في مختلف البلدان كان لتجربة دول مجلس التعاون الخليجي دوراً أساسياً في تنمية وتطوير الصناعة المالية الإسلامية، وقامت هذه المؤسسات بتطوير وإبتكار عدد من المنتجات والأدوات لتلبية إحتياجات العملاء وشمل ذلك صيرفة الأفراد وتسليف الشركات وكذلك تغطية الحاجات التمويلية للمشاريع في مختلف القطاعات وساهمت الوفرة المالية الناجمة عن إرتفاع أسعار النفط في تعزيز صناعة المال الإسلامية. (حسين نعمة و محمد نجم، 2010م، الصفحات 129-131)

الفرع الثاني: خصائص وأنواع المصارف الإسلامية

تتميز المصارف الإسلامية بالعديد من الخصائص كما أن لها أسسها ومقوماتها وشروط أساسية لتأسيسها.

أولاً: الخصائص وأهم العوامل المؤثرة على نشاط المصارف الإسلامية

I. خصائص المصارف الإسلامية: تنفرد المصارف الإسلامية بخصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات المالية، تتمثل أبرزها فيمايلي: (عبد العال، 2017م، الصفحات 51-54) (خلوف و مرقاش، 2009م، الصفحات 07-08)

1. الإلتزام بالحلال وتجنب الحرام: بالإلتزام بمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية وإستبعاد التعامل بالفائدة أخذاً وعطاءً، والعمل على تنمية المال وعدم إكتنازه؛ والإجتهد لبحث البديل الإسلامي لكافة المعاملات المصرفية والمالية؛
2. ينصب نشاط المصارف الإسلامية على الإستثمارات الحقيقية والإلتزام بعدم تمويل كل الأنشطة المخالفة للشريعة الإسلامية؛
3. الإلتزام بإخضاع جميع المعاملات المالية إلى نظام متكامل من الرقابة الشرعية وربط التنمية الإقتصادية بالتنمية الإجتماعية؛
4. التميز الفني والمعرفي: إن الممارسات العملية للأعمال والخدمات المصرفية في المصارف الإسلامية تحتاج إلى موارد بشرية مؤهلة تأهيلاً متميزاً يتطلب خبرة ومعرفة تخصصية تجمع بين المعرفتين الشرعية والمصرفية؛
5. الربح والخسارة: تتحقق الأرباح في المصارف الإسلامية من خلال عمليات المضاربة والمشاركة والمراجحة أما الخسارة فيتحملها المصرف الإسلامي كاملة في حالة كان هو صاحب المال ويخسر الشريك المضارب جهده فقط؛

6. التمسك بالقاعدة الذهبية: وهي قاعدة التمسك بالحلال والحرام والالتزام بالموجهات الإسلامية الهامة المتمثلة فيما يلي: (مطهري،

2011م-2012م، صفحة 38)

■ قاعدة الغنم بالغرم أي المشاركة في الربح وفي الخسارة؛

■ قاعدة الخراج بالضمان: أي أن من يضمن أصل الشيء جاز له أن يحصل على ما تولد له من عائد أو من منافع أو إيرادات حيث يعتبر المصرف ضماناً لهذه الحسابات، ويجوز للمصرف أن يفرض عمولات على إدارته لهذه الحسابات؛ (زينون، 2010م، الصفحات 28-29)

■ قاعدة الاستخلاف في المال: الإنسان مستخلف في الأرض لذا وجب عليه التصرف في المال وفقاً لضوابط الشريعة الإسلامية؛

7. الزكاة: تولي المصارف الإسلامية أهمية ملحوظة لهذا الجانب، فتقوم بحسم الزكاة من نتائج أعمالها في نهاية العام وتتولى توزيعها، كما تتلقى الزكاة من الأفراد والمؤسسات من خارج المصرف وتقوم بتوزيعها فهي تمثل مورد من موارد المصارف الإسلامية الذي يقوم بإحياء فريضة الزكاة؛ (الشعراوي، 2007م، الصفحات 116-141)

8. إرساء قواعد العدل والمساواة في المغام والمغارم وإبعاد عنصر الإحتكار وعدم المتاجرة بالديون، وتعميم المصلحة العامة: بعد أن كانت المصالح خاصة لأصحاب الأموال الطائلة الذين لا يهتمون من أي طريق يكسب المال؛

9. إرتكاز المصارف الإسلامية على التعامل في الإقتصاد الحقيقي والذي يتصل بإنتاج وتوزيع السلع والخدمات وليس الإقتصاد النقدي الذي وُجد لخدمة الإقتصاد الحقيقي، حيث إن تحقق الربح في المصارف الإسلامية يتطلب شرطين هما: (شعبان محمد علي، 2019م، صفحة 83)

✓ أولهما: أن يقابل تحرك النقود تحرك سلعى فإن لم يقابله فلا يستحق صاحب النقود ربحاً وتكون العملية قرضاً حسناً.

✓ ثانيهما: أن يتحمل صاحب النقود أو المصرف الإسلامي المخاطر التي يمكن أن تقع في صورة خسائر، وفقاً للقاعدة الشرعية "الغرم بالغنم"، أي بقدر تحمل المشقة أو الخسائر يتم الحصول على الربح، أما أن يضمن صاحب المال الحصول على الربح وأصل المال معاً، والعامل فيه يتحمل كل المخاطر فهذا مرفوض.

10. توجيه الجهد نحو التنمية عن طريق الإستثمارات: حيث تستثمر الأموال بطريقتين هما: (الطيار، الصفحات 80-82)

✓ الإستثمار المباشر: يقوم المصرف بنفسه بتوظيف الأموال في مشاريع تُدر عليه عائداً؛

✓ الإستثمار بالمشاركة: يساهم المصرف في رأسمال المشروع الإنتاجي ويصبح شريكاً في الربح أو الخسارة؛

II. العوامل المؤثرة على نشاط المصارف الإسلامية: من أهم هذه العوامل نذكر مايلي:

1. العوامل الإقتصادية: هي الأكثر إنعكاساً وذلك لطبيعة نشاط المصارف من جهة، ولكون المحيط الإقتصادي عموماً يمثل مصدر مواردها ومستقبل منتجاتها من جهة أخرى، وهي بدورها تنقسم حسب شموليتها إلى عوامل إقتصادية عامة كمعدلات النمو الإقتصادي، سياسات التجارة الخارجية، ومعدلات التضخم، وأخرى قطاعية متعلقة بالنشاط كدرجة المنافسة، هيكل السوق، اليد العاملة المؤهلة.

2. **العوامل الثقافية:** تؤثر عليها بطريقتين: فمن جهة تعتبر العوامل الداخلية الثقافية من ثقافة المصرف والمستوى الثقافي للعمال هو عامل أساسي في تحديد مدى تطوره وقوة أدائه، فثقافة المصرف ومرونته ومواكبته لتطورات العصر ميزة أساسية، أما من جهة أخرى فالعوامل الثقافية الخارجية والتي تتعلق بالبيئة التي يتواجد فيها المصرف، فالوعي والقدرة على تقبل التطورات التي تفرضها العولمة من طرف المجتمع يحسن أدائه ويطوره.

3. **الإبداع والعوامل التكنولوجية:** تمثل المعارف العلمية، والإبداعات التكنولوجية عنصر بالغ الأهمية، لأن نوعية التكنولوجيا تساهم إلى حد بعيد في تخفيض أو تعظيم حجم التكاليف، وتحديد نوعية المنتجات ومدى متابعة المصرف للتطورات التكنولوجية.

4. **العوامل السياسية والقانونية:** تعتبر من العوامل ذات التأثير الكبير على نشاط المصارف، كالسياسات المالية والنقدية، كما تشمل أيضاً التشريعات والقرارات الإدارية، واللوائح والإجراءات المنظمة لها.

III. **تأثيرات ضوابط الأحكام الشرعية على أعمال المؤسسات المصرفية:** إن تأثيرات ضوابط الأحكام الشرعية على أعمال المؤسسات المصرفية كبيرة، يمكن أن نحدد أبرزها فيما يلي: (عبد الحميد، 2014م، الصفحات 53-56)

- **تأثير في صياغة الأهداف والمقاصد والأولويات:** تُصاغ الأهداف بالشكل الذي يتوافق مع الضوابط الشرعية ولا يتعارض مع مصالح الأفراد والمجتمع.
- **تأثير في الإدارة الكلية لموارد المؤسسة المصرفية:** من حيث إستغلال الموارد البشرية والمادية، المالية وغير المالية بما لا يتعارض مع الضوابط الشرعية وذلك لتحقيق المشاركة الإدارية، الشورى، العدالة وتكافؤ الفرص، والتنمية المعرفية والمهارية، والمبادرات الذاتية، والرقابة الذاتية، والولاء والإئتمان مما يشبع روح التضامن والتكافل والحرص المشترك على النجاح.
- **تأثير في نظم وإجراءات العمل والعقود والنماذج:** حيث تخضع معظم المعاملات في المصارف الإسلامية إلى التكييف الشرعي، سواء كان ذلك في إطار عقد شرعي ورد في الكتاب والسنة، أو عقد تم إخراجها في إطار القواعد العامة الشرعية للعقود.
- **تأثير في مجالات التوظيف والخدمات:** يجب أن تكون في نطاق المجالات المباحة، ويكون التنوع فيها إلزاماً يبنى على نشاطها.
- **تأثير في الأساليب والوسائل المتبعة في التوظيف والخدمات:** يجب أن تكون الأساليب والوسائل مشروعة وقائمة على أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية.
- **تأثير في كيفية توزيع النتائج:** يتم توزيع نتائج نشاط المصارف الإسلامية في إطار العدالة بين الأطراف التي ساهمت في تحقيقها وعلى أساس قاعدتي الغنم بالغرم، والخراج بالضمان.
- **تأثير في إلزام المؤسسة المصرفية الإسلامية بالمسؤولية الاجتماعية والأخلاقية:** يلتزم المصرف الإسلامي بأداء الزكاة المفروضة على المال العام الذي حال عليه الحول، والمستحقة شرعاً على ملاك هذا المال (مساهمين أو مودعين) والذين يفوضون المصرف نيابة عنهم، وكذلك الصدقات والتبرعات.

ثانيًا: أهداف ووظائف المصارف الإسلامية

تتميز المصارف الإسلامية عن المصارف التجارية بالعديد من الميزات، كما أن لها أسسها ومقوماتها وشروط أساسية لتمارس نشاطها وهي تسعى إلى تحقيق جملة من الأهداف والوظائف.

I. أهداف المصارف الإسلامية: تتمثل أهم هذه الأهداف فيما يلي:

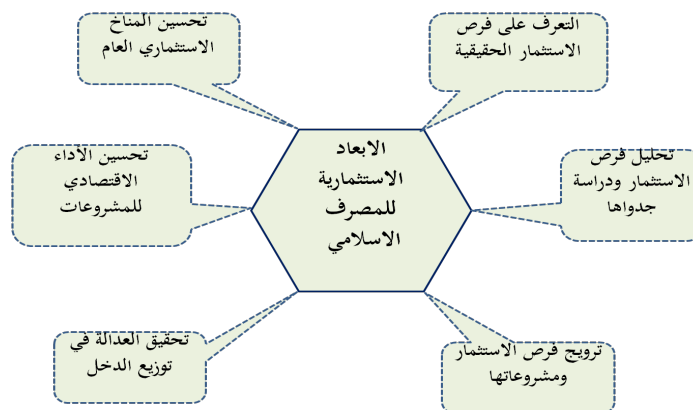
1. الأهداف المالية: تتمثل الأهداف المالية للمصرف الإسلامي فيما يلي: (داوود، 2012م، صفحة 50)

◀ جذب المدخرات وجذب أصحاب رؤوس الأموال: تعتبر عملية الإيداع المصدر الرئيسي لأموال المصارف الإسلامية، من أجل تنميتها بالاستثمار بدل إكتنازها وتعطيلها عن عملية التنمية؛

◀ استثمار الأموال: تعتبر الاستثمارات الركيزة الأساسية لعمل المصارف الإسلامية والمصدر الرئيسي لتحقيق الأرباح سواءً للمودعين أو للمساهمين، وتوجد العديد من صيغ الاستثمار التي تستخدمها المصارف والتي تأخذ بعين الاعتبار تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية*؛

إن الدور الاستثماري للمصارف الإسلامية له أبعاد يمكن توضيحها من خلال الشكل التالي: (الخضيري، 1999م، صفحة 33)

الشكل رقم II-01: الأبعاد الاستثمارية للمصارف الإسلامية



المصدر: الخضيري، مرجع سابق، صفحة 33.

◀ تحقيق الأرباح: وهو الهدف النهائي لأي مؤسسة مالية بما فيها المصارف الإسلامية، وهي ناتج عملية الاستثمار التي تنعكس

في صورة أرباح موزعة على المودعين والمساهمين؛ (داوود، 2012م، صفحة 51)

2. أهداف خاصة بعملاء المصرف: يعمل المصرف على تحقيق أهداف عملائه، والتي تتمثل بعضها فيما يلي: (عريقات و عقل، صفحة 122)

◀ توفير عنصر الأمان لأصحاب الأموال المودعة: من خلال توفير السيولة النقدية اللازمة لمواجهة احتمالات السحب من ودائع العملاء وإحتياجات التشغيل اليومية؛

- ◀ تقديم الخدمات المصرفية المختلفة: مثل السحب والإيداع، إصدار الحوالات والشيكات وفتح الحسابات الجارية والإعتمادات وإصدار خطابات الضمان وتقديم الخدمات الاستشارية... وغيرها (خلوف و مرقاش، 2009م، صفحة 10)
- ◀ توفير التمويل لطالبي التمويل: وذلك بإستثمار الأموال المودعة لديه عن طريق أفضل القنوات الإستثمارية المتاحة لديه إما عن طريق توفير التمويل اللازم للمستثمرين أو عن طريق إستثمار هذه الأموال من خلال شركات تابعة متخصصة، أو القيام بإستثمار هذه الأموال مباشرة في الأسواق (المحلية، الإقليمية ، الدولية)؛ (فكري كباشي، 2007م، صفحة 03)

3. أهداف خاصة بالمصرف "أهداف داخلية": تتمثل أبرزها فيما يلي: (السرطاوي، 2006م، الصفحات 153-154)

- ◀ تدريب وتنمية الموارد البشرية: تمثل المصارف الإسلامية نظاماً مصرفياً جديداً له خصوصيته (Khan & Porzio, 2010, p. 128) تتطلب مواصفات خاصة في العاملين لديها من حيث المهارات والقدرات وفقاً للتصورات النظرية إلى: (غربي، 2008م، صفحة 50)

- ✓ موارد بشرية قادرة على جذب المودعين، وفهم طبيعة العلاقة التي تربط المودع بالمصرف الإسلامي؛
 - ✓ عمالة قادرة على تقديم الخدمة المصرفية بالسرعة والجودة المطلوبة؛
 - ✓ نوعية من الموارد البشرية قادرة على البحث عن الفرص الإستثمارية الملائمة، ودراسة جدواها وتقييمها وتنفيذها، ومتابعتها في إطار الضوابط الشرعية؛
- ◀ تحقيق معدلات نمو جذابة: لا يمكن للمصرف الإسلامي الإستمرار ومنافسة المصارف التجارية إلا عن طريق الإنتشار والتوسع في تقديم خدماته المصرفية والإستثمارية لتحقيق معدلات نمو عالية توفر له عملاء جدد ومصادر أموال متنوعة؛
- ◀ الإنتشار جغرافياً وإجتماعياً: حتى تتمكن المصارف الإسلامية من تحقيق أهدافها بالإضافة إلى توفير الخدمات المصرفية والإستثمارية للمتعاملين، لا بد لها من الإنتشار لتغطية أكبر نسبة من المجتمع، من خلال الإنتشار الجغرافي في كل الأماكن؛

4. أهداف خاصة بالمنظومة المالية الإسلامية: تتمثل أبرزها فيما يلي:

- ◀ تخلص إقتصاديات الدول الإسلامية من التبعية للإقتصاديات الأخرى: من خلال مايلي: (داوود، 2012م، صفحة 53)

- ✓ توجيه رؤوس الأموال لإستثمارها في الدول الإسلامية بدلاً من أن تتجه لإستثمارها في الخارج؛
- ✓ تطوير المنتجات والخدمات المصرفية لتشكيل عنصر لجذب عملاء جدد من خلال التركيز على جودة المنتج وسرعة تقديمه؛

5. أهداف إبتكارية: حتى تتمكن المصارف الإسلامية من المحافظة على وجودها بكفاءة وفعالية في السوق المصرفية لا بد لها من مواكبة التطور المصرفي وذلك عن طريق مايلي: (الراوي، 2001م، الصفحات 509-510)

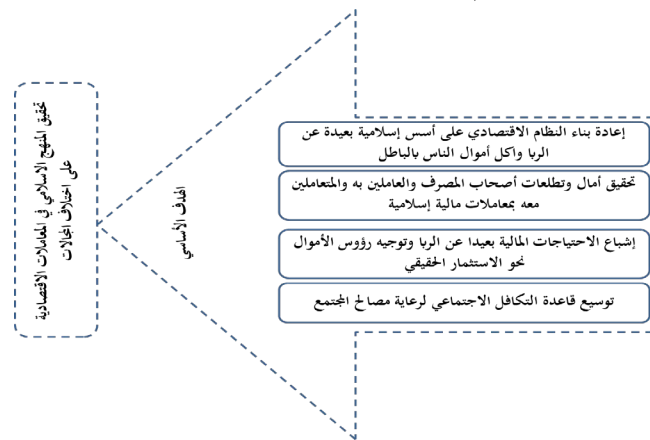
- ◀ إبتكار صيغ للتمويل: ينبغي على المصرف الإسلامي السعي لإبتكار صيغ تمويلية لتمويل المشروعات الإستثمارية المختلفة، بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية تنافس من خلالها منتجات المصارف التجارية في الأسواق المالية؛

﴿ إبتكار وتطوير الخدمات المصرفية: يعمل المصرف الإسلامي على إبتكار خدمات مصرفية مطورة لتنافس المصارف التجارية؛

6. أهداف إجتماعية: تسعى المصارف الإسلامية إلى تقديم خدمات إجتماعية ذات طبيعة خاصة، فعن طريق صناديق الزكاة تعمل المصارف على تنظيم جباية الزكاة سواء من ناتج نشاطها أو من المال الذي يملكه المصرف، فهي تعمل على إحياء فريضة الزكاة وروح التكافل الإجتماعي بين أفراد الأمة. (الزحيلي، 2002م، صفحة 521)

ويمكن أن نوجز أهم الأهداف التنموية، الإجتماعية والإقتصادية للمصارف الإسلامية في الشكل التالي:

الشكل رقم II-02: أهداف المصارف الإسلامية



المصدر: عبد الحي محمد عبد الحميد، إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، مذكرة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، 2010م، حلب، سوريا، ص10

II. وظائف المصارف الإسلامية: تتمثل أهم هذه الوظائف فيمايلي: (زيتون، 2010م، صفحة 21)

- تلبية رغبات المجتمعات الإسلامية في إيجاد قنوات للتعامل المصرفي بعيد عن إستخدام أسعار الفائدة؛
- المساهمة في تقليص نسب البطالة بتوفير وسائل الإنتاج لإمتصاص الطاقات البشرية غير المستغلة على الوجه الأكمل؛
- أدخلت المصارف الإسلامية صيغ للتمويل تعتمد على المشاركة في الأرباح والخسائر بدلاً من مبدأ المديونية (المدين/ الدائن) وتقديم الأموال فقط دون المشاركة في العمل؛
- أوجدت المصارف الإسلامية أنظمة للتعامل الإستثماري في جميع القطاعات الإقتصادية وهي صيغ الإستثمار الإسلامية؛
- العمل على تجميع فوائض التوازن لدى الأشخاص: فالأصل في الإنفاق التوازن، والتوازن في الإنفاق يترتب عليه فائض من المال وهو ما يطلق عليه فائض التوازن، هذا الفائض يأتي بعد إشباع الحاجات الأساسية للإنسان بغير إسراف ولا تبذير حيث تعمل المصارف الإسلامية على تجميعه، لذا عليه تكوين علاقات وطيدة بالأفراد في البيئة التي تعمل فيها؛
- كيفية تعويد أفراد المجتمع على إنتهاج سلوك إقتصادي إسلامي محدد يتلخص في كيفية إنفاق المال وكيفية إستثماره؛

المطلب الثاني: أنواع المصارف الإسلامية ودوافع توجه المصارف التقليدية نحو الصيرفة الإسلامية

المصارف الإسلامية مصارف تنموية استثمارية تهدف إلى تحقيق التشغيل الكامل لمواردها وعوامل الإنتاج فيها، فلقد أثبتت الخدمات المصرفية الإسلامية نفسها كخيار مصرفي إلى جانب الخدمات المصرفية التقليدية، وتوسعت على مدى العقدين الماضيين في كل العالم.

الفرع الأول: أنواع المصارف الإسلامية

يمكن تصور أنواع عديدة للمصارف الإسلامية يمكن تقسيمها وفقاً لعدة أسس تتمثل أهمها فيما يلي: (الرفاعي، 2004م، الصفحات 25-28) (عبد الحميد، 2014م، الصفحات 75-83)

I. وفقاً للنطاق الجغرافي: ويتعلق الأمر بالمنطقة الجغرافية التي يمتد إليها نشاط المصرف أو التي تشملها معاملات عملائه وهي:

1. مصارف إسلامية محلية: تمارس المصارف نشاطها على نفس الدولة التي تحمل جنسيتها؛

2. مصارف إسلامية دولية: تتسع دائرة نشاط المصارف لتمتد إلى خارج النطاق المحلي؛

II. وفقاً لمعيار التخصص: وفقاً لهذا المعيار تنقسم إلى:

1. مصارف إسلامية صناعية: هي مصارف تخصص في تقديم التمويل للمشاريع الصناعية؛

2. مصارف إسلامية زراعية: هي مصارف يغلب على توظيفاتها إقبالها للنشاط الزراعي؛

3. المصارف الإسلامية للإدخار والاستثمار: وهي مصارف تفتقر إليها الدول الإسلامية، حيث تعمل هذه المصارف على نطاقين:

◀ نطاق مصارف الإدخار أو صناديق الإدخار: والتي تنتشر بوحدة صغيرة، وتكون مهمة الصناديق جمع المدخرات من

المدخرين لتعبئة الفائض النقدي وتنمية العادة الإدخارية؛

◀ نطاق المصارف الاستثمارية: تقوم بتوظيف الأموال التي حصلت عليها من مصارف الإدخار وتوجهها إلى الاستثمار؛

4. مصارف إسلامية للتجارة الخارجية: وهي من أهم المصارف التي يحتاجها العالم الإسلامي، من خلال توسيع نطاق السوق ومعالجة

الإختلالات الهيكلية التي تعاني منها قطاعات الإنتاج في هذه الدول الإسلامية؛

5. مصارف إسلامية تجارية: متخصصة في تقديم التمويل للنشاط التجاري، وتمويل رأس المال العامل وفقاً لصيغ التمويل الإسلامية؛

III. وفقاً لحجم النشاط: تندرج وفق هذا المعيار الأنواع الثلاثة التالية:

1. مصارف إسلامية صغيرة الحجم: هي مصارف محدودة النشاط تنتشر في القرى والمدن الصغيرة يقتصر نشاطها على المعاملات المصرفية

التي يحتاجها السوق المحلي، وينصب نشاطها على جمع المدخرات وتقديم التمويل قصير الأجل في شكل مراجعات ومتاجرات؛

2. مصارف إسلامية متوسطة الحجم: هي مصارف ذات طابع قومي تنتشر فروعها لتغطي عملائها في كل أنحاء الدولة وتتميز خدماتها

بالتنوع لكنها تظل محدودة النشاط بالنسبة للمعاملات الدولية؛

3. مصارف إسلامية كبيرة الحجم: ويطلق عليها مصارف الدرجة الأولى ولها القدرة في التأثير على السوق المحلي والدولي؛

IV. وفقاً لمعيار الإستراتيجية المستخدمة: يمكن التمييز وفق هذا المعيار وتحديد الأنواع التالية:

1. مصارف إسلامية قائمة ورائدة: هي مصارف تعتمد على إستراتيجية التوسع والتطوير والإبتكار والتجديد وتنتجه إلى نشر خدماتها لجميع الفئات من العملاء، ولديها القدرة للدخول إلى مجالات الأنشطة التي ترتفع مخاطرها وبالتالي تحقق معدلات نمو عالية؛
2. مصارف إسلامية مقلدة وتابعة: تقوم إستراتيجيتها على التقليد والمحاكاة بعد إثبات نجاح التجربة لدى المصارف الكبرى؛
3. مصارف إسلامية حذرة أو محدودة النشاط: يقوم هذا النوع من المصارف على الحذر الشديد وعلى إستراتيجية التكميش أو ما يسمى بالرشادة المصرفية التي تقوم على تقديم الخدمات المصرفية التي ثبت ربحيتها فعلاً؛

V. وفقاً لمعيار العملاء المتعاملين مع المصرف: يتم التقسيم حسب هذا المعيار إلى نوعين هما:

1. مصارف إسلامية عادية تتعامل مع الأفراد: تقدم خدماتها للأفراد سواء كانوا أفراداً طبيعيين أو معنويين؛
2. مصارف إسلامية ضخمة تتعامل مع الدول والحكومات: تقدم هذه المصارف خدماتها إلى الدول الإسلامية لتمويل مشاريع التنمية الإقتصادية والإجتماعية كما تقدم دعمها وخدماتها للمصارف الأخرى؛

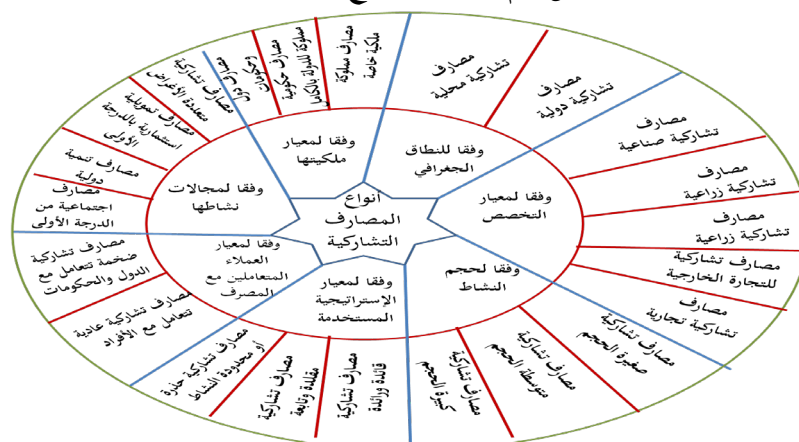
VI. وفقاً لمجالات نشاطها: يمكن تقسيمها إلى مايلي: (رايس، 2009م، الصفحات 221-225)

1. مصارف إجتماعية من الدرجة الأولى: تهدف هذه المصارف إلى تحقيق التنمية الإجتماعية عن طريق توسيع قاعدة التكافل الإجتماعي، ومثال ذلك مصرف ناصر الإجتماعي الذي أقر نظام المعاشات والتأمين التعاوني لغير المنتفعين بنظم المعاشات والتأمينات الإجتماعية، قبول الودائع وتنظيمها لإستثمارها في مختلف المشاريع كما يمنح الإعانات والمساعدات لمستحقيها؛
2. مصارف تنمية دولية: تهدف إلى دعم التنمية الإقتصادية والإجتماعية للمجتمعات الإسلامية عن طريق المشاركة في تمويل رؤوس أموال المشاريع والمؤسسات الإنتاجية في الدول الأعضاء عن طريق صيغ التمويل الإسلامي؛
3. مصارف تمويلية إستثمارية بالدرجة الأولى: يقوم نشاطها أساساً على الدور التمويلي والإستثماري بالإضافة إلى خدمات أخرى؛
4. مصارف إسلامية متعددة الأغراض: هي مصارف تقوم بجميع الأعمال المصرفية والمالية والإستثمارية والتنمية في الداخل والخارج؛

VII. وفقاً لمعيار ملكيتها: تنقسم إلى:

1. مصارف دول وحكومات: يكون المصرف الإسلامي مملوك بالكامل لمجموعة من الحكومات أو الدول؛
2. مصارف حكومية مملوكة للدولة بالكامل: يستمد المصرف جزءاً من موارده من الوحدات الإقتصادية للقطاع العام وماتخصصه له الدولة سنوياً من إعتمادات الموازنة العامة؛
3. مصارف مملوكة ملكية خاصة: تأسس في شكل شركات مساهمة وتلتزم بقوانين المصارف في الدولة التي تمارس فيها نشاطها؛

الشكل رقم II-03: أنواع المصارف الإسلامية



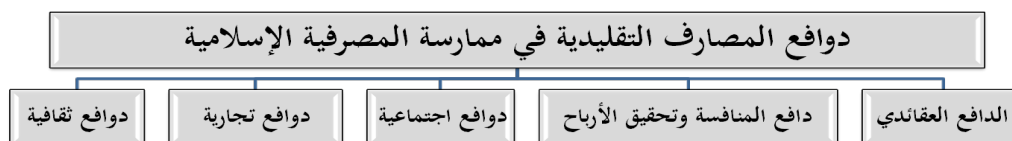
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة للإطار النظري

الفرع الثاني: دوافع المصارف التقليدية في ممارسة المصرفية الإسلامية

أصبحت المصرفية الإسلامية سوقًا ينافس القطاع التقليدي في العديد من البلدان لذا فإن إقبال المصارف التجارية على فتح فروع إسلامية يرجع إلى دوافع مختلفة، تتمثل أبرزها فيما يلي:

1. **الدافع العقائدي:** والمتمثل في محاولة التخلص من الأعمال الربوية بالتدرج إلى أن يتم تحويل المصرف إلى العمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، وبالتالي فالتوافذ الإسلامية بالنسبة لهذه المصارف هي مرحلة أولية فقط في طريق التحول إلى مصرف إسلامي بالكامل، مثل مصرف الشارقة في الإمارات العربية المتحدة ومصرف الجزيرة في السعودية. (محمد مصطفى، 2006م)
2. **دافع المنافسة وتحقيق الأرباح:** أثر النجاح الذي حققته المصارف الإسلامية وتنامي حصتها في السوق المصرفية بسبب الإقبال الكبير على منتجاتها على حصة المصارف التجارية من السوق، لذا اضطرت هذه الأخيرة إلى تقديم منتجات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية حفاظًا على عملائها وبحيث عن شريحة جديدة من هذا السوق المتنامي. (محمد مصطفى، صفحة 32)
3. **دوافع اجتماعية:** تزايد عدد السكان المسلمين في الدول الغربية ما جعل المصارف تتسابق لجذب مدّخراتها.
4. **دوافع تجارية:** إن أغلب المصارف التجارية التي تكون دوافع فتحها لهذه النوافذ إقتصادية تبقى نوافذ دون التحول إلى مصرف إسلامي كامل لأن غرضها تجاري بالدرجة الأولى، وتنظر للمصرفية الإسلامية على أنها أحد قطاعات الأعمال المربحة في السوق دون أن تكون لها نظرة عقائدية لها. (بوحضر، 2021م، صفحة 405)
5. **دوافع ثقافية:** من خلال نشر الكتب والمجلات والدراسات في الثقافة الإسلامية والمعرفة.

الشكل رقم II-04: دوافع المصارف التجارية في ممارسة المصرفية الإسلامية



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة

المطلب الثالث: أوجه المقارنة بين النموذجين المصرفيين النموذج الإسلامي والنموذج التجاري

إن العمل المصرفي الإسلامي له فلسفة مختلفة تمامًا عن فلسفة المصارف التجارية التي تتاجر بالنقد ببيع وشراء الائتمان والربح من الفرق، وبالمقابل فإن المصارف الإسلامية تتقيد بدور النقود المتمثل في كونه وسيط لتسهيل انتقال السلع والخدمات بين المتعاملين.

الفرع الأول: الفروق الأساسية بين التمويل المصرفي الإسلامي والتمويل المصرفي التجاري

تتمثل أبرز الفروقات الأساسية بينهما فيما يلي: (قانة، 2012م-2013م، صفحة 41)

1. تستمر ملكية المال الممول لمالكه في التمويل الإسلامي بينما تتحول ملكية المال المقرض إلى المقرض في التمويل التجاري؛
2. تقع الخسارة على رب المال في التمويل الإسلامي بينما لا يتحمل الممول في التمويل التجاري أية خسارة؛
3. يشترك الطرفان في الربح قل أو كثر حسب إتفاقهما في التمويل الإسلامي، بينما لا ترتبط الزيادة التي يحصل عليها الممول في التمويل التجاري بالنتيجة الربحية للمشروع ولا بحصة المستفيد من التمويل؛
4. ينحصر التمويل الإسلامي بالأعمال الإستثمارية المتوقعة ربحها، بينما يمكن تمويل أي نوع من النشاطات في التمويل التجاري؛
5. لا بد في التمويل الإسلامي أن يكون للعمل تأثير في إثناء المال الممول بينما لا يشترط ذلك في التمويل التجاري؛
6. قد يكون التمويل الإسلامي إما بالنقد أو بالأصول الثابتة أو بالأصول المتداولة بينما يكون التمويل التجاري عادةً بالنقد فقط؛
7. نظام التمويل التجاري يؤدي إلى عدم الاستقرار في الإقتصاد، والتوزيع غير العادل للدخول والثروات خلافاً للتمويل الإسلامي القائم على المشاركة في الربح والخسارة وهذا يحفز المستثمرين للعمل على الإنتاج والإبداع لوجود عنصر التضامن بين الممول والمستثمر في تحمل الخسارة في حال وقوعها؛

الفرع الثاني: الفروق الأساسية بين المصارف الإسلامية والمصارف التجارية

تتمثل أهم الفروق بين المصرفين فيما يلي: (رابطة العالم الإسلامي، 2013، pp. 296-297)

1. تقوم فلسفة المصارف التجارية على أساس الإقتراض والإقراض بفائدة بينما تقوم فلسفة المصارف الإسلامية على عدم التعامل بجميع صور الربا، فالمصارف الإسلامية مصارف متعددة الوظائف تقوم بأعمال شركات توظيف الأموال، ومصارف الإستثمار، والمصارف المتخصصة (زراعية أو صناعية) بينما تغلب صفة الوساطة المالية على أعمال المصارف التجارية؛

2. يتحدد العائد سلفاً وبنسبة مئوية على الودائع في المصارف التجارية بينما يتحدد العائد على حسابات الإستثمار في المصارف الإسلامية على حسب حجم الأرباح الفعلية في نهاية السنة المالية؛
3. يسمح للمصارف الإسلامية بموجب قوانين إنشائها للقيام بوظائف محظورة بالقانون على المصارف التجارية، كإمتلاك العقارات (لغير أغراض الإستخدام في العمل) والمتاجرة في البضائع، والمشاركة في تأسيس شركات أكثر مما يسمح للمصارف التجارية؛
4. يمتاز المصرف الإسلامي بتعدد الصيغ والعقود المشروعة التي يمكن أن يُقدم التمويل على أساسها كالمراجحة، المضاربة، السلم، الإستصناع، وغيرها بينما يغلب على المصرف التقليدي التجاري وظيفة الإقراض والاقتراض للحصول على الفرق بين العمليتين؛
5. تولي المصارف الإسلامية أهمية كبرى لدراسة المشروع لأنها تعتبره شريكاً في الربح والخسارة، وهذا يؤدي إلى نقل الخبرات الإدارية والمالية إلى شريحة كبيرة من المتعاملين، مما يعمل على التخصيص الأمثل لموارد المجتمع من خلال توجيه المصرف لموارده إلى مشاريع ناجحة، بينما لا تهتم المصارف التجارية بدراسة المشروع طالما أنها تحصل على نسبة ثابتة منسوبة إلى أصل رأس المال كما تضمن إسترداد القرض بفوائده؛
6. تخلو ميزانية المصرف الإسلامي في جانب الخصوم من بند قروض مصرفية، بينما يمكن أن تتضمن بند ودائع مالية إسلامية، أما في جانب الموجودات من الميزانية فإن ميزانية المصرف الإسلامي تخلو من بند قروض وسلف، كما يمكن أن تتضمن قروض حسنة، ولا يوجد بند كمبيالات مخصومة في جانب الموجودات لإرتباطه بالفائدة الربوية، كما تزداد الأهمية النسبية للأصول الثابتة والقيم المنقولة في المصرف الإسلامي بإعتبارها جزءاً من نشاطاته؛

يوضح الجدول التالي أهم أوجه الاختلاف والتشابه بين هذه المصارف: (داوود، 2012م، الصفحات 69-70)

الجدول رقم II-01: مقارنة بين المصارف الإسلامية والمصارف التجارية

عناصر المقارنة	المصارف التجارية	المصارف الإسلامية
الهدف	تهدف إلى حشد مدّخرات المتعاملين وتوجيهها نحو قنوات الإستثمار المختلفة حسب الأسس المتبعة ؛	تهدف إلى حشد المدّخرات وتوجيهها نحو قنوات الإستثمار المختلفة على أساس إسلامي ووفق مبادئ الشريعة الإسلامية ؛
أساس التعامل	تقوم بقبول الودائع على أساس سعر الفائدة المحدد سلفاً كعامل لجذب الودائع بغض النظر عن نتائج الأعمال ؛	تقوم بقبول الودائع على أساس مشاركتها في الأرباح في حال تحققها؛
أشكال التمويل	يقوم عملها على أساس المتاجرة بالقروض؛	يقوم عملها على أساس البيوع والإجارة والمشاركة كما يقوم جزئياً على التجارة بالبضائع؛
الودائع	تمثل ديناً عليها ويجب ردها عند الطلب ؛	تعتبر الودائع الجارية أمانة لدى المصرف له عُثمها وعليه عُرمها، أما الودائع الإستثمارية فهي حسابات تشترك في الربح والخسارة؛
مجالات الإستثمار	معيار إستثمار الأموال يقوم على أساس الربحية حتى ولو كانت مجالات الإستثمار غير شرعية ؛	معيار إستثمار الأموال يقوم على أساس الربحية فقط في مجالات الإستثمار الشرعية ؛
التكافل الإجتماعي	لا تقوم المصارف التجارية بأي نشاط إجتماعي؛	في صورة تبرعات، قرض حسن وزكاة؛
النمو	تكديس القروض والنمو غير المتوازن في قطاعات الإقتصاد؛	تعمل على تقوية الروابط الإجتماعية من خلال أعمالها المختلفة مثل: المضاربة، المشاركة، المراجحة، الإجارة، الإستصناع؛
إعسار المدين	تحصل على فوائد تأخير عند التأخر في السداد، وإذا كان ماطلاً فبالإضافة إلى فوائد التأخير يقاضى لدى العدالة؛	لا تحصل على فوائد تأخير عند التأخر في السداد؛

"التأخر في السداد"	إذا كان غير مامل يعطى مهلة السداد (فنطرة إلى ميسرة) ولا يلتزم بأي زيادة على الدين، وقد يعفى من الدين في حالة الإعسار الكامل وإذا كان موسراً ماملأ تكون المقاضاة؛
التخصص	يغلب عليها طابع المصارف الشاملة التي تقدم خدمات مصرفية تجارية ومتخصصة وإستثمارية؛
صندوق الزكاة	لا مكان له فيها ؛ أحد الركائز في تطبيق المنهج الإقتصادي الإسلامي ولتحقيق التكافل الإجتماعي فهو أحد المزايا التنافسية القوية ؛
الرقابة	نوعان من الرقابة: من قبل الجمعية العمومية والسلطات النقدية؛ ثلاثة أنواع من الرقابة: الرقابة الشرعية، ومن قبل الجمعية العمومية والسلطات النقدية؛
الإحتياطي العام	يستقطع من صافي ربح المصرف ؛ يستقطع من صافي الربح الذي يخص المساهمين فقط ؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على: داوود، مرجع سابق، ص 69-70 & البعلي، مرجع سابق ص 317 & حسين نعمة ومحمد نجم، ص 136

المبحث الثاني: طبيعة النشاط التمويلي وأهم الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية

إن أهم النشاطات التي يزاؤها المصرف الإسلامي هو فتح الحسابات الإستثمارية والإيداعات وتشغيلها على أساس صيغ تحقق تحريكاً للأنشطة الإقتصادية كلها.

المطلب الأول: مصادر الأموال في المصارف الإسلامية

تتفق مصادر الأموال في المصارف الإسلامية مع المصارف التجارية في أن مصادر التمويل في كليهما تنقسم إلى نوعين أساسيين.

الفرع الأول: المصادر الداخلية: (مصادر الأموال الذاتية): تتمثل مصادر الأموال في المصارف الإسلامية في حقوق الملكية والتي تشمل على رأس المال المدفوع والإحتياطيات المختلفة والأرباح غير الموزعة.

أولاً: حقوق الملكية: لا يختلف هذا المصدر من حيث أهميته والغاية منه عما هو في المصارف التجارية ويشتمل على رأس المال المدفوع والإحتياطيات المختلفة والأرباح غير الموزعة.

I. رأس المال: يعتبر رأس المال خط الدفاع الأول بالنسبة للمصارف الإسلامية وهو المصدر الذي تتدفق منه موارده، وبه يتم تأسيس المصرف وإيجاد الكيان الاعتباري له.

1. تعريف رأس المال: يمثل رأس المال النواة الأولى لموارد المصرف، وعادة يستهلك جزءاً كبيراً منه في أعمال الإستثمار والتمويل (ربح، 2018م، الصفحات 80-81) ويمكن تعريفه على أنه مجموع أنصبة الشركاء المقدمة عند بداية إنشاء المصرف سواءً في شكل نقود أو عروض فنية أو مادية أو معنوية* ولا بد أن تكون هذه العروض مقدرة بمبالغ نقدية حال عقد المصرف. (بن سليمان، 2000م، صفحة 257)

كما يعرف على أنه مجموع ما قدمه المساهمين من أموال (نقدًا أو عينًا) وهذا عند البدء والتكوين ومنه تتكون أصول المصرف (عزازي، 2010م، صفحة 32) يجب على المصارف الإسلامية-**خلافًا عن المصارف التجارية-** أن يكون رأس المال مدفوعًا بالكامل، ولا يجب أن يبقى أي مبلغ مستحقًا في ذمة أصحابه، كما يجب أن يكون رأس المال كافيًا لمواجهة حاجات المصرف المختلفة، وفيما عدا ذلك فلا إختلاف بين المصارف الإسلامية والمصارف التجارية(عبد الحميد، 2014م، صفحة 144) حتى أن أصحاب الودائع لا يشاركون في الإدارة رغم أنهم شركاء مع المصرف في الأرباح والخسائر وليسوا بدائنين له.

2. أهمية رأس المال: تتمثل أهمية رأس المال في المصارف الإسلامية فيمايلي: (خلف، 2006م، الصفحات 192-193)

- توفير التمويل اللازم للمصرف لممارسة نشاطه خاصة في المراحل الأولى من إنشائه؛

* العروض المعنوية متمثلة في براءات الاختراع وغيرها من المساهمة المعنوية.

• توفير الحماية والأمان للأموال التي يتم إيداعها لدى المصرف، عادةً يتم تحديد نسبة معينة من رأسمال المصرف إلى الودائع لديه بموجب القوانين ذات الصلة بعمل المصارف؛

• توفير الضمان اللازم لإمتصاص الخسائر التي قد يتعرض لها المصرف؛

II. الإحتياطيات: وهي تمثل أرباحًا محتجزة منذ أعوام سابقة وثقت من نصيب المساهمين ولا تتكون إلا من الأرباح أو فائض الأموال من أجل تدعيم وتقوية المركز المالي للمصرف. (ناصر، 2002م، صفحة 282)

1. تعريف الإحتياطيات: هي عبارة عن مبالغ مقتطعة من الأرباح لتقوية المركز المالي، وتدعيم رأسمال المصرف أو تسوية الأرباح الموزعة، وتُحمل في العادة لحساب توزيع الأرباح، وتدرج في الميزانية العمومية ضمن المطلوب وتعتبر درعًا واقيًا لرأسمال المصرف، وهي حق من حقوق الملكية للمساهمين في المصارف وشركات المساهمة العامة. (صوان، 2001م، صفحة 120)

2. أنواع الإحتياطيات: يمكن التمييز بين الإحتياطي القانوني الإجباري الذي تفرضه السلطات النقدية على المصرف لتدعيم رأسماله وتوفير السلامة المالية للجهاز المصرفي، والإحتياطي الإختياري الخاص الذي يقطعه المصرف من الأرباح التي يحققها لمواجهة الطوارئ.

أ. الإحتياطيات القانونية: وفقًا للقانون الإحتياطيات القانونية هي تلك الأرصدة التي يمكن حسابها كجزء من الإحتياطيات التي يجب على المصرف الإحتفاظ بها في مقابل الودائع، ويمكن تقسيمها إلى: (خليل، صفحة 414)

○ إحتياطيات قانونية مطلوبة: هي ناتج حاصل ضرب مقدار ودائع المصرف في نسبة تحدّد بواسطة القانون أو بواسطة السلطات النقدية؛

○ إحتياطيات قانونية فائضة: هي الفرق بين الإحتياطيات القانونية والإحتياطيات المطلوبة؛

ب. الإحتياطيات الإختيارية الخاصة: والتي يقوم المصرف بتكوينها إختيارياً بهدف دعم مركزه المالي وزيادة ثقة العملاء (الموسوي،

2011م، صفحة 38).

كما يمكن تقسيم الإحتياطيات على أساس طبيعة مكونات الأصل إلى مايلي: (خليل، صفحة 415)

أ. إحتياطيات أولية (إبتدائية): عبارة عن النقود الحاضرة أو الأصول التي يمكن تحويلها إلى نقود فوراً، وهي تشمل الإحتياطي القانوني والأرصدة لدى المصارف الأخرى.

ب. إحتياطيات ثانوية (ثانية): تشمل الأصول التي يمكن إعادة خصمها أو بيعها دون خسائر وتشمل الأوراق الحكومية قصيرة الأجل والأوراق التجارية.

3. الإحتياطيات التي تكوّن المصارف الإسلامية لحماية أموال المودعين: تتمثل في نوعين هما: (الجزائري المغربي، جويلية 2023م، صفحة 70)

○ إحتياطي معدل الأرباح: وهو مقدار معين يقطعه المصرف من الأرباح قبل إقتطاع نصيبه منها، وذلك للمحافظة على مستوى معين من العوائد الموزعة لأصحاب حسابات الإستثمار وأصحاب حقوق الملكية.

- إحتياطي مخاطر الإستثمار: هو مقدار معين يقتطعه المصرف من أرباح أصحاب حسابات الإستثمار وذلك بعد إقتطاع نصيبه من الأرباح وذلك حمايةً لأصحاب حسابات الإستثمار من الخسائر المستقبلية المحتملة.

الجدول رقم II-02 : الفرق بين إحتياطي معدل الأرباح وإحتياطي مخاطر الإستثمار

عنصرالمقارنة	إحتياطي معدل الأرباح	إحتياطي مخاطر الإستثمار
الهدف من التكوين	لتحقيق أهداف معينة كتدعيم المركز المالي ؛	لحماية أصحاب حسابات الإستثمار من المخاطر المحتملة الحدوث ؛
مصدر الإقتطاع	من صافي الربح المشترك قبل إقتطاع نصيب المضارب (المصرف)؛	من صافي الربح الخاص بأصحاب حسابات الإستثمار بعد إقتطاع نصيب المضارب ؛
الملكية	يتكون من قسمين:	
	أصحاب حسابات الإستثمار	يخص أصحاب حسابات الإستثمار فقط؛
العرض والإفصاح	قائمة المركز المالي تحت حساب حقوق أصحاب حسابات الإستثمار؛	قائمة المركز المالي تحت حساب حقوق أصحاب حسابات الإستثمار؛

المصدر: بقاء الجزائري المغربي، ماهي الإحتياطيات التي تتسم بالحذر وتكونها المصارف الإسلامية لحماية أموال المودعين، مجلة GIEM العدد 133، 2023م، ص 69.

III. الأرباح المحتجزة: تمثل تلك الأرباح الفائضة أو المتبقية بعد إجراء عملية التوزيع، وهي أيضًا حق من حقوق الملكية أي تخص المساهمين فلا يجب إقتطاعها إلا مما يخص المساهمين، وقد تلجأ إدارة المصرف الإسلامي أحياناً إلى إحتجاز جزء من أرباحها وترحيلها إلى أعوام قادمة يطلق عليها الأرباح المرحلة أو الأرباح غير الموزعة (غزالي، 2010م، صفحة 34) وهذه الأرباح يتم إحتجازها داخليا لإعادة إستخدامها بعد ذلك، ولا يدرج في هذا البند الأرباح التي تقرر توزيعها ولم يطالب أصحابها بها، وإنما يظهر ذلك ضمن الأرصدة الدائنة. (المغربي، 2004م، صفحة 116)

ثانياً: المخصصات: يعرف المخصص بأنه أي مبلغ يخصم أو يحتجز من أجل إستهلاك أو تجديد أو مقابلة النقص في قيمة الأصول أو من أجل مقابلة إلتزامات معلومة لا يمكن تحديد قيمتها بدقة تامة (الهاشمي، 2010م، صفحة 162) فالمخصصات مبالغ تخصم من الدخل (الإيراد) لإظهار الموجودات بالقيمة المتوقعة تحقيقها، والمخصص عبء يجب تحميله على الإيراد سواءً تحققت الأرباح أو لم تتحقق ويقوم المصرف الإسلامي بحجز هذه المخصصات للأسباب التالية: (سمحان ح.، 2008م، صفحة 83)

- مواجهة خسائر مؤكدة الحدوث وغير محددة المقدار قد تواجهها مشاريع المضاربة أو المشاركة؛
- مواجهة الديون المعدومة؛
- مواجهة إنخفاض ربحية المشاريع التي يقوم المصرف بتمويلها بالمضاربة أو المشاركة بحيث تقل عن النسبة التي سبق توزيعها؛
- مواجهة خسائر تنتج عن تلف بعض عناصر المتاجرة التي يقوم بها المصرف أو تنتج عن البيع بأقل من التكلفة الحقيقية؛
- مواجهة خسائر الشركات التي يساهم المصرف فيها بشراء حصص أو أسهم؛

الجدول رقم II-03: الفرق بين المخصصات والإحتياطات

عنصر المقارنة	المخصصات	الإحتياطات
المفهوم	يعتبر كمصروف؛ فهو عبء على الربح؛	يعتبر حق من حقوق الملكية؛ فهو توزيع للربح؛
الهدف من التكوين	لمقابلة النقص في الموجودات، ولمواجهة خسائر مؤكدة الحدوث؛	لتحقيق أهداف معينة كجبر الأرباح عند إنخفاضها أو لتدعيم المركز المالي أو لمواجهة خسائر مستقبلية محتملة الحدوث؛
مصدر الإقتطاع	من إجمالي الربح سواء حققت ربح أو خسارة؛	من صافي الربح فلا يكون الا عند تحقق الأرباح ؛
العرض والإفصاح	يظهر في قائمة المركز المالي في جانب الالتزامات؛	يظهر في قائمة المركز المالي في جانب حقوق الملكية؛

المصدر: بماء الجزائري المغربي، ماهي الإحتياطات التي تتسم بالحذر وتكونها المصارف الإسلامية لحماية أموال المودعين، مجلة GIEM العدد 133، 2023م، ص 69.

ثالثاً: موارد داخلية أخرى: هي موارد تتاح للمصرف الإسلامي مثل التأمين المودع من قبل العملاء كغطاء إعتتماد مستندي أو غطاء خطابات الضمان، وقيمة تأمين الخزائن الحديدية المؤجرة (زايدى، 2016م-2017م، صفحة 35) والقروض الحسنة من المساهمين (الوافي، 2018م-2019م ، صفحة 130) كما أن المؤسسات المالية الإسلامية تستطيع إنشاء صندوق للقرض الحسن وتحديد الغرض الذي أنشئ من أجله. (هيئة المحاسبة والمراجعة ل.، 2017م)

الفرع الثاني: المصادر الخارجية

لا خلاف بين المصارف الإسلامية والمصارف التجارية في أن الودائع تمثل أهم بند من بنود مصادر الأموال، وهي الموارد المالية التي يتم تكوينها بالإعتتماد على أموال الغير من غير المساهمين والتي تمثل الجانب الأكبر والأهم من الموارد التي يقوم عليها العمل التمويلي والإستثماري للمصرف، وتتمثل هذه المصادر فيمالي:

أولاً: الودائع المصرفية وحسابات الإستثمار

تعتبر الودائع والحسابات الإستثمارية المصدر الأساسي للأموال في المصارف الإسلامية.

I. الودائع المصرفية: تطلق كلمة وديعة في المصارف الإسلامية على جميع الحسابات التي يفتحها العملاء لدى المصرف ويتم الإيداع فيها، وتشكل هذه الحسابات مصدراً هاماً من مصادر أموال المصارف الإسلامية. (الفسفوس، 2010م، صفحة 163)

ومن أمثلة الودائع في المصرف الإسلامي: (عبد الحميد، 2014م، الصفحات 144-145)

1. الودائع تحت الطلب (في شكل حسابات جارية): وهي لا تستهدف الإستثمار وليست من قبيل المشاركة أو المضاربة الشرعية أي ليس لها عائد ولكنها مجرد وديعة بأجر أو عمولة للاستفادة من المزايا المتعددة التي تعود على أصحابها من التعامل مع المصرف بشيكات. (الموسوي، 2011م، صفحة 39) ويستطيع المصرف إستخدام أرصدة هذه الحسابات ولكنه لا يشارك العميل في الربح أو الخسارة ولا

يعطي عنها عائداً (زيتون، 2010م، صفحة 28) فإذا حدثت خسارة عند استخدام أرصدة هذه الحسابات يتحمل تبعاتها المصرف، وإذا تحقق الربح يحصل عليه المصرف بالكامل، وذلك تطبيقاً للقاعدة الفقهية "الخراج بالضمان".

2. الودائع لأجل-الودائع بإخطار- وودائع التوفير: تتزايد الأهمية النسبية لهذه الودائع في المصارف الإسلامية عنها في المصارف التجارية وهي

تعتبر وودائع بالمشاركة أو المضاربة، فالمصرف الإسلامي لا يدفع فوائد على هذه الودائع إنما يقوم بتشغيلها وإستثمارها لتحقيق أرباح تعود بالغنم على أصحابها في نهاية المدة بعد أن يقوم المصرف بخصم مختلف التكاليف والمصاريف. (العلجوني، 2008م، صفحة 179)

II. حسابات الإستثمار: تمثل هذه الحسابات الوعاء الذي تندفق من خلاله الأموال من العملاء بغرض قيام المصرف الإسلامي (وهو المضارب

هنا) بإستثمارها وبذلك تكون شروط هذه الحسابات وقواعدها مستمدة من شروط وقواعد عقد المضاربة، ولكي تتقيد هذه الحسابات بشروط عقد المضاربة فإنه يجب أن يتضمن فتح الحساب بنوداً تتعلق بكيفية توزيع الأرباح والخسائر وتحديد نصيب المصرف المضارب مقابل عمله وإدارته، وكذلك الإذن للمصرف بالخلط (أي أن يُسمح للمصرف بخلط أموال هذه الحسابات مع بقية الأموال المتوافرة لديه). (الهاشمي،

2010م، صفحة 163)

و من حسابات الإستثمار: (زيتون، 2010م، الصفحات 29-30)

1. حسابات الإستثمار المشترك (المطلق)؛

2. حسابات الإستثمار المخصص (المقيدة)؛

3. الحفاظ الإستثمارية؛

بالإضافة إلى أدوات الإستثمار التي من أمثلتها: صكوك (سندات) التأجير الإسلامية وصكوك السلم الإسلامية وغيرها.

ويمكن التعريف بكل هذه الحسابات عن طريق الجدول التالي:

الجدول رقم II-04: حسابات وأدوات الإستثمار في المصارف الإسلامية

الحسابات	
الحساب	المفهوم
حسابات الإستثمار المشترك (المطلق)	تشمل الودائع النقدية للعملاء التي لا ترتبط بمشروع أو برنامج إستثمار معين وتخضع لقواعد المضاربة المطلقة، وتشترك بالأرباح المتحققة وتتحمل مخاطر الإستثمار (للمودعين الغنم وعليهم الغرم)؛
حسابات الإستثمار المخصص (المقيدة)	تشمل الودائع النقدية لعملاء المصرف الذين يرغبون في إستثمارها في مشروع محدد أو غرض معين فهي تخضع لقواعد المضاربة المقيدة، يشارك المصرف في الأرباح المتحققة في حين يتحمل العميل

بصفته صاحب رأس المال وحده الخسائر، وتوجه غالباً لتمويل المشروعات الإستثمارية متوسطة الأجل ميزتها في عدم خضوعها لنسبة الإحتياطي النقدي التي يفرضها المصرف المركزي ؛	
عبارة عن أوعية إيداعية يقوم المصرف بإدارتها وإستثمارها نيابة عن عملائه على أساس عقد المضاربة وغالباً ما تكون لدى المصرف مجموعة من المحافظ الإستثمارية موزعة على مختلف القطاعات؛	الحافظ الإستثمارية
الأدوات	
المفهوم	الأداة
أداة مالية تُمثل أصولاً يصدرها المصرف ويدعو المستثمرين للإكتتاب بها، ومن ثم يقوم المصرف بتملك هذه الأصول وتأجيرها بموجب عقود إجارة منتهية بالتمليك، والأرباح المحققة من ذلك يتم إقتسامها بينهم وفقاً للأسس الواردة في نشرة إصدار هذه الصكوك؛	صكوك (سندات) التأجير الإسلامية
وهي أداة مالية تُمثل أصولاً يصدرها المصرف ويدعو المستثمرين للإكتتاب بها، حيث يقوم المصرف بشراء سلع على أساس التسليم الآجل لها، ومن ثم يتم بيعها، والأرباح المحققة من ذلك يتم إقتسامها بين المستثمرين والمصرف وفقاً للأسس الواردة في نشرة إصدار هذه الصكوك؛	صكوك (سندات) السلم الإسلامية
تعتبر أداة مرنة في التداول من خلال المصرف فهي شهادات موحدة القيمة يصدرها المصرف بأسماء من يكتبون بها، وتشارك بالأرباح المتحققة حسب الشروط الخاصة بكل إصدار، وقد تصدر سندات المقارضة وفق أسلوب المضاربة المخصصة أو وفق أسلوب المضاربة المشتركة؛	صكوك (سندات) المقارضة

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على زيتون، 2010م، مرجع سابق، ص 29-30

III. **صناديق الإستثمار الإسلامية:** الصندوق الإستثماري هو مؤسسة أو وعاء تنشئه مؤسسة مالية متخصصة في إدارة الإستثمارات بغرض جمع الأموال وإستثمارها في مجالات متعددة، (Warde, 2000, p. 156) ويقوم المصرف بإختيار أحد مجالات الإستثمار المحلية أو الدولية وينشئ لهذا الغرض صندوقاً يطرحه للإكتتاب العام على المستثمرين، ويقوم المصرف بأخذ نسبة شائعة في الربح مقابل إدارته للصندوق، وتتنوع الصناديق الإستثمارية لإعتبارات متعددة (الشبيلي، 2010م، صفحة 09) يمكن التعرض لأهمها في الجدول التالي:

الجدول رقم II-05: أنواع صناديق الإستثمار الإسلامية

أنواع صناديق الإستثمار الإسلامية		
وفيها تُستثمر أموال الصندوق بشراء سلع ثم بيعها بالآجل ؛	صناديق المراجعة	

من حيث نشاطها	صناديق الأوراق المالية	ويكون الإستثمار بالتجارة بالأوراق المالية كالأسهم والصكوك وغيرها ؛
من حيث القابلية للزيادة	الصناديق العقارية	وهي تستثمر في شراء عقارات وتطويرها، ثم بيعها وتأجيرها ؛
من حيث الغرض الإستثماري	الصناديق المفتوحة	فيها يكون المجال مفتوحاً بدخول مستثمرين جدد، وزيادة أصول الصندوق، أو خروج من فيها وإسترداد قيمة إستثماراتهم؛
	الصناديق المغلقة	هي صناديق رأسمالها محدد فلا يزيد فيها، ومحددة بأجل معين يتم فيه تصفية الصندوق؛
	صناديق النمو	الغرض منها تحقيق مكاسب رأسمالية من خلال المضاربة في الأدوات الإستثمارية؛
	صناديق الدخل	الهدف منها الحصول على عائد دوري مستقر نسبياً من خلال الإستثمار الطويل في أصول ذات عوائد مقبولة ؛
	الصناديق المتوازنة	وهي تجمع بين النوعين السابقين؛

من إعداد الباحثة بالاعتماد على الشبيلي، مرجع سابق، الصفحات 9-10.

ثانياً: موارد الصناديق والهبات والتبرعات المختلفة

يمكن للمصارف الإسلامية الحصول على الأموال من مؤسسات مالية أخرى لا تتعامل بالفائدة، مقابل الحصول على حصة من الأرباح بشكل لا يتعارض مع المعاملات المصرفية الشرعية (عبد الله و سعيغان، 2008م، صفحة 37) تشتمل على التأمينات النقدية، ومخصص مخاطر الإستثمار، وأرصدة دائنة أخرى. (مخصصات مختلفة، حسابات وصناديق الزكاة).

I. صندوق الزكاة: هناك عدة أنواع من الصناديق في المصارف الإسلامية تتجمع فيها حصيلة مالية كبيرة، ومن أهمها صندوق الزكاة الذي يتفرد المصرف الإسلامي بإدارته.

• **مصادر أموال صندوق الزكاة:** يقتطع المصرف أموال هذه الصناديق من ناتج أعماله ومن ناتج إستثمارات عملائه فيه، بالإضافة إلى الأفراد الآخرين من غير العملاء، ولعل أهم مصادر هذا الصندوق: (العجلوني، 2012م، الصفحات 201-202)

✚ الزكاة الواجبة على أموال المصرف وأرباح مساهميه ؛

✚ الإحتياجات والنقد السائل وعروض التجارة من السلع والأصول المنقولة ؛

✚ الزكاة الواجبة على نتائج أعمال المصرف وأموال مشاريعه والشركات التابعة له ؛

✚ الزكاة المحصلة من العملاء على أموالهم، وزكاة من يوكله من المودعين ؛

✚ الزكاة المحصلة من العملاء على نتائج إستثماراتهم ؛

الزكاة من المساهمين ؛

الزكاة من غير العملاء من أفراد المجتمع المحلي ؛

تتولى مهمة الإشراف على صندوق الزكاة لجنة متخصصة تقوم بتوزيع الزكاة حسب مقاصدها الشرعية وتحترم القواعد التالية:

✓ تبلغ زكاة الأموال 2.5 % من أصل رأس المال ؛

✓ يجب أن تبلغ النصاب المحدد للزكاة وأن يحول عليها الحول؛

✓ هناك أرصدة بحسابات هذه الصناديق، على شكل حسابات جارية لدى المصرف، وينطبق عليها ماينطبق على الودائع تحت الطلب

من شروط وأحكام فيما يتعلق بالسحب منها وإستخدامها ؛

كما يمكن النظر للزكاة المفروضة على الأموال المستثمرة في المصارف الإسلامية على ثلاثة صور هي:

1. رأس المال النقدي: وهو يمثل قيمة الأموال المستثمرة بالمشروع أو المملوكة للمصرف الإسلامي؛

2. رأس المال العامل: وهو يمثل قيمة الأموال المستثمرة في دورة الإنتاج، فهو على شكل مواد أولية ومواد مصنعة قابلة للبيع؛

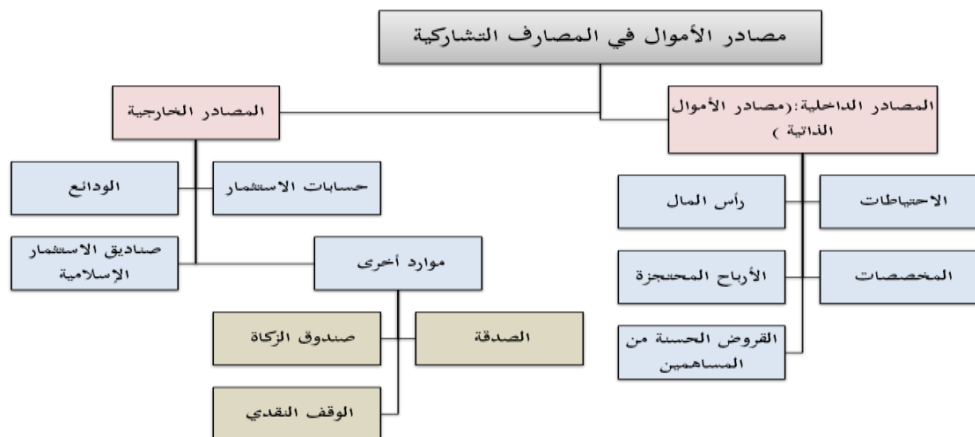
3. رأس المال الدائم: ويتمثل في الأموال المعدة للإستغلال، كالمباني والمعدات والآلات والأجهزة، ولا تجب فيها الزكاة، وإنما تجب في الأرباح

الناجمة عنه؛

II. الصدقة والوقف النقدي: الصدقات بالمال ممن كان ميسور الحال ويستطيع المصرف الإسلامي التصديق من ماله. (مشعل، 2020م، صفحة

06) أما الوقف النقدي فهو نوع خاص من الوقف يختلف عن الوقف العقاري العادي من حيث أن رأسماله الأصلي يتكون من نقد بحت سواءً أكان أكمله أم بجزء منه وعلى الرغم من وجودها كمؤسسة في التاريخ الإسلامي منذ القرن الخامس عشر، إلا أنه قد تم تطويرها كمنتج مصرفي في الأونة الأخيرة. (مشعل، 2020م، صفحة 08) حسب تقارير التمويل الإسلامي العالمي يسمح بتقديم الوقف النقدي كمنتج تجزئة في المصارف الإسلامية بجمع مبالغ صغيرة من التبرعات والأعمال الخيرية من عدد كبير من الناس خاصة في البلدان ذات الكثافة السكانية المرتفعة.

الشكل رقم II-05: مصادر الأموال في المصارف الإسلامية



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد علي المراجع السابقة

المطلب الثاني: أساليب الاستثمار في المصارف الإسلامية

إن التطور الذي عرفته الصيرفة الإسلامية والانتشار المعترف لها قد أبرز الحاجة إلى وجود صيغ تمويل وعقود إسلامية مستحدثة لم تكن معهودة عند أوائل المسلمين كالإيجار المنتهي بالتمليك والسلم الموازي والمشاركة المتناقصة والمراجحة المنظمة.

الفرع الأول: منظومة عقود الأعمال المصرفية الإسلامية

تشمل منظومة عقود الأعمال الإسلامية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية أساليب وصيغ كثيرة ومتنوعة للتمويل، فمنها ماهو طويل الأجل مثل المشاركة الدائمة (المشاركة بأسهم رأس المال) ومنها ماهو قصير الأجل بطبيعته مثل المضاربة، ومنها ما يختص بنشاط إقتصادي معين كالمزارعة وبيع السلم والإستصناع، والخدمات القائمة على الرسوم (كالحوالة والوكالة). (Nafis & Syed Aun R. , 2017, p. 18) ولصيغ التمويل هذه من الخصائص والشروط ما يميزها عن غيرها، ولعل أهم ما يميز أساليب التمويل الإسلامية مايلي: (العجلوني، 2008م، صفحة 212)

✓ إرتباط عائد التمويل بنتيجة الأعمال (ربحاً أو خسارة) ؛

✓ إرتباط عائد التمويل بتحمل المخاطرة وذلك تحقيقاً لمبدأ الغنم بالغرم ؛

وفيما يلي أهم أساليب وصيغ التمويل الإسلامية: (عبد العزيز يحيى، 2009م، الصفحات 58-60)

◀ عقود قائمة على أسلوب الشراكة ؛

◀ عقود قائمة على أسلوب البيوع ؛

◀ عقود قائمة على أسلوب الإجارة ؛

أولاً: الصيغ القائمة على أسلوب الشراكة

إن أهم النشاطات التي يزاؤها المصرف الإسلامي هو فتح الحسابات الإستثمارية والإيداعات وتشغيلها على أساس صيغ مختلفة والتي تهدف إلى تحقيق تحريكاً للأنشطة الإقتصادية كلها.

I. المشاركات: تعتبر أحد مجالات الإستثمار في المصارف الإسلامية كما تعتبر بديلاً ناجحاً في أحيان كثيرة لتمويل المراجحة.

1. مفهوم المشاركة :

الشركة في اللغة هي توزيع الشيء بين إثنين أو أكثر على جهة الشيوخ أو هي الإختلاط أو مخالطة الشريكين.

وتعرف على أنها: "تعاقد بين إثنين أو أكثر على العمل للكسب بواسطة الأموال والأعمال أو الوجهة، ليكون الغنم بالغرم حسب الإتفاق". (الجزيري، 2003م، صفحة 83)

تعتبر المشاركة أحد أشكال توظيف أموال المصرف الإسلامي والتي تتضمن مشاركة المصرف الإسلامي للآخرين في المشروعات والأنشطة المختلفة بهدف تحقيق الربح (كمال محمد، 1998م، صفحة 83) وتعني عقد بين طرفين أو أكثر على الإشتراك في رأس المال للقيام بأعمال وأنشطة

محددة ومعرفة، بهدف تحقيق الربح الذي يجب أن يكون مشتركاً بينهم، ولا يُشترط المساواة في حصص الأموال بين الشركاء أو المساواة في العمل أو المسؤوليات تجاه الشركة، كما لا يُشترط تساوي نسب الأرباح بين الشركات، وأما الخسارة إن حدثت فيشترط أن تكون حسب حصة كل شريك في رأس المال. (العجلوني، 2008م، صفحة 223)

وتعتبر المشاركة من أهم أدوات العمل في المصارف الإسلامية للقضاء على الخلل الذي تعاني منه المصارف التجارية والمتمثل في إنقطاع الصلة بين عوائد رأس المال ومخاطره، ذلك أن المشاركة في المصارف الإسلامية تربط بين هذه المتغيرات جميعاً، إذ أن كلاً من المشاركين المودعين والمصرف والمستثمرين تختلط أموالهم في المشروع ويتقاسمون الأرباح المتحققة منه بينهم بحسب نسب متفق عليها، وأما الخسارة فيتحملها الجميع كل بحسب حصته في رأس المال، هذا الإشتراك في تحمل تبعات المشروعات الإستثمارية يساوي من حيث المبدأ بين الجميع في ضرورة الحرص على تحقيق أهداف المشروع المشترك ابتداءً من دراسة جدواه بشكل دقيق وموضوعي، مروراً بحسن تنفيذه وكفاءة تشغيله وحسن تصريف منتجاته وتسويق خدماته وحسن إدارته لتحقيق العوائد المرجوة منه ودوام إستثماريته، كل هذا يساهم في الإستخدام الأمثل للموارد الإقتصادية وبالتالي تعزيز النمو والتقدم (شقيري و آخرون، 2009م، الصفحات 121-122) كما أن صيغة المشاركة تحقق المزايا التالية: (Mohd & bin Mohammad Hussin, 2011, p. 151)

- بالنسبة للمصرف: تحقق له أرباحاً دورية على مدار السنة ؛
- بالنسبة للشريك: تشجعه على الإستثمار الحلال وتحقق طموحاته المتمثلة في إنفراده بامتلاك المشروع على المدى المتوسط وذلك بتخارج المصرف تدريجياً ؛
- بالنسبة للمجتمع: تصحح المسار الإقتصادي بتطوير أسلوب المشاركة الإيجابي عوضاً عن علاقة المديونية السلبية وهي بذلك تحقق العدالة في توزيع النتائج ؛

2. أهم الفروق بين القروض بفائدة والمشاركة في الربح والخسارة: يمكن تحديد أهم الفروق بينهما في الجدول التالي:

الجدول رقم II-06: الفرق بين القروض بفائدة والمشاركة في الربح والخسارة

بند المقارنة	القروض بالفائدة	المشاركة في الربح والخسارة
العلاقة وطبيعة الالتزام	● علاقة دائن بمدين ؛ ● سداد أصل القرض والفوائد المتفق عليها بصرف النظر عن نتائج المشروع ؛	● علاقة شريك بشريك ؛ ● يرتبط السداد بالنتائج الفعلية للمشروع ؛
قواعد توزيع العائد	● تتحدد مسبقاً في شكل فائدة محددة؛	● يتم التوزيع بين المصرف والشريك حسب نتائج المشروع؛
معايير إتخاذ قرار التمويل	● الربحية التجارية ؛	● توافر الضوابط الإسلامية في المشروع ؛ ● العائد الإجتماعي للمشروع ؛ ● التوافق مع الأولويات الإقتصادية ؛

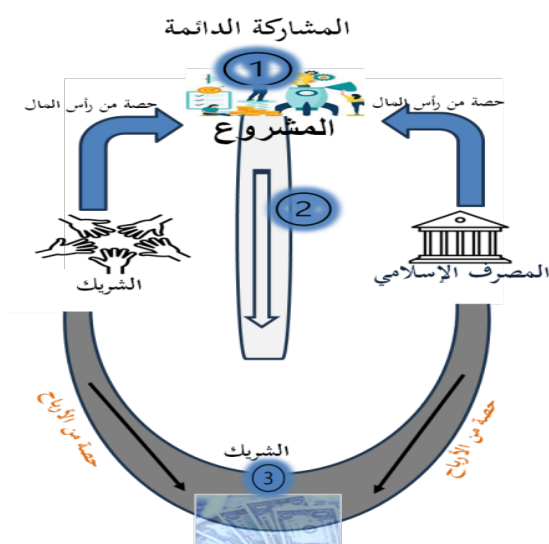
الضمانات	• تؤخذ الضمانات لضمان سداد القرض؛	• تؤخذ لمواجهة تقصير الشريك في تنفيذ الشروط المتفق عليها؛
----------	-----------------------------------	---

المصدر : من إعداد الباحثة بالإعتماد على احمد شعبان محمد علي، دور الهندسة المالية في تطوير الصيرفة الإسلامية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2019م، ص 135.

3. أنواع المشاركات في المصارف الإسلامية: تتمثل أهم أنواعها فيما يلي: (سمحان، 2010م، الصفحات 11-12)

أ. المشاركة الدائمة: هي إشتراك المصرف في مشروع معين بهدف الربح دون أن يتم تحديد أجل معين لإنهاء هذه الشركة، ومثال ذلك إشتراك المصارف الإسلامية في إنشاء شركات المساهمة أو المساهمة فيها بهدف السيطرة عليها أو بهدف البقاء فيها لأسباب معينة.

الشكل رقم II-06: الخطوات العملية للمشاركة الدائمة



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على عز الدين محمد خوجة، أدوات الإستثمار الإسلامي، مجموعة داله البركة إدارة التطوير والبحوث، جدة، 1995 م

ب. المشاركة المؤقتة: هي إشتراك المصرف في مشروع معين بهدف السرعة مع تحديد أجل أو طريقة لإنهاء مشاركة المصرف في هذا

المشروع في المستقبل، وهذه المشاركة على نوعين: (أبو محميد، 2008م، صفحة 84)

- المشاركة في تمويل صفقه معينة (مشاركة مباشرة): وهي إشتراك المصرف الإسلامي مع أحد التجار أو إحدى المؤسسات في تمويل صفقه معينة على أن يقتسما الربح بنسب معينه، فيتم تصفية الصفقة وإحتساب حصة كل طرف من الأرباح وتسليمها له بعد إعادة رأسماله له، وبهذا تنتهي الشركة.

- المشاركة المنتهية بالتمليك (المشاركة المتناقصة أو بالتخارج): وهي نوع من العقود الجديدة، أجازها مجمع الفقه الإسلامي بموجب القرار رقم 131 (15/2) (عبد العزيز يحيى، 2009م، صفحة 89) وهي إشتراك المصرف الإسلامي مع طرف أو أطراف أخرى في إنشاء مشروع معين برأس مال معين وبهدف الربح بحيث يساهم المصرف والشركاء في رأسمال هذا المشروع بنسب معينه على أن يقوم الطرف الآخر

الشريك الآخر أو أحد الشركاء بشراء حصة المصرف تدريجيًا من الأرباح التي يحصل عليها إلى أن تنتقل حصة المصرف في رأسمال المشروع بالكامل وبشكل تدريجي للطرف الآخر، بحيث يصبح الشريك الآخر هو مالك المشروع ويخرج المصرف من الشركة. (محمود الكفراوي، 1998م، صفحة 105)، تتمثل الخطوات العملية للمشاركة المتناقصة فيما يلي:

- **الإشتراك في رأس المال:** حسب كل طرف كمايلي: (ابو غدة، 2004م، صفحة 390)

◀ **المصرف:** يقدم جزءًا من رأس المال للمشروع بصفته مشاركًا ويتفق مع العميل (الشريك) ببيع حصته من رأس المال تدريجيًا؛

◀ **الشريك:** يقدم جزءًا من رأس المال المطلوب للمشروع، ويكون أمينًا إلى ما في يده من أموال المصرف؛

- **نتائج المشروع:** يتم العمل في المشروع من أجل تنمية المال، وقد يحقق المشروع نتائج إيجابية أو سلبية؛

- **توزيع الثروة الناتجة من المشروع:** نميز بين حالتي الربح والخسارة كمايلي:

✓ **في حالة حدوث خسارة:** فإنها تُقسم على قدر حصة كل شريك؛

✓ **في حالة تحقيق أرباح:** فإنها تُوزع بين الطرفين (البنك والشريك) بحسب الإتفاق؛

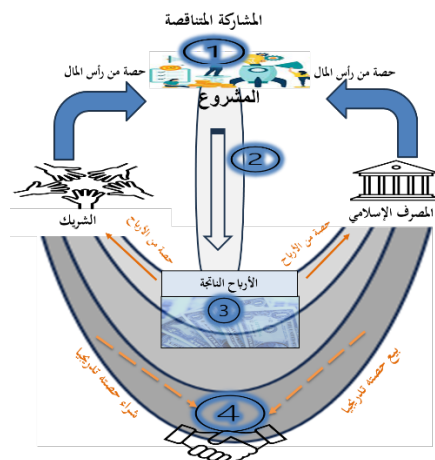
- **بيع المصرف حصته في رأس المال:** يتنازل المصرف عن حصته كمايلي:

◀ **المصرف:** يعبر عن إستعداده -حسب الإتفاق- لبيع جزء معين من حصته في رأس المال؛

◀ **الشريك:** يدفع ثمن المباع من حصة المصرف وتنتقل إليه ملكية ذلك الجزء؛

وتوضيح ذلك في الشكل التالي :

الشكل رقم II-07: الخطوات العملية للمشاركة المتناقصة



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على عز الدين محمد خوجة، مرجع سابق.

4. **مجالات تطبيق عقود المشاركة:** تعتبر المشاركة الأسلوب المناسب لكافة عمليات الإستثمار الجماعي في عصرنا الحاضر حيث تستخدمها

المصارف الإسلامية للمساهمة في تمويل رأسمال مشاريع جديدة أو مشاريع قائمة، كما تطبق في تمويل المنشآت الصناعية والمزارع والمستشفيات وكل مامن شأنه أن يكون مشروعًا مُدْرًا لدخل منتظم، كما توفر المصارف بهذه الصيغة السيولة الكافية للعملاء على المدى الطويل، وهي

تمثل طرفاً مشاركاً فعالاً في المشروع إذ تساهم في تحديد طرق الإنتاج كما أنها تتابع وتراقب الأداء وتشارك في نتائج النشاط من ربح أو خسارة دون أن تثقل كاهل العميل بديون والتزامات مالية يكون مجبراً على تسديدها في كل الأحوال. (ناصر س.، 2006م، صفحة 175)

II. المضاربة: تعتمد المضاربة على الأخلاق والثقة وسلوك المواطن لذا يصعب تطبيقها على أرض الواقع فهذه الصيغة تتطلب أن يكون المضارب من ذوي الأمانة والثقة العالية.

1. مفهوم عقد المضاربة:

المضاربة لغة مشتق من اللفظ العربي ضارب يضرب من الضرب* وهو السفر للتجارة والضرب في الأرض لأن المضارب يسعى لطلب الربح، وقيل لأن كل من الشريكين يضرب لهما بسهم. (قاموس المعاني الجامع)

المضاربة: "أن يعطى الرجل المال على أن يُتجر به على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال، أي جزء كان مما يتفقان عليه ثلثاً أو ربعاً أو نصفاً" (الهمشري، 1985م، صفحة 191)

فالمضاربة نوع من الشراكة وهي إبتجار المستثمر بمال غيره (كمال محمد، 1998م، صفحة 86) يتفق فيها على أن يكون رأس المال من جانب والعمل على استثماره من جانب آخر، والربح مشترك فصاحب رأس المال يسمى (رب المال)، والعامل فيه (مضارب) ويسمى عقد المضاربة أيضاً قراضاً** (الصدر، 1990م، صفحة 43) يكون الربح على ماتم إشتراطه في العقد، والخسارة إن كانت فهي في رأس المال فقط، ويكفي الطرف المضارب بعمله خسارة جهده (طایل، 2011م، صفحة 262) بمعنى في حالة المضاربة يساهم طرف في رأس المال بالكامل ويدير المشروع طرف آخر، يسري مبدأ المشاركة في الربح على الطرفين بينما تحمل الخسارة على صاحب رأس المال. (Buerhan, Hishamuddin, & and Khaliq, 2017, p. 85)

كما تعرف المضاربة على أنها شركة فيها المغنم والمغم لكلا طرفي العقد معاً، فالمضارب لا يملك المال الذي بيده وإنما يتصرف فيه كوكيل عن صاحب رأس المال، والكسب "مهما قل أو كثر" يُقسم بينهما بالنسبة المعلومة بين طرفي العقد والمتفق عليها وعند الخسارة يتحمل صاحب رأس المال الخسارة المالية (المصري ر.، 2001م، صفحة 24) يتحمل المضارب ضياع جهده وعمله ولا ضمان على المضارب (السالوس، صفحة 135).

من التعاريف يمكن استنتاج أركان المضاربة في العناصر الستة التالية:

○ **الصيغة:** أي الإيجاب والقبول؛

○ **رب المال** (صاحب رأس المال)؛

○ **العامل** (المضارب بعمله)؛

* للضرب معاني عديدة والضرب في الأرض بمعنى ضرب بسهمه لتحقيق الربح.

** القراض: من القرض أي القطع فيها للعامل قطعة من الربح.

○ رأس المال (المال المستثمر)؛

○ الربح: رغم أنه من النتائج المحتملة ولكن له دور كبير في نشوء المضاربة إذ لابد من تحديده بنسبة شائعة؛

ومن أهم القواعد التي تنظم عقد المضاربة مايلي: (هيئة المحاسبة والمراجعة، 2003م، صفحة 172)

✓ كون الربح فيها جزءًا مشاعًا ومعلومًا؛

✓ إخراج الربح من النماء لا من رأس المال، لأن إخراجه من رأس المال في حالة عدم تحقيق ربح يعتبر رفعًا للخسارة عن العامل بتعويضه

عن جهده مع عدم تعويض رب المال بشيء يقابله؛

✓ إنقطاع يد رب المال عن رأس المال المقدم للمضاربة سواءًا أكان ذلك كليًا أو بالتدرج شيئًا فشيئًا كلما إقتضت الحاجة؛

✓ إشترك كل من رب المال والعامل في الربح؛

2. أنواع المضاربة: يمكن تقسيم صيغ المضاربة حسب الإعتبارات التالية كمايلي: (إصلاح، 2002م، الصفحات 08-09)

أ- المضاربة حسب العموم أو الخصوص:

تنقسم إلى نوعين هما:

- **المضاربة المطلقة:** وهي التي لم تقيد بمكان محدد أو زمان معين أو نوع تجارة محدد أو أشخاص معينين، يتعامل معهم المضارب حيث يكون للمضارب الحرية الكاملة، وهي من الأنواع الغالبة من أنواع المضاربة في المصارف الإسلامية، حيث تترك للمصرف كامل الحرية في المضاربة بالمال المودع لديه، وإختيار أنسب مجالات التوظيف والاستثمار والوقت المناسب لها وبمرونة كبيرة.
- **المضاربة المقيدة:** هي ما قيدت بشرط أن تكون بنوع من التجارة أو بلد دون غيره، أي أنها مقيدة بالزمان والمكان أو نوع التجارة، أو تعيين نوع السلع التي يتاجر فيها، أو أشخاص معينين يتعامل معهم المضارب أو بجميع تلك القيود أو بمجموعة منها.

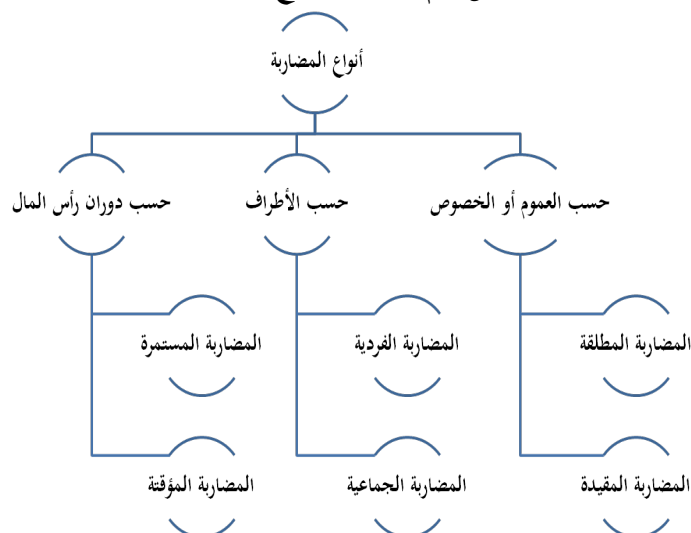
ب- المضاربة حسب الأطراف: تنقسم إلى نوعين هما: (سمحان و عمر مبارك، 2011م، صفحة 114)

- **المضاربة الفردية:** وتكون على أساس فردي بين شخصين شخص يعمل في المال وهو المضارب والآخر صاحب المال الذي يقدم المال للمضارب أي بين طرفين فقط صاحب رأس المال وصاحب العمل.
- **المضاربة الجماعية (المتعدية):** تكون عندما يأخذ صاحب العمل المال من صاحب رأس المال ويعطيه إلى صاحب عمل آخر، فيكون صاحب العمل الأول صاحب المال بالنسبة لصاحب العمل الثاني وهذا ما تقوم به المصارف الإسلامية، حيث يقوم المصرف بتمويل الأفراد من خلال ما لديه من أموال المصرف، والمودعين مضاربين بالمال والعمليل مضارب بالعمل.

ج- المضاربة حسب دوران رأس المال: تنقسم إلى نوعين هما: (حنفي، 2002م، صفحة 79)

- **المضاربة المستمرة:** هي مضاربة غير محدودة بصفقة معينة وتتميز بدوران رأس المال عدة مرات فهي مستمرة طيلة حياة المشروع ولا يحدد أجل إنتهائها طالما لم يفسخ أحد أطرافها هذا العقد، ويتم تقاسم أرباحها بحسب ماتم الإتفاق عليه في شروط العقد.
- **المضاربة المؤقتة:** هي مضاربة محددة بصفقة معينة وتنتهي بعدها، ويمكن أن تتكرر الصفقة مرة واحدة وتتم المضاربة.

الشكل رقم II-08: أنواع المضاربة



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد علي المراجع السابقة.

3. أشكال عقود المضاربة في المصارف الإسلامية: في العادة يقوم المصرف بتهيئة رأس المال فيما يقوم العميل (المضارب) بإدارة المشروع أما العائد الكلي من المشروع فيقسم طبقاً لنسبة متفق عليها، وتعد المضاربة نظام من شأنه أن يسهل عملية الإستثمار على أساس تعاقد بين من يملك المال (المصرف) وبين المستثمر (المضارب) ويتم تحديد نصيب كل طرف من الربح عند التعاقد.

على العموم يمكن التمييز بين شكلين للمضاربة في المصارف الإسلامية: (الهيئي، 1998م، الصفحات 471-472)

أ - إعتبار المصرف (مضارباً) ثم (رب المال): حيث أن أصحاب الودائع الإستثمارية بمجموعهم هم (رب المال) والمصرف هو (المضارب) بطريقة المضاربة المطلقة التي تتيح له أن يدفع المال بدوره إلى شخص آخر على سبيل المضاربة، وبما أن المصرف يستعين لتثمين الأموال بأصحاب المشروعات الإستثمارية فيقدم إليهم الأموال فهو حينئذ (رب المال) ول هؤلاء صفة (المضارب الثاني) ويقوم المصرف بأعمال الإدارة في هذه الشركات مفوضاً عن الجميع من مساهمين أو مودعين. (الموسوعة العلمية للبنوك الإسلامية)

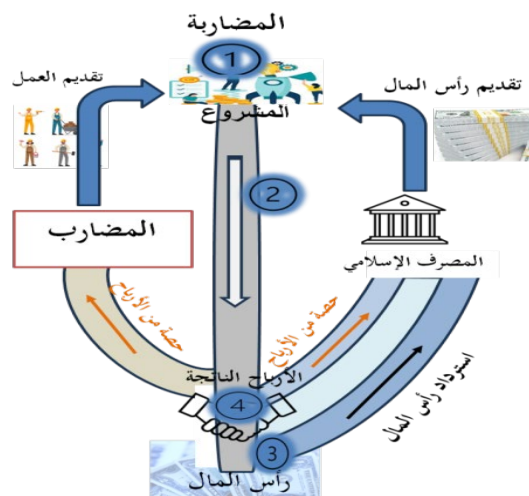
وإنتقد البعض هذا لوقوع محاذير فقهية، كخلط الأموال المقدمة للمضاربة، وحساب الأرباح قبل تحقق التنضيق.*

ب - إعتبار المصرف (شريكاً: رب المال): إن المصرف من خلال مساهميته يعتبر شريكاً للمودعين في موضوع المشاركة، وهي شركة عقد، ثم يصبح هذا المجموع (رب المال وهم المساهمون والمودعون) حين التعامل مع أصحاب المشاريع الإستثمارية هو (المضارب).

وهذا الرأي يستتبع جواز الخلط، وصحة المحاسبة قبل التنضيق على أنه لا مانع من بقاء هذين القيدتين في معاملات بين المصرف وبين أصحاب المشاريع الإستثمارية الذين يعملون بمال الشركة مضاربة.

* التنضيق لفظ إصطلاحي للفقهاء استعملوه في المضاربة للدلالة على المرحلة التي يمكن فيها إحتساب الربح، وأصل النض في اللغة: الظهور، والناض هو ما ظهر وحصل من المال، قال ابن منظور: "وفي الأثر عن عكرمة: أن الشريكين إذا أرادا أن يفتقرا يقتسمان ما نض من أموالهما ولا يقتسمان الدين أي يقتسمان ما صار في أيديهما وبينهما من العين وكره أن يقتسم الدين لأنه ربما إستوفاه أحدهما ولم يستوفه الآخر فيكون ربا ولكن يقتسمانه بعد القبض، تنضيق المال، الذي هو تحول السلع المشتراة إلى نقد.

الشكل رقم II-09: الخطوات العملية لصيغة المضاربة



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على عز الدين محمد خوجة، مرجع سابق.

III. المزارعة: المزارعة هي شركة في زرع يقدم فيها أحد الأطراف أرضه ويتولى الطرف الثاني العمل في زراعتها.

1. مفهوم المزارعة:

المزارعة لغة: مفاعلة من الزرع. (الموسوعة الفقهية م.)

المزارعة اصطلاحاً: هي دفع الأرض إلى من يزرعها أو يعمل عليها والزرع بينهما، وتحقق هذه المعاملة مصلحة كلا الطرفين صاحب الأرض والعامل: (حنون، 2005م، صفحة 295)

○ فقد لا يقدر صاحب الأرض على زرع أرضه والعمل عليها ؛

○ وقد لا يجد العامل الزرع والأرض التي يحتاجها لإستغلال قدراته ؛

تعرف المزارعة على أنها عقد بين مالك الأرض والعامل فيها على إستثمار الأرض بالزراعة بحيث يكون الناتج مشتركاً، ولكن وفق حصص معلومة لكل منهم ولأجل محدد، وقد تكون الأرض والبذر من المالك والعامل من المزارع، وقد تكون الأرض فقط من المالك والبذر والعامل من المزارع. (السرطاوي، 1999م، صفحة 265)

كما تعرف أيضاً على أنها عقد من عقود المشاركة، عقد على الزرع ببعض ما يخرج منه بشروط، وهي شركة في الزرع، حيث يتم دفع الأرض لمن يعمل عليها والزرع بينهما، ويتم معاملة العامل في الأرض ببعض ما يخرج منها، أي بحصة معلومة وبأجل معلوم. (بدران، 2004م، صفحة 46)

2. صور عقد المزارعة: إذا كان رأس المال بكامله (الأرض، الآلات، البذور، المياه.... الخ) مُقدماً من أحد المتعاقدين، والمتعاقد الآخر لا يقدم إلا العمل، فإن هذا العقد يعتبر مشروعاً بالقياس على عقد المضاربة، ويشترط بعضهم أن لا تقل حصة الزارع العامل عن نصف ناتج الأرض.

(حمدان، 2008م، صفحة 83)

هناك صورتان للمزارعة بحسب الجهة التي توفر البذور والآلات فقد يتفق الطرفان على مايلي: (ناصر س.، 2009م، صفحة 10)

• من جانب صاحب الأرض: ويكون المعقود عليه في هذه الحالة عمل المزارع ليعمل في الأرض ببعض الخارج الذي هو نماء لصاحب الأرض والذي هو نفسه صاحب البذر والآلات؛

• من جانب المزارع (العامل): المعقود عليه في هذه المعاملة هو منفعة الأرض لأن البذر والآلات ملك للمزارع مستأجر الأرض ببعض الخارج الذي هو نماء ملكه وهو البذر؛

3. إستخدامات عقد المزارعة في المصارف الإسلامية: تتمثل فيمايلي: (طباخ، 2009م)

أ- تكوين مشروع المزارعة:

يتكون من طرفين هما:

◀ الطرف الأول: ويمثله المصرف الإسلامي بإعتباره مقدم التمويل المطلوب للمزارعة ؛

◀ الطرف الثاني: الذي يحتاج إلى تمويل ويمثله صاحب الأرض أو المزارع الذي يستلم الأرض ليعمل فيها بجهده وخبرته؛

ب- نتائج المزارعة: بعد زرع الأرض ينتظر الطرفان ماقد يخرج منها ليققسما الناتج ؛

ج- إعادة الأرض لصاحبها: يستعيد صاحب الأرض أرضه بعد نهاية عقد المزارعة أو يمكنه الإتفاق مع المزارع على تحديد المعاملة؛

د- توزيع الثروة الناتجة: يمكن أن نميز بين حالتين هما:

✓ في حالة ما إذا لم تُخرج الأرض شيئاً: يخسر صاحب الأرض منفعة أرضه، ويخسر المزارع مقابل جهده وعمله ويخسر المصرف تمويلاته؛

✓ في حالة تحصيل الغلة: فإن الخارج من الأرض يقسم بين الطرفين بالنسبة المتفق عليها ؛

IV. المساقاة: المساقاة شركة في الثمرة يقدم فيها أحد الأطراف شجر ويتولى الطرف الثاني سقيه وإصلاحه.

1. مفهوم المساقاة:

المساقاة لغة: مفاعلة من السقي. (الموسوعة الفقهية م.)

اصطلاحاً: هي دفع الشجر إلى من يصلحه بجزء معلوم من ثمره، تعرف المساقاة على أنها عقد يقوم على إصلاح ورعاية وسقاية وقطف ثمار الشجر بجزء ما يخرج من ثمرها، وهي عقد شركة بين مالك الشجر أو الزرع والعامل عليه على أن يقوم العامل بخدمة الشجر أو الزرع مدة معلومة في نظير جزء شائع من الغلة. (أرشيد، 2007م، صفحة 150)

2. إستخدامات عقد المساقاة في المصارف الإسلامية: تعتبر المساقاة صيغة من صيغ التمويل في القطاع الزراعي المكمل لصيغ المزارعة وبيع

السلم، ويمكن للمصارف الإسلامية (العجلوني، 2008م، صفحة 280) أن تستخدم هذه العقود في تمويل متطلبات المساقاة من عمالة ومياة ومبيدات كيماوية، وخاصة عندما يتعلق الأمر بالمزارع الكبيرة التي لا يستطيع فرد واحد أن يقوم بالعمل فيها، فتتولاها شركات الخدمات الزراعية وتأخذ تمويلًا من المصرف الإسلامي لإستئجار العمالة وشراء المياه والمبيدات الكيماوية اللازمة لصيانة ورعاية هذه المزارع، على أن يكون العقد بين شركة الخدمات الزراعية والمصرف الإسلامي عقد مشاركة في المساقاة وأن يققسما بينهما حصة العامل من الخارج

من الزرع، ويمكن أن يقوم المصرف الإسلامي بتأسيس شركات للخدمات الزراعية بهدف الحصول على عقود المساقاة مع أصحاب المزارع الكبيرة.

3. صور توظيف عقد المساقاة في المصارف الإسلامية: نستعرض أهم هذه الصور فيما يلي: (حوري، صفحة 62)

الصورة الأولى: تكون الأرض والأشجار من قبل المصرف الإسلامي والمستلزمات والعمل من الطرف الآخر؛

الصورة الثانية: تكون الأرض والأشجار والعمل من طرف، والمستلزمات من المصرف الإسلامي؛

الصورة الثالثة: تكون الأرض والأشجار والمستلزمات من طرف والعمل من الطرف الآخر؛

الصورة الرابعة: تكون المستلزمات من المصرف الذي يمول توفيرها والأرض والأشجار من طرف آخر، والعمل من طرف ثالث؛

الصورة الخامسة: تكون المساقاة بالإشتراك في الأرض والأشجار والمستلزمات والعمل؛

V. المغارسة: تعتبر المغارسة من أحد صيغ التمويلات الفريدة في نظام الإقتصاد الإسلامي الذي من خصائصه البارزة التكافل الاجتماعي.

1. مفهوم المغارسة

المغارسة لغة: من غرس الشجر يغرس غرسًا: إذا أثبتّه في الأرض وزرعه. (الموسوعة الفقهية م.) فالمغارسة مأخوذة من الغرس وهو تثبيت الشجر في الأرض.

المغارسة اصطلاحاً: هي أن يدفع الإنسان الأرض لشخص يغرسها بأشجار، فهي عقد على تعمير الأرض بالشجر بقدر معلوم كالإيجارة، فهي دفع الأرض لمن يغرس فيها شجراً بعوض معلوم لمدة معلومة على أن يكون الثمار بينهما. (البلتاجي، 2007م، صفحة 04)

2. صور توظيف عقد المغارسة في المصارف الإسلامية: زراعة الأرض وغرسها والقيام بكل مايلزمها من أعمال تتطلب تخصصاً في المجال الزراعي، لذلك نجد من يمتلك الخبرة الزراعية لكنه لا يملك المال ولا يملك الأرض التي يمكن أن يمارس نشاطه عليها، فكانت الحاجة إلى وجود من يتكفل بتمويل وتموين هؤلاء بما يحتاجونه لممارسة نشاطهم الفلاحي، فالمغارسة عقد ذو صفة فلاحية، له طابعاً استثمارياً تنموياً، ويمكن أن يتم تطبيقه ضمن تمويلات المصارف الإسلامية على النحو التالي: (المؤذن، 2020م، صفحة 139)

أ- المغارسة المشتركة: وهي أن يقوم المصرف الإسلامي بتملك الأراضي الصالحة للزراعة، ثم يقوم بالإتفاق مع أحد الأشخاص أو المؤسسات الخبيرة في المجال الفلاحي المتعلق بغرس الأشجار المثمرة، لإجراء دراسة جدوى للنظر في نوعية التربة والأشجار الملائمة لغرسها، ثم يتم الإتفاق بينهم وبين المصرف على غرسها ويكون لهم جزء من الأرض يُملكهم المصرف إياه، مع جزء من المحصول الذي ينتج عن العملية والتي يجب أن تقيد بفترة زمنية محددة وحسب نوعية الأشجار.

ب- المغارسة المقرونة بالبيع والإجارة: وهي أن يقوم المصرف بإمتلاك أرض صالحة للزراعة، ويقوم ببيع جزء منها بسعر رمزي لمؤسسة خبيرة في المجال الفلاحي شريطة أن يقرن البيع بعقد إجارة على العمل في الجزء الباقي من الأرض، ويكون الأجر عبارة عن

جزء من الشجر والثمر، وهذا ما يسمح للمصارف الإسلامية أن توسع دائرة التمويل الخاصة بالقطاع الفلاحي، علاوة على المزارعة والمساقاة.

ثانيًا: **الصيغ القائمة على أسلوب البيوع:** الأصل في البيع أن يتم تعجيل الثمن والأصل المباع، ولكن قد يعجل الثمن وتؤجل السلعة أو يؤجل الثمن وتعجل السلعة.

I. بيع الأجل: أصبح البيع الآجل كغيره من المداينات بديلاً أساسياً عن القروض الربوية في المصارف الإسلامية.

1. مفهوم بيع الأجل: الأجل لغة هو وقت معين للوفاء بالتزام ما (المعاني الجامع) أما اصطلاحاً فبيع الأجل أن يبيع الشيء بثمن غير حال. يعرف **بيع الأجل** على أنه البيع الذي يتفق فيه العاقدان على تأجيل دفع الثمن إلى موعد محدد في المستقبل، وقد يكون الدفع جملة واحدة أو على أقساط ولا بد فيه من معلومية الأجل، ولا مانع من إشتمال الثمن على زيادة ضمنية عن ثمن البيع الحال ولكن لا يزيد مقدار الثمن المؤجل إذا لم يدفع في موعده. (ابو غدة، اوفوا بالعقود، 1977م، صفحة 14)

فالأجل هو تاريخ محدد أو فترة محددة في المستقبل وإنقضاء هذا التاريخ ينقضي عقد البيع وينتهي، وتتضمن عقود بيع الأجل مبادلة مال بمال بقصد التمليك على أن يتم تسليم البضاعة عاجلاً والثمن آجلاً في المستقبل أو العكس، أي أن يتم قبض الثمن عاجلاً وتسليم البضاعة آجلاً في المستقبل وفي هذه الحالة يختص بإسم آخر هو بيع السلم. (ابو غدة، البيع المؤجل، 2003م، صفحة 17)

ويمكن أن نفرق بين بيع الأجل والقرض بفائدة كما في الجدول التالي:

الجدول رقم II-07: الفرق بين بيع الأجل والقرض بفائدة

القرض بفائدة	بيع الأجل
الزيادة في القرض المصرفي مقابل الدين (شرط أساسي)؛	الزيادة في بيع الأجل مقابل العين (ليس شرط) نظام يتضمن إستلام السلعة وتأجيل الدفع؛
تبادل نقود بمثلها وزيادة فهو ربا ؛	تبادل سلعة بثمن فهو بيع مطلق (وأحل الله البيع)؛
مبلغ القرض مع زيادة مطردة مع المدة تنقصه أو تزيده؛	ثمن السلعة المؤجلة مستقر بتمام العقد ولا يزيد ؛
إعادة القرض بعد الخروج من المحل مألوف تجارياً لأن المخاطرة مألوفة.	إعادة السلعة المؤجلة الثمن بعد خروجها من المحل غير مقبول تجارياً لأن المخاطرة كبيرة ؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد علي المراجع السابقة.

2. شروط بيع الأجل: تتمثل فيما يلي: (اضاءات مالية ومصرفية، 2014م، صفحة 04)

- ✓ تحديد الثمن والأجل ؛
- ✓ المديونية ذات سقف معلوم ومحدد وغير قابل للزيادة نظير الأجل ؛
- ✓ جهة التمويل تمارس تطبيق هذا العقد بصفتها تاجرًا وليس بصفتها وسيطًا ماليًا ؛
- ✓ ألا يكون البدلان من المطاعم أو الأسعار لأحدهما علّة الربا؛
- ✓ ألا يُشترط في العقد الحط من الثمن إذا دفعه قبل الموعد المعين ؛

✓ والقاعدة في بيع الأسعار يشترط أن:

○ يكون البيع حالاً ؛

○ إذا كانت الأسعار من جنس واحد (يشترط التماثل والتقابض) وأما إذا اختلف الجنس لا يشترط التماثل وإنما

يشترط التقابض ويحرم التأجيل ؛

4. مجالات استخدام بيع الأجل في المصارف الإسلامية: تعتمد المصارف الإسلامية على بيع الأجل لتمويل العديد من العملاء، فتقوم

بشراء السلع والبضائع بالنقد أي أنها تدفع ثمنها نقداً، ثم تبيعها لمن يرغب فيها من العملاء بئمن مؤجل أو مقسط متفق عليه، كما

يستعمل بيع الأجل في تمويل إحتياجات الأفراد الإستهلاكية المكلفة مثل الأثاث والسيارات والأدوات المنزلية الكهربائية، كما يستعمل

في تمويل المساكن المشيدة وتمويل السلع الإنتاجية مثل الأجهزة والآلات والمعدات.

II. بيع السلم: ويتضمن تسليم آجل للبضاعة مقابل تسديد عاجل لقيمتها والذي يمكن من خلاله تشغيل الأموال وتحقيق الأرباح

فهو دفع الثمن وتأجيل إستلام المبيع.

1. مفهوم بيع السلم :

السلم لغة من سلم وأسلف بمعنى واحد وهو أن يقدم الثمن سلفاً للبائع الذي يقدم السلعة في زمن محدد لاحق. (حماد ن.، 2008م، صفحة

157) أما اصطلاحاً فهو عقد على موصوف في الذمة، بيع مؤجل بئمن معجل مقبوض في مجلس العقد فهو بيع يتقدم فيه الثمن ويتأخر فيه

تسليم السلعة لأجل معلوم. (الوادي و سمحان، 2012م، صفحة 246)

كما يعرف السلم على أنه بيع آجلٍ بعاجل، بمعنى أنه معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن وتقديمه نقداً إلى البائع الذي يلتزم بتسليم

بضاعة معينة مضبوطة بصفات محددة في أجل معلوم، فالآجل هو السلعة المباعة الموصوفة في الذمة، والعاجل هو الثمن. : (القرطبي، 1983م،

صفحة 166)

وبعني تسليم آجل للبضاعة مقابل تسوية قيمتها عاجلاً، وهو بيع مالٍ بمال يقبض فيه الثمن عاجلاً وتسلم فيه البضاعة آجلاً، فهو ثمن عاجل

بئمن آجل. (التجاني، 2006م، صفحة 25)

وتكمن الأهمية الشرعية لهذا البيع في أنه يرفع الحرج عن الناس ويحقق لهم حاجتهم وخاصة من لا يملك المال ليتعهد عمله أو زرعه فيحصل على

المال من خلال هذا البيع بضمان نتائج الصناعة أو العمل أو الزرع. (عاشور، 2003م، صفحة 181)

2. شروط عقد السلم: تتمثل أبرزها فيمايلي: (Husniyati & &, 2008, pp. 43-44)

✓ أن يكون رأس مال السلم معلوماً بالوصف النافي للجهالة الفاحشة المؤدية للمنازعة ؛

✓ أن يسلم رأس المال في مجلس العقد ويقبض فعلاً قبل إفتراق العاقلين ؛

✓ أن يكون المسلم فيه معلوماً علمًا نافيًا للجهالة، وموصوفاً وصفاً يمنع النزاع، وأن يكون مؤجلاً ومعلوم الأجل وموجوداً عند محل الأجل؛

3. مجالات تطبيق عقد السلم في المصارف الإسلامية: تتمثل أبرزها فيما يلي: (عبد العزيز يحيى، 2009م، صفحة 80)

- ✓ تمويل عمليات زراعية حيث يتعامل المصرف الإسلامي مع المزارعين الذين يتوقع أن تتوفر لهم السلعة في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم التي يمكن أن يشتروها ويسلموها.
- ✓ يستخدم بيع السلم كذلك في تمويل النشاط التجاري والصناعي ولاسيما تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الرائجة وذلك بشرائها سلمًا وإعادة تسويقها بأسعار مجزية.
- ✓ يطبق بيع السلم في قيام المصرف بتمويل الحرفيين وصغار المنتجين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج كرأس مال سلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة تسويقها.

ويمكن لعقد السلم أيضا أن يتخذ إحدى الصورتين: (لعمش، 2011م-2012م، الصفحات 57-58)

- عقد السلم الموازي: يقوم فيه المصرف بشراء كمية من سلعة موصوفة بتسليم مستقبلي، ثم يقوم بعد ذلك ببيع كمية مماثلة من السلعة نفسها، وبنفس موعد التسليم.
- بيع السلم بالتقسيط: يتم فيه الإتفاق على تسليم كل من المسلم فيه ورأس المال السلم بأقساط، حيث يسلم المصرف الإسلامي دفعة معينة من الثمن على أن يتسلم لاحقًا ما يقابلها من سلعة، ثم يسلم دفعة أخرى ويتسلم ما يقابلها لاحقًا، ويستمر البيع حسب ما تم الإتفاق عليه بين الطرفين. (لعمش، 2011م-2012م، صفحة 58)

4. الخطوات العملية لبيع السلم المتبع ببيع حال أو مؤجل في المصارف الإسلامية: يمكن بيع السلم المصرف من تشغيل أمواله وتحقيق

الأرباح، وأيضًا المساهمة في التنمية الزراعية وإستغلال الأراضي وتشغيل العمالة، يمكن استعراض أبرز هذه الخطوات العملية فيما يلي: (التجاني، 2006م، صفحة 15)

أ. عقد بيع السلم :

➤ المصرف الإسلامي: يدفع الثمن في مجلس العقد ليستفيد به البائع ويغطي به حاجاته المالية المختلفة ؛

➤ البائع: يلتزم بالوفاء بالسلعة في الأجل المحدد ؛

ب. تسليم وتسلم السلعة في الأجل المحدد: هناك حالات متعددة أمام المصرف، ويمكن إختصارها فيما يلي:

➤ يتسلم المصرف السلعة في الأجل المحدد ويتولى تصريفها بمعرفة ببيعه حال أو مؤجل؛

➤ يوكل المصرف البائع ببيع السلعة نيابة عنه نظير أجر متفق عليه (أو بدون أجر) ؛

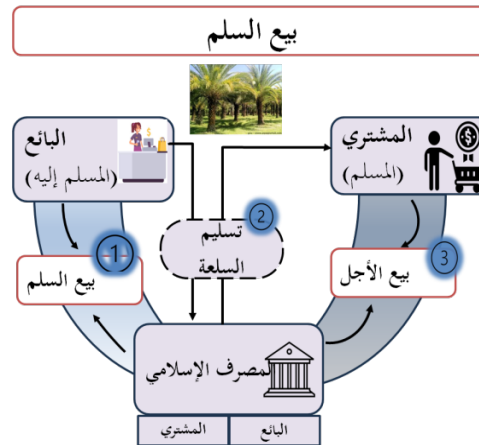
➤ توجيه البائع لتسليم السلعة لطرف ثالث (المشتري) بمقتضى وعد مسبق منه بشرائها أي طلب مؤكد بالشراء ؛

ت. عقد البيع:

المصرف الإسلامي: يوافق على بيع السلعة حالاً أو بالأجل بثمان أعلى من ثمن شرائها سلفاً؛

المشتري: يوافق على الشراء ويدفع الثمن حسب الإتفاق؛

الشكل رقم II-10: الخطوات العملية لبيع السلم



المصدر : من إعداد الباحثة بالإعتماد على عز الدين محمد خوجة، مرجع سابق.

III. بيع المراجحة: يقوم المصرف بتمويل عملائه بالسلع والمعدات عن طريق تسليم السلعة وتأجيل الثمن مع مراعاة شروط شرعية من بيان الثمن الأصلي أو التكلفة والربح، وحصول التملك قبل البيع وهذا ما يطلق عليه بيع المراجحة.

1. مفهوم بيع المراجحة: كلمة المراجحة لغة مشتقة من جذر كلمة ربح والتي تعني حرفياً الربح أي بيع التكلفة زائد الربح حيث يشير إلى عقد البيع الذي يتم فيه بيع البضائع بسعر تكلفتها بالإضافة إلى هامش محدد أو ربح يتفق عليه الطرفان، فالمراجحة هي إعادة بيع البضائع ببعض الأرباح المضافة على التكلفة الأصلية. (الموسوعة الفقهية الكويتية، 1983م، صفحة 318)

أما اصطلاحاً بيع المراجحة هو أحد أنواع البيوع الإسلامية الأساسية، وتعرف المراجحة بأنها بيع الشيء بمثل الثمن الأول (ثمنه الأصلي) مضافاً إليه زيادة معلومة للمشتري تمثل هامش الربح للبائع وهي نوع من أنواع بيوع الأمانة، وفيه يتم الإتفاق بين البائع والمشتري على ثمن السلعة آخذين بعين الاعتبار ثمنها الأصلي الذي إشتراها به البائع. (السرطاوي، 1999م، صفحة 235)

كما يعرف بيع المراجحة على أنه "بيع بمثل الثمن الأول الذي قامت به السلعة في يد مالكيها (البائع) وزيادة ربح معلوم متفق عليه. (الجلف، 1996م، صفحة 22) إن جوهر المراجحة يقوم على ثلاثة نقاط رئيسية، تتمثل فيمايلي: (البعلي، 1991م، صفحة 31)

- إستحقاق الربح مبني على ثلاثة اعتبارات: تتمثل في المال، الضمان والعمل؛
- المراجحة كبيع وتجارة تتطلب معرفة مايلي: السوق، الناس والسلع؛
- أن تدخل السلعة المبيعة بصيغة المراجحة في ملك البائع قبل بيعها وأن يكون الربح فيها واضحاً ومعلومًا للمشتري؛

2. شروط بيع المراجحة: تقوم المراجحة على ثلاثة شروط أساسية وضرورية هي: (الغريب، 2006م، صفحة 125)

- تحديد الثمن وسعر التكلفة أو رأسمال السلعة وجميع المصاريف وكل ما يدخل فيه وكل ما يلحق به ؛
- زيادة ربح معلوم على الثمن ؛
- دخول السلعة في ملك البائع مراحجاً حتى يمكن بيعها للمشتري مراحجة، وحتى لا تدخل في إطار بيع ما لا يملك ؛

ومن شروط المراجحة أيضاً: (شبير، 2007م، صفحة 308)

- ✓ أن يكون ثمن السلعة معلوماً ؛
- ✓ أن يكون الربح معلوماً للبائع والمشتري ؛
- ✓ أن يكون المبيع عرضاً فلا يصح بيع النقود مراحجة ؛
- ✓ أن يكون العقد الأول صحيحاً، فلو كان فاسداً لم تجز المراجحة، لأنها بيع بالثمن الأول مع زيادة الربح ؛
- ✓ يتحمل المصرف تبعة الهلاك طالما أن المشتري لم يستلم البضاعة ؛
- ✓ يجب تعيين سداد الثمن حالاً أو مؤجلاً وتحديد الأقساط بما لا يدع مجالاً لجهالة تؤدي إلى منازعة ؛
- ✓ يجب إيضاح خطوات البيع في المراجحة بأن تكون معلومة للمشتري ؛
- ✓ البائع ملزم بإبلاغ المشتري بأي عيب في البضائع، إذا اكتشف المشتري أن البضاعة معيبة، يمكنه إما طلب التعويض أو إلغاء البيع ؛

(yusuf saleem, July, 2013, p. 35)

3. مجالات تطبيق بيع المراجحة في المصارف الإسلامية: تعتبر المراجحة من أكثر صيغ التمويل إستعمالاً في المصارف الإسلامية وهي توجه لتمويل

أنشطة العملاء الصناعية أو التجارية وتمكنهم من الحصول على السلع والمواد الخام أو الآلات والمعدات، كما توجه أيضاً للبيع الدولي في البضائع حيث يوكل المصرف شخصاً يشتري البضائع ثم يستلمها المصرف ثم يبيعها للتاجر بربح متفق عليه.

فبمقتضى أسلوب المراجحة يقوم المصرف بشراء السلع وتملكها وإعادة بيعها للعميل بhamش ربح، ويجوز للعميل أن يطلب من المصرف شراء سلعة معينة لصالحه بعد تحديد جميع أوصافها وتكلفتها، ويقوم الطرفان بالاتفاق على مقدار من الربح الذي يضاف إلى التكلفة الكلية للسلعة للوصول إلى سعر البيع مع تحديد مكان وشروط التسليم وطريقة السداد. (حمدان، 2008م، صفحة 82)

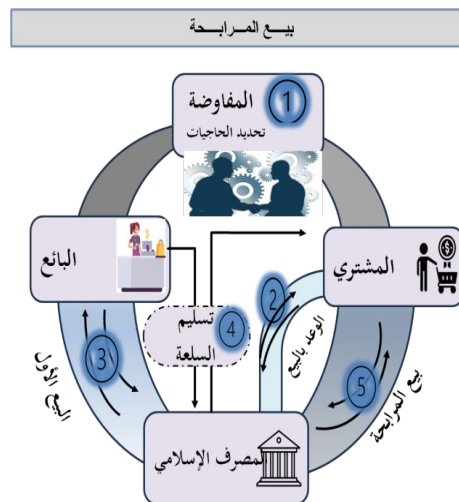
وتعد المراجحة واحدة من أهم صيغ التمويل الأكثر تطبيقاً في الصناعة المصرفية الإسلامية، حيث بدأ إستخدامها مع بداية التطبيق العملي للمصارف الإسلامية، أي منذ عقد السبعينيات في القرن الماضي. (السرطاوي، 1999م، صفحة 235)

4. أنواع بيع المراجحة: تنقسم إلى: (خصاونة أ.، 2008م، صفحة 89)

- المراجحة البسيطة: وتعني بيع المالك لسلعة يملكها أصلاً بمثل الثمن الأول وزيادة ؛

- المراجعة المركبة (بيع المراجعة للأمر بالشراء): يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد بشراء تلك السلعة بالسعر الذي يتفق عليه ويدفع الثمن على أقساط دورية، على أن يدعم هذا الطلب بالمستندات اللازمة ومنها عرض أسعار للسلعة موضوع المراجعة ومصادر سداد العميل للأقساط الشهرية مثل تحويل الراتب، ويقوم المصرف بدراسة طلب العميل واتخاذ الإجراءات اللازمة لشراء السلعة المتفق عليها وتملكها، وبعد ذلك يُخطر العميل بوصول البضاعة ويتأكد من مطابقتها للمواصفات ثم يوقع عقد البيع بالمراجعة. (البلتاجي، 2008م، صفحة 05).

الشكل رقم II-11: الخطوات العملية لصيغة المراجعة



المصدر : من إعداد الباحثة بالإعتماد على عز الدين محمد خوجة، مرجع سابق.

5. **عيوب بيع المراجعة:** إن صيغتي المضاربة والمشاركة في تمويل المشروعات الإستثمارية تختلف عن صيغة المراجعة، فالأولى توزع المخاطر بين أصحاب الودائع والمضاربين من خلال المشاركة في الربح وتحمل الخسارة التي قد تنجم عن الإستثمارات، كما أنها تستند إلى قاعدة الملكية والإنتاج، في حين أن صيغة المراجعة تقتصر على التمويل مقابل عائد وهذا يقترب من نمط التمويل الذي G تتبعه المصارف التجارية التقليدية، فمن خلال صيغة التمويل بالمراجعة يحقق المصرف الإسلامي أرباحاً معتبرة بحجم رأس المال الذي يدفعه العميل للمصرف الإسلامي على أنه ربح بصرف النظر عن نتائج الصفقة التي تمول من أجلها سواءً حققت ربح أو خسارة، وبذلك يؤكد البعض بأن المصارف الإسلامية لم تلتزم بقاعدة العُثم بالغرْم. (عبد العزيز يحيى، 2009م، صفحة 67)

IV. بيع الإستصناع: فتح عقد الإستصناع مجالات واسعة لتمويل الحاجات العامة والمصالح الكبرى للمجتمع للنهوض بالإقتصاد الإسلامي.

1. **مفهوم عقد الإستصناع:** الإستصناع لغة من طلب الصنعة، والصنعة عمل الصانع، والصناعة حرفة الصانع وعمله، واستصنع الشيء أي دعى إلى صنعه أي أن يطلب الرجل من صاحب الحرفة شيئاً من حرفته. (الموسوعة الفقهية، 2021م)

ولطالما إرتبط لفظ الإستصناع بلفظ المقاولة لأنهما وجهان لعملة واحدة، فالمقاولة لغة من باب مفاعلة، والمقاولة هي المبادلة. (الموسوعة الفقهية، 2021م) فالمتقاولان متبادلان، فرب المال (الطرف الأول) إستبدل بماله عملاً أو صناعة قام المقاول بها. والمقاول قدم عملاً أو صناعةً وأخذ عوضاً عن ذلك المال من الطرف الأول (طالب المقاولة).

عقد المقاولة هو عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئاً، أو يؤدي عملاً لقاء أجر يتعهد به المتعاقد الآخر، وهو من قبيل عقد الإستصناع (قنطجني س.، 2021) مثال ذلك أن يطلب الطرف الأول من المقاول أن يبني له عمارة على أن يتكفل المقاول بمواد البناء وكل ما يلزم لإنشاء هذه العمارة.

يعرف عقد الإستصناع على أنه عقد لبيع شيء قابل للتصنيع مع تعهد البائع بتقديمه مصنوعاً من مادته الخاصة، مع الأوصاف المحددة وبسعر محدد كما في حالة السلم.

كما يعرف على أنه عقد وإتفاق مع صانع أو مقاول على عمل أو صنع شيء معين في الذمة.

في عقد الإستصناع يسمى المشتري: (مستصنع) ويسمى البائع: (صانع) والأصل القابل للتصنيع: (مصنوع).

كإتفاق شخصين على صنع أحذية أو آنية أو مفروشات ونحوها فهو لا يكون إلا فيما يتعامل فيه الناس (الزرقاء، صفحة 122)

وفي تعريف آخر عقد الإستصناع هو عقد بيع عين مما يصنع صنعة يكون فيه البائع هو الصانع الذي يلتزم بصنع العين الموصوفة بالعقد بمواد من عنده، مقابل ثمن محدد وهو مقيد بمجال صناعي فلا يكون طلب التجارة أو الزراعة إستصناعاً (السرطاوي، 1999م، صفحة 283) وهو بيع عين موصوفة في الذمة، لا بيع عمل وشرط عمله على الصانع، وبالتالي فهو عقد بيع عين مما يصنع صنعة يكون فيه البائع هو الصانع الذي يلتزم بصنع العين الموصوفة بالعقد بمواد من عنده مقابل ثمن محدد.

وينعقد الإستصناع بالإيجاب والقبول من المستصنع والصانع وتكون العين والعمل من الصانع، فإذا كانت العين من المستصنع فإن العقد يصبح عقد إجارة لا إستصناعاً، و يقول بعض الفقهاء: إن المعقود عليه هو العمل فقط، لأن الإستصناع طلب الصنع وهو العمل كما أن الإستصناع عقد يشبه عقد السلم لأنه بيع معلوم، وأن الشيء المصنوع ملتزم عند العقد في ذمة الصانع البائع، ولكنه يختلف عنه من حيث أنه في عقد الإستصناع:

- يمكن تعجيل دفع الثمن مقدماً أو التقدم في الدفع سلفاً وإن جاز ذلك ؛
- يمكن تأجيل الدفع أو سداد المبلغ على أقساط ؛
- تحديد مدة للصنع والتسليم ؛
- كما أن المصنوع مما ليس متوفر أو موجود في الأسواق ؛
- ليس شرطاً أن يكون البائع خبيراً في التصنيع ؛

ويشبه عقد الإجارة أيضاً لكنه يختلف عنه من حيث أنَّ الصانع يضع مادة الشيء المصنوع من ماله وهو في الأساس عقد تجاري وعقد تصنيع أو إنتاج على عكس عقد السلم.

2. شروط عقد الإستصناع: وفقاً لغالبية الفقهاء المسلمين، لصحة عقد الإستصناع لابد له من توفر عدة شروط هي: (خوجة، 1995م، الصفحات 56-57)

○ يجب تحديد موضوع العقد بدقة: من حيث جنس المصنوع ونوعه وأوصافه المطلوبة، جوهره وجودته بكل وضوح، لأنه يشترط في المبيع أن يكون معلوماً في سائر عقود المعاوضات لئلا تفضي الجهالة إلى منازعة.

○ تقديم المواد المستخدمة في المقابلة: حسب الحالتين التاليتين:

◀ فإذا كانت مقدمة من المقاول أو الشركة المصنعة فالعقد تجري عليه أحكام عقد الإستصناع ؛

◀ إذا كانت المواد المستخدمة مقدمة من المشتري فتجري عليه أحكام عقد الإجارة ؛

○ تعيين وتحديد أجل التسليم: سواءً أكان قصيراً أو طويلاً منعاً للجهالة المفضية إلى التنازع بين الطرفين.

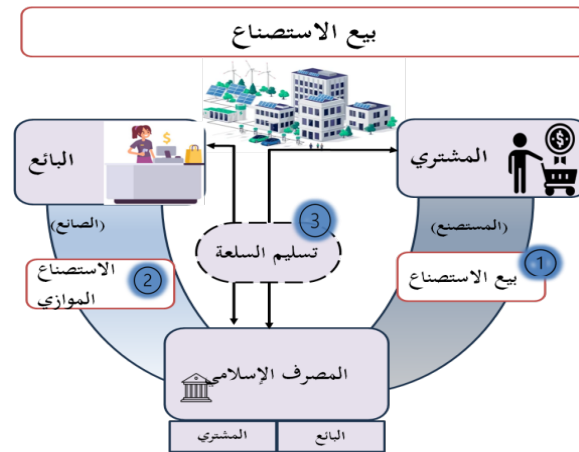
○ تحديد مكان تسليم المبيع: إذا كانت السلعة تحتاج إلى محل ومصاريف نقل وتحميل.

○ لا يمكن تطبيق الإستصناع على السلع المتوفرة عادة في السوق: لأنه في الأساس عقد تصنيع أو إنتاج وبالتالي يوافق

البائع على تقديم منتج في المستقبل بموجب عقد الإستصناع لذا يجب التعاقد مع صانع منتج أو الإضطرار إلى إبرام عقدٍ موازٍ مع صانع أو منتج حسب المواصفات التعاقدية لعقد الإستصناع. (Muhammad al-Bashir, 2008, p. 61)

○ عقد الإستصناع الموازي: هو نفسه الإستصناع الذي تقوم به المصارف لأنها ليست صانع بل وسيط، وهو أن يعقد المصرف بخصوص السلعة الواحدة عقدين، أحدهما مع العميل طالب السلعة يكون المصرف فيه في دور الصانع، والآخر مع القادر على الصناعة، ليقوم بإنتاج سلعة مطابقة للمواصفات والتصاميم والشروط المذكورة في العقد الأول ويقوم المصرف هنا بدور المستصنع (بن أحمد الكاساني الحنفي علاء الدين، 1986م، صفحة 02) فعقد الإستصناع الموازي يعطي للمصرف فرصة أن يكون صانعاً في العقد الأول ومستصنع في العقد الثاني ويكون الثمن فيه مؤجلاً، فيحصل العميل الأول على التمويل ويتم تنفيذ العقد من العميل الثاني أي المقاول، بذلك ينقل المصرف مخاطر التنفيذ إلى المقاول ويقتصر عمله على الوساطة المالية. (محمد المعيوف و رضوان عبد العزيز، 2017، صفحة 56) ويشترط في الحالتين عدم الربط بين العقدين فتكون هناك علاقة تعاقدية مستقلة بين المصرف والعميل وعلاقة تعاقدية أخرى مستقلة بين المصرف والمقاول أو الصانع الفعلي.

الشكل رقم II-12: الخطوات العملية لبيع الاستصناع



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على عز الدين محمد خوجة، مرجع سابق.

3. مجالات استخدام عقد الإستصناع وبعض صور تطبيقاته في المعاملات المصرفية: عقد الإستصناع بمثابة عقد شراء بين المصرف والعميل حيث يقوم العميل بتحديد سلع يتم صنعها ثم يقوم المصرف ببيع هذه السلع إلى العميل بموجب إتفاقية مسبقة، إن هذا الشكل من التمويل يعمل على نفس مبدأ المراجعة مع إستثناء مهم هو أن المادة التي تُشترى ليست موجودة بعد. (عبد العزيز يحيى، 2009م، صفحة 99)

إن العديد من الصفقات الصناعية الضخمة تتم من خلال المصارف حيث تتقدم الشركات والحكومات لتوفير متطلبات خاصة أو منتجات صناعية معينة فيقوم المصرف بالتعاقد مع مصنع يُنتج تلك الصناعات لتمويل العملية، ومتابعة التعاقد بعقد إستصناع الذي يمكن أن يعقد في المصارف الإسلامية في البداية كعقد إستصناع ينتهي ببيع المراجعة، أي يقوم المصرف ببيع ما قام بتصنيعه ببيع مراجعة بأن يقدم المعلومات بالتكلفة الفعلية ويزيد عليها نسبة معينة ربحاً له، وموضوع دفع الثمن يخضع للإتفاق فقد يُدفع كاملاً وقد يقسط حسب الإتفاق. (الزرقا م، 1999م، صفحة 29)

تتمثل أبرز مجالات تطبيق عقد الإستصناع في المصارف الإسلامية فيمايلي: (العلجوني، 2008م، صفحة 285)

- يستخدم عقد الإستصناع في صناعات متطورة ومهمة جداً في الحياة المعاصرة كإستصناع الطائرات والقطارات والسفن ومختلف الآلات التي تصنع في المصانع الكبرى أو المعامل اليدوية.
- يطبق عقد الإستصناع لإقامة المباني المختلفة من المجمعات السكنية والمستشفيات والمدارس والجامعات وكل ما يؤلف شبكة الحياة المعاصرة المتطورة.
- يستخدم عقد الإستصناع عموماً في مختلف الصناعات ما دام يمكن ضبطها بالمقاييس والمواصفات المتنوعة ومن ذلك الصناعات الغذائية (تعليب وتجميد المنتجات الطبيعية وغيرها).

ثالثاً: الصيغ القائمة على أسلوب الإجارة: تسعى المصارف الإسلامية إلى التسهيل والتيسير على عملائها بمختلف صيغها كتوفير حق الإنتفاع من دون التملك لفترة محددة.

I. عقد الإجارة: يقوم المصرف بتسليم الأصل المتفق عليه إلى عميله في العاجل مقابل عوض محدد وشروط معينة.

1. مفهوم عقد الإجارة: الإجارة لغة مشتقة من الأجر، وهو العوض (ابن منظور م.، 1956م) أما اصطلاحاً فهي "بيع منفعة معلومة بعوض معلوم" أو هي "عقد يتم بموجبه تملك منفعة معلومة لأصل (عين) معلوم من قبل مالكها لطرف آخر مقابل عوض (ثمن) معلوم لمدة معلومة. (سمحان ح.، 2015م، صفحة 52)

تعرف الإجارة على أنها من أدوات توظيف أموال المصارف الإسلامية وتعني تملك منافع مباحة لمدة محددة مقابل عوض مادي معلوم، وهي ثمن المنفعة أو بدلها الناشئة عن استخدام أو الانتفاع بأحد الموجودات الثابتة، فهي لا تهدف إلى تملك الموجود المؤجر للمستأجر، وإنما تهدف إلى إتاحة استخدام الموجود للمستأجر والانتفاع منه أو به مقابل أداء قيمة الإيجار المتفق عليه لمدة محددة يعود الموجود بعدها إلى المالك، لذا فإن الإجارة تتكون من طرفين مالك الموجود وهو المؤجر ومستخدم الموجود أو المنتفع منه وهو المستأجر. (الشرع، 2003م، صفحة 15)

2. خصائص عقد الإجارة: تتمثل أهم خصائص عمليات الإجارة فيما يلي: (عبد الله و سعيان، 2008م، صفحة 213)

- ✓ أنها تمكن أساساً من حياة واستخدام الأصول التي يحتاج إليها الأفراد دون الحاجة إلى ضخ سيولة كبيرة ؛
- ✓ لا تنقل ملكية العين وإنما تنقل ملكية المنفعة ؛
- ✓ إن الربح فيها مستقل عن القيمة المقابلة للعين وهو عبارة عن أجر يحصل مع تجدد المنفعة ؛
- ✓ صيغة الإجارة مرتبطة بالزمن (غير حالة) ؛

3. أقسام عقود الإجارة في المصارف الإسلامية: تنقسم إلى نوعين: (Husniyati & &, 2008, p. 47)

◀ الإجارة على المنافع: وهي التي تُعقد على الأعيان بأن يتم دفع عين مملوكة لمن يستخدمها لقاء عوض معلوم، ويمكن أن تتم هذه الإجارة على نوعين من الأعيان:

- إجارة الأعيان المنقولة: كالثياب والحلي والأواني وغيرها ؛
- إجارة الأعيان الثابتة: كالدور والمنازل والأراضي ؛

◀ الإجارة على الأعمال: والتي تعقد على أداء عمل معلوم لقاء أجر معلوم، ويتخذ هذا الأسلوب صورتين بحسب نوعية الأجير:

- الأجير الخاص: وهو الذي يعمل لشخص واحد لمدة معلومة ولا يجوز له العمل لغير مستأجره ؛
- الأجير المشترك: وهو الذي يعمل لعامة الناس ولا يجوز لمن استأجره أن يمنعه عن العمل لغيره ؛

4. أنواع عقود الإجارة في المصارف الإسلامية: الإجارة عبارة عن عقد يقوم بموجبه المصرف بتأجير معدات إلى العميل بأجر متفق عليه، وفي نهاية الإيجار يقوم العميل بشراء المعدات بسعر متفق عليه مع المصرف، والأجر المدفوع يكون جزءاً من السعر يحتفظ مالك المعدات المؤجرة ببعض المخاطر والعوائد المرتبطة بالملكية المؤجرة (ناصر، 2005م، صفحة 04) تنقسم الإجارة إلى نوعين: (سمحان ح.، 2015م، صفحة

أ- عقود الإجارة التشغيلية: وهو التأجير الذي يقوم على تمليك المستأجر منفعة أصل معين لمدة معينة على أن يتم إعادة الأصل للمالكه (المصرف الإسلامي) في نهاية مدة الإيجار، ليتمكن المالك من إعادة تأجير الأصل لطرف آخر أو تجديد العقد مع نفس المستأجر إذا رغب الطرفان بذلك (غزالي، 2010م، صفحة 54) تتم الخطوات العملية لعقود الإجارة التشغيلية في المصارف الإسلامية وفق الخطوات التالية:

✓ عقد شراء المعدات

المصرف: يقوم المصرف بشراء المعدات إنطلاقاً من دراسته وتقييمه للسوق، ويدفع الثمن حالاً أو مؤجلاً للبائع؛

البائع: يوافق على البيع ويسلم المعدات المباعة للمصرف؛

✓ عقد الإجارة

المصرف: يبحث المصرف عن مستأجر ويسلم إليه المعدات على سبيل الإجارة بعوض؛

المستأجر: يدفع الأجرة المتفق عليها في الآجال المحددة ثم يعيد المبيع إلى المصرف في نهاية مدة الإجارة؛

✓ عقد الإجارة التالية

المصرف: بعد إستعادته للمبيع، يبحث المصرف عن جهة أخرى ترغب في إستخدام المعدات ليؤجرها أياها لمدة معلومة، وهكذا بعد إنتهاء إجارة المعدات لجهة ما، يواصل المصرف بحثه عن مستخدم آخر لعقد إجارة جديدة وهكذا دواليك؛

مستأجر جديد: يدفع الأجرة المتفق عليها في الآجال المحددة ثم يعيد المبيع إلى المصرف في نهاية مدة الإجارة؛

ب- عقود الإجارة التمليلية: تعتبر الإجارة التمليلية أو الإجارة المنتهية بالتمليك من الأساليب الحديثة التي إستحدثتها المصارف الإسلامية كصيغة تمويلية (شبير، 2007م، الصفحات 321-342) في هذا النوع من التأجير لا يكتفي المصرف الموجودات والأصول إنطلاقاً من دراسة السوق والتأكد من وجود رغبات لها، بل أنه يشتريها إستجابةً لطلب مؤكد من أحد عملائه لتملك تلك الأصول عن طريق الإجارة المنتهية بالتمليك ويحتسب المصرف الأجرة الإجمالية غالباً على أساس تكلفة الموجودات بالإضافة إلى ربحه، وتسقط الأجرة بعد ذلك على فترات يُتفق عليها.

حيث يتم تمليك منفعة الأصل خلال مدة التأجير للمستأجر مع وعد من المالك بتمليك الأصل للمستأجر في نهاية مدة التأجير بسعر السوق في وقته أو بسعر يحدد في الوعد أو بسعر رمزي أو بدون مقابل.

الوعد بتمليك الأصل للمستأجر في نهاية مدة التأجير بدون مقابل لأن المصرف يكون قد استوفى ثمن الأصل من خلال أقساط التأجير التي كان قد حصل عليها أثناء فترة التأجير، لذا يكون بدل الإيجار في هذا النوع أعلى بكثير منه في التأجير التشغيلي وذلك لأنه يتضمن أجرة إضافية إلى جزء من ثمن العين المؤجرة - ثمن المبيع -.

الإيجارة المنتهية بالتملك كالإيجارة التشغيلية ولكنها مقرونة بخيار التملك في نهاية العقد فهي تهدف إلى تملك المستأجر للعين المؤجرة، وهي قائمة على تمويل العميل من أجل الحصول على أحد الموجودات الثابتة من خلال قيام المصرف بشراء الموجود المطلوب وتأجيره للعميل مع إمكانية تملكه له إذا استمر بالإلتزام بشروط العقد. (الراوي، 2001م، صفحة 524)

تستخدم المصارف الإسلامية الإيجارة التملكية خصوصاً في مجال العقارات وأجهزة الكمبيوتر والآلات والمعدات المختلفة، وتتم حسب الخطوات العملية للإيجارة التملكية كالتالي:

✓ عقد شراء الموجودات

➤ **المصرف:** بناءً على رغبة العميل لعقد إجارة منتهية بالتملك، يقوم المصرف بشراء العين من البائع وتملكها ويدفع الثمن المطلوب؛

➤ **البائع:** يوافق على البيع ويوقع الفاتورة ويتفق مع المصرف على مكان التسليم؛

✓ تسليم وتسلم السلعة

➤ **البائع:** يسلم العين المباعة إلى المصرف مباشرة أو إلى أي جهة أو مكان يتفق عليه في العقد؛

➤ **المصرف:** يُوكّل المصرف عميله لتسلم المبيع ويطلب منه إشعاره بوصول المبيع مطابقاً للمواصفات المطلوبة؛

✓ عقد الإجارة

➤ **المصرف:** يُؤجر المصرف العين لعميله بصفته مستأجراً ويعده بتملكه العين إذا وفي بجميع الأقساط الإيجارية (وعد بالهبة أو وعد بالبيع بسعر رمزي أو حقيقي)؛

➤ **المستأجر:** يدفع الأقساط الإيجارية في الآجال المحددة المتفق عليها؛

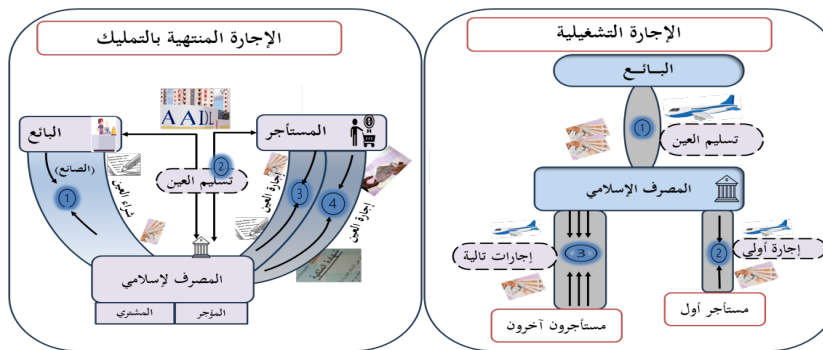
✓ تملك العين

➤ **المصرف:** عند إنتهاء مدة الإجارة ووفاء المستأجر بجميع الأقساط المستحقة يتنازل المصرف عن ملكيته للعين لفائدة المستأجر على سبيل الهبة أو البيع حسب الوعد؛

➤ **المستأجر:** تنتقل ملكية المبيع إليه؛

ويمكن توضيح هذه الخطوات في الشكل التالي:

الشكل رقم II-13: الخطوات العملية لعقود الإجارة التشغيلية والإجارة التمليلية



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على عز الدين محمد خوجة، مرجع سابق.

5. صيغ تطبيق عقد الإجارة في المصارف الإسلامية: تستخدم المصارف الإسلامية الإجارة على المنافع كأسلوب من أساليب إستثماراتها فهي تقتني الممتلكات والأصول النامية من أجل إجارة عينها حيث تضع تحت تصرف عملائها تلك الأعيان لإستيفاء منافعها بمقابل.

تناسب عمليات الإجارة أساساً الموجودات والأصول ذات القيمة العالية التي تتطلب مبالغ كبيرة لإمتلاكها بالإضافة إلى الوقت الطويل اللازم لإنتاجها، ومن بين هذه الأصول الطائرات والسفن التي يزيد الطلب عليها بأسلوب الإجارة التشغيلية نتيجة إرتفاع تكلفتها وطول مدة صنعها، كما يمكن أن تمارس المصارف الإسلامية هذا الأسلوب في عدد من الأصول والمعدات الصناعية والزراعية، وفي وسائل النقل والمواصلات وكل مامن شأنه أن يلبي إحتياجات ظرفية لمختلف الجهات، ويستفيد المصرف بهذا الأسلوب من بقاء الأصول على ملكه والحصول على الأجر مقابل بيع منافعها، كما تستفيد الجهات المستأجرة بتغطية حاجاتها الآتية وتحقيق أغراضها في الأوقات المناسبة ودون تحمّل نفقات رأسمالية كبيرة.

وعادةً مايقوم المصرف الإسلامي (المؤجر) بشراء الأصول الرأسمالية أو إمتلاكها بناءً على طلب ورغبة العميل (المستأجر) وحسب المواصفات المطلوبة ومن ثم يحرر عقد الإيجار بين الطرفين متضمناً جميع الشروط التي تم الإتفاق عليها، والأصل أن تكون شروط الإجارة في عقد مستقل وشروط خيار الشراء للمستأجر في عقد آخر.

في الواقع العملي يمكن أن يأخذ الإتفاق بين المصرف (المالك المؤجر) والعميل (المستأجر) بخصوص تمليك - المأجور للمستأجر أحد الأشكال التالية: (سمحان ح.، 2015م، صفحة 54)

- تمليك المأجور للمستأجر عن طريق الهبة: يلتزم المؤجر في هذه الحالة بتمليك المأجور للمستأجر في نهاية فترة التأجير بدون مقابل على أن يكون المستأجر قد إلترم بدفع جميع أقساط الإيجار، تكون أقساط الإيجار في هذه الحالة مرتفعة بحيث تغطي تكلفة الأصل وهامش الربح الذي يرغب المصرف في تحقيقه خلال الفترة، يبرم عقد إيجار مع الوعد بمبة العين عند الإنتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجارية على أن تكون الهبة بعقد منفصل.
- عن طريق البيع بثمن يحدد في العقد: في هذه الحالة يتم تحديد ثمن البيع في إتفاقية الوعد بالبيع التي يتم إبرامها بالموازاة مع إبرام عقد التأجير (يتم تحديد هذا الثمن عند التعاقد على أساس الوعد وهذا الثمن قد يزيد أو يقل عن سعر السوق عند تنفيذ البيع في نهاية

مدة التأجير ويتأثر بقيمة قسط الإيجار المتفق عليه) ويتم تحديد الأجرة على ضوء ثمن البيع المحدد وبحيث لا تقل الأجرة بأي حال من الأحوال عن أجرة المثل في التأجير التشغيلي.

- عن طريق البيع قبل إنتهاء المدة بثمن يعادل باقي أقساط الإجارة: وهنا يقوم المأجور بالبيع للمستأجر بثمن يعادل مجموع الأقساط المتبقية ويتم الاعتراف بالربح أو الخسارة الناجم عن الفرق بين ثمن البيع وصافي القيمة الدفترية.
- عن طريق البيع التدريجي: يقوم العميل بشكل تدريجي بدفع أقساط بدل ثمن الأصل المستأجر فيتملكه بنسبة مادفعه إلى أن يدفع كامل الثمن فيتملك المأجور بالكامل.

II. عقد الجعالة: يمكن للمصرف الإسلامي أن يقوم بعدة عمليات لحساب جهات أخرى على أنه عامل في عقد الجعالة.

1. مفهوم عقد الجعالة: هي أن يجعل للرجل جعلاً إلى عمل يعمل به إن أكمل العمل وإن لم يكمل عمله لم يكن له شيئاً وذهب عناؤه سدى، فالجعالة عقد يلتزم فيه أحد الطرفين (الجاعل) بتقديم عوض معلوم (الجعل) لمن يحقق نتيجة معينة في زمن معين (العامل)، وهي مال أمانة لا تضمن إلا بالتعدي أو التقصير. (سلاك، 2014م-2015م، صفحة 33)

2. شروط عقد الجعالة: للجعالة شروط يجب أن تتوفر فيها تتمثل أهمها فيما يلي: (الزحيلي، 2010م، صفحة 582)

- ✓ أن تتوفر في الجاعل شروط المؤجر، وإلا كانت الجعالة باطلة ؛
 - ✓ أن يكون العامل ذا قدرة على العمل وإن لم يكن بالغاً ؛
 - ✓ أن تكون صيغتها دالة على إلزام قائلها، فلا تصح الجعالة إذا ما أسندها قائلها إلى غيره ؛
 - ✓ أن يكون الجعل معلوماً فإن كان به جهالة تفضي إلى النزاع وجب له أجر المثل عند القيام بالعمل ؛
 - ✓ لا يشترط فيها أن يكون العمل للجاعل فيمكن أن يكون لغيره ؛
 - ✓ لا يشترط في صحتها أن يكون ذا منفعة للعامل؛
 - ✓ لا يشترط في إستحقاق الجعل عمل العامل بنفسه، فله أن يستعين بغيره ؛
3. مجالات تطبيق عقد الجعالة: من الأمثلة للمجالات والأعمال التي لا يمكن فيها تحديد العمل فيطبق فيها عقد الجعالة مايلي:

- ✓ عمليات التسويق والتسويق والسمسة ؛
- ✓ إصلاح الأراضي وإستزراعها ؛
- ✓ التنقيب عن المياه والبتروال والمعادن المختلفة ؛
- ✓ تحصيل الأموال والديون المدومة والمشكوك فيها قياساً على الجعالة على رد الضّوال؛
- ✓ البحوث العلمية في شتى المجالات الطبية والزراعية والصناعية والتجارية ؛
- ✓ الحصول على شهادات معينة ؛
- ✓ تسهيل إجراءات العمل والتشغيل لدى الغير داخلياً وخارجياً نظير جعل معين ؛

ويمكن للمصرف الإسلامي أن يقوم بهذه العمليات لحساب جهات أخرى على أنه عامل في عقد الجعالة مثل البحث عن المعادن وإستصلاح الأراضي وتحصيل بعض الديون وبناء المرافق وهو بذلك يوظف الأموال بما يحقق مصلحة المودعين، ولا يشترط في عقد الجعالة أن يكون المصرف هو المنفذ الفعلي للجعالة بل يعهد لغيره القيام بها. (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، الصفحات 217-218)

4. الفرق بين عقد الإجارة وعقد الجعالة: يمكن إستعراض أهم الفروق بين الصيغتين في الجدول التالي: (المصري، 2009م)

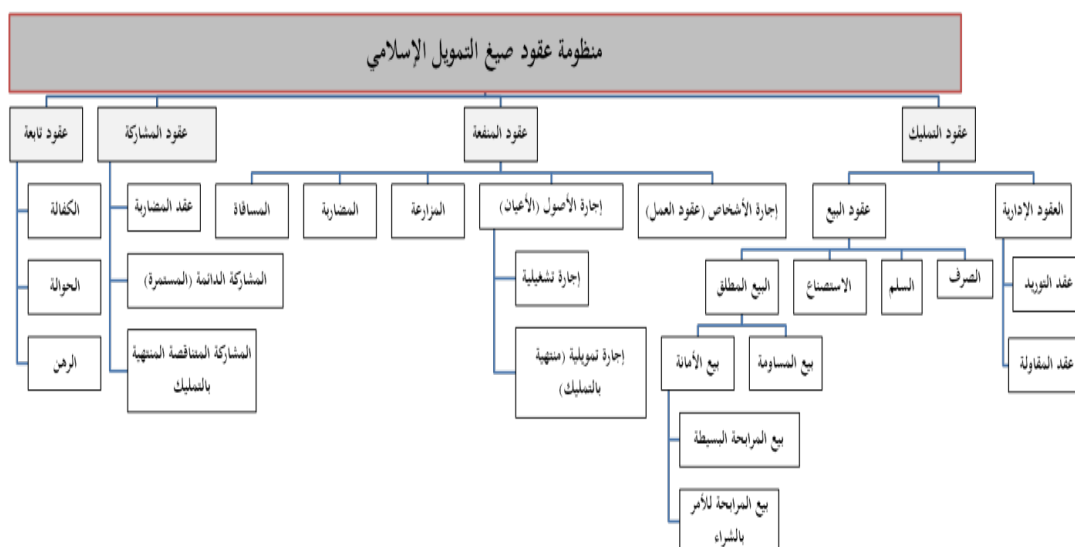
الجدول رقم II-08: الفرق بين الإجارة والجعالة

الجعالة	الإجارة
تجوز الجعالة مع جهالة العمل ؛	لا تجوز مع جهالة العمل أو المنفعة ؛
تصح إذا لم يتعيّن الطرف الآخر ؛	لا تصح إلا بالتعيين ؛
تتم مع عدم القبول (العامل) لأنها تصرف بإرادة منفردة؛	لا بُدّ من الإيجاب والقبول (الأجير القائم بالعمل) لأنه عقد بإرادتين؛
عقد غير لازم ؛	الإجارة عقد لازم لا يفسخه أحد المتعاقدين إلا برضا الآخر؛
الجعل لا يملك بالتعجيل (لا يستحق إلا بالإنهاء من العمل)؛	الأجرة إذا دفعت معجلاً يملكها المؤجر (يمكن اشتراط تعجيل الأجرة) ؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد: رفيق يونس المصري - في الإقتصاد الإسلامي - دار المكتبي، دمشق، سوريا، الطبعة الثانية 2009م، ص 251. & الزحيلي، 2010م، مرجع سابق، ص 586.

نستعرض كل صيغ السابقة بالإضافة الى صيغ أخرى لم يتم التطرق إليها في الشكل التالي

الشكل رقم II-14: منظومة عقود صيغ التمويل الإسلامي



المصدر : من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة & عبد العزيز يحي، مرجع سابق، الصفحات 58-60

المطلب الثالث: الخدمات المصرفية للمصرف الإسلامي

تعتبر الخدمات الإسلامية التي تعتمد على مبادئ المشاركة والعدالة في تقديم التمويلات موضوع ناشئ في مجال الخدمات المصرفية.

الفرع الأول: الخدمات المصرفية التجارية

تصمم الخدمات المالية والمصرفية لتلبية إحتياجات الأفراد والشركات ومختلف الفئات التي تبحث عن جودة النوعية ومعايير عصرية.

أولاً: الودائع

إن فتح الحسابات الجارية وحسابات التوفير وتحصيل الشيكات، وقبول الودائع بمختلف أنواعها حتى التي يتشارك فيها العميل والمصرف في الأرباح والخسائر وفقاً للعقد المتفق عليه، هي اللبنة الرئيسية وحجر الأساس لنشاط المصرف الإسلامي.

I. الإطار المفاهيمي للودائع في المصارف الإسلامية: للودائع المصرفية أهمية خاصة في مجال النشاط المصرفي ذلك أنها تغذي المصارف بالأموال الضرورية لمباشرة العديد من أعمالها.

1. تعريف الوديعة: الوديعة في اللغة ما استودع لحفظ، يقال استودعه مالا وأودعه أياه، دفعه إليه لحفظه. (القاموس المحيط، صفحة 92) تعرف الوديعة على أساس ما يقوم به الأفراد أو الهيئات بوضعه في المصارف بصفة مؤقتة قصيرة أو طويلة على سبيل الحفظ أو التوظيف، تتجسد هذه الودائع في غالب الأحيان في شكل نقود قانونية وعلى أن تأخذ أحياناً أشكالاً أخرى. (لطرش، 2007م، صفحة 25) ويتملك المصرف المبالغ النقدية المودعة لديه بمجرد تسلمه أياها، ويصبح العميل مجرد دائن له بهذه المبالغ ويكون للمصرف حرية التصرف فيها واستعمالها في أعماله المصرفية الأخرى.

كما تعرف الوديعة على أنها مبالغ نقدية مقيدة في دفاتر المصارف التجارية مستحقة للمودعين بالعملة المحلية أو بالعملة الأجنبية، وتتخذ هذه الودائع أكثر من شكل طبقاً للإتفاق المنظم للعلاقة بين صاحب الوديعة والمصرف. وباختصار "فالودائع هي دين بذمة المصرف، أي رصيد موجب للمودع". (القزويني، 2003م، صفحة 77)

2. تعريف الودائع المصرفية في المصارف الإسلامية: الإيداع تسليط الغير على حفظ ماله، وزاد الخنابلة "تبرعاً". (الموسوعة الفقهية) أما الودائع المصرفية هي النقود التي يعهد بها الأفراد أو الهيئات إلى المصرف على أن يتعهد الأخير بردها أو رد مبلغ مساوٍ لها لدى الطلب بشروط متفق عليها. (الصيفي، 2013م، صفحة 502)

كما تعرف الوديعة المصرفية الإسلامية على أنها المال الموضوع عند الغير ليحفظه بلا "عوض". (بوهراوة، صفحة 615) أما الحسابات المصرفية فهي عبارة عن رمز(رقم) تقتزن به معظم العمليات المالية لصاحبه في علاقته مع المصرف، وهو من الناحية العملية والقانونية عبارة عن معاهدة أو إتفاق بين المصرف الذي يفتح له والشخص الذي يُفتح لصالحه تُنظم به العمليات المالية القائمة بينهما سواءً كانت إيداع أم سحب أو أي عملية أخرى بين الطرفين. (لطرش، 2007م، الصفحات 15-16)

إن عملية إيداع النقود ترتبط في أغلب الأحوال بفتح حساب وديعة للعميل لدى المصرف واستخدام الشيك في سحب أو تحويل مبالغ نقدية منه، كما أن المصرف يقوم بإجراء القيود المحاسبية داخل هذا الحساب.

هناك بعض الأنظمة التي تغطي الودائع بالعملة الوطنية فقط مثل الأرجنتين، الهند والفلبين، وهناك بعض الأنظمة التي تغطي الودائع بجميع العملات كما هو الحال في تركيا ولبنان. (عمران، 2014م، صفحة 249)

3. شروط الوديعة المصرفية في المصارف الإسلامية: إشرط الفقهاء للوديعة شرطين أساسين: (الخراسي، صفحة 108)

- الشرط الأول: أن يكون كل من المودع والمستودع عاقلًا مميزًا ؛
- الشرط الثاني: أن تكون الوديعة قابلة لوضع اليد عليها، فلو لم تكن كذلك كطير في الهواء لم تصح ؛

II. أنواع الودائع المصرفية في المصارف الإسلامية: تنقسم إلى الأنواع التالية: (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية)

1. ودائع الحسابات الجارية: وهي المبالغ التي يودعها أصحابها في المصارف شريطة ردها في أي وقت يطلبها أصحابها، فالمصرف يلتزم تجاه هؤلاء العملاء برد أموالهم المودعة في حال طلبها، وللمصرف الحق في استثمار هذه الأموال كيفما شاء.

2. ودائع الحسابات الإدخارية (التوفير): هي ودائع لعدد كبير من المودعين بمبالغ صغيرة، وتهدف المصارف من خلالها إلى جذب فائض مدخرات صغار العملاء، وأهم ما يميز هذه الودائع أن أصحابها يفوضون المصرف لإستثمارها عن طريق المضاربة المطلقة.

هذه الودائع في المصارف الإسلامية لها وضعان: (سفر، 2004م، صفحة 224)

- حالة عدم تفويض صاحب الوديعة استثمار وديعته: هذه الحالة ينطبق عليها ماينطبق على ودائع الحسابات الجارية، ولا يستفيد صاحبها من أية أرباح ويصبح المصرف الإسلامي ضامنًا لها تمامًا مثل الودائع الجارية ؛
- حالة تفويض المصرف بإستثمارها: في هذه الحالة تنقلب إلى وديعة استثمار وتشارك في أرباح المصرف حسب ماهو متبع، وبحق لصاحبها السحب منها بإذن من إدارة المصرف، ويحكمها عقد المضاربة؛

3. ودائع الحسابات الإستثمارية: وهي تقابل الوديعة لأجل في المصارف التجارية، يحكم التعامل في هذا النوع من الودائع عقد المضاربة بتقسيم الأرباح إن وجدت، والخسارة يتحملها صاحب الوديعة بينما يخسر المصرف جهده، إلا إذا كان سبب الخسارة تقصير أو إهمال أو سوء إدارة من المصرف. (سفر، 2004م، صفحة 224)

يهدف أصحاب ودائع الحسابات الإستثمارية إلى تحقيق أرباح من وراء استثمارها وتنقسم إلى: (زكري و سعيداني، 2015م، الصفحات 18-19)

- ودائع إستثمارية مطلقة: هي ودائع يفوض فيها أصحابها المصرف عملية استثمارها في المشاريع التي يراها المصرف مناسبة وهذا الإستثمار يقوم على مبدأ المضاربة الشرعية ؛
- ودائع إستثمارية مقيدة: هي ودائع يختار فيها العميل مشروعًا معينًا لإستثمار ماله فيه ويقوم هذا الإستثمار على مبدأ المضاربة المقيدة؛

ثانيًا: الإعتمادات المستندية

تعتبر من أهم أدوات تمويل عمليات التجارة الخارجية من إستيراد وتصدير وبيع وشراء.

I. الإطار المفاهيمي للإعتماد المستندي: تكتسي الإعتمادات المستندية أهمية بالغة في العمل المصرفي كونها أساس مهم للتجارة الدولية سواءً أكانت خدمة مصرفية أم أداة إئتمان مصرفي.

1. **تعريف الإعتماد المستندي:** هو عبارة عن خطاب أو كتاب يتعهد بموجبه المصرف بأداء الإلتزامات التي تترتب على المتعامل، (خالدي و بن حبيب، 2016م، صفحة 124) أي أن المصرف يضم ذمته إلى ذمة المتعامل في أداء الإلتزامات التي تنجم عن هذا الإعتماد، وخطاب الإعتماد المستندي هو أداة تستخدم في المعاملات الخارجية الخاصة بالتجارة الخارجية، أي الإستيراد والتصدير. (خلف، 2006م، صفحة 108)

كما يعرف على أنه عبارة عن تعهد مكتوب يصدره المصرف فاتح الإعتماد بناءً على طلب عميله، يتعهد المصرف بمقتضاه للمصدر (المستفيد) كطرف ثالث أن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن إذا كانت مطابقة لشروط الإعتماد. (منشور غرفة التجارة الدولية، 1983م)

2. **الإعتماد المستندي في المصارف الإسلامية:** لتبسيط ذلك نستعرض الإعتمادات المستندية وفق حالتين: (البعلي، 1991م، الصفحات 63-65)

الحالة الأولى: الإعتمادات المستندية كوسيلة دفع: في هذه الحالة الإعتماد المستندي قائم على:

- إعتماد مغطى بالكامل من طرف طالب الإعتماد ؛

- تعهد المصرف المصدر أو مراسله بالدفع أو القبول أو الخصم للمستفيد ؛

هذه العملية تدخل في معنى **الوكالة** بمعناها الفقهي فطالب الإعتماد يوكل المصرف المصدر للقيام بعمله نيابة عنه ووفقاً لتعليماته ويمكن للمصرف المصدر للإعتماد أن يقوم بالدفع أو القبول بنفسه أو يوكل من ينوب عليه. (خالدي و بن حبيب، صفحة 124)

الحالة الثانية: الإعتمادات المستندية كوسيلة دفع مقترنة بالإئتمان: هذه الحالة ليست هي الأصل في الإعتمادات المستندية، لكن الواقع العملي يفرض ذلك، في هذه الحالة يمكن تعريف الإعتماد المستندي على أنه: " عبارة عن تعهد مكتوب يصدره المصرف فاتح الإعتماد بناءً على طلب عميله، يتعهد المصرف بمقتضاه للمصدر (المستفيد) كطرف ثالث أن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن إذا كانت مطابقة لشروط الإعتماد وذلك بشروط معينة واردة في هذا التعهد ومضمون برهن حيازي على المستندات الممثلة للبضاعة المصدرة" (البارودي، 1968م، صفحة 372)

بإستثناء حالة الدفع المقدم في الإعتمادات المستندية، باقي الحالات تمثل تمويلاً للتجارة الخارجية فيإستطاعة المستورد والمصدر الحصول على تسهيلات إئتمانية بموجب الإعتماد المستندي، وكلها تقوم على فائدة ربوية، وهذا هو التحدي المطروح على المصارف الإسلامية لإيجاد صيغ خالية من الفائدة لتمويل التجارة الخارجية.

كما يمكن إضافة الحالة التالية: (سمحان ح.، 2013م، صفحة 324)

الحالة الثالثة: تنفيذ الإعتمادات المستندية كعملية استثمارية: فهي تندرج تحت قواعد عقود البيوع والمشاركات.

3. أنواع الإعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية: تعتبر أقل تنوعاً مقارنة بالمصارف التجارية، فهي تنقسم إلى نوعين :

أ. الإعتمادات المؤجلة: يتم فيه دفع قيمة مستندات الإعتماد المطابقة لشروط الإعتماد المتفق عليها عند الإطلاع، ففي بعض الأحيان قد يتفق المستفيد مع المستورد على دفع قيمة الإعتمادات في تاريخ مؤجل بعد تقديمه للمستندات، لكن يجب مراعاة الشروط التالية: (العيادي، 2010م، الصفحات 140-141)

✓ التأكد من أن المبلغ المستحق الدفع لأجل، هو تكلفة شراء البضاعة المتفق عليها بين طالب فتح الإعتماد (مشتري البضاعة) والبائع لها (المصدر) بشرط أن لا يكون هناك إتفاق بين المصدر والمستورد على زيادة في مقابل الدين؛

✓ أن لا ينص خطاب الإعتماد المستندي على إشتراط فائدة محتسبة على مبلغ مؤجل الدفع متعلق في ذمة طالب فتح الإعتماد ولصالح المستفيد والمصرف المراسل؛

✓ إذا لم يستطيع طالب فتح الإعتماد (مشتري البضاعة) من تسديد قيمة الإعتماد المؤجل، ورأى المصرف منحه فترة سماح للسداد، فيجب أن يكون ذلك بدون أي مقابل أو عمولات على طالب فتح الإعتماد؛

ب. الإعتماد المستندي بالتمويل الذاتي: بصورة مبسطة هو الإعتماد الذي يتم فيه قيد قيمة التأمينات النقدية والعمولات وكافة المصاريف وقيمة المستندات على حساب العميل، وهنا يكون دور المصارف الإسلامية كدور المصارف التجارية. (محبي الدين إسماعيل، 1996م، صفحة 104) وفيه يقتصر دور المصرف الإسلامي على فتح الإعتماد المستندي بغطاء كامل أو جزئي، ويسهل عملية الدفع للمستفيد، ويقوم بتدقيق المستندات والتأكد من صحتها دون أن يكون له أي علاقة بالبضاعة. (كمال محمد، 1998م، صفحة 91) ويستحق المصرف الإسلامي في هذه الحالة عمولة مقطوعة أو محسوبة بنسبة من قيمة الإعتماد دون أن يكون له علاقة بمدة الإعتماد وذلك مقابل الخدمات التي يقدمها للعميل فاتح الإعتماد. (سمحان ح.، 2013م، صفحة 324)

إن هذا الإعتماد يأخذ عدة صور منها المراجعة والمشاركة والمضاربة كآلاتي: (الشيخ، 2007م، صفحة 79)

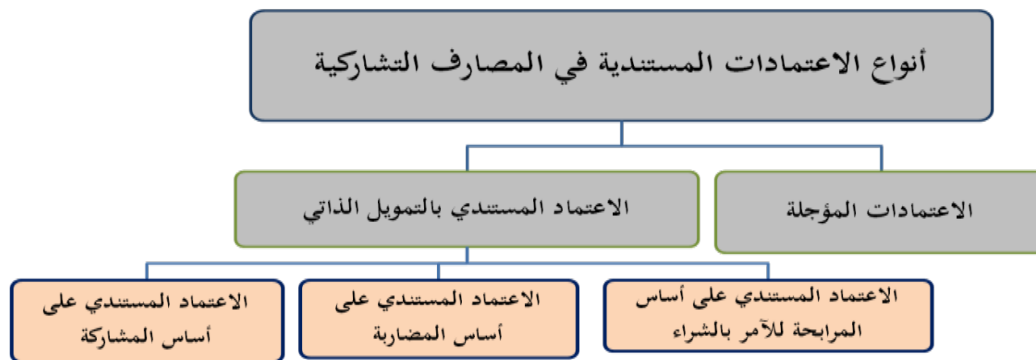
○ الإعتماد المستندي على أساس المراجعة للآمر بالشراء: في هذا النوع من الإعتمادات يكون دور المصرف الإسلامي هو دور المستورد، حيث يتم إستيراد البضاعة بإسمه بناءً على رغبة الأمر بالشراء، ويتم إحتساب تكلفة البضاعة حتى لحظة وصولها وبيعها للأمر بالشراء، إضافة إلى ربح معين حسب الوعد المبرم بين الطرفين، يكون المصرف الإسلامي مسؤولاً عن تسليم البضاعة والمستندات مطابقة لشروط فتح الإعتماد.

○ الإعتماد المستندي على أساس المضاربة: بعد إبرام عقد المضاربة يقوم المصرف الإسلامي بفتح إعتماد مستندي لصالح التاجر الأجنبي الذي يقوم بتصدير السلع، ويتم إستيرادها ودفع قيمة الإعتماد للمصدر وتسلم البضاعة بموجب عقد المضاربة إلى العميل، يوزع الربح حسب

ما هو متفق عليه بين المصرف والعميل ففتح الإعتداده، ويتحمل المصرف الممول حالة حدوث الخسارة بإعتباره صاحب رأس المال، ونادراً ما يتم التعامل بهذا النوع من التمويل في المصارف الإسلامية. (حنون، 2005)

○ الإعتداده المستندي على أساس المشاركة: وفي هذا النوع من الإعتدادات يقوم المصرف بتغطية باقي قيمة الإعتداده بصفته شريكاً لاكفياً أو ضامناً، وبالتالي فإنه يكون شريكاً في الربح الناتج عن بيع البضاعة فلا تنحصر مسؤولية المصرف هنا في المستندات فقط بل يكون مسؤولاً عن البضاعة مع شريكه. (العبادي، 2015م، صفحة 82)

الشكل رقم II-15: أنواع الإعتدادات المستندية في المصارف الإسلامية



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتداده على المراجع السابقة.

II. طرق الدفع وشروط التسليم في الإعتداده المستندي بالنسبة المصارف الإسلامية: يشارك العميل المصرف الإسلامي في إستيراد السلع، ويتم الإتفاق مسبقاً على طريقة توزيع الأرباح وتحمل الخسائر.

1. طرق الدفع في الإعتداده المستندي لدى المصارف الإسلامية: تتمثل فيما يلي: (البعلي، 1991م، الصفحات 71-72)

أ. الدفع المقدم: هذه الطريقة تقارن بطريقة العربون في المعاملات الإسلامية حيث يتم الإتفاق على دفع نسبة معينة من قيمة السلعة مقدمة للمستفيد بموجب إصال إستلام وخطاب ضمان بذات القيمة، على أن يتم دفع الباقي للمستفيد عند تقديمه لمستندات الشحن المطابقة لشروط الإعتداده.

ب. الدفع الفوري أو بالإطلاع: في هذه الحالة تدفع القيمة للمستفيد البائع بمجرد الإطلاع على مستندات البضاعة ومطابقتها لشروط الإعتداده بحكم أن المصرف هو المالك أو الشريك وفتح الإعتداده أيضاً، حيث أن الأصل في البيع المطلق أن يدفع الثمن معجل مالم يتفق على أن يؤجل أو يقسط لأجل.

ج. الدفع الآجل أو بالقبول: في هذه الحالة يتم الإتفاق بين المصدر والمستورد على أن يتم الدفع آجلاً (تسهيلات موردين) ويقوم المستفيد بتقديم المستندات للمصرف المراسل مرفقاً بكمبيالة ترسل إلى المصرف ففتح الإعتداده لقبولها بصفته مشتري مقابل إستلامه لمستندات الشحن وتعاد مرة أخرى إلى المستفيد لتحصيل قيمتها في تاريخ الإستحقاق.

وطريقة الدفع المؤجلة والمعززة بقبول المشتري لا مانع منها بإعتبار أن المصرف مشتري وفتح للإعتماد.

2. شروط التسليم لأداة الإعتماد المستندي لدى المصارف الإسلامية: إن شروط العقد تحدد إلتزامات كل أطرافه، وفي الإعتمادات

المستندية والتجارة الخارجية يتم التسليم وفق إحدى الطرق التالية: (البعلي، 1991م، الصفحات 72-74)

أ. تسليم البضاعة في مكان منشأها (إنتاجها): وفق هذا الأساس تحدد إلتزامات البائع والمشتري التي نصت عليها نشرة غرفة التجارة الدولية رقم 350 لسنة 1980م قطعاً للنزاع وحسباً لأي خلاف يثار.

الجدول رقم II-09: إلتزامات البائع والمشتري في حالة تسليم البضاعة في مكان منشأها (إنتاجها)

إلتزامات البائع:	إلتزامات المشتري:
- وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في الموعد والمكان المحددين في العقد؛ - إخطار المشتري بذلك؛	تحمل كافة المسؤوليات والمصاريف والمخاطر منذ وضع البضاعة تحت تصرفه؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على البعلي، مرجع سابق ص 73.

ب. التسليم على رصيف ميناء البائع: تتحدد إلتزامات البائع والمشتري كمايلي:

الجدول رقم II-10: إلتزامات البائع والمشتري في حالة تسليم البضاعة على رصيف ميناء البائع

إلتزامات البائع:	إلتزامات المشتري:
- توريد البضاعة مطابقة لشروط العقد وتسليمها في المكان والزمان المحددين على رصيف التحميل بميناء الشحن؛ - إخطار المشتري بذلك؛	تحمل كافة المسؤوليات والمصاريف والمخاطر منذ وضع البضاعة تحت تصرفه بحوار الباكسة؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على البعلي، مرجع سابق ص 74

ج. التسليم على ظهر الباكسة: تتحدد إلتزامات البائع والمشتري كما في الحالات السابقة منذ وضع البضاعة على ظهر الباكسة.

د. التسليم في ميناء المشتري: تتحدد إلتزامات البائع والمشتري كما في الحالات السابقة لكن عند وصول البضاعة إلى ميناء المشتري.

ثالثاً: خطابات الضمان (الكفالات المصرفية) والحوالات المصرفية

إن إصدار خطابات الضمان، الكفالات والحوالات المصرفية خدمات ليست حكراً على المصارف التجارية بل يعمل المصرف الإسلامي على تكييفها والعمل بها وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

I. الإطار المفاهيمي لخطابات الضمان (الكفالات المصرفية): إن لخطابات الضمان (الكفالات) دوراً هاماً في النشاط التجاري

والاقتصادي، كونها تُحل محل الإلتزامات النقدية التي يتوجب تقديمها في كافة المعاملات كالبيع والشراء، الإستيراد والتصدير.

1. تعريف خطاب الضمان: هو تعهد يُصدره المصرف (الكفيل) يكفل بمقتضاه عملية (المكفول) بدفع مبلغ لا يتجاوز قيمة الكفالة لأمر جهة أخرى (المستفيد) لدى إستلام طلب خطي من المستفيد خلال مدة صلاحية الكفالة وحسب شروط الكفالة ورغم أية معارضة من المكفول. (عبد الله و سعيقان، 2008م، صفحة 313)

كما يعرف خطاب الضمان على أنه تعهد كتابي يصدر عن المصرف يتعهد بموجبه بأداء الإلتزامات التي تترتب على التعامل معه والمرتبطة بقيامه بأعمال ونشاطات للجهة المعنية التي يصدر خطاب الضمان لصالحها، بحيث يضم المصرف ذمته إلى ذمة التعامل معه والذي يصدر خطاب الضمان حسب طلبه في أداء هذه الإلتزامات. (خلف، 2006م، صفحة 112)

وفي تعريف آخر خطاب الضمان هو ضم ذمة إلى ذمة في المطالبة بتنفيذ الإلتزام. (الشرع م.، 2008م، صفحة 317)

2. تعريف الكفالات المصرفية: عبارة عن تعهد أو وعد يثبت شخص ليكون مسؤولاً مسؤولية إضافية عن الدين عند تخلف شخص آخر عن الدفع أو إخفاقه في تسديده. (عبد الله و سعيقان، 2008م، صفحة 313)

3. الفرق بين خطاب الضمان والكفالة المصرفية: تتمثل أهم الفروق بينهما فيما يلي: (شبير، 1996م، صفحة 250)

- المصرف في خطاب الضمان مستقلاً في إلتزامه عن أية علاقة أخرى، في حين أن إلتزام الكفيل في الكفالة غير مستقل؛ (خالدي و بن حبيب، 2016م، صفحة 120)
- يعتبر إلتزام المصرف في خطاب الضمان نهائياً في مواجهة المستفيد وليس له الحق في الرجوع عن هذا الإلتزام، في حين أن الكفيل له حق الرجوع عن الكفالة ؛
- لا يلتزم المصرف في خطاب الضمان بإخطار عميله بعزمه على الوفاء بقيمة خطاب الضمان في حين أن الكفيل يخطر المكفول بأنه سيدفع قيمة الكفالة ؛

4. أطراف خطابات الضمان: تحكم عمليات خطابات الضمان عناصر وعلاقات تعاقدية بين الأطراف، تتمثل فيما يلي: (الشرع م.، 2008م، صفحة 318)

- الأمر "المكفول": وهو الطرف الذي يصدر له خطاب الضمان بناءً على طلبه سواء كان شخصاً طبيعياً أو شخصاً معنوياً؛
- المصرف "الكفيل": وهو المصرف الذي يقوم بإصدار خطاب الضمان بناءً على طلب الأمر لصالح الجهة المستفيدة وتنحصر مسؤوليته بمبلغ خطاب الضمان كحد أعلى؛
- المستفيد: وهو الطرف الذي يصدر خطاب الضمان لمصلحته ويلتزم المصرف بتعويضه عن أية أضرار حسب شروط الخطاب؛
- بالإضافة إلى عناصر أخرى تتمثل فيما يلي: (عبد الله و سعيقان، 2008م، صفحة 314)
- الضمان: الذي يستفيد منه العميل تجاه المستفيد ؛
- العمولة: التي يتقاضاها المصرف عن الإصدار أو التمديد أو التعديل ؛

- مبلغ الضمان: وهو مبلغ الخطاب ؛
- مدة الضمان: حيث يكون هناك تاريخ إستحقاق للخطاب يكون المصرف بعد هذا التاريخ في حل من إلتزامه ؛
- الشروط: التي يتضمنها خطاب الضمان ؛

5. أنواع خطابات الضمان: هناك صور وأنواع متعددة تبعًا لتعدد الأغراض الصادرة من أجلها، والأنواع الرئيسية لها تتمثل فيمايلي:

أ. أنواع خطابات الضمان من حيث الغرض منها: وتنقسم إلى: (الشرع م.، 2008م، صفحة 320)

- خطابات الضمان الابتدائية: تصدر بناءً على طلب العملاء لتقديمها إلى الجهات المستفيدة -غالبًا ما تكون جهات رسمية - لغرض الإشتراك في المزايدات أو المناقصات التي تعلنها تلك الجهات وتعتبر كتأمينات مؤقتة أو إبتدائية، وهي تصدر لمدة قصيرة.
- خطابات الضمان النهائية: وهذا النوع الأكثر إستخدامًا في المعاملات المصرفية حيث يمثل إلتزام المصرف بشكل ثابت لتنفيذ هذا الضمان في حالة طالبت الجهات المستفيدة بالمبلغ إستنادًا لشروط خطاب الضمان.

وتتنوع أغراض هذه الخطابات بتنوع طبيعتها ومن جملة ذلك ماييلي:

- كفالة حسن التنفيذ ؛
- كفالة الدفعة المقدمة ؛
- كفالات الصيانة ؛
- كفالات الجمارك ؛

ب . أنواع خطابات الضمان من حيث التغطية: تنقسم إلى ماييلي: (الضرير، 2011م، صفحة 10)

- خطابات الضمان غير المغطاة ؛
- خطابات الضمان المغطاة تغطية كاملة ؛
- خطابات الضمان المغطاة تغطية جزئية ؛

ج . أنواع خطابات الضمان من حيث صورة أو شكل الغطاء: نميز بين ثلاثة أنواع هي: (عبد الله و سعيان، 2008م، صفحة 318)

- غطاء نقدي: يلتزم العميل بدفع قيمة الكفالة بالكامل أو بنسبة مئوية منها نقدًا، أو خصمًا من حسابه الجاري ويحتفظ المصرف بهذا الغطاء في حساب خاص يسمى غطاء (تأمين أو إحتياطي) الكفالات؛
- غطاء عيني: وهنا يكون مقابل الكفالة أموالاً عينية مثل الأوراق المالية والتجارية حيث يحتفظ بها المصرف في محفظته مقابل إصدار الكفالة، وقد يكون الغطاء أيضًا رهونات عقارية؛
- على المكشوف: تصدر الكفالة دون أي غطاء، إذا كان التعامل مع شركات كبيرة ذات سمعة جيدة ومتانة في المراكز المالية؛

د. أنواع خطابات الضمان من حيث الموقع الجغرافي لأطرافها: تتمثل فيمايلي: (الشرع م.، 2008م، صفحة 319)

○ **خطابات الضمان الداخلية:** تصدر بناءً على طلب داخلي لمنفعة جهة داخلية حيث تكون جميع الأطراف داخل نفس البلد، ومن أهم شروطها:

✓ أن يكون خطاب الضمان محدد بمدة تنتهي بإنتهائها مسؤولية المصرف مالم يتم تجديدها ؛

✓ أن يكون الغرض من خطاب الضمان واضحاً ؛

○ **خطابات الضمان الخارجية:** وهي التي يكون أحد أطرافها أو أكثر طرفاً خارجياً، وتتشابه إجراءات إصدارها والتزاماتها مع خطابات الضمان الداخلية. (الشرع م.، 2008م، صفحة 326)

6. **خطابات الضمان في المصارف الإسلامية:** كغيره من التعهدات المصرفية لخطابات الضمان في المصارف الإسلامية شروط تميزها عن غيرها في المصارف التجارية، حيث جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته الثانية المنعقدة في جدة خلال الفترة 22-28 ديسمبر 1985م مايلي: (الضريّر، 2011م، الصفحات 35-36)

إن خطاب الضمان بنوعيه الابتدائي والنهائي إما أن يكون بغطاء أو بدونه:

- **فإن كان بدون غطاء:** فهو ضم ذمة إلى ذمة فيما يلزم حالاً أو مالاً وهذا ما يعرف في الفقه الإسلامي بإسم **الضمان أو الكفالة**؛
- **وان كان بغطاء:** تصبح العلاقة بين طالب الضمان والمصرف علاقة وكالة، والوكالة تصبح بأجر مع بقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد (المكفول له)؛

الكفالة هي عقد تبرع، وقد قرر جمهور الفقهاء عدم جواز أخذ المقابل عليها، وقرر المجمع الفقهي مايلي:

- ✓ لا يجوز أخذ أجر لقاء عملية خطاب الضمان والتي يراعى فيها عادةً مبلغ الضمان ومدته، سواءً كان بغطاء أم بدونه ؛
- ✓ المصاريف الإدارية الخاصة بعملية إصدار خطاب الضمان بنوعيه فهي من حق المصرف ويجب عليه أن يراعى تقدير المصاريف الفعلية للعملية ؛

II. **الإطار المفاهيمي للحوالات المصرفية:** الحوالة عند الفقهاء هي نقل الدين والمطالبة من ذمة المدين إلى ذمة أخرى، أو هي نقل الدين وتحويله من ذمة المحيل إلى ذمة المحال عليه.

1. **تعريف الحوالة المصرفية:** حوالة الدين هي نقل الدين من ذمة المحيل إلى ذمة المحال عليه، والمحيل هو الشخص المدين الذي عليه الدين الأصلي، والمحال عليه هو الشخص الذي يقبل أن ينقل الدين إلى ذمته، والمحال هو الشخص الدائن. (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية)

الحوالة المصرفية هي أمر بالدفع صادر عن مصرف بناءً على طلب شخص معين يأمر بموجبه مصرفاً آخر أو أحد فروعه بدفع مبلغ معين إلى شخص معين أو أشخاص معينين وتكون الحوالة صادرة بالنسبة للمصرف أو الفرع الذي أمر بالدفع وواردة بالنسبة للمصرف أو الفرع المأمور بالدفع. (الوافي، 2018م-2019م، صفحة 119)

2. التطبيقات المعاصرة للحوالة في المصارف الإسلامية: نلخصها فيما يلي: (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية)
 - **السحب على الحساب الجاري:** يعتبر إصدار الشيك على الحساب الجاري حوالة إذا كان المستفيد دائئاً بمبلغ الشيك للمصدر (الساحب أو المحرر) فيكون الساحب هو المحيل، والمصرف المسحوب عليه، هو المحال عليه، والمستفيد هو المحال.
 - **السحب على المكشوف:** إذا كان المستفيد دائئاً بمبلغ الشيك للمصدر فتحرير الشيكات على حساب المصدر دون أن يكون له رصيد يعتبر حوالة مطلقة إذا قبل المصرف، أما إذا لم يقبل المصرف فليست حوالة، ويحق لحامل الشيك الرجوع على مُصدره.
 - **الشيكات السياحية:** إن حامل الشيكات السياحية الذي وفي بقيمتها للمصرف المصدر يعتبر دائئاً لذلك المصرف، فإذا ظهرها حاملها لدائنة كان هذا التظهير حوالة للغير على هذا المصرف المصدر المدين، وهي حوالة مقيدة بما أداها حامل الشيكات السياحية من قيمتها للمصرف.
 - **الكُمبيالة:** تعتبر الكُمبيالة من قبيل الحوالة إذا كان الشخص المستفيد الذي سحبت لأمره دائئاً للساحب، ويكون الساحب هو المحيل الذي يُصدر أمراً للمسحوب عليه بدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين للمستفيد المحدد، أما الجهة الملتزمة بدفع المبلغ المعين (المسحوب عليه) فهي المحال عليه، والمستفيد حامل الكُمبيالة هو المحال، فإن لم يكن المستفيد دائئاً للساحب كان إصدار الكُمبيالة توكيلاً من الساحب للشخص في قبض وإستيفاء مبلغ الكُمبيالة.
 - وتعتبر الكُمبيالة في حال عدم وجود مديونية بين الساحب والمسحوب عليه من قبيل الحوالة المطلقة.
 - **تظهير الأوراق التجارية: (ملحم، 2022)**
 - يعتبر تظهير الأوراق التجارية تظهيراً تملكياً بنقل ملكية قيمتها من المظهر إلى المظهر إليه من قبيل الحوالة إذا كان المظهر إليه دائئاً للمظهر فإن لم يكن دائئاً، فالتظهير توكيل بالقبض.
 - لا يعتبر من قبيل الحوالة التظهير التوكيلي الذي يطلب العميل بموجبه من المصرف تحصيل قيمة الورقة التجارية لحسابه، بل هي وكالة سواءً أكانت بأجر أم بغير أجر.
 - يمكن قيام المستفيد الأول بتظهير الورقة التجارية لأي شخص آخر، وكذا تظهيرها من قبل المستفيد الجديد لغيره وهكذا ويعد توالي التظهيرات من قبيل تتابع الحوالات.
 - لا يمكن حسم (خصم) الأوراق التجارية بقيام حاملها بنقل ملكيتها وملكية الحق الثابت فيها عن طريق التظهير إلى المصرف أو غيرها قبل تاريخ الإستحقاق، مقابل حصول المظهر على قيمتها مخصوماً منها مبلغ معين ويعتبر من صور الربا.
 - **التحويلات المصرفية:** إن طلب العميل من المصرف تحويل مبلغ معين من حسابه الجاري بنفس العملة إلى مستفيد معين هو حوالة إذا كان العميل مدينًا للمستفيد، والأجر الذي يأخذه المصرف في هذه الحالة هو مقابل إيصال المبلغ إلى المحال، وليس زيادة في الدين المحال فإن لم يكن بنفس العملة فقد إجتمع الصرف والحوالة وهو جائز.

رابعاً: البطاقات الائتمانية المصرفية

تعتبر البطاقة الائتمانية المصرفية واحدة من الأدوات المهمة التي تستخدم من قبل الأفراد في مختلف بلدان العالم، كنوع متطور من الخدمات المصرفية التي تقدمها للمتعاملين معها.

I. مفهوم البطاقة الائتمانية المصرفية وأهم أنواعها وأبرز إستخداماتها: تصدر المصارف بشكل عام ومنها المصارف الإسلامية البطاقات المصرفية لعملائها لإستخدامها للقيام بمجموعة متنوعة من العمليات المالية.

1. تعريف البطاقة الائتمانية المصرفية: هي بطاقات تصدرها المصارف في حدود مبالغ معينة، ويتم إستخدامها كأداة وفاء وإئتمان لأنها تتيح لحاملها فرصة الحصول على السلع والخدمات مع دفع أجل لقيمتها، ويتم في المصارف التجارية إحتساب فائدة مدينة على كشف الحسابات بالقيمة التي تجاوزها العميل في نهاية كل شهر لأنها تعتبر قرصاً مقدماً من المصرف. (عبد العال و الشاهد، 2000م، صفحة 255) وهي عبارة عن بطاقات معدنية أو بلاستيكية مغطاة ذات أحجام متساوية، بمواصفات فنية عالمية محددة ومميزة يصعب تزويرها. (سمحان ح.، 2013م، صفحة 327) هذه البطاقات تأتي عادة مع شريحة إلكترونية تحتوي على معلومات مصرفية مثل رقم الحساب المصرفي والرقم السري وتاريخ إنتهاء صلاحية البطاقة. (خالدي و بن حبيب، 2016م، صفحة 126)

2. السمات والمزايا الشائعة للبطاقات الائتمانية المصرفية في المصارف الإسلامية: هذه البطاقات المصرفية مصممة في المصارف الإسلامية لتقديم خدمات تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، تتمثل هذه السمات فيمايلي:

- عدم التعامل بالربا (الفوائد): لا يدفع حامل البطاقة المصرفية فوائد على الرصيد السالب لبطاقة الإئتمان؛
- تجنب النشاطات المحرمة: تمتنع المصارف الإسلامية عن تقديم بطاقات مصرفية للقطاعات المحظورة والنشاطات غير الشرعية؛
- الدفع الكامل: يمكن لحاملي البطاقات المصرفية الائتمانية في المصارف الإسلامية دفع المبالغ الكاملة لأي مشتريات دون دفع فوائد، مع الإلتزام بالأقساط والرسوم المتفق عليها؛
- نموذج المراجعة: في بعض المصارف الإسلامية يتم إستخدام نموذج المراجعة حيث يتم توفير الخدمات المالية بموجب عقد مشاركة في الأرباح والخسائر، يمكن للمصرف مشاركة العائدات من العمليات التجارية مع حامل البطاقة بدلاً من تحصيل الفوائد، كما يمكن أن يتفق المصرف الإسلامي مع التجار الذين قبلوا التعامل بالبطاقة بأن مايشتريه حامل البطاقة بناءً على طلبه، ينوب التاجر عن المصرف في بيعها له بناءً على إتفاق بينهما، فكل سلعة يرغب حامل البطاقة بشراؤها، يكون المصرف مشترياً لها، والتاجر وكيل يبيعها عن المصرف مع نسبة ربح ينص عليها في الإتفاقية ؛ (عبد محمد، حمودي عبدالله، و ستراك، 2013م، صفحة 18)

- التحويلات الدولية: توفر البطاقات المصرفية في المصارف خدمات تحويل الأموال الدولية بما يتوافق مع القوانين والأحكام الشرعية؛
- الرصيد المسبق: توفر المصارف الإسلامية بطاقات رصيد مسبق، التي يتعين على العميل تمويلها مسبقاً بالمبلغ الذي يرغب في إستخدامه.
- الزكاة والصدقات: تتيح بعض المصارف الإسلامية لعملائها القيام بالتبرع بجزء من أرباحهم لأعمال خيرية كدفع الزكاة مباشرة عبر البطاقة

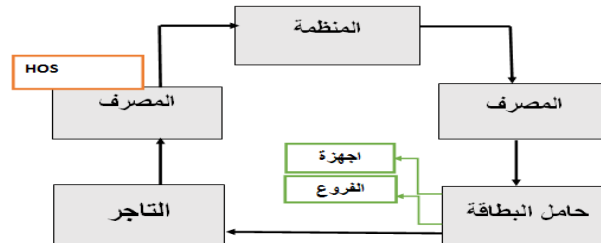
المصرفية؛

3. أطراف التعامل بالبطاقة الائتمانية المصرفية: تتمثل فيمايلي: (بن مجشر و عويضة، مارس 2023م، صفحة 100)

- المنظمة العالمية "المركز العالمي للبطاقة": هي عبارة عن منظمة عالمية تقوم بإنشاء البطاقات ووضع العلامة التجارية المصدرة والتراخيص للتعامل بها في المصارف، ومن أهمها منظمة فيزاكارد والماستر كارد والداينرز كلوب التي مقرها جميعاً في الولايات المتحدة الأمريكية؛
- مُصدر البطاقة: المصارف أو المؤسسات المالية الكبرى في العالم التي تتعاقد مع الأطراف الأخرى المصدرة للبطاقات الائتمانية وإنشاء عضوية للعملاء أو التجار؛
- حامل البطاقة: الذي يتم إصدار البطاقة بإسمه بعد موافقة المصدر؛
- التاجر: الذي يتم إبرام إتفاقيات معه لتقديم مختلف السلع والخدمات الأساسية ؛
- المصرف التاجر (المقابل) ؛

يترتب على إستخدام البطاقة المصرفية علاقات تعاقدية بين مصدر البطاقة وحاملها وعلاقة بين مصدر البطاقة والتاجر وعلاقة بين حامل البطاقة والتاجر كما هو موضح في الشكل رقم(....) ولا مانع من إنضمام المصارف الإسلامية إلى عضوية المنظمات العالمية الراعية لهذه البطاقات، بشرط إجتنب المخالفات الشرعية وأي فائدة ربوية مباشرة أو غير مباشرة، والإلتزام بدفع رسوم إشتراك وإصدار وتحديد خدمات منح التراخيص وإجراء عمليات المقاصة وغيرها لهذه المنظمات. (الزحيلي، 2002م، صفحة 545).

الشكل رقم II-16: أطراف التعامل بالبطاقة الائتمانية المصرفية



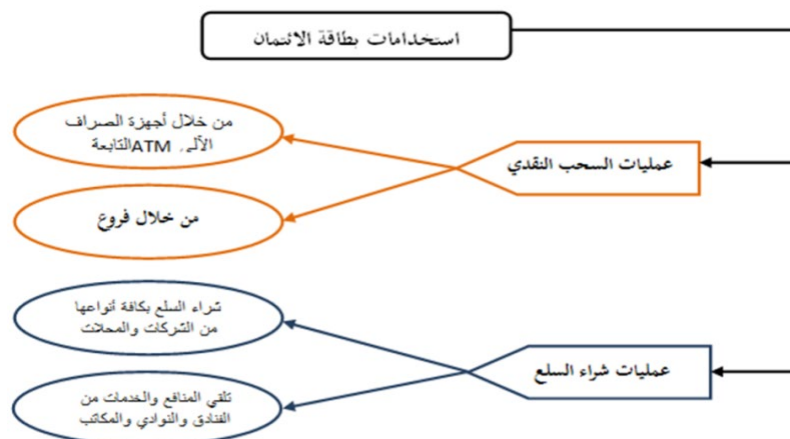
المصدر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيدي، العمليات المصرفية الإسلامية- الطرق المحاسبية الحديثة- دار وائل للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008م، ص 389.

4. إستخدامات البطاقة الائتمانية المصرفية في المصارف الإسلامية: تشمل مجموعة من الخدمات والمنتجات، حيث تختلف متطلبات الإمتثال

- الشرعي من بلد إلى آخر وفقاً للأنظمة المحلية والهيئات الرقابية، تتمثل أبرز هذه الخدمات فيمايلي: (نيازي، 2019، صفحة 124)
- سحب الأموال ببطاقة الصراف الآلي: تتيح للعملاء سحب الأموال من أجهزة الصراف الآلي دون دفع أي فوائد على المبالغ المسحوبة؛
- الشراء عبر الإنترنت: يمكن إستخدام معلومات البطاقة المصرفية للدفع عند شراء السلع والخدمات عبر الإنترنت؛
- بطاقة الإئتمان: توفر إمكانية الدفع عند الشراء دون دفع فوائد، ولكن بدلاً من ذلك يتم تطبيق نماذج أخرى لتكاليف الخدمة؛
- بطاقة الخصم المباشر: تسمح للعملاء بالدفع مباشرة من حسابهم المصرفي عند الشراء دون دفع فوائد؛

- بطاقات الهدايا: تقدم المصارف الإسلامية بطاقات هدايا تسمح للأفراد بإهداء مبالغ محددة دون دفع فوائد؛
- التحويلات المصرفية: يمكن استخدام البطاقة لنقل الأموال بين حساب مصرفي إلى حسابات أخرى ؛
- السفر: يمكن استخدام البطاقة المصرفية لدفع تكاليف السفر، مثل حجز تذاكر الطيران أو الفنادق ؛

الشكل رقم II-17: استخدامات البطاقة الائتمانية



المصدر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سيفيان، مرجع سابق، ص 390.

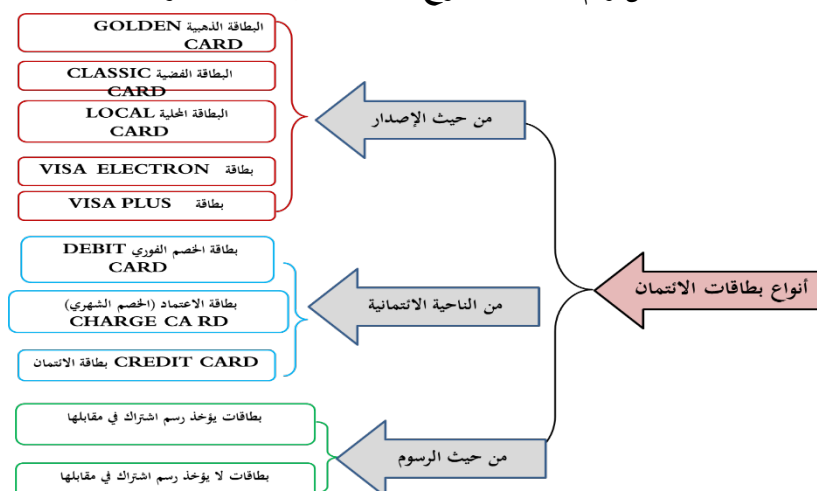
5. أنواع البطاقات الائتمانية المصرفية: إن الغاية من إصدار البطاقات الائتمانية هو تسهيل حصول عملاء المصرف على حاجاتهم من غير حاجة إلى حمل النقود معهم، وتمكينهم من سحب النقود من المصرف المصدر للبطاقة وغيره من المصارف، وتتقاضى المصارف مقابل ذلك عمولات مالية محددة.

تقسم البطاقات الائتمانية المصرفية الى:

- ◀ من حيث الإصدار: البطاقة الذهبية، البطاقة الكلاسيكية والبطاقة المحلية ؛
- ◀ من الناحية الائتمانية: بطاقة الخصم الفوري، بطاقة الخصم الشهري، بطاقة الائتمان ؛
- ◀ من حيث الرسوم: بطاقات برسـم إشـتراك وبطاقات بدون رسم إشـتراك ؛

يمكن تلخيص أنواع هذه البطاقات في الشكل التالي:

الشكل رقم II-18: أنواع البطاقات الائتمانية المصرفية



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سيفين، العمليات المصرفية الإسلامية، مرجع سابق ص 384-387.

والبطاقات المصرفية الأكثر استخداماً ثلاثة أنواع، لكل منها خصائص تميزها عن الأخرى، كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم II-11: خصائص البطاقات الائتمانية المصرفية

البطاقة	أهم خصائصها
بطاقة الخصم الفوري (Debit Card)	- يُصدر المصرف هذه البطاقة لمن له رصيد في حسابه ؛ - تحوّل هذه البطاقة حاملها من السحب النقدي أو تسديد أسعار السلع والخدمات بقدر رصيده المتاح، ويتم الخصم منه فوراً، ولا تحوّل الحصول على قرض (كشف الحساب)؛ - لا يتحمل حامل البطاقة رسوماً مقابل إستخدامه لها، إلا إذا قام بالسحب النقدي عن طريق مصرف آخر غير مصرفه الذي أصدر له البطاقة ؛ - تصدر هذه البطاقة برسوم إصدار أو دونها ؛ - تتقاضى بعض المصارف من حامل البطاقة عمولة مقابل إستخدام البطاقة، وهي نسبة مئوية من أسعار المشتريات أو الخدمات، وتكتفي معظم المصارف بإستيفاء هذه العمولة من (البائع أو مقدم الخدمة)؛
بطاقة الإئتمان والخصم الآجل (Charge Card) (Card)	- تُستعمل في تسديد أسعار السلع والخدمات وفي الحصول على النقد، ويتعين على حاملها دفع ثمن مشترياته خلال الفترة المحددة عند تسلمه الكشف المرسل إليه من المصرف ؛ - تمكن حاملها من السحب النقدي (كشف الحساب) في حدود سقف معين لفترة محددة ؛ - لا يتقاضى المصرف عمولة من حامل البطاقة على المشتريات والخدمات، ولكنه يتقاضى عمولة من قابل البطاقة (البائع أو مقدم الخدمة) على مبيعاته أو خدماته التي تمت بالبطاقة ؛ - إذا تأخر حامل البطاقة عن تسديد ما عليه بعد الفترة المسموح بها، فيتّرب عليه فوائد ربوية ؛ - يلتزم المصرف بسداد أسعار السلع والخدمات للبائع مقدم الخدمة في حدود السقف المسموح به ؛

➤ هذه البطاقة أداة إئتمان في حدود سقف متجدد على فترات يحددها المصرف ؛ ➤ تمكن حاملها من تسديد أسعار السلع والخدمات والسحب نقدًا في حدود السقف الممنوح ؛ ➤ يمنح المصرف حاملها فترة سماح يسدد خلالها المستحق عليه في حالة الشراء للسلع أو الحصول على الخدمات، كما تسمح له بتأجيل السداد خلال فترة محددة مع ترتب فوائد ربوية عليه؛ ➤ لا يتقاضى المصرف عمولة من حامل البطاقة على المشتريات والخدمات، ولكنه يتقاضى عمولة من البائع أو مقدم الخدمة على مبيعاته أو خدماته التي تمت بالبطاقة ؛ ➤ يلتزم المصرف بسداد أسعار السلع والخدمات للبائع أو مقدم الخدمة في حدود السقف المسموح به ؛	بطاقة الإئتمان (المتجدد Credit Card)
---	---

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المواقع الرسمية: <https://drahmadmelhem.com/> & <https://kantakji.com>

تختلف بطاقة الإئتمان عن بطاقة الإعتماد كونها تمنح ميزة إضافية لحامل البطاقة تتمثل في إمكانية تسديد المبلغ الإجمالي للكشف الشهري على عدد من الأقساط الشهرية .

II. البطاقات الائتمانية المصرفية في المصارف الإسلامية: لقد تم تكييف عمل البطاقات الائتمانية المصرفية بكل أنواعها بواحد من العقود الشرعية التالية: إما عقد ضمان، أو حوالة، أو وكالة، أو بعقدين معاً كالوكالة والكفالة. (بن مجشر و عويضة، مارس 2023م، صفحة 102) وحسب المعيار الشرعي الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بشأن البطاقات المصرفية، وبحسب قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 108(12/2) في الدورة الثانية عشرة بالرياض والمتعلقة بالبطاقات، تأخذ أحد الأشكال التالية:

- بالنسبة لبطاقة الحسم الفوري: مادام الزبون يسحب من رصيده ولا يترتب على التعامل بها فائدة ربوية فيمكن لعملاء المصارف الإسلامية إستخدامها، لأن هذه البطاقة تخول لحاملها السحب النقدي أو تسديد أسعار السلع والخدمات بقدر رصيده المتاح، ويتم الخصم منه فوراً، ولا تخوله الحصول على قرض (كشف الحساب).
- بطاقة الإئتمان والحسم الآجل: يمكن للمصارف الإسلامية العمل بهما وفقاً للشروط التالية:
 - ✓ ألا يُشترط على حامل البطاقة فوائد ربوية في حال تأخره عن سداد المبالغ المستحقة عليه ؛
 - ✓ في حالة إلزام المصرف حامل البطاقة بإيداع مبلغ نقدي ضماناً لا يمكن لحامل البطاقة التصرف فيه، إنما يجب النص على أنها ستستثمر لصالحه على وجه المضاربة ؛
 - ✓ أن يشترط المصرف على حامل البطاقة عدم التعامل فيما حرمته الشريعة الإسلامية؛
 - ✓ أن يأخذ المصرف من العميل رسوماً مقطوعة عند الإصدار أو التجديد بصفتها أجرًا فعلياً على قدر الخدمات المقدمة؛
 - ✓ أن يأخذ المصرف من التاجر عمولة على مشتريات العميل منه شريطة أن يكون يبيع التاجر بالبطاقة يمثل السعر النقدي؛

الفرع الثاني: الخدمات التجارية الأخرى للمصارف الإسلامية

تؤدي المصارف الإسلامية العديد من الخدمات المصرفية بدون فائدة فهي عادةً تقدم خدمات تجارية متنوعة وملائمة لحاجات عملائها وأصحاب الحسابات الإستثمارية.

أولاً: الأوراق التجارية

تعتبر الأوراق التجارية من أهم وسائل الائتمان التجاري.

I. مفهوم الأوراق التجارية ومشروعية إستخدامها في المصارف الإسلامية: تصدر الأوراق التجارية بأشكالٍ مختلفةٍ وتتضمن أنواعاً مختلفة من الإلتزامات والحقوق المالية.

1. تعريف الأوراق التجارية: عبارة عن صكوك تحرر في شكل خاص قابلة للتداول بالطرق التجارية بما تمثله من حق نقدي شخصي وتستحق

الأداء والدفع بمجرد الإطلاع أو بعد أجل معين، وتنقسم إلى أربعة أنواع:

- الشيك ؛
- الكمبيالة ؛
- السند لأمر (السند الأذني) ؛
- سند الرهن ؛

2. إستخدام الأوراق التجارية في المصارف الإسلامية: تعد عملية تقديم الأوراق التجارية إلى المصارف لتحصيل قيمتها نيابة عن عملائها عمل من أعمال الإنابة، وهي عملية مقبولة شرعاً.

وتقاضي عمولة عن هذه العملية تعد وكالة بأجر، وهي عملية مشروعة بشرط أن تكون العمولة مبلغاً مقطوعاً، ويمكن أن يكون مقسماً إلى شرائح طبقاً للمجهود الذي يبذله المصرف فيها، بالإضافة إلى ما يتحمله من أعباء لتحصيل هذه الأوراق التجارية، فقد يكون التحصيل في نفس الدولة كما قد يكون تحصيل خارجي في دولة أخرى. (شعبان محمد علي، 2019م، صفحة 308)

II. العمليات المصرفية التي تجرى على الأوراق التجارية في المصارف الإسلامية: يمكن تحديد أهمها فيما يلي:

1. إستلام الأوراق التجارية وحفظها: تسلم الأوراق التجارية إلى المصرف بحسب الغرض من هذا التحويل، هناك ثلاثة حالات: (البعلي، 1991م، صفحة 79)

- التظهير التام الناقل للملكية ؛
- التظهير التوكيلي أي للتحصيل؛
- تظهير للتأمين أو للرهن ؛

2. تحصيل الأوراق التجارية: يقوم المصرف كوكيل عن المتعامل مع المصرف وطبقاً لتعليماته مقابل ما يتقاضاه من عمولة، والمصاريف وإن كانت

تُدفع أو تُخصم مقدماً هو عملية متوافقة مع أحكام المعاملات الشرعية (البعلي، 1991م، صفحة 79) حيث تقوم المصارف الإسلامية بتحصيل قيمة الأوراق التجارية المختلفة لعملائها (كمبيالات، شيكات، مستندات) مقابل عمولة معينة، وحيث أن جميع أنواع الأوراق

التجارية تقوم بوظيفة الوفاء بالدين، فلا بد من تحصيل هذه الديون إما بالتاريخ المعين في الورقة أو القابل للتعين أو عند الإطلاع وفقاً لنوع الورقة التجارية. (شاشو، 2011م، صفحة 651)

ويعتبر المصرف الإسلامي هنا وكلياً بأجر، ولا مانع أن تكون الأجرة في هذه الحالة مقطوعة أو بنسبة معينة من قيمة الورقة.

3. الأوراق التجارية كتأمين أو كضمان: يقصد بتقديم الأوراق التجارية بأنواعها كضمان أو كتأمين "برسم الرهن والضمان" هو أن يقدم العملاء إلى المصارف أوراق تجارية مقابل الحصول على إئتمان وذلك بضمان هذه الأوراق، وتقبل المصارف منح هذا الإئتمان بعد دراسة المركز المالي للعميل وشروط أخرى، وكذلك بعد الاستعلام عن مديني هذه الأوراق التجارية بشرط أن تكون هذه الأوراق التجارية المقدمة كضمان محررة لأمر العميل الممنوح له الإئتمان، أو مظهرًا له تظهيرًا صحيحًا ناقلاً للملكية. (شعبان محمد علي، 2019م، صفحة 309) تُظهر الأوراق التجارية للمصرف في هذه الحالة على سبيل الرهن ضماناً للوفاء بدين للمظهر إليه قبل المظهر. (البعلي، 1991م، صفحة 81)

4. خصم الأوراق التجارية في المصارف الإسلامية: الخصم هو أحد وسائل عمليات المصارف في الإئتمان المصرفي*، وبموجبه يتقدم العميل إلى المصرف للحصول على قيمة الورقة التجارية قبل تاريخ إستحقاقها للحصول على قيمتها مخضوماً منها مبلغاً معيناً يسمى الخصم، يرى البعض أن خصم الأوراق التجارية هي عملية شراء دين قبل حلوله، لذا لا تتعامل بها المصارف الإسلامية لأن الدين هنا نقود، فلا يحل بيعه بجنسه مع التفاضل.

على الرغم من أن خصم الأوراق التجارية يدخل تحت عقدين هما عقد القرض وعقد الحوالة إلا أن المصارف الإسلامية لا تقوم بعملية الخصم لأنها من القروض الربوية، وبالتالي يبطل عقد القرض في عملية الخصم، ويبطل عقد الحوالة لأنه مرتبط بعقد القرض الربوي. (شعبان محمد علي، 2019م، صفحة 310)

ثانياً: بيع وشراء العملات الأجنبية

تتم عمليات الصرف الأجنبي وفق نظام الصرف في الإسلام، فلا يكون سعر الصرف بيعاً أو شراءً إلا في حالة السعر الحاضر فقط، وأن يكون يداً بيد، ولا يشترط في يدٍ بيد أن تكون العملية خاصة بعملة حقيقية، فقد تكون شيكات أو سند تمويل أو حوالة، لأنها جميعاً تقوم مقام العملة الحقيقية (الوادي وآخرون، 2014م) أما الصرف على أساس السعر الآجل فهو مرفوض، تختص نشاطات المصرف في هذا البند كمايلي:

1. المحافظة على توازن موازنة أرصدة الحسابات المختلفة ؛
2. تغطية الحسابات الناتجة عن تقديم بعض الأعمال والخدمات المصرفية، مثل الإعتمادات المستندية والتحويلات ؛
3. نشر قوائم يومية بأسعار العملات المختلفة (بيع-شراء) لخدمة كل الشرائح في أعمالها اليومية من إعتمادات مستندية وتحويلات؛
4. عمل قوائم شهرية بأسعار العملات المختلفة كعملية تقييمية لقيمة أرصدة الحسابات المختلفة في نهاية كل شهر؛

* الائتمان هو التنازل عن مال حاضر مقابل مال مستقبل وتتم عمليات الائتمان بوسائل متعددة من بينها عمليات الائتمان التجاري ومن ادواتها : الاوراق التجارية اما الائتمان المصرفي فيتمثل في عمليات المصارف كعقد القرض وخطاب الضمان وخصم الاوراق التجارية. (البعلي 83)

5. تقديم المشورة المالية التي تتعلق بالعملاء الأجنبية وإتجاه مسارها سواءً كانت لإدارة المصرف أو للفروع أو للعملاء مباشرة؛
6. إدارة أرصدة حسابات العملاء بالعملاء الأجنبية في الآجال القصيرة ؛
7. المتاجرة بالعملاء الأجنبية كعملية استثمارية بالإستفادة من الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع؛

ثالثاً: خدمات تمويلية متنوعة أخرى

تقدم المصارف الإسلامية خدمات تمويلية مصرفية عديدة التقليدية منها والمعاصرة تتمثل أبرزها فيما يلي: (DOĞAN & IBRAHIM, July 2021, p. 71)

1. تأجير الصناديق الحديدية بأحجام مختلفة وبغرف خاصة بأصحابها: هي خدمة تقدمها المصارف الإسلامية في شكل عقد يلتزم المصرف بمقتضاه أن يضع خزائن حديدية تحت تصرف العميل وذلك مقابل أجره تختلف باختلاف حجم الصندوق ومدة إنتفاع العميل المستأجر بها (عبد الله و سعيغان، 2008م، صفحة 375) وتحقق هذه الخدمة للعميل ضمان سلامة ممتلكاته وجذب عملاء جدد للمصرف الإسلامي، كما تعتبر هذه الخدمة وسيلة لجذب العملاء، وكسب ثقتهم وتعريفهم بأنشطة المصرف وحسن تعامله. (سمحان ح.، 2013م، صفحة 337)
2. إدارة الممتلكات نيابة عن العملاء: قد تتولى المصارف الإسلامية إدارة أملاك الغير مقابل أجره محددة أو مقابل نسبة من الإيراد، مثل إدارة المجمعات التجارية أو البنايات السكنية لصالح أصحابها، وتنطبق هنا أحكام عقد الإجارة أو الجعالة أيضاً.
3. تقديم خدمات إستشارية مالية: بالإضافة إلى إدارة ممتلكات العملاء تقدم المصارف الإسلامية خدمات إستشارية مالية ودراسات الجدوى للمشاريع الإستثمارية. (البعلي، 1991م، صفحة 41)
4. التسوق التعاوني: يقوم المصرف الإسلامي بالتعاقد على شراء منتجات المصانع أو الشركات ثم يقوم بترويجها وتسويقها، كما يقوم المصرف بشراء وبيع السلع والمنتجات بطريقة المراجعة ليتمكن المتعاملين من شراء السلع وسداد قيمتها على دفعات متعددة.

الفرع الثالث: إدارة الإكتتاب وإصدار الأوراق المالية لحساب العملاء بالبيع والشراء

تعتبر من أهم الأساليب التي تعتمد عليها المصارف لزيادة أرباحها والتميز في تقديم الخدمات الحديثة لعملائها. الإكتتاب هو دعوة عامة للجمهور للمشاركة في رأسمال شركة مساهمة، وذلك بأن يدفع الشخص قيمة عدد معين من الأسهم فتعطيها الشركة من أسهمها مايقابل ما دفعه من مال، تقوم المصارف الإسلامية بإدارة عملية الإكتتاب في الشركات والمشاريع الجديدة، وذلك بهدف الترويج والدعاية والإعلان عن هذه الشركات فضلاً عن كسب رضا العملاء وتسهيل إجراءات الإكتتاب لدى الجمهور، فهي بذلك تقوم بدور الوسيط في عملية الإكتتاب مقابل أجره محددة.

أولاً: صكوك التمويل الإسلامي: التمويل عبر الصكوك آلية إنتهجتها المؤسسات الإسلامية لتوفير السيولة وتحقيق الأهداف المرجوة.

I. مفهوم صكوك التمويل الإسلامي وأهم مميزاتها: صكوك التمويل الإسلامي تستخدم بشكل شائع كوسيلة لجمع الأموال من المستثمرين بطرق متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لتمويل مختلف أنواع المشاريع.

1. تعريف صكوك التمويل الإسلامي: الصكوك لغة جمع صك وهو وثيقة إقرار بالمال المقبوض أو نحوه، أي وثيقة تثبت حقاً في ملك (معجم المعاني الجامع ع). أما الصك اصطلاحاً فيعرف على أنه أداة استثمارية تقوم على تجزئة رأس المال بإصدار صكوك ملكية قابلة له على أساس وحدات متساوية القيمة ومسجلة بأسماء أصحابها، باعتبارهم يملكون حصص معلومة في رأس المال وما يتحول إليه بنسبة كل ملكية منهم فيها. (القره داغي، 2010م، صفحة 10)

الصكوك التي تصدر عن الشركات والحكومات يمكن تعريفها بأنها: أوراق مالية ذات مدة قابلة للتداول تثبت ملكية حاملها لأصل مولد لدخل دوري فهي وثائق متساوية القيمة، تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في موجودات مشروع معين (ابو، 2010م، صفحة 288) وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الإكتتاب وبدء إستخدامها فيما أصدرت من أجله للحصول على ربح. (عبد العال، 2017م، صفحة 348)

يعرفها مجمع الفقه الإسلامي الدولي بأنها أداة استثمارية تقوم على تجزئة رأسمال المضاربة بإصدار صكوك ملكية رأسمال المضاربة على أساس وحدات متساوية القيمة، ومسجلة بأسماء أصحابها باعتبارهم يملكون حصصاً شائعة في رأسمال المضاربة وما يتحول إليه بنسبة ملكية كل منهم فيه. (مجمع الفقه الإسلامي، 1988م)

2. مميزات صكوك التمويل الإسلامي: تتميز الصكوك من الناحية المالية عن الأوراق الأخرى المتداولة في الأسواق بأنها: (عبد العال، 2017م، الصفحات 348-349)

- ذات مخاطر متدنية (مقارنة بالأسهم) إذ أن سعرها في التداول قليل التغير ولذلك يمكن لحاملها الحصول على السيولة من بيعها في سوق التداول في أي وقت دون خسارة؛
- أنها ذات إيراد قابل للتوقع (مقارنة بالأسهم) فالدخل الدوري الذي يتحقق لحملة الصكوك يكون مصدره أصل أو استثمار يولد تدفقات نقدية ثابتة مثل الإيجارات الدورية في الصكوك التي يكون أساس إصدارها أصولاً مؤجرة، أو أنواع الصكوك الأخرى التي يكون للدخل الدوري مصادر تحقق له الاستقرار النسبي بحيث تجعله قابلاً للتوقع؛
- يسترد حامل الصك رأسماله في نهاية المدة المحددة للصكوك، ولا يكون ذلك على أساس الضمان (أي أن يضمن مُصدر الصكوك رأس المال) وإنما مرده طبيعة الاستثمار وهيكل الإصدار ويستثنى ذلك حالات التعدي والتفريط؛ (ناصر، 2003م، صفحة 14)

3. أهداف صكوك التمويل الإسلامي: المراد بأهداف الصكوك هو تلك الدوافع وراء عملية التصكيك بالنسبة للمصرف وتتمثل فيما يلي: (الزعي، صفحة 214) (حامد، 1432هـ، صفحة 303)

- أداة محورية في نشاط المصارف الإسلامية: حيث من خلالها يمكن تطوير هيكل الموارد والإستخدامات وتفعيل دورها الإستثماري والتمويلي وتخفيف المخاطر، إدارة السيولة والحفاظ عليها؛

- حشد وتعبئة المدّخرات وتنويع مصادر التمويل: أي توسيع قاعدة المستثمرين بهدف تجميع رؤوس الأموال اللازمة لتمويل التوسع في النشاط لغرض الحصول على أصول جديدة، وتعمل على المواءمة بين آجال الأصول والالتزامات للحد من المخاطر؛
- زيادة السيولة: فالصكوك توفر السيولة للمالكي الأصول خاصة التي لا توجد لها سوق نشطة لبيعها أو لأن آجال إستحقاقها طويلة كالأصول المملوكة للمصارف الإسلامية في الإجارة المنتهية بالتملك ؛
- تقليل المخاطر: فمن المعلوم أن المؤسسة التي تريد تصكيك بعض أصولها ليست مسؤولة عن الوفاء لحملة الصكوك، لأن التصكيك عملية بيع حقيقي لأصول شركة التصكيك، وبذلك تُقلّلت مخاطر تلك الأصول إلى الغير ؛
- الدمج بين أسواق التمويل وأسواق رأس المال: إن عملية التصكيك تؤدي إلى تنشيط سوق التمويل وسوق رأس المال: ✓
✓ إما تنشيط سوق رأس المال: فيتم من خلال تداول الصكوك التي تصدر عن الأصول المراد تسيلها في الأسواق المالية؛
✓ وإما تنشيط سوق التمويل فالصكوك بالنسبة لحملتها تعتبر أداة إستثمار من خلال صيغ التمويل المعتمدة في مؤسسات التمويل الإسلامية ؛
- أداة مالية قليلة التكلفة مقارنة بالاقتراض: وتعتبر أهم عقبة للتمويل التقليدي، ويعود ذلك إلى قلة الوطاء وقلة المخاطر، كما أن عوائد الصكوك أعلى من مثيلاتها في الإستثمارات المالية الأخرى؛ (غري ع.، 2013، صفحة 322)

II. الأسس الشرعية لصكوك التمويل الإسلامي وأنواعها: تقدم الصكوك خيارات إستثمارية وتشكل واحدة من الوسائل المهمة لجمع الأموال وتمويل المشاريع بطرق متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتستخدم في المصارف والشركات والحكومات في كل العالم.

1. الأسس الشرعية لصكوك التمويل الإسلامي: حسب المعيار الشرعي رقم (17) الذي أجاز فيه المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الصكوك بكافة أنواعها والتي تتفق مع الأوراق المالية الإسلامية في إعتمادها على أسس شرعية مشتركة نذكر منها ما يلي: (ابوي، 2010م، صفحة 288)

✓ تستند الأوراق المالية الإسلامية على قاعدة تمازج رأس المال والعمل ؛

✓ تمثل الأوراق المالية رأسمال المضاربة ؛

✓ إمكانية تداول الأوراق المالية الإسلامية؛

✓ جواز التعهد بإعادة شراء الأوراق المالية ؛

2. أنواع صكوك التمويل الإسلامي: للصكوك أنواع مختلفة نذكر أبرزها في الجدول التالي: (القره داغي، 2010م، صفحة 20) (ناصر،

2003م، صفحة 14) و (الزعي، الصفحات 215-217)

الجدول رقم II-12: أنواع صكوك التمويل الإسلامي

نوع الصك	المفهوم
صكوك السلم	وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لتحصيل رأسمال السلم وتصبح سلعة السلم مملوكة لحملة الصكوك؛
صكوك المراجحة	وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لتمويل شراء سلعة المراجحة وتصبح سلعة المراجحة مملوكة لحملة الصكوك؛
صكوك الإستصناع	وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لإستخدام حصيلة الإكتتاب فيها في تصنيع سلعة ويصبح المصنوع مملوكا لحملة الصكوك؛
صكوك المشاركة	وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لإستخدامها في إنشاء مشروع أو تطوير مشروع قائم أو تمويل نشاط على أساس عقد من عقود المشاركة ويصبح المشروع أو موجودات النشاط ملكاً لحملة الصكوك في حدود حصصهم، وتُدار على أساس عقد المشاركة أو المضاربة أو على أساس الوكالة بالإستثمار؛
صكوك المضاربة	وثائق مشاركة تمثل مشروعات أو أنشطة تُدار على أساس المضاربة بتعيين مضارب من الشركاء أو غيرهم لإدارتها ؛
صكوكالوكالة بالإستثمار	وثائق مشاركة تمثل مشروعات أو أنشطة تُدار على أساس الوكالة بالإستثمار بتعيين وكيل عن حملة الصكوك لإدارتها ؛
صكوك المزارعة	وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لإستخدام حصيلة الإكتتاب فيها في تمويل مشروع على أساس المزارعة، ويصبح لحملة الصكوك حصة في المحصول وفق ماحدده العقد ؛
صكوك المساقاة	وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لإستخدام حصيلتها في سقي أشجار مثمرة والإنفاق عليها ورعايتها على أساس عقد المساقاة، ويصبح لحملة الصكوك حصة من الثمرة وفق ماحدده العقد ؛
صكوك المغارسة	وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لإستخدام حصيلتها في غرس أشجار وفيما يتطلبه هذا الغرس من أعمال ونفقات على أساس عقد المغارسة، ويصبح لحملة الصكوك حصة في الأرض والغرس؛
صكوك ملكية الموجودات المؤجرة	وثائق متساوية القيمة يصدرها مالك عين مؤجرة أو عين موعود باستئجارها، أو يصدرها وسيط مالي ينوب عن المالك بغرض بيعها وإستيفاء ثمنها من حصيلة الإكتتاب فيها وتصبح العين مملوكة لحملة الصكوك؛
صكوك ملكية المنافع: وهي أنواع	1. صكوك ملكية منافع الأعيان الموجودة: وهي نوعان: • الأولى: وثائق متساوية القيمة يصدرها مالك عين موجودة بنفسه أو عن طريق وسيط مالي بغرض إجارة منافعها وإستيفاء أجرها من حصيلة الإكتتاب فيها وتصبح منفعة العين مملوكة لحملة الصكوك؛ • الثانية: وثائق متساوية القيمة يصدرها مالك منفعة عين موجودة (مستأجر)بنفسه أو عن طريق وسيط مالي بغرض إعادة إيجارها وإستيفاء أجرها من حصيلة الإكتتاب فيها وتصبح منفعة العين مملوكة لحملة الصكوك؛
	2. صكوك ملكية منافع الأعيان الموصوفة في الذمة: هي وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها بغرض إجارة أعيان موصوفة في الذمة وإستيفاء الأجرة من حصيلة الإكتتاب فيها وتصبح منفعة العين الموصوفة في الذمة مملوكة لحملة الصكوك؛
	3. صكوك ملكية الخدمات من طرف معين: وثائق متساوية القيمة تصدر بغرض تقديم الخدمة من طرف معين (كمنفعة التعليم من جامعة مسماة) وإستيفاء الأجرة من حصيلة الإكتتاب فيها وتصبح تلك الخدمات مملوكة لحملة الصكوك؛
	4. صكوك ملكية الخدمات من طرف موصوف في الذمة: وثائق متساوية القيمة تصدر بغرض تقديم الخدمة من مصدر موصوف في الذمة (منفعة التعليم من جامعة يتم تحديد مواصفاتها دون تسميتها) وإستيفاء الأجرة من حصيلة الإكتتاب فيها وتصبح تلك الخدمات مملوكة لحملة الصكوك؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على: القره داغي، مرجع سابق، ص20&ناصر، مرجع سابق، ص14&الزعي، مرجع سابق، ص215-217

ثانيًا: الأسهم

يركز المصرف الإسلامي في التعامل بالأوراق المالية على أسهم الشركات ولا يتعامل بالسندات التي تحمل عنصر الفائدة.

I. مفهوم الأسهم: الأسهم جمع سهم وهو حصة شائعة في رأس مال شركة المساهمة، ممثلة بصك قابل للتداول، فهو يمثل حصة شائعة في موجودات الشركة وما يترتب عليها من حقوق عند تحول رأس المال إلى أعيان، منافع، ديون ونحوها، مع المشاركة الكاملة في نجاحها أو فشلها (Iorember & Joseph and Usar, p. 05) حيث يمثل السهم ملكية جزئية في الشركة التي تصدره، يتم تصنيفه على أنه ورقة مالية لسوق رأس المال لأنه ليس له تاريخ إستحقاق وبالتالي فهو بمثابة مصدر طويل الأجل للأموال. (Jeff, 2015, p. 07) يشترك مالك الأسهم في إدارة الشركة عن طريق انتخابات مجلس الإدارة، وعن طريق الجمعية العامة لهم، وتكون سلطات الإدارة موزعة بين المجلس والجمعية.

II. ضوابط التعامل بالأسهم: وفق المعيار الشرعي رقم (21) الأوراق المالية (الأسهم والسندات) الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، وضع الفقهاء ضوابط للتعامل بالأسهم تتمثل فيما يلي: (الشرع م.، 2008، صفحة 430)

- أن تكون الأسهم صادرة من شركات ذات أغراض مشروعة ؛
- أن تكون الشركة معروفة ومعلومة لدى المتعاملين في نشاطها وملكيتها رأس مالها ونزاهتها؛
- ألا يترتب على التعامل بالأسهم أي محذور شرعي كالربا والغرر والجهالة، فلا يجوز التعامل في أسهم لها حق ثابت في الحصول على الربح سواء ربحت الشركة أم خسرت ؛

III. أهم الاختلافات بين الاسهم وصكوك التمويل الإسلامي: نستعرض أهم هذه الفروقات في الجدول التالي:

الجدول رقم II-13: الفرق بين الأسهم وصكوك التمويل الإسلامي

صكوك التمويل الإسلامي	الأسهم
الملكية على الشيوع لأصول المشروع ؛	الملكية على الشيوع لأصول المشروع ؛
لا يحق له التصويت في الجمعية العامة ؛	يحق له التصويت في الجمعية العامة ؛
لها أجل محدد بعقد الصكوك؛	أجلها نهاية عمر الشركة المحدد وفقاً للنظام الأساسي ؛
لا يتحمل مالك الصك التزامات المصدر عند التصفية؛	يتحمل المساهم نصيبه من سداد التزامات الشركة عند التصفية؛
تُصدر الصكوك لمشروع محدد ؛	يمكن لمجلس إدارة الشركة أن يغير من نشاطها ؛
حملة الصكوك ليس لهم الحق في إدارة الشركة ؛	يحق للمساهمين المشاركة في مجلس إدارة الشركة ؛

المصدر: حوري نادية، مرجع سابق، ص 104

IV. صور استثمار المصارف الإسلامية بالأسهم: يتم الاستثمار في الأسهم بحسب الضوابط الشرعية فكل أسهم الشركات مهما كان نوع نشاطها يمكن قبولها في السوق المالي الإسلامي، ولا يجوز إصدار أسهم ممتازة لها خصائص مالية تؤدي إلى ضمان رأسمالها أو ضمان قدر من الربح (الشامسي، 2005م، صفحة 753) تتمثل أهم صور استثمار المصارف الإسلامية في الأسهم فيما يلي:

1. المتاجرة بالأسهم: بشرائها وإعادة بيعها بقصد الاستفادة من فروق الأسعار؛ (Warde, 2000, p. 153)

2. إقتناء الأسهم في الشركات المتميزة في نتائجها الاستثمارية بقصد الاستفادة من أرباحها السنوية ؛

3. المساهمة في تأسيس الشركات المدرة للدخل مشاركة غير مؤقتة، بحيث تمثل حصة المصرف من أرباحها موردًا ربحيًا فاعلاً في نتائج إستثمارات المصرف السنوية ؛

4. تأسيس شركات مملوكة بالكامل للمصرف تشكل كل منها ذراعاً استثمارياً في مجال عملها لتحقيق التنوع في الإستثمار وتحقيق رسالة المصرف الإستثمارية والإقتصادية فيكون له بصمة واضحة في التنمية الإقتصادية المحلية ؛

المبحث الثالث: إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية

إكتسبت الإدارة الفعالة للمخاطر في المؤسسات المالية الإسلامية أهمية خاصة حيث تعتبر المخاطرة جزءاً لا يتجزأ من العمل المصرفي عموماً مع إرتفاع حدة المنافسة والتطور التكنولوجي وزيادة حجم المعاملات المصرفية، كما أن إنتشار الخدمات والمنتجات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية يسبب مخاطر خاصة فرضت على المصارف الإسلامية إبراز قدراتها للإشراف وإدارة المخاطر لمواجهة التحديات التي يفرضها النظام المالي العالمي.

المطلب الأول: طبيعة المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية

إن سمات المصارف الإسلامية وأساليب التمويل التي تتبعها تتضمن مخاطر خاصة تتطلب سياسة خاصة لإدارتها، ولقد تناولت الدراسات الإقتصادية المخاطر المصرفية بتحليلها والتنبؤ بها الأمر الذي قد يساعد المصرف الإسلامي على إتخاذ قرارات موضوعية.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي للمخاطر المصرفية

نمت الخدمات المصرفية الإسلامية في عدد كبير من دول العالم مما يزيد من إحتمال تعرض المصرف الإسلامي إلى خسائر وتذبذبات غير متوقعة.

أولاً: مفهوم المخاطر المصرفية

المخاطرة بصفة عامة هي حالة إنحراف معاكسة عن نتيجة متوقعة يترتب عنها تكبد أذى أو ضرر أو خسارة.

I. تعريف المخاطر: ينشأ الخطر عندما يكون هناك إحتمال لأكثر من نتيجة والمحصلة النهائية مجهولة.

◀ **التعريف الأول:** المخاطر هي التقلبات في القيمة السوقية للمؤسسة. (حشاد، 2005م، صفحة 22)

◀ **التعريف الثاني:** يعرف الخطر على أنه حالة عدم التأكد من الدخل أو بمعنى أدق درجة عدم القدرة على التنبؤ بالدخل المستقبلي.

(عبد الحميد، 2014م، صفحة 203)

◀ **التعريف الثالث:** يطلق مفهوم المخاطر على النتائج الناشئة عن التقلبات المنتظمة وغير المنتظمة التي تحدث في قيم الأصول وعائداتها

المتوقعة في ظل ظروف عدم التأكد السائدة في الأسواق المالية، والنشاطات الإقتصادية المحلية والدولية. (ملحم، مخاطر الصكوك

الإسلامية)

II. تعريف المخاطر المصرفية: في المجال المصرفي تعرف المخاطر المصرفية على أنها إحتمال تعرض المصرف إلى خسائر غير متوقعة أو تذبذب

العائد على إستثمار معين وهو ما يؤثر على تحقيق أهداف المصرف المرجوة.

مما سبق يمكن تحديد المخاطر المصرفية على أنها درجة الاختلاف بين التدفق النقدي للاقتراح الإستثماري والتدفق النقدي المتوقع في المصرف.

ثانياً: مصادر المخاطر في المصارف الإسلامية: يظهر الفرق بين المصارف الإسلامية ونظيرتها التقليدية أكثر وضوحاً في مجال المخاطر وإدارة

المخاطر حيث تنطوي أنشطة التمويل والإستثمار على مخاطر فريدة إلى جانب المخاطر العامة فالمخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية قد تكون

مخاطر مشتركة كالتى تواجهها المصارف التجارية والمتمثلة في مخاطر الائتمان ومخاطر السوق والمخاطر التشغيلية ومخاطر السيولة، كما قد تنفرد المصارف الإسلامية بمخاطر خاصة كالمخاطر التجارية ومخاطر الامتثال لأحكام الشريعة الإسلامية. (Helmy, 2012, p. 14) ويمكن إرجاع أبرز مصادر المخاطر في المصارف الإسلامية إلى مايلي: (بعداش و رجراج، صفحة 102) (نجار، 2014م، الصفحات 49-50)

1. **العملاء:** هي مجموع المخاطر التي يكون سبب نشأتها التعامل مع المصرف نفسه، ومقوماته سواءاً كانت عن قصد أو غير قصد وترتبط هذه المخاطر بما يسمى بالجدارة الائتمانية للعميل.
2. **الأنظمة والقوانين:** لا تتوافق في الكثير من الأحيان النصوص والتعليمات والتنظيمات القانونية التي تحكم عمل هذا النوع من المصارف لأنها صممت في مجملها لخدمة المصارف التجارية، ولا تأخذ خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي في الاعتبار.
3. **الموارد البشرية:** إن قلة الوعي المصرفي ورسوخ آليات التعاملات التقليدية ولد صعوبات لدى العاملين في المصارف الإسلامية وقبول المتلقي لهذه الخدمة من جهة ومن جهة أخرى تعدد آراء المراقبين الشرعيين في الحكم على النشاطات المصرفية يقابله عدم القدرة على التحري أو التحري من أصله من قبل الموظفين العاملين في المصارف الإسلامية فيما يتعلق بشرعية المعاملات وأيضاً عدم التخصص في الجانبين الشرعي والمصرفي معاً.
4. **الضغوط التنافسية:** إن البيئة التنافسية التي تعمل بها المصارف تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على المخاطر.
5. **التطورات التكنولوجية:** إن التطورات في حقل تكنولوجيا المعلومات تؤثر على العملية الكلية التي تشمل تحديد، قياس وإدارة المخاطر كما أن تحليل وإدارة المخاطر مبنيان على أساس معالجة المعلومات.

الفرع الثاني: أنواع المخاطر في المصارف الإسلامية

تتعدد تقسيمات المخاطر التي تتعرض لها المصارف، ولعلّ أبرز هذه التقسيمات تقسيم المخاطر إلى مخاطر خاصة ومخاطر عامة أو مخاطر منتظمة ومخاطر غير منتظمة، وتصنف مخاطر المصارف الإسلامية إلى: (المكاوي، 2012م، صفحة 38): مخاطر مصادر الأموال؛ مخاطر صيغ التمويل؛ مخاطر العملاء؛ مخاطر السوق؛ المخاطر التشغيلية.

أولاً: مخاطر مصادر الأموال

تتكون مصادر الأموال في المصارف من حقوق الملكية، ودائع المتعاملين والمخصصات فكما هو معروف فإن غالبية أموال المصرف من ودائع العملاء والتي هي في معظمها ودائع قصيرة الأجل مما يحد من إمكانيات المصرف في الاستثمار ويفتح التوقعات للأخطار.

- I. **مخاطر حقوق الملكية:** إنخفاض ملاءة رأس المال نتيجة تدني نسبة رأس المال والإحتياطات إلى إجمالي الموجودات، أو إلى إجمالي الودائع، أو إلى الموجودات الخطرة المرجحة، وبسبب هذا الإنخفاض يرتفع مستوى المخاطر الناجمة عن عدم مقدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته، لعدم وجود نقد جاهز أو شبه نقد كاف لدى المصرف مما ينتج عنه عدم إستطاعته الوفاء بالتزاماته في موعد إستحقاقها، وبعبارة أخرى مخاطر

رأس المال هي مخاطر عدم القدرة على تغطية الخسائر المتولدة من كافة أنواع المخاطر من خلال رأس المال المتاح. (بعداش و رجراج، صفحة 103)

II. مخاطر ودائع المتعاملين: تواجه الودائع جملة من المخاطر التي يمكن تقسيمها إلى قسمين: (الصيفي، 2013م، صفحة 80)

- ◀ القسم الأول: المخاطر الخارجية (المخاطر العامة) (المخاطر النظامية): وهي تلك المخاطر المتعلقة بأمور خارجة عن سياسات المصارف الإسلامية وقدراتها مثل الأحوال السياسية والتغيرات الاقتصادية العالمية، ويظهر تأثير هذه المخاطر في قدرة المصارف على تحقيق الأرباح، وقيمة الإستثمارات، وقدرتها على أداء الإلتزامات نحو العملاء، فهي المخاطر التي تؤثر على السوق بشكل عام، وتتأثر بها جميع الأوراق المالية بمختلف أنواعها بسبب عوامل إقتصادية أو سياسية أو إجتماعية، والتي يصعب تجنبها، ويطلق عليها أيضاً المخاطر الكلية أو المخاطر العامة وأهمها: (ملحم، مخاطر الصكوك الإسلامية)
- الأوضاع السياسية السائدة من حيث الإستقرار وأساليب تداول السلطة، والعلاقات السياسية الدولية ؛
 - السياسات النقدية من حيث تجاوبها مع المتغيرات، وحرية تحويل النقد وإنتقال الأموال، وإستقرار قيمة العملة ؛
 - السياسات المالية، وذلك لمعرفة قياس مدى نجاح تحقيق التوازن بين الإيرادات والنفقات العامة، وإدارة السياسة الضريبية؛
 - السياسات الإقتصادية، لمعرفة مدى تحسن مؤشرات الدخل القومي، وميزان المدفوعات، وتنمية التجارة الخارجية، والإطلاع على الخطط الإقتصادية ؛
 - الأنظمة والقوانين التي لا تتوافق أحياناً مع النصوص والتعليمات والتنظيمات القانونية التي تحكم عمل المصارف الإسلامية (المكاوي، 2012م، صفحة 61)

◀ القسم الثاني: المخاطر الداخلية (المخاطر الخاصة) (المخاطر غير النظامية): وهي تلك المخاطر المتعلقة بأعمال المصرف ونظامه وإستثماراته (أرشيد، 2010م، الصفحات 102-108) وتتلخص في أربعة أنواع:

1. مخاطر الإئتمان: هي المخاطر الحالية والمستقبلية التي يمكن أن يكون لها تأثير على إيرادات المصرف وعلى رأسماله، والناجمة عن عدم قيام العميل بالوفاء بإلتزاماته تجاه المصرف عند تاريخ إستحقاقها، وهي من المخاطر الرئيسية التي تواجهها المصارف لأنها تنشأ بسبب عدم السداد بالكامل وفي الوقت المحدد مما ينتج عنها خسارة مالية. (الزبيدي، 2000م، صفحة 174) كما تعرف مخاطر الإئتمان على أنها المخاطر الناشئة عن إحتمال عدم وفاء أحد الأطراف بإلتزاماته وفقاً للشروط المتفق عليها، ويسري هذا التعريف على مؤسسات الخدمات المالية الإسلامية التي تدير مخاطر تمويل الذمم المدينة والإيجارات (كالمراحة والمشاركة المتناقصة والإجارة) وعمليات مشاريع تمويل رأس المال العامل (كلاصناعات أو المضاربة) وتشمل مخاطر الائتمان المخاطر المتأصلة في طبيعة التسهيلات التمويلية والمحافظ الإستثمارية فيما يتعلق بالعجز عن السداد، والتدني في التصنيف الائتماني، والتركز في الائتمان، وعمليات التسوية والمقاصة. (البنك المركزي، 2018م، صفحة 03)

تعد المخاطر الائتمانية أهم المخاطر التي يتعرض لها المصرف الإسلامي حاله حال المصارف التجارية، حيث تواجه هذا النوع من المخاطر في صيغ التمويل الإسلامي التي تعتمد على عقود المدائنة. فمعلوم أن المراجعة والإستصناع والإجارة وبيع التقسيط هي بيوع آجلة يتولد عنها ديون في دفاتر المصرف والسلم يتولد عنه دين سلمي. (عبد العظيم محمد، صفحة 132)

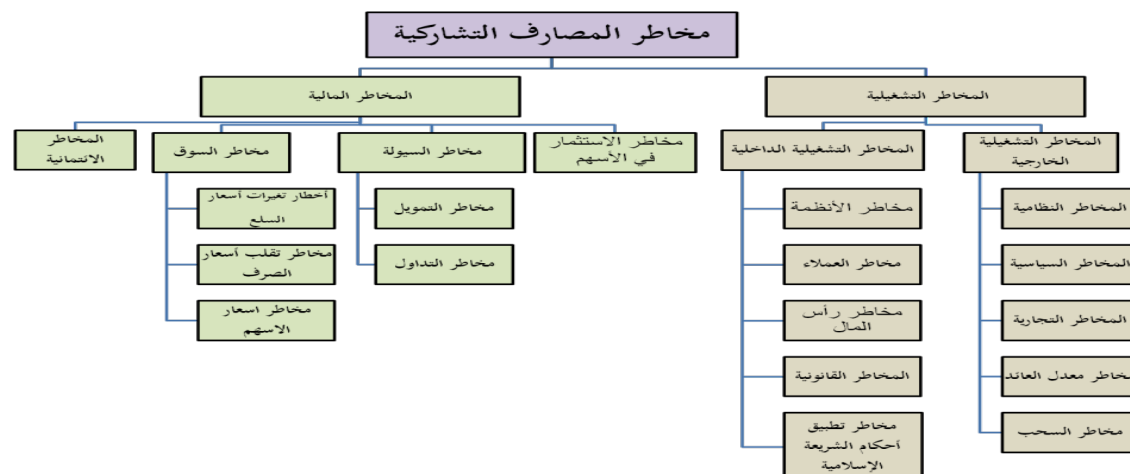
2. **مخاطر السوق:** وهي المخاطر المتعلقة بإستثمارات المصرف وتغير أسعار السوق، حيث تنشأ مخاطر السوق عن التقلبات في قيمة الموجودات القابلة للتداول أو التأجير وأسعار صرف العملات وأسعار الأسهم وأسعار السلع والموجودات المؤجرة، وتشمل مخاطر سعر الفائدة ومخاطر أسعار الأسهم والسلع ومخاطر سعر الصرف (مخاطر العملات الأجنبية) (هندي، 1999م، صفحة 259) فهي مخاطر الخسائر في المراكز الإستثمارية داخل وخارج قائمة المركز المالي والتي تنشأ عن حركة أسعار السوق، أي التقلبات في قيمة الموجودات القابلة للتداول أو التأجير (بما في ذلك الصكوك) وفي محافظ الإستثمار المدرجة خارج المركز المالي بشكل إنفرادي (ومن أمثلة ذلك الحسابات الإستثمارية المقيدة) وترتبط المخاطر بالتقلبات الحالية والمستقبلية في القيم السوقية لموجودات محددة ومن أمثلة ذلك (سعر لموجود موضوع عقد السلم، والقيمة السوقية للصكوك، والقيمة السوقية لموجودات مراجعة تم شراؤها وسوف يتم تسليمها على مدى فترة زمنية محددة) كما ترتبط مخاطر التقلبات بأسعار صرف العملات (البنك المركزي، 2018م، صفحة 04).

بالنسبة لمخاطر **سعر الفائدة:** تواجه المصارف الإسلامية المخاطر الناشئة عن تحركات سعر الفائدة في السوق المصرفية رغم أنها لا تتعامل بسعر الفائدة، ولكن التغيرات في هذه الأخيرة تحدث بعض المخاطر في إيرادات المؤسسات المالية الإسلامية، فهي تستخدم سعرًا مرجعيًا لتحديد أسعار أدواتها المختلفة، ففي عقد المراجعة مثلاً يتحدد هامش الربح بإضافة هامش المخاطرة إلى السعر المرجعي، وهو في العادة مؤشر حر، وطبيعة الأصول ذات الدخل الثابت تقتضي أن يتحدد هامش الربح مرة واحدة طوال فترة العقد، وبالتالي إذا تغير السعر المرجعي لا يمكن تغيير هامش الربح في هذه العقود ذات الدخل الثابت لأجل هذا فإن المصارف الإسلامية تواجه المخاطر الناشئة عن تحركات سعر الفائدة في السوق المصرفي. (خان و حبيب، 2003م، صفحة 66).

3. **المخاطر التشغيلية:** وهي مخاطر الخسارة الناتجة عن فشل أو عدم ملائمة في واحدة أو أكثر من كل من الإجراءات الداخلية أو العنصر البشري أو الأنظمة -أو عدم الملائمة الذي مصدره الأحداث الخارجية أو المخاطر القانونية ومخاطر عدم الإلتزام بالمعايير الشرعية (عريقات و عقل، 2010م، صفحة 318) فهي متعلقة بأعمال وتصرفات موظفي المصرف وأنظمتهم وسياسياته الداخلية كمخاطر الإختلاس التي ترجع إلى عدم الإستخدام القانوني السليم لأرصدة المصرف من قبل موظفي المصرف. (خليل، الصفحات 400-404)

4. **مخاطر السيولة:** وهي المتمثلة في عدم قدرة المصرف الإستجابة لحركات سحب المودعين لعدم كفاية الإحتياطات النقدية أو تسهيل الموجودات (بوشناف و الطيرة، 2017م، صفحة 12) وخطورة التزاحم على المصرف (إفلاس المصرف) أي تزام الطلب على سحب النقود الجاهزة (خليل، الصفحات 400-404) فهي تعرض المصارف الإسلامية لخسارة محتملة تنشأ عن عدم قدرتها على الوفاء بإلتزاماتها أو تمويل الزيادة في الموجودات عند استحقاقها دون أن تتكبد تكاليف أو خسائر غير مقبولة.

الشكل رقم II-19: مخاطر المصارف الإسلامية



Source: Rania Abdelfattah Salem. **RISK MANAGEMENT FOR ISLAMIC BANK**, George Square, Edinburgh EH8 9LF Edinburgh University Press Ltd, 1988, page N°45

ثانيًا: المخاطر التي تنفرد بها المصارف الإسلامية وتشابك مخاطر الأصول فيها

لأجل فهم المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية، نذكر أنواع المخاطر المشتركة بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية

I. المخاطر التي تنفرد بها المصارف الإسلامية: نستعرض هذه المخاطر في الجدول التالي:

الجدول رقم II-14: أنواع المخاطر التي تنفرد بها المصارف الإسلامية

أنواع المخاطر التي تنفرد بها المصارف الإسلامية	
مخاطر عدم الالتزام بأحكام الشريعة	تنشأ من عدم الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ؛ مخاطر غياب الفهم الصحيح للمخاطر في العقود الإسلامية ؛
مخاطر التغير في معدل العائد	التأثير المحتمل على العوائد الناجمة عن غير المتوقع ؛
المخاطر التجارية النازحة	خطر تعرض المصرف لضغوط تجارية لدفع عوائد تتجاوز المعدل الذي تم تحقيقه على أصوله الممولة من قبل أصحاب حسابات الإستثمار؛
مخاطر الإستثمار في الأسهم	مخاطر ناشئة عن الدخول في شراكة بغرض القيام أو المشاركة في تمويل معين أو نشاط أعمال عام كما هو موضح في العقد، والذي يشارك فيه مقدم التمويل في مخاطر الأعمال وتنطبق هذه المخاطر على عقود المضاربة والمشاركة؛
مخاطر الإحتفاظ بالأصول في المخزون	المخاطر الناشئة عن الإحتفاظ بالأصول في المخزون إما لإعادة بيعها بموجب عقد المراجعة، أو بهدف التأجير بموجب عقد الإجارة؛
المخاطر الأخلاقية	كمخاطر الثقة مثلاً كأن يظن المودعون والمستثمرون أن العائد المنخفض للمصرف الإسلامي مقارنة بمتوسط العائد في السوق المصرفية بسبب تقصير وتعدي من المصرف، كما تعتمد بعض الصيغ كالمضاربة على الأخلاق والثقة كما تتطلب أن يكون المضارب من ذوي الأمانة والثقة العالية؛

المخاطر القانونية

بسبب طبيعة العقود المالية الإسلامية، وعدم توفر صور نمطية موحدة لها، حيث يتم تطويرها بناءً على الاجتهادات ومحاولات فهم التعامل الشرعية والقوانين المحلية ؛

Source: Jeroen P.M.M. Thijs, Chief Risk Officer .risk management in Islamic banking. bank Islam

& Malaysia Berhad وبالإعتماد على خان وحبيب، مرجع سابق، ص 67.

II. تشابك مخاطر الأصول في المصارف الإسلامية: غالبًا ما يكون من الصعب التمييز بين فئات المخاطر المختلفة في التمويل والاستثمار الإسلامي، ففي عقود الإجارة والمراجحة والاستصناع تشابك مخاطر الائتمان والسوق، وفي المضاربة والمشاركة، يكون الخط رفيع بين مخاطر المشاركة ومخاطر التمويل، كما أن المصارف الإسلامية تدير مخاطر الطرف المقابل، وتدير أيضًا مخاطر القيمة المتبقية للأصول الممولة، بالإضافة إلى مخاطر تحمل الأصول في ميزانيتها العمومية في حالة عدم تصفية المعاملات الائتمانية.

وبتضاعف معاملات الشراء، البيع والتأجير تتراكم وتزيد المخاطر التشغيلية، بل وأكثر من ذلك أنها تغذيها المخاطر القانونية بالإضافة إلى أن مخاطر تنفيذ العقود والصفقات أكبر وأعلى من عمليات صرف السيولة البسيطة وأخيرًا، فإن تأثيرات المرونة التنظيمية الناجمة عن عدم كفاية مرونة العمليات المصرفية يمكن أن تؤدي إلى إطالة وقت ردة فعل المصرف لإدارة هذه المخاطر، والذي يشكل اليوم ميزة تنافسية للمصارف الإسلامية بسبب زيادة المخاطر الاستراتيجية. (Hassoune, Novembre 2008, p. 8)

المطلب الثاني: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

ينفرد المصرف الإسلامي بمخاطر متعلقة بأساليبه وصيغته المعتمدة في التمويل وتوفير رؤوس الأموال.

الفرع الأول: مخاطر مختلف صيغ التمويل

ترتبط المخاطر بالوضع السوقي والتنافسي لمنتجات العميل ويركز المصرف على مختلف المصادر المالية المتاحة للعميل والصيغ المناسبة له.

أولاً: مخاطر التمويل بصيغ المضاربة والمشاركة والمراجحة

تأتي المخاطرة في صيغة المضاربة والمشاركة من العنصر البشري لأنها صيغ مبنية على الحس الأخلاقي، وتعتبر صيغ التمويل بالمراجحة من أكثر الصيغ التمويلية إستخدامًا في المصارف الإسلامية.

I. مخاطر التمويل بصيغتي المضاربة والمشاركة: تتمثل أبرزها فيمايلي: (طایل، 2011، صفحة 380)

- عدم دفع الشريك نصيب المصرف من الأرباح، أو التأخر في دفعها وتوريدها إلى المصرف بعد التصفية لعمليات المضاربة والمشاركة؛
- تذبذب أسعار السلع والخدمات وأثر ذلك على نتائج الأعمال للمضاربة والمشاركة ؛
- ضعف الأداء من حيث الرقابة والإشراف أو عدم دراسة المشروع دراسة كافية ؛ (بوعظم و بورقة، 2009م)
- عدم إلتزام الشريك بالضوابط والمعايير الشرعية، مما يؤثر على موقف المودعين في المصرف ؛

- تلف البضاعة أو حدوث خسائر بالمشروع، أو كون الربح الفعلي أقل من الربح المتوقع والناتج عن تقديرات خاطئة لمعدل الأرباح ؛ (الغريب، 2002م، صفحة 273)

■ إنتهاء فترة التمويل (خاصة في صيغة المضاربة) دون إتمام الصفقة ؛

II. مخاطر التمويل بصيغة المراجعة: التمويل بالمراجعة من أكثر الصيغ التمويلية إستخدامًا وتأني المخاطرة من خلال تأخر الزبون في سداد ما عليه في الآجال المحددة، وتتمثل أبرز مخاطر التمويل بصيغة المراجعة فيمايلي: (طایل، 2011م، صفحة 381)

- عدم وفاء العميل بالسداد حسب العقد المبرم ؛
- تأجيل السداد عمدًا، لعدم وجود عقوبات على التأجيل ؛
- مخاطر الضمانات، تنتج عند بيع الأصول بسعر أقل من سعر الشراء ؛
- الرجوع في الوعد، في حالة عدم الإلزام بوعود الأمر بالشراء (من النادر حدوث هذه الحالة لان معظم المصارف الإسلامية تعمل بالإلزام بالوعد) ؛ (خان و حبيب، 2003م، صفحة 68).

- رفض السلعة وعدم قبولها لوجود عيب فيها (معايينة السلعة معايينة نافية للجهالة- شرط شرعي -) ؛

ثانيًا: مخاطر التمويل بصيغة بيع السلم وبيع الإستصناع وعقد الإجارة

تنشأ مخاطر عقود السلم وعقود الإستصناع من السلعة المتفق على تسليمها أو تصنيعها.

I. مخاطر التمويل بصيغة بيع السلم: تتمثل أبرز مخاطر بيع السلم في المصارف الإسلامية فيمايلي: (Hassoune, p. 16)

- عدم إلتزام العميل بتسليم السلعة في الوقت أو الكمية بالمواصفات المتفق عليها في العقد ؛
- عدم تغطية العائد من السلم للتكلفة ؛
- إنخفاض سعر السلعة عند تسلمها قبل الوقت المتفق عليه، والمصرف ملزم بالإستلام وهناك يتحمل المصرف المخاطر المترتبة عن ذلك (تكلفة التخزين والتأمين والتلف) ؛

- مخاطر ناتجة عن الكوارث الطبيعية التي تؤدي إلى عدم قدرة العميل على تسليم السلعة ؛

- نقص جودة السلعة المسلمة عما إُتفق عليه ؛

- عدم وجود فرصة لإجراء سلمٍ موازٍ في بعض الأحيان ؛ (بوعظم و بورقية، 2009م)

II. مخاطر التمويل بصيغة بيع الإستصناع: تتمثل أهم هذه المخاطر فيمايلي: (شابرا و خان، 2000م، صفحة 79)

- تقلبات الأسعار بعد تحديدها في عقد الإستصناع ؛
- تأخر الصانع في تسليم البضاعة إذا كان المصرف مستصنعا ؛
- تأخر المقاول أو المنتج في تسليم البضاعة إذا كان المصرف صانعًا ؛
- عدم القدرة على إجراء عقد إستصناعٍ موازٍ في بعض الأحيان ؛
- تلف البضاعة تحت يد المصرف قبل تسليمها للمستصنع ؛

III. مخاطر عقد الإجارة: تصنف مخاطر عقود الإجارة ضمن مخاطر الملكية، على اعتبار أن الأصل المؤجر مازالت ملكيته تؤول للمصرف، وتنشأ المخاطر نتيجة احتمال تلف أو تقادم أو انخفاض في قيمة الأصل، التي ليس بمقدور المصرف تحويلها إلى المستأجر، كما تنشأ مخاطر الإيجارة نتيجة تخلف المستأجر عن سداد باقي أقساط الأصل أو رفض المستأجر تملك الأصل بعد إنتهاء عقد الإيجارة، ومن ثم إعادته للمصرف الذي يجب عليه أن يبيعه في أقرب وقت تنفيذاً لتعليمات السلطة النقدية التي تمنع المصرف من إبقاء ملكية الأصول لدى المصارف إلا في حالة التمويل. (محمد المعيوف و رضوان عبد العزيز، 2017، صفحة 53)

الفرع الثاني: مخاطر المشاريع الإستثمارية وصكوك التمويل الإسلامية

مخاطر الإستثمار من خلال إصدار صكوك التمويل الإسلامية تؤثر على حملة الصكوك حسب أوضاع مختلفة.

أولاً: مخاطر المشاريع الإستثمارية

هناك بعض المخاطر تتعلق بالمشاريع الإستثمارية، وأهمها: (ملحم، مخاطر الصكوك الإسلامية)

- **الشكل القانوني للمنشأة:** فالمنشأة الفردية تعد أكثر خطورة من أنواع المنشآت الأخرى، ولتجنبها يتم توزيع الإستثمارات على عدة أشكال قانونية للمنشآت ؛
- **عدم تكامل خبرات هيئة الإدارة:** إن إفتقار هيئة الإدارة إلى الخبرات قد يحرمها من العلم بالظروف المحيطة بإتخاذ القرار المناسب؛
- **مخاطر مراحل نمو المؤسسة:** تتعدد مخاطر مراحل حياة المؤسسة وأهمها مخاطر المرحلة الأولى، ولتجنبها يجب إتخاذ قرار سليم في نفقات التأسيس مثلاً حتى لا تتحمل نفقات لا مبرر لها ؛
- **مخاطر تسويقية:** هناك مخاطر تسويقية تتعلق بطبيعة بعض الصناعات بسبب إعتماها على التكنولوجيا مثلاً، ففي حالة تباطؤ التسويق يجعل السلع تتقادم بمعدل يفوق عمرها الافتراضي ؛

ثانياً: مخاطر صكوك التمويل الإسلامية

هناك بعض المخاطر الخاصة بطبيعة الصكوك التمويلية الإسلامية، ويمكن إيجازها فيمايلي: (ملحم، مخاطر الصكوك الإسلامية) (حوري، 2021م-2022م، الصفحات 113-115)

- **مخاطر تصكيك الأصول العينية:** وهي المخاطر التي تكمن في حال عدم قدرة هذه الأصول على تحقيق تدفقات نقدية كافية لتوزيع العوائد المتوقعة على حملة الصكوك المحددة في نشرة الإصدار، مما يؤثر سلباً على ثقة المستثمرين في تلك الصكوك؛
- **مخاطر إنعدام التقدير العادل لقيم الأصول التي يتم تصكيكها:** لذا يجب إجراء دراسات وافية على الأصول القابلة للتصكيك وتقدير قيمتها من قبل شركات التصنيف الائتمانية عند بدء عملية التصكيك وتقدير تدفقاتها النقدية بدقة ؛
- **مخاطر تتعلق بصكوك المضاربة:** مثل سوء الأمانة، وكفاءة الشريك المضارب، وسوء الظروف السوقية للسلعة المنتجة، وصعوبة التدقيق أو التصفية، ولتجنب مثل هذه المخاطر وجب على حملة الصكوك إختيار المضارب المناسب، والمصدق الداخلي ؛

- **مخاطر تتعلق بصكوك المشاركة:** مثل سوء إدارة المشروع، وسوء الظروف السوقية للسلعة المنتجة، وصعوبة التدقيق والمتابعة، ولتجنب مثل هذه المخاطر وجب على حملة الصكوك إختيار الشريك المناسب ؛
- **مخاطر تتعلق بصكوك الإجارة:** مثل إرتفاع نسبة التضخم النقدي مقرونة بطول فترة السداد، وتأخير أو عدم السداد (نتيجة زيادة الإيجار) ومشاكل صيانة العين المؤجرة، ومخاطر سوق العين المؤجرة ومنتجاتها ؛
- **مخاطر تتعلق بصكوك الإستصناع:** مثل مخاطر التخزين والنقل (يطلق عليها المخاطر الزمنية) أو مخاطر عدم سداد الأقساط (نتيجة زيادة الأسعار) وإختلاف المواصفات بسبب إحتمال عدم توافر بعض مواد المستصنع؛
- **مخاطر تتعلق بصكوك البيوع:** مثل عدم التمكن من زيادة السعر نتيجة التأخير في دفع الأقساط، لأنه صورة من صور الربا المحرم أو هلاك السلعة قبل التسليم، لأن المتابعة هنا تقع على عاتق المصرف ؛
- **مخاطر مصدري الصكوك:** إن مصدر الصك قد يكون فردًا أو شركة أو حكومة وهم أصحاب فكرة المشروع، الذين يتلقون حصيلة الإكتتاب، ثم يوجهونها نحو الإستثمار كما أنهم أصحاب قرار الإستثمار ولا يشاركون حملة الصكوك فيه بإعتبارهم أصحاب المال، وشروط نشرة الإصدار، ولتجنب مثل هذه المخاطر وجب إختيار مصدري الصكوك سواءً من الناحية العملية أو الدينية أو الخبرة المهنية ؛

المطلب الثالث: إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية

تعتبر إدارة المخاطر أمرًا ضروريًا خاصة في مجال الخدمات المصرفية الإسلامية التي تعتمد على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة لذا فإن تحديد المخاطر بدقة ووضع مؤشرات وبيانات تساعد على قياسها وإدارتها والتحكم فيها ومن ثم التقليل منها.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي لإدارة المخاطر في المصارف الإسلامية

إكتسبت إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية أهمية خاصة لمواجهة تحديات العصر وإيجاد النظم الرقابية والإشراف المناسب لطبيعة العمل المصرفي الإسلامي حيث أن المبادئ والأسس التي ينبغي أن تقوم عليها إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية هي نفس المبادئ والأسس في المصارف التجارية مع بعض الخصوصيات التي يجب أخذها بعين الاعتبار.

أولاً: مفهوم إدارة المخاطر

➤ **التعريف الأول:** تعرف إدارة المخاطر على أنها نظام متكامل وشامل لتهيئة البيئة المناسبة والأدوات اللازمة لتوقع ودراسة المخاطر المحتملة وتحديد وقياسها وتحديد مقدار آثارها المحتملة على أعمال المصرف وأصوله وإيراداته ووضع الخطط المناسبة لما يلزم ولما يمكن القيام به لتجنب هذه المخاطر أو لكبحها والسيطرة عليها وضبطها للتخفيف من آثارها إن لم يكن بالإمكان القضاء على مصادرها. (عريقات و عقل، 2010م، صفحة 310)

➤ **التعريف الثاني:** تعرف إدارة المخاطر على أنها عملية تحديد وتقويم المخاطر وإختيار وإدارة التقنيات للتكيف مع المخاطر التي يمكن التعرض لها. (عبد العظيم محمد، 2019م، صفحة 118)

التعريف الثالث: تعتبر إدارة ومراقبة المخاطر جزء من الإستراتيجية العامة للمصرف التي تطرح في اللقاءات الدورية، حيث تعمل على الإهتمام بتنافسية المصرف، التطورات في الأسواق، أسعار الصرف، أي أن المصرف بدون وجود إدارة مخاطر وثقافة التحوط من المخاطر يمكن أن يتأخر في مواجهة التغيرات والخسائر المتوقعة. (Musa, 2004, p. 31)

يهدف نظام إدارة المخاطر إلى تحقيق مايلي: (زيدان و شحادة، 2009م، صفحة 38)

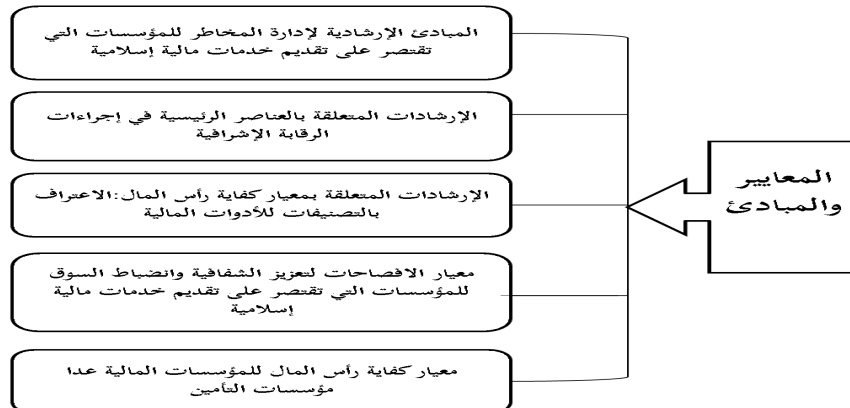
- ✓ إدارة المخاطر من خلال تعظيم العوائد وخلق فرص وفي نفس الوقت تخفيض الخسائر وحماية الأصول؛
- ✓ المحافظة على الأصول الموجودة لحماية مصالح المستثمرين المودعين والدائنين ؛
- ✓ تحديد العلاج النوعي لكل نوع من أنواع المخاطر ؛
- ✓ قياس المخاطر من أجل التحكم فيها ؛
- ✓ تقوم إدارة المخاطر بوضع تقارير دورية بشأن حجم المخاطر التي يتعرض لها الإستثمار ؛

من خلال هذه التعاريف يمكن القول أن إدارة المخاطر هي الأساليب والعمليات التي يتبعها المصرف لتحديد المخاطر المحتملة الوقوع ومحاوله السيطرة عليها للحد من الاثار السلبية الناتجة عنها بتفاديها أو على الأقل إبقائها في الحد الأدنى.

ثانيًا: معايير إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية

من أجل تحقيق ممارسة أفضل لإدارة المخاطر عمد مجلس الخدمات المالية الإسلامية إلى وضع معايير لتطوير وتعزيز صناعة الخدمات المالية الإسلامية، هذه المعايير والمبادئ الإرشادية نوجزها في الشكل الآتي:

الشكل رقم II-20: معايير إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية



المصدر: بعداش ورجراج، 2016م، صفحة 107.

ثالثًا: الأدوات الإسلامية للتحوط من المخاطر المصرفية

يقصد به الوقاية والاحتماء من المخاطر، ويتفق المعنى مع مقاصد الشريعة في حفظ المال وتجنب إضاعته وذلك من خلال مايلي: (السويلم، 2007م، الصفحات 136-143)

1. التحوط الإقتصادي: تحوط طبيعي لإجتنااب المخاطر مثل تنويع الأصول الإستثمارية؛

2. التحوط التعاوني: وهذا يتم من خلال إنشاء صناديق تعاونية وتُدار من قبل جهات متخصصة في إدارة المخاطر؛
3. تماثل القوائم المالية: بين الأصول والخصوم أو بين الإيرادات والنفقات ؛ (بعداش و رجراج، 2016م، صفحة 107)
4. التحوط الطبيعي: وهو قيام المصرف الإسلامي بالتوفيق بين التزاماته وأصوله؛
5. التحوط الحركي: من خلال بناء محفظة من الأصول المطلوبة يتم إدارتها بطريقة تنتهي إلى نفس نتيجة المشتقات؛
6. التحوط التعاقدي: أدوات التحوط القائمة على عقود المعاوضة التي يراد بها الربح وهي عقود المضاربة والبيع لأجل والسلم؛

الفرع الثاني: طرق وأساليب معالجة مخاطر المصارف الإسلامية:

يمكن مواجهة المخاطر التي قد تتعرض لها هذه المصارف بإحدى الطرق التالية: (ملحم، مخاطر الصكوك الإسلامية) (عبد العال حماد، 2003م، صفحة 51) (الكراسنة، 2006م، صفحة 57) (مفتاح، 2009م، الصفحات 11-13)

أولاً: تحديد المخاطر وتقييمها لدراسة واختيار البدائل المناسبة للتعامل مع المخاطر: بتجنبها، توزيعها أو قبولها والتعامل معها خاصة في حالة وجود إدارة مخاطر كفؤة ؛

ثانياً: تعيين هيئة الرقابة الشرعية وإدارة مستقلة لإدارة المخاطر: مما يسهل عملية التقدير والدراسة المستقلة وإمكانية الكشف المبكر للمشاكل حال حدوثها لتداركها والتخفيف من آثارها؛

ثالثاً: الضمانات والرهونات: من خلال الضمانات الشرعية وذلك على النحو التالي:

- ✓ اختيار العميل المناسب: حسب الشروط الواجب توافرها في العميل كمركزه المالي، سمعته في الوفاء بالتزاماته، نشاطه... الخ؛
- ✓ طلب العربون لضمان جدية العميل: لتأكيد العقد والبدء في تنفيذه بذلك العربون بإعتباره جزءاً من الثمن ولا يثير إشكالاً؛
- ✓ رهن البضاعة: رهن البضاعة التي قام المصرف ببيعها مراحمةً لصالح المصرف حين قيام العميل بسداد جميع الأقساط المستحقة عليه، إذا يجوز رهن المبيع بعد البيع - على ثمنه وغيره -
- ✓ اشتراط صاحب المال على المضارب أن تكون جميع مصاريف المضارب وإدارته ونفقاته عليه: لتقليل الخسارة وحرص المضارب على تمييز المال؛
- ✓ وعد البيع في عقد الإجارة: عقود الإجارة المنتهية بالتملك من العقود طويلة الأجل التي سهلت على العملاء امتلاك الأصول التي لا يستطيعون شرائها نقدًا، فقد أصدر المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي قرارًا أجاز فيه ربط الإيجارات طويلة الأجل بمؤشر السوق مثل اللابور (LIBOR) وهو سعر الفائدة بين المصارف في لندن لليلة واحدة، لتفادي مسألة مدى كفاية عوائد هذا النوع من التمويل؛
- ✓ ضمان طرف ثالث: كضمان الدولة للأسهم وشرائها أو ضمان طرف ثالث لما يؤول إليه التصرف في المضاربة مثلاً من احتمال خسارة أو ضياع؛

رابعاً: معايير موحدة لعمل المصارف الإسلامية: في الواقع تم إنشاء بعض الهيئات لوضع هذه المعايير وتم إصدار بعض المعايير ومن ذلك المعايير المحاسبية الموحدة، ولابد من استكمال هذا التوجه لإنجاز معايير معتمدة مدروسة ومناسبة تغطي الجوانب المختلفة على رأسها معايير شرعية موحدة للمنتجات الإسلامية، ومن جهة أخرى يجب لنشاط المصارف الإسلامية أن تلتزم بها ؛

خامساً: تكوين هيئة حملة الصكوك وتكوين صندوق احتياطي لمواجهة مخاطر الإستثمار: تتولى الهيئة تمثيل مالكي الصكوك بهدف الحفاظ على حقوقهم ومتابعة مصالحهم، ويستخدم الصندوق لسداد ما ينقص من رأس المال أو إنخفاض الربح عن حد معين ؛

سادساً: معالجة مخاطر صيغ التمويل الإسلامي: بوضع بعض القيود على بعض الصيغ مثل التقييد بنوع معين من التجارة خاصة في عقود المضاربة، أو اشتراط حلول آجال باقي الأقساط عند تأخر العميل المماطل عن دفع الأقساط في مواعيد إستحقاقها أو أخذ غرامة تأخير عن المدة الزمنية شريطة أن توضح هذه الغرامة في صندوق خيري.

سابعاً: معالجة مخاطر المشاريع الإستثمارية: من خلال وضع بعض المعايير التي تضمن نجاح المشاريع وأهمها:

1. السلامة الشرعية والسلامة القانونية ؛
 2. الكفاءة التنظيمية والإدارية ؛
 3. السلامة الفنية: ويعد المشروع سليماً من الناحية الفنية إذا توافرت فيه المواد الخام والقوى العاملة والبيئة اللازمة والموقع المناسب ؛
 4. السلامة المالية: ويعد المشروع سليماً من الناحية المالية إذا كان معدل العائد على الإستثمار ملائماً مقارنة مع معايير الصناعة المشابهة، وملائمة المخاطر مع ربحية المشروع، وملائمة هيكل التمويل مع رأسمال المشروع ؛
 5. السلامة الإقتصادية والإجتماعية: ويعد المشروع سليماً من الناحية الإقتصادية والإجتماعية في حالة مساهمته في تخفيض حجم البطالة، ومدى تحقيق عدالة توزيع الدخل بين الأفراد ومدى تأثير المشروع على البيئة؛
- ثامناً: تأمين مخاطر الإستثمار لدى شركات التأمين التكافلي: حيث أصبح التأمين آلية للحماية ضد مخاطر المصارف الإسلامية ؛ وأداة مهمة بيد المصرف الإسلامي لإدارة المخاطر بتحويلها لشركات التأمين التكافلي ؛

تاسعاً: تنوع الإستثمارات: تنوع المحفظة الإستثمارية حسب تصور ماركويتز الذي يتمحور حول بعدين رئيسيين:

- معدل العائد المتوقع على الأصول أو ما يعرف بالمدرودية المتوقعة للأصل والذي يمثل بالمتوسط الحسابي والأمل الرياضي؛
 - التغير في عائد الأصل للسنوات السابقة مقارنة بالعائد المتوقع والذي يمثل بالانحراف المعياري لعوائد السنوات السابقة؛
- فظرية التنوع تهدف إلى تكوين محفظة إستثمارية كفؤة بمعدل العائد والمخاطر، ففي ظل أكبر مستوى عائد ممكن يقابله مستوى معين من المخاطر. (مفتاح، 2009م، صفحة 09)

إن الإستثمار في أكثر من مشروع يخفض من درجة المخاطرة وأهم صور التنوع في الإستثمار مايلي:

1. تنوع جهة الإصدار: بحيث يُعطى إصدار الصكوك لأكثر من جهة وكلما زاد عدد جهات الإصدار قلت المخاطر؛
2. تنوع فترات الإستثمار: وذلك حسب مدة المشاريع المستثمر فيها التي تصدر على أساسها الصكوك؛

المطلب الرابع: انعكاسات مقررات لجنة بازل على المصارف الإسلامية

تبرز أهمية إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية في إيجاد نظم الرقابة والإشراف المناسبة لطبيعة العمل المصرفي الإسلامي مع تبني المعايير الدولية الخاصة بإدارة المخاطر للحفاظ على ملاءة المصارف من حيث كفاية رؤوس أموالها.

الفرع الأول: ملاءة المصارف الإسلامية في إطار معايير لجنة بازل

رأس المال هو المصدر الأساسي الذي يجب استخدامه لحماية أموال المودعين من الخسائر غير المتوقعة وهو مصدر مهم وحيوي لدعم الاستقرار لأنه يساعد المصارف على إمتصاص خسائرها لتجنب الفشل على المدى الطويل.

أولاً: مفهوم الملاءة المالية للمصارف

هناك مصطلحات عديدة للتعبير عن الملاءة المصرفية، حيث يعبر عنها البعض في شكل كفاية رأسمال المصرف ويرى البعض الآخر أنها ملائمة رأسمال المصرف لأصوله الخطرة أو ودائعه ويسمونها البعض الأخر ملائمة رأسمال المصرف.

➤ **التعريف الأول:** تعرف الملاءة المالية بالرصيد الصافي للمصرف بمعنى الفرق بين قيمة الإستخدامات وقيمة الموارد، يكون للمصرف ملاءة مالية في حالة تفوق موارده على إستخداماته وإلتزاماته.

➤ **التعريف الثاني:** حسب "SINKEY" الملاءة المصرفية هي "كمية الأموال التي تساهم في تمويل الأصول، والتي تقاس بقسمة الأصول على حق الملكية" حيث يركز على الدور التمويلي وليس على مواجهة المخاطر.

➤ **التعريف الثالث:** تعرف كفاية رأس المال الخاصة بالمصرف "الكفاية المصرفية" على أنها: نسبة رأسمال المصرف إلى مخاطره، وهو مصطلح يوضح العلاقة بين مصادر رأسمال المصرف والمخاطر المحيطة بموجوداته، وتعتبر هذه النسبة أداة لقياس ملاءة المصرف أي قدرته على تسديد إلتزاماته ومواجهة الخسائر التي قد تحدث في المستقبل. (Abdelfattah Salem, 1988)

من خلال هذه التعاريف يمكن القول أنه يُقصد بالملاءة المالية للمصارف توفر القدرة المالية لمواجهة إلتزاماته اتجاه الغير في أي وقت ممكن.

ثانياً: معيار كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية وإتفاقيات بازل

من المعلوم أن حسابات الإستثمار القائمة على المشاركة في الربح والخسارة تمثل أهم مصادر أموال المصارف الإسلامية بالإضافة إلى الحسابات الجارية وحقوق المساهمين وتختلف طبيعة هذه الحسابات عن الحسابات في المصارف التجارية، لذا واجهت السلطات الرقابية والمصارف الإسلامية مشكلة قياس نسبة الملاءة بسبب الطبيعة الخاصة لمصادر أموال هذه المصارف.

ركزت (بازل 1) على الحد الأدنى المطلوب لمعيار كفاية رأس المال، بينما ركزت لجنة (بازل 2) على ثلاثة أنواع رئيسية من المخاطر والمتمثلة في مخاطر الإئتمان والمخاطر السوقية ومخاطر التشغيل، كما جرى إقتراح تعديلات هامة على إتفاقية (بازل 2) كجزء من برنامج واسع تقوم به لجنة بازل بهدف تدعيم الإطار التنظيمي في الدول (موسوعة بازل II، 2010م، صفحة 34) في حين طرحت (بازل 3) معايير جديدة لرأس المال

والمديونية والسيولة لرفع قدرة القطاع المصرفي على إمتصاص الصدمات المالية، عن طريق تدعيم نسب السيولة في المصارف في الأجلين القصير والطويل وتدعيم نسب الملاءة أيضًا بتحسين نوعية الأموال الخاصة وزيادة قيمتها كما أدخلت نسبة الرافعة المالية.

وكل هذه المعايير التي حددتها لجنة بازل لا تتلائم مع الخصائص الرئيسية للمصارف الإسلامية وطبيعة التمويل فيها والتي تقوم على المشاركة في الربح والخسارة وهذا ما ينتج عنه عدم ملائمة منهجية حساب نسبة كفاية رأس المال لان تعريف لجنة بازل لرأس المال التنظيمي لا يشمل حسابات الإستثمار القائمة على المشاركة في الربح والخسارة، إن تطبيق المصارف الإسلامية لهذه الاتفاقيات لم يكن خيارًا بل واقعًا فرضه توسع السوق المصرفية الإسلامية، رغم محاولة مجلس الخدمات المالية الإسلامية تطويع هذه الاتفاقيات مع خصائص المصارف الإسلامية القادرة على استيعاب متطلبات بازل III وخاصة المصارف الموجودة في البلدان العربية والتي سجلت نسبة مرتفعة من كفاية رأس المال وصلت في بعض الأحيان إلى 18 % بسبب سياسات المصارف المركزية المتشددة تجاهها. (الوافي، الصفحات 204-216)

ثالثًا: مقارنة عامة لكفاية رأس المال بين المصارف التجارية والمصارف الإسلامية

نستعرض في الجدول التالي مقارنة عامة لكفاية رأس المال حسب لجنة بازل بنظيراتها من الهيئات الدولية الإسلامية الممثلة في هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) ومجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB)

جدول رقم II-15: مقارنة عامة لمعايير نسبة كفاية رأس المال للهيئات الدولية الإسلامية بمعايير بازل

نسبة كفاية رأس المال	المصارف التقليدية	المصارف الإسلامية
من حيث الإصدار	- معيار بازل 1 الصادر سنة 1988م ثم التعديل سنة 1996م - معيار بازل 2 الصادر سنة 2004م - معيار بازل 3 الصادر سنة 2010م	- معيار بازل 1 الصادر عن AAOIFI سنة 1999م؛ - معيار بازل 2 الصادر عن IFSB سنة 2005م ؛ - معيار بازل 3 الصادر عن IFSB سنة 2013م ؛
من حيث الحساب	- بازل 1 في المصارف التجارية أخذت في الحسبان مخاطر السوق ؛ - تقر بازل 2 بوجود ثلاثة شرائح ؛ - فيما يخص بازل 3 فلا يوجد إختلاف بين لجنة بازل والهيئات الدولية الإسلامية من حيث النسب وتواريخ التطبيق عدا كون المصارف الإسلامية لا تتعامل مع العناصر التي لا تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية ؛	- معيار كفاية رأس المال لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية لم يأخذ في الحسبان مخاطر السوق ؛ - نجد أن معيار مجلس الخدمات المالية الإسلامية يتكون من شريحتين فقط نظرًا لأن الشريحة الثالثة "القروض المساندة" تأخذ الصفة الربوية والتي لا تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية؛

المصدر: الهام طباح، أثر التقيد بكفاية رأس المال على ربحية المصارف الإسلامية في الجزائر دراسة حالة بنك البركة الجزائري ومصرف السلام - الجزائر " خلال الفترة الزمنية 2010م -2016م ، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، 2018م، ص 04

الفرع الثاني: مواكبة المعايير الدولية وآثار مقررات لجنة بازل على المصارف الإسلامية

من الطبيعي أن يعكس التطور في المجال المالي على الصعيد العالمي ظهور الكثير من الممارسات في التعامل بين الأجهزة المصرفية المختلفة بما فيها المصارف الإسلامية.

أولاً: مواكبة المعايير الدولية وتطوير السياسات التمويلية بالمصارف الإسلامية

يجب على المصارف الإسلامية الإحاطة بأكبر قدر ممكن من التطورات المالية الدولية وتقديم مفهوم ونمط جديد للمنتجات المالية الإسلامية لفتح المجال أمامها لجذب فئة واسعة من العملاء الذين يطلبون الصناعة المالية التقليدية إضطراراً، لأن الصورة المالية الإسلامية غير واضحة وهذا ما تفتقده المالية الإسلامية.

ومن أهم المجالات التي ينبغي العمل على مواكبتها مايلي: (المكاوي، 2012م، صفحة 309)

- **تدعيم الملاءة المالية للمصارف الإسلامية:** وذلك بزيادة معدل كفاية رأس المال المدفوع ليصبح أعلى من الحد الأدنى المطلوب من المصرف المركزي؛
- **تطوير السياسات التمويلية للمصارف الإسلامية:** بالإضافة إلى القواعد التي يفرضها المصرف المركزي على المصارف الإسلامية عليها أيضاً وضع مجموعة من الضوابط والشروط التي تعزز من قدرتها على منح التمويل؛
- **تحديث نظم الإدارة:** وضعت لجنة بازل 2 عناصر مهمة مثل الخبرة ونوعية الإدارة والطبيعة القيادية لإتخاذ قرارات المخاطرة لكل مصرف على إعتبار أن الإدارة الناجحة تعمل على تقليل حجم الخسائر فضاء كفاءة مجلس الإدارة والإدارة العليا والرقابة الداخلية للمصارف تضمن تحقيق الشفافية في الأداء ؛
- **توفير نظم قوية للرقابة الشرعية ؛**
- **الإهتمام بإدارة المخاطر وإستخدام أنظمة معلومات حديثة:** لا تختلف المصارف الإسلامية عن المصارف التجارية في تطبيق المعايير التي فرضتها لجنة بازل في إدارة المخاطر كأحد المحاور الهامة لتحديد الملاءة المصرفية ؛

ثانياً: آثار مقررات لجنة بازل على المصارف الإسلامية

تمثل مقررات لجنة بازل الأولى والثانية والثالثة أهم التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية وذلك للأسباب التالية: (طایل، 2011م، الصفحات 383-384)

1. تقع الغالبية العظمى من المصارف الإسلامية في الدول النامية والمصنفة حسب لجنة بازل ضمن الدول ذات المخاطر المرتفعة، الأمر الذي يشكل تحدياً حقيقياً يتمثل في إرتفاع تكلفة الحصول على الموارد المالية من الأسواق الدولية، مما يحد من حركة انسياب رؤوس الأموال الدولية وتشجيعها للإستثمار وفق الصيغ الإسلامية ؛

2. مقررات بازل لم تراعى في الحد الأدنى لمعدل كفاية رأس المال الطبيعية الخاصة لعمليات المصارف الإسلامية القائمة في الأساس على المشاركة في الربح والخسارة ؛

3. تطبيق مقررات لجنة بازل سيؤدي إلى انعكاسات سلبية على الأرباح المتوقعة وذلك لعدة أسباب تتمثل أهمها فيما يلي:

- إضطرار المصارف الإسلامية إلى احتجاز نسبة عالية من الأرباح لتحسين نسبة كفاية رأس المال؛
- قد تلجأ المصارف الإسلامية إلى العمل على زيادة درجة سيولة أصولها من خلال زيادة احتياطياتها النقدية، وتخفيض آجال التمويل والاستثمار وهذا يؤدي إلى انخفاض عائدات وأرباح تلك الأصول ؛
- إضطرار المصارف الإسلامية للعمل على تخفيض محفظة التوظيف والاستثمار لإحداث التوازن المطلوب بين إستخدامات الأموال ونسبة الملاءة عند احتساب أوزان المخاطرة ؛
- تمثل المحاور التي تقوم عليها مقررات بازل والمتعلقة بعمليات المراجعة الرقابية وإجراءاتها، إنضباط السوق وشروط الإفصاح والشفافية تحد حقيقي يواجه المصارف الإسلامية والمصارف التجارية على حد سواء ؛

4. مقررات لجنة بازل لها آثار إيجابية على عمل المصارف الإسلامية وإهتمامها بالسلامة المصرفية المتمثلة في الملاءة وقوة رأس المال وجودة الأصول، وذلك من خلال وضع السياسات المناسبة والإدارة المحتاطة الواعية، وتطبيق معايير الجودة الشاملة ؛

5. تضمنت مقررات لجنة بازل العديد من القواعد الجديدة التي تعتمد بصورة أساسية على إدراج عدد كبير من المخاطر التي تتعرض لها المصارف، إضافة إلى المخاطر الائتمانية ومخاطر السوق والتشغيل عند تحديد الحد الأدنى لرأس المال، مما يزيد من أعباء المصارف الإسلامية، إضافة إلى صعوبة تطبيق وإحتساب تلك المخاطر بالأساليب الإحصائية المعقدة مما سيدفع بهذه المصارف إلى الإستعانة بالمؤسسات المالية الدولية ومؤسسات التقييم الدولية ؛

خلاصة الفصل الثاني

إستهدفنا من خلال هذا الفصل المصارف الإسلامية التي تعتبر مؤسسات مالية تقوم بدور الوساطة المالية بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز وهي كغيرها من المؤسسات الأخرى تهدف إلى تحقيق الأرباح بتوظيف مواردها المتاحة حيث تستمد مشروعيتها من إلزامها بأحكام الشريعة الإسلامية في كافة تعاملاتها المصرفية الإستثمارية، ومن أهمها عدم التعامل بالفائدة أخذًا وعطاءً والمشاركة في الربح والخسارة والعمل بقاعدة الغنم بالغرم لتحقيق أهدافها ودفع عجلة التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

لا تختلف المصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية من حيث المصادر المالية المكونة لها من مصادر داخلية - ذاتية - ومصادر خارجية، تقوم المصارف الإسلامية بتوظيف الأموال بعد جمع الودائع وجذب المدخرات من مختلف فئات المودعين، طبقاً لصيغ إستثمارية متعددة منها ماهو قائم على أسلوب الشراكة ومنها صيغ قائمة على أسلوب البيوع وأخرى قائمة على أسلوب الإجارة ثم توزع عوائد هذه الإستثمارات بين المصرف الإسلامي وبين أصحاب الأموال حسب الإتفاق وحسب الصيغة فمنها مايعتمد على المشاركة في الربح والخسارة كصيغ المشاركة، المضاربة، المساقاة، المزارعة وصيغ لا تعتمد على المشاركة في الربح والخسارة كالمراجحة، الإجارة، السلم، الإستصناع.

تقدم المصارف الإسلامية أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف التجارية كالحوالات المصرفية، خطابات الضمان، الإعتمادات المستندية، البطاقات المصرفية، تحصيل الأوراق التجارية، إدارة الممتلكات، إدارة الإكتتاب وتأجير الصناديق الحديدية لكنها تتميز عنها بإنضباطها وإلتزامها بأحكام الشريعة كما تنفرد بخدمات إجتماعية كالقرض الحسن، إدارة أموال الزكاة وغيرها.

تنفرد المصارف الإسلامية بمجموعة من المخاطر تتعلق بطبيعة أعمالها، بالإضافة لإشتراكها مع المصارف التجارية في نفس المخاطر مما يجبرها على إتباع أساليب لإدارة ومعالجة مخاطرها بطريقة تراعي خصوصية العمل المصرفي الاسلامي ومواكبة المعايير الدولية وآثار مقررات لجنة بازل على نشاطها بسبب الاختلاف الجوهرى في هيكل الحسابات والميزانيات في هذه المصارف التي تحمل رسالة إقتصادية وإجتماعية تهدف إلى تحقيق التنمية والمساواة والعدل والإستقرار بين أفراد المجتمع حيث أنها تخضع أيضاً بالإضافة إلى رقابة السلطات النقدية لرقابة الهيئات الشرعية وهيئات الفتوى الدينية.

الفصل الثالث

العلاقة بين شركات التأمين

التكافلي

والمصارف الإسلامية

تمهيد الفصل الثالث

لقد أصبحت العلاقة بين المؤسسات المالية الإسلامية من أهم المواضيع المثارة على الصعيدين العالمي والعربي، واتسعت دائرة الأقطار التي تتطلع لتبني هذا النظام الحديث، الذي يفيد في محتواه على الإعتماد على الإقتصاد الحقيقي ويجمع بين الأنشطة التجارية والإجتماعية في نفس الوقت، يوفر التأمين الأمان والضمان ضد الحوادث والكوارث، وعلى نحو مماثل، لا يمكن تصور التجارة الحديثة دون مشاركة التأمين والمصارف فهناك علاقة جوهرية بين المصارف الإسلامية والتأمين الإسلامي، ويعتمد تقدم شركات التأمين التكافلي على النمو الصحي للمصارف الإسلامية، إن العلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية التي تعمل في محيط مالي متقارب جعل منها نقاط تشابه ونقاط اختلاف، حيث يلتزم كل منها بأداء إلتزاماته تجاه الغير متحملاً جانباً من المخاطرة ومستغلاً الأوعية الإدخارية لتمويلات إستثمارية بصيغ مختلفة من شأنها أن تدر قيمة مضافة تساهم في تحقيق التنمية الإقتصادية.

ومن أجل التعرض لمختلف الجوانب المتعلقة بدراسة العلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية على وجه الخصوص نتناول هذا الفصل في أربعة مباحث تعرضنا في المبحث الأول إلى العلاقة التبادلية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية من أوجه التشابه والاختلاف وأوجه التقارب بين المؤسستين، وكيف يتم مواجهة إشكالات وتحديات التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية.

اما في المبحث الثاني تطرقنا إلى دور شركات التأمين التكافلي في تأمين مخاطر المصارف الإسلامية بدءاً من التأمين التكافلي كآلية لإدارة المخاطر المالية والإئتمانية في المصارف الإسلامية، التأمين على المسؤولية المدنية، تأمين المركبات الممولة من المصارف الإسلامية، تأمين ممتلكات المصارف الإسلامية وتغطية الأخطار الصناعية والأخطار الزراعية وأخطار نقل البضائع والسلع الأخطار التي تهدد حياة عملاء المصارف الإسلامية.

اما المبحث الثالث فتعرفنا فيه على الدور التمويلي للمصارف الإسلامية في دعم نشاط شركات التأمين التكافلي وتعرضنا لضوابط وأهم مجالات الإستثمار في شركات التأمين التكافلي كما تطرقنا لإستثمار الفائض التأميني في مجالات عديدة ووفق صيغ مختلفة؛ لنصل في المبحث الرابع والأخير إلى التأمين المصرفي كنموذج للتعاون بين شركات التأمين التكافلي و المصارف الإسلامية؛ فصلنا في أساسيات ومفاهيم حول التأمين المصرفي ثم التأمين التكافلي المصرفي، تعرضنا أيضاً لأنماط وطرق ونماذج عن التأمين التكافلي المصرفي لنصل في الأخير لمزاياه وعيوبه على كل الأصعدة ؛

المبحث الأول: العلاقة التبادلية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

تعتبر شركات التأمين والمصارف مؤسسات خدمية ذات طبيعة مالية ورغم وجود العديد من النقاط المشتركة بينهما إلا أن هذا لا ينفي وجود بعض الفروقات التي غيرت بعض المفاهيم والأساليب الفنية المتبعة في كل قطاع.

تجدر الإشارة سلفاً إلى أن منتج الصناعة المالية الإسلامية عادةً يحقق النتيجة نفسها التي يحققها المنتج التقليدي وبغض النظر عن الحكم الشرعي لهذه المنتجات فإن المنهجية التي تتبعها المؤسسات المالية الإسلامية قائمة على المحاكاة والتقليد للمنتجات التقليدية ولهذه المنهجية مزايا، أبرزها السهولة والسرعة في تطوير المنتجات، فلا يتطلب الأمر الكثير من الجهد والوقت في البحث والتطوير، بل مجرد متابعة المنتجات الراضجة في السوق وتقليدها وصقلها لتتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

المطلب الأول: أوجه التشابه والاختلاف بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

تعتبر المصارف وشركات التأمين مؤسسات مالية خدمية وأحد ركائز النظام المالي، تتفق في الكثير من النقاط وتختلف في الكثير منها أيضاً، وبحكم أن المؤسسات التقليدية الأسبق تأسيساً مقارنة بالمؤسسات المالية الإسلامية فنجد أن هذه الأخيرة تتفق مع المؤسسات المالية التقليدية في نقاط وتختلف عنها في نقاط أخرى رغم الاختلاف الجوهرى الرئيسى بينهما والمتمثل في تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية.

الفرع الأول: أوجه التشابه والاختلاف بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

يعتبر التأمين جزءاً رئيسياً من المنظومة الاقتصادية الإسلامية وأصبح إجبارياً للعديد من القطاعات التجارية والصناعية والشخصية بناءً على الأنظمة المالية والتشريعات الإسلامية المعمول بها من دولة إلى أخرى، وهو جزء مكمل لنشاط المصارف الإسلامية التي تعتبر الركيزة الأساسية للنظام المالي الإسلامي.

أولاً: أوجه التشابه بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

تختلف العلاقة ونقاط التشابه والاختلاف بين المؤسسات المالية الإسلامية من قطاع إلى آخر، وتتمثل أبرز أوجه التشابه بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية فيما يلي:

1. التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية هما جزء من النظام المالي الإسلامي ويشتركان في توفير الخدمات المالية من تأمين وتمويل وفقاً للقواعد والمبادئ الإسلامية؛
2. تقدم كلا الصناعتين أدوات وأوعية إدارية تمكن من تمويل المشروعات والاستثمارات، فودائع الإيداع في المصرف مثلاً تقابلها عقود التأمين على الحياة في شركات التأمين التي تكون في الغالب طويلة الأجل؛ (قندوز و عبد الحفيظ، 2015م، الصفحات 37-39)
3. طبيعة العملاء: عملاء المصارف وشركات التأمين أغلبيتهم أنفسهم يصنفون على أساس أفراد أو مؤسسات مع وجود تباين في الحاجات المطلوبة؛

4. التطور السريع: شهدت كلا الصناعتين نموًا سريعًا، حيث أسست العديد من الكيانات الجديدة وتوسع نطاق خدماتها ليشمل الكثير من المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية؛
 5. توفير منتجات متنوعة: تقدم شركات التأمين التكافلي مجموعة متنوعة من المنتجات التي تتناسب مع الأصول الإسلامية، مثل التأمين على المركبات، التأمين الصحي، التأمين على الحياة والتأمين على العقارات، كذلك تقدم المصارف الإسلامية مجموعة متنوعة من التمويلات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية؛
 6. توسيع الشبكة الجغرافية والفروع: زادت كلا المؤسستين من تواجدهما في مختلف دول العالم مما يساهم في تقديم خدمات تأمينية وتمويلية إسلامية لشريحة أوسع من سكان العالم الذين يبحثون عن منتجات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ؛
 7. تعزيز التوعية الشرعية: تولي كلا المؤسستين إهتمامًا كبيرًا بتوعية العملاء حول المفاهيم الشرعية المتعلقة بالتأمين والتمويل مما يساهم في جذب المزيد من العملاء وتوسيع نطاق الخدمات المقدمة ؛
 8. التشريعات والإطار القانوني: تعمل كلا المؤسستين في إطار اللوائح والتشريعات الصادرة عن الهيئات الإسلامية المختصة لضمان تقديم خدمات ملائمة ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ؛
 9. التنافس والابتكار المشترك: تعمل كلا المؤسستين في سوق يشهد منافسة بين المؤسسات المالية مما يحفز على الابتكار وتقديم منتجات جديدة وخدمات متميزة للعملاء، كما أن التعاون بين هذه المؤسسات يوفر حلول مالية وتأمينية مبتكرة تلي الاحتياجات المتغيرة للسوق؛
 10. مجالات المنافسة: تعتبر المنافسة عنصرًا أساسيًا وأداة رئيسية لتحديد نجاح أو فشل المؤسسات المالية، لان إنعدامها يعود بالضرر على العملاء إذا ما استخدمت المؤسسات قوتها السوقية لرفع الأسعار أو خفض الجودة، فالمنافسة هي حالة صراع بين مؤسستين تعرض منتجات مماثلة أو متقاربة في السوق نفسه (TARONDEAU, 1998, p. 03)
- تعمل شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في عدة مجالات مشتركة للتنافس قصد الوصول إلى أكبر شريحة من العملاء تتمثل أبرزها فيمايلي: (زناتي، 2020م - 2021م، الصفحات 41-43) التنافس بالوقت؛ التنافس بالجودة؛ التنافس التكنولوجي؛ التنافس بالتكلفة؛ التنافس بالأسعار؛

ثانيًا: أوجه الاختلاف بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- تستمد المؤسسات المالية طبيعة نشاطها من المؤسسات المالية التقليدية حيث أنه لا ضير في الاستفادة من نظام التأمين التجاري والنظام المصرفي التجاري ما لم يخالف المبادئ الشرعية، هناك عدة اختلافات بين القطاعين، في الطبيعة والعمليات والمنتجات، وتتمثل أبرز هذه الاختلافات فيمايلي: (عزمي، 1999م، صفحة 75)
1. المصارف الإسلامية تقوم بتجميع الودائع أولاً ثم تقوم بمنح التمويلات على أن تتقاضى الأرباح لاحقًا أما شركات التأمين التكافلي فتحصل على الأقساط مقدمًا ثم تسدد التعويضات لاحقًا والفرق من الناحية المحاسبية كبير، إذ تعتبر التمويلات ضمن الموجودات بينما تدرج أقساط التأمين في جملة الإيرادات؛
 2. عقود التأمين تنتهي بحلول أجل إستحقاقها بينما الودائع التي لدى المصارف الإسلامية تجدد تلقائيًا أو حسب تعليمات العميل؛

3. تمنح المصارف الإسلامية التمويل لتلبية إحتياجات عملائها للقيام بمختلف الأنشطة الاقتصادية (زراعية، صناعية، خدمية) في حين تغطي شركات التأمين التكافلي الخسائر والأضرار التي يمكن أن يتكبدها المؤمن له من جراء ممارسته لهذه الأنشطة؛
4. إختلاف أجهزة الرقابة والإشراف على القطاعين فالمصارف يضبط عملها المصرف المركزي أما شركات التأمين فتؤطر نشاطاتها هيئات مراقبة أعمال التأمين التي غالباً ما تكون تابعة لوزارة المالية أو وزارة الإقتصاد حسب كل دولة؛
5. الطلب على الخدمات المصرفية أكبر وأوسع من الطلب على خدمات التأمين ومن هنا برزت الحاجة للتعاون بينهما في مجال التوزيع التجاري للخدمات المقدمة؛

وفيما يلي جدولاً يوضح أهم نقاط الإختلاف بين المؤسستين:

الجدول رقم III-01: أوجه الإختلاف بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

المصارف الإسلامية	التأمين التكافلي	
تعتمد على مبدأ تقديم الخدمات المالية وتجنب الفوائد والمخاطر المحرمة؛	يعتمد على مفهوم التبرع، التكافل والتعاون بين الأفراد لتقديم التأمين والحماية المالية؛	المبادئ الأساسية
تقدم خدمات تمويلية مبنية على التعاقد والشاركة مع العملاء كالتمويل العقاري، الحسابات التوفيرية، ومنتجات مالية أخرى؛	يقدم تأميناً على أساس التكافل لتغطية مختلف المجالات مثل التأمين على الحياة والتأمين العام؛	المنتجات والخدمات
تتميز أكثر في إقتصاديات الحجم من خلال تسيير عدد كبير من المحافظ؛	تقوم على مبدأ ونظرية الأعداد الكبيرة في التأمينات ؛	النظريات المتبعة
دورة إستغلال عادية حيث أن نشاط المصارف يقتضي بالضرورة تقديم الخدمة بعد تحصيل الأموال اللازمة لذلك؛	دورة الإستغلال معكوسة، حيث تتحصل على الإيرادات أولاً (تحصيل أقساط التأمين) قبل دفعها للتكاليف (التعويضات)؛	الدورة الإنتاجية "دورة الإستغلال والتشغيل"
تجمع بين أصحاب العجز وأصحاب الفائض، وتقدم الخدمات المصرفية لمن يطلبها دون إستثناء ؛	تمارس نوعاً من الوساطة الضمنية، تجمع بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز، إلا أنها تقدم التعويض للمؤمن لهم فقط ؛	الوساطة المالية
أغلب طرق التوزيع المستخدمة في عملية تقديم الخدمة المصرفية، هي طرق مباشرة عن طريق الوكالات والفروع؛	تعتمد على الوسطاء بحكم تواصلهم المباشر مع الزبائن إضافةً إلى الشروط الشخصية والتقنية التي تتطلبها عملية توزيع الخدمة التأمينية ؛	طرق التوزيع
خدمات آنية كقبول الودائع وتقديم التمويلات ؛ خدمة المصارف تؤدي أو تقدم بمجرد طلبها ؛	خدمة آجلة لا يمكن الإستفادة منها إلا بمرور الوقت؛	طريقة تقديم الخدمة المالية المقدمة

	خدمة التأمين هي وعد بالتعويض تدفع فقط في حالة تحقق الخطر ؛	
المستفيدين من الخدمة	قد يستفيد من خدمة التأمين أطراف أخرى غير المؤمن لهم ؛	أغلب المستفيدين منها هم طالبوها مباشرة ؛

المصدر : من إعداد الباحثة بالإعتماد على بوفولة، مرجع سابق، ص 72 & 05 GENETAY & MOLYNEUX, 1998,

يوضح لنا الجدول أوجه الاختلاف بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية، ونستنتج أن المؤسستين بالرغم من نقاط التشابه التي تجمع بينهما هناك العديد من النقاط التي تختلفان في مضمونها.

الفرع الثاني: آليات تلبية شركات التأمين التكافلي لحاجات المصارف الإسلامية

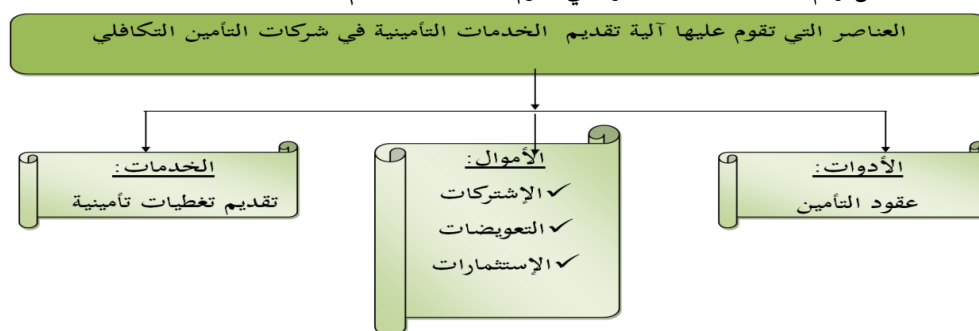
يعتبر النظام التأميني أحد القنوات الفعالة في تعبئة المدخرات، وتوظيفها في شكل أدوات استثمارية، وتوجيهها نحو القطاعات الاقتصادية الأكثر كفاءة ومردودية، حيث تعمل شركات التأمين التكافلي على تقديم مجموعة من الخدمات التأمينية التي تعتمد على أدوات إسلامية ووفق آليات محددة.

أولاً: العناصر الأساسية التي تقوم عليها آلية تقديم الخدمات في شركات التأمين التكافلي

تقدم شركات التأمين التكافلي منتجاتها وخدماتها عن طريق عقود تأمينية رضائية مقابل اشتراكات يدفعها المؤمن لهم مقابل التغطيات التأمينية التي يحصلون عليها لتحويل الخطر الذي قد يصيبهم في المستقبل، حيث تبادر الشركة قبل إبرام عقود التأمين بالإفصاح لعملائها عن كل ما يتعلق بالتغطيات التأمينية المطلوبة من جانبهم أو المقترحة من جانبها، وتزودهم بالأحكام والشروط الأساسية للمنتج أو الخدمة التأمينية التي سيتم شراؤها.

من جهتها تقوم شركة التأمين التكافلي بعد الحصول على مبالغ الاشتراكات بتعويض المتضررين من المؤمن لهم الذين تعرضوا للخطر المؤمن منه، كما تقوم باستثمار الأموال المجمعة لديها بطرق مختلفة في مجالات متعددة وبصيغ تتوافق مع طبيعتها ومع أحكام الشريعة الإسلامية.

الشكل رقم III-01: العناصر التي تقوم عليها آلية تقديم الخدمات التأمينية التكافلية



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة.

ثانياً: آلية تقديم الخدمات في شركات التأمين التكافلي للمصارف الإسلامية

تتلخص أبرز خطواتها في المراحل التالية: (بيراز، 2021، الصفحات 98-99)

- ◀ تعمل شركات التأمين التكافلي على استقطاب الأموال من خلال منتجاتها وخدماتها التي تقدمها عن طريق عقود التأمين؛
- ◀ يساهم التأمين التكافلي في تسهيل عملية الدعم للمشاريع التي تتطلب تمويلات من المصارف الإسلامية، فوجود التأمين يعد شرطاً للحصول على التمويل من المصارف الإسلامية ومن مؤسسات التمويل؛
- ◀ دفع إشتراكات التأمين من المصارف الإسلامية مقابل عقود التأمين ؛
- ◀ إلزام شركة التأمين التكافلي بعد الحصول على مبالغ الإشتراكات بتقديم التغطيات التأمينية وتسوية التعويضات للمتضررين؛
- ◀ لشركات التأمين دوراً مهماً من خلال قدرتها على توليد فوائض متجمعة لديها، هذه المدخرات التي تشكل من خلال قيام المشتركين بدفع الأقساط المترتبة عليهم، يتم تصويبها نحو المشاريع الاستثمارية، يتسم أدائها بالتوازن والاستقرار؛
- ◀ استثمار الأموال المجمعة لدى شركة التأمين التكافلي بطرق مباشرة أو غير مباشرة بآجال مختلفة قصيرة، متوسطة أو طويلة الأجل في المصارف الإسلامية أو في مؤسسات أخرى ؛
- ◀ تحصل شركات التأمين التكافلي على أجر وعلى عمولات مقابل خدمات الإدارة والاستثمار ؛
- ◀ جمع أرباح العمليات الاستثمارية وتوزيعها حسب صيغة الاستثمار وحسب العقد والاتفاق مع المصرف الإسلامي؛
- ◀ توزيع الفوائض التأمينية على المشتركين في حالة تحققها؛

المطلب الثاني: تطور العلاقة بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي

هناك تعاون متزايد بين المؤسستين اللتان تشتركان وتهدفان إلى توفير خدمات مالية تلتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية حيث تعد المصارف وشركات التأمين أهم المؤسسات المالية في النظام الإقتصادي، وهما بحاجة لبعضهما البعض من أجل تحقيق مقاصد الإقتصاد ضمن متطلبات الشريعة الإسلامية في حفظ المال وتنميته.

الفرع الأول: الحاجات المتبادلة بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي

يمكن تقسيم علاقة المصارف بشركات التأمين كمايلي:

أولاً: أقسام علاقة المصارف الإسلامية بشركات التأمين التكافلي:

تنقسم إلى مايلي:

القسم الأول: حاجة عامة: وهي حاجة يشترك فيه المصرف مع غيره من المؤسسات والأفراد، فالمصرف بحاجة إلى تأمين تمويلاته، ممتلكاته وموظفيه وغير ذلك من أنواع التأمينات التي تعتبر وسيلة لإدارة المخاطر، كما تعتبر كنوع من أنواع الضمانات التي تكفل العميل لتسديد إلتزاماته تجاه المصرف الذي يقدم باقة متنوعة من المنتجات والتمويلات. (شالور، 2020م، صفحة 107)

القسم الثاني: حاجة خاصة: وهي التي تنبع من طبيعة عمل المصرف كمؤسسة تمويل وإستثمار*، وأبرز المعاملات التي تظهر فيها حاجة المصارف الإسلامية إلى التأمين هي: (ظهير، 2008م)

1. **الحاجة إلى التأمين من مخاطر الإستثمار في رؤوس الأموال:** يكون المصرف هو المستفيد من التعويض عند تحقق الخطر عند القيام بالتمويل أو المشاركة في تمويلات محددة أو نشاط عام حسب العقد، والتي يشارك فيها المصرف في تحمل مخاطر الأعمال مع الطرف الآخر كهلاك الأصل موضوع عقد السلم مثلاً، أو هلاك الأصول موضوع عقد المزارعة وعقد المساقاة؛
2. **الحاجة إلى التأمين من مخاطر تمويل الذمم المدينة والإيجارات:** على سبيل المثال (المراجعة والمشاركة المتناقصة والإجارة) وعمليات مشاريع تمويل رأس المال العامل على سبيل المثال (المضاربة) بالإضافة إلى الحاجة إلى التأمين في عقود الاستصناع؛
3. **الحاجة إلى التأمين في المراجعة:** تعد المراجعة أوسع أساليب التمويل التي تتبعها المصارف الإسلامية، وحتى يضمن المصرف الحصول على المترتب في ذمة العميل فإنه يشترط التأمين ضد الأخطار التي يُحتمل تعرض تلك الأعيان لها، ويكون المصرف هو المستفيد من التعويض في حال حدوث وتحقيق الخطر؛
4. **الحاجة إلى التأمين في التمويل التأجيري:** يقوم التمويل التأجيري على فكرة شراء المصرف للأصل وتأجييره للعميل لفترة زمنية طويلة قد تصل إلى 40 سنة، تنتهي بتمليك العين المؤجرة للعميل في غالب الأحيان، يقوم المصرف بالتأمين على العين المؤجرة طيلة فترة الإيجار، ويقوم بإحتساب قسط التأمين من ضمن الإيجار؛
5. **الحاجة إلى التأمين في حالة تأسيس المصارف الإسلامية لشركات التمويل التأجيري:** إن إنشاء شركات التمويل التأجيري في المصرف الإسلامي يعتمد على القيام بدراسة جدوى واسعة لمجالات التأجير التمويلي، وإختيار أجداها من حيث الربحية، وبعد ذلك يقوم المصرف بتأسيس شركات متخصصة في نشاط التأجير التمويلي، ويعتمد المصرف الإسلامي في تمويل شركة التأجير على طرح أسهمها للإكتتاب العام في السوق الأولي للإصدار من خلال فروعه ومكاتبه ومراسليه، على أن يكون للمصرف حصة في هذه الأسهم في حدود ما تسمح به القوانين واللوائح المنظمة للأعمال المصرفية، وبعد الإكتتاب تقوم الشركة بشراء ما ترغب فيه من عقارات ومعدات وآلات ومحلات تجارية وكل ما يمكن تأجييره، ويتم تداول أسهم الشركة في السوق المالية للتداول (دوايه، 2006م، صفحة 213)
6. **الحاجة إلى التأمين في الإعتمادات المستندية:** تبرز الحاجة إلى التأمين ضد أخطار النقل سواء كان برياً أو جويّاً أو بحريّاً، ويكون مبلغ التأمين (التعويض) مساوياً لإجمالي قيمة عقد النقل؛

* عمليات التمويل ينتج عنها مديونية (البيوع والإيجارات)، وعمليات الاستثمار ينتج عنها ربح أو خسارة (المشاركات والمضاربات) وليس المقصود بها في هذه الحالة التأمين على الدائع الاستثمارية (المصرف المضارب لا يضمن رأس مال المضاربة في حالات عدم التعدي أو التقصير أو مخالفة شروط المضاربة)

7. الحاجة إلى التأمين على الودائع: ويكون التأمين إما عن طريق إنشاء المصارف فيما بينها صندوق للتأمين أو بالتأمين المباشر لدى شركات التأمين التكافلي (شالور، 2020م ، صفحة 108) يمكن حصر حاجة المصارف الإسلامية للتأمين التكافلي على الودائع في النقاط التالية: (عادل عبد الفضيل، 2011م، صفحة 674)

- ✓ التوسع المستمر في العمل المصرفي الإسلامي حتى خارج نطاق العالم الإسلامي هذا التوسع مرهون بإستيفاء شروط محددة تضعها الأنظمة المالية والمصرفية في البلدان التي ستعمل فيها المصارف الإسلامية (مثل مصرف إنجلترا الذي يفرض في قواعد عمل المصارف على أي جهة ترغب في جمع ودائع من الجمهور على ضمانها وإلا لا يمنح المصرف المركزي ترخيص مزاولة المهنة).
- ✓ الزيادة في درجة المخاطر التي قد تتعرض لها المصارف الإسلامية كغيرها من المؤسسات المالية تفرض عليها التفكير في حماية الودائع.
- ✓ المنافسة من المؤسسات المالية التقليدية الراسخة في العمل المصرفي والتي لديها نظم حماية لودائعها تحتم على المصارف الإسلامية أن توجه نظاماً لضمان ودائعها تتفق مع متطلبات النشاط المصرفي الإسلامي وشروطه وتفي بمتطلبات الرقابة المصرفية التي تشترطها المصارف المركزية.

القسم الثالث: الحاجة لتكامل الدورة المالية: إن الإختلاف في الدورة المالية يؤدي إلى إختلاف في تسيير الميزانية، فشركة التأمين تُكون أولاً خصومها، ثم تشرع في تسيير أصولها (التوظيفات) والعكس بالنسبة للمصرف الذي يُكون أصوله وخصومه في آن واحد ومنه تكامل القطاعين، عموماً تكون الدورة المالية لشركة التأمين أطول من الدورة المالية للمصرف، وكلا النشاطين يعتمدان على الوقت والمال ولكل منهما فترة تكثر فيها التكاليف وفترة أخرى تظهر فيها الأرباح ومنه يقع التكامل بين القطاعين من خلال نقطتين رئيسيتين هما: (KEREN, 1997, pp. 7-9)

- علاقة مختلفة بالنسبة للوقت: موارد المصرف تتكون أساساً من الودائع القصيرة الأجل، في حين موارد شركة التأمين طويلة الأجل (المؤونات التقنية أو الرياضية عندما يتعلق الأمر بالتأمينات على الحياة) لذا يبنى المصرف وشركة التأمين منطق مغاير للوقت.
- عكسية دورة التشغيل: دورة الإستغلال تكون معكوسة بالنسبة لشركة التأمين، حيث تتحصل على الإيرادات (أقساط التأمين) قبل دفعها للتكاليف (التعويضات) في حين تكون دورة الإستغلال عند المصرف عادية.

ثانياً: تكامل العلاقة بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي

يمكن تصور التبادل والتكامل بين المؤسستين كمايلي:

1. علاقة التمويل والإستثمار: يتجمع لدى شركات التأمين مبالغ مالية ضخمة من أقساط التأمين، وأحياناً تقوم بإستثمارها وفق المبادئ الملائمة لها، كما قد تواجه فترات من العجز في السيولة، وهنا تظهر حاجتها إلى المصارف الإسلامية كمؤسسات تمويلية وإستثمارية؛
2. المصارف سوق وافرة لعمليات التأمين: بما يتطلبه النشاط المصرفي من تأمينات على الأشخاص وعلى الأعيان وعلى الإستثمارات؛
3. إستثمار الأموال المجمعة من أقساط التأمين: إلى جانب رؤوس الأموال، تتجمع لدى شركات التأمين مبالغ أقساط التأمين التي يدفعها المشتركون، وهنا تبرز الحاجة إلى إستثمار هذه الأموال، وتعتبر المصارف بخبرتها في هذا المجال أفضل قناة للاستشارة وللاستثمار؛

4. صرف شيكات التعويضات: إن صرف تعويضات المتضررين في شركات التأمين غالباً ما يكون بواسطة شيكات مصرفية من خلال فروع المصرف المعتمدة من طرف الشركة ؛
5. تغطية عجز السيولة: تمر شركات التأمين أحياناً بعجز في السيولة النقدية، وفي هذه الحالة تلجأ إلى المصارف لتغطية هذا العجز، ويتم ذلك بأحد الأساليب التالية:
 - القرض الحسن ؛
 - شراء بعض أصول الشركة ومن ثم تأجيرها لها ؛
 - المساهمة في رأس المال عن طريق إصدار أسهم جديدة ؛
6. تكامل الخدمات المالية الإسلامية: تهدف شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية إلى تقديم خدمات مالية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، تتعاون هذه المؤسسات من أجل تقديم حلول متكاملة للعملاء، مثل تقديم خدمات التأمين مع توفير خدمات التمويل والإستثمار والتخطيط المالي من قبل المصارف الإسلامية ؛
7. تبادل المعلومات والتعاون: قد يحدث تبادل للمعلومات والخبرات بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية من أجل تطوير منتجات جديدة وتحسين الخدمات المالية المقدمة للعملاء ؛
8. الإستثمارات المشتركة: يمكن أن تشمل العلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية إستثمارات مشتركة في مشاريع أو صفقات إستثمارية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية؛

الجدول رقم III-02: العلاقة التبادلية والتعاونية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

حاجات المصارف الإسلامية للتأمين	حاجات شركات التأمين التكافلي للمصارف الإسلامية
حاجة عامة	في فترات العجز
إشتراك المصرف مع عملائه في توفير التغطية التأمينية لممتلكاته وموارده المختلفة ؛	○ العجز التأميني؛ ○ انخفاض السيولة والملاءة المالية: فتلجأ هذه الشركات إلى المصارف لتمويل هذا العجز عن طريق القرض الحسن أو المساهمة في رأس المال ؛
حاجة خاصة تنبع من خصوصية الدور التمويلي والإستثماري المشروط بإتباع الضوابط والأحكام الشرعية والمتمثلة في:	الدور الإستثماري المتبادل:
○ التمويل بالمراجحة: حيث يشترط المصرف التأمين ضد الأخطار التي يحتمل أن تتعرض لها التمويلات التي يمنحها؛ ○ الحاجة إلى التأمين من مخاطر الإستثمار في رؤوس الأموال؛ ○ الحاجة إلى التأمين من مخاطر تمويل الذمم المدينة والإيجارات ؛	○ إستثمار مذكرات وفوائض شركات التأمين لدى المصرف: ○ الفوائض المتأتية أساساً من تجميع الأقساط من طرف الشركة؛ ○ فتح حسابات مصرفية لشركات التأمين التكافلي لدى المصارف الإسلامية: حيث تصرف منها التعويضات للمتضررين عن طريق

○ التأجير التمويلي ؛ ○ تأميمات النقل بأنواعه المختلفة: (البري، البحري، الجوي)؛ ○ حالة الإعتماد المستندي ؛	شيكات مصرفية، كما تعتبر مصدرًا للعمولات التي تتقاضاها المصارف من عمليات الإيداع والسحب التي تقوم بها شركة التأمين ؛
--	--

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة.

الفرع الثاني: تطور العلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصرف الإسلامي في ظل إنتشار الخدمات الرقمية

تهدف كلتا المؤسستين إلى توفير خدمات مالية مبتكرة ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في ظل التحول الرقمي الذي يشهده العالم، أين قامت المؤسسات الناشطة في الخدمات المالية بتوفير نظم وتطبيقات وأساليب تضمن الاستفادة من المزايا التي تمنحها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حيث أن الدافع لتبني الخدمات الإلكترونية* ناتج عن العديد من الأسباب أهمها ثورة الاتصالات والمعلومات التي أدت إلى تغيرات جوهرية في طبيعة عمل القطاع المصرفي والمالي ومنه التطلع إلى تقديم خدمات مصرفية ومالية متطورة ومتنوعة اعتمادًا على إفرزات الثورة التكنولوجية، بالإضافة إلى إنتشار التجارة الإلكترونية التي غالبًا ما تحتاج إلى تمويل وتأمين مع تغير طبيعة احتياجات العملاء حول الخدمات المصرفية وتوجههم نحو الخدمات الإلكترونية مما يتطلب إيجاد حلول إبتكارية تتماشى مع هذه الإحتياجات.

أولاً: التعاون الرقمي بين شركات التأمين التكافلي والمصرف الإسلامي

لتلبية إحتياجات العملاء في العالم الرقمي الحديث والإستفادة من التكنولوجيا الرقمية، يوفر التعاون بين المؤسسات المالية قيمة مضافة للعملاء بتطوير منتجات وخدمات متكاملة تلبي إحتياجات العملاء بطرق أكثر فعالية وشفافية ويساهم في تعزيز التكامل بين القطاعين المصرفي والتأميني وتحقيق أهداف مشتركة.

يمكن أن يتم التعاون بين هاتين المؤسستين في مجالات عديدة تتمثل أبرزها فيمايلي: (اعمر، 2020، الصفحات 183-184)

1. تطوير منتجات متكاملة ومبتكرة: يمكن تطوير منتجات متكاملة تجمع بين المؤسستين فالمصرف الإسلامي يقدم منتجات تمويلية للعملاء مثل التمويل العقاري أو التمويل الشخصي بالتعاون مع شركات التأمين التكافلي التي تقدم حماية تأمينية للعملاء؛
2. توفير أسواق جديدة للعملاء: حيث يقدم المصرف عروضاً خاصة غير مصرفية من خلال وضع المعلومات الخاصة بها مع منح تخفيضات في حال تم اللوج لهذه المواقع والإقتناء منها ؛
3. تحديد المواصفات الخاصة بالعمل: بمعنى محاولة تقديم العروض المشخصة بناءً على طلب العميل من خلال إتاحة ذلك عبر صفحات أو مواقع المصرف الإسلامي وشركة التأمين التكافلي؛

* تقديم المصارف للخدمات المصرفية التقليدية بطريقة مبتكرة من خلال شبكات الاتصال الإلكترونية وبواسطة الوسائل الإلكترونية أو الرقمية مثل: الهواتف، الحواسيب، الصراف الآلي، الأنترنت، التلفزيون الرقمي وغيرها، تقتصر صلاحية الدخول إليها على المشاركين فيها وفقاً لشروط العضوية التي تحددها المصارف.

4. الدفع الإلكتروني للأقساط ومبالغ تعويض الأضرار: بتوفير وسائل دفع رقمية مثل المحافظ الرقمية والدفع عبر الهواتف المحمولة لتسهيل دفع الأقساط، وتعويض الأضرار والمطالبات التأمينية من خلال وسائل دفع إلكترونية رقمية ؛
5. التكنولوجيا الرقمية: يمكن استخدام التكنولوجيا الرقمية المشتركة لتحسين خدمة العملاء كتطوير منصة رقمية مشتركة تتيح للعملاء الوصول إلى خدمات التأمين والخدمات المصرفية من خلال تطبيق واحد ؛
6. التسويق المشترك والتعلم من البيانات: يمكن للمصرف الإسلامي وشركات التأمين التكافلي تسويق منتجاتهما الرقمية بشكل مشترك، مما يساهم في زيادة الوعي بين العملاء وتوسيع قاعدة المنتجات والخدمات، وذلك باستخدام تحليل البيانات المشتركة لفهم إحتياجات العملاء بشكل أفضل وتطوير منتجات وخدمات تلبي تلك الإحتياجات؛
7. التأمين على السلع والتجارة الإلكترونية: تقديم خدمات تأمين وتمويل للسلع والمشتريات عبر الإنترنت بما في ذلك التأمين على الشحن والتسليم والمنتجات ؛
8. التأمين على الممتلكات الرقمية: تقديم تأمين على الممتلكات الرقمية مثل البيانات الشخصية والمعلومات الرقمية ؛
9. طلب التمويل التأجير للمركبات: من خلال إضافة هذه الميزة على تطبيق خاص بالمصرف الإسلامي لحل القيود والعراقيل؛
10. رقمنة نقل ملكية المركبات: تبسيط عملية نقل ملكية السيارات إلى العميل بعد سداد القسط النهائي، يساهم في تجنب تكبد تكاليف تأمين إضافية ؛
11. التأمين على الرحلات والسفر: تقديم خدمات تأمين للسفر والرحلات بواسطة تطبيقات محمولة تسهل على العملاء شراء وإدارة التأمين أثناء تنقلهم ؛

ثانيًا: الخدمات الإلكترونية الحديثة والناشئة التي تقدمها شركات التأمين التكافلي للمصارف الإسلامية

- استفادت شركات التأمين التكافلي من نمو الخدمات المصرفية الإسلامية والمنتجات المرتبطة بالاستثمار، فإلى جانب المبيعات المباشرة ومنتجات التكافل تقدم شركات التأمين خدمات مطورة تواكب تقنيات التكنولوجيا الحديثة وتمنح عدة مزايا للمصارف الإسلامية.
1. عقد تأمين نظم المعلومات: يوفر أبرز التغطيات التالية: (فلاح، 2008م، الصفحات 237-240)
 - البيانات والوسائط الإلكترونية: يغطي العقد الخسائر الناتجة عن الإدخال المزيف أو التدمير المتعمد للبيانات الإلكترونية؛
 - برامج الحاسوب: يغطي الخسائر الناتجة عن قيام المصرف بأي تحويل، أو دفع أية أموال، أو ممتلكات أو إجراء أي تعديل أو الإعداد الزائف لبرامج الكمبيوتر التي تمت عن طريق أحد العاملين والذي يهدف أن يحقق ربح من ورائها ؛
 - الاتصالات الإلكترونية: يغطي الخسائر الناتجة عن قيام المصرف بأي تحويل أو دفع أي أموال أو ممتلكات بناءً على أوامر دفع أو سداد يستقبلها المصرف عبر نظام اتصالات إلكترونية التي تبدو وكأنها مرسل من العميل أو مصرف مراسل أو فرع من فروع المصرف أو أي مؤسسة مالية أخرى ؛

■ **التحويلات الإلكترونية:** يغطي العقد الخسائر الناتجة عن قيام جهات أخرى خارجية مثل غرفة المقاصة بناءً على تعليمات صادرة من المصرف (من خلال نظم إتصال إلكترونية) بتحويل أو دفع أي أموال أو ممتلكات ويتبين فيما بعد أنها إتصالات لم تكن صادرة من المصرف أو تم التعديل فيها من أحد العاملين ثم تم إرسالها ؛

■ **الأسهم الإلكترونية:** يغطي العقد الخسائر الناتجة عن قيام جهات أخرى خارجية مثل غرفة المقاصة بناءً على تعليمات صادرة من المصرف (من خلال نظم إتصال إلكترونية) بتحويل أو دفع أي أموال أو ممتلكات بناءً على عمليات شراء أو بيع أسهم، ويتبين فيما بعد أنها إتصالات لم تكن صادرة من المصرف؛

■ **التعليمات بواسطة بصمة الصوت:** يغطي العقد الخسائر الناتجة عن قيام المصرف بتحويل أو دفع أي أموال أو ممتلكات للغير بناءً على تعليمات صوتية للعملاء، يتبين فيما بعد أنها تمت عن طريق فرد غير مصرح له بذلك على أن تكون هذه العملية نتج عنها ربح للفرد الذي قام بها ؛

2. **الذكاء الاصطناعي:** تحتاج الصناعة المصرفية والتأمينية إلى أتمتة عملياتها بواسطة الذكاء الاصطناعي لصنع القرار لتقليل هامش الخطأ وحتى التنبؤ بالإفلاس، باستخدام أجهزة الكمبيوتر والخوارزميات لزيادة محاكاة الذكاء البشري، والتعرف على إحتياجات عملائها وأنماط التكيف معها باستخدام كميات كبيرة من البيانات والأساليب الإحصائية الحديثة لإعطاء أفضل تخمين حول أي مشكلة محددة بدقة وبشكل نهائي. (Chan & Others, 2019, p. 06)

3. **عقد تأمين الشيكات السياحية:** يعوض العقد المؤمن له عن الخسائر الناتجة عن تقديم أي شيكات سياحية مسروقة أو مفقودة صادرة من المؤمن له أو ناتجة عن تقديم شيكات سياحية مزورة تبدو وكأنها صادرة من المؤمن له بواسطة شخص غير مصرح له في الحصول على عملات، أوامر دفع أو ما شابه ذلك لسداد مبالغ مالية، وغير مصرح له لشراء أو تأجير أي سلع وخدمات.

4. **عقد تأمين البطاقات المصرفية:** يغطي الخسائر التي تترتب عن ضياع أو تزوير أو إستعمال بطاقات مصرفية مفقودة أو مسروقة صادرة من المصرف من طرف الغير، وكذا تغطية المصاريف القانونية اللازمة في القضايا المرفوعة ضد المصرف نتيجة الخسائر الناتجة عما سبق.

5. **الابتكارات في نموذج التأمين المصرفي:** فيما يلي بعض أبرز التطورات التكنولوجية في التأمين المصرفي (وفي قطاع التأمين بشكل عام) التي تستخدمها شركات التأمين التكافلي لزيادة كفاءتها التشغيلية (الاتحاد المصري للتأمين، 2017م-2021م)

● **إستخدام Blockchain:** لمصادقة سريعة وشفافة وآمنة، لعملية الإكتتاب وإسناد المطالبات (World Bank & SECURITIES COMMISSION, 2020, p. 60)

● **إنترنت الأشياء:** إن إستخدام البيانات في الوقت المناسب أهمية بالغة للإكتتاب في عقود التأمين وتسوية المطالبات والتعويضات ومن أمثلة إستخدام إنترنت الأشياء في التأمين، الأجهزة القابلة للارتداء للتأمين الصحي، وأجهزة التحكم عن بعد في التأمين على السيارات ومختلف المركبات، وأجهزة إنذار الدخان المتصلة للتأمين على الممتلكات وغيرها. (الاتحاد المصري للتأمين، 2017م-2021م)

المطلب الثالث: التقارب بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي

لقد أدى التطور والتحرر بالإضافة إلى تنوع الأساليب والأدوات المالية إلى تداخل بين المنتجات والخدمات التي كانت تحدد هوية المؤسسات المالية، ومع رفع القيود بين القطاعات المالية تشابهت معالم هذه القطاعات وتداخل نطاق عمل كل من المصارف وشركات التأمين.

الفرع الأول: دوافع وآثار التقارب بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي

شركات التأمين التكافلي تمثل نوعاً من شركات التأمين والحماية والتخطيط المالي وفقاً للأصول والمبادئ الإسلامية فهي تقدم خدمات متنوعة تستفيد منها المصارف الإسلامية ودوافعها لذلك كثيرة، كما تنتج عنها بصورة أو بآخري آثار مختلفة وتعرضها عواقب متعددة.

أولاً: دوافع وأسباب التقارب بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي

يقصد بمصطلح التقارب إقتراب نشاطين ماليين من بعضهما، فهناك حالياً عملية تقارب بين الصناعة المصرفية والصناعة التأمينية في الأسواق المالية، بمعنى أنهما أصبحا أحياناً يقدمان خدمات متشابهة عبر قناة قادرة على الوفاء بكل ما يتعلق بالعملاء من احتياجات مصرفية وتأمينية، وضمانات وقد أثر التقارب بدرجة كبيرة في المنافسة.

هناك عدة عوامل ساهمت في التقارب بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية، ولعل أبرزها مايلي: (صونيا، 2014، صفحة 233) (Baltensperger, 2008, p. 10)

1. سعي كلا المؤسستين إلى العمل تحت مظلة أحكام الشريعة الإسلامية؛

2. تعميق ظاهرة العولمة المالية: بفعل ثلاثة عوامل متداخلة في ما بينها ومتكاملة، تتمثل فيمايلي:

◀ **التحرر المالي (اللانظامية):** مع بداية الثمانينيات من القرن العشرين الماضي، قامت الإقتصادات المتقدمة بتبني سياسة جديدة جعلت رؤوس الأموال تتحرك بأكثر حرية، بالإضافة إلى إلغاء الرقابة على الصرف، وإنفتاح الأسواق النقدية على بعضها ضمن سياسة التقليل من التقنين المصرفي، وإزالة الحواجز التشريعية التي تعوق المنافسة بين المؤسسات المالية المصرفية وغير المصرفية؛ وذلك باتجاه "المصرف الشامل" أو المصرف الذي يقوم بكل المعاملات (صيرفة، تأمين)...

◀ **تقلص دور الوساطة المالية (اللاوساطة):** برزت نتيجة تفوق التمويل المباشر على حساب التمويل الوسيط؛ حيث تسبب الدور المتنامي للأسواق المالية في تمويل الإقتصاد في تراجع الأنشطة التقليدية للمصارف، مما فرض عليها البحث عن إستراتيجية تضمن إعادة تموقعها في السوق، والاستفادة من القيام بأنشطة جديدة (صيرفة التأمين).

◀ **حركة عدم الفصل بين الأسواق المالية والأنشطة المالية (اللاحواجز):** التي بدأت في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 1994م بإلغاء الحدود التقليدية للنشاط المصرفي.

3. **زيادة حدة المنافسة وظهور الهندسة المالية:** نظراً للتطورات الكبرى التي تعرفها الهندسة المالية وإنخفاض تكلفة إصدار الأوراق المالية، أصبحت أسواق الأوراق مصدراً رئيسياً لتمويل المؤسسات، ونتيجة لذلك تقلص دور المصارف في تمويل المشاريع، كما أدت العولمة

المالية وسياسات التحرير المالية إلى زيادة حدة المنافسة بين المصارف والمؤسسات المالية الأخرى (شركات التأمين، صناديق الإستثمار، صناديق المعاشات) حيث دخلت هذه الأخيرة مجال الوساطة المالية مزاحمةً بذلك المصارف في حصتها من السوق، كل هذا جعل المصارف تبحث عن مصادر دخل جديدة، وقد وجدت في العمولات الناتجة عن توزيع المنتجات التأمينية مصدرًا وثيرًا للدخل؛

4. الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للمصرف وشركة التأمين: تتعامل المصارف وشركات التأمين في أغلب الأحيان مع نفس العملاء، مما يخلق نوعا من الترابط بين المنتجات المصرفية والتأمينية التي تجمعهما نقاط مشتركة تقنية وتنظيمية تسمح للطرفين بممارسة بعض الأنشطة المشتركة؛

5. التخفيض في التكاليف الكلية نتيجة تحقيق إقتصاديات الحجم: عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة، تستطيع

المصارف وشركات التأمين مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج قادم من عدة عارضين؛

حيث أنه بفعل إقتصاديات الحجم فإن: (حساني، 2010، صفحة 03)

$$C(x,y) < C(x,o) + C(o,y)$$

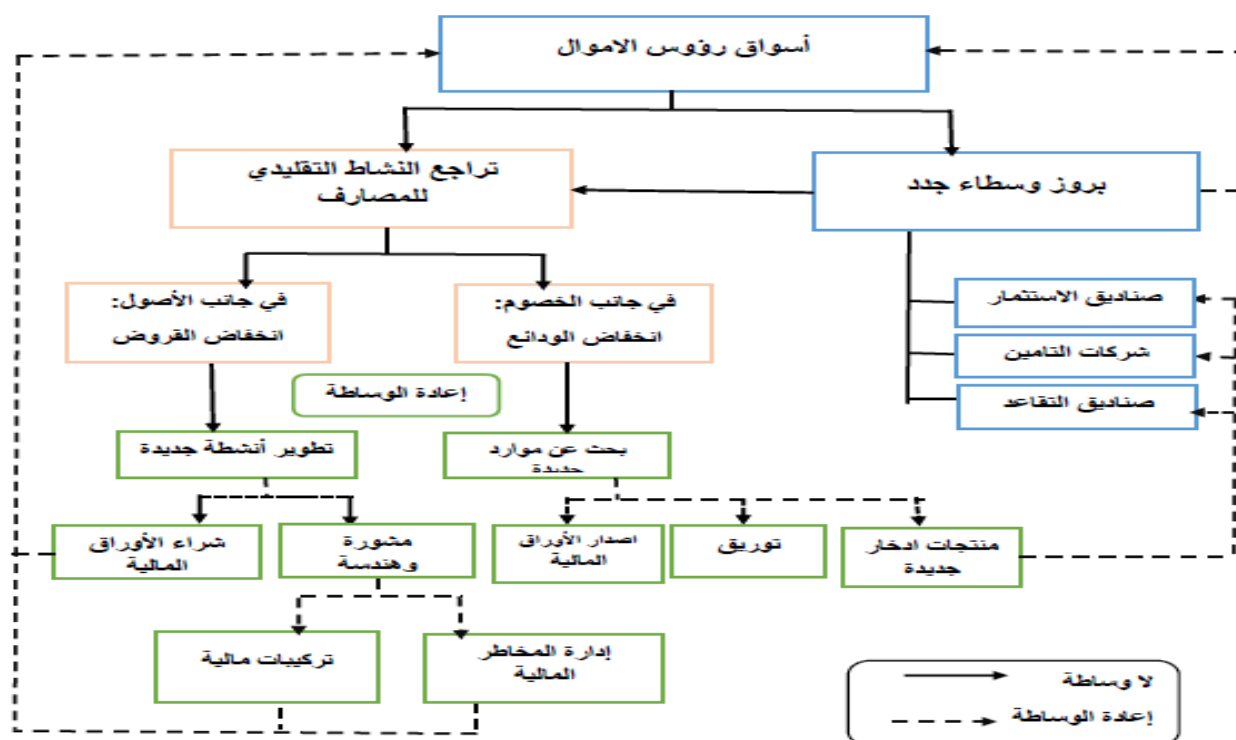
$C(x,y)$: عبارة عن التكاليف الدنيا للمؤسسة بإنتاجها للوحدة x والوحدة y في نفس الوقت؛

$C(x,o)$: عبارة عن التكاليف الدنيا للمؤسسة بإنتاجها للوحدة x فقط؛

$C(o,y)$: هي عبارة عن التكاليف الدنيا للمؤسسة بإنتاجها للوحدة y فقط؛

6. توجه المصارف للرفع من درجة ولاء عملائها: عن طريق تلبية إحتياجات العميل في مكان واحد، وهذا يوفر عليه الجهد والوقت؛

الشكل رقم III-02: الوساطة المصرفية الجديدة في ظل العملة المالية



المصدر: غربي، مرجع سابق، صفحة 12

ثانيًا: آثار التعاون بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي

إن التعاون بين المؤسستين يؤدي إلى التأثير على مجموعة من المؤشرات الاقتصادية، تتمثل أبرزها فيمايلي:

1. **تعبئة المدّخرات وتمويل الإستثمارات:** التعاون بين المؤسستين يؤدي إلى جذب أكبر قدر من المدّخرات والأموال العاطلة المكتنزة في المجتمع، وهو ما يقلل من التسرب النقدي، ثم يتم تحويل هذه الأموال إلى رأسمال موظف وفعال في الدورة الاقتصادية ؛
2. **رفع معدل النمو:** يساهم التعاون بين المؤسستين في رفع معدل النمو الإقتصادي من خلال مشاريع إستثمارية حقيقية؛ (دحام، صفحة 63)
3. **زيادة العمالة:** ليست كل الإستثمارات تحتاج إلى اليد العاملة المتخصصة والمؤهلة، إذ يمكن تمويل إستثمارات مصغرة للعائلات والأسر الناشطة في المجال الصناعي أو التجاري، أو تمويل الأعمال الفلاحية، وبذلك يقدم التعاون بين المؤسستين فرصًا للعمل لكل فئات المجتمع؛
4. **زيادة الدخل الفردي:** إن جذب المدّخرات وتحويلها إلى إستثمارات يوفر مناصب الشغل وهذا يضمن زيادة المداخل السنوية للأفراد؛
5. **زيادة الناتج المحلي الإجمالي (PIB):** إن تنوع وزيادة الإستثمارات الممولة من طرف المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي يؤدي إلى زيادة الإنتاج، ما يحقق فوائض في السلع والخدمات التي يمكن تصديرها للخارج والحصول على العملة الصعبة أو بيعها في الداخل وتعظيم مداخل عوامل الإنتاج، وهذا يعكس الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي للدولة ؛

6. **التقليل من التضخم:** يسمح التعاون في الإستثمارات الحقيقية بالزيادة في حجم المعروض من السلع والخدمات، مما يؤثر إيجاباً في المستوى العام للأسعار، إضافة إلى كون المصارف الإسلامية لا تساهم في توليد النقود؛
7. **تحسين الميزان التجاري:** زيادة الإستثمارات وزيادة حجم التمويل وحجم التأمين، تجعل من السوق مكتفياً من حيث المنتجات المصنعة والمنتجة محلياً فيقلص الإستيراد ويفتح فرص تصديرية أكبر، وبالتالي إرتفاع الصادرات وتقليل الواردات مما يحدث فائضاً في الميزان التجاري؛ (بن الضيف، 2016م، صفحة 457)

الفرع الثاني: إشكالات وتحديات التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

بالرغم من التطور الكبير لشركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في السنوات الأخيرة والتي أصبحت من الصناعات الأكثر قوة، ومن أهم الركائز الأساسية التي تدعم النشاط الإقتصادي إلا أن ذلك لم يمنع تعرضها للكثير من المعوقات والتحديات.

أولاً: معوقات التقارب بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

إن الإختلاف بين أنشطة المصارف وشركات التأمين التقليدية والإختلاف بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي من شأنه خلق عقبات وصعوبات قد تعترض التقارب بينهما تتمثل أبرزها فيما يلي: (PIERRARD, juillet-aout 1996)

1. **طريقة عمل خاصة:** إن بيع منتجات التأمين على الممتلكات يتطلب طرق عمل خاصة، عدم التحكم فيها قد يلحق الضرر في بعض الأحيان بصورة المصرف وخصوصاً فيما يخص التعويضات على الخسائر؛
2. **تقنيات تجارية مختلفة:** إختلاف الأساليب التجارية المستخدمة لبيع منتجات التأمين، فالتأمين على الحياة يباع والتأمين على الممتلكات يشتري، هذا الإختلاف يزيد من صعوبة المؤسستين في التوفيق بين النشاط التمويلي وبيع منتجات التأمين المختلفة؛
3. **طرق مختلفة لإدارة المخاطر:** يميل المصرف إلى رفض التمويلات التي تتصف بمخاطر عالية، في المقابل فإن إدارة وتسيير المخاطر هي الغرض من التأمين، مما يزيد من صعوبة التقارب بين المصرف وشركة التأمين؛
4. **استهداف فئات زبائن مختلفة:** صعوبة أخرى تكمن في نوعية الزبائن المستهدفة بسبب إستراتيجيات مختلفة للمؤسستين على سبيل المثال المصرف يسعى لجذب الزبائن الشباب للرهان على وفائهم على المدى المتوسط ولكن هذه الفئة غير مستهدفة للإكتتاب في منتجات التأمين على الحياة ؛
5. **الإلتزام بالسر المهني:** إن التنازل عن ملف (إلكتروني) إلى مؤسسة أخرى، حتى عندما يتعلق الأمر بمؤسستين تنتميان إلى نفس المجموعة، يخضع لموافقة السلطة التي تضبط حرية المعلومات (MICHAUD, p. 27) فالسرية المهنية عبارة عن قيود قانونية تحد من التقارب بين المؤسسات فعدم إحترام السر المهني قد يتسبب في عقوبات جنائية حتى عندما يتعلق الأمر بنفس المجموعة من المؤسسات، فالمصرف لا يملك الحق في الكشف عن معلومات نشاطه وعملائه لشركة التأمين، مالم يسمح الزبون مع إمكانية وضع حدود لهذه الرخصة (تحديد المعلومات التي لا يمكن الكشف عنها أو لمن لا ينبغي أن تكشف له). (MICHAUD, p. 27)

6. قلة النصوص التشريعية المؤطرة لعمل المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي والعلاقة التي تربط بينهما ؛

ثانياً: تحديات التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

أضاف الانتشار السريع للتعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية بُعداً تسويقياً لخدمات التأمين التي تعتبر نوعاً ما معقدة للعوامل التالية: (بونشادة، 2016م، صفحة 51)

- ضعف رأس المال: إن المؤسسات الإسلامية تبدأ غالباً برأسمال قليل مقارنة مع نظيراتها من المؤسسات التقليدية ولاشك أن لرأس المال دوراً فاعلاً في ملاءة المؤسسة المالية، والقدرة على الاستثمار وتحقيق الأرباح للمساهمين ؛
- عدم وجود منتجات تلبي حاجات المجتمع بسبب إفتقار روح الابتكار في صناعة التأمين التكافلي والتمويل الإسلامي؛
- النظرة غير الإيجابية من الفئات المستهدفة لخدمات التأمين والإشتراكات على أنها عبء مالي يجب تجنبه، وليس السعي له؛
- ضعف الوعي التأميني لدى بعض المستثمرين في مجال التأمين التكافلي الذين وجدوا في التسمية مجرد فكرة تسويقية ترويجية؛
- ضعف الثقافة التأمينية الإسلامية سواءاً من الكوادر العاملة في المصارف الإسلامية أو في شركات التأمين التكافلي والتي تمتاز بقلة معرفتها بالضوابط الشرعية المتعلقة بمنتجات التأمين التكافلي، ما يجعل احتمالات خروجها عن الأحكام الشرعية عن جهل ودون قصد في بعض الجزئيات أمر وارد، أو من طرف جمهور المتعاملين نتيجة قلة التوعية الشرعية لهذا المنتجات البديلة عن المنتجات التقليدية ؛ (خنفري، 2013م، صفحة 14)
- ضعف التأهيل لدى أعضاء هيئة الرقابة الشرعية أو ما يسمى بلجنة الإشراف الشرعي يؤثر على الفتاوى الصادرة منها، و بالتالي عدم الأخذ بها خاصة تلك المتعلقة بالتسيير والإدارة ؛
- الإكتفاء بالمنتجات التأمينية التقليدية والقيام بتعديلها بما يتناسب ومبادئ التأمين التكافلي دونما تطوير أو إبتكار لمنتجات تكافلية جديدة يؤثر على مصداقية شركات التأمين التكافلي ويضعها في ميزان المقارنة مع شركات التأمين التقليدي ؛
- تشكيك بعض المستهدفين في مشروعية التأمين التكافلي لأنه لم يُعرف في الإسلام عقد يُسمى بعقد التأمين التكافلي؛ و وجود موارد بشرية داخل منظومة شركات التأمين التكافلي لا تؤمن بعضها بفكرة التأمين التكافلي؛
- المنافسة الضارة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية نفسها؛ والتي تعمل في سوق واحدة فيما يتعلق بسحب مشتركين بعضهم البعض؛
- المماطلة في دفع التعويضات من شركات التأمين التكافلي التي تعمل في سوق واحدة يؤثر في مصداقية الصناعة المالية الإسلامية؛
- عدم وجود كفاءات تسويقية مؤهلة تأهيلاً فقهياً وفنياً لطرح منتجات التأمين التكافلي، وقدرتها للإجابة عن الأسئلة والإستفسارات المطروحة ؛
- عدم إلزام بعض شركات التأمين التكافلي بالوفاء بوعودها في توزيع الفائض التأميني على المشتركين؛

◀ التنافسية غير المتوازنة لشركات التأمين بين النظام التقليدي والنظام التكافلي بسبب أقدمية الشركات التجارية في التأسيس، وفي إكتساب المزايا التنافسية والكفاءات المهنية والقدرات الإدارية، وتنوع المحفظة التأمينية والمالية؛ ومن ثم في إكتساب الحصص الكبرى من السوق التأمينية؛ (غربي ع.، أكتوبر 2022م، صفحة 04)؛

◀ المكانة القوية للمصارف التجارية وشركات التأمين التقليدي ذات الوزن الثقيل في السوق والمعروف عنها الملاءة المالية العالية نظرًا لما تملكه من موارد مالية وكفاءات بشرية محترفة في القطاع المصرفي والتأميني والتطور التكنولوجي الذي يفوق ذلك المعتمد في المؤسسات الإسلامية ؛

ثالثًا: قنوات التوزيع المحركة لتطوير العلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

لا تزال شركات التأمين التكافلي تحمل فرصًا واعدة للتوسع والنمو وتقديم منتجاتها، في ظل انخفاض إنتشارها للوصول لكل فئات المجتمع وذلك من خلال الإستفادة من التحالفات المتزايدة، وخدمات التكافل المصرفية، وابتكار المنتجات، ومضاعفة قنوات التوزيع لديها في الأسواق الناشئة بالتعاون والتكامل بين المؤسسات حيث تشترك وتهدف كلاهما إلى توفير خدمات مالية تلزم بمبادئ الشريعة الإسلامية ؛ إن الحاجة ملحة لتحسين التوزيع، ولكن الإستراتيجية الناجحة للقيام بذلك تعتمد بشكل كبير على نموذج الأعمال المشترك الملائم، مع التميز بمنتجات الحماية الكاملة المقدمة من شركات التأمين التكافلي، والمنتجات الإستثمارية المقدمة من المصارف الإسلامية، وإعادة التأمين للمخاطر الضخمة، كما يعتمد أيضًا على طبيعة السوق المحلية، بما في ذلك مدى استخدام عملاء المصارف الإسلامية للغطاء التأميني المناسب، ومدى اعتمادهم على المصارف للحصول على المشورة المالية، والانتشار الجغرافي للسكان المستهدفين ؛ ويتم الوصول إلى السوق المستهدفة من خلال التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية؛ حيث أن العملاء الذين يبحثون عن منتجات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية مرتبطون بالمصارف الإسلامية التي تقدم لهم مثل هذه المنتجات فيحقق هذا التعاون عددًا كبيرًا من المزايا للمشاركين من وجهات النظر المالية والوظيفية والتسويقية؛ (غربي ع.، أكتوبر 2022م، صفحة 05)

يمكن تطوير منتجات تكاملية تجمع بين خدمات التمويل والتأمين بطرق تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما يمكن أن تسهم الشراكات بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي في تبادل المعرفة والخبرات فهي تواجه تحديات وفرص مشتركة، وبالتالي تقاسم المعرفة لتحقيق تطور مستدام؛ كما يمكن لهذه الشراكة أن تساهم في حل إشكالية الطاقة الإستيعابية المحدودة لإعادة التكافل التي تشهدها الصناعة التكافلية.

المبحث الثاني: دور شركات التأمين التكافلي في إدارة مخاطر المصارف الإسلامية

إن علاقة المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي هي علاقة حتمية، كون المظلة الكبيرة للقطاعين هي الإقتصاد الإسلامي، فهي علاقة تعاونية وإسلامية من حيث المنافع المتبادلة، فمن المنافع التي تعود على المصارف الإسلامية من علاقتها بشركات التأمين التكافلي في طليعتها التأمين على مخاطرها في شركة تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، فالمصارف الإسلامية كغيرها من المؤسسات التمويلية والاستثمارية، عرضة لمخاطر كثيرة حيث أنه لا يمكنها اللجوء إلى المصرف المركزي لسداد عجز موازنتها باعتباره المقرض الأخير لما يشوب هذا الحل الكثير من التحفظات من الناحية الفقهية بالنسبة للمصارف الإسلامية كون أن المصارف المركزية تتعامل بالربا إقراضاً وإقتراضاً.

المطلب الأول: التأمين التكافلي كآلية لإدارة المخاطر المالية في المصارف الإسلامية

يحتل الجهاز المصرفي أهمية كبرى في النشاط المالي والإقتصادي فضلاً عن إعتداد المصارف على الودائع كمصدر أساسي للتمويل مقارنة بمواردها الذاتية مما يجعلها مدينة بأرصدة ضخمة من أموال المودعين لدرجة لا تتناسب مع حقوق الملكية لدى هذه المصارف ولهذا أصبح تأمين الودائع المصرفية أمراً ضرورياً لعمل المصارف التي تتمثل نشاطها الرئيسي في تلقي الودائع ومنح التمويلات وتقديم الخدمات المصرفية.

الفرع الأول: تأمين الودائع المصرفية لدى شركات التأمين التكافلي

إن المصارف الإسلامية بحاجة لوجود نظام تأمين لحماية الودائع، لأن أساليب عملها تمنعها من الإستفادة من الكثير من الأدوات المالية المتاحة للمصارف التجارية التقليدية التي يقتصر دورها على الوساطة والمتاجرة بالأموال، فالمصارف الإسلامية تتحمل تبعات مختلف المخاطر المترتبة عن مواردها وتوظيفاتها في إستثمارات حقيقية.

أولاً: المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية

إن خطر الائتمان يمكن أن يحدث كنتيجة لظروف ومتغيرات غير متوقعة ناجمة في الأساس عن عدم قدرة العميل على السداد والعجز الكلي أو الجزئي عن أداء إلتزاماته، ويترتب على ذلك آثار سلبية على سمعة المصارف الإسلامية التي تعتمد كغيرها من المصارف على الودائع كمصدر أساسي للتمويل والإستثمار، وتعمل جاهدة على تشجيع المودعين على مثل هذه الودائع التي تمثل مورداً مهماً يساهم في توفير السيولة والإحتياجات التمويلية القصيرة الأجل.

I. أنواع المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية: المخاطر الائتمانية هي خسارة محتملة ناجمة عن عدم قدرة العميل المقترض على سداد قيمة مبالغ التمويلات التي حصل عليها من المصرف. (بلعجوز، 2005م، صفحة 07) تأخذ المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية أحد الأشكال التالية: (زراري، 2011م-2012م، صفحة 130)

1. مخاطر مرتبطة بالعميل: تتمثل هذه المخاطر فيمايلي:

- مخاطر السمعة الشخصية وفقد العميل لأهليته وإستمراره التعامل مع المصرف؛

- مخاطر تدهور المركز المالي للعميل وإفلاسه؛
 - مخاطر حرص العميل على الوفاء بالتزاماته إتجاه الغير على حساب المصرف؛
 - مخاطر تراجع الكفاءة الإدارية والفنية للعميل في إدارة نشاطه الممول؛
 - مخاطر المقدرة الإنتاجية نتيجة لخلل في سياسات وأساليب الإنتاج؛
2. مخاطر مرتبطة بالمصرف مانح الائتمان: تتمثل أبرز هذه المخاطر فيما يلي:
- مخاطر ناجمة عن وجود ثغرات في العقود الائتمانية؛
 - مخاطر قلة خبرات موظفي المصرف الإسلامي؛
 - مخاطر السياسة الائتمانية للمصرف؛
3. مخاطر البيئة العملية الائتمانية: وهي المخاطر المرتبطة بالبيئة المحيطة وتتمثل أهمها فيما يلي: (عوض، 1981م، صفحة 30)

- المخاطر السياسية؛
- المخاطر الإقتصادية؛
- المخاطر الاجتماعية؛
- المخاطر القانونية والتشريعية؛

II. صور التأمين على الودائع: تجدر الإشارة إلى ضرورة التفريق بين نظام التأمين على الودائع التي هي خصوم على المصارف والتأمين على القروض والتي تمثل جانب الأصول لدى المصارف. (زيتوني، 2012م، صفحة 08)

ينحصر تأمين أو ضمان* الودائع المصرفية في شكلين:

الأول: ضمان الودائع عن طريق مؤسسات حكومية أو شبه حكومية (مؤسسات ضمان الودائع)؛

الثاني: التأمين على الودائع لدى شركات التأمين التكافلي ضد الأخطار المتوقعة؛

ثانيًا: التأمين التكافلي على الودائع في المصارف الإسلامية

زادت أهمية التأمين مع إتساع رقعة التعامل المصرفي الإسلامي فكان التأمين التكافلي إحدى الطرق والأساليب التي تضمن حقوق المودعين ومدّخراتهم الشرعية المودعة لدى المصارف الإسلامية.

I. ضمان الودائع المصرفية لدى شركات التأمين التكافلي: يعتبر التأمين التكافلي أحد الحلول المطروحة لحماية الودائع المصرفية من خلال صندوق تأمين تعاوني تديره شركة التأمين التكافلي (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، صفحة 741) بعد أن رأت هيئات

* لا يفرق البحث بين كلمة ضمان وكلمة تأمين، ذلك أن المقصود هو معرفة آليات حفظ الودائع لدى الجهاز المصرفي بالطرق المتعددة لحمايتها (زيتوني، 2012م، صفحة 12)

الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية أن الإشتراك في مؤسسة ضمان الودائع على وضعها القائم فيه مخالفات شرعية الأمر الذي يعرض أموال المودعين في المصارف الإسلامية للخطر مقارنة مع أموال المودعين في المصارف التقليدية.

كما تقوم المصارف الإسلامية بإنشاء مؤسسة تقوم على أسس التعاون والتكافل لحماية حقوق المودعين، ويكون كل مصرف مشارك بمثابة الضامن والمضمون له، أو إنشاء صندوق تأمين خاص بذلك في مؤسسة تأمين إسلامية. (بن الضيف، 2016م، صفحة 600)

1. ضمان الودائع في المصارف الإسلامية: إن الهدف من التأمين على الودائع هو في الأساس حماية حقوق المودعين وتحقيق الضمان والأمان لودائعهم في حال تعرض المصرف لمخاطر الإفلاس أو أي مصاعب مالية أخرى.

أ. ضمان الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية): هي قروض بالمنظور الفقهي، حيث تكون يد المصرف المتسلم لهذه الودائع يد ضمان، وهو ملزم شرعاً بالرد عند الطلب ولا يؤثر على حكم القرض كون المصرف المقترض ملئاً، (مجمع الفقه، 1408هـ، صفحة 667) وبالتالي ضمان مثل هذه الودائع على المصرف، فإن قام المصرف بالتأمين على هذه الودائع فهو الذي يدفع مقدار التبرع المطلوب منه للمؤسسة القائمة على ضمان الودائع. (أحمد مكاي، 2009م، صفحة 32)

إن الضمان في الودائع تحت الطلب أو الحسابات الجارية هو على المقترضين لها (المساهمين في المصارف) ويكون هذا الضمان على المصرف ما دام ينفرد بالأرباح المتولدة من استثمارها (الصيفي، 2013م، صفحة 505) ولا يشترك في ضمان تلك الحسابات الجارية المودعون في حسابات الاستثمار، لأنهم لم يشاركوا في اقتراضها ولا استحقاق أرباحها.

ب. ضمان ودائع حسابات الاستثمار: هذه الودائع يقدمها أصحابها بهدف استثمارها وتحقيق الأرباح، ويستثمرها المصرف الإسلامي في العادة عن طريق المضاربة، تم تكييف العلاقة بين المصارف الإسلامية وأصحاب الودائع الاستثمارية على أساس عقد المضاربة المودع فيها هو "رب المال" والمصرف هو "العامل" المضارب بهذا المال ومن ثم فإن قضية الضمان هنا يتم تحديدها في ضوء أحكام وقواعد عقد المضاربة في الفقه الإسلامي (أحمد مكاي، 2009م، صفحة 32) الأصل في المضاربة أن العامل لا يضمن ما يصيب رأس المال المسلم إليه من تلف وما يقع عليه من خسارة إلا إذا تعدى أو قصر، فهو يقوم بدور الوكيل عن أصحاب الأموال في إدارتها وإستثمارها بالوجه الذي يراه مناسباً ويستحق على هذا الدور نسبة من الأرباح.

تأمين الودائع الاستثمارية له صورتان: (الصيفي، 2013م، صفحة 509)

الصورة الأولى: تأمين المصرف على نتائج العملية الاستثمارية، أي أن المصرف ضخم هذه الأموال في مشاريع كالمراجحة، فتحوّلت هذه الأموال وأرباحها إلى ديون في ذمم طالبي التمويل أو المراجحة؛ فالتأمين على الديون إما أن يكيف على أساس النهد* والإلتزام بالتبرع، أو على أساس الهبة بثواب وهذه أصول تكييف التأمين التكافلي؛

* سمي عقد النهد بعقد التعاون، واستعمل مصطلح النهد والتناهد فهو عقد التعاون والتكافل، وعقد التبادل على أساس التعاون والتسامح، وعقد المشاركة على أساس التعاون، فلا تطبق عليه قواعد البيع وأحكامه، وإنما تطبق عليه أحكامه الخاصة وقواعده وضوابطه وآثاره. (بلاجي، 2022م، صفحة 35)

الصورة الثانية: تأمين المصرف على المخاطر الناجمة عن تعديه أو سوء إدارته أو تقصيره في إدارة أموال المستثمرين؛

II. عناصر التأمين التكافلي في التأمين على الودائع: يعتبر التأمين التكافلي أحد الحلول التي يعالج بها المصرف الإسلامي مشكلة تعثر الديون، وبذلك يصبح له دور مهم في حماية الودائع الإستثمارية في المصارف الإسلامية، بشرط عدم الإخلال بمنع الضمان المباشر من الجهة المتلقية للودائع. (خصاونة و الأحمد، صفحة 462)

إن عملية التأمين على الودائع لها عدة أطراف نذكرها كمايلي: (عيد عمران، 2014م، صفحة 256)

1. المؤمن: وهو شركة التأمين التكافلي؛

2. موضوع التأمين: هي ودائع المصرف الإسلامي سواء ماهو موجود أو ما تم إستثماره؛

3. المؤمن له: المصرف الإسلامي؛

4. المؤمن منه: الخطر الذي قد يحيق بهذه الودائع أو عدم قدرة المصرف على تحصيل هذه الودائع التي قد تتحول إلى ديون ويجب إرجاعها إلى أصحابها عند طلبها؛

5. محل التأمين: وهو مبلغ التأمين الذي تلتزم شركة التأمين بدفعه إلى المصرف إذا تعرضت ودائع المصرف لخطر عدم السداد وأصبحت ديون يعجز تحصيلها، وهو مبلغ محدد يتم الإتفاق عليه؛

6. قسط التأمين: يتم الإتفاق على التبرع بمبلغ معين؛ (الصيفي، 2013م، صفحة 509)

7. مدة التأمين: وهي المدة المتفق عليها والتي إذا تحقق الخطر المؤمن ضده خلالها إلتزمت شركة التأمين بدفع مبالغ التعويضات؛

ثالثاً: إعادة التكافل لضمان الودائع في المصارف الإسلامية

يعتبر هذا النموذج الأحداث من حيث الطرح حيث نوقش في مؤتمر الرياض في عام 2010م.

I. مراحل إعادة التكافل على أساس الوديعة: تتمثل أبرز هذه المراحل فيمايلي: (بوهراوة، 2010م)

1. يشترك المشتركين في صندوق التكافل على أساس التبرع أو الإلتزام بالتبرع أو النهدي أو الوقف، الصندوق الذي له شخصية إعتبارية.

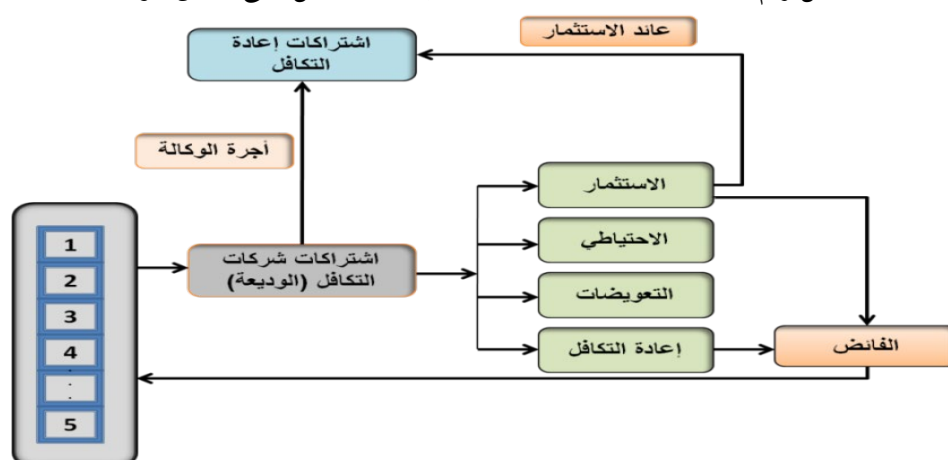
2. بعد تحديد علاقة المشتركين بشركة التأمين التكافلي سواءاً بالوكالة الخالصة أو الوكالة المعدلة وهي الوكالة والجمعية أو الوكالة المضاربة أو الوكالة المضاربة والجمعية، يوكل المشتركين شركة التأمين على الإشتراك مع شركات إعادة التأمين التكافلي (شركة إعادة التكافل).

3. تشترك شركات التأمين التكافلي مع شركات إعادة التكافل على أساس الوكالة فيما يتعلق بإدارة نشاطات إعادة التكافل وتحصل شركات إعادة التكافل على أساسه على أجرة الوكالة.

4. تقوم العلاقة التعاقدية فيما يتعلق بأموال الصندوق فيما عدا التعويضات وأجر الوكالة على أساس الوديعة المضمونة، وتشبه الوديعة هنا الحساب المصرفي للمشارك بحكم الشخصية الاعتبارية للصندوق.

5. لا تتدخل شركات التأمين التكافلي في طريقة استثمار شركة إعادة التكافل لأقساط إعادة التكافل بحيث لا تطالب بأي نصيب في عائد استثماراتها، كما أنها لن تكون مسؤولة عن أية خسارة قد تتعرض لها.
6. يجوز لشركات التأمين التكافلي أن تنسحب من صندوق إعادة التكافل بحسب الإتفاق وتسترد نصيبها من المشاركة بعد دفع التعويضات.
7. يعود الفائض التأميني بكامله إلى شركات التأمين التكافلي، إلا إذا تم الإتفاق على الإبقاء على قسط للاحتياط أو المشاركة في إعادة التكافل.

الشكل رقم III-03: العلاقات التعاقدية لإعادة التكافل على أساس الوديعة



المصدر: بوهراوة، 2010م، مرجع سابق، صفحة 620

الفرع الثاني: التغطيات التأمينية على الأعمال المالية للمصارف الإسلامية

تسعى شركات التأمين التكافلي إلى تقديم مجموعة متكاملة من المنتجات التي توفر الحماية الكاملة للمصرف الإسلامي وعملائه.

- I. تأمين الجدارة الائتمانية والملاءة المالية: التأمين على الديون إذا وقع بالأسلوب التكافلي فإنه صورة من صور التكافل والذي لا بد من التأكيد على إلزام المشتركين فيه بنظام التكافل. (طاري و تومي، 2021م، صفحة 414) فإذا تأخر سداد الديون المتولدة عن عمليات المصرف الآجلة أو ضاعت هذه الديون تمامًا ولحق الضرر بكل من المستثمرين والمساهمين وهو ضرر قد لا يقتصر على الخسارة بل قد يمتد إلى رؤوس الأموال وبوجود التأمين التكافلي تحفظ هذه الديون من الضياع ويعوض المصرف. (الخويلدي، صفحة 230)
- II. الغطاء المصرفي/ إدارة الإستثمار، حماية المشتريات/ جرائم الكمبيوتر/ الإدارة التنفيذية: تتعرض المصارف وشركات الإستثمار إلى الكثير من التحديات في عصر يحتاج إلى حمايات عديدة، كحماية مصالح المنشآت وأصول وإستثمارات العملاء، وتأمين إدارة الإستثمار يتم فيه تغطية المسؤولية المدنية المهنية لمدراء الإستثمار والأموال والمسؤوليات الإدارية، حماية الإستثمار وجرائم الأموال، تأمين المحافظ الشخصية لعملاء المصارف و أصحاب الحسابات. (wethaq-insurance)

- III. نقل الأموال وخيانة الأمانة/ النقود بالخزينة: من المحتمل أن تتعرض الأموال خلال نقلها من مكان إلى آخر، أو أثناء وجودها في الخزنة إلى السرقة، كما قد تحوي الشحنة المنقولة أو خزنة الشركة على سندات قبض أو أوامر دفع أو أية مستندات أخرى يسبب ضياعها أو تلفها

أضراراً مادية لذا وجب تأمين الأموال سواء كانت ورقية أو معدنية وكذلك الشيكات، الحوالات أو أوامر الدفع. (wethaq-insurance) كما قد يتعرض المصرف إلى خسائر مالية بسبب خيانة الأمانة كالإختلاس، السرقة أو التزوير والإحتيال، لذا فالتأمين يغطي أية خسائر لمبالغ نقدية أو بضائع عينية يتحملها أصحاب العمل بسبب هذه التصرفات.

IV. التأمين المرهون كضمان للتمويل: تقوم شركات التأمين التكافلي بالتغطية لحماية المرهون (حسن محمد، 2010م، صفحة 48) والتي تهدف إلى تسهيل منح التمويل الموثق برهن عقار ثابت أو منقول يمتلكه طالب التمويل، كضمان لسداد مبلغ التمويل الذي هو دين في ذمة طالب التمويل، ويتم رهن الدين لصالح المصارف الإسلامية مانحة التمويل، ويظهر دور شركات التأمين التكافلي في حماية العين المرهونة من تسلييلها بواسطة المرهون له، وذلك في حالة عدم وفاء الراهن (الشخص الممول) صاحب العين المرهونة بسداد ما عليه من دين بسبب الإعسار أو العجز البدني الكلي الدائم المانع من العمل منعاً كلياً، أو بسبب وفاته، وكذا حمايته من الفساد أو التلف ويمنع الأخطار المسجلة في العقد، وإذا كان التعويض مبلغاً نقدياً يكون مرهوناً هو وعائذاته في حساب إستثماري محمد مملوك للراهن، ويكون ربح الحساب الإستثماري للعميل بعد حسم نصيب المرتقن بصفته مضارباً. (بن الضيف، 2016م، صفحة 671)

V. التأمين المالي لضيق حق الإستغلال: يغطي هذا العقد المصاريف الثابتة وخسارة الدخل والأجور عند توقف أعمال المصرف الإسلامي.

VI. تأمين الضمان: يقوم المصرف الإسلامي بالتأمين على الضمان ليستفيد من إسترداد المبلغ حسب نوع الضمان الذي يكتف في شركات التأمين التكافلي على أساس التبرع وليس على أساس الكفالة، والمقصود بالضمان هو الكفالة والتي لها تطبيقات عديدة في المصارف الإسلامية كخطاب الضمان، الإعتماد المستندي وإستخدام الشيكات... وغيرها، (القره داغي، 2010م، صفحة 558) ومن بين الضمانات التي تؤمنها المصارف الإسلامية في شركات التأمين التكافلي: ضمان تسديد الرسوم الجمركية، ضمان حسن التنفيذ، تأمين مناقصات المقاولين الذي يعتمد على تقديم كفالات مصرفية والتي تتطلب تجميد بعضاً من أصوله، فتقدم شركات التأمين التكافلي تأميناً لتجنب خطر تسيل هذه الضمانات من قبل المستفيد، فيحق للمقاول إحالة حقه في التعويض كأداة ضمان للمصرف الذي يوافق على إصدار الضمان أو الكفالة بدلاً من رهن أصول المقاول أو حجز جزءاً من حساباته. (بابكر، 2010م، صفحة 25)

VII. تأمين الصناديق الحديدية: يقدم المصرف الإسلامي خدمة تأجير الخزائن الحديدية لعملائه، حيث يضع تحت تصرفهم خزائن حديدية لحفظ الوثائق المهمة والمجوهرات الثمينة أو السبائك الذهبية وغيرها مقابل أجرٍ يختلف باختلاف حجم الخزانة ومدة انتفاع العميل بها، يقوم المصرف الإسلامي بالتأمين على هذه الخزائن من أخطار السرقة والحريق.

المطلب الثاني: دور التأمين التكافلي في تأمين أخطار المصارف الإسلامية

التأمين التكافلي من عقود التبرع التي يُقصد بها أصالة التعاون على تفنيت الأخطار، فالمنتجات الممولة من المصارف الإسلامية تخضع جميعها لمبادئ هذا العقد، وأصبح بإمكان عملاء المصرف الحصول على منتجات تأمينية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

الفرع الأول: تأمين المركبات الممولة من المصارف الإسلامية

توفر شركات التأمين لعملائها عامة وللمصارف الإسلامية خاصة عقود ومنتجات تأمينية متنوعة لتسهيل عملية التغطية عن كل الأخطار وفي كل المجالات.

أولاً: تأمين المركبات البرية والبحرية والجوية

توفر عقود التأمين التكافلي الحماية للمركبات الممولة من المصارف الإسلامية تأميناً شاملاً من جميع الأخطار .

I. تأمين المركبات البرية: تقوم المصارف الإسلامية بتمويل شراء المركبات لعملائها، الذين تشتت عليهم تأمينها لدى شركات التأمين التكافلي تأمين شامل ضد مختلف الأخطار التي قد تتعرض لها هذه المركبات، لضمان الحقوق المالية للمصرف الإسلامي في حالة تعرض هذه المركبات إلى الهلاك، لأن أكبر ضمان لتوثيق دين هذا النوع من التمويلات هو رهن هذه المركبات (طاري و تومي، 2021م، صفحة 44) فالتأمين يحفظ للمصرف أمواله حتى ولو هلك المركبة من خلال تعويض المشترك بإعتباره الطرف المستفيد في عقد التأمين التكافلي لحساب المصرف الإسلامي (ملحم أ.، 2012م، صفحة 147) الذي منحه تمويل الشراء، قيمة الخسائر التي تنشأ عن الهلاك أو التلف الكلي أو الجزئي (الذي يُصيب المركبة المؤمن عليها وملحقاتها) الناتج عن الأخطار المختلفة كحوادث التصادم أو الانقلاب، الحريق، الصاعقة، الانفجار، الاشتعال الذاتي، السرقة أو السطو أو التلف الناتج عنهما، المسؤولية المدنية تجاه الغير عن الأضرار المادية ، وتشمل حوادث تأمين المركبات مايلي:

● **الحوادث الخاصة بالمركبة:** تغطيها عقود التأمين الشامل ضد مختلف الأخطار التي قد تتعرض لها هذه المركبات لضمان الحقوق المالية للمصارف الإسلامية في حالة تعرض هذه المركبات إلى الهلاك، والتأمين يحفظ للمصرف حقه، باعتباره الطرف المستفيد في عقد التأمين في حالة، الخسارة ؛ (ملحم أ.، 2012م، صفحة 148)

■ **الحوادث الشخصية الخاصة:** يغطي تأمين الحوادث الشخصية أخطار سائق المركبة ومن معه من الركاب معه، وهي: (allianz)

■ الوفاة ؛

■ العجز الكلي الدائم ؛

■ العجز الجزئي الدائم ؛

■ البطاقة البرتقالية الخاصة بخروج المركبة من الحدود الجغرافية لنفس الدولة وتنقلها في مختلف أنحاء الدول العربية: يغطي المسؤولية

المدنية التي قد تقع على عميل المصرف الإسلامي نتيجة إرتكابه لحادث مروري أثناء سفره عبر الدول العربية المغطاة بموجب عقد التأمين التكافلي ؛

● **خدمة الطريق أو السيارة البديلة في حالة إصابة المركبة الممولة من المصرف الإسلامي بعطب أو هلاك بعيد عن مقرها الإداري:**

بتأمين المساعدة في الطريق وملحق السيارة البديلة للمركبة ؛

II. تأمين أجسام السفن وأجسام الطائرات: تتعرض السفن والقوارب إلى مخاطر ناشئة إما من البحر وتقلباته، وإما من جراء القيادة والاستعمال والتي قد تتسبب بحوادث أو عطب أو تلف لجسم السفينة أو القارب، وقد تمتد الأضرار لتشمل الركاب.

كما يغطي التأمين أجسام الطائرات والحوامات الطائرة الخسائر المادية والأضرار التي قد تشمل أنواع مختلفة من الطائرات، كما تمتد عقود التأمين إلى المخاطر ذات الصلة بمسؤولية الطيران التي يمكن تقديمها في نوعين من المسؤولية : (allianz)

■ مسؤولية تجاه الركاب والأمتعة والبضائع والبريد على متن الطائرة ؛

■ مسؤولية لطرف ثالث في حالة وقوع الحوادث التي تسبب أضراراً لأطراف أخرى ؛

كما يمكن أن يوفر عقد التأمين تغطية لقطع غيار الطائرات وتغطية لمخاطر الحرب. (wethaq-insurance)

ولكي تتجنب إدارات المصارف الإسلامية المخاطرة في تحمل التبعات المالية لهذه الأصول لأن القيمة المالية لها كبيرة جداً فالتأمين يحفظ للمصرف حقوقه سواءً كانت ملكاً له، أو باعتباره الطرف المستفيد في عقود التمويل التأجير.

ثانياً: **التأمين على المسؤولية المدنية**: لا تنحصر الأضرار عند وقوع الحوادث وتحقق الأخطار في كثير من الأحيان على ممتلكات المتضرر وحدها بل تمتد أحياناً إلى ممتلكات الغير، كالإصابات الجسدية التي قد تصيب الغير أو حدوث حالات وفاة أو أضرار مادية أخرى، مما

يترتب عليه مسؤولية قانونية (مدنية) على عاتق المشترك تلزمه بدفع تعويضات مادية للمتضررين. (Syarikat Takaful Malaysia)

لذا فعقود تأمين المسؤولية المدنية تتعلق بالمسؤولية القانونية التي قد يتعرض لها أي شخص فهي تهدف إلى حماية المؤمن له (المصرف الإسلامي) من المسؤولية المدنية التي قد يتعرض لها ولا تقتصر التغطية التي توفرها هذه العقود على تعويض المؤمن له (المصرف الإسلامي) عن المبالغ التي يكون مسؤولاً عن دفعها بل عن مصاريف المدعي والتعويضات المستحقة له وكل المصاريف والأتعاب في حدود معينة لعقد التأمين. (Société Nationale d'assurance)، تتمثل أبرز أوجه المسؤولية المدنية فيما يلي:

● **المسؤولية المدنية ضد الغير - مركبات "برية، بحرية أو جوية"**: يلزم القانون كل أنواع المركبات بتأمين المسؤولية المدنية ضد الغير، في حالة المركبات الممولة من المصرف الإسلامي يتم فيها تعويض عميل المصرف عن المبالغ التي يلزمه القانون بدفعها إلى الغير من جراء قيادته للسيارة المؤمن عليها لدى شركة التأمين التكافلي؛

● **المسؤولية المدنية لرب العمل**: يمكن لعقد إصابات العمل أن يمتد ليشمل تغطية مسؤولية رب العمل التقصيرية سواءً كانت ناشئة عن القانون أو عن عقد التأمين لأية إصابات جسدية أو وفاة تحدث للعامل أثناء قيامه بعمله لدى المؤمن له في أي وقت خلال مدة التأمين (Syarikat Takaful Malaysia) العقد ساري المفعول أيضاً بالنسبة للنشاطات الممولة من المصارف الإسلامية ؛

تأمين المسؤولية المهنية: تغطي الأضرار التي قد يتسبب فيها المؤمن له لأطراف أخرى نتيجة لنشاطاته وأعماله ومختلف منتجاته وتغطي أيضاً المسؤولية القانونية لأصحاب المهن الحرة التي قد تنجم عن أدائهم لمهنتهم من مهندسين أو أطباء أو صيدلايين وغيرهم،

الفرع الثاني: التأمين على الأخطار المختلفة

ويمكن أن ندرج حسب هذا النوع من التأمينات أنواع لا تعد ولا تحصى حسب طبيعة وثقافة المجتمع والمنتجات التي توفرها شركات التأمين التكافلي.

أولاً: التأمين على أخطار الحريق والكوارث الطبيعية

لا يختلف التأمين التكافلي عن التأمين التجاري في التغطيات التي يوفرها في هذا النوع من الأخطار.

I. التأمين عن الحريق: يغطي التأمين ضد الحريق الخسائر أو الأضرار التي تقع بسبب الحريق أو الصاعقة (سواء صاحبها حريق أو لم يصاحبها) (alrajhitakaful) ويمكن توسيع التغطية التأمينية لتشمل أخطاراً إضافية كالإنفجار، والعواصف، والفيضانات، وتسرب الماء من الأنابيب، والأضرار والإضرابات والانفجار الناجم عن الآلات والأجهزة التي تشكل جزءاً من الأملاك المؤمنة (Syarikat Takaful Malaysia). التأمين عن الحريق يحمل صفة إلزامية في بعض القطاعات حيث يجبر القانون الهيئات العمومية التابعة للقطاعات الاقتصادية المدنية أن تكتتب في عقد تأمين عن خطر الحريق. (Société Nationale d'assurance, 2008)

II. التأمين متعدد الأخطار: من أجل ضم عدة أخطار في عقد تأمين وحيد لجأت شركات التأمين التكافلي إلى إستعمال عقود تأمين تسمى بعقود

الأخطار المتعددة وهي تضمن الأخطار الرئيسية التي يتعرض لها المؤمن له: الحريق، الانفجار، أضرار المياه، انكسار الزجاج، السرقة... الخ

نذكر أهم الأخطار الرئيسية:

- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للتجار و الحرفين؛
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للسكن؛
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للبناء و العقارات؛
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للصناعة؛
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للمهن الحرة؛

فالمصرف الإسلامي باعتباره بمنح تمويلات بصيغ مختلفة في كل هذه المجالات وبدلاً من أن يتحمل وحده التبعات المالية لهذه المخاطر حال تحققها فإنه يتحمل فقط جزءاً يسيراً منها يتمثل بدفع قسط التأمين المحدد في العقد، بحيث يتم ترميم آثار الأخطار المحتملة عند وقوعها من طرف شركة التأمين التكافلي بأسلوب تعاوني بين المؤمن لهم، على أساس أن المصرف الإسلامي هو أحدهم.

III. التأمين ضد أخطار الكوارث الطبيعية: تحدد تسعيرة هذا التأمين ويختلف مبلغ التأمين حسب الدولة وحسب المنطقة الجغرافية كما أن هذا

التأمين يغطي تكلفة الخسائر المادية المباشرة التي تلحق بالأملاك المؤمن عليها حسب القيمة المحددة في العقد كما أن إجراءات التعويض في حالة الكوارث الطبيعية لا يمكن مباشرتها إلا بعد نشر النص التنظيمي المعلن لحالة الكوارث في الجريدة الرسمية للدولة.

يعتبر التأمين ضد أخطار الكوارث الطبيعية تأمين إجباري لكل أنواع التمويلات سواءاً للمصارف الإسلامية أو المصارف التقليدية وحتى للأفراد والخواص ولكل من يمارس نشاط تجاري أو صناعي أو زراعي، بالموازاة مع تأمينات الحريق وتأمينات الحياة بالنسبة للمصارف.

فهو تأمين ذو طابع إقتصادي وإلزامي يخص الممتلكات وليس الأشخاص ويغطي كل الأضرار المتسببة في الممتلكات العقارية والمرافق الصناعية والتجارية ويضمن من أخطار الزلازل والفيضانات والعواصف والرياح القوية وانجراف التربة. (SAA S. N., 2004)

ثانيًا: تأمين ممتلكات المصارف الإسلامية

يتضمن هذا النوع من التأمين مختلف الممتلكات وله عدة فروع تتمثل فيمايلي: (مهيم، 2010م، الصفحات 90-92)

1. تأمين الممتلكات والمنشآت التابعة للمصرف ؛
 2. تأمين المباني ؛
 3. تأمين تجهيزات المصرف من معدات وآلات وتجهيزات مكتبية وإلكترونية ؛
 4. تأمين بضائع المصرف ومخزونه من منتجات ومواد خام أو منتجات نهائية ؛
 5. تأمين هندسي لتغطية مخاطر المعدات والأجهزة الإلكترونية التي تعتبر جزءًا مهمًا من عمل المصارف؛
- يهدف هذا العقد إلى تغطية الخسائر التي قد يتكبدها المصرف بعد تحقق الأخطار التالية:
- الحرائق والمخاطر ذات الصلة ؛ الانفجارات؛ تأثير الأجهزة الهوائية بسبب البرق ؛
 - الأضرار الناجمة عن المياه ؛ الزجاج المكسور؛
 - أعمال الشغب؛

يمكن تمديد ضمان هذا العقد ليشمل محتويات المبنى كما يغطي أيضًا عواقب الظواهر البيئية الكارثية.(alrajhitakful)

كما تقوم شركات التأمين التكافلي على تأمين ممتلكات المصارف الإسلامية من خلال عقد التأمين المصرفي الشامل وذلك ضد الأضرار والخسائر الناتجة عن الأخطار التي تتحقق للمصارف (الاتحاد المصري للتأمين) و يمكن أن نذكر أهمها فيمايلي:

- المباني والممتلكات داخل المبنى ؛
- خيانة أمانة الموظفين وأمناء الصناديق ؛
- الأموال أثناء النقل وأثناء وجودها في المقاصات ؛
- الشيكات و/أو الأوراق المزورة ؛
- العملات المزورة ؛ الجرائم الإلكترونية ؛

يوفر هذا التأمين تعويضاً للمصرف ضد المخاطر التالية: (الاتحاد المصري للتأمين، 2017م-2021م)

- في المقر: الحريق، أعمال الشغب، الإضرابات، السطو، كسر الأبواب أو السرقة، السرقة بالإكراه داخل المقر أو خارجه أثناء النقل؛
- التزوير أو التغيير: مغطاة ولكنها تخضع للإهتمام التام من قبل المصرف؛
- السرقة: من قبل الموظف أو أي عمل جنائي يقوم به المواد المرهونة والإرساليات بالبريد المسجل؛

بالإضافة إلى تعويض الخسائر المادية التي قد تلحق بالممتلكات المؤمن عليها في عقد الحريق، يمكن تعويض المشترك عن الخسائر في الأرباح والإيراد وما يتبع ذلك من أجور عمال ومصاريف ثابتة نتيجة تحقق خطر الحريق تحت ضمان يسمى فقدان الإستغلال. (Société Nationale d'assurance, 2008)

الفرع الثالث: التأمين على الأخطار الصناعية والأخطار الزراعية وأخطار نقل البضائع والسلع

لا يختلف التأمين التكافلي عن التأمين التجاري كونه يمثل نوعاً من الضمان والحماية للمحاصيل الزراعية والمنتجات الفلاحية وأخطار نقل البضائع والسلع من المخاطر التي قد تصيبها، إلا في أنه نظام تعاوي يعمل وفقاً لأصول ومبادئ الشريعة الإسلامية.

أولاً: التأمين على الأخطار الزراعية والأخطار الصناعية لتمويلات المصرف الإسلامي

تقوم شركات التأمين التكافلي بدور مهم في حماية المحاصيل الزراعية والمنتجات الفلاحية التي تمولها المصارف الإسلامية بصيغ المشاركة والمضاربة، عقود السلم، المساقاة، المزارعة والمغاسرة، وعقود الاستصناع من المخاطر التي قد تهددها وتسبب في تلفها كلياً أو جزئياً.

I. **التأمين على الأخطار الزراعية والأخطار الفلاحية:** يضمن المؤمن الأخطار التي يمكن أن تلحق بالمحاصيل الزراعية كالبرد، العاصفة، الجليد، الفيضانات، الثلوج كل هذا حسب الإتفاق المنصوص عليه في العقد مع المصرف الإسلامي، وتتمثل أهم هذه الأخطار فيما يلي:

1. **التأمين على المحاصيل الزراعية والبيوت البلاستيكية:** يغطي الأخطار المتعددة اللاحقة بالبيوت البلاستيكية والأضرار المباشرة اللاحقة بالإطارات، المعدات والأجهزة، المواد البلاستيكية والزجاجية للإستخدام الزراعي ويغطي أيضاً خسائر المحاصيل والنباتات المزروعة المؤمنة من العواصف، سقوط الجليد، الفيضانات والصعيق وهذا بمقتضى الإتفاق المنصوص عليه في العقد. (alrajhitakaful)
2. **التأمين على هلاك الماشية:** يضمن فقدان الحيوانات الناتج عن حالة الموت الطبيعية أو عن الحوادث والأمراض التي تصيبها ويغطي أيضاً حالة قتل الحيوانات بهدف الوقاية أو تقليص الأضرار إذا تم ذلك بأمر من السلطات العمومية أو من المؤمن له. (SAA, 2007)
3. **التأمين على الأخطار التي تهدد تربية النحل:** يغطي هذا التأمين الأخطار التي تهدد تربية النحل من حريق، انفجارات وعواصف وكل الأخطار التي قد تؤثر على إنتاج العسل والمسؤولية المدنية التي قد يتسبب فيها النحل للغير. (SAA, 2009)
4. **التأمين على الأخطار الخاصة بتربية الدواجن:** يغطي التأمين المتعدد الأخطار اللاحقة بالدواجن الخسائر المالية الناتجة عن الأمراض أو التسمم الغذائي الخارج عن مسؤولية المؤمن له وكذا حوادث الثروة الحيوانية الناتجة عن البرد والاختناق إثر عطب كهربائي كما يغطي الأضرار اللاحقة بممتلكات المؤمن له إثر نشوب حريق، انفجار، عاصفة، أضرار المياه والمسؤولية المدنية تجاه الغير. (SAA S. N.)

كما يوفر التأمين التكافلي التغطية التأمينية للأجهزة ومختلف المعدات والآلات التي تساهم في الإنتاج الفلاحي (محمد نور أحمد محمد و بانقا، 2009م، صفحة 05) والحماية التأمينية للثروة الحيوانية من الأمراض، الموت والسرقة، بالإضافة إلى تغطية التمويلات الموجهة إلى المشاريع الإستثمارية الفلاحي. كما تمتد التغطية أيضاً للمنتجات الموجهة للتخزين أو التصدير، كما يحمي حقوق الغير في حالة تعثر أصحاب المشاريع الفلاحية. (عيد عمران، 2014م، صفحة 325)

II. **التأمين على الأخطار الصناعية:** يساهم التأمين التكافلي في توفير الحماية لتمويلات المصرف الإسلامي للمستثمرين في المجالات الصناعية بواسطة التغطية التأمينية من أجل حركية أكبر للإقتصاد ودعم المستثمرين، هذا في حالة عدم قدرة المقترضين على الوفاء بالتزاماتهم لأي اعتبارات كانت تجارية أو سياسية أو إقتصادية، بالإضافة إلى التغطيات الخاصة بالحريق والسرقة، والكوارث الطبيعية ومن الشغب والأعمال الإرهابية ومن الحروب (Etiqa takaful) يمكن التأمين أيضاً على التمويلات الخاصة بعقود الاستصناع من جميع الأخطار التي قد تصيب نشاط المقاولين وعلى كافة أنواع مشاريع البناء والإنشاءات مثل مشاريع الإسكان والمدارس والمستشفيات والمنشآت الصناعية والمجمعات التجارية وشبكات المياه والصرف الصحي ومشاريع معالجة المياه والجسور والأنفاق وأحواض السفن .. الخ كما يغطي التأمين التكافلي جميع أخطار التركيب المشترك عن الخسائر المالية نتيجة وقوع خسارة أو ضرر مادي غير متوقع يستدعي التصليح أو الاستبدال، كما يغطي التأمين تعويض الخسائر والأضرار التي تلحق بجميع أنواع الآلات والمعدات والمنشآت المرتبطة بها، وأعطال الآلات والحواسب الآلية - الالكترونيات - وكل الممتلكات الموجودة في موقع العمل أو في الجوار المباشر له نتيجة وقوع حادث مرتبط بأعمال الإنشاء أو التركيب أو الإختبار لبنود المشروع. (wethaq-insurance)

ثانياً: تأمين نقل البضائع والسلع الممولة من المصارف الإسلامية

تعرض السلع والبضائع مهما كانت طبيعتها وكيفية تغليفها ونوع الوسيلة المستعملة لنقلها إلى أخطار متعددة حيث يتم التأمين على البضائع المنقولة (بحراً أو جواً أو براً) من وإلى جميع أنحاء العالم من المخاطر المتعددة والأضرار التي قد تتعرض لها البضائع أثناء عملية النقل.

I. **تأمين البضائع المنقولة براً وجواً:** تشكل المراجعة نسبة 70% من طرق التمويل والإستثمار التي تعتمد المصارف الإسلامية، وتقسم المراجعة إلى قسمين:

- **مراجعة داخلية:** يتم من خلالها شراء السلع للآمرين بالشراء، من داخل البلد الذي يمارس فيه المصرف نشاطه؛
 - **مراجعة خارجية:** يتم من خلالها شراء المصارف للسلع من خارج البلد، وذلك من خلال الإعتمادات المستندية التي تنظمها ؛
- ولاشك أن البضائع المستوردة من الخارج، تتعرض لجملة من المخاطر التي قد تؤدي إلى هلاكها، لذلك فإن المصارف الإسلامية تؤمّن على تلك البضائع لدى شركات التأمين التكافلي، ضد مخاطر النقل البري أو البحري أو الجوي. (ملحم أ.).

1. **تأمين البضائع المنقولة براً:** تتعرض البضائع والسلع الممولة من المصارف الإسلامية للعديد من المخاطر التي قد تؤثر عليها تأثيراً كلياً أو تأثيراً جزئياً، لذلك بدل أن تتحمل المصارف الإسلامية أعباء مخاطر الهلاك وتحمل لوحدها التبعات المالية عند تحقق هذه المخاطر تلجأ إلى شركات التأمين التكافلي لتفادي الهلاك الكلي أو الجزئي لبضائع عملائها بتحمل جزء يسير من هذه المخاطر والمتمثل في قسط التأمين الذي تلتزم المصارف الإسلامية بدفعه إلى شركات التأمين التكافلي التي تتحمل بدورها التعويضات المستحقة عند تحقق الخطر، تأمين البضائع المنقولة براً يغطي الأضرار التي تلحق بالبضائع المنقولة عبر الطرق البرية أو السكك الحديدية ويمكن أن يمتد عقد التأمين إلى عمليات الشحن والتفريغ وذلك حسب الإتفاق المبرم في العقد بين المصرف الإسلامي وشركة التأمين التكافلي.

2. تأمين البضائع المنقولة جواً: تشمل التغطية التأمينية للبضائع المنقولة جواً من بداية الرحلة إلى نهايتها، ويقصد ببداية الرحلة خروج البضاعة من مخزن المصدر في بلد المنشأ، ونهايتها وصول البضاعة لمخزن ومستودع المستودع.

يخضع عقد تأمين البضائع المنقولة جواً لنفس شروط ومبادئ عقد التأمين البحري أما عن تأمين المراكب والأجسام الجوية فهو يضمن الأضرار المادية التي قد تلحق بالمركبة الجوية حسب الاتفاق في العقد. (الأمر 95-07، 1995م)

في العادة توفر شركات التأمين غطاء تأمين واسع للطائرات يشمل مايلي: (Etiqa takaful)

- ◀ تأمين هيكل الطائرة وأجهزتها ومعداته ؛
- ◀ تأمين المسؤولية المترتبة للركاب وأمتعتهم ؛
- ◀ تأمين المسؤولية المدنية تجاه الغير ؛
- ◀ تأمين المسؤولية القانونية للبضائع ؛
- ◀ تأمين قطع الغيار والمعدات والأجهزة الخاصة بالطائرة ؛
- ◀ تأمين الحوادث الشخصية للطاقم ؛
- ◀ تأمين التحمل لجسم الطائرة ؛

II. تأمين البضائع المنقولة بحراً: بالرغم من التطور الكبير في تقنيات الشحن والنقل والتجهيزات الحديثة إلا أنه كثيراً ما تقع خسائر وأضرار جسيمة أثناء الرحلة أو عند الشحن أو نقل وتحميل أو تفريغ البضائع أو أثناء التوقف المؤقت للرحلة، يعتبر التأمين البحري من أقدم أنواع التأمين نظراً لإرتباطه المباشر بالنقل البحري والتجارة البحرية لأنها الأكثر تعرضاً للخطر وقد ظهر في العقود القديمة ما يعرف بالقرض البحري** (منصور، 2004م، صفحة 11) يتضمن هذا التأمين الأخطار الناتجة عن الرحلات البحرية من خلال الإكتتاب في عقد تأمين بحري. (95-07) تشتمل هذه العقود التغطية على:

1. هياكل السفن ومعداتها ضد الخسائر أو الأضرار خلال إبحار السفينة أو عملية النقل والعبور: الناتجة عن الأخطار التالية:

- أخطار البحار - الأتجار - البحيرات ؛
- الحريق أو الانفجار ؛
- القرصنة على السفينة من قبل أشخاص من خارجها ؛
- طرح البضاعة في البحر ؛
- الإرتطام بوسيلة نقل بري أو بحوض أو معدات المرفئ أو الموانئ أو تجهيزاتها ؛

** القرض البحري العقد الذي يتعهد المقرض بمقتضاه بدفع مبلغ من النقود لمالك السفينة، مقابل توصيل البضاعة أو السفينة سالمة حيث أرادها صاحبها ومقتضى هذا القرض لا يلتزم مالك السفينة برد القرض في حالة هلاك السفينة. تلخص فكرة القرض البحري في حصول مالك السفينة على قرض مقابل فائدة متفق عليها مع المقرض " غالباً ما تكون مرتفعة " بضمان السفينة أو الشحنة البحرية أو كلاهما، ويكون رد القرض والفوائد مرهون بوصول السفينة سالمة إلى الميناء، يتفق التأمين مع القرض البحري في توفر أهم عناصر التأمين المتمثلة في: الخطر المحتمل الحدوث، الخطر مستقبلي، لا إرادي، والخسارة مادية، قانون الأعداد الكبيرة وكلاهما يقوم على فكرة تحويل الخطر.

○ الزلازل والبراكين والصواعق ؛

○ حوادث التصادم خلال التحميل والتفريغ ؛

○ انفجار المراجل أو كسر أعمدة التشغيل أو التدوير أو أي عيوب كامنة في الآلات أو هياكل السفن ؛

○ الأضرار الناتجة عن التصادم مع الطائرات أو أي أجسام قد تسقط منها ؛

2. التغطيات على البضائع والسلع مهما كان نوعها: البضائع العامة والصناعية، مواد البناء، المعدات الصناعية، الأطعمة بجميع أنواعها

بما فيها المبردة والمجمدة والملابس والأقمشة الخام .. الخ

يغطي عقد التأمين التكافلي جميع البضائع والسلع الممولة من المصرف الإسلامي المنقولة بحرًا والتي قد يلحق بها ضرر أو خسارة أو ضياع أو نقص في القيمة المادية للأصل موضوع التأمين والناتج عن وقوع حادث مغطى بموجب شروط عقد التأمين كما تشمل الخسارة البحرية أيضًا كافة المصاريف التي قد تنفق بغرض المحافظة على البضائع المؤمن عليها أو التقليل من الخسائر اللاحقة بها بغرض السلامة العامة لكافة أطراف المخاطرة البحرية وهي السفينة والبضائع. (عبد الحميد فتحي، 2014م)

الجدول رقم III-03: المنتجات التي تقدمها شركات التأمين التكافلي للمصارف الإسلامية

نوع المنتج	طبيعة التغطية التأمينية
التأمين على الممتلكات	
تأمين المركبات بمختلف أنواعها	➤ المسؤولية المدنية ؛ تأمين الركاب؛ مصاريف الخبرة والدفاع والقضاء؛ الحريق ؛ السرقة؛ ➤ الأضرار الناجمة عن الإصطدام؛ المساعدة في حالة الأعطال التي تصيب المركبة؛
التأمين على الأخطار المختلفة	
التأمين على الحرائق والظواهر الطبيعية	➤ الكوارث الطبيعية بمختلف أنواعها ؛ الحرائق والأخطار المرتبطة بالعقارات: الفيضانات، السرقة، انكسار الزجاج، المسؤولية المدنية للمالك أو المؤجر؛ ➤ الأخطار المهنية البسيطة؛ الأخطار المهنية الصناعية؛ جميع أخطار المنشآت والورشات؛
التأمين على مواد البناء	➤ المسؤولية المهنية الخاصة بالبناء وتركيب ونقل الآلات والمعدات المهنية؛ ➤ المسؤولية المهنية للأشغال العمومية ؛ أخطار مواقع الورشات البسيطة والصناعية ؛ ➤ المسؤولية المهنية لمكاتب الهندسة المعمارية ؛
تأمينات المسؤولية المدنية	➤ تأمين المباني التجارية ؛ تأمين البضائع ؛ مختلف المهن الصيادلة، الطب، البيطرة ؛ ➤ مكاتب الهندسة المعمارية ؛ مكاتب خبراء المحاسبة ومحافظي الحسابات ؛ ➤ مكاتب الوكلاء والوسطاء ومختصي العلاقات الاجتماعية ؛
التأمين على العتاد والمعدات	➤ انكسار الآلات والمعدات البسيطة والصناعية ؛ ➤ العتاد الإلكتروني البسيط والصناعي ؛ مركبات الورشات الصناعية والبسيطة ؛
التأمين على الخسائر المالية	➤ ضياع حق الإستغلال بعد الحريق ؛ وبعد انكسار الآلات والمعدات الصناعية ؛

التأمينات الزراعية	
الممتلكات والعتاد الزراعي	⬅ <u>أخطار العواصف</u>: البرد والحرائق التي تصيب المحاصيل، البيوت البلاستيكية، النخيل، الشتائل والأشجار الفتية ⬅ <u>أخطار الإصابة والوفاة</u>: الهلاك بالإصابة أو بالوفاة لأي نوع من هذه الأحياء: الماشية، الدواجن، تربية النحل، تربية الأحياء المائية ؛ ⬅ <u>أخطار أخرى</u>: أخطار المنشآت الزراعية، المسؤولية المدنية، أضرار المياه، أخطار المركبات الزراعية، شبكات الري؛
تأمينات النقل	
نقل البضائع	⬅ النقل البري النقل عبر السكك الحديدية ؛ ؛ النقل البحري ؛ النقل الجوي ؛
تأمينات الحياة	
تأمين السفر	⬅ الرعاية الطبية في حالة المرض أو الإصابة؛ ضمان العودة للوطن ؛ نقل الجثمان في حالة الوفاة ؛
التأمين ضد الحوادث الشخصية	⬅ حالة الوفاة ؛ التكاليف الطبية والصيدلانية ؛ ⬅ حالة العجز الدائم " الكلي أو الجزئي " ؛ حالة العجز المؤقت عن العمل ؛
التأمين ضد الحوادث الجماعية	⬅ التأمين ضد الحوادث الجماعية ؛
تأمينات الإئتمان	
التأمين ضد مخاطر الإئتمان	⬅ تأمين القروض من خطر الإعسار؛ تأمين الكفالات ؛
تأمين الصادرات	

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على الخبرة المكتسبة من العمل في شركات التأمين

المطلب الثالث: التأمين التكافلي على التمويل الأصغر وعلى الصكوك الإسلامية

هناك إهتمام متزايد من شركات التأمين التكافلي لتطوير مجموعة من المنتجات لتخفيف المخاطر وتوفير الحماية والأمان لكل الفئات.

الفرع الأول: منتجات التأمين التكافلي لعملاء التمويل الأصغر

يهدف التمويل الأصغر إلى توليد أصول إنتاجية وتعزيز الإستهلاك لتمكين الفئات ذات الدخل المنخفض من العيش بشكل أفضل، وتوفير الحماية لهم من المخاطر التي قد تلحق بهم وبنشاطاتهم.

أولاً: الإطار المفاهيمي للتمويل الأصغر

I. التمويل الأصغر أو التمويل المتناهي الصغر بالانجليزية Microfinance هو برنامج يهدف إلى تقديم خدمات مالية مختلفة (قروض، إيداع، تحويلات، تأمين وغيرها) للفقراء وأصحاب الدخل المحدود والفئات المستبعدة من خدمات القطاع المصرفي التقليدي (BRGCHOU & HAMIMIDA, 2018, p. 50) لمساعدتهم في الإنخراط بنشاطات منتجة وتنمية أفكارهم ومشاريعهم الإستثمارية.

أما التمويل الأصغر الإسلامي يعرف على أنه: "تقديم تمويل عيني أو نقدي وفق مبادئ الشريعة الإسلامية وأصولها للفقراء من أجل تحقيق التنمية الاجتماعية والإقتصادية، والقضاء على الفقر والبطالة". (فرطاس، صفحة 02)

ويعتبر التمويل الأصغر من الأدوات الفعالة التي تساهم في مساعدة الفئات الفقيرة على تحسين دخلها وتحسين مستوى معيشتها، كما يعتبر من أكثر القطاعات قدرة على خلق فرص العمل وبتكلفة استثمارية منخفضة فهو وسيلة للتخفيف من البطالة ومحاربة الفقر (فرحات و عبد اللاوي، 2020، صفحة 149) لتزويد هذه الفئات بفرصة لتحقيق الاكتفاء الذاتي من الناحية المالية لاقترام مجالات الإدخار والاستثمار. إن التمويل الأصغر هو ابتكار مالي جديد لتلبية إحتياجات الفقراء والشرائح الضعيفة الدخل ولقد حصل على إجماع عالمي حول دوره في مكافحة الفقر بإعتراف هيئة الأمم المتحدة به كوسيلة هامة للقضاء على الفقر ومن أهم خدماته قروض التضامن التي بادر بها مصرف جرامين** في بنغلاديش ثم تم تصديرها إلى جميع دول العالم.

بلغ حجم محفظة القروض المقدمة من مؤسسات التمويل الأصغر في نهاية عام 2021م مقوّمًا بالدولار الأمريكي حوالي 3.8 مليار دولار أمريكي، مقابل 3.4 مليار دولار أمريكي في نهاية عام 2020م، أي بمعدل نمو بلغ 11.8 %، الأمر الذي يعكس استمرار التطور في هذا القطاع ويعزز من دوره في تعزيز الشمول المالي.

وقد احتلت مؤسسات التمويل الأصغر العربية الترتيب التالي: (صندوق النقد العربي A، 2022م، الصفحات 95-97)

- مؤسسات التمويل الأصغر المصرية: المرتبة الأولى بمحفظة قروض بلغ حجمها حوالي 1.651 مليون دولار أمريكي؛
- تلتها مؤسسات التمويل الأصغر المغربي: بمحفظة قروض بلغ حجمها حوالي 444444444 7 مليون دولار أمريكي ؛
- وقد بلغ متوسط حجم القرض/ عميل لدى قطاع التمويل الأصغر في الدول العربية حوالي 1,715 دولار/عميل في عام 2021 م، علماً أن أعلى متوسط لحجم القرض الممنوح لكل عميل كان لمؤسسات التمويل الأصغر الفلسطينية؛

II. الوقف النقدي كمنتج مصرفي للتمويل الأصغر: تم تطوير الوقف النقدي كمنتج مصرفي في الأونة الأخيرة حيث يقدم البنك الإسلامي

الإجتماعي في بنغلاديش وديعة وقفية نقدية لعدة سنوات وأما المصارف الأخرى فتقدم الودائع بناءً على الوقف النقدي ومن أهم هذه المصارف، البنك الإسلامي في بنغلاديش، وبنك أكسيم، والبنك الآسيوي، وبنك شيخ جلال الإسلامي، وبنك العرفة الإسلامي وبنك برايم (جميعهم في بنغلاديش) بالإضافة إلى البنك الإسلامي في ماليزيا. (مشعل، 2020م، صفحة 08)

تتمثل المنفعة الرئيسة من الوقف النقدي في المصارف الإسلامية في جمع مبالغ صغيرة من المال من قبل عدد كبير من الناس خاصة في البلدان ذات الكثافة السكانية العالية، كما أنه يمكن وضع التبرعات الصغيرة في بنية الوقف النقدي للاستثمار على المدى الطويل ويمكن تحويل هذه

** يطبق مصرف جرامين في بنغلاديش منهجية جديدة في الإقراض وذلك بمنح الفقراء قروض متناهية الصغر بدون ضمانات تقليدية تقوم هذه المنهجية على أساس مجموعات مكونة من خمسة أعضاء لكل منها، ومنظمة ضمن مراكز من حوالي سبعة مجموعات، معدل قيمة القرض حوالي 100 دولار غير أنه يمكن للأعضاء زيادة حجم القرض مع الوقت وذلك بالاعتماد على التاريخ الائتماني للفرد وللمجموعة. (البا و قطان، 2006، صفحة 27)، يتمثل ابتكار مصرف جرامين في الاعتماد على ما يعرف باسم " رأس المال الاجتماعي" كضمان لمنح القروض، فبالسبب المجموعة المطبق من قبل المصرف، يؤدي تخلف احد أعضاء المجموعة إلى فقدان جميع أعضاء المجموعة حق اللجوء إلى خدمات المصرف مما يدفعهم إلى استبعاد الأعضاء غير القادرين على الوفاء بالتزاماتهم.

الإستثمارات إلى مشاريع بنية تحتية كبيرة مثل سكك القطارات الحديدية والمطارات والموانئ البحرية وغيرها، ليستفاد من دخل هذه المشاريع (الإستثمارات) في إنتاج سلع وخدمات أخرى ذات صلات إجتماعية للمستفيدين المستهدفين على وجه التحديد أو لعامة الناس إضافة إلى ذلك، فإن الودائع التي تعتمد على الوقف النقدي تقدم ميزة واضحة لأنها تسمح للجهات الرقابية برصد تدفق التبرعات. (مشعل، 2020م، صفحة 09)

ثانيًا: منتجات ومزايا التأمين التكافلي لعملاء التمويل الأصغر

يترتب عن هذه المنتجات التكافلية مزايا تلبي إحتياجات الفقراء والشرائح الضعيفة الدخل.

I. منتجات التأمين التكافلي لعملاء التمويل الأصغر: تتمثل أهم هذه الخدمات فيما يلي:

1. إدخار التأمين: يقدم التأمين الأصغر منتج الإدخار ويعتبره الخدمة التي يحتاجها الفقراء من بين مختلف الخدمات المالية الأخرى. (bayu,

Arie, hayu, & Nisful, 2019)

2. التأمين على الخسائر والأضرار: يضم عدة أخطار تتعلق بالممتلكات والأصول والتي قد يتعرض لها المؤمن له (ريجدا، البلقاني، و ابراهيم، 2006، صفحة 46)

3. التأمين الصحي: تعتبر المشاكل الصحية من الأسباب الرئيسية للفقر في البلدان النامية والتأمين الصحي من أكثر المنتجات التي تلقى رواجًا كبيرًا لأنه قائم على الهبات، ولأن أغلبية منصات التأمين الصحي الصغيرة تعمل فقط بفضل الإعانات، وبالتالي الربط بين القطاعين يؤدي بالضرورة إلى التلاحم والترابط والتعاون بين هذه الفئات.

II. المزايا التي تترتب عن خدمات التأمين التكافلي للتمويل الأصغر: مزايا التأمين التكافلي لا تختلف عن مزايا التأمين التجاري إلا من

حيث توافق الأول مع أحكام الشريعة الإسلامية، تتمثل أبرز هذه المزايا فيما يلي: (رماح، 2017، صفحة 52)

- للتأمين دور إقتصادي وإجتماعي فهو يبعث الأمان في نفوس المؤمن لهم وعامل من عوامل الوقاية والحماية ؛
- وسيلة من وسائل تنشيط الإئتمان وجمع المدّخرات ؛
- تقليل المخاطر التي قد يتعرض لها التمويل الأصغر وتشجيع المصارف على منح التمويل وخدمة الطبقات الهشة ؛
- ضمان حقيقي للجهات الممولة أو المانحة للتمويل الأصغر ؛
- رفع المستوى المعيشي للفقراء وأصحاب الدخل المحدود ؛
- رفع نسبة المستفيدين من خدمات التمويل الأصغر ؛
- يعتبر التأمين أحد السبل التي توفر الحماية للفقراء بكيفية التعامل مع المخاطر غير المتوقعة ؛
- يتيح التأمين مرونة كبيرة في إعتماد صيغ متعددة للتمويل بدل التركيز على صيغة واحدة ؛

الفرع الثاني: التأمين التكافلي على الصكوك وعلى مخاطر الصادرات

تعمل شركات التأمين التكافلي على الإلمام بكل المخاطر التي قد يتعرض لها عملائها، وخاصة المخاطر المالية للمصارف الإسلامية.

أولاً: التأمين التكافلي على مخاطر الإستثمار في الصكوك الإسلامية

يمكن تأمين مخاطر الإستثمار في الصكوك لدى شركات التأمين التكافلي وذلك من باب تكافل الغير في تحمل المخاطر ومن أهم المخاطر التي يمكن تأمينها تأمين الأعيان المملوكة لحملة الصكوك ضد خطر الهلاك أو التلف والتأمين على حياة المدينين لحملة الصكوك. (Warde, 2000)

تعتبر الصكوك من أهم أدوات الإستثمار في الأسواق المالية الإسلامية، كما تستخدمها المصارف الإسلامية في ضبط السيولة، وقد تتعرض بعض الإصدارات لبعض حالات الفشل إضافة إلى المناخ الإقتصادي العام الذي يتأثر بالأزمات المالية التي تؤثر على سوق إصدار الصكوك، والصكوك قانوناً وشرعاً ليست ديناً بل هي حصص ملكية على الشيوع في الأصول التي تستند للصكوك، وقد يتعرض حملة الصكوك لخطر الخسارة إذا لم تدر الأصول عائداً مالياً مقدراً (بابكر، 2010م، صفحة 26) يقدم التأمين التكافلي آلية من آليات الحماية وإدارة المخاطر للصكوك خاصة مخاطر الإئتمان ومخاطر الأصول الإستثمارية (ناصر و بن زيد، 2014م، صفحة 38) ولتفادي الخسارة التي قد تلحق بحملة الصكوك، تقوم شركات التأمين التكافلي بتأمين هذه الصكوك باعتبارها أداة إستثمار تحتل الربح والخسارة وهذا وفقاً للمنتجات التأمينية التي تتوافق مع طبيعة هذه الأداة، حيث يتعاون مصدري الصكوك على أساس صندوق التكافل على تحمل مخاطر عدم القدرة على سداد إشتراكهم وذلك حسب حجم الإصدار، ومعايير فنية أخرى.

وتستخدم مبالغ الإشتراكات وعائد إستثمارها في تعويض أي مصدر يفشل في سداد إستحقاقات حملة الصكوك لأسباب تجارية أو سياسية، وبالتالي سيساهم صندوق التأمين التكافلي في رواج سوق الأوراق المالية الإسلامية التي توفر العائد والضمان معاً. (بن الضيف، 2016م، صفحة 600)

وبعد صدور قرار المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الذي قضى بجواز الضمان من طرف ثالث، رأت المؤسسة ضرورة إنشاء صندوق ضمان تكافلي بمساهمة من شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية وصناديق الإستثمار الإسلامية وغيرها من المؤسسات الإسلامية لحماية حملة الصكوك ضد مخاطر فشل المصدرين في سداد إستحقاقهم، ويكون رأسماله الملاذ الأخير لسداد مبالغ التعويض. (بابكر، 2010م، صفحة 26)

ثانياً: تأمين مخاطر الصادرات

نظام التأمين على مخاطر إئتمان الصادرات هو نظام للتأمين على الديون، حيث أن ثمن الشراء هو دين في ذمة المشتري لصالح البائع، إذ يقوم البائع بشحن البضاعة المتفق على بيعها لمشتري في بلد آخر على أن يتم السداد في أجل بعد تاريخ الشحن، يكون هذا البائع معرضاً لمخاطر

فشل المشتري في الوفاء بالتزاماته بسداد ثمن السلعة. (بن الضيف، 2016م، صفحة 599) يضمن تأمين الصادرات نوعية معينة من الأخطار تتمثل فيما يلي: (Société Nationale d'assurance, 2000)

- الخطر التجاري والذي ينتج عن إعسار أو إفلاس المدين أو عدم الدفع ؛
- الخطر السياسي وينتج عن قرار صادر من الدولة يعرقل إتمام الصفقة ؛
- أحداث سياسية أو كوارث طبيعية ؛
- الحروب وفرض قيود على تحويل العملة ؛

يتمثل دور شركة التأمين التكافلي في تشجيع التبادل بين الدول وتوفير الأمان للمصدرين، بتحمل تبعات مخاطر عدم قدرة المشتري على السداد نيابة عنهم (المصدرين).

المطلب الرابع: التأمين التكافلي البديل الشرعي لعقود التأمين على الحياة في المصارف الإسلامية

يساهم التأمين في تسهيل عملية التمويل من المصادر الخارجية للمشاريع التي تتطلب صيغاً محددة للتمويل، فوجود التأمين يعد شرطاً للحصول على التمويل من المصارف الإسلامية، أين تهدف شركات التأمين التكافلي إلى تقديم تجربة تأمينية عصرية متميزة ومرنة تتيح للعملاء الاستفادة المثلى من خدمات التأمين التكافلي الذي يعتبر صورة من صور المعاملات المالية المستحدثة في العصر الحالي ويقوم على أسس ومبادئ ترسيخ قيم التعاون ومواجهة الأخطار، وتحمل آثارها المادية والأضرار التي تلحق بالمؤمن لهم أو بممتلكاتهم.

الفرع الأول: التأمين التكافلي البديل الشرعي للتأمين على الحياة

التأمين على الحياة يتعلق بمقاصد الشريعة الإسلامية، وهي مقصد حفظ المال والنفس حيث تسوق شركات التأمين التكافلي تغطيات تأمينية في شكل حزم وبرامج تأمينية لكل شرائح المجتمع كتعليم الأفراد وبرامج التقاعد الذي يوفر معاشات شهرية أو مزايا معينة تساعد العميل في الكبر على مواجهة التزامات حياته مع النقص الذي يتعرض له في دخله نتيجة تقاعده وتساعد على الإدخار.

أولاً: الإطار النظري للتأمين التكافلي على الحياة

قبل التطرق لمفهوم التأمين التكافلي على الحياة نعرض لتعريف التأمين على الحياة

I. مفهوم التأمين على الحياة: ويقال له أيضاً تأمين الأموال (اتحاد المصارف العربية) يهدف إلى تغطية الأخطار التي يتعرض لها المؤمن له في حياته أو بدنه، فهو عكس التأمين على الأضرار لا يسعى إلى تعويض المؤمن له عن الخسارة التي تلحق بدمته المالية وإنما يسعى إلى تأمين ما يتعرض له المؤمن له من أخطار تهدد وجوده، أو صحته وسلامة أعضائه، كأخطار الموت والشيخوخة، المرض والعجز عن العمل، وتعدد صور التأمين على الأشخاص بحسب احتياجات المؤمن لهم، ويمكن تقسيم تأمين الأشخاص إلى مجموعتين رئيسيتين: التأمين على الحياة، والتأمين من الإصابات. (Groutel, Leduc, Pierre, & et Asselain, 2005, p. 205)

يعرف التأمين على الحياة على أنه إتفاق مجموعة من الأفراد لتكوين مبلغ من المال لتغطية الخسارة التي قد تلحق بأحدهم عند تعرضه لخطر معين إتفقوا جميعاً فيما بينهم على مواجهته، وقد يكون هذا الخطر عجز في الحياة أو حالة وفاة، إن التأمين على الحياة يشمل نطاق واسع للتأمين

على الحياة البشرية، حيث يتم فيه التعويض لصالح المؤمن له أو المستفيدين المحددين في عقد التأمين عند الوفاة، وتشمل الأشكال الأخرى للتأمين على الحياة المعاشات السنوية والتأمين على الدخل. (يوسف، 1999م، صفحة 22)

وبموجب عقد التأمين على الحياة يتعهد أحد الطرفين (شركة تأمين) مقابل قسط أو أقساط دورية يسدها للطرف الآخر (المتعاقد) لأن تدفع له أو لمن يحدده (المستفيد) مبلغًا من المال أو إيرادا مرتبًا عند تحقق حادث معين يتصل بحياة أو وفاة (المؤمن عليه) (قندوز، 2016م، صفحة 152) وفي حالات أخرى يمكن أن يؤدي إلى المؤمن له أو شخصًا ثالثًا، مبلغ التأمين عند موت المؤمن على حياته. (السنهوري، صفحة 1389) وبعبارة أخرى التأمين على الحياة هو ذلك التأمين الذي يشترطه الشخص ممثلًا في عقد تأمين على حياته صادر عن إحدى شركات التأمين مقابل الأقساط التي يلتزم بسدادها طول مدة العقد ويدفعه في ذلك رغبته في الإحتياط للمستقبل ليؤمن نفسه أو عائلته ضد الآثار التي تتحقق نتيجة أخطار معينة مثل عجزه عن العمل أو وفاته. (ابو بكر، 2010م، صفحة 06)

II. مفهوم التأمين التكافلي على الحياة: لا يعني نموذج الشريعة للتأمين على الحياة تأمين حياة المرء، بل هو عبارة عن تعهد مالي للحماية (المؤمن لهم) ضد المخاطر المالية غير المتوقعة في المستقبل. (Mohd M. , 2019, p. 248) إن مصطلح التأمين على الحياة لا يراد منه تأمين الإنسان ضد خطر الموت ولكن المراد منه هو ترميم آثار المخاطر التي تتعرض لها حياة الإنسان إما بزوالها (أي الموت) أو بضعفها (أي العجز الكلي والشيخوخة) لأن موت الإنسان أو عجزه عجزًا كليًا أو جزئيًا يترتب عليه تبعات مالية تثقل كاهل أسرته حال حياته، وورثته بعد مماته*، وكذلك فإن كبر سنه يضعفه عن العمل والكسب فكان لابد من البحث عن سبيل مشروع للتخفيف من آثار الموت أو العجز. (ملحم)

يرى الباحثون في مجال التأمين أن الرومان هم أول من عرف التأمين على الحياة في صورة نظام "الكولجيا" الذي يتمثل في كونه: إتفاق مجموعة من أفراد الطوائف المهنية على دفع إشتراك سنوي طوال حياتهم، نظير تحمل باقي أفراد الجماعة نفقات من يدركه الموت منهم. (محمد لطفي أحمد، 2007م، صفحة 31)

تقوم فكرة التأمين على الحياة على إتفاق جماعة على التعاون في حالة وفاة أحدهم أو عجزه وعوزه على أساس التعاون والتبرع، وعلى ضوء عقود منظمة يحدد فيها زمن وحجم ما يدفع للمستفيد وما يؤخذ من المشترك من تبرعات محدودة التواريخ محسوبة بأساليب فنية تعتمد على الإحصائيات والإحتمالات والحسابات الدقيقة، وتصب هذه الإتفاقية في قالب شركة تشرف على هذه الأموال وإدارتها وإستثماراتها. (اتحاد المصارف العربية) وتقوم الشركة بإبرام العقود مع الأفراد، وتكون وكالة في إدارة هذا الحساب الخاص بالتكافل والأفضل أن لا تكون هذه الشركة مستقلة، بل فرعًا من فروع شركة التأمين التكافلي. (عيد عمران، 2014م، صفحة 339)

وقال الله

* قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (إِنَّكَ أَنْ تَتَزَكَّى وَتُزَكَّيَ أَغْنِيَا، خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَتَزَكَّيَمْ عَالَةً يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ) متفق عليه تعالى (وليخش الذين لو تركوا من خلفهم ذرية ضعافاً خافوا عليهم فليتقوا الله وليقولوا قولاً سديداً). (سورة النساء الآية 09)

يعتبر التأمين على الحياة وسيلة للإدخار لأن معظم أقساطه تدفع لعقود تمتد لفترات طويلة المدى. (Howell H, 2004, p. 16) هذا التأمين ليس له صفة التعويض لأن حياة الإنسان لا تقدر بثمن وإنما هو قائم على أساس جزائي، حيث يتحدد مبلغ التأمين حسب الاتفاق بين المتعاقدين ففي هذا النوع من التأمين يكون محل العقد هو الشخص المؤمن عليه لا ماله على عكس تأمينات الأضرار. (بورغدة، 2020م، صفحة 14)

III. أسس وشروط صحة عقود التأمين التكافلي على الحياة: إن مبلغ التأمين يُدفع إلى عائلة المشترك في حالة وفاته أو عجزه الكلي الدائم

خلال المدة المحددة بالعقد معونة لها على أساس التبرع المتبادل بين المشتركين كصورة من صور التعاون والتكافل. (ملحم أ.، تأمين الحياة في شركات التأمين الإسلامية) وتصبح عقود التأمين على الحياة مقبولة بتوافر مجموعة من الشروط تتمثل أهمها فيما يلي:

- أن لا يكون الغرض منها الكسب والاسترباح لأن الغاية منه ترميم آثار مخاطر الحياة الفعلية وهي: (الموت، العجز، والشيخوخة) على أساس التعاون والتضامن بين المشتركين فقط ولا يغطي الحالات التي تتضمن مراهنه على بقاء المؤمن له حياً بعد مرور مدة زمنية معينة وهو ما يعرف بالتأمين لحالة البقاء في التأمين التجاري؛ (Gustina & Nurdianawati Irwani)
- أن تُصاغ على نفس الأسس التي أقرت في عقود التأمين على غير الحياة، من عدم مخالفتها لأحكام الشريعة الإسلامية وأن تقوم على فكرة التبرع وتوزيع الفائض والمشاركة في الخسارة على المشتركين في الإدارة؛ (القره داغي، 2006م، صفحة 365)
- أن تقوم هذه العقود على التعاون والتبرع ولكنها مشروطة بشروط لصالح المتبرع؛
- أن تُصاغ لتعطي نوعاً من الضمان للورثة بعد وفاة المؤمن له، للعيش في أمان وحياة كريمة؛ (العلي و الحسن، 2010م، صفحة 84)
- أن يتضمن العقد شرطاً خاصاً بمصير المال إن مات المستفيد قبل الإستفادة من مبلغ التأمين؛
- تقوم شركة التأمين التكافلي بدفع مبلغ التأمين بمقتضى العقد في حالة الحياة للمؤمن له إن كان حياً، وإن مات فحكم ماله يكون بحسب العقد، إما أن يبقى تبرعاً لصندوق التكافل (وهو الأفضل) وإما أن يكون إرثاً للورثة. (عيد عمران، 2014م، صفحة 342)

ثانياً: مبدأ عمل ومشروعية عقود التأمين التكافلي على الحياة

للتأمين التكافلي البديل عن التأمين على الحياة مبادئ وأسس يجب مراعاتها تأكيداً على الالتزام المستمر بتقديم خدمات مميزة لعملائها.

I. آلية عمل عقود التأمين التكافلي على الحياة: هذا النوع من العقود يتميز بفترة استحقاق محددة، حيث يقوم المؤمن له بدفع أقساط دورية تستخدم في المقام الأول لتلبية أهداف الادخار الفردية كما تستخدم الأقساط جزئياً للمساعدة المالية لأسر المتوفين من المؤمن لهم، وتختلف مبالغ الأقساط من شخص لآخر بشكل أساسي اعتماداً على المبلغ الذي يهدف كل مشترك (مؤمن له) تجميعه في نهاية فترة تغطيته، كما أن العمر والجنس والصحة من العوامل الهامة التي تؤثر في هذه النوع من التكافل. (محمد زكي علي، 2017، صفحة 217) وقد يحدد المؤمن له الحد الأدنى للمبلغ المخصص لهذا الغرض وقد يحدد أيضاً حدوداً دنيا وقصوى للعمر من حيث المشاركة في هذا النوع من التأمينات. بالإضافة إلى ذلك، قد يقرر المؤمن له قبول بعض المخاطر دون غيرها، كما يستخدم التأمين التكافلي على الحياة لأغراض أخرى، بما في ذلك إنشاء صندوق لتعليم الأطفال، وصندوق تأمين في حالة الوفاة المبكرة للراهن وحماية المصالح التجارية ضد وفاة التاجر، تأتي العديد من سياسات التكافل

مع إضافات تتعلق بالاستشفاء ومزايا خاصة بالعجز، في الواقع، هناك تقريباً عقود تأمين تكافلي على الحياة لكل نوع رئيسي من أنواع التأمين التقليدي، في حين تكمن الاختلافات في كيفية تخصيص الأقساط باستخدام الاستثمار كطريقة، حيث يمكن لشركة التأمين التكافلي (المؤمن) إيداع أقساط التأمين في حسابين منفصلين - الحساب الفردي والحساب الخاص، لكل مشترك (مؤمن له) تستثمر شركات التأمين التكافلي الأموال في كل من الحسابات الفردية والخاصة، في شكل صناديق استثمارية مشتركة، تتكون في المقام الأول من الأسهم في المؤسسات المالية والشركات المصنعة التي تنتج السلع والخدمات المسموح بها بموجب الشريعة الإسلامية فإذا عاش المؤمن له مدة كافية للحصول على مبلغ الادخار المستهدف، والذي تم تحديده في بداية العقد، فإن الطرف المؤمن له يسترجع استرداداً كاملاً لجميع الأقساط التي دفعها في حسابه الفردي، كما يتلقى حصته من دخل الاستثمار من هذا الحساب بالإضافة إلى ذلك، يتم تقييم حصته من الفائض من الحساب الخاص، كما تسمح شركات التأمين التكافلي للمؤمن لهم بالتنازل عن العقود قبل تاريخ الاستحقاق، عندما يمارس المؤمن له هذا الخيار، فإنه يتلقى استرداداً لجميع الأقساط بالإضافة إلى حصته من الفائض من حسابه الفردي (ناقص النفقات الإدارية) حتى تاريخ التنازل ومع ذلك، لا يتم عادةً رد أي مبلغ من الحساب الخاص عند التنازل عن العقد في خطة التأمين التكافلي النموذجية. (Alhumoudi, 2012, pp. 132-133)

تختلف الفكرة الأساسية للتأمين على الحياة في ظل النظام الإسلامي تماماً عن تلك التي تُمارس في ظل النظام التقليدي، إن النموذج الإسلامي لسياسة التأمين على الحياة هو معاملة مالية تستند إلى مبدأ التمويل بالمضاربة، وتعتمد على مبدأ التعاون المتبادل، وتحمل مسؤولية حماية المؤمن لهم وغيرهم من المستفيدين من المخاطر المادية المستقبلية غير المتوقعة. إن المستفيدين في عقود التأمين على الحياة الذين يعينهم المؤمن له من ورثته في حالة الوفاة تستند وتوزع وفقاً لمبادئ الميراث والوصية، أما إذا كان المؤمن له لا يزال على قيد الحياة عند تاريخ استحقاق العقد، فله الحق في المطالبة من شركة التأمين بالأقساط المدفوعة، وحصّة الأرباح المحققة على هذه الأقساط المدفوعة، بالإضافة إلى المكافآت والأرباح وفقاً لسياسة الشركة. ولكن إذا توفي المؤمن له قبل تاريخ استحقاق العقد، فإن مطالبات المستفيدين تشمل الأقساط المدفوعة، وحصّة من الأرباح المحققة على الأقساط المدفوعة، والمكافآت والأرباح وفقاً لسياسة الشركة بالإضافة إلى تبرع من صندوق الشركة الخيري وفقاً للحالة المالية للمستفيدين. أما بالنسبة للمطالبة بالتعويض عن عقود التأمين على الحياة، فلا يشترط أن يكون موت المؤمن له طبيعياً أو عرضياً، بل إن أي سبب للوفاة (حتى الموت غير المشروع كالانتحار أو القتل في جريمة أو غير ذلك) يعتبر ما دامت وفاة المؤمن عليه ثابتة (Mohd M. , 2019, p. 248)

أجاز الفقهاء التأمين على الحياة القائم على أساس التأمين التكافلي، وذلك من خلال إلزام المتبرع بأقساط غير مرتجعة وتنظيم تغطية الأخطار التي تقع على المشتركين، وقد قدم الشيخ القره داغي بديل عملي للشركة الإسلامية القطرية للتأمين في الندوة الثالثة لبيت التأمين الكويتي عام 1993م في موضوع "التأمين على الحياة" (حكم التأمين على الحياة) وهو يقوم على مسألتين:

مسألة التكافل ؛

مسألة الإستثمار؛

أي أن عقد التأمين التكافلي على الحياة إستثمار لهذه الأموال وفي نفس الوقت هناك تبرع من الآخرين في حالة ما إذا توفي أحد المؤمن لهم قبل الوقت المحدد فبقية المؤمنتين الآخرين يساعدونه.

II. مشروعية التأمين التكافلي على الحياة: لا يوجد دليل شرعي خاص بكل نوع من أنواع التأمين التي يغطيها التأمين التكافلي الذي تعمل بمقتضاه شركات التأمين الإسلامية، ويستدل على مشروعية جميع أنواع التأمين التي تقدمها تلك الشركات بالأدلة الشرعية التي يستدل بها على مشروعية التأمين التكافلي، (ملحم) ونظراً لخصوصية هذا النوع من التأمين على الحياة والذي بدوره الواقعة في شركات التأمين التجاري محرم شرعاً كما صدر ذلك عن طريق قرارات المجامع الفقهية، كما أن التأمين العائلي (البديل الشرعي للتأمين على الحياة التجاري) قد ناقشته ووافقت عليه عدة هيئات علمية شرعية، وأقرت العمل به وفق ضوابط شرعية، ومن ذلك الفتاوى والتوصيات التي صدرت عن الندوة الفقهية الثالثة لبيت التمويل الكويتي التي انعقدت في 27 إلى 29 أبريل 1993م (1413هـ) والتي ناقشت حكم التأمين على الحياة، تمثلت أهمها فيما يلي: (القره داغي، 2006م، صفحة 363)

- إن التأمين على الحياة في صورته التقليدية القائمة على المعاوضة بين الأقساط والمبالغ المستحقة عند وقوع الخطر أو المبالغ المستردة مع فوائدها عند عدم وقوعه، هو من المعاملات المحرمة شرعاً لشموله على الغرر الكثير والربا والجهالة ؛
 - لا مانع شرعاً من التأمين على الحياة إذا أُقيم على أساس التأمين التكافلي، وذلك من خلال إلزام المتبرع بأقساط مسترجعة، وتنظيم تغطية الأخطار التي تقع على المشتركين من الصندوق المخصص لهذا الغرض، وهو ما يتناوله عموم الأدلة الشرعية التي تحث على التعاون وعلى البر والتقوى، وإغاثة الملهوف ورعاية حقوق المسلمين ؛
 - والمبدأ الذي يقوم عليه لا يتعارض مع نصوص الشريعة وقواعدها العامة، ومن ذلك أيضاً ما ورد في المعيار الشرعي رقم 26 المتعلق بالتأمين الإسلامي الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية حيث وضع له ضوابط شرعية معينة ؛
 - يتولى المشاركون إكمال العقود والصور العملية لمزاولة التأمين على الحياة وإعادة التأمين وفق مبادئ الشريعة الإسلامية وضوابطها؛
- III. دوافع التأمين التكافلي على الحياة: إن أهم الأسباب التي تدفع المشتركين إلى التأمين مايلي: (ملحم)

- رغبة المشترك في الاطمئنان على أسرته بعد موته من خلال حصولها على مبلغ التأمين الذي يدفع لها على أساس التبرع من بقية المشتركين؛
- حرص المشترك على سداد بقية الأقساط التي لم تدفع قبل وفاته في التمويلات التي حصل عليها من المصرف الاسلامي كتمويل شراء عقار أو مسكن مثلاً، لإبراء ذمته من الدين ومما تبقى له من أقساط وجب تسديدها ؛
- رغبة المشترك بمساعدة شخص آخر من غير أسرته بعد الموت بحيث يكون هو المستفيد في عقد التأمين ويدفع له مبلغ التأمين؛

الفرع الثاني: أنواع التأمين التكافلي على الحياة وأهم الأخطار التي يغطيها في المصارف الإسلامية

التأمين التكافلي من عقود التبرع الهدف منها التعاون وحفظ النفس البشرية، أما عقود التأمين التكافلي البديل عن التأمين على الحياة هي عقود يلتزم المؤمن بمقتضاها بدفع مبالغ محددة في حالة إصابة المؤمن عليه بإصابات بدنية تنتج بطريقة مباشرة من حادث ناشئ عن عوامل فجائية عنيفة خارجية وظاهرة مستقلة عن أي سبب آخر بما يترتب عليه وفاة المؤمن له أو عجزه.

أولاً: أنواع التأمين التكافلي على الحياة

تقسم عقود التأمين التكافلي على الحياة حسب معيارين: معيار الفرد والجماعة ومعيار الحياة والموت.

I. أنواع التأمين على الحياة حسب معيار الفرد والجماعة: حسب هذا المعيار ينقسم التأمين التكافلي البديل عن التأمين عن الحياة إلى:

1. التأمين العائلي: هو البديل الشرعي للتأمين على الحياة في شركات التأمين التجاري وهو تأمين على الأشخاص، ويقصد به التأمين ضد الأخطار التي تصيب الفرد أو تهدد حياته أو تهدد أمن أسرته، ومحل عقد التأمين فيه هو الشخص أو العائلة، (محمد زكي علي، 2017، صفحة 212) وتبرز وهو من العقود طويلة الأجل غالباً، ويهدف إلى مساعدة المشترك على الحصول على عائد كبير في المستقبل. (التكافل للتأمين) وتبرز أهميه التأمين العائلي في حماية المجتمع من خلال الدور الذي يؤديه للأفراد وعائلاتهم في حالة عجز أو وفاة المؤمن له، حيث يوفر التأمين العائلي مصدراً للدخل يحقق الحياة الكريمة للمستفيدين من التأمين وذلك لحماية أفراد المجتمع من الحاجة والفقر. وقد أقرت هيئة الرقابة الشرعية في جواز التأمين العائلي لما فيه من منافع إجتماعية تعود على الفرد والأسرة والمجتمع، ولأنه مشمول بقواعد وأحكام الشريعة الإسلامية المقررة لجواز التأمين الإسلامي. (عفانة)

2. التكافل الفردي: هو منتج تكافلي يعتبر بمثابة استثمار للفرد بالأخص إن كان مسؤولاً مالياً عن أشخاص آخرين، حيث يسمح بتوفير غطاء تأميني في حالة وفاة المؤمن له ويتم دفع التعويضات إلى المستفيدين. (beema-insurance)

3. التأمين ضد المرض: عقد بموجبه يتعهد المؤمن من خلال مدة الضمان المحددة في العقد مقابل قسط يلتزم المؤمن له بدفعه، أن يدفع لهذا الأخير في حالة مرضه أو إصابته بحادث، مبالغ معينة في فترة مرضه، وأن يسلمه نفقات العلاج والدواء التي سببها تحقق هذا الخطر (غفصي، 2018م، صفحة 12) يعتبر التأمين ضد المرض تأميناً مزدوجاً، لأنه يشتمل على تأمينات الأشخاص وتأمينات الأضرار في نفس الوقت (دبزون، صفحة 124):

✓ فهو يعتبر تأميناً على الأشخاص فيما يتعلق بالمبلغ المحدد الذي يدفعه المؤمن كونه يصبح مستحقاً بمجرد حدوث الإصابة، بغض النظر إذا كان هناك ضرر أصاب المؤمن له من عدمه ؛

✓ يعتبر تأميناً من الأضرار فيما يتعلق بمصاريف العلاج والأدوية وبذلك تنطبق هنا الصفة التعويضية للتأمين من الأضرار؛

4. التكافل الجماعي: قبل التطرق إلى مفهوم التأمين التكافلي الجماعي نعرض في البداية إلى مفهوم التأمين الجماعي.

➤ **التعريف الأول:** التأمين الجماعي هو عقد يبرم بين شخص معنوي أو صاحب مشروع مع المؤمن لإشتراك مجموعة من الأشخاص يستوفون شروطاً يحددها العقد، لتغطية أخطار ترتبط بمدة حياة الإنسان أو الأخطار التي تمس سلامة الإنسان البدنية أو المتعلقة بالأموال أو أخطار عدم القدرة على العمل أو العجز أو البطالة. (صالح داود، 2010م، صفحة 148)

➤ **التعريف الثاني:** التأمين الجماعي عقد يبرمه شخص معنوي أو طبيعي لمصلحة مجموعة من الأشخاص تجمعهم به علاقة قانونية معينة مما تجعل له مصلحة لإبرام هذا العقد، فهذا التأمين يوفر الحماية التأمينية لعدد كبير من الأشخاص من خلال عقد واحد ولا يتطلب فحوصات طبية وهذا النوع من التأمين يمنحه أرباب العمل إلى العاملين لديهم. (عزمي سلام و شقيري، 2015م، صفحة 290)

يلتزم رب العمل في التكافل الجماعي بتعويض العاملين لديه في حالة الوفاة أو العجز أو الإصابة خلال فترة ممارسة أعمالهم، لذا فإن تأمين التكافل الجماعي يغطي مسؤولية رب العمل تجاه هؤلاء العاملين نتيجة الوفاة الطبيعية أو بحادث ومسؤوليته تجاه الإصابات التي قد تلحق بهم نتيجة الحوادث التي قد تقع لهم أثناء العمل أو بسببه أو خارج العمل. (wethaq-insurance)

5. التأمين الصحي الجماعي: يغطي نفقات الرعاية الطبية للعاملين وفق بدائل متنوعة من التغطيات السنوية تبعاً لإحتياجاتهم وذلك في المستشفيات والمراكز والعيادات الطبية، وتوفر الرعاية الصحية للحالات الطارئة، كما يمكن للعائلات تأمين نفسها ضمن نفس التغطيات. (wethaq-insurance)

6. تأمين التقاعد والاحتياط (عقد التقاعد التكميلي): هو نوع من تأمينات الأشخاص يسمى الرملة، حيث يسمح لكل شخص دون سن الستين مهما كان وضعه، من الاستفادة بدءاً من 60 عاماً من معاش (تقاعد تكميلي)، بالإضافة إلى معاشه الأساسي المسير من قبل الضمان الاجتماعي، يمكن أن يُكتتب هذا التأمين بصفة فردية أو جماعية من خلال الانخراط ضمن مجموعة مؤسسات لإكتتاب تأمينات لفائدة عمالها الأجراء. (غفصي، 2018م، صفحة 53)

II. أقسام التأمين على الحياة حسب معيار الموت والحياة: قسمها القانونيون في النظام الرأسمالي إلى أربعة أقسام ولكل قسم منها صور مختلفة، لكن اقتصر النظام الإسلامي على قسمين أساسيين والصور العملية لهما التي تحقق مصلحة الفرد والمجتمع، ويتمثلان فيمايلي: (العلي و الحسن، 2010م، صفحة 85)

⇐ أولاً: قسم التأمين في حالة الوفاة (تأمين خاص بالورثة وغيرهم بعد وفاة المؤمن له)

⇐ ثانياً: قسم التأمين في حالة الحياة (تأمين خاص بالمؤمن له نفسه وهو على قيد الحياة)

وفيما يلي جدول مفصل لأهم الصور الخاصة بهذين القسمين من التأمين وأبرز الصور المتفرعة عنهما:

الجدول رقم III-04: أقسام عقود التأمين التكافلي عن الحياة

1. التأمين العمري: رواتب شهرية أو سنوية مدى الحياة ؛	التأمين لصالح جميع الورثة	التأمين في حالة الوفاة (لحماية الورثة بعد وفاة المؤمن له دافع الأقساط)	
2. رواتب شهرية لمدة محددة في عقد التأمين التكافلي ؛			
3. مبلغ محدد متفق عليه مرة واحدة ؛			
1. التأمين العمري: رواتب شهرية أو سنوية مدى الحياة ؛	التأمين لصالح أحد الورثة (له مبرر مشروع للتخصيص*)		
2. رواتب شهرية لمدة محددة في عقد التأمين التكافلي؛			
3. مبلغ محدد متفق عليه مرة واحدة؛			
1.التأمين العمري: رواتب شهرية أو سنوية مدى الحياة ؛	التأمين لصالح شخص** أجنبي		التأمين في حالة الحياة (لصالح المؤمن له ومستقبله عند مرضه وشيخوخته)
2.رواتب شهرية لمدة محددة في عقد التأمين التكافلي؛			
3.مبلغ محدد متفق عليه مرة واحدة؛			
1. التأمين بدفع مبلغ التأمين مرة واحدة عند العجز عن العمل؛	التأمين بدفع مبلغ التأمين للمؤمن له عند العجز عن العمل (مثل المرض)		
2. التأمين بدفع مبلغ التأمين في صورة رواتب عند العجز عن العمل؛			
3. التأمين بدفع مبلغ التأمين مرة واحدة عند البلوغ لسن معينة؛			
4. التأمين بدفع مبلغ التأمين على شكل رواتب عند بلوغ سن معينة؛			
1. التأمين بدفع مبلغ التأمين مرة واحدة عند العجز عن العمل؛	التأمين بدفع مبلغ التأمين للمؤمن في سن معينة (مثل الستين)		
2. التأمين بدفع مبلغ التأمين في صورة رواتب عند العجز عن العمل؛			
3. التأمين بدفع مبلغ التأمين مرة واحدة عند البلوغ لسن معينة؛			
4. التأمين بدفع مبلغ التأمين على شكل رواتب عند بلوغ سن معينة؛			

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على العلي و الحسن، مرجع سابق، 2010م، الصفحات 85-87.

ثانيًا: الأخطار التي يغطيها التأمين التكافلي على الحياة للمصارف الإسلامية

إن التغطيات التي تقدمها شركات التأمين التكافلي للتمويلات التي تمنحها المصارف الإسلامية والأخطار المرتبطة تحت هذه التغطيات هي الأخطار المرتبطة بالحياة البشرية، الوفاة بعد وقوع الحادث، العجز الدائم، الجزئي أو الكلي، العجز المؤقت عن العمل، تعويض النفقات الطبية، الصيدلانية والجراحية.

I. الأخطار التي يغطيها التأمين التكافلي على الحياة: تتمثل الأخطار المغطاة في هذا النوع فيما يلي: (التكافل للتأمين)

* التأمين يكون لصالح جميع الورثة قائم على أساس العدل والمساواة بينهم، وليس لصالح واحد منهم فقط، حتى لا يكون جورًا، إلا إذا كان أحد الورثة يعاني من ظروف بدنية كالإعاقات والعاهات الدائمة، أو ظروف إجتماعية قاهرة ككونه ذو عائلة كثيرة الأفراد.

** التأمين لصالح شخص آخر غير وارث جائز من باب التبرع، وقد يدخل في باب الصدقات خاصة إذا كان من مستحقيها.

1. **إصابات العمل:** قد يتعرض العامل لمخاطر وأضرار تنشأ أثناء قيامه بعمله، وتؤدي إلى وقوع إصابات وعجز جزئي أو عجز كلي، وربما أدت إلى وفاته مما يلزم رب العمل بأداء تعويض للعامل أو لأسرته بمبلغ مالي بحسب الإصابة ونسبة الضرر والعجز المترتب عليها. (wethaq-insurance)

2. **الحوادث الشخصية:** إن الوقوع السريع للحياة المعاصرة زاد من احتمالات التعرض للحوادث الشخصية بالإعتماد الكلي في التنقل والسفر على وسائل المواصلات خاصة وعامة على اختلاف أنواعها، بالإضافة إلى السفر جواً وبحراً لما له من فوائد في تيسير أمور الحياة وتوفير الوقت، إلا أن له وجهاً آخر وهو ما ينتج عنه من حوادث تؤدي إلى وقوع إصابات بدنية تسبب عجز جزئي أو كلي وربما حالات وفاة. (wethaq-insurance)

3. **المساعدة في السفر:** تزداد آثار المخاطر في حالات التنقل والسفر، لذا يغطي عقد تأمين المساعدة أثناء السفر المساعدة الشخصية في كافة أنحاء العالم، المساعدة المقدمة للسيارة وللأمتعة؛ المساعدة القانونية؛ (التكافل للتأمين)

II. **التأمين التكافلي على الحياة لنشاط المصارف الإسلامية:** إن برنامج التأمين التكافلي هو عبارة عن برنامج إسلامي يهدف إلى تغطية إلتزامات العملاء لدى المصارف الإسلامية من خلال سداد مبلغ التمويل المتبقي، لحماية العميل والمصرف في حالة الوفاة أو العجز الكلي الدائم، يعد التأمين التكافلي على الحياة إلزامياً لكل تمويلات المصارف الإسلامية، ويتم إجبار جميع العملاء في المصارف الإسلامية لسياسة التأمين التكافلي حيث تُفرض رسوم التكافل حسب المدة المتفق عليها بدءاً من توزيع التمويل ويظل التأمين التكافلي على الحياة مستحقاً حتى لو تم تأجيل أقساط التمويل ويغطي حالة الوفاة والعجز الدائم والكلي الناتج مباشرة عن حادث أو مرض. (sib-takaful-insurance) ومن بين الأخطار التي تغطيها شركات التأمين التكافلي مايلي: (alrajhitakaful)

1. **التأمين على الموت والعجز:** يهدف هذا العقد بشكل أساسي إلى دعم عمليات التمويل مع المصارف الإسلامية لشراء منزل أو ممتلكات أخرى (سيارة، آلات زراعية.. إلخ) حيث يدفع صندوق التأمين التكافلي للمستفيد رأس المال المضمون في حالة وفاة المؤمن له قبل إنتهاء العقد، كما ينص هذا العقد على دفع مبلغ محدد في حالة العجز المطلق الكلي أو الجزئي على النحو المحدد في العقد.

2. **التأمين الصحي للعاملين في المصارف الإسلامية:** يعتبر التأمين الصحي من أهم أنواع التأمين التي تمارسها شركات التأمين التكافلي نظراً للتكاليف المالية العالية التي تتطلبها عمليات المعالجة بصورها المتعددة، لذلك فإن المصارف الإسلامية تقوم بالتأمين الصحي للعاملين فيها للتخفيف من التبعات المالية الكبيرة التي تتطلبها معالجة العاملين فيها كحق مكتسب لهم من تلك المصارف.

3. **تأمين التكافل الإجتماعي للممولين من المصارف الإسلامية:** على الرغم من تعدد وسائل توثيق الديون التي تشترطها المصارف الإسلامية على المتعاملين معها بالتمويل والاستثمار، فإنها تعاني من صعوبات متعددة في تحصيل حقوقها المالية من عملائها، وخاصة في حالة موت أو عجز العميل المباشر عن الوفاء بدينه، وقد لجأت المصارف الإسلامية إلى التأمين التكافلي الجماعي على حياة الممولين منها لدى شركات التأمين التكافلي لتضمن حقها المالي فإذا مات المدين أو عجز عجزاً كلياً فلا يطالب ورثته بدفع بقية الدين للمصرف، وتلتزم شركة التأمين بمقتضى عقد التكافل الجماعي بدفع الجزء المتبقي من دينه للمصرف الإسلامي.

III. الطرق المتبعة لدى شركات التأمين التكافلي لتأمين مخاطر المصارف الإسلامية: تتمثل أبرزها فيما يلي: (ملحم أ.).

1. التأمين المباشر: تقسم مخاطر المصارف الإسلامية من حيث الإمكانية المالية لشركات التأمين التكافلي إلى قسمين:

○ الأول: المخاطر التي لا تتجاوز تعويضاتها الإمكانية المالية لصندوق التكافل فتؤمن تلك الأخطار تأميناً مباشراً من غير إعادة تأمين.

○ الثاني: المخاطر التي تتجاوز تعويضاتها الإمكانية المالية والطاقة الإستيعابية لصندوق التكافل فيؤمن جزء منها لدى الشركة ويعاد تأمين باقي تلك الأخطار لدى شركات إعادة التأمين.

وفي حالة التأمين المباشر فإن شركات التأمين التكافلي تلتزم في حالة تحقق الخطر المؤمن منه بدفع التعويض المتفق عليه، وتحدد الإشارة أن المبالغ المالية التي تدفعها شركات التأمين التكافلي للمصارف الإسلامية كتعويضات عن الأضرار أكثر بكثير من الإشتراكات المدفوعة من المصارف الإسلامية لتأمين تلك الأضرار.

2. تقليل المخاطر من خلال إعادة التأمين: قيام شركة التأمين التكافلي بتأمين الخطر المؤمن منه كلياً أو جزئياً لدى شركات إعادة التأمين ذات الملاءة المالية العالية بدفع جزء من أقساط التأمين (الإشتراكات) المستحقة لها من المصرف الإسلامي لشركات إعادة التأمين مقابل إلزام تلك الشركات بتحمل حصة من التعويضات تساوي نسبة حصتها من أقساط التأمين.

إن لإعادة التأمين دوراً هاماً في تقليل المخاطر في المصارف الإسلامية فهي تولد الشعور بالطمأنينة والأمن والأمان مما يدفعها إلى توسيع دوائر الإستثمار في المشاريع الإنتاجية الضخمة والتي تشكل أكبر روافد الربح للمصارف.

3. تقليل المخاطر من خلال الفائض التأميني: الأصل أن يوزع الفائض التأميني على المؤمن لهم، والمصارف الإسلامية بحكم تأمينها لدى شركات التأمين التكافلي فهي تستحق حصتها من الفائض التأميني، فإذا كان مجموع الأقساط المترتبة على أحد المصارف الإسلامية مثلاً هو مليون دينار، وحصته من الفائض التأميني هي مائة ألف دينار، فإن الفائض التأميني يساهم في تقليل المخاطر بنسبة 10%.

4. تقليل المخاطر من خلال الإستثمار لدى المصارف الإسلامية: إن شركات التأمين التكافلي تقوم بإستثمار المتوفر لديها من أقساط التأمين لدى المصارف الإسلامية على أساس المضاربة ويتم إقتسام الأرباح بينهما بالنسبة المتفق عليها، إن نصيب المصارف الإسلامية من أرباح إستثمار أقساط التأمين يقلل من قيمة المبالغ المالية التي تدفعها المصارف كأقساط تأمين على أساس المقاصة بين الحقوق المالية للفريقين.

المبحث الثالث: الدور التمويلي للمصارف الإسلامية في دعم نشاط شركات التأمين التكافلي

يتكون النظام المالي الإسلامي من ثلاثة قطاعات كبرى وهي المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي وسوق رأس المال ويعتبر التأمين التكافلي أحد القنوات الفعالة في تعبئة المدخرات، وتوظيفها في شكل أدوات استثمارية، يتم توجيهها نحو القطاعات الاقتصادية الأكثر كفاءة ومردودية، سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى العلاقة التي تجمع بين هذه القطاعات.

المطلب الأول: الإستثمارات المباشرة لشركات التأمين التكافلي

إن أهم النشاطات التي تمارسها شركات التأمين التكافلي هي توفير الحماية والأمان للأفراد والمؤسسات، لكن هذا لا يمنعها من الدخول في مشاريع استثمارية على أساس المضاربة والمشاركات المعروفة التي تحقق تحريكاً للنشطة الاقتصادية كلها.

الفرع الأول: ضوابط وأهم مجالات الإستثمار في شركات التأمين التكافلي

تعتبر وظيفة الإستثمار من أهم الوظائف في شركات التأمين التي يتجمع لديها مبالغ ضخمة من أقساط التأمين التي تدفع مسبقاً، ويتوجب التمييز بين الإستثمارات التي تقوم بها شركات التأمين المتخصصة في تأمينات الحياة وشركات التأمين المتخصصة في تأمينات الممتلكات والمسؤولية، فكلما كانت عقود التأمين طويلة الأجل "التأمين على الحياة" كان إستثمار أقساطها في مشروعات استثمارية طويلة الأجل.

أولاً: ضوابط الإستثمار في شركات التأمين التكافلي: تتمثل أهمها فيما يلي: (معوش، 2019م-2020م، صفحة 95)

- الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية بحيث تكون جميع إستثمارات شركة التأمين التكافلي بالطرق المشروعة ؛
- الإلتزام بالقوانين واللوائح والأنظمة والتشريعات الخاصة بشركات التأمين التكافلي؛
- الإلتزام بالمعايير الشرعية الخاصة الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) الخاصة بالإستثمار؛

- التنوع: يجب تنوع محفظة الإستثمارات لتقليل المخاطر المحتملة وضمان استدامة الأعمال ؛
- تقييم المخاطر: يجب على الشركات تقييم المخاطر المتعلقة بالإستثمارات المقترحة وضمان توافقها مع أهداف الشركة ؛
- الإلتزام بالنظام الأساسي والسياسات الداخلية المعمول بها في الشركة فيما يتعلق بالإستثمار؛
- التقيد بقرارات وتعليمات مجالس الإدارة، فلكل مجلس إستراتيجيته الإستثمارية الخاصة التي يحقق من خلالها مصلحة الشركة ؛
- الفائض التأميني المخصص للتوزيع حيث أن نصيب كل مشترك يصبح ملكاً خاصاً به، يدخل في حسابه الخاص في الشركة ولا يجوز إستثماره إلا بإذن صاحبه. (البريجاوي، 2007م-2008م، صفحة 35)

ثانيًا: مجالات استثمار أموال شركات التأمين التكافلي

يمكن حصر أبرزها فيما يلي: (لحسانة، أحسن، 2022م)

I. الاستثمار في المصارف الإسلامية: تقدم شركات التأمين التكافلي حماية وتغطية للمنتجات المالية الإسلامية التي تعرضها المصارف الإسلامية،

وذلك باستغلال الفرص من خلال ترتيبات تأمينية مصرفية للوصول إلى الشرائح التي لا تصل إليها الوكالات التقليدية، ويتم ذلك عن طريق:

1. منتجات (التأمين التكافلي المصرفي): هي منتجات مصممة لأصحاب الودائع والحسابات المصرفية تسوق عن طريق المصرف فقط؛

2. منتجات التكافل (إدارة الثروة أو الأصول): هي منتجات تكافلية مصممة لأصحاب قسم إدارة الثروات أو الأصول فقط ؛

3. منتجات التكافل لتمويلات السكنية والتجارية ؛

4. منتجات التكافل لتمويلات المركبات، المعدات والآلات ؛

II. الاستثمار المباشر في أسواق رأس المال: بشراء وبيع الأوراق المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية كالصكوك، وذلك وفق توجيهات

الرقابة الشرعية (قنطججي س.، 2008م، صفحة 54) عن طريق الأدوات المالية التالية: (لحسانة، أحسن، 2022م)

1. الصكوك السيادية وصكوك الشركات؛

2. الأسهم ؛

3. سوق النقد ؛

III. الاستثمار في القطاعات الاقتصادية الأخرى: عن طريق الأدوات المالية التالية:

1. الصكوك والصكوك السيادية ؛

2. الودائع وودائع الدخل الثالث ؛

3. النقد والأدوات قصيرة الأجل؛

4. صناديق الاستثمار؛

5. سندات الحكومة ؛

6. الأسهم والحسابات الاستثمارية ؛

7. الاستثمار في الشركات الفرعية ؛ الاستثمار في الأراضي والعقارات؛ الأصول البديلة*؛ البضائع والسلع؛

IV. الاستثمار من خلال شركات إعادة التكافل: تشكل شركات إعادة التأمين وقاية وغطاء لشركات التأمين التكافلي، وفي نفس الوقت تعتبر

شركات التأمين التكافلي مصدر إنتاج واستثمار لشركات إعادة التكافل الإسلامية.

* أصول لا تندرج ضمن الفئات التقليدية كالأسهم والسندات والسلع يمكن أن تشمل العقارات ورأس المال الاستثماري وصناديق التحوط والأصول الرقمية وحتى العناصر التي يمتلكها الهواة مثل الفن والمجوهرات والساعات.

الشكل رقم III-04 : مجالات استثمار شركات التأمين التكافلي



المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد علي المراجع السابقة.

الفرع الثاني: الإستثمارات المباشرة لشركات التأمين التكافلي في الأسواق المالية

شركات التأمين كغيرها من المؤسسات التي تهدف إلى تحقيق الربح وفق الطرق الشرعية، فهي الحلقة المكملية لسلسلة الإقتصاد الإسلامي والعلاقة التي تنشأ بين هذه المؤسسات علاقة تكاملية بإعتبار أن نجاح كل مؤسسة يتطلب دعم من باقي المؤسسات الأخرى.

أولاً: الإستثمار المباشر في الأسواق المالية

تقوم شركات التأمين التكافلي بدعم السوق المالي الإسلامي بواسطة مشاركتها النشيطة في إكتتاب الأدوات المالية الإسلامية التي تفي بالإحتياجات المالية ذات المدى القصير، المتوسط والطويل.

I. مفهوم السوق المالية الإسلامية: هي سوق منظمة يتم فيها تلاقي إرادة المتعاقدين للتعامل بمختلف الأدوات المالية المشروعة (السعد، 2008م، صفحة 19) كما تعرف على أنها الإطار أو المجال الشرعي الذي يتم فيه إصدار الأدوات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من طرف أصحاب العجز ثم إقتنائها وتداولها عبر قنوات إيصال فعالة بين أصحاب الفائض بصورة منظمة ومراقبة من طرف الهيئة الشرعية للسوق وذلك من أجل تجميع الأموال في إطار شرعي. (موفق)

II. الضوابط والأسس الشرعية والقانونية للسوق المالية الإسلامية: للضوابط الشرعية والقانونية دوراً كبيراً في تحسين أداء السوق المالي الإسلامي وتكسبه قدرة تنافسية عالية لمواجهة كل التحديات التي تفرضها الأسواق المالية المعاصرة، تتمثل هذه الضوابط فيمايلي: (مرصد الصيرفة الإسلامية) (ولد عالي، 2011م، صفحة 388)

1. الضوابط الشرعية: من أهمها مايلي:

- أن تكون لها هيئة شرعية للفتوى والرقابة الشرعية ؛
- أن يكون لها جهاز تدقيق شرعي داخلي مهمته متابعة ومطابقة الأعمال والتعاملات الجارية ؛

- مطابقتها للوائح المنصوص عليها في قانون التأسيس؛
- يجب أن لا تقدم أساليب تمويل أو استثمار إلا في المنتجات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وفق الأدوات المالية والمنتجات المقبولة شرعاً والمتداولة عرفاً؛
- 2. الضوابط القانونية: من أهمها مايلي:
 - أخذ الترخيص القانوني من المصرف المركزي في نفس البلد ؛
 - أن تكون لها هيئة رقابة قانونية ؛
 - يجب قانونياً أن تحصل السوق المالية الإسلامية على موافقة المصرف المركزي على المنتجات المالية والأدوات التي تستخدمها في مجال التمويل أو في مجال التداول والاستثمار؛
- 3. الأسس الشرعية: تتفق الأوراق المالية المتداولة في السوق المالية الإسلامية في اعتمادها على أسس شرعية مشتركة نذكر منها مايلي:

(مفتاح و سلطان، جوان 2013م، صفحة 272)

 - الأوراق المالية الإسلامية مبنية على قاعدة إتحاد رأس المال والعمل: تشترك الأدوات المالية الإسلامية في كونها لا تنتج أية فوائد، كما لا تعطي مالكيها الحق في المطالبة بفائدة سنوية محددة لذلك يحصل المكتتب في هذه الأوراق على نسبة محددة من أرباح المشروع والتي تحدد مسبقاً في نشرات الإصدار.
 - تمثل الأوراق المالية رأسمال المضاربة: تمثل الأوراق المالية حصة شائعة في المشروع الذي أصدرت لأجل تمويله حيث تجتمع أموال مملوكة لعدد كبير من المساهمين لدى شخص واحد - طبيعياً كان أم اعتبارياً - ليستثمر بها كمضارب .
 - إمكانية تداول الأوراق المالية الإسلامية: يمكن تداول الأوراق المالية باعتبارها تمثل حصصاً شائعة في موجودات المشروع من باب بيع وشراء للحصة التي يمتلكها المستثمر والمتمثلة في شكل ورقة مالية وقد قيد مجمع الفقه الإسلامي ذلك بأن يكون غالب الموجودات أعياناً ومنافع.
 - جواز التعهد بإعادة شراء الأوراق المالية: يمكن للمصرف الإسلامي الذي يعرض إيجاباً عاملاً بشراء الحصص أو الأسهم المعروضة أن يشرك معه غيره من المؤسسات الإسلامية في الإيجاب بنفس الشروط، شريطة أن يتم الإعلان عن إسم المؤسسة المنظمة كلما طرأ تغيير على أسماء المشاركين بالإيجاب .
- III. الاستثمار في الأسواق المالية: تعتبر الأسواق المالية الإسلامية بالنسبة لبقية المؤسسات جهة تنمية وإستثمار، حيث أن توفير الأدوات المالية الكافية في سوق رأس المال الإسلامي يساعد على زيادة قدرة شركات التأمين التكافلي لجلب عائدات إستثمارية جذابة لأصحاب المصالح، تتجه شركات التأمين التكافلي إلى الإستثمار في الأسواق المالية من خلال مايلي:
 - صناديق الإستثمار (صناديق الأسهم، صناديق السلع، مريحة، سلم، صناديق التأجير، صناديق الصكوك) (الريجاي، 2007م-2008م، صفحة 36)
 - المتاجرة بالعملات والسلع وتشكيل المحافظ الإستثمارية وفق توجيهات الرقابة الشرعية ؛
 - المتاجرة في أنواع عديدة من الأوراق- المالية في السوق المالي الإسلامي- من خلال شراء وبيع الأسهم وفق توجيهات هيئات الرقابة الشرعية ؛ (الريجاي، 2007م-2008م، صفحة 36)

- من الأدوات المالية المستخدمة في الأسواق المالية العالمية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي يمكن إستخدامها في السوق المالية الإسلامية: (مفتاح و سلطان، جوان 2013م، صفحة 277)
- الأسهم مع ضوابط معينة ؛
- السلع الدولية كالحديد أو النفط، الذهب والأحجار الكريمة مثلاً ؛
- إمكانية إيجاد بدائل شرعية لأدوات تقليدية أخرى فكما اعتُبرت الصكوك بأنواعها المختلفة بدائل شرعية للسندات، فيمكن اعتبار عقد الجعالة والسلم بدائل شرعية لبيع الخيارات وعقد الإستصناع بديل شرعي لعقود المستقبلات؛ (ولد عالي، الصفحات 134-135)
- وبالإضافة إلى الأسهم، هناك صكوك الإستثمار الشرعية بمختلف أنواعها صكوك الإجارة وصكوك المشاركة وصكوك المضاربة وصكوك السلم وصكوك المراجعة وصكوك الإستصناع ؛ (الشامسي، 2005م، صفحة 753)

IV. نماذج من منتجات التأمين التكافلي في سوق المال الإسلامي: يساهم التأمين التكافلي في تنمية السوق المالي الإسلامي، حيث تعتبر

شركات التأمين التكافلي أحد مكونات القطاع المالي من خلال الدور الرئيسي الذي تقوم به هذه الشركات في النشاط الإقتصادي، وفي هذا الإطار يعتبر نشاط الوساطة المالية لشركات التأمين التكافلي من أبرز أوجه التوظيف على مستوى السوق المالي الإسلامي، فهي مؤسسات تتمتع بفائض مالي بإمكانه الرفع من كفاءة وأداء الأسواق المالية ؛ (مرصد الصيرفة الإسلامية)

يتمثل الهدف الرئيسي لشركات التأمين في تقديم خدمات التأمين والحماية وفقاً للشريعة الإسلامية، وتلبية إحتياجات العملاء من خلال منتجات مالية متوافقة مع القوانين والأحكام الشرعية، يستخدم التأمين في سوق المال الإسلامي لتوفير تأمين يعتمد على التكافل والتعاون بين الأفراد ويشمل تغطية مختلفة مثل التأمين على الحياة والصحة والعقارات (فتح الرحمن علي محمد، 2002م) كما يشمل مايلي:

1. التأمين التكافلي على الحياة (تأمين الوفاة والعجز): توفير تغطية تأمينية للمؤمن عليه بتقديم تعويضات مالية في حالة الوفاة أو العجز الكلي والدائم بسبب حادث أو مرض؛

2. التأمين التكافلي لمختلف المركبات: بتقديم تغطية تأمينية تتوافق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية؛

3. التأمين التكافلي الصحي: تقديم تغطية تأمينية لتكاليف الرعاية الصحية والعلاج والأدوية وفقاً للأصول الإسلامية؛

4. التأمين التكافلي للعقارات: تقديم تغطية تأمينية للعقارات والممتلكات من خلال تأمينها من مخاطر الحرائق، الزلازل والفيضانات ؛

5. التأمين التكافلي الشامل (تأمين عام): تقديم تغطية تأمينية شاملة تشمل مجموعة متنوعة من المخاطر والحوادث المحتملة ؛

6. تأمين المسؤولية المدنية والمهنية: تقديم تغطية تأمينية عن الحوادث الناتجة عن المسؤولية المدنية أو المسؤولية المهنية للعميل ؛

V. الخدمات التي تقدمها شركات التأمين التكافلي لسوق رأس المال الإسلامي

1. تأمين أخطار المصارف الإسلامية المتعهدة لعملية الإصدار؛

2. تأمين الشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية الإسلامية ؛

3. تأمين نشاط السماسرة في سوق الأوراق المالية الإسلامية: يتعرض السماسر أثناء أداء نشاطه من بيع وشراء للأوراق المالية وتقديم الاستشارات لمخاطر تغطيتها عقود التأمين التكافلي كمايلي:

أ- المخاطر المهنية تجاه الغير: تغطيتها عقود تأمين المسؤولية المدنية والمهنية تجاه الغير، حيث تقوم شركة التأمين التكافلي بتعويض العميل الذي تعرض للضرر بسبب أخطاء غير عمدية إرتكبها السماسر الذي دفع إشتراك تأمين المسؤولية المدنية المهنية، لأن الأخطاء العمدية بالإضافة لأنها غير قابلة للتعويض من شركة التأمين التكافلي فهي تؤثر على سمعة السماسر وتعرضه لعقوبات تفرضها هيئة تنظيم السوق المالية الإسلامية؛

ب- تأمين السماسر لنشاطه: من تأمين على ممتلكاته وموظفيه وأخطار الكوارث الطبيعية، الحريق والسرقة وغيرها؛

ثانيًا: الإستثمار المباشر في قطاع العقارات والمتاجرة بالعملات والمعادن النفيسة

تهدف إستثمارات شركات التأمين التكافلي في مجال العقارات إلى تحقيق عائد مالي مستدام ومتوافق مع المبادئ والأحكام الشرعية.

I. الإستثمار المباشر في قطاع العقارات: هو أحد السبل الحديثة لشركات التأمين التي تستند على العوائد المرتفعة نسبيًا له ولقد حققت نجاحًا ملحوظًا واستطاعت أن تقتحم هذا المجال.

1. أنواع الإستثمارات العقارية: توجد ثلاثة أنواع من الإستثمارات العقارية هي: (المسعود، الصفحات 161-162)

↳ إستثمارات عقارية ثابتة ؛

↳ إستثمارات عقارية للمتاجرة ؛

↳ إستثمارات عقارية طويلة الأجل ؛

2. خصائص الإستثمارات العقارية: من أبرز خصائص الإستثمار في المجال العقاري نجد مايلي: (capex)

— إرتفاع درجة الأمان على الأموال المستثمرة في هذا المجال تفوق حتى الاستثمار في الأوراق المالية ؛

— إعفاءات ضريبية للمستثمرين في العقارات ؛

— العوائد مرتفعة نسبيًا لان الإستثمار في العقار يعتمد على دراسات الجدوى الإقتصادية والفنية وحسن التنبؤ؛

ويمكن أن تكون الإستثمارات العقارية في أحد الأشكال التالية:

— أراضي: حيث تقوم الشركة بالمضاربة في أسعارها أو إستغلالها كمساحات لممارسة نشاطات معينة؛

— مباني: حيث تقوم الشركة بتهيئتها لإستغلالها كمخازن، متاجر، شقق سكنية، مكاتب، عيادات وغيرها؛

3. الإستثمارات العقارية لشركات التأمين التكافلي: الإستثمارات في العقارات تعكس جزءًا من إستراتيجياتها في تحقيق العائد المالي وتوفير تنوع في محفظة إستثماراتها.

أ- الإستثمارات المحلية في العقارات: تشمل إستثمارات شركات التأمين التكافلي في العقارات المحلية مايلي:

- استثمار في العقارات التجارية : مثل المباني التجارية والمكاتب والمراكز التجارية كما يمكن أن تقوم بشراء العقارات وتأجيرها للشركات والأفراد لتحقيق عائد مالي من الإيجار؛
 - استثمار في العقارات السكنية: مثل الشقق والفيلات أو شراء العقارات وتأجيرها للمستأجرين لتحقيق إيرادات من الإيجار؛
 - استثمار في مشاريع العقارات: مثل بناء مجمعات سكنية أو تجارية جديدة كاستثمار طويل الأجل يحقق إيراد من بيع وتأجير هذه الوحدات ؛
 - استثمار في العقارات التجمعية: مثل المرافق الصحية والتعليمية والمشاريع الاجتماعية الأخرى ؛
 - استثمار في العقارات الصناعية: مثل المستودعات والمنشآت الصناعية واللوجستية ؛
 - ب- الإستثمارات الدولية في العقارات: يمكن لشركات التأمين التكافلي البحث عن فرص استثمارية في العقارات في مختلف دول العالم، مع الالتزام بالأصول والمبادئ الإسلامية في جميع مراحل الاستثمار، بعض الإستراتيجيات المشتركة لإستثمارات شركات التأمين التكافلي في العقارات الدولية تشمل مايلي:
 - استثمار مباشر في العقارات: يمكن لشركات التأمين التكافلي الإستثمار مباشرة في العقارات الدولية من خلال شراء وتطوير عقارات في دول أخرى، قد يتضمن ذلك شراء عقارات تجارية أو سكنية أو عقارات تجمعية في دول مختلفة ؛
 - استثمار في صناديق العقارات: يمكن لشركات التأمين التكافلي الإستثمار في صناديق الإستثمار في العقارات (Real Estate Investment Trusts – REITs) الدولية. هذه الصناديق تسمح للمستثمرين بالإستثمار في مجموعة متنوعة من العقارات دون الحاجة إلى شراء العقارات بشكل فردي ؛
 - استثمار في مشاريع تطوير عقاري دولي: قد تشارك شركات التأمين التكافلي في مشاريع تطوير عقاري في دول أخرى، مثل بناء مجمعات سكنية أو تجارية جديدة، أو تحديد وتحسين العقارات القائمة ؛
 - استثمار في العقارات التجارية الدولية: يمكن لشركات التأمين التكافلي الإستثمار في العقارات التجارية الدولية مثل المكاتب والمراكز التجارية والمرافق اللوجستية في دول أخرى ؛
 - استثمار في العقارات السياحية: كالإستثمار في المنتجعات الفندقية والمرافق الترفيهية ؛
 - الإشتراك في وحدة العقار الدولي: التي يتلخص نشاطها فيمايلي:
 - ✓ العمل على تواجد دولي في الأسواق العالمية للإستثمار العقاري ؛
 - ✓ إنشاء شركات عقارية للتعامل في مجال العقار الدولي ؛
 - ✓ دراسة وطرح جميع أدوات الإستثمار المتعلقة بالعقارات الدولية ؛
- II. الإستثمار المباشر لشركات التأمين التكافلي في صناديق الإستثمار الإسلامية: كغيرها من المؤسسات التي ترغب في إطلاق صناديق إستثمار تمر شركات التأمين التكافلي بكل المراحل التي يمر بها النشاط الإستثماري في هذه الصناديق حسب المراحل التالية: (عوض الله، 2005م، الصفحات 814-815)
1. تقوم شركة التأمين التكافلي الراغبة في إنشاء صناديق إستثمار بالبحث عن مشاريع إقتصادية معينة، وتقوم بإعداد دراسة للجدوى الإقتصادية للإستثمار فيها ؛

2. تقوم شركات التأمين التكافلي بتكوين صندوق استثماري تحدد أغراضه، تعد نشرة الإصدار التي تتضمن كافة التفاصيل عن نشاط الصندوق، مدته، شروط الاستثمار فيه، وحقوق والتزامات مختلف الأطراف المشاركة فيه ؛
3. يتم تقسيم رأسمال الصندوق الاستثماري إلى صكوك مضاربة (وحدات) متساوية القيمة الإسمية وطرحها للجمهور للإكتتاب فيها، ويعتبر كل مكتتب في هذه الصكوك شريكاً بحصة شائعة في رأسمال الصندوق بنسبة الحصة التي يمتلكها في رأس المال، تصدر هذه الصكوك عادة إسمية وليست لحاملها، ويمكن تداولها والتصرف فيها بالبيع والهبة والرهن وغير ذلك؛
4. بعد تلقي شركة التأمين التكافلي لأموال المكتتبين وتجميعها، تبدأ في استثمارها في المجالات المحددة في نشرة الإصدار*، وعند تحقق الأرباح يتم توزيعها على أصحاب صكوك المضاربة بالنسبة والكيفية المتفق عليها، كما تقوم بتصفية الصندوق في الموعد المحدد لذلك؛
5. يمثل الصك أو الوحدة الاستثمارية ملكية حصة شائعة في الصندوق وتستمر هذه الملكية طيلة مدتها ويترتب عليها جميع الحقوق والتصرفات المقررة شرعاً للمالك في ملكه من بيع وهبة وإرث وغيرها؛

III. الاستثمار من خلال المتاجرة بالعملات والمعادن النفيسة: إن الاستثمار المباشر لشركات التأمين التكافلي في مجالات مثل المتاجرة

بالعملات والمعادن النفيسة يعتمد على سياسة الاستثمار التي تتبعها تلك الشركات وعلى تفضيلاتها وإستراتيجياتها.

1. **الاستثمار من خلال المتاجرة بالعملات:** وذلك عن طريق شراء وبيع هذه الأصول مباشرة في الأسواق المالية، يمكن أن يشمل ذلك التداول اليومي النشط على مدار اليوم أو الاستثمار للأجل الطويل، يجب أن تكون الاستثمارات المباشرة أو غير المباشرة في العملات والمعادن النفيسة متوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية وإحتياجات وإهتمامات عملائها، حيث يتم تحديد نسبة من الأموال المخصصة للاستثمار بالعملات الصعبة كالدولار وفق أحكام عقد الصرف (البريجاوي، 2007م-2008م، صفحة 36)
 2. **الاستثمار في المعادن النفيسة:** تعد المعادن النفيسة وخاصة الذهب الملجأ الأخير للاستثمار الآمن بالنسبة لشركات التأمين التكافلي، حيث يتم الاستثمار في المعادن النفيسة مثل الذهب والفضة كملاذ آمن خلال فترات الضبابية الاقتصادية أو الإضطرابات السياسية ويتم شراء هذه المعادن مباشرة عبر وسطاء أو بورصات مختصة في تداول المعادن الثمينة.
- ومن المهم أن تأخذ شركات التأمين التكافلي في عين الإعتبار أن المتاجرة بالعملات والمعادن النفيسة عملية عالية المخاطر نظراً للتقلبات الكبيرة في أسعارها لذا يجب على الشركة قبل الشروع بالاستثمار في هذا المجال أن تكون على دراية تامة بأسواق هذه الأصول وتفاصيل التداول وكذلك تقنيات إدارة المخاطر وبالسياق الإقتصادي والسياسي العالمي وكذلك بعوامل تؤثر أسواقها، وأهم المخاطر التي تعترض الاستثمار في المعادن النفيسة هي مخاطر تقلب أسعارها، وقد ينجم هذا التقلب من عدة عوامل منها: (المسعود، صفحة 163)

- التوجه بالاستثمار إلى الميادين التي يكون عنصر الربحية هو المحدد الأساسي؛
- الإرتباط أساساً بسعر الدولار وبالتالي تتأثر بقيمته ؛

3. طرق الاستثمار في العملات والمعادن النفيسة: يمكن لشركات التأمين التكافلي أن تستثمر أموال المؤمن لهم بعدة طرق، منها:

* يشمل الاستثمار في الصناديق الإسلامية عدة مجالات منها الاستثمار في الأوراق المالية من أسهم وصكوك بأنواعها بالإضافة إلى استثمار الأموال استثماراً حقيقياً يقوم على صيغ الاستثمار الإسلامي القائم على العقود الشرعية من مراصة، مضاربة، استصناع، تأجير، وسلم.

- الإستثمار في العملات والمعادن النفيسة مباشرة: بشراء وبيع العملات الأجنبية والمعادن النفيسة كجزء من محفظة إستثماراتها تتطلب هذه الإستثمارات دراسة مستمرة لحركات السوق وتوقعات التغيرات في الأسعار؛
- الإستثمار في صناديق أو منتجات مرتبطة بالعملات والمعادن النفيسة: بدلاً من الإستثمار المباشر، يمكن لشركات التأمين التكافلي شراء حصص في صناديق إستثمار متخصصة في العملات أو المعادن النفيسة هذا يسمح لها بالإستفادة من تنوع المحفظة والإستفادة من خبراء إدارة الأموال ؛
- الإستثمار في الأصول المالية المتداولة: تشمل هذه الأصول الأسهم والصكوك التي يمكن أن تكون مرتبطة بأداء العملات أو المعادن النفيسة ؛
- تقديم منتجات تأمين تكافلي مرتبطة بالعملات والمعادن النفيسة: منتجات تأمينية تغطي تقلبات العملات أو المعادن النفيسة، مثل منتجات التأمين ضد تقلبات سعر الصرف؛

المطلب الثاني: الإستثمار غير المباشر لشركات التأمين التكافلي من خلال المصارف الإسلامية

تمتلك شركات التأمين التكافلي مبالغ ضخمة مجمعة من أقساط التأمين وقد تهدف من خلالها إلى الإستثمار أو إلى التوفير .

الفرع الأول: فرص الإستثمار من خلال أقساط التأمين المجمعة من منتجات التأمين على الحياة والإستثمار في سوق النقد

تمثل شركات التأمين التكافلي بالنسبة للمصارف الإسلامية جهة تأمين على ممتلكاتها وممتلكات المتعاملين معها وحقوق العاملين فيها، وتعتبر المصارف الإسلامية بالنسبة لشركات التأمين التكافلي جهة إيداع وإستثمار للودائع وللفائض التأميني.

أولاً: الإستثمار من خلال منتجات التأمين على الحياة أو المنتجات ذات الطابع الإستثماري

هذا النوع من المنتجات يجمع بين توفير حماية مالية للمؤمن عليه وفرصة لتحقيق عائد مالي لشركة التأمين التكافلي.

I. الإستثمار من خلال أقساط التأمين المجمعة من منتجات التأمين على الحياة: تتوفر لدى شركات التأمين التكافلي مبالغ ضخمة بما أن أقساط التأمين تتجمع في بداية العملية التأمينية، وحسب مبدأ الملائمة أو الموائمة في الإستثمار فإن شركات التأمين على الحياة تقوم بإستثمار أموالها في أدوات إستثمارية طويلة الأجل لأن الإلتزامات المتوقعة عليها تكون لآجال طويلة، إن الهدف الأساسي للتأمين هو توفير الحماية وإدارة المخاطر من خلال مختلف المنتجات المقدمة للأفراد والمؤسسات، كما أن لشركات التأمين أهداف ثانوية تتمثل فيما يلي: (الحساسة، أحسن، 2022م)

⇐ **الإستثمار:** من خلال أقساط التأمين المجمعة من هذه المنتجات التي توفر إدارة المخاطر كهدف أساسي مدعم برابط إستثماري يحقق أهداف ربحية في صورة عوائد إستثمارية ؛

⇐ **التوفير:** يوفر التأمين التكافلي فرص توفير للأموال، بحيث يحصل الأفراد على تلك المبالغ في وقت محدد يرتبط بسن معين أو بسنة معينة من خلالها يستفيد الشخص من تلك الأموال الموفرة لغرض إستعمالها في تعليم الأبناء أو الإستفادة منها في مرحلة التقاعد على حسب طبيعة المنتج والهدف من تصميمه ؛

II. الإستثمار من خلال المنتجات ذات الطابع الإستثماري: منتجات التكافل ذات الرابط الإستثماري عوائدها مرتبطة بأداء صناديق الإستثمار والأسهم التي تم الإستثمار فيها وهي منتجات موصولة:

• بصناديق الإستثمار ؛

• بسوق الأسهم ؛

ثانيًا: الإستثمار في سوق النقد للتعامل القصير الأجل ما بين المصارف

تحتاج المؤسسات المالية الإسلامية دوماً إلى الاحتفاظ بتشكيلة متنوعة من الأدوات والمنتجات المالية تمكنها من إدارة سيولتها بصورة مربحة، بالإضافة إلى توفيرها للمرونة المناسبة للاستجابة لمتغيرات البيئة الإقتصادية ومتطلبات العملاء.

I. سوق النقد بين المصارف الإسلامية: يحتاج النظام المصرفي الإسلامي إلى سوق نقد إسلامي يربط بين المؤسسات من خلال أداء عدة وظائف مثل: تداول الأدوات المالية الإسلامية بين المؤسسات المالية، وإستثمار فائض موارد المصارف الإسلامية في المؤسسات الأخرى ذات العجز على أساس مبدأ المضاربة، ومقاصة الشيكات بين المصارف الإسلامية وغيرها من الوظائف، وسوق النقد الإسلامي نظام متكامل مع النظام المصرفي الإسلامي وتمثل أهدافه في المقام الأول في توفير التسهيلات للمصارف الإسلامية لتقدم التمويل اللازم للمشروعات وتسوية إستثمارات الأوراق المالية قصيرة الأجل، إلى جانب القيام بدور القناة التي يتم من خلالها تنفيذ السياسة النقدية، ومن المعروف أن المعاملات المالية والإستثمارات المتبادلة بين المصارف والمؤسسات المالية الأخرى بما فيها شركات التأمين التكافلي تعمل على تحويل الرصيد المالي الفائض إلى المصارف التي تعاني من العجز في السيولة النقدية، مما يؤدي بالضرورة إلى الحفاظ على آلية التمويل والسيولة سعيًا لتعزيز الاستقرار في النظام المصرفي. (بولحبال، صفحة 11)

فسوق النقد الإسلامي هو جزء من السوق المالي الذي يهدف إلى توفير التسهيلات لمختلف المؤسسات المالية الإسلامية لتقديم التمويل اللازم للإستثمارات قصيرة الأجل، فهو السوق الذي يتم التعامل فيه على الأوراق المالية قصيرة الأجل (بأجل استحقاق أقل من سنة) يتميز بالسيولة العالية للأدوات المالية المتداولة فيه وذلك لاعتبارات قصر آجال الأوراق المتداولة، إضافة إلى زيادة عدد المتعاملين فيه من الأفراد والمؤسسات وبالتالي انخفاض المخاطر السوقية لهذه الأدوات (اغبارية و فتح الرحمن، 2009م) أما أدوات سوق النقد الإسلامية هي أدوات مالية تستخدم في إطار الهندسة المالية الإسلامية تهدف إلى تلبية إحتياجات السوق وتقديم حلول مالية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية بشأن التجارة والمال، في سوق النقد المصرفي تعتبر شركات التأمين التكافلي جزءًا مهمًا من القطاع المالي فهي تقدم خدمات تأمين وحماية وفقًا لمبادئ الشريعة الإسلامية.

II. الأدوات المالية الإسلامية المتداولة في سوق النقد: عقود التأمين التي تصدرها شركات التأمين في معظمها لا تتجاوز السنة فحسب مبدأ الملائمة والموائمة فإستثماراتها قصيرة الأجل عالية السيولة. (عزمي سلام و شقيري، 2010م، صفحة 163)

يكون الإستثمار بمختلف صيغ التمويل التي توفرها المصارف الإسلامية بصيغ مختلفة، نذكر منها:

1. المراجعة: تعتبر المراجعة وسيلة شائعة في سوق النقد الإسلامية، حيث تشارك شركات التأمين التكافلي في مشروع تجاري أو إستثماري من خلال تقديم رأس المال وتحصل على نسبة من الأرباح التي يتم تقاسمها وفقًا لنسب محددة ومتفق عليها.

2. يمكن للمصارف الإسلامية استخدام معاملات المراجعة لتطوير سوق للتعامل قصير الأجل ما بين المصارف (من يوم واحد إلى 30 يوماً) ويعني هذا بيع أو شراء مشاركة لأجل معينة ضمن مجموعة من معاملات المراجعة، يمكن أن يقدر له سعر تقريبي للعائد بالاستناد إلى المعاملات التي تشملها مجموعة أعمال المراجعة، وباستخدام هذا السعر بصفة مرحلية فإنه يمكن للمؤسسات الإسلامية بما فيها شركات التأمين أن تعمل مع بعضها الآخر لتغطية السيولة قصيرة الأجل.
3. المضاربة: حيث تكون شركة التأمين التكافلي صاحبة المال والمصرف الإسلامي هو المضارب والربح بينهما حسب الاتفاق.
4. العقود الآجلة وعقود البيع بالتسليم المؤجل: تمكن العقود الآجلة وعقود البيع بالتسليم المؤجل من تنفيذ معاملات مالية مستقبلية للأصول الإسلامية يتم التوافق على شروط الصفقة مسبقاً وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.
5. الصكوك: وهي عبارة عن أدوات ملكية وقد تكون قصيرة الأجل صممت لتلبية احتياجات المتعاملين فيها، تعدد المجالات التي تستصدر لها الصكوك، ويمكن توضيح هذه المجالات فيما يلي: صكوك الصناديق الاستثمارية التي تمثل الصيغة الأم لكل أنواع الصكوك الأخرى التي يتم تداولها في سوق النقد الإسلامي (عبد القادر خداوي و بزيرية، 2009م، صفحة 05) صكوك الإجارة، صكوك المضاربة، صكوك المشاركة، صكوك المراجعة، وصكوك السلم. (اغبارية و فتح الرحمن، 2009م)
6. عمليات التصكيك للأصول (التوريق): تمثل عمليات التوريق للأصول المختلفة التي تتمتع بها المؤسسات المالية الإسلامية أحد الأدوات المالية الهامة قصيرة الأجل والتي يمكن الاستفادة منها على مستوى إدارة المطلوبات والموجودات بصورة مثلى، ويقصد بالتصكيك هنا عملية تحويل جزء أو مجموعة من الأصول – غير السائلة والمرددة لدخل يمكن التنبؤ به – التي تمتلكها الشركة إلى أوراق مالية قائمة على الشراكة في منافع هذه الأصول خلال فترة معينة، وعبر التوريق يمكن للمؤسسات المالية ولوج سوق النقد للاستفادة منه في توفير السيولة إلى جانب إدارة المخاطر بالصورة التي تمكنها من تحقيق أهدافها بدقة. (عبد القادر خداوي و بزيرية، 2009م، صفحة 06)

الفرع الثاني: التحالف المصرفي التأميني لإطلاق صناديق الإستثمار العقاري

يعتبر الإشتراك في عقود التأمين التكافلي قبولاً ضمناً بكل الشروط المبينة في اللوائح التنظيمية بما فيها مجالات الإستثمار ويستمد حكم الضابط الشرعي من حكم أصله وهو الإشتراكات.

أولاً: الإستثمار من خلال صناديق الإستثمار الإسلامية: في إطار تنويع محفظة الإستثمار الخاصة بالمصرف الإسلامي وشركات التأمين التكافلي واستكمالاً لحزمة الخدمات الخاصة فإن لإطلاق صناديق الإستثمار العقاري أهمية لتحقيق عوائد مجزية للمؤسستين.

I. الإطار المفاهيمي لصناديق الإستثمار الإسلامية: إن صناديق الإستثمار عبارة عن وعاء مالي يأخذ عادةً شكل شركة مستقلة عن المصرف الذي أنشأه، يتم تجميع مدخرات المشاركين فيه ويتم إستثمار هذه الأموال في الأوراق المالية أو بعض الأصول العينية بهدف إتاحة الفرصة للمستثمرين فيه بالمشاركة جماعياً في أرباح الصندوق عند تحققها، ويتم إدارته من قبل المصرف مقابل أتعاب محددة أو نسبة من الأرباح المحققة. (محمد مصطفى، 2006م، صفحة 45)

تعرف صناديق الإستثمار الإسلامية على أنها أحد المؤسسات المالية الإسلامية التي تتولى تجميع أموال المستثمرين في صورة وحدات أو صكوك إستثمارية، ويعهد بإدارتها إلى جهة من أهل الخبرة والإختصاص، لتوظيفها وفقاً لصيغ الإستثمار الإسلامية المناسبة، على أن يتم توزيع صافي العائد فيما بينهم حسب الإتفاق، وبحكم كافة معاملاتها أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية والقوانين والقرارات والتعليمات الحكومية واللوائح والنظم الداخلية. (حسين شحاته، 2005م، صفحة 09)

II. النشاط الإستثماري للمصارف الإسلامية ولشركات التأمين التكافلي في صناديق الإستثمار الإسلامية: تتيح صناديق الإستثمار الفرصة للمؤسستين التي قد لا تملك القدرة على إستثمار فوائضهما المالية ومذخراتهما نظراً لنقص الخبرة الإستثمارية، حيث تتولى إدارة أصول الصندوق جهة متخصصة لديها الخبرة والوقت والمهارة العالية في إدارة الأموال وتنويع الإستثمارات (مبروك، 2006م، صفحة 113) مما يقلل من المخاطر كما تتيح الصناديق المفتوحة فرص التخرج لمن يرغب من المشاركين وفرص دخول مشاركين جدد مما يجعل الأموال المستثمرة ذات سيولة عالية كما أن تنويع الإستثمارات يسهم في توزيع رأس المال في مشاريع أكثر ضمان.

ثانياً: الإستثمار من خلال إطلاق صناديق الإستثمار العقاري مشاركة بين المصرف الإسلامي وشركات التأمين التكافلي

في ظل ما أثبتته الدراسات أن الإستثمار العقاري يعد الأعلى عائداً مقارنة بالأنواع الإذخارية الأخرى، فصندوق الإستثمار العقاري يساهم في توفير سيولة للمستثمرين للتوسع في الإستثمار في مجالات عديدة، فتعتبر الأداة الأكثر فاعلية في تحريك سوق العقارات في العالم كله، كما أنها صناعة ناجحة بالعديد من الدول، فهي الوسيلة الأمثل لصغار المستثمرين الراغبين في دخول مجال الإستثمار العقاري. مشاركة المصرف الإسلامي لشركات التأمين التكافلي في تأسيس صناديق الإستثمار العقاري تمثل بعداً استراتيجياً تنموياً من شأنه أن يعود بالنفع على تمويل سوق العقارات وعلى الإقتصاد ككل، بإعتبار الصندوق أداة تمثل فرصة إستثمارية متميزة بما يتوافق مع السياسة الإستثمارية لكلا المؤسستين اللتان تركزان على تقديم حزمة من الخدمات المالية غير المصرفية وغير التأمينية، كما تقدم العديد من المزايا ، نذكر منها: (بودية و كحلي، 2013م، صفحة 14)

- إنشاء أوعية إستثمارية بديلة لأذون الخزينة العامة لتوظيف فائض السيولة النقدية المتواجدة لدى المصارف والناجحة عن الإرتفاع الكبير في حجم الودائع المصرفية وتوجيهها نحو الإستثمار المباشر؛
- تدوير محافظ الأوراق المالية داخل المصرف بيعاً وشراءً بدلاً من الإحتفاظ بها دون إستثمار، وذلك عن طريق بيع جزء منها لصناديق الإستثمار مما يوفر فرصة كبيرة لتحقيق الأرباح التي تنشأ من فروق تقييم الأوراق المالية التي يتم بيعها لصناديق الإستثمار؛
- تكوين شركات إستراتيجية بين المصارف الإسلامية، شركات التأمين التكافلي وصناديق الإستثمار العقاري للمشاركة في تنفيذ مشاريع عقارية محددة ؛
- إطلاق صناديق الإستثمار العقاري بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي: إن إطلاق صناديق الإستثمار العقاري يمثل تعاوناً إستراتيجياً بين المصرف الإسلامي وشركات التأمين التكافلي يهدف إلى توفير فرص إستثمارية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في مجال العقارات، هذا النوع من التعاون يمكن أن يتيح للجھتين الإستفادة من خبراتهما ومواردهما لتحقيق أهداف مشتركة في مجال الإستثمار العقاري، كما أن إطلاق صناديق الإستثمار العقاري بالمشاركة بين المصرف الإسلامي وشركات التأمين التكافلي يتطلب دراسات

وتخطيط دقيق لتحقيق التوازن بين المخاطر والعوائد، قد تختلف هذه الشراكة بحسب البنية والقوانين المحلية والإحتياجات والإستراتيجيات لكل مؤسسة، تشمل مزايا المشاركة في إطلاق صناديق الإستثمار العقاري بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي مايلي: (سلامة، 2022م)

1. **التنوع في التمويل والإدارة الجيدة:** يمكن توفير تمويل مشترك لصندوق الإستثمار العقاري، مما يزيد من إمكانية تنفيذ مشاريع عقارية أكبر وأكثر تنوعًا ؛
2. **مشاركة المخاطر بالتقييم والمراقبة:** يساهم توجيه الموارد المالية من قبل كل من المصرف وشركات التأمين في مراقبة أداء الصناديق المستثمر فيها وتقييم العائد المالي وتقاسم المخاطر المالية والإستثمارية المتعلقة بالمشروعات العقارية ؛
3. **خبرات متعددة:** تجمع هذه الشراكة بين خبرتهما في مجال التمويل والتأمين والإستثمار، مما يساهم في تحقيق نجاح مشاريع الإستثمار العقاري؛
4. **توافق مع الأصول الإسلامية:** تمكن هذه الشراكة من توجيه الإستثمارات نحو مشاريع عقارية تلبي إحتياجات المستثمرين الذين يتطلعون إلى الإستثمار في مشاريع مالية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ؛
5. **تحقيق عوائد مالية:** يمكن لصناديق الإستثمار العقاري المشتركة أن تحقق عوائد مالية جيدة من خلال إستثمارات متوازنة ومتنوعة في مشاريع عقارية مختلفة خاصة على المدى الطويل ؛

المطلب الثالث: إستثمار أموال الفائض التأميني في المصارف الإسلامية

للتأمين التكافلي دورًا مهمًا من خلال قدرته على توليد فوائض متجمعة لديه، فهذه المدخرات التي تتشكل من خلال قيام المشتركين بدفع الأقساط المترتبة عليهم، يتم تصويبها نحو المشاريع الإستثمارية، يتسم أدائها بالتوازن والاستقرار، حيث يأتي إستثمار الفائض التأميني بعد تصفية إلتزامات الشركة تجاه الآخرين ودفع التعويضات المستحقة، إن للفوائض المتكونة لدى شركات التأمين أهمية مزدوجة للمؤمن لهم وللاقتصاد الوطني، لإعادة توظيفها يؤدي إلى خلق قيمة مضافة تزيد في حصة المشترك وتساهم في زيادة الناتج القومي.

الفرع الأول: طرق ومجالات إستثمار الفائض التأميني في المصارف الإسلامية

تتبع شركات التأمين التكافلي بعض الصيغ المعروفة في فقه المعاملات الإسلامية لأجل إستثمار هذه الموارد، ومن أشهر هذه الصيغ المضاربة والمشاركة والمراجعة والمتاجرة والإجارة بالإضافة إلى الإستثمارات المباشرة.

أولاً: طرق إستثمار الفائض التأميني

قد تحتفظ شركات التأمين التكافلي بكل الفائض التأميني أو بجزء منه لتكوين الإحتياطيات الفنية، لتقوية الملاءة المالية لصندوق التكافل، الذي له حكم الشخصية الاعتبارية والذمة المالية المستقلة عن أموال المشتركين (صياغ، صفحة 04) أما الفائض التأميني المخصص للتوزيع فإن نصيب كل مشترك يصبح ملكًا خاصًا به، ولا يمكن إستثماره إلا بموافقة. (البرجاوي، 2007م-2008م، صفحة 35)

تحتاج شركات التأمين التكافلي للسيولة لسداد إلتزاماتها وضمن إستمراريتها، ويكون ذلك من خلال إستثمار مبالغ الفائض التأميني وتحقيق عائد إضافي للمؤمن لهم، حيث يتوجب العمل على توجيه هذه الأموال نحو مختلف المجالات الإستثمارية ذات الجدوى الإقتصادية وذلك تحت إشراف هيئة الرقابة الشرعية. (بوزورين و جبيرار، ديسمبر 2020م، صفحة 277) بالمقابل تقوم شركات التأمين التكافلي بإستثمار أموال الفائض التأميني في المصارف الإسلامية إما على أساس المضاربة (بغداوي و بوكرشاوي، 2022م، صفحة 08) أو على أساس الوكالة بأجر معلوم (تواقي بن علي، 2015م، صفحة 169) أو بإستعمال أدوات التمويل الإسلامية المعاصرة:: (نصار) سواء أكانت أداة من أدوات المشاركة أو أدوات البيوع "المراجحة والسلم والإستصناع" أو أدوات المنافع "الاجارة"

ثانيًا: مجالات إستثمار الفائض التأميني

يستثمر الفائض التأميني في مجالات عدة نذكر منها ما يلي:

- I. إستثمار أموال الفائض التأميني في المصارف الإسلامية: هو عملية توجيه الأموال الزائدة التي تنجح شركات التأمين التكافلي في تحقيقها إلى المصارف الإسلامية من أجل إستثمارها وتحقيق عوائد مالية على المدى الطويل، هذه العملية تعمل على تحقيق توازن أفضل بين تحقيق عائدات من الفائض التأميني وتوجيه تلك الأموال إلى مشاريع وإستثمارات مستدامة ومتوافقة مع الأصول والمبادئ الإسلامية.
- تقوم شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية بالتعاون والتشاور لتحديد أفضل الإستثمارات الممكنة للفائض التأميني وضمن تحقيق أعلى عائد، تعتمد نجاح هذه العملية على الإلتزام بالأصول والمبادئ الإسلامية وإتخاذ قرارات إستثمارية ملائمة.
- تتمثل أبرز مجالات إستثمار الفائض التأميني في المصارف الإسلامية في حسابات التوفير أو إستثمار مصرفي يقدم عائداً مالياً، فيمايلي:

 1. العقارات: شراء وتطوير عقارات تجارية أو سكنية لتحقيق عائد من الإيجار أو زيادة قيمتها في المدى الطويل؛
 2. الأسهم والأسواق المالية: شراء أسهم شركات مختلفة أو الإستثمار في الأسواق المالية لتحقيق عائد من التداول وزيادة قيمة الإستثمارات؛
 3. صناديق الإستثمار: إستثمار الفائض في صناديق الإستثمار المتنوعة التي تديرها شركات مالية محترفة ؛
 4. العقود والمشاريع الإستثمارية: قد يتم إستثمار الفائض التأميني في عقود ومشاريع إستثمارية محددة تهدف إلى تحقيق عائد مالي؛

- II. الإستثمار في منتجات ذات التوجه الإقتصادي الحديث: إن توفير الحماية من المخاطر المختلفة التي تميز حياة المجتمعات الحديثة يعكس وجود نظام تأميني قوي وفعال (Boudjellal, 2005) لذا وجب على شركة التأمين التكافلي الإستثمار في مجالات متطورة نذكر منها:

 1. الإستثمار في مجال الطاقات المتجددة: وتعرف الطاقة المتجددة على أنها عبارة عن مصادر طبيعية دائمة وغير ناضبة، تتميز بطريقة إنتاجها المستدامة إضافةً إلى قابلية إستغلالها المستمر دون أن يؤدي ذلك إلى استنفاد منابعها، وهي متوفرة في الطبيعة بطريقة مستمرة ومتجددة سواء كانت بكميات محدودة أو غير محدودة، ومن أهم البدائل المتجددة مايلي: (عطالله، 2013م-2014م، الصفحات 118-119)
 - ◀ الطاقة الشمسية: طاقة متجددة تستخدم لتوليد الكهرباء، للتدفئة والتبريد وكذا تحليه مياه البحار؛

- ◀ الطاقة الهوائية (طاقة الرياح): هي الطاقة المستمدة من حركة الرياح حيث يتم تحويلها إلى طاقة ميكانيكية تستخدم مباشرة أو يتم تحويلها إلى طاقة كهربائية، من خلال طواحين هوائية ومحطات توليد ؛
- ◀ طاقة الكتلة الحيوية: الوقود الحيوي هو الطاقة المستمدة من الكائنات الحية النباتية والحيوانية، أين يحوي على 80% كحد أدنى من مواد مشتقة من كائنات حية حصدت خلال عشر سنوات سابقة لتصنيعه وهي طاقة متجددة لأنها تحول طاقة الشمس إلى طاقة مخزنة في النباتات عن طريق عملية التمثيل الضوئي؛
- ◀ طاقة الحرارة الجوفية: هي طاقات دفينة في أعماق الأرض موجودة بشكل مخزون من المياه الساخنة أو البخار والصخور الحارة؛ تستخدم في عمليات توليد الكهرباء، والاستخدامات الزراعية والصناعية ولأغراض طبية وسياحية (ينابيع ساخنة)؛
- ◀ الطاقة المائية: تستخدم المياه كمصدر للطاقة في محطات توليد الكهرباء على مساقط الأنهار؛

2. الإستثمار في منتجات التمويل الأخضر: التمويل الأخضر هو مجموعة من المنتجات والخدمات المالية لتمويل المشاريع التي تساهم في تخفيض الانبعاثات والإستخدام الأمثل للموارد البيئية والتخفيف من آثار تغير المناخ، من خلال التمويل وإدارة المخاطر، وتشجيع الإستثمارات المسؤولة بيئياً، وتحفيز الأعمال والصناعات التي تقلل من الانبعاثات الكربونية وتراعي العوامل البيئية. (رمضان، مقيم، و هرموش، 2019م) بما أن التمويل الأخضر حديث العهد نسبياً، فإنه يحتاج إلى إستراتيجيات وبرامج تنسيقية وتكاملية بين جميع الأطراف ذات العلاقة، لاسيما المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي، بشكل يضمن إدارة المخاطر البيئية عن طريق تمويل المشاريع الخضراء، التي من أهمها: (صالح، 2022م، صفحة 14)

- ◀ الأبنية الخضراء: بإستخدام مواد صديقة للبيئة في البناء والإنشاءات، بما يكون لها تأثير بعيد المدى على البيئة ؛
- ◀ النقل المستدام: هو الإستثمار في منظومة نقل أقل تلوثاً، وتكون جزء من نظام بيئي آمن ولا يؤثر على المناخ والبيئة والصحة ؛
- ◀ إدارة المخلفات وإدارة النفايات وتدويرها: الإستثمار في عمليات التدوير وإعادة الإستخدام للعديد من المنتجات وتحويلها إلى منتجات أخرى ذات نفع وقيمة ؛
- ◀ الزراعة المستدامة والري الحديث ومصادر الأسماك والإستزراع السمكي ؛
- ◀ الإستثمار في زيادة المساحات الخضراء، والحد من قطع أشجار الغابات والحد من التأثيرات السلبية التي تواجه الرقعة الزراعية من تصحر، وزحف عمراني، وتآكل للتربة؛
- ◀ التعدين والتنقيب: بأدوات إستثمارية مختلفة والتي تدر عائد معتبر في الآجال الطويلة ؛

3. دعم تمويل المنتجات المالية الخضراء: هناك جملة آليات للإستثمار في المنتجات المالية الخضراء التي تعتبر حديثة نسبياً، والتي يمكن لشركات التأمين التكافلي من خلال فائضها التأميني تعبئة رأس المال لدعم مختلف مجالات التمويل الأخضر، تتمثل أبرزها فيمايلي: (صالح، 2022م، الصفحات 19-20)

« المنتجات المصرفية الخضراء: هي المنتجات التي تتبناها المصارف بحيث تستهدف المشاريع الخضراء، كتمويل مشاريع الطاقة المتجددة والطاقة النظيفة والزراعة والبنية التحتية الخضراء، ويحتاج التمويل الأخضر في النظام المصرفي إلى توحيد السياسات ومعالجة القيود المصرفية التي تواجه هذه المشاريع وتغطية المخاطر المتعلقة بالمشاريع الخضراء من خلال تعزيز منظومة التأمين و ضمان التمويل.

« أسواق رأس المال الأخضر: هي أسواق مالية يتم فيها طرح "السندات الخضراء" التي تُعد نوع مبتكر من السندات تُصدر لتعبئة الأموال لمساندة المشاريع التي ترتبط بالاستثمارات الصديقة للبيئة، والتي تكون عادة معفية من الضرائب لتشجع تمويلها وتطويرها.

« صناديق الإستثمار الخضراء: تقوم على نفس مبادئ الصناديق التقليدية، وهي عبارة عن نظام يسمح للمستثمرين من أفراد وشركات بالإشتراك سويًا في برنامج إستثماري يدار من قبل مستشاري إستثمار متخصصين، لتحقيق أعلى العوائد وبأقل درجة من المخاطر، كما تعتبر بمثابة وسيلة لتجميع الإستثمارات الصغيرة بغرض توظيفها في أدوات إستثمارية مختلفة لتعظيم العائد.

« التأمين الأخضر: أداة من الأدوات المالية المعتمدة لتعزيز إدارة المخاطر البيئية، لذا يتعين على شركات التأمين التكافلي إبتكار منتجات للقطاعات كثيفة الانبعاثات لغاز الكربون لتغطية النفقات المرتبطة بحدوث التلوث، مثل الغرامات والضرائب والرسوم القانونية والنفقات الطبية، والتي تقلل من الجاذبية النسبية للإستثمارات ذات المخاطر البيئية العالية، وتوفير حوافز لإدارة المخاطر وتأمين الإستجابات السريعة لأحداث التلوث، يمكن أن يوفر التأمين الأخضر آلية فعالة لإدارة المخاطر طويلة الأجل، مثل تلك المرتبطة بالكوارث الطبيعية والفيضانات والعواصف التي تفاقم بسبب تغير المناخ.

III. الإستثمار في منتجات التأمين على الحياة: حسب النموذج الذي تم تطويره من قبل الفقهاء المعاصرين إلى نموذج تأميني يقوم على أساس مركب يجمع بين الإستثمار والتكافل معا وذلك بعد دراسة النموذج التقليدي وتشخيص مواقع التحريم والمخالفات الشرعية فيه ثم الخروج بتصميم نموذج يلي حاجات العميل تأميننا وبالشروط والضوابط الشرعية. (بونشادة، 2022، صفحة 151)

IV. إستثمار الفائض التأميني في المجالات الاجتماعية: تتمثل أبرزها فيمايلي :

1. حساب وجوه الخير: فقد أثبتت وأظهرت الممارسات العملية لتوزيع الفائض التأميني أن هناك حساب خاص في إدارات شركات التأمين التكافلي، يسمى حساب وجوه الخير، تنفقه في المجالات الخيرية، وهو ما يساهم مساهمة فاعلة في تفعيل دور المؤسسات الدينية والمؤسسات الاجتماعية كالمساجد ومراكز تحفيظ القرآن والجمعيات الخيرية. (تواني بن علي، 2015، صفحة 169)
2. تعزيز وترسيخ فكرة التكافل والتعاون بين أفراد المجتمع: لأن الإستمرار في توزيع الفائض التأميني أو التصرف به لمصلحة المشتركين في عقد التأمين التكافلي يساهم مساهمة كبيرة في ترسيخ فكرة التأمين التكافلي، ويؤكد مصداقية شركات التأمين التكافلي (بغداوي و بوكرشاوي، 2022، صفحة 08) وإلتزامها بأحكام الشريعة الإسلامية في تقديمها لخدمات التأمين بمقتضى عقد التأمين التكافلي كبديل شرعي عن عقد التأمين التجاري.

V. إستثمار أموال الفائض التأميني في التنمية الاقتصادية: من أهم المساهمات في التنمية الاقتصادية مايلي: (فوزي، 2014م)

1. تقديم التمويل اللازم للمشاريع: من خلال السيولة المتوفرة ومن خلال عوائد الأقساط التأمينية المستثمرة ؛

2. الأمن والأمن والضمان للمشاريع الاقتصادية: بتعويضها في حالة حدوث الخسائر وتحقيق الأضرار ؛
 3. العوائد الإستثمارية المتوفرة من النشاطات الاقتصادية والتنموية المشروعة: بين مؤسسي الشركة أو المساهمين والمؤمن لهم من المتعاملين وذلك في حالة قيام الشركة بإدارة صندوق التأمين سواء عن طريق عقد الوكالة بأجر أو حسب نتيجة عقد المضاربة الشرعية لرأس مال الشركة بالإضافة إلى أموال الأقساط التأمينية وفائض استثمارها في أعمال اقتصادية تنموية مشروعة ؛
 4. إنشاء شركات وهيئات اقتصادية قوية: يمثل دعمًا للإقتصاد الكلي المحلي ويساهم للحد من الفقر والبطالة ؛
- الفرع الثاني: الإستفادة من الفوائض التأمينية لدعم قطاع التأمين التكافلي

إن لتوزيع الفائض التأميني نتائج مباشرة على ملء شركات التأمين التكافلي وزيادة قدرتها على المنافسة فضلاً عن إمكانية الحصول على التصنيف العالمي خاصة من حيث قدرتها على مواجهة الأخطار المستقبلية في ضوء الأعمال والعلاقات العالمية المطلوبة.

أولاً: وقف الفائض التأميني لدى المصارف الإسلامية لأغراض تكافلية

يمكن الإستفادة من وقف أموال الفائض التأميني كمايلي: (مسدور، 2011م، الصفحات 598-599)

- ✓ إستغلال العائد من وديعة إستثمارية لدى المصارف الإسلامية بحيث ينص المودع في وثيقة الإيداع على وقف العائد من الوديعة لصالح شركة التأمين التكافلي؛
- ✓ أن تكون الوديعة المستثمرة لدى المصارف الإسلامية أصلاً وفقاً على شركة التأمين التكافلي؛
- ✓ أن تدعو شركات التأمين التكافلي الأفراد للإكتتاب في أسهم وقفية فيكون السهم وفقاً والعائد للواقف أو للجهة التي يختارها الواقف؛
- ✓ يمكن أن تدعو أيضاً للإكتتاب في سندات المضاربة الوقفية المؤقتة أو الدائمة، فيكون العائد وفقاً للشركة بينما أصل المال فيعود لصاحبه بعد إنتهاء مدة الإيقاف ؛
- ✓ وقف رأسمال شركة التأمين التكافلي من طرف المؤمن لهم واستفادتهم من العائد بعد الإستثمار وفق صيغ الإستثمار لدى المصارف الإسلامية ؛

ثانياً: إستغلال الفوائض التأمينية في تأسيس شركات إعادة التأمين التكافلي

تحت ضغط الحاجة والضرورة الملحة تلجأ شركات التأمين التكافلي إلى شركات إعادة التأمين التجارية لتغطية المخاطر الضخمة التي تهدد وجودها، لذا وكخطوة أساسية لسد العجز في إعادة التكافل والنهوض بصناعة التأمين التكافلي وجب على هذه الشركات إستغلال فوائضها التأمينية لإنشاء شركات إعادة التكافل بالمشاركة بين العديد من شركات التأمين التكافلي، وتكون لها الذمة المالية المستقلة عن الشركات المؤسسة لها، وهو ما يحقق مبدأ حفظ المال وتنميته. (بوزورين و جويرار، ديسمبر 2020م، صفحة 279).

المبحث الرابع: التأمين المصرفي نموذج للتعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

إن المصارف الإسلامية هي الأكثر ملائمة للتأمين التكافلي المصرفي، فمن وجهات النظر المالية والتنظيمية والإقتصادية لا يوجد ما يمنع من التعاون والتكامل بين المؤسسات المالية الإقتصادية الإسلامية، كتقديم منتجات التأمين عبر المصارف أو إمتلاك أو شراء أسهم وحصص أو عقد مشاركات بين المصارف وشركات التأمين فكل هذه العوامل تجعل المنظومة مفتوحة لإستراتيجية التأمين عبر المصارف الذي بدأ مع تطور توزيع منتجات تأمينية مكتملة أو قريبة من النشاط المصرفي وتنتج التأمين المصرفي من إختراق المصارف لصناعة التأمين وكردة فعل دخلت شركات التأمين مجال الخدمات المصرفية *l'assurfinance* قبل الثمانينات ولكن على مستوى محدود من الدول.

المطلب الأول: مقارنة نظرية عن التأمين التكافلي المصرفي

إن التعاون بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي إنعكس بإرتفاع التعاملات المالية التي تهدف إلى تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية بإستخدام الشبكات المصرفية لبيع منتجات التأمين التكافلي.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي للتأمين المصرفي

إزدهر في الأونة الأخيرة توزيع منتجات التأمين عبر شبكات المصارف كأحد السبل التسويقية الحديثة للخدمات التأمينية التي تستند على الثقة المتبادلة بين المصرف وعملائه والتي تنسحب على المعاملات التأمينية الأخرى للعميل، إن التعاون بين القطاعين يشكل نمطاً جديداً عرف هذا النوع من الأنشطة بالتأمين المصرفي كما أطلق على المؤسسة المالية التي تمارسه مصرف التأمين.

أولاً: نشأة التأمين المصرفي

إن التداخل والتشابك بين عمل المصارف وشركات التأمين بدأ منذ زمن بعيد من خلال التأمين البحري أيضاً، حيث يستلزم هذا التأمين الحصول من المصرف على خطاب إعتقاد *lettre de Crédit* كجزء من الضمانات بين البائع والمشتري في عمليات الإستيراد والتصدير، وإنطلاقاً من هذه الخدمة وجدت المصارف الفرصة سانحة لتوسيع نطاق الخدمات لزبائنها ولتوفير الوقت والجهد وذلك من خلال قيامها بإصدار عقود التأمين البحري على البضائع من خلال مكتباتها بالتنسيق مع شركات التأمين مقابل رسم عمولة ومع الوقت توسعت المصارف في تقديم هذه الخدمات لتتمكن من تطويرها وتنويعها في ظل المنافسة بينها في مختلف الأسواق.

ظهر التأمين المصرفي لأول مرة في بلجيكا عام 1865م ثم في ألمانيا 1922م، وإسبانيا في 1930م وبريطانيا 1968م، ولكن لم يأخذ هذه التسمية في ذلك الوقت (LANGLAUME, 2008, p. 01)

إن التأمين المصرفي ظهر في البلدان الأوروبية اللاتينية منذ السبعينات (الاتحاد المصري للتأمين، 2017-2021م) فأوروبا هي المنطقة الأولى في العالم التي يتواجد بها أكبر عدد من التجارب في التأمين المصرفي، كما أن العملة الموحدة سرعت من إنتشاره في جميع أنحاء أوروبا خاصة في المصارف الشاملة (مصارف الودائع الكبيرة وشركات التأمين الكبيرة المتعددة الإختصاصات) وتطور في هذه الأسواق مقارنة بالدول الأنجلوسكسونية

(الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا) والدول الآسيوية. (BORDERIE & LAFITTE, 2004, pp. 54-59) فبريطانيا لم تعرف تطور التأمين المصرفي حتى سنوات 2000م. (DE GRUYSE, 2007, p. 28) ومع مرور الوقت إنتشر إلى باقي دول أوروبا ثم إلى دول آسيا حيث عرف تطوراً سريعاً في السنوات الأخيرة، وشهد نمواً سريعاً خلال الثمانينيات والتسعينيات في بقية دول العالم. (معزوز، 2019م)

والجدول التالي يوضح أهم مراحل تطور التأمين المصرفي

الجدول رقم III-05: مراحل تطور التأمين المصرفي

الانطلاق	النضوج	التنوع	التركيز
1975م-1985م	1985م-2000م	2000م-2005م	2005- إلى يومنا هذا
التوزيع البسيط	تكامل الخدمات	مقاربة شخصية	
التكتلات الخارجية	عروض عامة للشراء	التحالفات	الإسترداد

المصدر: معزوز، 2019م، مرجع سابق، صفحة 824

ثانياً: مفهوم التأمين المصرفي

هو ظاهرة جديدة نسبياً والصورة العملية لإندماج المصارف مع شركات التأمين وهو ما يعرف بصيرفة التأمين أو مصرف التأمين أو التأمين المصرفي وهو ترجمة لكلمة Bancassurance الفرنسية الأصل l'assurbanque أو l'assurfinance، لقد تعددت تعاريف التأمين المصرفي بتعدد نماذجه الإستراتيجية وبتعدد وجهات نظر الإقتصاديين.

يعرف التأمين المصرفي على أنه:

- ❖ عملية بيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع في المصارف.
- ❖ توزيع المنتجات التأمينية عن طريق القنوات التوزيعية للمصرف فهو يصف مجموعة من الخدمات التي تغطي الحاجات المالية المختلفة للزبائن من منتجات مصرفية وتأمينية. (عزمي سلام و شقيري، 2010م، صفحة 70)
- ❖ درجة التكامل بين المصرف وشركة التأمين في طرح وتسويق منتجات تأمينية بصورة مشتركة. (بريش و حمو، 2008م، صفحة 3)
- ❖ إستراتيجية للمصرف وشركات التأمين تقضي ببيع منتجات التأمين عبر شبكة فروع المصرف وتتضمن هذه المنتجات أنواع متنوعة من المنتجات (رشدي سيد، 2015م، صفحة 01) كالتأمينات الشخصية على غير الحياة والتأمين على الحياة والتوفير والإدخار. (اتحاد المصارف العربية)

إذن فالتأمين المصرفي هو نشاط مختلط بين شركة التأمين والمصرف، لبيع منتجات التأمين من طرف المصرف في نماذج مختلفة أو بيع المنتجات المصرفية من قبل شركات التأمين.

الفرع الثاني: الإطار المفاهيمي للتأمين التكافلي المصرفي

إن التحولات الديناميكية والتطورات السريعة أدت إلى تطوير هذا النهج من التعاون بين المصارف وشركات التأمين الذي امتد ليشمل المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي سعيًا منها للالتحاق بهذا الركب.

أولاً: مفهوم التأمين التكافلي المصرفي

التأمين التكافلي المصرفي، التكافل المصرفي أو التأمين المصرفي الإسلامي، بنكته التكافل أو صيرفة التكافل أو ما يعرف بالمصطلح اللاتيني bancatakaful يعرف على أنه توفير وبيع المنتجات والخدمات التأمينية التكافلية عن طريق القنوات التوزيعية للمصارف الإسلامية لتغطية الحاجات المالية المختلفة للزبائن من منتجات مصرفية وتأمينية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. (Tahani, 2013, p. 94)

كما سبق يمكن القول أن التأمين التكافلي المصرفي هو توفير المنتجات التأمينية التكافلية في المصارف الإسلامية، من خلال المقاربة بين المصارف وشركات التأمين التي تأخذ أشكالاً ونماذج مختلفة، دون حاجة العميل للتنقل والربط بين المؤسسات لتوفير الوقت والجهد والمال على جميع الأطراف. من خلال التعاريف السابقة يمكن أن نخلص إلى مجموعة من المقاربات المهمة أهمها:

- تبدل المصارف الإسلامية مجهودات مضمينة للولوج إلى السوق التأميني ويعد التأمين التكافلي المصرفي أهم مظاهرها؛
- للتأمين المصرفي هدفين رئيسيين يتمثلان فيما يلي:
- ✓ تحسين خدمات المصرف ورفع أرباحها ؛
- ✓ تنمية رقم أعمال شركات التأمين التكافلي ؛
- إن إنشاء تكتلات مالية بين المجمعات المصرفية والتأمينية يمكن أن يمثل تعريف آخر للتأمين المصرفي، تظهر ترجمته من خلال إنشاء شركات بين المصرف الإسلامي وشركة التأمين التكافلي أو بيع من خلال شبكات كل منهما.

ثانياً: الاندماج والتعاون لتقديم خدمات التأمين التكافلي عبر المصارف الإسلامية

إن العلاقة التبادلية والتكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية هي نموذج لإيجاد أدوات التطوير وإستراتيجيات الابتكار.

I. أسباب ظهور التأمين التكافلي المصرفي: إن الفرق بين التأمين المصرفي والتأمين التكافلي المصرفي هو عمل الثاني وفق أحكام الشريعة الإسلامية، لذا فإن أسباب ظهورها وتطورها تبقى نفسها لأنه مبني أو مقتبس من نفس الفكرة، ومن أهم الأسباب التي ساهمت في ظهور التأمين المصرفي مايلي: (قندوز، 2015م، صفحة 83)

- الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للمصارف وشركات التأمين ؛
- البحث عن تخفيض التكاليف بمختلف أشكالها ؛

- إقتصاديات الحجم $(x)^{**}$ عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة تستطيع المصارف وشركات التأمين مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج مقدم من عدة عارضين ؛
- تكوين إطار مساعد للتقارب بين المصارف وشركات التأمين ونمو مفهوم ما يعرف بالمصارف الشاملة ؛
- توجه المصارف للرفع من ولاء زبائنهم عن طريق تقديم خدمة كاملة لهم ؛

II. إدارة منظومة العلاقة التبادلية لتقديم خدمات التأمين التكافلي في المصارف الإسلامية: إن العلاقة التبادلية والتكاملية بين المؤسسات المالية الإسلامية تعتمد على المحاور التالية: (فوزي، 2014م):

- **التكلفة:** التأمين المصرفي أقل تكلفة مقارنة بطرق التوزيع التقليدية (تسويق - توزيع - الإتفاق) نظرًا للتكلفة الإضافية التي تضاف لحساب المصارف عند توسيع نطاق منتجاتها المصرفية لتشمل منتجات التأمين التكافلي أيضًا، لذا سعت شركات التأمين التكافلي إلى تطوير طرق توزيع منتجاتها والحفاظ على هامش ربحها.
- **إنخفاض معدلات التكلفة والوقت والجهد عبر المصارف:** يقدر بحوالي نسبة تتراوح ما بين (50%-60%) تقريباً من التكلفة الأصلية للخدمة التأمينية المباشرة عنها في وسائل التوزيع الأخرى ويعود ذلك بشكل كبير إلى ميزة التوفير في الوقت والجهد عند تسويق المنتجات بالمصارف وحسب التقديرات المتوسطة للدراسة تمضي شركة التأمين تقريباً ما يقرب من نسبة (25%-30%) من وقتها في البحث والمناقشة مع العميل ونسبة تتراوح ما بين (10%-15%) للحصول على موعد ومقابلة العميل ونسبة تتراوح (30%-40%) لإتمام عملية التسويق وشرح الشروط وتفاصيل أداء الخدمة التأمينية، ونسبة ما بين (10%-15%) لتقديم استشارات وخدمات ما بعد تنفيذ الخدمة غير أن المصارف بإمكانها توفير لغاية نسبة (40%-45%) من هذه العملية إجمالاً بفضل قدرتها على إستخراج المعلومات وبفضل شبكة فروعها المنتشرة محلياً وإقليمياً لأن المصارف الإسلامية على إتصال مستمر بعملائها ويتوفر لديها سجل معلومات مفصل عنهم وبإمكانها إستخراج معلومات حول دخل الفرد ومستوى الملاءة المالية له بما يساعد على تقسيم السوق إلى أجزاء وإتباع إستراتيجيات في التوزيع والتسويق بالإعتماد على أرقام ووقائع حقيقية. (فوزي، 2014م)

المطلب الثاني: أسباب وعوامل نجاح منظومة تسويق منتجات التأمين التكافلي المصرفي

أصبح التأمين المصرفي يحظى بإقبال واسع في معظم دول العالم، وفي الدول المتقدمة في الغرب يشكل التأمين المصرفي حوالي 25% من حجم قطاع التأمين للشركات (argaam، 2008م)، ولكن هذا القطاع مازال بكراً في الدول العربية وفي نطاق طرح منتجات التأمين المصرفي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية خصوصاً.

الفرع الأول: أسباب نجاح المصارف الإسلامية في تسويق منتجات التأمين التكافلي

^{**} من أجل تعريف إقتصاديات الحجم ثبت أن : $c(x,y) \leq c(x,0) + c(0,y)$

$c(x,y)$ عبارة عن التكاليف الدنيا لشركة بإنتاجها للوحدة x والوحدة y معا وفي نفس الوقت $c(x,0)$ عبارة عن التكاليف الدنيا لشركة بإنتاجها للوحدة x فقط

$c(0,y)$ عبارة عن التكاليف الدنيا لشركة بإنتاجها للوحدة y فقط

- بما أن التأمين التكافلي المصرفي قائم على نفس فكرة التأمين المصرفي والمتمثلة في تقديم خدمات التأمين عبر المصارف فإن أبرز أسباب نجاح تسويق منتجات وخدمات التأمين عبر المصارف تتمثل فيمايلي: (رشدي سيد، 2015م، صفحة 171)
1. النظرة الجديدة التي أولتها المصارف الإسلامية للتأمين التكافلي ذلك أن معرفتها بالعميل أسفرت عن إصدار منتجات تتسم بالبساطة والشفافية وتلائم مع دخل العميل كما أنها تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية؛
 2. تتمتع المصارف الإسلامية بسمعة جيدة وهذا ما يعزز من زيادة الثقة والاطمئنان كلما استغلت قدرتها على منح مختلف التمويلات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية للترويج لمنتجات التأمين التكافلي؛
 3. تتمتع المصارف الإسلامية بشبكة واسعة من الفروع والتي يمكن إستخدامها لبيع وتسويق منتجات التأمين التكافلي مما يوفر مصدر توزيع واسع لمختلف منتجات التأمين ؛
 4. تلجأ شركات التأمين التكافلي إلى بيع منتجاتها بالتجزئة وبكميات مرتفعة ولو بهامش ربح منخفض؛
 5. إن المصارف الإسلامية على إتصال مستمر بعملائها وتتوفر لديها بيانات مفصلة عنهم وبالتالي يمكنها إستخراج معلومات حول دخل الفرد ومستوى ملاءته مما يساعد على تقسيم السوق إلى أجزاء وإتباع إستراتيجية واضحة في البيع بالإعتماد على أرقام ووقائع حقيقية ؛
 6. يعتبر التأمين المصرفي أقل تكلفة مقارنة مع الطرق التقليدية الأخرى نظرًا للتكلفة الطفيفة التي تضيفها المصارف للمنتجات التأمينية ؛

الفرع الثاني: عوامل نجاح المنظومة المتكاملة لتقديم التأمين التكافلي المصرفي

يمكن تقسيم عوامل نجاح خدمات التأمين التكافلي والخدمات المالية الإسلامية التي تعتبر قطاعًا ناميًا ومهمًا في الإقتصادات التي تتبنى المبادئ الإسلامية إلى نوعان:

أولاً: العوامل الخارجية

تشمل هذه العوامل مايلي (فوزي، 2014م):

- **البيئة القانونية واللوائح التنظيمية:** تعتبر البيئة القانونية الملائمة من أهم العوامل التي لها تأثير حقيقي لا يحد من إمكانيات المصرف في شراء حصص أو أسهم أو المشاركة في تأسيس شركات التأمين، وتخفيض القيود على تسويق منتجات التأمين التكافلي عبر الشبكات المصرفية يسمح لنشاط التأمين المصرفي بالتوسع بسهولة وبسرعة أكبر، مع منح مزايا ضريبية مشجعة على الإستثمار في منتجات التأمين؛
- **العوامل الثقافية والسلوكية:** منها الصورة الجيدة لمصرف التأمين والمكانة التي يحتلها بالمجتمع، ودرجة الوعي التأميني لدى الأفراد؛
- **الشبكة الجغرافية المنظمة والمتقاربة للقطاع المصرفي:** هي مسألة جوهرية وعامل رئيسي لتحقيق النجاح وكسب الثقة والولاء؛
- **إستخدام التكنولوجيا الجديدة وسلوك المستهلك في إستخدامها:** يعتبر من العوامل المؤثرة على درجة تطور هذا النشاط، حيث يفضل كثير من العملاء التعامل الشخصي المباشر مع المصارف لتوصيل إحتياجاتهم المالية مباشرة، ففي بعض الدول دفع إنخفاض معدل إنتشار التأمين المصارف لإستغلاله لعقد تحالفات أو مشاركات لأنشطة التأمين المحلية وهذا لدرايتها أكثر بإحتياجات المستهلكين؛

ثانيًا: العوامل الداخلية

تعتبر العوامل الداخلية أكثر تأثيرًا في نموذج التأمين التكافلي المصرفي ومنها مايلي:

- **نموذج مصرف التأمين المتبع:** فكل شركة تأمين وكل مصرف إسلامي يبحث عن الصيغة والنموذج الأكثر ملائمة لأوضاعه ؛
- **البيئة الثقافية والتنظيمية الخاصة بكل من شركة التأمين التكافلي والمصرف الإسلامي وعلى قدرة التكامل بينهما ؛**
- **نموذج إدارة فعال مندمج:** يجب أن يستند التأمين المصرفي على الاندماج بين النشاط المصرفي والنشاط التأميني عبر نظام معلومات قوي التسويق، لأن هذا النموذج من التكامل والتعاون سيسمح لنشاط التأمين التكافلي المصرفي بالحصول على ميزة تنافسية كبيرة ؛
- **تكوين إطارات شبكة التأمين المصرفي:** يتمثل دور موظفي التأمين المصرفي في تقديم المنتجات والخدمات المالية بالإعتماد على التكوين الأولي لعمليات المراقبة والمتابعة المستمرة التي من شأنها تحسين مستواهم العلمي والعملية في مجال التأمين التكافلي (مؤتمرات - دورات - اجتماعات - منشورات - نشرات إخبارية) مع تطبيق نظام مكافآت فعال مناسب ؛ (محمد أحمد محمود و أحمد محمد فرحان، 2016م)
- **ضمان مستوى عالي من التأهيل لتعزيز منتجات التأمين:** لأن هذه المنتجات تتطلب جهدًا كبيرًا للتسويق والتوزيع والإنتشار دون خلط أو تفكيك وإبدال المنتجات المصرفية أو التعارض مع التسلسل الهيكلي للمصرف ؛
- **توافق منتجات التأمين المصرفي لمبادئ الشريعة الإسلامية وإحتياجات العملاء:** لتسهيل عملية التسويق والبيع نظرًا للتشابه الكبير بين منتجات التأمين والودائع فهي ليست منتجات بديلة للمنتجات المصرفية حتى لا يشكل ذلك تحديًا لكل من المصارف وشركات التأمين في تقديم منتجات يتم فهمها وتقديمها بسهولة كما يجب أن تكون الخيارات المطروحة فيها محددة وواضحة ؛
- **الإتصال الدائم والمباشر مع الزبائن:** يسمح الإتصال المباشر للمصرف مع عملائه بتقديم منتجات تأمينية جديدة متوافقة مع رغبات العملاء لأن إنتشار إستخدام وسائل الإتصال والتكنولوجيا الحديثة يحد أو يقلص من تطور منتجات التأمين المصرفي ؛
- **تكامل نظام المعلومات لشركة التأمين مع نظام المصرف ؛**
- **إدارة تجارية مندمجة:** يجب على شركة التأمين التكافلي أن تتبنى سياسات تجارية لتندمج مع ثقافة المصرف الذي تتعامل معه؛
- **سمعة المصرف وموقعها في السوق:** عاملين هامين يحددان مدى نجاح التأمين المصرفي: هما صورة المصرف وموقعه في المجتمع، تتضح هذه الصورة من خلال التنظيم الجيد وتوزيع شبكة وكالات مكثفة في كل أنحاء الدولة ؛
- **حوافز ومكافآت قوى البيع:** يجب تبني نظام فعال ومناسب لتطبيق مكافآت في حالة بيع المنتجات المعقدة التي تتطلب جهدًا كبيرًا للبيع ومستوى عال من التأهيل ويمكن أن تأخذ هذه الحوافز عدة أشكال، كأن تكون على شكل عمولات تدفع على كل عقد تأمين جديد، أو على شكل هدايا توزع على أحسن البائعين؛ (WALLERICH & autres, octobre 2005, p. 14)

المطلب الثالث: نماذج ومنتجات التأمين التكافلي المصرفي

يشكل التعاون بين قطاعي المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي نمطاً جديداً في الأسواق المالية الإسلامية والقطاعات التأمينية المحلية والدولية، فيمكن التمييز بين عدة إستراتيجيات للعلاقة التكاملية بين المؤسستين، حيث يمكن أن يأخذ المصرف الإسلامي دور الموزع البسيط للمنتجات التأمينية مقابل عمولة، كما يمكن اللجوء إلى التحالفات الإستراتيجية كتأسيس شركة جديدة مستقلة، وفي حالة ثالثة يمكن اللجوء إلى إستراتيجيات الإندماج والاستحواذ.

الفرع الأول: أنماط وطرق ونماذج عن العلاقة التكاملية بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي

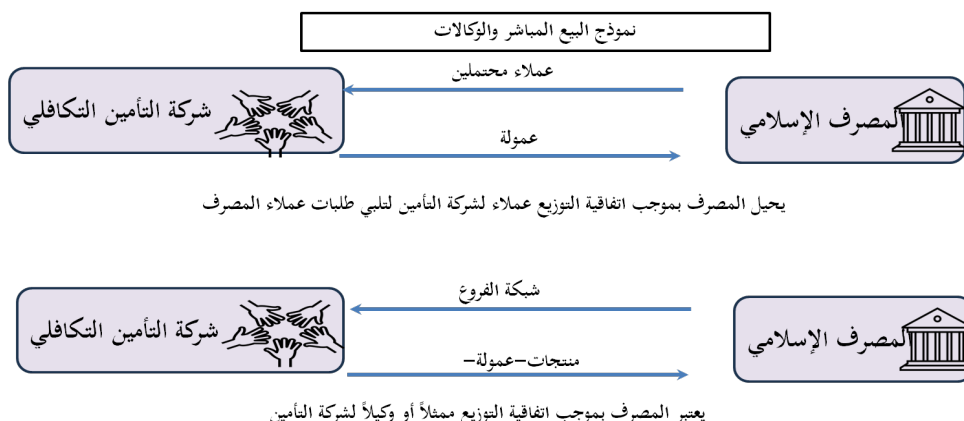
إنعكس التعاون بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين بإرتفاع عدد الإتفاقيات بينهما والتي تهدف إلى إستخدام الشبكات المصرفية لتسويق منتجات التأمين، وقد شهدت الأسواق الإسلامية طرقاً مختلفة لتحقيق التعاون بين القطاعين يتمثل في الأنماط التالية:

1. إتفاقيات التوزيع البسيط لتقديم خدمات تأمينية تكافلية (التسويق - التوزيع) (النموذج الأمريكي) Accord de distribution
 2. تكوين المشاريع والأنشطة المشتركة معاً (Joint Ventures). (النموذج الإيطالي)
 3. تملك المصارف الإسلامية لكل أو نسبة من حصص شركات التأمين التكافلي؛
 4. الاستحواذ على شركات قائمة أو تابعة أو تكوين شركات جديدة (Start-ups). (النموذج الفرنسي) intégration complète»
 5. النموذج المفتوح Modèle d'architecture ouverte- Open Architecture Model -
- كما أن إختيار طريقة التعامل ترتبط بعوامل مختلفة تتعلق بالجهات التنظيمية والقانونية فكل نوع تعاون له خصائصه ومميزاته. (ABANE, p. 25)

أولاً: نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط

يقوم المصرف بدور الموزع البسيط للمنتجات التأمينية تحت إسم العلامة التجارية لشركة التأمين مقابل عمولة، حيث تقوم بدور الوسيط بين العملاء وشركات التأمين (غربي ع.، أكتوبر 2022م، صفحة 19) لتوفير خدمة أوسع وأشمل لعملاء المصرف، حيث يقوم المصرف بتسويق منتجات تأمينية لعملائه والمؤسسات التابعة له، مثل التأمين على الحياة وعلى تمويلات السيارات وبعض التأمينات الخاصة بال منازل. (argaam، 2008م) وتكون قوى البيع والمبيعات منفصلة، في حين تبقى وظائف أخرى مثل تكنولوجيا المعلومات، المحاسبة، التخطيط، الرقابة والتدقيق، الموارد البشرية والإتصال مشتركة.

الشكل رقم III-05: نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط في التأمين التكافلي المصرفي



المصدر: غربي، مرجع سابق، صفحة 22

I. **مميزات وعيوب نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط:** إن التعاون بين المصارف وشركات التأمين معروف ومنتشر عالمياً ويعتبر إيجابياً وتجربة ناجحة وذلك حماية للدين والأموال المقدمة للعميل بتغطية كل العمليات التمويلية في حالة الوفاة أو العجز.

1. **مميزات نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط:** تتمثل أبرزها فيمايلي: (دردر، ديسمبر 2007م، صفحة 293)

- **السرعة:** يتميز هذا النموذج بالسرعة لأن المصرف لا يقوم بالاستثمار بل يعمل على إستغلال شبكته وموارده البشرية لتوزيع المنتجات التأمينية؛

- **عائد خالي من المخاطر:** يحصل المصرف على عائد ثابت منخفض لكنه أكيد ؛

- **ميزة تنافسية:** تسمح لها بتوزيع عدد كبير من المنتجات التأمينية لحيازتها على ثقة كبيرة لشبكة واسعة من عملائها ؛

2. **عيوب نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط:** تتمثل أبرز هذه العيوب فيمايلي:

- **غياب المرونة في إتخاذ القرار:** خاصة عندما يتعلق الأمر بمنتجات جديدة لغياب التكامل الفعلي بين المصارف وشركات التأمين؛
- **عدم التوافق بين ثقافة كلتا المؤسساتين ؛**

II. **مستويات نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط:** يمكن أن تتدرج هذه الإتفاقيات إلى ثلاثة مستويات: (دردر، صفحة 293)

1. **علاقة توزيع بسيطة جداً:** حيث يقوم المصرف بإتفاق رسمي أو غير رسمي مع شركة التأمين، بعرض منتجات التأمين على عملائه،

حيث ينصح المصرف عملائه بأنواع معينة من منتجات التأمين، وهذا النوع من التقارب يتسم بعلاقة محدودة بين المؤسساتين، كما أنه يمكن أن لا تكون حصرية لمنتجات معينة أو لشركة تأمين واحدة.

2. **إتفاق التوزيع الحصري:** وتكون مبنية على إتفاق رسمي بين المصرف وشركة التأمين، حيث يقوم المصرف عبر فروع وشبائكه، بعرض

وبيع منتجات شركة التأمين المتفق معها فقط وبصفة حصرية.

3. علاقة إستراتيجية: وتنشأ هذه العلاقة عندما يكون بين المصرف وشركة التأمين ملكية مشتركة أو أهداف إستراتيجية ما تحمي وتحفظ حصرية العلاقة بين المؤسستين.

وما يمكن ملاحظته حول هذا النوع أنه رغم بساطته، إلا أنه يوفر مردودية سريعة للمصرف من خلال كسب عوائد منتظمة في شكل عمولات توزيع المنتجات التأمينية، كما يسمح لشركة التأمين بتوسيع نطاق عملياتها وعمالها ويستفيد المصرف من المنتجات التأمينية ومن تغطية العملية التمويلية في حالات الوفاة أو العجز أو أي مشاكل تطرأ على العميل.

الجدول رقم III-06: مستويات نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط للتأمين المصرفي

علاقة توزيع بسيطة جداً	إتفاق التوزيع الحصري	علاقة إستراتيجية
علاقة محدودة بين المؤسستين ؛	بيع منتجات شركة التأمين المتفق معها فقط وبصفة حصرية ؛	يكون فيها بين المصرف وشركة التأمين ملكية مشتركة أو أهداف إستراتيجية تحمي وتحفظ حصرية العلاقة بين المؤسستين ؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة.

ثانياً: التحالفات الإستراتيجية (المشروع المشترك) والتكامل التام (الاندماج والاستحواذ)

دخول المصارف في تحالفات أو إنشائها لشركات تأمين جديدة أو تبنيتها لإستراتيجيات مختلفة لتعزز من مكانتها في السوق.

I. التحالفات الإستراتيجية (المشروع المشترك): التحالف سياسة تنافسية تعتمد على الاستقواء بالآخر لتعزيز القدرة التنافسية وتحجيم المخاطر التنافسية في مزيج متكامل ضمن منافسة تعاونية Co-petition (سيد مصطفى، 2008، صفحة 345).

1. مفهوم التحالفات الإستراتيجية: هي ترتيب تعاون طويل الأجل بين إثنين أو أكثر من الشركات المستقلة التي تشارك في الأنشطة التجارية من أجل الكسب الإقتصادي المتبادل (Weigl, 2008, p. 15) والتسمية -طويل الأجل- لا تشير إلى فترة زمنية محددة بل المقصود أن نية الشركاء في تكوين التحالف ليست عابرة، وتلجأ الشركة للتحالف لأنه يحقق لها تكاليف أقل. (Akmal S & Desalegn, 2003, p. 17)

كما تعرف التحالفات الإستراتيجية على أنها سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تعظيم الفائدة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية لاستيعاب متغيرات بيئية تتمثل في الفرص والتحديات. (أحمد سيد، 2000م، صفحة 57) وقد تكون التحالفات الإستراتيجية ثنائية أو متعددة الأطراف (العنزي و جواد، 2011م، صفحة 12) كما قد تكون على شكل إحتواء لشركة كبرى أو لمظلة كبرى، وقد تكون محددة المدة أو غير محددة المدة، كما قد تكون متكافئة في المصالح والمخاطر، وقد تكون في صيغة عقد إذعان تحقق مكاسب لطرف على حساب خسائر ومخاطر لطرف آخر (النجار، 1999م، صفحة 18) وقد إزداد إتجاه المؤسسات الإقتصادية في العقود الأخيرة نحو التحالف فيما بينها وهذا يوحي بأهميتها للأطراف المتحالفة كمايلي: (العوضي و بيسوني، 2005م، صفحة 186)

✓ تخفيض تكلفة أداء النشاط التجاري للحلفاء ؛

✓ إرضاء العملاء والحصول على مزايا تنافسية ؛

✓ تقليل التهديدات المحتملة الناتجة عن المنافسة المستقبلية ؛

يمكن أن نجد في التطبيق العملي عدة أنواع وأشكال للتحالفات الإستراتيجية، ومن أهمها "المشروع المشترك"

2. نموذج الشراكة أو المشروع المشترك **joint-ventures**: حيث تعتبر المشروعات المشتركة وتراخيص الإنتاج أكثر أنواع التحالفات شيوعاً.

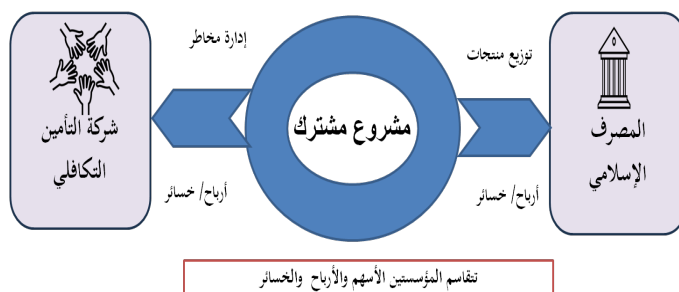
أ-تعريف المشروعات المشتركة: تعرف على أنها إتفاقات تعاقدية بين شركتين أو أكثر ينتج عنه شخصية قانونية منفصلة لها أهدافها الخاصة، حيث يحتفظ كل شريك بإستقلاله، كما يتم في هذا النوع من التحالفات تقاسم الأسهم والأرباح والخسائر. (العوضي و يسوني، 2005م، صفحة 188)

يعمل المصرف في نموذج الشراكة على إنشاء إتفاق شراكة مع شركة تأمين واحدة أو عدة شركات، يتميز هذا الإتفاق بمبايلي: (دردر، ديسمبر 2007م، صفحة 294)

✓ درجة تكامل أكبر بين المصرف وشركة التأمين مقارنة بنموذج إتفاقيات التوزيع ؛

✓ تحافظ شركة التأمين على إستقلاليتها ويضمن لها المصرف رأسمال إضافي، إلى جانب توزيع منتجاتها عبر شبكته كما يزودها بالمعلومات اللازمة لإتخاذ القرارات السليمة وتخفيض المخاطرة ؛

الشكل رقم III-06: نموذج المشروع المشترك في التأمين التكافلي المصرفي



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة.

ب- خصائص نموذج الشراكة (المشروع المشترك): تتوفر لهذا النموذج الخصائص الآتية: (العوضي و يسوني، 2005م، صفحة 188)

- الدعم الداخلي النابع من العناصر المختلفة ؛

- الإستراتيجية الواضحة والإدارة والتنظيم المستقلان وروابط التشغيل القوية ؛

- توفر العلاقة المتبادلة التي توفر الربح للجميع ؛

تنشأ خيارات المشاريع المشتركة بين المؤسسات عندما يصعب تأسيس المشروع بشكل مستقل لقلة الموارد أو الخبرات أو غير ذلك، فيتحمل الطرفان أو عدة أطراف نسب معينة من تكاليف ومستلزمات إنشاء المشروع (WALLERICH & autres, p. 05).

وفي حالة مصرف التأمين، يتفق كل من المصرف وشركة التأمين على تأسيس شركة جديدة مستقلة، يكون نشاطها الرئيسي التأمين المصرفي، ويتقاسم الطرفان الأرباح والمنافع الاقتصادية حسب مساهمة كل منهما وقد يساهم أكثر من طرفين في إقامة هذا المشروع، ويعتبر هذا النموذج الأكثر شيوعاً لإنشاء مصرف التأمين. (WALLERICH & autres, octobre 2005, p. 05)

ج- إيجابيات وسلبيات نمط الإستراتيجيات المشتركة: تتمثل فيمايلي:

- يعد النموذج أقل تكلفة، خاصة بالنسبة للمصرف الإسلامي الذي يعمل فقط كموزع بسيط، فلا يحتاج إلى إستثمارات إضافية لتوزيع منتجات التأمين في السوق لصالح شركة التأمين.
- إن التحالف وظهور كيانات مالية جديدة أو إنشاء المصارف الإسلامية لشركات تأمين مستقلة جديدة تقدم نفس الخدمات التي تقدمها شركات التأمين لا يخدم المصرف ولا قطاع التأمين، لأنه هناك عدد كبير من شركات التأمين العريقة التي تنشط في السوق منذ فترة طويلة، وهذا يؤدي إلى المنافسة بطريقة عشوائية قد تؤثر على نتائج الشركات المتواجدة وعلى الكيانات الجديدة.
- أن تقوم المصارف الإسلامية بإنشاء شركات تأمين مستقلة هذا يؤثر على حجم الأقساط التأمينية في السوق الذي قد لا يسمح بدخول شركات جديدة لتنافس شركات عريقة متواجدة منذ فترة في السوق.
- يصعب التسيير في هذا النموذج على المدى الطويل (ردر، ديسمبر 2007م، صفحة 294)

II. التكامل التام (الاندماج والاستحواذ): قبل التطرق إلى إستراتيجية الاندماج والاستحواذ نعرج على المفاهيم العامة للمصطلحات التالية:

1. مفهوم التكامل: يشير مصطلح التكامل إلى العملية أو الحالة التي يتم فيها دمج عدة عناصر مختلفة لتشكيل نظام أو وحدة أكبر وأكثر تنسيقاً وفعالية، هذا المصطلح يُستخدم في مجموعة متنوعة من السياقات والمجالات، بما في ذلك الإقتصاد والعلوم والتكنولوجيا والإجتماع والبيئة.
- يشير التكامل الإقتصادي إلى دمج مختلف الأنشطة الإقتصادية ومختلف القطاعات لتحقيق تفوق وتنوع أكبر، مثلاً التكامل الإقتصادي بين الدول يمكن أن يؤدي إلى تحقيق فوائد مشتركة من خلال التجارة وتبادل الموارد.
2. مفهوم الاندماج: عقد يقوم على الإرادة بين شركتين أو أكثر بمقتضاه يتم إتفاقيهما على وضع أعضائهما وأموالهما في شركة واحدة.
- في حالة الاندماج فإن المصرف وشركة التأمين يتحدان لتشكيل مؤسسة جديدة تمارس نشاط مصرف التأمين، وهذا الترتيب ينطوي على التكامل التام بين الخدمات المصرفية والتأمينية، فيصبح المصرف يبيع منتجات التأمين بإسمه الخاص وبعلامته التجارية، بوصفها أحد الحلول المالية التي تستجيب لمتطلبات وإحتياجات العميل.
3. مفهوم الاستحواذ: يعرف أيضاً بعملية التملك أو الشراء فهو شراء أصول وأسهم الشركة المستهدفة من طرف شركة أخرى، وتتم العملية بطريقتين:
- الطريقة الأولى: الاندماج بشكل ودي: يكون هناك تعاون بين الشركتين عن طريق المفاوضات ؛

- الطريقة الثانية الإندماج بشكل غير ودي: تكون الشركة المستهدفة بالاستحواذ غير رغبة في أن يتم شراؤها أو أن مجلس إدارة الشركة المستهدفة لا يكون لديه دراية مسبقة بعرض الاستحواذ، حيث يمكن أن تتم عملية الاستحواذ بالتواطؤ بين الشركة المستحوذ ومساهمي الشركة المستهدفة دون علم الإدارة.

ويقوم المصرف بالاستحواذ على شركات التأمين عن طريق شراء وتملك العدد الأكبر من أسهمها، وبهذا فهو يحكم السيطرة عليها، فتصبح جزءاً من فروعها، يمكن وصف إستراتيجية الإندماج والاستحواذ الكلي بين المصرف وشركة التأمين بالنادرة الحدوث، على عكس الاستحواذ على جزء من ملكية شركة التأمين، فالتعاون والتآزر التشغيلي بين النشاطين لا يستدعي الإندماج الكلي أو الاستحواذ الكلي، أي أنه يمكنهما الاحتفاظ بطبيعتهما وإستقلاليتهما القانونية، وفي نفس الوقت الاستفادة من الخدمات التي يقدمها كل طرف للآخر.

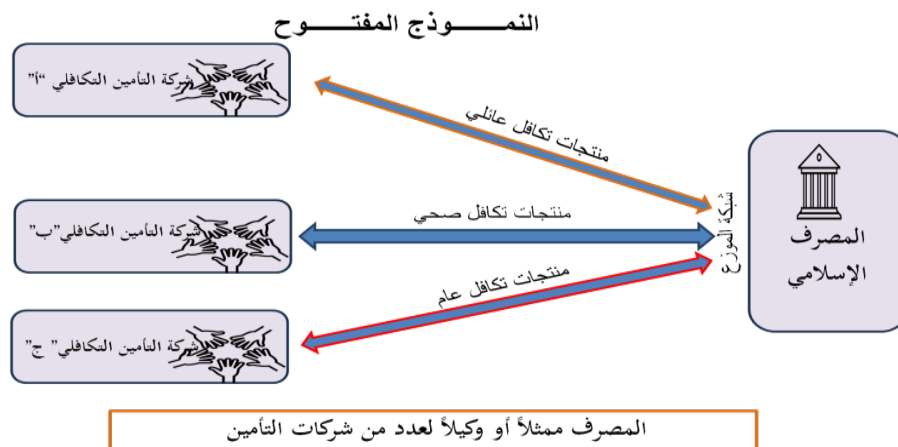
III. نموذج التكامل الكلي «intégration complète»: في هذا النموذج هناك تكامل كلي بين النشاط المصرفي والنشاط التأميني حيث يقوم المصرف بإنشاء شركة تأمين خاصة به، أو شراء شركة تأمين قائمة فلا ينحصر نشاط المصرف في بيع المنتجات التأمينية إنما يمتد ليصل إلى إصدار عقود التأمين. (دردر، ديسمبر 2007م، صفحة 295)

○ مميزات نموذج التكامل الكلي:

- ✓ مرونة كبيرة في إتخاذ القرار ؛
- ✓ عائد مرتفع ومخاطر عالية ؛
- ✓ كبر حجم الإستثمارات والتأخر في تبني التأمين المصرفي ؛

ثالثاً: النموذج المفتوح Open Architecture Model: يعمل المصرف الإسلامي في ضوء هذا النموذج مع العديد من شركات التأمين، ويتطلب منه جهوداً أكبر في توثيق وحفظ العديد من العمليات لشركات التأمين التكافلي المختلفة، ومايلاحظ في هذا النموذج هو التحول من التركيز على المنتج إلى التركيز على العميل في البيع. (غربي ع، أكتوبر 2022م، صفحة 21)

الشكل رقم III-07: النموذج المفتوح في التأمين التكافلي المصرفي



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على غربي، مرجع سابق ص 21

يمكن إستعراض كل النماذج السابقة بخصائصها، إيجابياتها، سلبياتها، وأهم الدول التي تشتهر بها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم III-07: إستراتيجيات التأمين المصرفي

النموذج	الخصائص	الإيجابيات	السلبيات	الدول المشهورة به
إتفاقيات التوزيع	المصرف يلعب دور الوسيط ؛	بداية سريعة للعمليات غياب الإستثمار في رأس المال؛	عدم المرونة في تقديم منتجات جديدة ؛ إختلافات في ثقافة المؤسسة؛	الولايات المتحدة، ألمانيا بريطانيا، اليابان، كوريا الجنوبية ؛
الفرع المشترك	يدخل المصرف كشريك مع شركة أو عدة شركات؛	إنتقاء طرق العمل ؛	تسيير صعب في المدى الطويل؛	إيطاليا، اسبانيا، البرتغال كوريا الجنوبية؛
إندماج كامل	إنشاء فرع ؛	الإبقاء على نفس ثقافة المؤسسة؛	إستثمارات كبيرة ؛	فرنسا، اسبانيا، بلجيكا، بريطانيا ؛
النموذج المفتوح	يعمل المصرف مع عدة شركات تأمين؛	أحد إستراتيجيات التأمين المتعدد القنوات والمنتجات؛	التركيز على العميل أكثر من المنتج؛	الهند؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على غربي، مرجع سابق &05 WALLERICH

كما سبق يمكن استنتاج أنه لا يوجد نموذج معياري مثالي للتأمين التكافلي المصرفي، حيث يختار كل مصرف إسلامي أو شركة تأمين تكافلي النموذج الأنسب لأهدافهم وإحتياجاتهم وعلى قدرة التكامل بينهما، تفضل بعض المؤسسات إتفاقيات التوزيع البسيطة لأنها توفر أكبر قدر من المرونة في إتخاذ القرارات والخيارات المتعلقة بالمنتج الموزع من إتصال وإشهار وتسيير عقود التأمين، كما أن للتشريعات القانونية والبيئة الإقتصادية والثقافية أيضاً دوراً في إختيار الصيغة الأنسب.

الفرع الثاني: خصوصية منتجات التأمين التكافلي المصرفي وأهم المنتجات التي تقدمها المصارف الإسلامية

منتجات التأمين التكافلي تجمع بين خدمات التمويل والتأمين بطرق تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، تسمح أن يستفيد كل من المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي من تبادل المعرفة والخبرات فهي تواجه تحديات وفرص مشتركة ولها مميزات خاصة.

أولاً: خصوصية منتجات التأمين التكافلي المصرفي مقارنة بمنتجات المصارف:

نتطرق إليها كما يلي:

I. مميزات منتجات التأمين التكافلي المصرفي: تتمثل أبرزها فيمايلي:

➤ منتجات التأمين سلعة تباع ولا تشتري، فمنتجات التأمين التكافلي المصرفي تباع مع التمويلات المصرفية الإسلامية فهي تحتاج إلى مسوقين أكفاء لإقناع العملاء بشرائها، فعلى مقدم الخدمة التأمينية التكافلية توضيح نوع الخدمات فهو من يسوقها لبيعها لمن يحتاجها؛

- ◀ تعمل الصناعة ككل جاهدة لكي تعكس هذه الديناميكية بين شركات التأمين والمصارف فأي منتج أو خدمة ذات قيمة مستدامة للعميل يجب أن يحرص على شرائها، كما يجب تقديم معلومات وافية لعملائها عن عقود التأمين (سواء كانت تأمينات حياة أو تأمينات تكافلية) أو مرتبطة بوحدات استثمارية، من حيث مبالغ التغطيات التأمينية والعوائد المالية، والمخاطر المحتملة، وأية معلومات تخص تلك العقود، وبما يحقق الفهم الكامل للعملاء عن المنتجات التأمينية المصرفية المقدمة؛
- ◀ توفير حماية تأمينية بأقل تكلفة ممكنة بهيكل تسعير بسيط، بحيث يمكن الوصول إلى عدد كبير من العملاء بتكلفة أقل وبذلك يكون هناك تخفيض في الاشتراكات التي سيدفعها العميل؛
- ◀ منتجات التأمين التكافلي المصرفي أكثر تعقيداً من المنتجات التأمينية الأخرى، لاسيما المنتجات المرتبطة بإدارة الثروة أو الاستثمار فهي تتطلب فريق بيع متخصص ومستشارين وخبراء متخصصين من شركات التأمين التكافلي لتوزيع هذه المنتجات على عملاء المصرف الإسلامي؛
- ◀ يبدأ المصرف الإسلامي في البداية بتسويق وتوزيع منتجات التكافل البسيطة المرافقة لنشاطه والخدمات التي يمنحها، كمنتجات التأمين المرتبطة بالودائع المصرفية وتأمين العمليات المصرفية المرتبطة بالتمويل؛
- ◀ يقوم المصرف الإسلامي بالتوسع في خدماته التأمينية لإستيعاب المبيعات الأكثر تعقيداً؛
- ◀ إدارة المطالبات وتسريع التعويضات للعملاء الذين لحقهم الضرر بسبب تحقق الخطر المؤمن عليه لتأكيد مصداقية المنتج التكافلي المصرفي؛

II. خصوصية منتجات التأمين التكافلي المصرفي مقارنة بمنتجات المصارف والمصارف الإسلامية: تتمثل أبرزها في الجدول التالي:

الجدول رقم III-08: مقارنة بين التمويلات المصرفية ومنتجات التأمين التكافلي

التأمين التكافلي	قروض المصرف التقليدي	تمويلات المصرف الإسلامي
تعتمد الربحية على حجم الأقساط المحصلة بالنسبة لمعدل الخسارة المتوقع + المصاريف؛	زيادة ناتجة عن عقد يتقابل فيه النقد بجنسه مع الزيادة بسبب الأجل، كما أن عائد القرض يعتمد على سعر الفائدة بالنسبة لمعدل الخسارة المتوقع + مصاريف التشغيل؛	الربح ناتج عن البيع وهو عقد يتقابل فيه الثمن من النقود بالسلعة، هذا حسب الصيغ التمويلية لكل عقد.
الربحية العائد الصافي		
تقوم الشركة بتحميل حساب المؤمن له الخسائر وذلك بإقراض مبلغ الخسائر لحساب المؤمن لهم ثم إسترجاع ذلك القرض لاحقاً، أما مخاطر التأمين على الحياة يمكن التقليل منها عن طريق إعادة التأمين؛	مخاطر القروض يمكن التقليل منها عن طريق بيع القروض لطرف ثالث (تعبئة القروض) ؛	الغُنى بالغُرم :كل صيغة من صيغ التمويل لها خصوصيتها
إدارة المخاطر		
هي كل ما يمكنه أن يهدد الشركة سواءً بالفشل والإفلاس أو الضرر والخسارة ؛	رأس المال لا مخاطرة فيه بل هو دين مضمون في ذمة المقرض، يجب رده	رأس المال في البيع يتضمن مخاطرة تتمثل في تغير الأسعار وكساد السلع وظهور العيب وتلف المبيع أو هلاكه ؛
المخاطر		

	مع الزيادة المشروطة وهو ما يعرف بالفائدة ؛		
الزيادة في العقد	يدفع المؤمن له القسط على سبيل التبرع وتلتزم الشركة بدفع التعويض إذا تحقق الخطر إذا فهو تبرع بعوض ؛	متجددة فكلما عجز المدين عن السداد تجددت الزيادة وهو ما يعرف بالربح المركب ؛	إن الثمن المحدد للمبيع يستقر في الذمة ولا يجوز أن يزداد على المدين في حالة تأخره عن السداد ؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على دردر، ديسمبر 2007م، صفحة 296 و ملحق، 2012م.

ثانيًا: منتجات التأمين التكافلي المصرفي التي تقدمها المصارف الإسلامية

تنقسم منتجات التأمين التكافلي المصرفي التي توفرها المصارف الإسلامية إلى مايلي:

1. المنتجات التأمينية المكملة للخدمات المصرفية الإسلامية: هي منتجات مرتبطة بالتمويلات المصرفية وبالودائع المصرفية ؛
 2. المنتجات التأمينية الإيداعية (التأمين على الحياة): تهتم المصارف بإصدار هذا النوع من المنتجات للتشابه الكبير بين منح التمويل للعميل وإصدار عقود التأمين على الحياة، هذا التشابه أضفى نوع من الارتياح لدى المصارف بانخراطها المباشر في منتجات التأمين على الحياة ؛
 3. منتجات الحماية: كتأمين العجز والإعاقة، التأمين الصحي والأمراض، تأمين الرعاية ؛
 4. منتجات تأمينات الأضرار (التأمين على الممتلكات): يتميز هذا النوع من المنتجات التأمينية بمايلي:
- ✓ درجة عالية من المخاطرة ، وهي أقل قابلية للتكهن بها من تلك التي قد يتحملها المصرف في حالة التأمين على الحياة ؛
 - ✓ في العادة تكون الفترة الزمنية لعقود التأمين على الممتلكات أقصر من عقود التأمين على الحياة ؛

لجأت المصارف إلى هذه العقود رغم المخاطر الكبيرة التي تتميز بها لإثراء وتنويع محفظتها (دردر، ديسمبر 2007م، صفحة 300) تحتاج شركات التأمين التكافلي إلى الإستمرار في إستكشاف أسواق جديدة وتطوير منتجات متخصصة والإستفادة من الأسواق الكبيرة والإستثمار خاصة في توعية المستهلكين بعروض منتجاتها وخدماتها.

المطلب الرابع: مزايا وعيوب التأمين المصرفي التكافلي

يهدف التعاون المتبادل بين المصارف وشركات التأمين إلى خلق تعاون تجاري بين الطرفين وتحقيق عوائد للمؤسستين، وذلك بخفض التكلفة وأسعار المنتجات التأمينية بالنسبة للزبائن قصد تحقيق مصلحتهم من جهة ومصلحة المصارف وشركات التأمين من جهة أخرى.

الفرع الأول: مزايا التأمين المصرفي

لقد جاء الإتجاه العالمي المتزايد للمصارف نحو التأمين المصرفي لما يوفره من مزايا للعملاء والمصارف وشركات التأمين.

أولاً: المزايا بالنسبة للمصارف

من أهم الحوافز التي تدفع الجهاز المصرفي إلى الاندماج تحت مظلة التأمين المصرفي المزايا التالية: (عدنان عقيل، 2013م) (Tahani, 2013, p. 94)

1. تحسين الموارد وتحسين الربحية: وذلك من خلال:

- تأمين مداخل إضافية تتسم بالثبات والاستقرار بفضل تنوع مجالات المنتجات التأمينية ؛
- الأموال المجمعة من توزيع المنتجات التأمينية تبقى ثابتة عند المصرف الذي يضمن توظيفها وفقاً للاتفاق المبرم مع شركة التأمين؛
- ضمان تحصيل عمولات جديدة من شركات التأمين، فهي عبارة عن دخل خالٍ من المخاطر في شكل عمولات؛

2. تنويع محفظة العملاء: تربط المصارف علاقة خاصة بعملائها لذا فهي تسعى لتوفير لهم مزيج متكامل من المنتجات المالية بإضافة التأمين المصرفي إلى هذا المزيج يساهم في تنويع المحفظة وحمايتها. (الاتحاد المصري للتأمين، 2017م-2021م) كما يعتبر التأمين المصرفي وسيلة لتنويع موارد المصرف خاصة في ظل تدني عوائد العمل المصرفي التقليدي.

3. الرفع من مردودية الموارد البشرية: بحيث يسمح استخدام نفس العدد من الموظفين بتطوير كفاءاتهم وخبراتهم في مجال التأمين؛

4. التخفيض من التكاليف: بالاستفادة من امتيازات النظام الجبائي المطبق وتحقيق إقتصاديات الحجم بإشتراك المصارف وشركات التأمين في إنتاج الخدمات المالية يؤدي إلى تحقيق إقتصاديات الحجم والتي تعني توظيف نفس الموارد البشرية و المادية والتوسع في توحيد القطاعات وهذا يزيد من حجم الشركة ويخفض من متوسط تكاليفها ؛

5. تقليل المخاطر في حالة إتفاق التوزيع: بالتوجه نحو خدمات مالية متكاملة وملائمة لدورة حياة العميل؛

6. ولاء العملاء: إن عرض ضمانات التأمينات للعملاء بسعر تنافسي محسوب على أساس تعريف المجموعة (tarif de groupe) يشكل خدمة إضافية تدعم به سمعة المصرف وتساهم في ولاء العملاء، كما أن العميل الذي يطلب مجموعة من الخدمات المتنوعة يفضل أن يحصل عليها من مكان واحد، كما أن استخدام قاعدة بيانات واحدة تحتوي على جميع المعلومات المتوفرة حول العملاء تسمح بتقديم منتجات ملائمة لإحتياجات العملاء ؛

7. توسيع القدرة على منح التمويلات: وذلك بتوفير منتجات تأمينية لمختلف التمويلات التي تعتبر العنصر الرئيسي في نشاط التأمين المصرفي، فالمصارف لديها العديد من الفرص: مثلاً تسويق التأمين على السيارات مع تمويلات السيارات والتأمين على المساكن والعقارات والكوارث الطبيعية مع تمويلات وصيغ إقتناء العقارات والاستثمار فيها و التأمين على الحياة كضمان للتسديد في حالة وفاة العميل أو إصابته بالعجز الكلي ؛

8. الميزة التنافسية للمصارف مقارنة بشركات التأمين: تتمثل في كثافة الشبكة التوزيعية بالإضافة إلى عدد العملاء الذي يمكن للمصرف التواصل معهم من خلال الشبائيك المصرفية ؛

9. الإستخدام الفعال من حيث التكلفة والتدريب المتخصص للموارد البشرية: تستخدم المصارف مبانيتها وموظفيها لبيع منتجات

التأمين، وبالتالي ليست هناك تكلفة إضافية للتشغيل في بيع منتجات التأمين، كما تستغل خبرة ومساعدة شركة التأمين في وضع خطط وحوافز جذابة لتوفير التدريب المتخصص لموظفيها هذا يقلل من تكلفة التوزيع لكلا المؤسستين، و يزيد من ربح القناة؛

ثانيًا: المزايا بالنسبة لشركات التأمين

تحقق شركات التأمين مزايا متعددة من خلال نشاط التأمين المصرفي تتمثل فيما يلي :

1. إفتحام أسواق جديدة والوصول إلى شريحة واسعة من العملاء: (ابو بديع و معتوق، 2009م-2010م، صفحة 08): يعتبر التأمين المصرفي مصدرًا للعمليات التأمينية الجديدة حيث يمكن إستقطاب فئة عملاء المصارف مما يزيد من فرصة إكتساب عقود تأمين جديدة خاصة أن السمعة الحسنة للمصرف تعطي مصداقية للمنتجات التأمينية وعندما تكون الخدمات التأمينية بالجودة المطلوبة من العمل فإنه يصبح زبون في شركة التأمين والعكس صحيح خاصة أن بعض الخدمات المصرفية مرتبطة بنشاط التأمين كالتحويلات؛
2. التقسيم النوعي والجيد للأخطار بالدعم المعلوماتي: وذلك بدراسة احتمالات وقوعها عن طريق التغذية المعلوماتية المتدفقة من قواعد معطيات المصارف والإطلاع على قاعدة بيانات عملاء المصرف للوصول إلى المعرفة الجيدة للوضعية المالية للعميل؛
3. تعزيز المردودية: على خلفية تراكم الأرباح المتأتية من نمو المبيعات وتقلص أعباء التوزيع إضافة إلى التحكم الدقيق في إدارة المخاطر وإدارة الوقت والجهد ؛
4. تعزيز رأس المال: وذلك بالحصول على رأس مال إضافي من المصارف مما يحسن من نشاط الشركة ؛
5. تحقيق تواجد سريع في السوق لشركة التأمين: دون الحاجة إلى شبكة واسعة من الوسطاء ؛ (ابو بديع و معتوق، صفحة 08)
6. إستحداث شركات التأمين لمنتجات جديدة: لتقدم تغطيات تناسب الشريحة المستحدثة من العملاء وتناسب مع إحتياجاتهم ورغبتهم التأمينية وتلبي طموحاتهم ومتطلباتهم من التأمين؛ (argaam، 2008م)
7. قناة جديدة لتوزيع المنتجات التأمينية تقلل من الإعتماد على القنوات التقليدية ؛
8. زيادة حجم الأقساط لمنتجات التأمين على الحياة: في ضوء محدودية إنتشار التأمين على الحياة خصوصا في البلاد النامية؛
9. زيادة الكفاءة التشغيلية وخفض تكاليف الخدمات التأمينية: يحتاج التأمين عبر القنوات التقليدية لتوظيف عدد كبير من الوكلاء إلا أن قناة التأمين المصرفي لها امتداد أوسع بكثير مع إستثمارات أقل بكثير، وبالتالي من خلال التأمين المصرفي يمكن تحقيق أهداف إختراق السوق في إطار زمني أقصر ومجال أوسع مما ينعكس على أسعار التأمين وتحديث التغطيات التأمينية بما يتوافق مع إحتياجات العملاء؛
10. تحليل البيانات: تعتمد المصارف على مجموعة كبيرة من البيانات، بما فيها البيانات الديموغرافية والمالية للعملاء، وأدق تفاصيل معاملاتهم وتمويلاتهم، لذا يمكن لقنوات التأمين المصرفي الإستفادة من هذه البيانات للتنبؤ بإحتياجات العملاء وتقديم منتجات مخصصة ومن المهم أن يتم تدعيم التأمين المصرفي بوضع تشريعات ولوائح تنظمه؛ (الاتحاد المصري للتأمين، 2017م-2021م)

ثالثًا: المزايا بالنسبة للعملاء

تتمثل أهم المزايا بالنسبة للعملاء فيما يلي:

1. **سعر تنافسي أفضل وإنخفاض التكلفة للمنتجات التأمينية:** تتمتع منتجات التأمين المصرفي بأسعار تنافسية وأقل من تلك المقدمة من شركات التأمين التجاري لأنه محسوب على أساس تعريف المجموعة ؛ (قندوز، 2015م)
2. **محطة واحدة لجميع الإحتياجات المالية:** يسمح نموذج توزيع التأمين المصرفي للعملاء بدمج الخدمات المالية الأخرى تحت سقف واحد ؛ (الاتحاد المصري للتأمين، 2017م-2021م)
3. **سرعة الحصول على المنتج:** إذ يحصل العميل على حزمة متكاملة من المنتجات المالية دفعة واحدة ومن نفس المنفذ التوزيعي وبسعر أقل بدلاً من التوجه إلى متعاملين مختلفين توفيرًا للوقت، الجهد والمال ؛
4. **بساطة المنتجات ووضوحها:** تعتبر بساطة ووضوح عقود التأمين أمر مهم جدًا يجعل المنتجات التأمينية أكثر قابلية للبيع ؛
5. **إرشادات الخبراء لتقديم المشورة:** المصارف لديها قاعدة عريضة من بيانات العملاء إلى جانب خبرة شركات التأمين في منتجات التأمين مما يساعد على إقتراح المنتجات المناسبة لكل عميل بالإعتماد على إرشادات خبراء المصارف وخبراء شركات التأمين؛
6. **الإستفادة من التكنولوجيا المستخدمة في المصارف لتطوير الخدمات الإلكترونية مثل ماكينات الصرف الآلية.** (argaam، 2008م)
7. **تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع إحتياجات العملاء لتوفير الراحة وتوفير الثقة:** واحدة من المزايا الرئيسية للتأمين المصرفي منتج تأمين مصرفي مخصص بسعر مخفض (بسبب خفض التكاليف التشغيلية)، بالإضافة إلى إرشادات الخبراء حيث يثق العملاء في مصارفهم مقارنة بشركات التأمين التي تكون الثقة فيها أقل نسبيًا، لذا الميل إلى شراء منتجات التأمين من المصرف أكبر وأعلى؛ (الاتحاد المصري للتأمين، 2017م-2021م)
8. **سهولة التجديدات:** من السهل تتبع عمليات تجديد عقود التأمين لأن المصرف يتعامل مع العملاء بصورة دائمة ومستمرة، مما يجعل المعاملات بعيدة عن الإهمال وخالية من النسيان، خاصة مع توفر التكنولوجيا والبيانات الجديدة لقناة التأمين المصرفي؛ (الاتحاد المصري للتأمين، 2017م-2021م)
9. **سهولة الوصول إلى المطالبات والتعويضات:** وهذا يجعل التأمين من خلال هذه القناة بمثابة نقطة جذب كبيرة للعملاء؛

رابعًا: المزايا بالنسبة للإقتصاد ككل

تتمثل أهم المزايا فيما يلي:

1. **تطوير سوق التأمين على الحياة:** إستطاع التأمين المصرفي أن يخلق سوقًا حقيقية للتأمين على الحياة الذي يواجه صعوبة كبيرة في تسويقه تقليديًا بسبب العادات والتقاليد، الديانة والثقافة التأمينية فعلى مستوى الإقتصاد ككل نجد أن منتجات التأمين على الحياة هي منتجات

إدخار على المستوى الطويل والتي تشكل مصدر تمويل مستقر لمختلف الأعوان الاقتصادية التي هي بحاجة إلى موارد طويلة الأجل كما يمكن أن تكون وسيلة لتمويل عجز الدولة ؛

2. **المحافظة على اليد العاملة:** إن إستعمال التكنولوجيا وتطور المعلوماتية وظهور الشبائيك المصرفية والموزعات الآلية أدى إلى التقليل من حاجة المصارف إلى الموارد البشرية إلا أن تطور النشاط المصرفي نحو منتجات أخرى غير المنتجات التقليدية التي اعتادت المصارف على تقديمها كمنتجات التأمين إستطاع أن يمتص الفائض من العمالة بتوجيهه إلى توزيع المنتجات الجديدة بالشراكة مع شركات التأمين؛

3. **الربط بين مفهوم الإدخار (المصرف) ومفهوم الإحتياط من المخاطر (التأمين) ؛**

4. **تحقيق التكامل المالي:** يساهم توزيع منتجات التأمين من طرف المصارف في تطوير الخدمات الممنوحة لزبائنهم بهدف مضاعفة الربحية والحفاظ على مكتسباتها وتعزيز موقعها، وذلك عبر قدرتها على المنافسة في سوق مالي مفتوح لكل المنافسين؛ (argaam، 2008)

الفرع الثاني: عيوب التأمين المصرفي

يرى بعض المراقبين أن المبدأ الأسلم أن تكون شركات التأمين مستقلة لأن نجاح المصارف في بيع منتجات التأمين يؤثر عليها وي طرح إشكال رئيسي هل التأمين عبر المصارف هو مصلحة للشركة أم للمصرف أم لحامل عقد التأمين.

وفي سياق متصل كذلك، تكمن أهم العوائق والعيوب التي تواجه نشاط التأمين المصرفي فيمايلي (قزير، 2017، الصفحات 5-6):

أولاً: العيوب بالنسبة للمصارف

من أهم العيوب التي تكبح المصارف على الاندماج تحت مظلة التأمين المصرفي مايلي:

1. **الخطر على سمعة المصرف:** في حالة تأخر شركة التأمين عن تسديد التعويضات وتسوية الحوادث الناتجة عن سوء التسيير؛
2. **ارتفاع تكاليف تكوين العمال:** نظراً لتعقد النشاط التأميني الذي يتطلب معرفة دقيقة للأخطار؛
3. **الإحلال للمنتجات المصرفية:** يمكن لمنتجات التأمين أن تتفوق على المنتجات المصرفية مما يؤدي إلى خروج المدّخرات من المصارف كما أن توسع المصارف في تقديم منتجات التأمين له تأثير سلبي على الخدمات الأساسية للمصارف لاسيما في حالة منح مزايا عالية لشركات التأمين؛

4. **السرية المصرفية:** الكشف عن معلومات تخص عملاء المصرف إلى شركة التأمين لا تتلاءم مع مبدأ سر المهنة ؛

5. **تبأين الثقافة التجارية:** فالمسوق المصرفي ينتظر زبائنه على مستوى شبائيكه لبيع منتجاته أما شركة التأمين خاصة فيما يتعلق بمنتجات التأمينات على الحياة هي من تبحث عن عملائها، فمثلاً المصارف تفضل التعامل مع العملاء الأثرياء إلا أن هذا غير مرحب به عادةً في شركة التأمين لأن الأصول ذات الأهمية يمكن أن تكون مصدر لتفاقم المخاطر؛

ثانيًا: العيوب بالنسبة لشركات التأمين

من أهم هذه العيوب نذكر منها:

1. تحول مركز القرار: إن دخول المصارف لمجال التأمين يفرض على شركة التأمين تقديم منتجات تتوافق ومتطلبات المصرف والموزع حسب خيارات العميل؛
2. إختلاف الأخطار التجارية: خاصة في مجال إختيار الأخطار وكيفية معالجة الملفات ؛ (اتحاد المصارف العربية).
3. إختيار الأخطار والتعويض عن الحوادث: إن ولاء العميل لمصرفه يزداد بإرتفاع عدد المنتجات التي يقتنيها العميل من المصرف فيمكن لأحسن عميل في المصرف أن يعرض شركة التأمين لمخاطر كبيرة ؛
4. تحكم المصرف بالعميل طالب التمويل المصرفي: أثبتت المصارف أنها الوسيط الأكثر نفوذاً وقناة التوزيع الأقوى لشركات التأمين، لذا يجب إصدار أنظمة تضبط تسويق المصارف للمنتجات التأمينية لمنع تحكم المصرف بطالبي التمويل المصرفي والإستثمار والتأمين؛
5. غياب تشريعات تضبط تسويق المصارف للمنتجات التأمينية وتخضعه لشروط واضحة لمنع تحكم المصرف بتوجهات عملائها؛

ثالثًا: العيوب بالنسبة للإقتصاد ككل

تتمثل أبرز هذه العيوب فيمايلي:

1. خطر نقص الحذر المصرفي والتأميني: إن المصرف يزيد من إلتزاماته وأخطاره بالإعتماد على الدعم والمساندة من شركة التأمين وكذلك شركات التأمين تقوم بتوسيع نشاطها متجاهلة كل المعايير وذلك بالإعتماد على المصرف وهذا السلوك الذي يعتبر بعيداً نوعاً ما عن الحذر المصرفي والتأميني وتجاهل قواعد الحيطة والحذر يضع الطرفين في أزمة لا نهاية لها ؛
2. تقييد المنافسة: التقارب بين شركات التأمين والمصارف القائم على التركيز على بعض المنتجات قد يؤدي على المدى الطويل إلى تشكل تكتلات مالية كبرى لتقاسم السوق فيما بينها لتشكل وضعاً شبه احتكاري وهذا يؤثر على تطوير المنافسة ومحاربة الاحتكار؛
3. عدم السعي لتطوير المنتجات التي تتلائم مع التطورات الإقتصادية التكنولوجية السريعة: بما أن المصرف مجبر على توزيع المنتجات المعروضة من قبل شركة التأمين، فليس هناك أي مجهودات لتحسين أو تطوير للمنتجات المعروضة؛-

خلاصة الفصل الثالث

تعتبر شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية من المؤسسات المالية التي تعمل في محيط مالي متقارب جعلها تتشابه في بعض الخدمات التي تقدمها وتختلف في أخرى، حيث تعمل كلا المؤسساتين في جانب تحكمه المخاطر وتلتزم كلاهما بتقديم أوعية إيداعية تمثل مصدرًا للمشاريع المولدة للقيمة المضافة في الاقتصاد، كما تعمل كلتا المؤسساتين على الالتزام بالوفاء بالتزاماتهما تجاه المتعاملين معها ويبرز أهم إختلاف بينهما كون الطلب على المنتجات المصرفية أوسع بكثير من الطلب على المنتجات التأمينية.

إن العلاقة بين المؤسساتين علاقة تعاونية، تنافسية، ترابطية وتكاملية تتجلى بواردها وإستراتيجيتها إنطلاقاً من تطور آليات تلبية الحاجات المتبادلة بينهما، فالمصرف بحاجة إلى تأمين تمويلاته، ممتلكاته وموظفيه وحتى بحاجة للتأمين التكافلي البديل الشرعي للتأمين على الحياة ليوفر تغطيات للأخطار التي قد تصيب عملاء المصارف الإسلامية في أنفسهم وفي حياتهم لتضمن لهم دخل يساعد عائلاتهم في حالة الموت أو العجز الكلي أو الجزئي، إذ يعتبر التأمين وسيلة لإدارة المخاطر التي تنبع من طبيعة عمل المصرف كمؤسسة تمويل وإستثمار والحاجة إلى التعاون بين المؤسساتين في ظل إنتشار الخدمات الرقمية، بالإضافة للدور البارز الذي تقوم به المصارف الإسلامية لدعم نشاط شركات التأمين التكافلي بإستغلال الفرص الإستثمارية التي يوفرها المصرف الإسلامي وفق ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية في مواجهة إشكالات وتحديات التعاون بين المؤسساتين الإسلاميتين وإستثمار أموال الفائض التأميني في المصارف الإسلامية وفق صيغ مختلفة وفي مجالات متعددة كالاتجاه نحو المنتجات ذات التوجه الإقتصادي الحديث كالإستثمار في منتجات التمويل الأخضر والطاقة وغيرها والإستثمار أيضاً في المجالات الإجتماعية لتعزيز وترسيخ فكرة التكافل والتعاون بين أفراد المجتمع.

إن التأمين على الحياة هو عقد إيداع يتم تمويله بشكل دوري فهو تأمين شخصي يضمن للمستفيد بعد التبرع أو دفع الأقساط الحصول على دخل (في شكل رأسمال أو معاش سنوي) في حالة عدم وجود الضرر، كما يمثل أيضاً تأميناً إيداعياً "لسبب الحياة" وبالتالي يصبح التأمين على الحياة موضوعاً للإيداع والتقاعد.

إن التأمين المصرفي التكافلي نموذج للتعاون وصورة للتقارب بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية، فهو يجتذب شريحة كبيرة من عملاء المصارف الإسلامية وتسوق لهم تغطيات تأمينية في شكل حزم وبرامج تأمينية كما تساعد على الإيداع، بالإضافة إلى عدد من التغطيات التأمينية التقليدية، من جهة أخرى أصبح بإمكان عملاء المصرف الإسلامي الحصول على منتجات تأمينية ومصرفية من نفس المصدر وقد عرف هذا النوع من الأنشطة نمواً وتوسعاً سريعاً حيث إنتشر عبر معظم دول العالم، تتعدد وتختلف أنماط وأشكال التقارب بين المصارف وشركات التأمين، وتندرج من نموذج إتفاقيات التوزيع البسيط، التحالفات الإستراتيجية (المشروع المشترك) والتكامل التام (الإندماج والاستحواذ) يمكن أن نجد في التطبيق العملي عدة أنواع وأشكال للتحالفات الإستراتيجية، ومن أهمها "المشروع المشترك"، ويعتبر أسلوب التحالف وإنشاء مشاريع مشتركة الأسلوب الأكثر انتشاراً، لأن صناعة التأمين تحتاج إلى تطوير وإبتكار إستراتيجيات تسويق مرنة تواكب وتعتمد التغيرات الدولية والتكنولوجيا الرقمية السريعة من إدخال وتطبيق خدمات جديدة بأساليب ووسائل توزيعية وتسويقية متنوعة ومستحدثة ويعتبر التأمين التكافلي المصرفي إحدى هذه الإستراتيجيات التي تساعد على توزيع المنتجات المالية عبر القنوات المصرفية للوصول إلى شريحة أكبر من العملاء.

الفصل الرابع

تجارب بعض الدول الرائدة في
التعاون بين شركات التأمين
التكافلي والمصارف الإسلامية

تمهيد الفصل الرابع

آثرت التطورات الإقتصادية العالمية على المحاور الرئيسية لأنشطة المصارف، نظرا لأهمية الدور الذي تقوم به باعتبارها عصب النشاط الإقتصادي ومحركه الرئيسي، ونظرا لتنامي دور المصارف الإسلامية وتوسع مجالات أنشطتها مما يعزز الحاجة لخدمات التأمين التكافلي لدعم تمويلات المصارف الإسلامية بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لتطوير النظام المالي الإسلامي، وقد شهد التعاون بين مختلف المؤسسات المالية لمصرفية وغير المصرفية في دول العالم نموا هائلا خلال السنوات الأخيرة تزامنا مع التطورات التي تشهدها إقتصادات الدول التي تتجه نحو تطبيق مبادئ الصيرفة الإسلامية، وماليزيا على وجه الخصوص صارت من رواد هذا المجال في العقود الأخيرة، بناءً عليه يكمن تركيز الفصل على واقع المالية الإسلامية الماليزية وتجربة المملكة العربية السعودية ونظرة إستشرافية على القطاع للتجربة الفتية للجزائر. ومن أجل التعرض لمختلف الجوانب المتعلقة بتجارب الدول في العلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية على وجه الخصوص نتناول هذا الفصل في أربعة مباحث.

تطرقنا في المبحث الأول إلى التجارب الدولية في المالية الإسلامية بمختلف قطاعاتها وإنجازاتها المحققة والدول الرائدة في القطاع؛

لنعرج في المبحث الثاني إلى تجربة المملكة العربية السعودية في المالية الإسلامية منذ نشأتها إلى واقعها في الحاضر وأهم إتفاقيات التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية ؛

أما في المبحث الثالث تعرضنا إلى التجربة الماليزية الرائدة في الصناعة المالية الإسلامية وأهم الإنجازات التي حققتها الدولة في هذا القطاع ؛ لنصل إلى دراسة إستشرافية على تجربة الجزائر في قطاع التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في المبحث الرابع والأخير.

المبحث الأول: واقع الصناعة المالية الإسلامية في العالم

شهدت صناعة المالية الإسلامية العالمية نموًا سريعًا خلال السنوات الماضية نتيجة الإستثمارات الكبيرة في قطاعات البنية التحتية وإصدارات الصكوك، ولاسيما بإستنادها إلى التطورات التكنولوجية وإعتماد الأساليب الإلكترونية في تقديم المنتجات والخدمات.

المطلب الأول: نظرة عامة عن الصناعة المالية الإسلامية على المستوى العالمي

إن نمو وانتشار الصناعة المالية الإسلامية وإتساع نطاق أعمالها ومنتجاتها قدم دعمًا إستراتيجيًا للإقتصاد بتشجيع الإستثمار إضافةً للخدمات التمويلية من خلال تكوين رؤوس الأموال وتوفير بيئة مشجعة للإستثمار والإدخار بما يتوافق والأحكام الشرعية.

الفرع الأول: حجم أصول الصناعة المالية الإسلامية على المستوى العالمي

إستطاعت المالية الإسلامية رغم حداثتها أن تثبت وجودها في الساحتين العربية والعالمية بفضل النتائج التي حققتها تزامنًا مع الأزمة الإقتصادية والمالية التي عصفت بالعالم وقد أحرزت الصيرفة الإسلامية تقدمًا كبيرًا من حيث النمو في عدد المؤسسات والعملاء والأصول منذ نشأتها في الستينات إلى يومنا هذا.

أولاً: تطور الصناعة المالية الإسلامية خلال الفترة 2010م-2022م

حققت الصناعة المالية الإسلامية نجاحًا معتبرًا في الإنتشار الواسع خلال السنوات الأخيرة أين تنامي عدد مؤسساتها ووكالاتها في العديد من الدول الإسلامية وغير الإسلامية، كما دعم هذا الإنتشار مختلف التغيرات التي تشهدها الساحة الدولية خاصة الأزمات التي ساهمت بزيادة الطلب على أصول التمويل الإسلامي المختلفة كأداة للتحوط وإدارة السيولة، كما عرفت أدوات التمويل الإسلامي إنتشارًا كأداة تمويل حكومية وخاصة للنشاط الإقتصادي، ويمكن التعبير عن هذا الإنتشار بالعديد من المؤشرات كتطور حجم الأصول وعدد المؤسسات والمصارف وعدد شركات التأمين التكافلي وزيادة حجم أصولها وإصدارات الصكوك.

I. القطاعات الرئيسية للصناعة المالية الإسلامية: تتكون الصناعة من أربع مكونات رئيسة هي: قطاع المصرفية الإسلامية، قطاع التأمين

التكافلي، أسواق المال والمؤسسات المالية غير المصرفية. (صندوق النقد العربي A، 2022م، صفحة 05)

◀ قطاع المصرفية الإسلامية: يشمل المصارف الإسلامية والنوافذ الإسلامية التابعة للبنوك التقليدية ؛

◀ قطاع التأمين التكافلي: يقوم القطاع على التعاون المشترك بين المؤمن لهم، وجاء ليؤدي نفس وظيفة التأمين التجاري؛

◀ أسواق المال الإسلامية: تشبه أسواق المال التقليدية غير أنها تتعامل فقط بالمعاملات التي لاتعارض مع الأحكام الشرعية؛

◀ صناديق الإستثمار الإسلامية: عبارة عن وعاء توضع فيه مدخرات المستثمرين ويتولى الصندوق إستثمارها من خلال توزيعها على

مختلف أدوات الإستثمار فهو يضمن توزيع المخاطر وتحقيق العوائد ويلتزم بمبادئ وضوابط الشريعة الإسلامية.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

◀ المؤسسات المالية غير المصرفية: هي المؤسسات المالية التي تؤدي دورًا اقتصاديًا وماليًا لصالح المجتمع كمؤسسات التمويل الأصغر المتوافق مع أحكام الشريعة، مؤسسات التمويل العقاري، مؤسسات إدارة الأوقاف، مؤسسات الزكاة وغيرها؛

II. تطور حجم أصول وخدمات الصناعة المالية الإسلامية: تعتبر الصناعة المالية الإسلامية والمتضمنة المصارف وأسواق رأس المال والتأمين التكافلي كواحدة من أسرع القطاعات نموًا حيث يفوق نموها معدل نمو القطاع المصرفي التقليدي، حيث نما الإقتصاد الإسلامي العالمي بقيمة 1.62 تريليون دولار، وفقًا لتقديرات عام 2010م إلى 2.29 تريليون دولار في عام 2022م. (2023/24 Report) وارتفعت الأصول الإسلامية ب 56% لتبلغ 3.8 تريليون دولار في عام 2023م، (ICD L. D., 2023, p. 6) منها 2.44 تريليون دولار أصول للمصارف الإسلامية. (2023, cibafi)

1. تطور حجم أصول الصناعة المالية الإسلامية العالمية: بلغت أصول المالية الإسلامية حوالي 200 مليار دولار أمريكي في بداية القرن وعلى الرغم من الأزمات المالية الإقليمية والعالمية المتعددة، وصلت أصول الصناعة ما يقدر بنحو 3.06 تريليون دولار أمريكي في عام 2021م و3.8 تريليون دولار في عام 2023م.

◀ الفترة 2006م-2016م: أظهر المسح السنوي للصناعة المالية الإسلامية حول العالم الذي أجرته مجلة The Banker * في نهاية عام 2016م مايلي: (the banker)

✓ الأصول المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية إرتفعت من 386 مليار دولار عام 2006م إلى 1.440 مليار دولار عام 2016م أي بمتوسط زيادة سنوي بلغ 12.72% ؛

✓ حصة منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا إرتفعت من 68% من إجمالي الصناعة المالية الإسلامية العالمية عام 2006م إلى 80% عام 2016م ؛

✓ تراجعت نسبة منطقة آسيا من 25% عام 2006م إلى 17% عام 2016م؛

✓ حققت الصيرفة الإسلامية نموًا كبيرًا جدًا خلال هذه السنوات العشر، مع تسجيل مصارف دول الخليج أعلى نسب النمو عالميًا، بلغ متوسطها السنوي 17%، مقابل 10% لمنطقة الشرق الأوسط بشكل عام، و 8.7% في آسيا ؛

✓ حتى خلال الأزمة المالية العالمية، حققت المؤسسات المالية الإسلامية نموًا كبيرًا، حيث زادت أصولها من 262 مليار دولار عام

2008م إلى 353 مليارًا عام 2009م، إلا أنه تم تسجيل ضغوط على المؤسسات المالية الإسلامية في دول الخليج خلال سنتي

2015م-2016م بسبب انخفاض أسعار النفط وما رافقه من ترشيد في الإنفاق الحكومي في هذه الدول. (اتحاد المصارف)

✓ كما شهدت الصناعة المالية الإسلامية تطورات جذرية في السنوات الأخيرة بما في ذلك زيادة تبني التكنولوجيا والتي تتضمن الذكاء

الاصطناعي والعملات الرقمية والخدمات المصرفية المفتوحة والمصارف الرقمية حيث ساهمت الثورة التكنولوجية في الوصول إلى

الخدمات المالية بشكل أسرع وأسهل، حيث أشار "استبيان فاينديكس العالمي" Global Findex Survey الذي أجره البنك

الدولي في عام 2017م، إلى أن حوالي 1.7 مليار شخص في العالم لا يملكون حسابات مصرفية أو لا يستطيعون الوصول

للخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول، ومع التطورات الأخيرة إنخفض هذا العدد إلى 1.4 مليار شخص في عام 2021م، (مجلة

* مجلة شهرية تصدر باللغة الإنجليزية تنشر مقالاتها عن الشؤون المالية الدولية وعن أفضل المؤسسات المالية في العالم، مملوكة لفانينانشال تايمز المحدودة وتحرر في لندن، العدد الأول من المجلة نُشر في كانون الأول عام 1926م،

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

اتحاد المصارف العربية، 2021م) وقد إرتفعت إمكانية الوصول إلى الحسابات المصرفية عبر الإنترنت خلال العشر سنوات الماضية بشكل كبير حيث أن استخدام التكنولوجيا الرقمية في المعاملات المالية الإسلامية يساهم في تحسين الكفاءة وتبسيط العمليات، وزيادة الربحية والقدرة على توفير خدمات مصرفية بتكلفة معقولة. (cibafi، 2023م، صفحة 25).

◀ 2017م-2019م: بلغت القيمة الإجمالية للصناعة المالية الإسلامية، نحو 2.9 تريليون دولار بمعدل نمو سنوي قدره 14٪ في نهاية العام 2019م (BANK NEGARA, MALAYSIA) وقد شكّل قطاع الصيرفة الإسلامية العالمية المساهمة الأكبر في سوق التمويل الإسلامي، حيث بلغت موجوداته نحو 2 تريليون دولار في نهاية عام 2019م، مسجلة نموًا بنسبة 14 ٪ عن عام 2018م. (مجلة اتحاد المصارف العربية، 2021م) كما مثلت الصيرفة الإسلامية نسبة 69 ٪ من إجمالي موجودات الصناعة الإسلامية العالمية و 6 ٪ من إجمالي الأصول المصرفية العالمية، أما بالنسبة للصكوك فقد بلغت قيمتها حول العالم نحو 540 مليار دولار في نهاية عام 2019م نتيجة الإصدارات السيادية وللمرة الأولى في سوق الصكوك السيادية، كل من المملكة العربية السعودية ونيجيريا، بالإضافة إلى مؤسسات تمويل إقليمية متعددة الأطراف في أسواق التمويل الإسلامية الرئيسية علمًا أن أكبر ثلاثة أسواق للمصرفية الإسلامية، هي إيران والمملكة العربية السعودية وماليزيا، شكلت وحدها نسبة 63 ٪ من أصول الخدمات المصرفية الإسلامية العالمية في نهاية عام 2019م.

◀ 2020م-2021م: سجلت الأصول الكلية للصناعة المالية الإسلامية نموًا بنسبة 10.7٪ بحجم 2.7 تريليون دولار أمريكي في عام 2020م مظهرة معدل نمو أقل مقارنة بمعدل نموها البالغ 11.4٪ في عام 2019م. (معهد البنك الإسلامي للتنمية، 2021م، صفحة 12) كما توسعت صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية بنسبة 11.3٪ في عام 2021م (Awang Adek, 2023, p. 01) وبنسبة 12.75٪ سنة 2022م.

◀ 2022م: وفقًا لتقرير تطوير الصناعة المالية الإسلامية لعام 2023م، زادت صناعة التمويل الإسلامي العالمية حجم أصولها بنسبة 11٪ لتصل إلى 4.5 تريليون دولار أمريكي في عام 2022م (ICD I. , 2022) بلغ معدل نمو الصناعة بنسبة 163٪ منذ عام 2010م، ومن المتوقع أن تنمو بمقدار 6.7 تريليون دولار أمريكي بحلول عام 2027م (ICD, 2023) حيث تمتلك الخدمات المصرفية الإسلامية الحصة الأكبر من إجمالي أصول الصناعة، كأكبر مساهم في نموها، فلقد استحوذ في عام 2022م على 72٪ أي 3.2 تريليون دولار أمريكي من إجمالي أصول الصناعة، ومن بين العوامل التي ساهمت في نمو القطاع المصرفي الإسلامي كفاءته التشغيلية وشراكاتها مع شركات التكنولوجيا المالية في السنوات الأخيرة، فضلًا عن إرتفاع الطلب على الخدمات الإسلامية لمرونة الصناعة وسط الضغوط المالية العالمية. (Iseg, 2023).

نستعرض حجم النمو خلال الفترة 2010م-2022م في الجدول التالي:

الجدول رقم IV-01: نمو أصول الصناعة المالية الإسلامية العالمية في الفترة 2010م-2022م

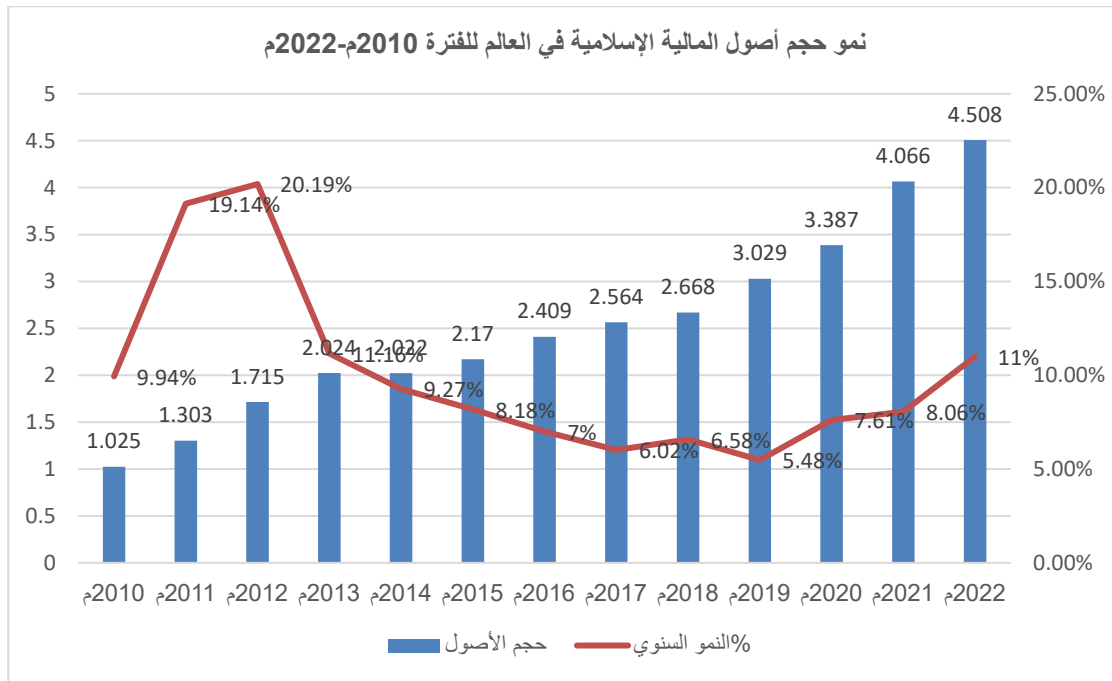
السنوات	2010م	2011م	2012م	2013م	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
حجم الأصول	1.025	1.303	1.715	2.024	2.170	2.409	2.564	2.668	3.029	3.387	4.066	4.508	
%النمو السنوي	9.94%	19.14%	20.19%	11.16%	9.27%	8.18%	7%	6.02%	6.58%	5.48%	7.61%	8.06%	11%
حجم الخدمات المصرفية الإسلامية من إجمالي الصناعة المالية الإسلامية لسنة 2022م													
	3.244												

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

788	حجم الصكوك من إجمالي الصناعة المالية الإسلامية لسنة 2022م
220	حجم الصناديق الإستثمارية الإسلامية من إجمالي الصناعة المالية الإسلامية لسنة 2022م
167	حجم التأمين التكافلي من إجمالي الصناعة المالية الإسلامية لسنة 2022م
90	حجم باقي الخدمات الإسلامية الأخرى من إجمالي الصناعة المالية الإسلامية لسنة 2022م

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على Rapport ICD,2023, page 08

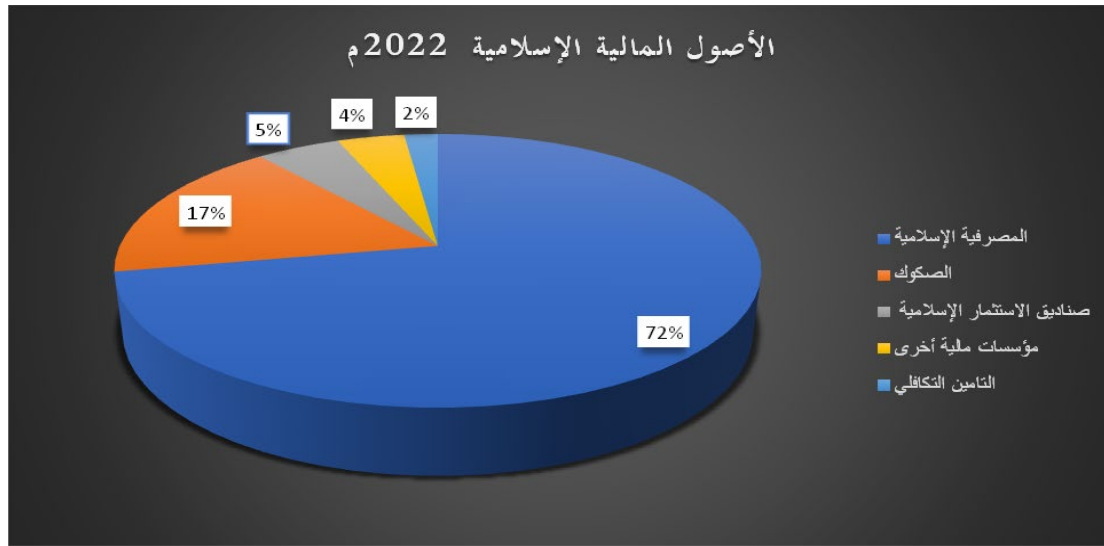
الشكل رقم IV-01: نمو حجم أصول المالية الإسلامية في العالم للفترة 2010م-2022م مليار دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المعطيات السابقة

توسعت الأصول المالية الإسلامية العالمية بنسبة 69% في السنوات الخمس الماضية و163% في العقد الماضي، من 1.71 تريليون دولار أمريكي في عام 2012م إلى 2.67 تريليون دولار أمريكي في عام 2018م إلى 4.51 تريليون دولار أمريكي في عام 2022م، يعكس هذا النمو صناعة صلبة وقوية مدعومة برؤوس أموال وأرباح عالية ودعم من الجهات التنظيمية والطلب المستمر من قبل العملاء والمستثمرين في مختلف مناطق العالم.

الشكل رقم IV-02: نمو حجم أصول المالية الإسلامية في العالم حسب نوع الأصل للفترة 2010م-2022م



Source: Rapport ICD, 2023, page 08

تشكل أصول المصارف الإسلامية الجزء الأهم والأكبر من النظام المالي الإسلامي، بنسبة حوالي 72% من إجمالي أصول الصناعة المالية الإسلامية ثم تليها إصدارات الصكوك الإسلامية بنسبة 17% ثم صناديق الاستثمار الإسلامية بنسبة 5%، لتتدلى أخيراً صناعة التأمين التكافلي بنسبة 2% وهذا لحداثة القطاع نسبياً، والذي يبقى لديه فرص هائلة لتوسيع دوره في النظام المالي.

2. تطور حجم الخدمات المالية الإسلامية العالمية: ندرج حجم التطور ومعدل النمو خلال الفترة 2008م-2022م في الجدول التالي:

الجدول رقم IV-02: نمو حجم الخدمات المالية الإسلامية في العالم للفترة 2008م-2022م

السنة	الأصول المُدارة (مليار دولار أمريكي)	معدل النمو (%)	متوسط النمو (%)
2007م	639	/	/
2008م	822	28.64%	28.64%
2009م	1036	26.03%	27.34%
2010م	1139	9.94%	21.54%
2011م	1357	19.14%	20.94%
2012م	1631	20.19%	20.79%
2013م	1813	11.16%	19.18%
2014م	1981	9.27%	17.77%
2015م	2143	8.18%	16.57%
2016م	2293	7.00%	15.51%
2017م	2431	6.02%	14.56%

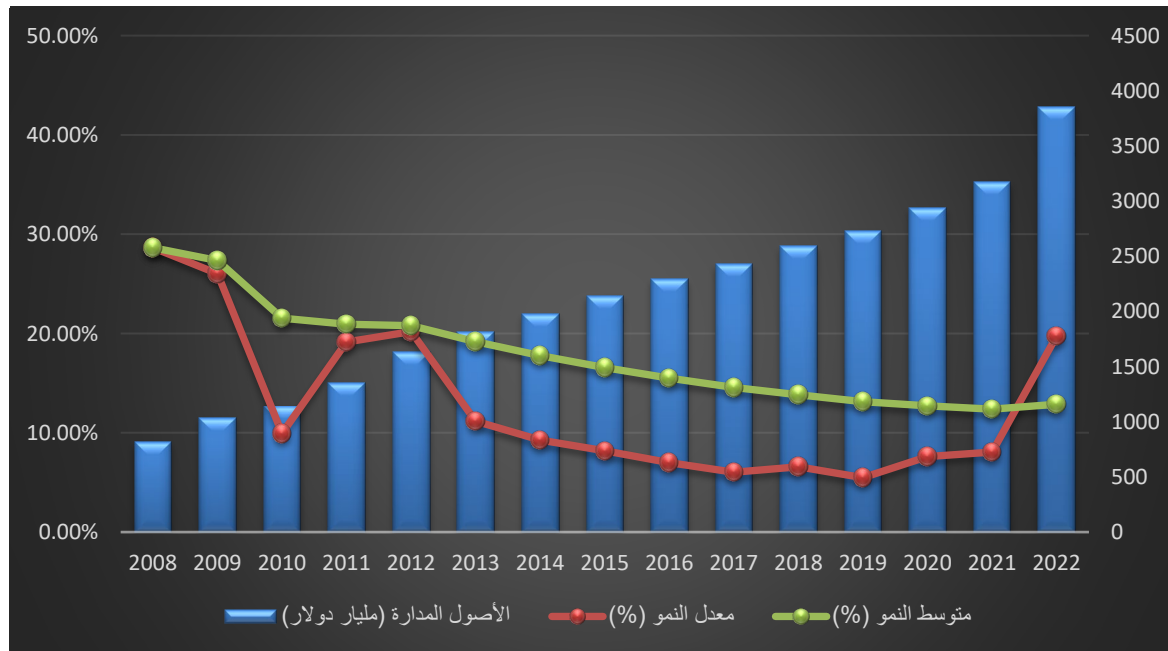
الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

2018م	2591	%6.58	%13.83
2019م	2733	%5.48	%13.14
2020م	2941	%7.61	%12.71
2021م	3178	%8.06	%12.38
2022م	3856	%19.75	%12.87
متوسط معدل النمو (2022-2009)			
%11.74			
متوسط معدل النمو (2015-2009)			
%14.84			
متوسط معدل النمو (2022-2016)			
%8.64			

Source: GIFR, Cambridge Global Islamic Finance Report 2023 , Climate Financing and Islamic Finance, Cambridge institute of islamic finance ,page N°39

تجاوزت صناعة الخدمات المالية الإسلامية في العالم 3 تريليون دولار أمريكي في عام 2021م، حيث بلغت 3.178 تريليون دولار، وزادت لتصل إلى 3.85 تريليون دولار في 2022م، مظهرة نموًا سنويًا بنسبة 19.75% وهي أعلى زيادة سنوية خلال السبع سنوات الأخيرة، يعتبر هذا مؤشرًا لنظام معدلات النمو العالية الذي سبقته فترة نمو بطيئة، ويتوقع أن تتجاوز الصناعة حاجز الـ 4 تريليون دولار أمريكي في نهاية عام 2024م، وربما تصل إلى 5 تريليون دولار أمريكي بحلول نهاية عام 2025م.

الشكل رقم IV-03: نمو حجم الخدمات المالية الإسلامية في العالم للفترة 2008م-2022م



Source: GIFR, Cambridge Global Islamic Finance Report 2023, page 41

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ تطور أصول التمويل الإسلامي التي بلغت 639 مليار دولار أمريكي خلال سنة 2007 لتنمو خلال سنة 2008 بمعدل 28.64% بسبب تزايد الطلب عليها خلال الأزمة المالية التي عرفت نهاية سنة 2007م، ثم إنخفض معدل النمو حتى سنة 2010م ليبلغ 9.94%، كما إزدهرت هذه الصناعة مرة أخرى سنة 2012م وهي السنة التي سجلت فيها أسعار المحروقات أعلى قيمة لها، مما حقق فوائض نقدية كبيرة خاصة على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي كالسعودية والبحرين وغيرها من الدول التي عمدت إلى ضخ هذه الفوائض في نظامها المصرفي والمالي، التقليدي والإسلامي وبلغت أصول التمويل الإسلامي ما قيمته 1631 مليار دولار أمريكي خلال نفس السنة، ليعرف معدل نمو هذه الأصول إنخفاض حاد وشبه إستقرار في الفترة بين منتصف عام 2014م وأوائل عام 2016م أين واجه الإقتصاد العالمي واحدًا من أكبر الإنخفاضات في أسعار النفط منذ الحرب العالمية الثانية، وهو الأطول منذ انهارها عام 1986م وكان إنخفاض الأسعار بنسبة 70% بسبب تنامي الوفرة في المعروض، وفي نهاية عام 2019م وبسبب أزمة كوفيد 19 التي إجتاحت العالم واصلت معدلات النمو في الإنخفاض وصلت إلى 5.48% في نفس السنة لتتعاوى بشكل تدريجي وتام سنة 2022م محققة قفزة معتبرة وصلت إلى 19.75% بسبب عودة الحياة إلى طبيعتها ونهاية الوباء والحظر الجزئي والكلي.

ثانيًا: تطور مؤشرات الصناعة المالية الإسلامية في العالم

نستعرض بعض المؤشرات كمايلي:

I. نمو عدد المؤسسات المالية الإسلامية النشطة في العالم: يوجد أكثر من 1800 مؤسسة مالية إسلامية في جميع أنحاء العالم في 80 دولة في سنة 2022م (ICD L. D., 2023, p. 09) وفقًا لمجموعة Asian Banker Research Group، فإن أكبر 100 مصرف إسلامي في العالم قد حددت متوسط معدل نمو الأصول بنسبة 13.1% (BANK NEGARA, MALAYSIA).

الجدول رقم IV-03: نمو عدد المؤسسات المالية الإسلامية النشطة في العالم

السنة	1997م	2005م	2007م	2008م	2009م	2010م	2014م	2015م	2017م	2019م	2020م	2021م	2022م
العدد	176	300	538	652	693	776	1143	1329	1389	1526	1595	1679	1871

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على دليل شركات التأمين الإسلامي، النشرات الصحفية وتقارير ICD لسنوات الدراسة والموقع الرسمي لمجلة thebanker.

من خلال الجدول يتبين النمو الهائل لعدد المؤسسات المالية الإسلامية في العالم حيث قارب من 2000 مؤسسة إسلامية.

II. سوق رأس المال الإسلامي وصناديق الإستثمار الإسلامية: نستعرض فيمايلي أهم المؤشرات لهذين القطاعين.

1. القطاع الفرعي لسوق رأس المال الإسلامي: تبقى الصكوك الأداة الرئيسة وإحدى شرائح الصناعة المالية الإسلامية التي تشهد النمو الأسرع وعلى الرغم من أثر جائحة كوفيد 19 فقد أظهر سوق الصكوك أداءً جيدًا؛ (ICD, REPORT 2022, p. 03) ولقد حافظت السوق على مسارها التصاعدي، وهو ما يتضح من خلال الأسواق النشطة في إصدار الصكوك.

• نما الحجم الكلي للإصدارات بسبب زيادة الإصدارات الكلية في منطقة مجلس التعاون الخليجي وإيران وبينما كانت المملكة العربية السعودية هي المصدر السيادي الأكبر في عام 2020م ظلت ماليزيا هي المصدر الأكبر لصكوك الشركات من حيث الحجم الكلي للإصدارات،

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

تليها المملكة العربية السعودية وأندونيسيا، حافظت ماليزيا على تقدمها حيث استحوذت على 41% من إجمالي الصكوك الصادرة في عام 2022م، تليها المملكة العربية السعودية 23% وأندونيسيا 11% وإنخفضت إصدارات دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة 14% بسبب انخفاض التمويل من الجهات السيادية والشركات المدعومة من الدولة مع إرتفاع أسعار النفط.

● وفي عام 2022م، حافظ سوق الصكوك على مرونته وعلى مكانته كمحرك رئيسي للنمو في صناعة الخدمات المالية الإسلامية وأغلق العام بإجمالي إصدارات صكوك عالمية بقيمة 182.7 مليار دولار أمريكي بحصة قدرها 24.43% أو 0.794 تريليون دولار أمريكي من الصكوك القائمة من إجمالي قيمة الصناعة البالغة 3.25 تريليون دولار أمريكي (International Islamic, August 2023, p. 17). وقد حظي سوق الصكوك بدعم كبير من إصدار صكوك ذات أجل طويل من قبل الجهات السيادية وشبه السيادية والكيانات الإعتبارية بالإضافة إلى إصدارات الصكوك قصيرة الأجل من قبل جهات مختلفة.

● لا يزال سوق الصكوك مركزاً، حيث تمثل نسبة 94% من الصكوك البالغة قيمتها 794 مليار دولار أمريكي من الأسواق الرئيسية - ماليزيا وأندونيسيا ودول مجلس التعاون الخليجي وتركيا.

● ومن بين التطورات الإيجابية في مجال الصكوك تدخل دول مثل باكستان وبنغلاديش ومصر ونيجيرو وتنزانيا وبعض من الدول الأخرى بإصدارات مختلفة، كما تم إصدار صكوك ذات فترة أطول - من 15 عامًا إلى 50 عامًا من ماليزيا وأندونيسيا والمملكة العربية السعودية على وجه الخصوص، كما واصلت البحرين، بإعتبارها رائدة في إصدارات الصكوك قصيرة الأجل، ودول مثل بروناي وأندونيسيا وماليزيا وتركيا، إصدار صكوك قصيرة الأجل بانتظام (International Islamic, August 2023, p. 10).

الوحدة: مليون دولار أمريكي

الجدول رقم IV-04: إجمالي إصدارات الصكوك العالمية

الفترة	الإجمالي	الإصدارات قصيرة الأجل	الإصدارات طويلة الأجل	عدد الصكوك المصدرة	معدل النمو
2010م	53.125	35.264	17.861	/	20%
2011م	93.173	43.365	49.808	/	20%
2012م	137.599	65.227	72.372	878	20%
2013م	135.557	62.725	72.832	1812	-4.6%
2014م	107.833	56.742	51.091	2098	-2.44%
2015م	67.818	16.131	51.687	/	-43%
2016م	88.318	23.340	64.977	2438	26%
2017م	116.717	19.550	97.167	2590	28%
2018م	123.150	35.141	88.009	3315	5.5%

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

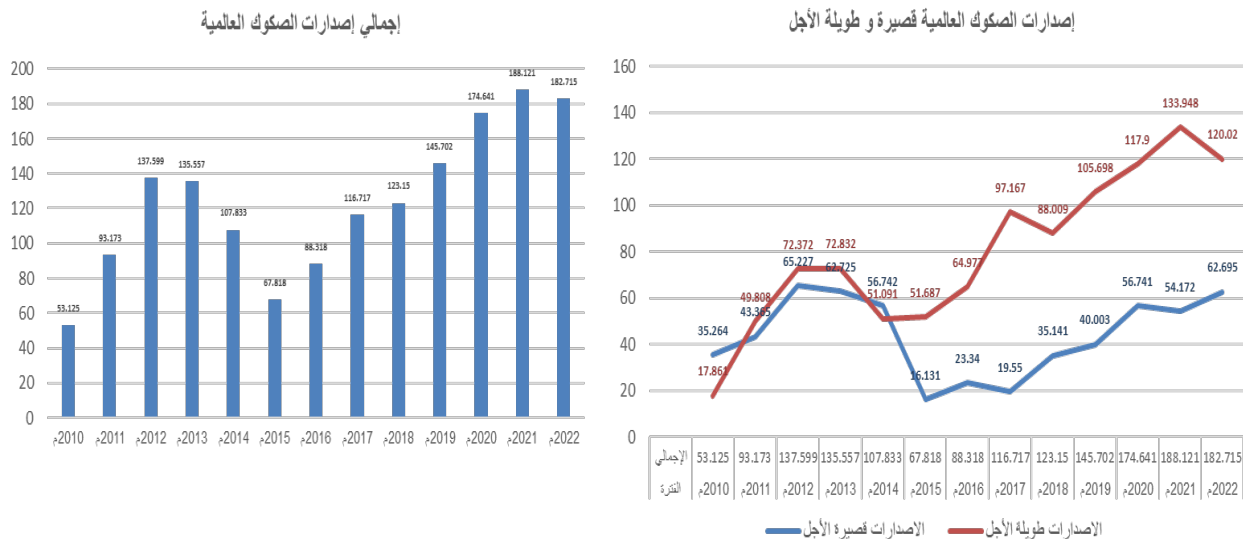
2019م	145.702	40.003	105.698	3420	19%
2020م	174.641	56.741	117.900	3805	16%
2021م	188.121	54.172	133.948	2426	14%
2022م	182.715	62.695	120.020	1458	11%

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على IIFM, August 2023, p. 29&30 تقارير ICD لسنوات الدراسة و PSIFs countrywise data
sur le site: <https://www.ifsb.org/compilation-guides/&IslamicFinanceDevelopmentReport2019,P40>

وصلت إصدارات الصكوك العالمية في عام 2022م ما يقدر بـ 182.715 مليار دولار أمريكي حيث إرتفعت قيمتها بمقدار ثلاثة أضعاف مقارنة بـ 53.125 مليار دولار أمريكي في عام 2010م، بإنخفاض طفيف بنسبة 1.3% عن عام 2021م بسبب ضغوط التكلفة، وإرتفاع عمليات إصدار الصكوك في الأسواق التقليدية، مما أدى إلى وقف سلسلة النمو التي إستمرت لأكثر من عقد من الزمن ويعكس هذا الإنخفاض الطفيف مرونة سوق الصكوك في ضوء الزيادات المتعددة والمتتالية في أسعار الفائدة خلال العام والتي أدت إلى زيادة تكلفة الاقتراض بالنسبة للمصدرين؛

وصلت الإصدارات في الأسواق العالمية إلى أعلى مستوى لها منذ 10 سنوات في عام 2021م بإجمالي 188.121 مليار دولار أمريكي، حيث شهد سوق الصكوك توسعا بنسبة 26.9% في عام 2020م مقارنة بنسبة توسع 22.2% في عام 2019م

الشكل رقم IV-04: تطور إصدارات الصكوك العالمية للفترة 2010م-2022م



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على تقرير السوق المالي الاسلامي IIFM

بلغ إجمالي الإصدارات العالمية (طويلة الأجل وقصيرة الأجل) 182.715 مليار دولار أمريكي، وهو ما يؤكد المكانة الرائدة للصكوك كأداة تمويل رئيسية، زادت الإصدارات قصيرة الأجل إلى 62.695 مليار دولار أمريكي مقارنة بإصدارات عام 2021 البالغة 54.172 مليار دولار

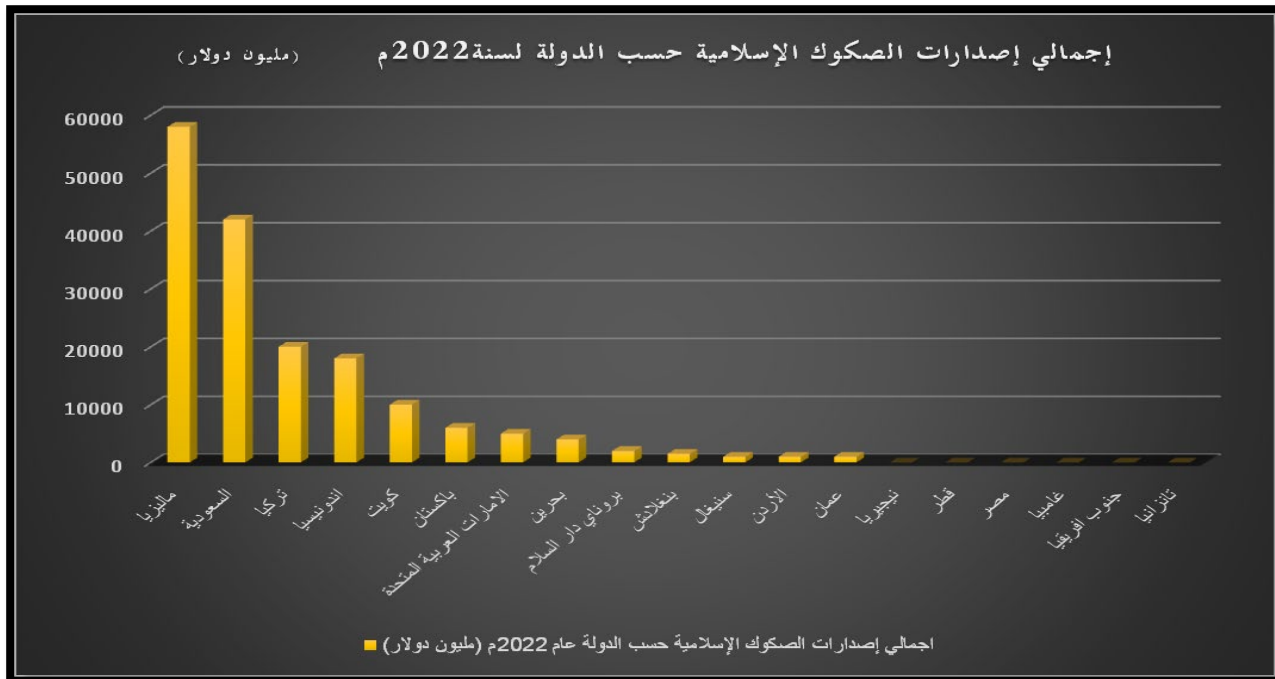
الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

أمريكي، وهو ما يترجم إلى زيادة بنسبة 15.73٪ في الإصدارات في عام 2022م وزادت الإصدارات قصيرة الأجل لدعم متطلبات إدارة السيولة أو التمويل بينما أظهرت الإصدارات طويلة الأجل اتجاهًا هبوطيًا، حيث تؤدي الصكوك قصيرة الأجل (ذات أجل إستحقاق عام واحد أو أقل) دورًا رئيسيًا في تطوير أسواق عمليات ما بين المصارف الإسلامية وفي إدارة السيولة للمؤسسات المالية.

أظهر إصدار الصكوك العالمية إنخفاضًا طفيفًا بنحو 2.96٪ سنويًا أو 188.121 مليار دولار أمريكي في عام 2021م مقارنة بـ 182.715 مليار دولار أمريكي في عام 2022م، ويرجع ذلك أساسًا إلى الظروف الاقتصادية التضخمية العالمية إلى جانب إرتفاع أسعار السلع الأساسية بما في ذلك النفط، العامل الرئيسي الآخر الذي قد يؤثر على سوق الصكوك هو زيادة أسعار الفائدة القياسية للسيطرة على الضغوط التضخمية من قبل الدول المتقدمة خلال عام 2022م.

كان حجم الإصدار خلال عام 2022م يرجع بشكل أساسي إلى إصدارات الصكوك السيادية من آسيا ودول مجلس التعاون الخليجي وإفريقيا، بينما استمرت ماليزيا في الهيمنة على سوق الصكوك بشكل عام بشكل تراكمي من 2010م إلى 2022م، بسبب قوة وعمق سوق رأس المال لديها، بإصدارات محلية ودولية تبلغ مجتمعة حوالي 877 مليار دولار أمريكي ثم المملكة العربية السعودية بـ 225.087 مليار دولار أمريكي واندونيسيا بـ 169.907 مليار دولار أمريكي (IIFM, August 2023, p. 22)

الشكل رقم IV-05: إجمالي إصدارات الصكوك الإسلامية حسب الدولة عام 2022م
مليون دولار



Source: Rapport IFSB 2023 P54

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

تعتبر منطقة جنوب شرق آسيا أكبر جهة إصدار للصكوك الإسلامية في عام 2022م حيث مثلت 41% من إجمالي الإصدارات، متجاوزة منطقة دول مجلس التعاون الخليجي التي كانت مسؤولة عن أكبر حجم إصدارات في عام 2021م وظلت ثاني أكبر منطقة في عام 2022م، حيث مثلت حوالي 33% من الإصدارات (انخفاضًا من 48% في عام 2021م) وبشكل إجمالي كانت المنطقتان مسؤولتين عن 74% من إصدارات الصكوك العالمية مما يعكس انخفاضًا في الحصة النسبية عن السنوات السابقة بسبب زيادة الإصدارات من مناطق أخرى، مما يشير إلى تحسن تدريجي في التنوع الإقليمي والعالمي لمصدري الصكوك (91%: 2021؛ 83%: 2020؛ 84%: 2019). (IFSB I. F., 2023, p. 54) على مستوى القطاعات، لا تزال الجهات الحكومية والقطاع المالي تشكل الحصة الأكبر من الجهات المصدرة للصكوك والتي شكلت 86% من الإصدارات في عام 2022 (90%: 2021) بانخفاض 4% عن العام السابق، مما يشير إلى زيادة هامشية في الإصدارات من القطاعات الأخرى.

2. القطاع الفرعي لصناديق الاستثمار الإسلامية: نمت الأصول الكلية التي تديرها هذه الصناديق بنسبة 10% في عام 2022م، (CIBAFI, 2022, p. 19) وظلت الصناديق مركزة من حيث المقر في ثلاثة أسواق رئيسية هي: المملكة العربية السعودية وماليزيا وإيران، مشكلة نحو 81% من الأصول الكلية المدارة. (معهد البنك الإسلامي للتنمية، صفحة 12) تظل ماليزيا والمملكة العربية السعودية أكبر موطن لصناديق الاستثمار الإسلامية على مستوى العالم، فقد تفوقت ماليزيا على المملكة العربية السعودية في عام 2022م باعتبارها الدولة التي تتمتع بأكبر حصة سوقية من الأصول الإسلامية قيد الإدارة (2021: المملكة العربية السعودية - 35.2%؛ ماليزيا - 27.7%) كما شهدت حصة صناديق الاستثمار الإسلامية عبر الأسواق الأخرى تغييرات طفيفة، مع زيادة في الحجم النسبي للأصول قيد الإدارة في إيرلندا وباكستان والكويت ومصر، بينما حدثت إنكماشات في بلدان أخرى (IFSB I. F., 2023).

الجدول رقم IV-05: مؤشرات نمو أصول صناديق الاستثمار الإسلامية مليار دولار أمريكي

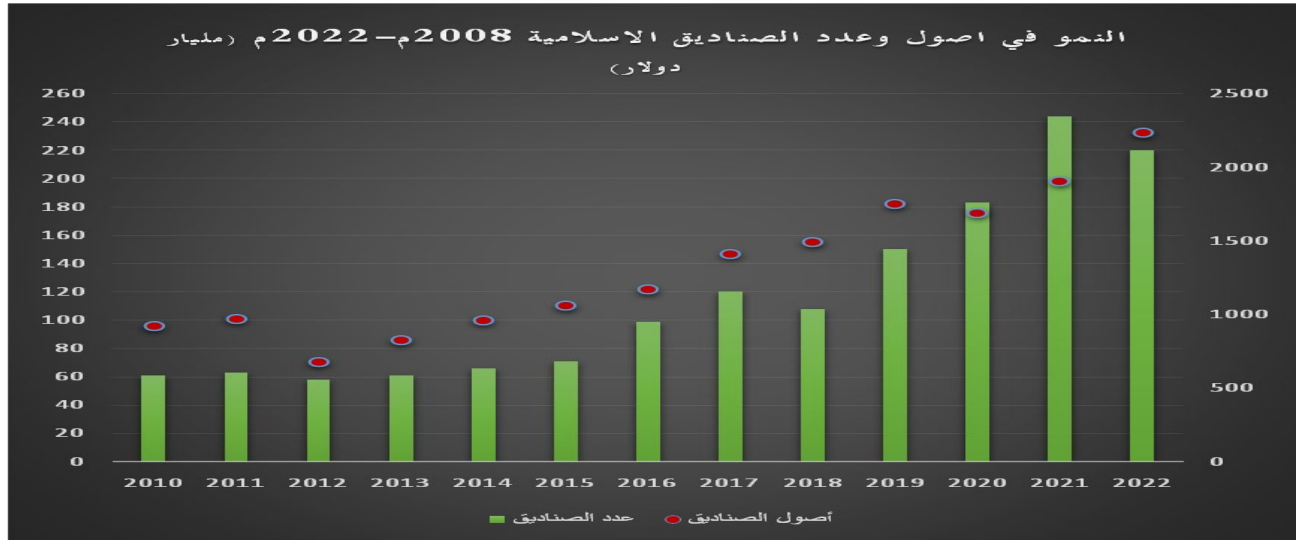
السنة	2010م	2011م	2012م	2013م	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
نمو الأصول	61	63	58	61	66	71	99	120	108	150	183	244	220
معدل النمو للسنوات الأخيرة	%6.64							%16	%1	%5	%22	%34	%10
عدد الصناديق	920	970	675	823	959	1057	1167	1410	1489	1749	1689	1903	2233

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على تقارير ICD لسنوات الدراسة & تقرير IFSB ص 64 و 19 p (CIBAFI) 2022

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

أظهرت الصناديق الإستثمارية نموًا إيجابيًا من حيث القيمة الإجمالية للأصول المدارة، حيث كان النمو متواضعًا في الفترة من 2012م إلى 2015م قبل أن يبدأ القطاع في التسارع بنمو مطرد منذ عام 2016م، مع إنخفاضات طفيفة في عامي 2018م و2022م ووصل عدد الصناديق الإسلامية إلى 2233 صندوقًا في 2022م

الشكل رقم IV-06: النمو في أصول وعدد الصناديق الإسلامية 2008م-2022م مليار دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير ICD لسنوات الدراسة

III. المؤسسات المالية الإسلامية الأخرى (OIFI): تتخذ أغلب هذه المؤسسات هيئة شركات استثمار، شركات تمويل، وشركات التكنولوجيا المالية التي تقدم خدمات التمويل وليس التكنولوجيا بالإضافة إلى شركات التمويل الأصغر.

بلغ عدد شركات التكنولوجيا المالية التي تقدم خدمات مالية إسلامية بحته 124 شركة، كما شكلت 14% من إجمالي المؤسسات المالية الإسلامية على مستوى العالم في عام 2022م، يحدد تقرير التكنولوجيا المالية الإسلامية العالمية لعام 2022م حوالي 375 شركة في مجال التكنولوجيا المالية الإسلامية على مستوى العالم. (Global Islamic Fintech Report 2022) وأكثر من 250 شركة إسلامية تعمل داخل دول منظمة التعاون الإسلامي.

نمت الأصول التي تحتفظ بها هذه المؤسسات (OIFI) بمعدل ثابت قدره 53% في العقد الماضي لتصل إلى 166.53 مليار دولار أمريكي في عام 2022م، تمتلك إيران أكبر قاعدة من أصول هذه المؤسسات خلال عام 2022م بـ (52 مليار دولار أمريكي)، لكن المملكة العربية السعودية كان لديها أكبر عدد من هذه الشركات (182 مؤسسة) (ICD R. , REPORT 2022, p. 47) تنطبق إلى أهم مؤشرات نمو هذا القطاع في الجدول التالي:

الجدول رقم IV-06: مؤشرات نمو أصول المؤسسات المالية الإسلامية الأخرى (OIFI) مليار دولار أمريكي

السنوات	2013م	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
نمو الأصول	109	120	131	143	145	152	154	162	158	167

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

معدل النمو	%3	%1.26	%3	%3	%4	%5	2%	1%	5%	6%
عدد المؤسسات	301	399	409	457	560	601	690	745	676	917

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على تقارير ICD لسنوات الدراسة.

شكلت مؤسسات (OIFI) تقريباً 4.5% من الصناعة المالية الإسلامية، أو 167 مليار دولار أمريكي، من إجمالي أصول الصناعة في 2022م بزيادة قدرها 6% عن عام 2021م، وبلغ عدد هذه المؤسسات 917 مؤسسة مالية خلال نفس السنة.

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي والقطاعي لأصول الصناعة المالية الإسلامية

نمت الصناعة المالية الإسلامية عبر السنين لتصبح جزءاً مكماً للمشهد المالي العالمي ومؤثراً عليه، وحافظت على مسار نمو واضح طوال السنوات الأخيرة.

أولاً: توزيع الخدمات المالية الإسلامية العالمية حسب القطاع والمنطقة

انتشرت المنتجات المالية الإسلامية على مدى العقود الماضية في منافسة مع الصناعة المالية التقليدية في كل من البلدان ذات الأغلبية المسلمة والبلدان ذات الأقلية المسلمة. ولأنها صناعة متخصصة، فإنها أصبحت سوقاً يمكنها أن تنافس القطاع التقليدي في العديد من البلدان، معظمها في الشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا، مع البحرين وماليزيا كمركزين رئيسيين. (Nafis & Syed Aun R. , 2017, p. 14)

تسيطر على العمل المصرفي كل من إيران والسعودية من خلال قيمة الأصول المصرفية الإسلامية وذلك راجع إلى تبني إيران نظام مصرفي إسلامي كامل 100% أما السعودية فيمثل العمل المصرفي الإسلامي 63% من النظام المصرفي السعودي، فالدولتان تحتلان المرتبة الأولى والثانية على التوالي في العمل المصرفي الإسلامي، أما ماليزيا فلها سبق الدائم والمتكرر خلال العقد الأخير في إصدار الصكوك من حيث العدد ومن حيث القيمة فقد كان إصدار سنة 2019م 2567 مليار دولار أمريكي بعدد إصدارات بلغ 242 إصدار، يمثل سوق رأس المال الإسلامي في ماليزيا نسبة 64.5% من إجمالي سوق رأس المال، بحجم إجمالي قدره 500 مليار دولار أمريكي، مثلت منه القيمة السوقية للأوراق المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية 46% من الإجمالي (232 مليار دولار أمريكي) و54% عبارة عن صكوك قائمة (268 مليار دولار أمريكي). (Awang, Adek, 2023, p. 01)

- حظيت منطقة مجلس التعاون الخليجي بالنصيب الأكبر من الأصول المالية الإسلامية بحصة بلغت 53.6 % مقارنة بـ 48.9 % أي 1.3 تريليون دولار أمريكي في عام 2020 م محققة بذلك قفزة معتبرة من 45.5 % في عام 2019 م؛
- حلت منطقة جنوب شرق آسيا في المرتبة الثانية بحصة بلغت 23.3 % أي بحوالي 757.4 مليار دولار أمريكي في 2022م ؛
- استحوذت منطقتا الشرق الأوسط (باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي) وجنوب آسيا على نسبة بلغت 18.6 % بقيمة 604.9 مليار دولار أمريكي سنة 2022م؛
- كانت حصة إفريقيا 1.7 % أي ما يقدر بحوالي 55.7 مليار دولار أمريكي ؛
- كان نصيب بقية العالم 2.7 % أي بمبلغ 87.7 مليار دولار أمريكي ؛

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم IV-07: توزيع الخدمات المالية الإسلامية العالمية حسب القطاع والمنطقة لسنة 2022 مليار دولار أمريكي

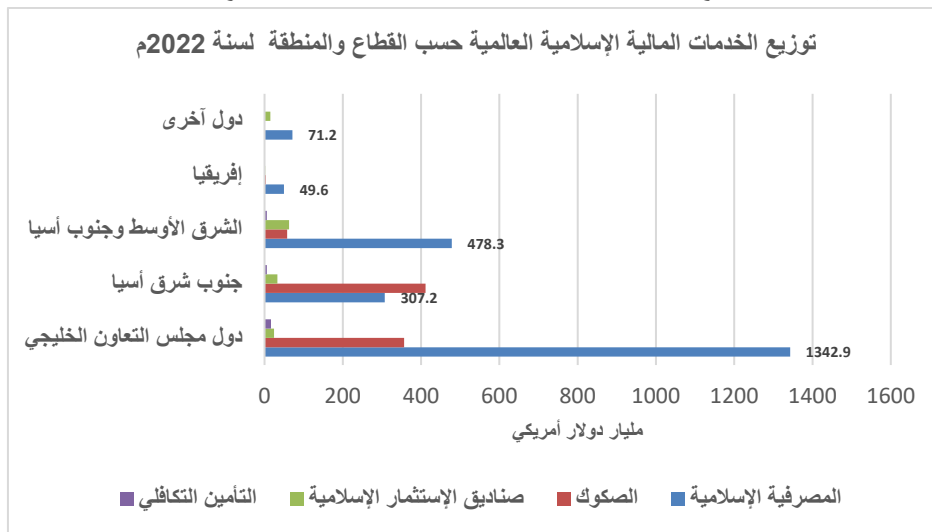
الإقليم	المصرفية الإسلامية	الصكوك	صناديق الإستثمار الإسلامية	التأمين التكافلي	المجموع	الحصة
دول مجلس التعاون الخليجي	1342.9	356.6	24.1	16.7	1740.4	53.6 %
جنوب شرق آسيا	307.2	411.4	32.8	6.0	757.4	23.3 %
الشرق الأوسط وجنوب آسيا	478.3	57.8	62.9	5.9	604.9	18.6 %
إفريقيا	49.6	2.9	1.9	0.8	55.2	1.7 %
دول أخرى	71.2	1.0	14.9	0.6	87.7	2.7 %
المجموع	2249.2	829.7	136.6	30.0	3245.5	100 %
الحصة	69.3 %	25.6 %	4.2 %	0.9 %	100 %	

Source : Islamic Finance Service Industry Stability Report 2023,p13.

تمثل دول مجلس التعاون الخليجي وجنوب شرق آسيا الأسواق الرئيسية للصناعة المالية الإسلامية وترتكز أصولها فيها، كما تشكل أصول المصارف الإسلامية الحصة الأكبر بحوالي 69% من إجمالي أصول الصناعة، ثم تليها الصكوك بنسبة 25% ويتنزل التأمين التكافلي القائمة بحصة لا تتجاوز 1%.

توزع هذه الأصول حسب مناطق مختلفة من العالم كما هو موضح في الشكل أدناه:

الشكل رقم IV-07: توزيع الخدمات المالية الإسلامية العالمية حسب القطاع والمنطقة لسنة 2022م



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعطيات السابقة

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

من خلال الشكل نلاحظ أن أصول الصناعة المالية الإسلامية مركزة في دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة %53.6 تليها دول جنوب شرق آسيا والشرق الأوسط وجنوب آسيا بنسب %23.3 و %18.6 على التوالي في حين تبقى إفريقيا ومناطق أخرى بنسب ضئيلة %1.7 و %2.7 على التوالي، وهو ما يؤكد أن الصناعة المالية الإسلامية مركزة في المناطق ذات الأغلبية المسلمة حيث أن دول مجلس التعاون الخليجي شهدت إعادة فتح سريعة وانتعاشاً اقتصادياً في عام 2022م، مدفوعاً بزيادة الإيرادات الناجمة عن إرتفاع أسعار النفط والعديد من المشاريع والفعاليات الضخمة في الحيز المالي، ودعم مبادرات التحول الاقتصادي المختلفة التي تهدف إلى التنويع الاقتصادي بعيداً عن النفط والغاز وتعزيز التطور التكنولوجي وكان تأثير كل من التضخم وتقلب أسعار الصرف معتدلاً أيضاً في منطقة مجلس التعاون الخليجي في عام 2022م حيث تحتفظ البلدان بنظام صرف مرتبط بالدولار الأمريكي، مما يساعد على تخفيف التضخم المستورد والحفاظ على استقرار الأسعار.

ثانياً: الدول الرائدة من حيث أصول الصناعة المالية الإسلامية وترتيب درجتها حسب مؤشر التمويل الإسلامي

لا تزال أصول الصناعة المالية الإسلامية مركزة في الأسواق الرائدة لكل من إيران والمملكة العربية السعودية وماليزيا.

I. الدول الرائدة من حيث أصول الصناعة المالية الإسلامية

لقد أدى التوسع الجغرافي للصناعة إلى التنوع والتعمق في الأسواق من خلال الأدوات والهياكل المختلفة ورؤوس أموال المستثمرين، إن أكبر الأسواق وأكثرها تطوراً هي إيران ودول مجلس التعاون الخليجي وماليزيا وتركيا وبنغلاديش وباكستان، أما الدول الأولى في تصنيف أصول الصناعة المالية الإسلامية هي إيران والمملكة العربية السعودية وماليزيا ومن بين الدول التي شهدت إرتفاع في الأصول روسيا وكندا والولايات المتحدة ونيجيريا ويعزى النمو في هذه البلدان بشكل رئيسي إلى صناديق الإستثمار والصكوك والخدمات المصرفية الإسلامية. (Refinitiv Islamic Finance)

لا تزال أصول الصناعة المالية الإسلامية مركزة في الأسواق الثلاثة الرائدة - إيران والمملكة العربية السعودية وماليزيا - حيث تكتسح هذه الدول مجتمعة 66 ٪ من الأصول العالمية في عام 2019 م ونسبة 62 ٪ من الأصول الكلية في 2020 م (معهد البنك الإسلامي للتنمية، 2021م، صفحة 12) و 71 ٪ سنة 2022م (ICD L. D., 2023, p. 08)

1. إيران %33.76؛

2. المملكة العربية السعودية %22.55 ؛

3. ماليزيا %14.77 ؛

الجدول رقم IV-08: الدول الرائدة من حيث أصول الصناعة المالية الإسلامية 2014م-2022م (مليار دولار أمريكي)

	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م	معدل النمو لأخر خمس سنوات
إيران	345	434	545	578	575	698	838	1.235	1.522	%15.1
السعودية	413	447	473	509	541	629	826	896	1.077	%8.8
ماليزيا	415	414	406	491	521	570	620	650	666	%6.5

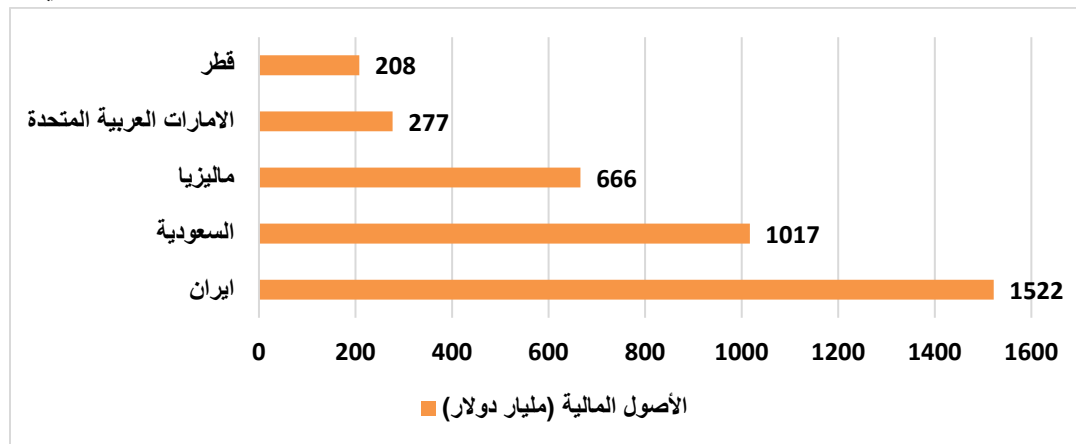
الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الإمارات	161	187	203	222	238	234	251	252	277	7.7%
قطر	87	101	68	129	125	144	156	186	208	10.7%
الكويت	98	100	120	109	116	132	144	153	153	6.3%
أندونيسيا	40	48	82	82	86	99	119	139	139	19.7%
البحرين	73	81	99	84	86	96	102	108	106	5.6%
تركيا	54	52	50	54	51	63	77	71	71	3.1%
بنغلاداش	23	26	31	34	38	45	50	58	58	14.2%
دولاً أخرى	265	311	230	169	136	164	164	210	231	9.1–
الإجمالي	1.975	2.201	2.307	2.461	2.513	2.875	3.347	3.958	4.508	7.8%

Source: Alpen Capital and Alpen Asset Advisors, ISLAMIC FINANCE & WEALTH MANAGEMENT

(2021)P11 & islamic finance development,report 2021,p 23 & www.statista.com

الشكل رقم IV-08: الدول الرائدة في الصناعة المالية الإسلامية لعام 2022م (مليار دولار أمريكي)



Source: Rapport ICD,2023, page 08

أكبر أسواق الصناعة المالية الإسلامية وأكثرها تطوراً هي إيران ودول مجلس التعاون الخليجي وماليزيا وتركيا وبنغلاديش وباكستان، كما أن سياسات تبني إستراتيجيات طويلة المدى، والاستثمار في رأس المال البشري والتعليم، وتنظيم فعاليات صناعية ونشر تقارير مخصصة، حيث أن بعض الدول مثل أندونيسيا وماليزيا والمملكة العربية السعودية وتركيا، أضافت مقاييس الصناعة المالية الإسلامية كجزء من إستراتيجياتها ومخططاتها الإقتصادية، كل هذه المبادرات أتت ثمارها في هيئة معدلات نمو أعلى من 10% في الأعوام الماضية. (ICD L. D., 2023, p. 26)

II. ترتيب درجات ورتب الدول حسب مؤشر التمويل الإسلامي IFCI Islamic Finance Country Index لسنة

2022م: يوفر مؤشر التمويل الإسلامي تصنيفات لملاحم مختلف أسواق التمويل الإسلامي حول العالم، من خلال تقييم كلي لأداء جميع

عناصره بما يتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم IV-09: أحدث الدرجات* والرتب لدول IFCI لسنة 2022 مليار دولار أمريكي

الدولة	2023م	2022م	التغير بين السنتين	التغير بالنسبة	تصنيف 2023م	تصنيف 2022م	التغير في التصنيف
المملكة العربية السعودية	89.67	84.21	5.46	6.48	1	1	0
ماليزيا	82.22	81.93	0.29	0.35	2	2	0
باكستان	81.89	63.21	18.68	29.55	3	5	2
إندونيسيا	81.56	81.49	0.07	0.09	4	3	-1
إيران	79.99	79.56	0.43	0.54	5	4	-1
بنغلاديش	65.65	56.79	8.86	15.60	6	7	1
السودان	58.88	60.63	-1.75	-2.89	7	6	-1
بروناي	57.31	56.32	0.99	1.76	8	8	0
الإمارات العربية المتحدة	55.47	50.54	4.93	9.75	9	9	0
الكويت	50.01	45.31	4.7	10.37	10	10	0
البحرين	48.78	35.55	13.23	37.22	11	11	11
تركيا	44.44	33.69	10.75	31.91	12	12	12
قطر	39.98	33.33	6.65	19.95	13	13	13

Source: GIFR, Cambridge Global Islamic Finance Report 2023, p 49

تبقى المملكة العربية السعودية في المركز الأول للعام الثاني على التوالي، بحصولها على نتيجة 89.67 (ارتفاع من 84.21 في عام 2022م) لكن هناك قوى جديدة ناشئة في صناعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية، وتحديداً أندونيسيا التي ظلت في المرتبة الأولى في عامي 2019م و2021م، وتبقى القيادة العالمية للصناعة في موضع تساؤل من قبل ماليزيا وباكستان التي صعدت حديثاً إلى المركز الثالث، بينما هيمنت ماليزيا على المؤشر منذ عام 2011م، واحتلت المرتبة الأولى في سنوات 2016م و2017م، 2018م و2020م، كما تبرز باكستان كمنافس جدي وقوي على المركز الأول بدور قيادي إسلامي عالمي لصناعة الخدمات المالية الإسلامية نظراً لعدد سكانها الكبير والدعم الحكومي للصناعة (GIFR, 2023, p. 49)

* تجدر الإشارة إلى أن متوسط درجة IFCI ارتفع بمقدار 3.35 نقطة أو 16.78 %، مما يعني إعادة تنشيط الاقتصاد الإسلامي العالمي.
(Islamic Finance Country Index) (مؤشر دول التمويل الإسلامي منظمة التعاون الإسلامي)

المطلب الثاني: تطور سوق التأمين التكافلي في العالم

شهد التأمين التكافلي في العالم نموًا ملحوظًا خلال السنوات القليلة الماضية دفعه لأن يحجز لنفسه مكانة كبيرة في سوق التأمينات العالمية ويجعله منافسًا قويًا لسوق التأمين التقليدي.

الفرع الأول: لمحة عامة عن سوق التأمين التكافلي العالمي

يكمل التأمين التكافلي الأجزاء الأخرى للمالية الإسلامية بإعتباره قناة لتقاسم المخاطر تعين على الصمود في وجه الصدمات المالية والأخطار التي قد تهدد الفرد والمجتمع.

أولاً: مميزات سوق التأمين التكافلي وعوامل نمو وتطور شركات التأمين التكافلي

التأمين التكافلي بشكله وتطوره الحديث قائم على مميزات ووجود أسباب وعوامل ساعدت على إنتشاره وتوسعه في مختلف دول العالم.

I. مميزات سوق التأمين التكافلي العالمي: يتميز السوق العالمي للتأمين التكافلي بمايلي:

- تجاوز عدد المسلمين في العالم 1.7 مليار مسلم أي ما يفوق نسبة 20% بالإضافة إلى إنتشارهم في مختلف دول العالم، وهذا ما يسهل عملية تسويق منتجات المالية الإسلامية خاصة مع تزايد الوعي والإدراك بأهمية التأمين عامة والتأمين التكافلي خاصة ؛
- حوالي 344 شركة تأمين تكافلي ناشطة حتى عام 2022م وهذا الرقم في تزايد ؛
- المملكة العربية السعودية، إيران وماليزيا أكثر الأسواق وعيًا وتطورًا من حيث أصول ومساهمات التأمين التكافلي ؛
- جميع الشركات التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية ملزمة بالتأمين التكافلي ؛
- أصول المالية الإسلامية المتوقعة في عام 2030م بمحدود 8940 مليار دولار وفي حدود 19000 مليار دولار في عام 2040م ؛ (صالح، 2018م، صفحة 12)

إن لهذه الإحصائيات دلالة واضحة على تنامي الطلب على المنتجات التأمينية التكافلية وحاجة السوق المالي لها.

II. عوامل نمو وتطور شركات التأمين التكافلي: تتمثل أبرزها فيمايلي: (marketresearchfuture)

- النمو السكاني السريع للمسلمين: الذي يعتبر أحد المحركات الرئيسية لصناعة سوق التأمين التكافلي في جميع أنحاء العالم لأن النسبة العالمية للمسلمين تتطلب زيادة الثقافة المالية والحاجة المتزايدة لمنتجات وخدمات التأمين التكافلي ؛
- الدعم الحكومي للتأمين التكافلي: إن حاجة الدول في مختلف أنحاء العالم إلى حماية الاستثمارات والتنمية الاقتصادية تشكل أهمية كبيرة لدى حكوماتها التي بادرت إلى سن قوانين وتشريعات تحكم الصناعة التكافلية ؛
- النمو المتزايد لمنتجات المالية الإسلامية، وصمود قطاعها أمام الأزمات المالية التي تتجدد في النظام الرأسمالي مما دفع بالكثير من الشركات إلى التوجه نحو الصناعة المالية الإسلامية ؛

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- الوعي المتزايد بالتأمين التكافلي: ناتج عن جهود شركات التأمين التكافلي في الترويج لمنتجاتها وخدماتها، بالإضافة إلى تحسين الوصول إلى المعلومات من خلال شبكات الاتصال والمنصات الرقمية؛
- توسع المصارف الإسلامية وزيادة أعدادها بسبب كثرة الطلب على تمويلاتها، هذا النجاح يتطلب تغطية تأمينية شرعية من شركات التأمين التكافلي مما يسمح بتطوير منتجاتها لتلائم مع طبيعة مختلف صيغ التمويل التي تقدمها المصارف الإسلامية ؛
- مبدأ المشاركة في الإدارة وفي الربح والخسارة ومبدأ توزيع الفائض التأميني سمح بزيادة الإقبال على منتجات التأمين التكافلي؛
- التطورات الاقتصادية والتكنولوجية في صناعة التأمين، بالإضافة إلى التغيرات في متطلبات العملاء الذين يبحثون عن الحماية من مختلف الأخطار بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ؛
- الابتكار في منتجات التأمين وتعزيز القطاع بتكنولوجيا المعلومات يخلق تأثيراً إيجابياً على النمو في سوق التأمين التكافلي ؛
- زيادة الطلب على خدمات التأمين التكافلي سواءً من قبل الأفراد أو من قبل الشركات ؛
- الآثار الإيجابية لعمليات الاندماج والاستحواذ في صناعة الخدمات المالية الإسلامية خاصة في منطقة الشرق الأوسط ودول مجلس التعاون الخليجي نظراً للتقارب الثقافي والديني والحصة السوقية الكبيرة لهذه الصناعة في المنطقة ؛

ثانياً: المؤشرات الرئيسية لسوق التأمين التكافلي لسنة 2022م

يعتبر التأمين التكافلي نشاطاً جديداً نسبياً ويحمل آفاقاً واعدة للنمو، والذي يبلغ حجم مساهماته حوالي 34 مليار دولار أمريكي في نهاية عام 2023م، إن تحسن نتائج الاكتتاب التي تم تحقيقها تثبت التطور الإيجابي المستمر لأداء هذا النشاط، ووفقاً لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية فإن 77% من شركات التأمين التكافلي حققت أرباحاً في عام 2022م وقد زادت المساهمات المحصلة بانتظام لمدة عشر سنوات وخاصة في فرعي السيارات وتأمين الحياة، ويعود هذا النمو إلى مايلي:

- ✓ الأداء المالي القوي الذي حققته شركات التأمين التكافلي في السوق ؛
- ✓ الزيادة في عدد الشركات الناشطة في السوق حيث إرتفع عددها من 195 عام 2010م إلى 344 عام 2022م؛
- ✓ شفافية العمليات والإفصاح الجيد لبيانات السوق ؛
- ✓ تحسين الإطار التشريعي مع إصدار إطار تنظيمي محدد في العديد من البلدان ؛
- ✓ زيادة الوعي بالحاجة إلى الحماية الصحية للتخفيف خاصة من إرتفاع تكاليف الرعاية الصحية ؛
- ✓ تقديم منتجات تكافلية جديدة لتلبية الإحتياجات المتزايدة للعملاء ؛
- ✓ توحيد سوق التأمين التكافلي من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ، لاسيما في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة؛
- ✓ ظهور تكنولوجيا التأمين التي تقدم حلولاً رقمية مبتكرة مثل تطبيقات الهاتف المحمول والمنصات عبر الإنترنت بهدف تحسين إمكانية الوصول للخدمات التأمينية ؛

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

✓ توسيع نطاق عمل أسواق التأمين التكافلي من خلال تنويع المنتجات الملائمة لاحتياجات العملاء في مجالات الأصول، الصحة، التعليم والاستثمار؛

الفرع الثاني: أداء سوق التأمين التكافلي العالمي

يتحدد نمو السوق من خلال عدد من المؤشرات تتمثل أبرزها في: عدد المؤسسات، إجمالي الأصول والمساهمات ومعدلات النمو.

أولاً: مؤشرات تطور سوق التأمين التكافلي في العالم

يمثل القطاع 2٪ فقط من الصناعة المالية الإسلامية بإجمالي أصول 90 مليار دولار أمريكي وبأكثر من 336 شركة منتشرة في جميع أنحاء العالم في سنة 2022م.

I. نمو عدد شركات التأمين التكافلي الناشطة في العالم: نستعرضه من خلال الجدول التالي:

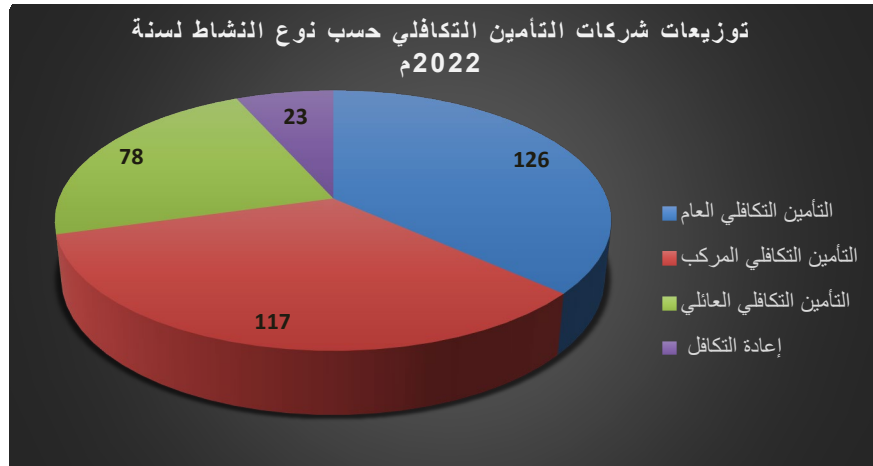
الجدول رقم IV-10: نمو عدد شركات التأمين التكافلي الناشطة في العالم 2010م-2022م

السنوات	2010م	2011م	2012م	2013م	2014م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
عدد الشركات	195	200	206	281	308	324	336	336	323	355	344

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على دليل شركات التأمين الإسلامي، النشرات الصحفية وتقارير ICD لسنوات الدراسة وتقارير IFSB

نمت شركات التأمين التكافلي بما يقارب 150 شركة خلال عشرة سنوات حيث كان السوق يضم 195 شركة في 2010م لتصل حدود 344 شركة في سنة 2022م، أي زيادة بنسبة 25٪ في عقد من الزمان، وتعمل هذه الشركات في أكثر من خمسة وستين دولة، خاصة في منطقة الشرق الأوسط ودول شمال إفريقيا وجنوب شرق آسيا.

الشكل رقم IV-09: توزيع شركات التأمين التكافلي حسب نوع النشاط لسنة 2022م



Source: ATLAS MAGAZINE

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

II. نمو أصول ومساهمات التأمين التكافلي في العالم: نستعرض إجمالي الأصول والمساهمات كما في الجدول التالي:

مليار دولار أمريكي

الجدول رقم IV-11: نمو أصول ومساهمات التأمين التكافلي في العالم 2010م-2022م

السنوات	2010م	2011م	2012م	2013م	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
حجم الأصول	/	/	31	36	36	47	48	46	47	54	63	77	90
معدل النمو	/	/	8.5%	7%	13%	14%	7%	6%	3.2%	10%	16%	17%	16%
حجم المساهمات	14.2	16	17.2	18.3	21.4	23.2	25.1	26.1	27.7	27.7	24.3	27.6	30.5
معدل النمو	22.9%	11.1%	13%	15.5%	8.9%	8.5%	8.9%	4.1%	3.2%	10.9%	3%	12%	9.41%

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على تقارير ICD لسنوات الدراسة وتقارير ISLAMIC FINANCIAL SERVICES BOARD & reports islamic finance developement

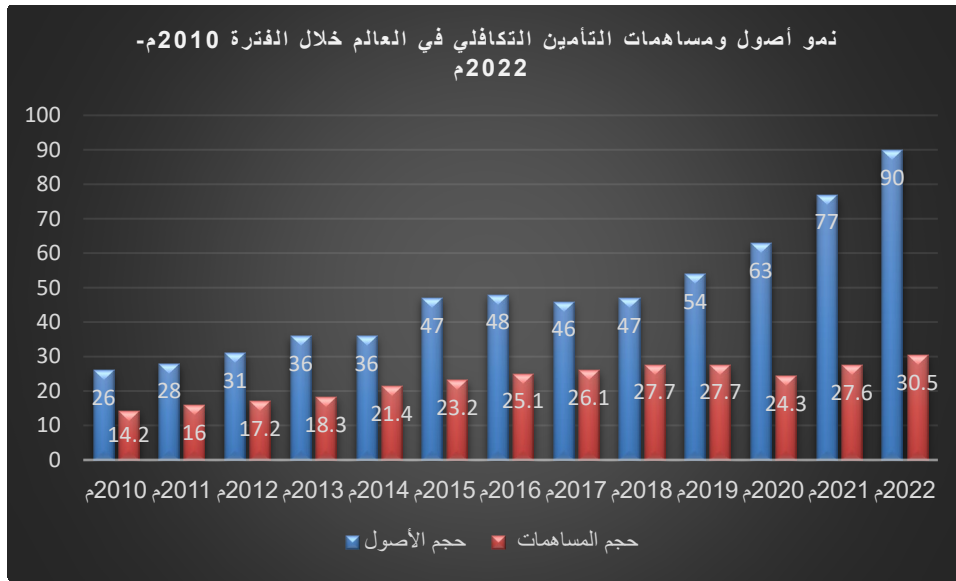
تضاعفت القيمة الإجمالية للأصول التي تم بناؤها خلال العقد الماضي ثلاث مرات، من 31 مليار دولار أمريكي في عام 2012م إلى 90 مليار دولار أمريكي في عام 2022م أي بمتوسط نمو سنوي قدره 12%، حيث بين عامي 2015م و 2019م نما سوق التأمين التكافلي العالمي بوتيرة ثابتة بمعدل نمو سنوي مركب بلغ 7.2% وبعد فترة صامتة نسبياً شهد السوق تحولاً في عام 2019م بنسبة توسع قدرت ب 10.9% مقارنةً بنسبة نمو 1% فقط في عام 2018م ليصل إلى 54 مليار دولار أمريكي، وقد سجلت سنة 2018م نسبة 3.4% مقارنة ب 4.3% سنة 2017م إلا أنها سجلت على المستوى الدولي نمواً فيما يتعلق بالإشتراكات حيث نمت في سنة 2016م بمعدل 12.5% مقارنة بسنة 2015م في حين كان النمو في أقساط التأمين التقليدي لا يتجاوز 4% إلا أن حجم هذه الإشتراكات كان منخفضاً ولا يتجاوز 30 مليار دولار كما أن صناعة التأمين التكافلي لا تزال أصغر مساهم في صناعة التمويل الإسلامي من حيث الأصول بنسبة 2% فقط، تحقق النمو في قطاع التأمين التكافلي خلال فترة الدراسة نتيجة لعدة أسباب تتمثل أبرزها فيما يلي:

- ✓ تحسن الظروف والأساسيات الاقتصادية في بعض الأسواق الرئيسية التي استفادت من إرتفاع أسعار النفط والطاقة ؛
- ✓ زيادة أنشطة التحول الرقمي التي من خلالها استفادت شركات التأمين التكافلي من التكنولوجيا؛
- ✓ الاستفادة من إمكانات النمو بالاستثمار في مجالات الصحة والأسرة ؛
- ✓ تم تطبيق عقود التأمين التكافلي كغطاء صحي إلزامي في بعض الدول كالمملكة العربية السعودية مثلاً ؛
- ✓ تحسين البيئة التنظيمية للقطاع في العديد من الدول كالكويت مثلاً ؛
- ✓ الاتجاه المتزايد لعمليات الدمج والاستحواذ لبناء كتلة مستقلة ومهيمنة ؛
- ✓ زيادة الوعي العام والتقدير لعروض التأمين التكافلي ؛

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

✓ الأثر الإيجابي لمختلف التدابير الصحية التي اتخذتها مختلف الحكومات في العالم لدعم سياسة كوفيد-19 ؛

الشكل رقم IV-10: نمو أصول ومساهمات التأمين التكافلي في العالم خلال الفترة 2010-2022م



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على المراجع السابقة.

يشهد حجم أصول شركات التأمين التكافلي نمواً متذبذباً وتدرجياً ويلاحظ أن حجم المساهمات في تطور مستمر خلال الفترة الممتدة من 2010م إلى 2022م، حيث كانت تقدر الأصول حوالي 31 مليار دولار سنة 2012م لترتفع خلال الأربع سنوات التالية لتستقر في 48 مليار أمريكي خلال عام 2016م لتتخف في سنتي 2017م و 2018م ثم تبدأ بالارتفاع تدريجياً من سنة 2019م، 2020م و 2021م وهي فترة الأزمة الصحية من جراء الوباء وتفشي جائحة كورونا التي ساهمت في ارتفاع التغطية الإلزامية، ومن ثم تعزيز الربحية وأصول شركات التأمين التكافلي، لتصل إلى 90 مليار دولار سنة 2022م بمتوسط معدل نمو سنوي قدر بـ 12 % وهذا يعكس الأهمية الكبيرة لهذه الصناعة، كما يتضح من الشكل أن حجم مساهمات التأمين التكافلي الإجمالي عرف أيضاً تزايداً مستمراً خلال اثنتا عشر سنة الماضية، حيث إنطلق من 14.2 مليار دولار أمريكي سنة 2010م ليصل إلى 30.5 مليار دولار أمريكي في عام 2022م، ويعود هذا النمو إلى الأداء المالي القوي وزيادة عدد الشركات في السوق، حيث ارتفع عددها من 195 في عام 2010م إلى 344 في عام 2022م، وتوفير إطار تشريعي وتنظيمي واضح في العديد من البلدان، بالإضافة إلى زيادة وعي المؤمن لهم بالحاجة إلى الحماية والتأمين والتكامل المتزايد للتكنولوجيا الذي يقدم حلولاً رقمية مبتكرة في خدمات التأمين التكافلي بهدف تحسين إمكانية الوصول للخدمات التأمينية.

ثانياً: الدول الرائدة في سوق التأمين التكافلي العالمي

نستعرض أهم المناطق والدول وتوزيع أصول التأمين التكافلي

I. أصول سوق التأمين التكافلي حسب المنطقة: يشهد سوق التأمين التكافلي العالمي نمواً كبيراً وقد إنطلقت العديد من الدول الإسلامية

وغير الإسلامية في هذه الصناعة الجديدة ويرتبط السوق ارتباطاً وثيقاً بسوق التأمين وسوق التمويل الإسلامي.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم IV-12: أصول سوق التأمين التكافلي حسب المنطقة 2018م - 2022م (مليار دولار)

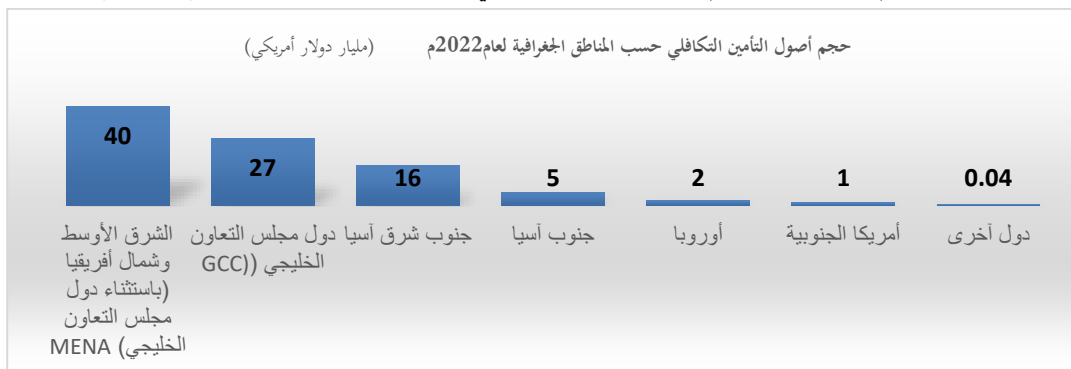
المنطقة	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي) MENA	13	15.120	19.877	30.08	40
دول مجلس التعاون الخليجي (GCC)	19	22	22.594	23.597	27
جنوب شرق آسيا	12	14.094	15.846	15.457	16
جنوب آسيا	1	1.188	1.322	2.106	5
أوروبا	1	1	2.402	1.637	2
أمريكا الجنوبية	0.001	0.001	4	4	4
دول أخرى	0.004	0.004	0.04	0.04	0.04
المجموع	46.005	54.000	66.081	76.917	90.000

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير Alpen-Capital-Islamic-Finance-Industry

يُظهر التوزيع الإقليمي لأصول التأمين التكافلي في عام 2022م تركيزًا قويًا في ثلاث مناطق هي: منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (باستثناء دول الخليج) ودول مجلس التعاون الخليجي، وجنوب شرق آسيا ويبلغ إجمالي أصول هذه المناطق الثلاث 83 مليار دولار أمريكي في عام 2022م أو حصة إجمالية قدرها 92% حيث يقع نشاط التأمين التكافلي بشكل رئيسي في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي (atlas) (OIC)

والشكل الموالي يعرض حجم سوق التأمين التكافلي من حيث الانتشار الجغرافي حول العالم.

الشكل رقم IV-11: حجم أصول التأمين التكافلي حسب المناطق الجغرافية لعام 2022م



Source: Alpen-Capital-Islamic-Finance-Industry, 2022

بقراءة أرقام الشكل نلاحظ أن دول مجلس التعاون الخليجي تهيمن على 29.67% من أصول التكافلي العالمية في عام 2022م وذلك بسبب عدد السكان المسلمين بينما تتمتع منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ب 43.95% وجنوب شرق آسيا ب 17.58 % أيضا بسوق معتبر

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

نسبيًا، أما منطقة أوروبا وجنوب آسيا فتميزت بضآلة حجم سوق التأمين التكافلي، ويمكن إرجاع ذلك لهيمنة المصارف التجارية والمعاملات الربوية على حساب المصارف الإسلامية ومعاملاتها، وكذا ضآلة الجالية الإسلامية بتلك المناطق، لتأتي في الأخير منطقة الصحراء الكبرى بإفريقيا والتي تفتقر لأي سوق للتأمين التكافلي.

II. أصول سوق التأمين التكافلي في أهم الدول الرائدة: نستعرضها كما في الجدول التالي:

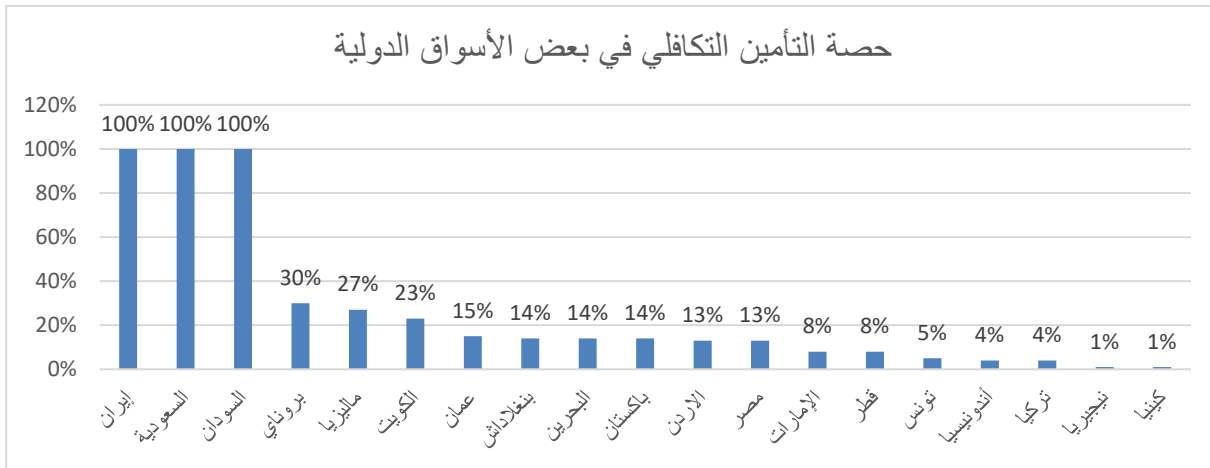
الجدول رقم IV-13: أصول التأمين التكافلي حسب الدولة 2018-2022م (مليار دولار أمريكي)

	إيران	السعودية	ماليزيا	الإمارات	أندونيسيا	تركيا	باكستان	قطر	بنغلاداش	دول أخرى
2018م	13	15	9	3	3	1	0.5	1	1	1
2019م	14	17	10	3	3	1	0.5	1	1	/
2020م	20	17	12	3	4	2	1	1	1	/
2021م	30	18	12	3	3	2	1	1	1	0.5
2022م	39	22	13	3	3	2	4	1	0.5	0.5

Source: Islamic Financial Services Industry, Stability Report 2023

يمكن تقسيم الدول الرائدة في صناعة التأمين التكافلي إلى ثلاثة مجموعات، المجموعة الأولى تتكون من السعودية، إيران وماليزيا وهي الدول الأكثر ريادة والتي تستحوذ مجتمعة 82% من أصول التأمين التكافلي (ICD-THOMSON REUTERS, 2017, p. 2015). (42) بإجمالي أصول بقيمة 74 مليار دولار أمريكي في عام 2022م، مقارنة بـ 60 مليار دولار أمريكي في 2021م و 37 مليار دولار أمريكي في عام 2018م، حيث تستأثر المملكة العربية السعودية بالحصة الأكبر من المساهمات الإجمالية لأسواق التأمين التكافلي والتي تعد أكبر سوق للتأمين التكافلي في العالم، مما وفر للصناعة دفعة نتجت بشكل أساسي من الأعمال الجديدة للخط الطبي بعد تقديم التغطية الإلزامية في عام 2018م للمواطنين السعوديين. (atlas-mag, avril-2022) وهذا بأصول تقدر قيمتها بحوالي 22 مليار دولار أمريكي وإجمالي مساهمات 53 مليار دولار أمريكي، وبعدد متعاملين يقدر بـ 28 شركة، تليها كل من إيران وماليزيا بإجمالي أصول 39 و 13 مليار دولار أمريكي وعدد شركات تكافل 26 و 15 شركة على التوالي، أما المجموعة الثانية فتضم كل من الإمارات وأندونيسيا وتعتبران ذات ريادة متوسطة، حيث يستحوذان على إجمالي أصول يقدر بـ 3 مليار دولار أمريكي لكل منهما، وعدد شركات تأمين تكافلي 18 و 52 شركة (تملك إندونيسيا أكبر عدد من شركات التأمين التكافلي في العالم، أما المجموعة الثالثة فتضم الدول الأقل ريادة في صناعة التأمين التكافلي وهي: قطر، تركيا، بنغلاداش، باكستان والبحرين، حيث تملك أصول تتراوح ما بين 0.4 إلى 1 مليار دولار أمريكي وعدد شركات تأمين تكافلي ما بين 8 إلى 24 شركة.

الشكل رقم IV-12: حصة التأمين التكافلي من سوق التأمين في بعض الدول 2022م



Source: ATLAS magazine sur le site; <https://www.atlas-mag.net>

يتبين لنا من الشكل انه هناك ثلاثة دول فقط تعمل بمعايير التأمين التكافلي الإسلامي بشكل كامل، وهي إيران والمملكة العربية السعودية والسودان، ولذلك تتراوح حصة السوق التكافلي 100% أما باقي الدول تتواجد منتجات التأمين التقليدي جنباً إلى جنب مع المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية مع ظهور دول جديدة مثل كينيا ونيجيريا اللتين تبنتا هذا التأمين مؤخراً.

III. توزيع مساهمات التأمين التكافلي حسب المنطقة وحسب الدولة لعام 2022م

نميز بين المساهمات حسب المنطقة ومساهمات الدول الرائدة في السوق.

1. توزيع مساهمات التأمين التكافلي حسب المنطقة: نستعرض أهم مبالغ المساهمات حسب المنطقة في الجدول التالي:

الجدول رقم IV-14: توزيع مساهمات التأمين التكافلي حسب المنطقة لسنة 2021م-2022م مليار دولار

المنطقة	2021م	2022م	التطور 2021م-2022م
دول مجلس التعاون الخليجي (GCC)	14.5	16.7	23.70%
الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي) MENA	5.7	6	5.30%
جنوب شرق آسيا	5.5	5.9	7.30%
إفريقيا	0.06	0.8	33.30%
دول أخرى	0.5	0.6	20.00%
المجموع	25.8	30	/

Source : Islamic Financial Services Industry, Stability Report 2023

حققت أسواق الخليج معدل نمو في عام 2022م بلغ 23.7% وتظل المملكة العربية السعودية هي المحرك لنمو هذه الصناعة في منطقة الخليج، كما حققت مناطق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وجنوب شرق آسيا مساهمات بلغت على التوالي 6 مليار دولار و 5.9 مليار دولار من

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

أقساط التأمين التكافلي خلال العام نفسه، وتمثل كل منهما حصة سوقية تبلغ 20 % ولا تمثل شركات التأمين التكافلي في إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى وأوروبا والأمريكتين سوى 4.4% من السوق في عام 2022م وخلال الفترة 2021م-2022م نما سوق التأمين التكافلي ككل بنسبة 16.3% وتتمتع إفريقيا بأعلى معدل نمو بنسبة 33.3% تليها منطقة دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة 23.7%.

2. توزيع مساهمات التأمين التكافلي حسب الدولة: نستعرض أهم مبالغ المساهمات حسب الدولة في الجدول التالي:

الجدول رقم. IV-15: توزيع مساهمات التأمين التكافلي حسب الدولة لسنة 2022م مليار دولار

مساهمة 2022م	الحصة من السوق 2022م	معدل النمو 2021م-2022م	
السعودية	14.2	47.33%	26.90%
إيران	5.4	18.00%	6.00%
ماليزيا	4.13	13.77%	9.10%
تركيا	0.647	2.16%	57.10%
قطر	0.527	1.76%	72.50%
السودان	0.488	1.63%	78.00%
مصر	0.278	0.93%	118.10%
باكستان	0.26	0.87%	9.40%
الأردن	0.116	0.39%	15.00%
بروناي	0.1145	0.38%	6.90%
دول أخرى	3,8395	12.28%	/
الإجمالي	30	100%	7.8%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على atlas magazine

تتمثل الأسواق الثلاثة الرئيسية للتأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية وإيران وماليزيا، وتساهم بما يقارب من 80% من الأقساط العالمية وتمثل المملكة العربية السعودية وحدها 47% من المساهمات في عام 2022م.

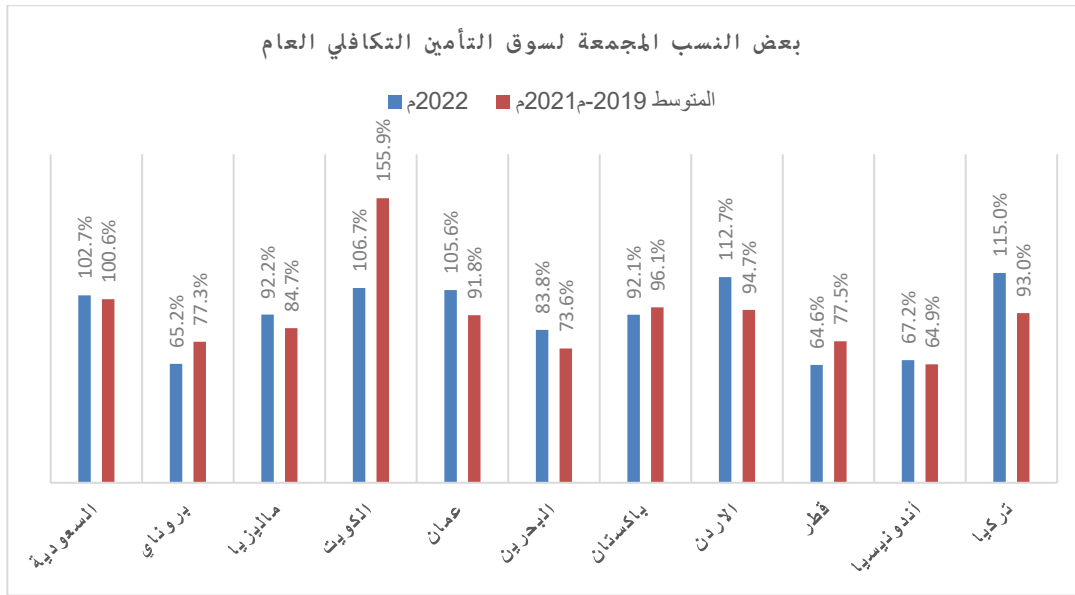
IV. توزيع مساهمات التأمين التكافلي حسب نوع قطاع الأعمال لعام 2022م

هناك هيمنة عدد قليل من قطاعات الأعمال والتي يشملها التأمين التكافلي لعام 2022م في الدول الرائدة في صناعة التأمين التكافلي، وتتمثل في تأمين المركبات، قطاع الطب والصحة، وتأمين الحوادث الشخصية والحرائق والتي استحوذت على نسبة حوالي 80% من إجمالي المساهمات، بينما تحتل تأمينات المخاطر البحرية ومخاطر النقل البري المركز الثاني وهذا بنسب متوسطة تتراوح ما بين 30% إلى 36%، لتتبدل تأمينات الطاقة والطيران والتي تتسم بالمخاطر المعقدة لتصل النسبة إلى أقل من 6% وبالتالي يجب على شركات التأمين التكافلي في مختلف الدول العمل على تعزيز قدرة الاكتتاب في القطاعات ذات المخاطر المعقدة. (IFSB, 2022)

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

نستعرض في الشكلين التاليين بعض النسب المجمعة لبعض الدول الرائدة في التأمين التكافلي العام والتأمين التكافلي العائلي:

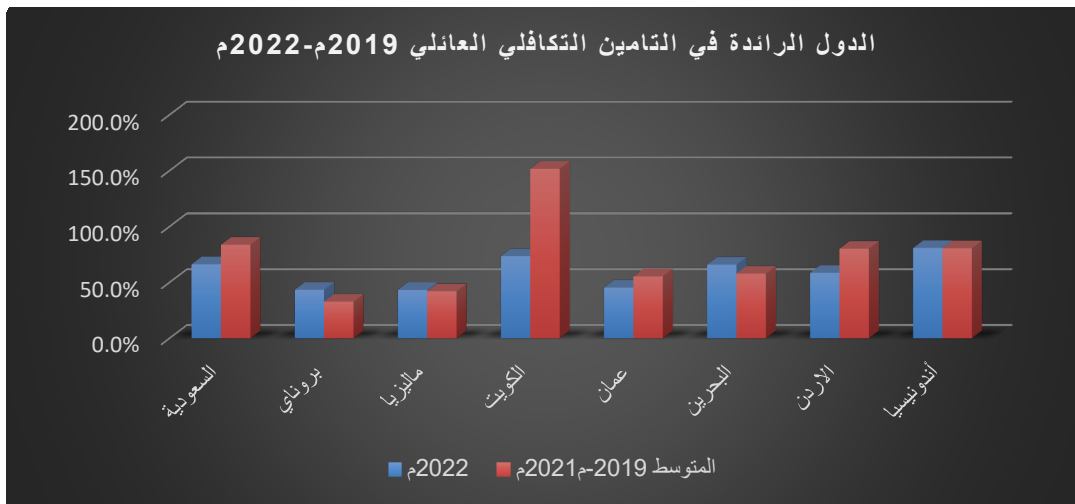
الشكل رقم IV-13: نسب مجمعة للتأمين التكافلي العام للفترة 2019م-2022م



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على Rpport IFSB 2023 p 91

إرتفعت النسبة الإجمالية المجمعة في قطاع التأمين التكافلي العام في سنة 2022م، ويعود ذلك إلى حد كبير إلى النمو الكبير في المساهمات وإنخفاض مدفوعات المطالبات خلال نفس العام متجاوزة فترة الوباء التي تسببت في إرتفاع مصاريف التشغيل ومدفوعات المطالبات خاصة في قطاعي الصحة والسيارات، اللذين يشكلان خطوط الأعمال الرئيسية للتأمين، حيث تمكنت بعض الأسواق من تحسين النسبة المجمعة لعام 2022م كما في الكويت وقطر مع انخفاضات في دول أخرى مقارنة بالفترة 2019-2021م ويعزى هذا الأداء إلى حد كبير إلى تحسن في أداء الاكتتاب ونمو أقساط التأمين على غير الحياة وإنخفاض المطالبات في الأسواق.

الشكل رقم IV-14: الدول الرائدة في التأمين التكافلي العائلي 2019م-2022م



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير IFSB 2023 p 89

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

لقد شهد التأمين التكافلي العائلي الذي يمثل حصة ضئيلة من إجمالي السوق تحسناً في الاكتتاب في السنوات الأخيرة، خاصة بعد أزمة كوفيد-19 ويدعم هذا التحسن نمو إجمالي المساهمات لعام 2022م وتختلف الأقساط بشكل كبير من بلد إلى آخر، وتتراوح بين 81% في إندونيسيا التي تعتبر رابع أكبر دولة من حيث عدد السكان الذي يقترب من 300 مليون نسمة و43.4% في ماليزيا التي إنتهجت النظام المالي الإسلامي، أما في الكويت تحسنت أقساط التأمين التكافلي العائلي وأرتفعت من 151.8% للفترة 2009-2021 (atlas) إلى 73.6% في 2022م وهذا بعد صدور القانون رقم 125 لسنة 2019م الذي أولى إدارة أعمال التأمين التكافلي إلى وحدة تنظيم التأمين مما يضيفي الشرعية على منتجات التكافل المقدمة منذ عام 2000م من قبل شركتي وثاق تكافل والأولى تكافل.

المطلب الثالث: تطور المصارف الإسلامية في العالم

يعد القطاع المصرفي الإسلامي أكبر قطاع في الصناعة المالية الإسلامية العالمية، حيث يستحوذ على نصيب الأسد، ممثلاً 72% من أصولها الكلية، وتستأثر دول مجلس التعاون الخليجي مجتمعة نسبة 54.4% من الأصول الكلية للمصرفية الإسلامية العالمية.

الفرع الأول: تطور أداء المصارف الإسلامية

نستعرض هذا التطور من خلال بعض المؤشرات كعدد المصارف الإسلامية الناشطة في العالم وقيمة الأصول والخدمات.

أولاً: نظرة عامة عن تطور المصرفية الإسلامية في العالم

نمت أصول المصارف الإسلامية في العالم لتصل إلى 3.24 تريليون دولار أمريكي في عام 2022م، وكان أعلى نمو في خدماتها في العقد الماضي في كل من المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة وإيران.

تمتلك الخدمات المصرفية الإسلامية حوالي 72% من الأصول المالية الإسلامية العالمية، وكانت المحرك الرئيسي لنمو الصناعة في العقد الماضي، كما حافظت على مرونتها خلال تقلبات السوق من عام 2010م إلى عام 2022م، وقاومت ضد الضغوط الشديدة التي تعرضت لها خلال جائحة كوفيد-19 والشكوك الإقتصادية بعد عام 2020م وكانت عمان آخر دولة في مجلس التعاون الخليجي تتبنى التمويل الإسلامي، كما بدأت دول أخرى في التركيز على الخدمات المصرفية الإسلامية، كتركيا، ودول رابطة الدول المستقلة كازاخستان وأوزبكستان، ونيجيريا وأوغندا في إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، والفلبين في جنوب شرق آسيا، في الجزائر تم اعتماد أول مصرف إسلامي عام 1991م وهو بنك البركة الجزائري برأسمال نصفه من القطاع الخاص الأجنبي، ثم تلاه عام 2008م مصرف السلام الجزائري، وفي السنوات الأخيرة أقبلت بعض المصارف التجارية على فتح نوافذ تقدم من خلالها خدمات مصرفية إسلامية.

يظهر جلياً سعي الحكومات في السنوات الأخيرة إلى الدمج من أجل إنشاء مصارف ضخمة ذات إمتداد دولي، فعمليات الاندماج والاستحواذ داخل القطاع المصرفي في الأسواق الرئيسية للتمويل الإسلامي، كانت في الإمارات العربية المتحدة، تليها أندونيسيا وماليزيا والبحرين والكويت والمملكة العربية السعودية، أما في المغرب وسلطنة عمان، أنشأت المصارف التقليدية شركات ونوافذ إسلامية تابعة لها. (ICD L. D., 2023, p. 27)

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

كانت التكنولوجيا المالية والخدمات المصرفية الرقمية والذكاء الاصطناعي من التطورات الرئيسية التي كان لها تأثيرات ملموسة على تطور الخدمات المصرفية الإسلامية في العقد الأخير إلى عام 2022م، فقد تم افتتاح العديد من المصارف الرقمية الجديدة كما هو الحال في ماليزيا وأندونيسيا في آسيا، البحرين والمملكة العربية السعودية في الشرق الأوسط، وتركيا والمملكة المتحدة في أوروبا (ICD L. D., 2023, p. 27) واستفادت ماليزيا من وضعها كمركز عالمي للتمويل الإسلامي للحفاظ على شركات التكنولوجيا المالية الإسلامية.

ثانيًا: مؤشرات تطور المصرفية الإسلامية في العالم

نستعرض بعض المؤشرات التي تمثل أداء المصارف الإسلامية في مختلف دول العالم.

I. تطور عدد المصارف الإسلامية في العالم: إن أهم المصارف والنوافذ الإسلامية من حيث الأصول هي: (ICD T. R., 2015, p. 25)

- مصرف الراجحي (المملكة العربية السعودية) Al Rajhi Bank
- بيت التمويل الكويتي (الكويت) Kuwait Finance House
- المصرف الوطني التجاري (المملكة العربية السعودية) National Commercial Bank
- مصرف ميلات (إيران) Bank Mellat
- مايبانك الإسلامي بيرهاد (ماليزيا) Maybank Islamic Berhad

الجدول رقم الشكل رقم IV-16: نمو عدد المصارف الإسلامية الناشطة في العالم

السنة	1963م	1975م	1980م	1985م	1990م	1995م	2000م	2005م	2010م	2018م	2019م	2021م	2022م
العدد	1	2	25	52	100	160	200	370	456	520	526	566	610

Source: global islamic finance report 2022 والمراجع السابقة للاطار النظري

إن عدد المصارف الإسلامية في تطور مستمر، كذلك بالنسبة للنوافذ الإسلامية التابعة للمصارف التقليدية، فمنذ تأسيس أول مصرف إسلامي سنة 1963م إلى يومنا هذا فاق عددها 600 مصرف ونافذة منتشرة عبر أنحاء العالم خلال سنة 2022م، وإرتفع عدد المصارف بنسبة 36% إلى 336 في عام 2022م بينما إرتفع عدد النوافذ الإسلامية في المصارف التجارية بنسبة 84% إلى 274 في عام 2022م وهو أعلى نمو في الخدمات المصرفية الإسلامية.

II. تطور أصول المصرفية الإسلامية: نستعرض في الجدول التالي نمو إجمالي الأصول وإجمالي الالتزامات للمصرفية الإسلامية.

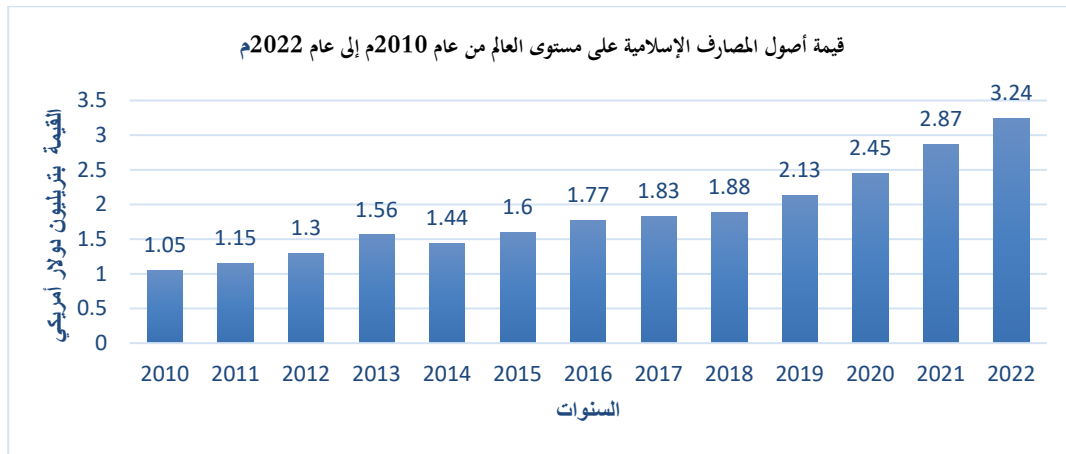
الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم الشكل رقم IV-17: مؤشرات مصرفية إسلامية* هيكلية مجمعة للفترة 2010م-2022م مليار دولار أمريكي

السنة	2010م	2011م	2012م	2013م	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
إجمالي الأصول	1.043	1.200	1.303	1.558	1.443	1.603	1.769	1.831	1.882	2.133	2.453	2.875	3.244
معدل النمو	%17	%9	%8.14	%17	%13	%7.3	%5	%5	%3	%12.7	%14	%17	%13
إجمالي التمويل	/	/	/	1.813	1.981	2.143	2.293	2.431	2.5	3.0	1020.8	1151.0	1250.4
إجمالي الودائع	/	/	/	1066.8	1180.9	1239.5	1400.7	1548.9	1065.8	1145.8	1299.4	1449.0	1621.0

Source: PSIFs countrywise data & Rapport ICD,2023p 27&& islamic finance : من إعداد الباحثة بالإعتماد على :
development,reports

الشكل رقم IV-15: قيمة أصول المصارف الإسلامية على مستوى العالم 2010م - 2022م تريليون دولار



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على تقارير IFSB

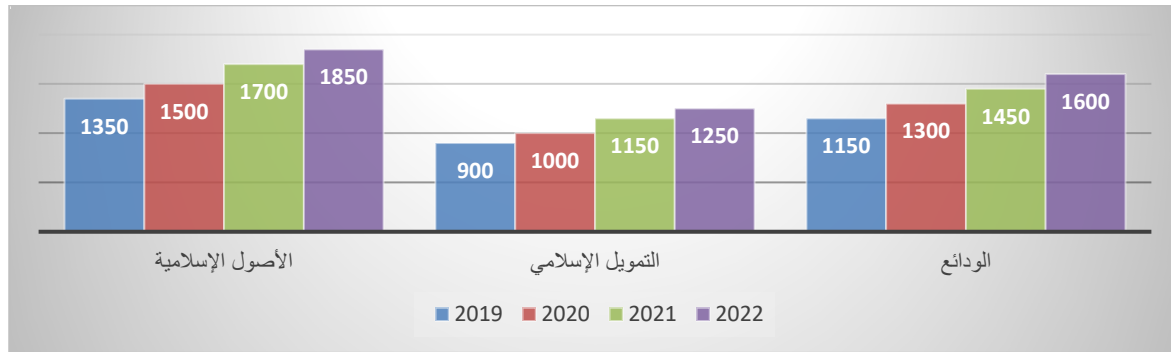
توسعت أصول المصارف الإسلامية في العالم لتصل إلى 3.24 تريليون دولار أمريكي في عام 2022م مقابل 2.8 تريليون دولار أمريكي في عام 2021م، بزيادة قدرها 17% عن عام 2020م بمعدل نمو نسبته 4.3% في عام 2020م مقارنة بنسبة نمو بلغت 12.4% في عام 2019م وهذا بسبب أزمة كوفيد 19 وانخفاض أسعار النفط العالمية؛ بلغت الأصول 1.88 تريليون دولار أمريكي في عام 2018م و1.31 تريليون دولار أمريكي في عام 2012م، واستفاد قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية أيضاً من زيادة هوامش التمويل بسبب زيادة أسعار الفائدة للسياسة

* تم حساب البيانات المجمعة من البيانات الهيكلية المتاحة على مستوى (26 دولة) للمصارف الإسلامية ونوافذ الخدمات المصرفية الإسلامية للمصارف التقليدية، وتحويلها إلى الدولار الأمريكي بأسعار الصرف في نهاية الفترة.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

النقدية العالمية، والتنويع الاقتصادي، وعمليات الدمج والاستحواذ الكبيرة، والمبادرات الحكومية الداعمة للمصرفية الإسلامية وجدول أعمال التنمية، والكفاءة التشغيلية بسبب التحول الرقمي المتسارع في أعقاب جائحة كوفيد-19.

الشكل رقم IV-16: إجمالي الأنشطة المصرفية الإسلامية 2019م-2022م

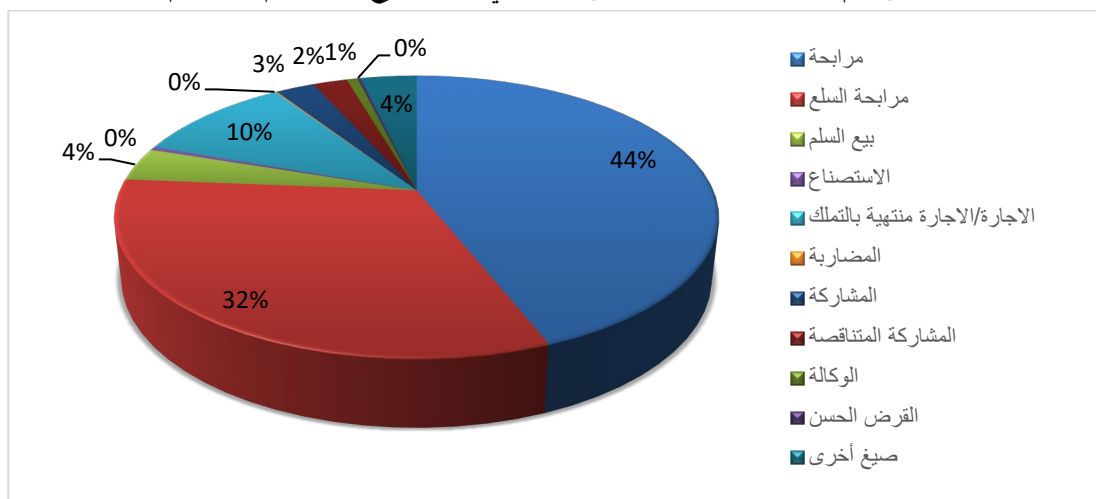


source: <https://www.ifsb.org/key-exhibits>

احتفظ قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية بهيئته من حيث حجم الأصول بقيمة 3.244 مليار دولار أمريكي في عام 2022م مقارنة بـ 2.875 مليار دولار أمريكي في عام 2021م وهو ما يمثل 72% من قيمة الأصول العالمية، فعلى الرغم من الظروف الاقتصادية التي يشهدها العالم، أظهر القطاع المصرفي الإسلامي العالمي نمواً في الأصول والودائع والتمويل، بلغ معدل النمو السنوي المركب لأصول الخدمات المصرفية الإسلامية بالدولار الأمريكي 2.5%، في حين بلغ معدل النمو السنوي المركب للتمويل والودائع 10.5% و 8.6% على التوالي (IFSB I, 2023, p. 24). كما يعكس نمو الأصول ونمو التمويل والودائع في ظل ظروف مالية عالمية صعبة إلى زيادة إيرادات التصدير من النفط والسلع الأساسية، وإعادة الانفتاح الاقتصادي على مستوى العالم بعد جائحة كورونا وتمثل العوامل الأخرى أيضاً في إنشاء مصارف إسلامية جديدة في بعض الدول، وعمليات الاندماج والاستحواذ في دول أخرى لاستكشاف فرص النمو في تمويل مشاريع التنمية.

III. توزيع التمويل الإسلامي حسب نوع العقد لعام 2022م

الشكل رقم IV-17: نسب التمويل الإسلامي حسب نوع العقد لعام 2022م



Source: <https://www.ifsb.org/key-exhibits>

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

تعتمد المصارف الإسلامية على آليات وصيغ متعددة حسب نوع التمويل وهذا وفق الضوابط الشرعية، عملياً نجد صيغة التمويل بالمشاركة من بين الصيغ الأكثر رواجاً واستخداماً والتي لها الحصة الأكبر من التمويل عن باقي الصيغ وهذا لما يتمتع به هذا العقد من مميزات وخصائص وأن ربحها مضمون في الآجال القصيرة والمتوسطة ولأنها الأسهل تطبيقاً ومتابعة وربحها ثابت وذات مخاطر أقل على عكس الصيغ الأخرى المبنية على المشاركة وهذا وما يعاب على الصيرفة الإسلامية ويندرج ضمن أهم الانتقادات الموجهة إلى المصارف الإسلامية التي نظرياً تتبنى إستراتيجية تفضيل نمط التمويل المستند على الملكية وتقاسم المخاطر على نمط تمويل الدين الذي تقوم به المصارف التقليدية، لكن عملياً يظهر بأن نسبة كل من المضاربة والمشاركة متدنية جداً ربما لإعتمادها على الضمير المهني والأخلاق العالية في المحافظة على التمويل والعمل والسعي على إنجاح المشاريع والاستثمارات الممولة بهذه الصيغ، كما أن نسبة الإقراض الاجتماعي (القرض الحسن) إلى إجمالي أدوات التمويل أيضاً ضئيلة جداً في المصارف الإسلامية مما يفقدها بعضاً من مزاياها الايجابية.

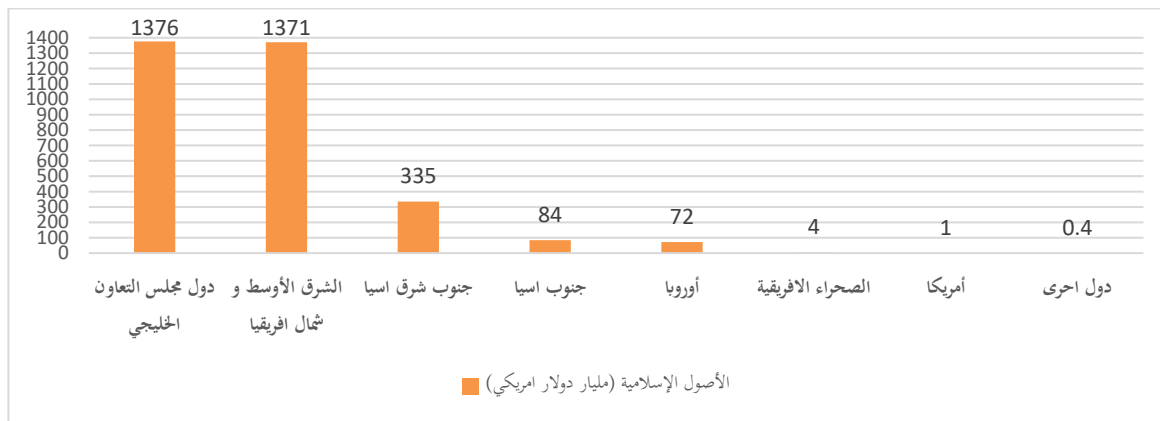
الفرع الثاني: الدول الرائدة في المصرفية الإسلامية العالمية

نستعرض أصول المصارف الإسلامية حسب المنطقة وحسب الدولة.

I. أصول المصرفية الإسلامية حسب المنطقة

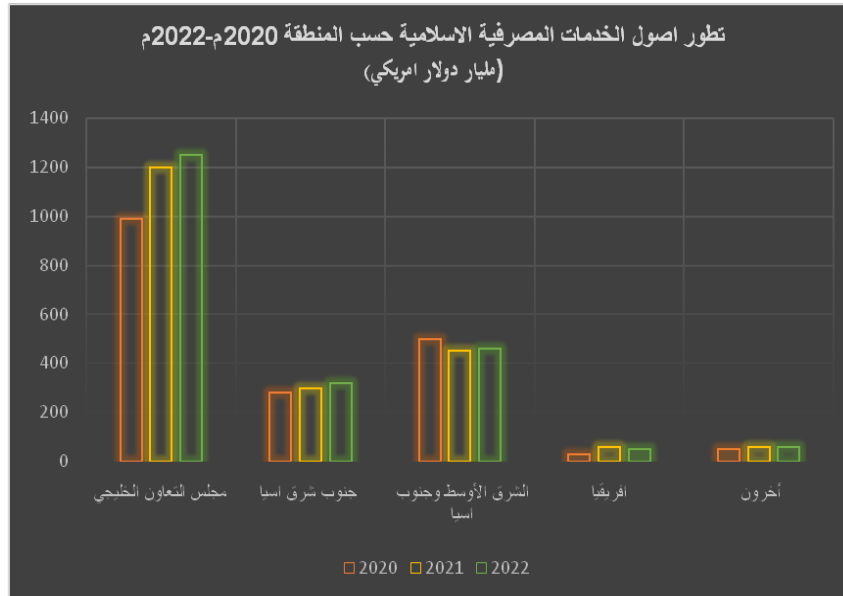
أظهرت منطقة الشرق الأوسط نمواً قوياً في مجال الخدمات المصرفية الإسلامية هذه الأخيرة التي تعد أكبر مساهم في أصول الصناعة المالية الإسلامية، حيث تمثل نسبة 72٪ في عام 2022م، وبحسب المنطقة تقترب الفجوة بين دول مجلس التعاون الخليجي ودول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ومن بين دول مجلس التعاون الخليجي الست، حققت الكويت أعلى نمو في الأصول إعتباراً من عام 2021م ويرجع ذلك إلى استحواذ بيت التمويل الكويتي على أكبر مصرف تقليدي في البحرين، المصرف الأهلي المتحد (AUB) حيث تحول هذا الأخير وشركاته التابعة له إلى مصارف إسلامية بالكامل في أكتوبر 2022م، ويعد بيت التمويل الكويتي ثاني أكبر مصرف إسلامي في دول مجلس التعاون الخليجي بعد مصرف الراجحي في المملكة العربية السعودية.

الشكل رقم IV-18: قيمة الأصول المصرفية الإسلامية حسب المنطقة لعام 2022م



Source://www.statista.com/statistics/649218/islamic-banking-assets-by-region

الشكل رقم. IV-19: تطور أصول الخدمات المصرفية الإسلامية حسب المنطقة 2020م-2022م (مليار دولار أمريكي)



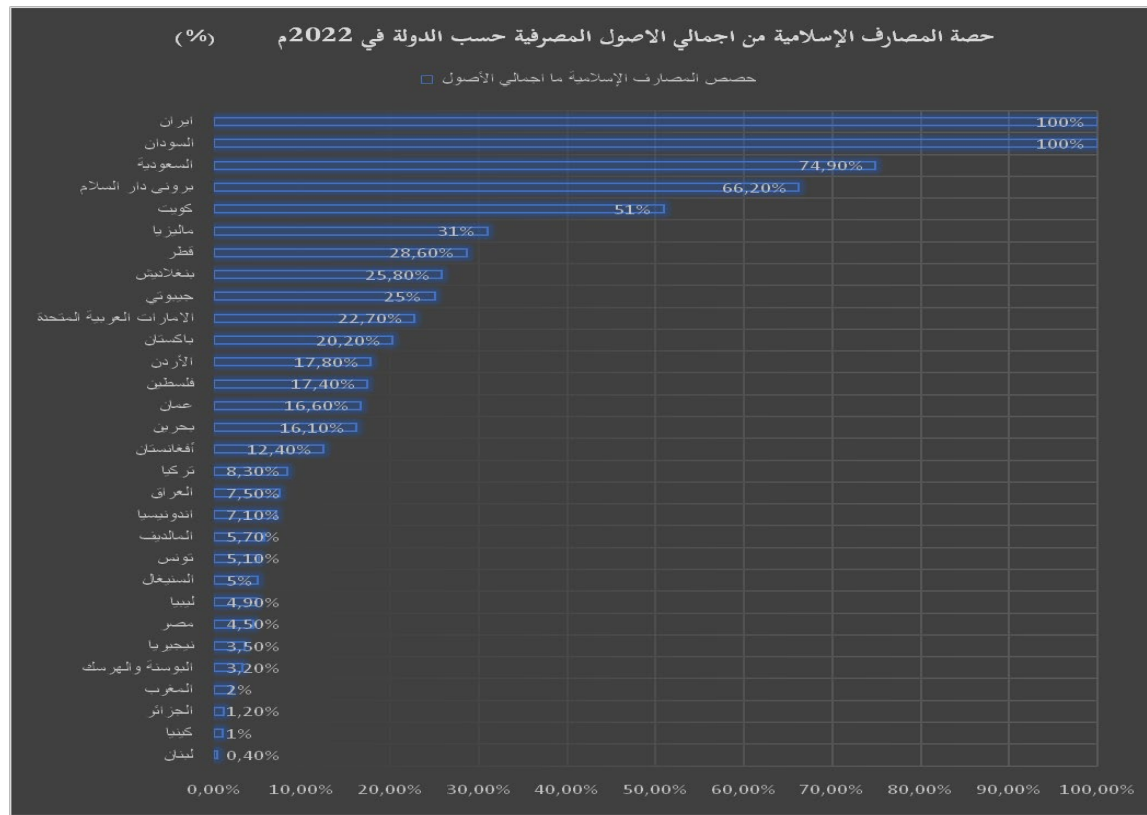
Source: IFSB and Annual financial Reports of Islamic Banks

II. أصول المصرفية الإسلامية في أهم الدول الرائدة

شكلت المملكة العربية السعودية 32.9% (2021م: 30.6%) من أصول المصارف الإسلامية مما يشير إلى زيادة حصتها النسبية مع الاحتفاظ بمكانتها الريادية في مجال الخدمات الإسلامية، وبسبب تأثير العقوبات الاقتصادية وانخفاض قيمة العملة انخفضت حصة إيران من أصول وخدمات المصرفية الإسلامية العالمية لتبلغ 16.2% (2021م: 17.0%) واحتفظت ماليزيا بالمركز الثالث بمعدل نمو 11.1% مع انخفاض طفيف مقارنة بعام 2021م بنسبة 11.2% وحقت ماليزيا معدل نمو أقل بأصغر حصة مقارنة بالمملكة العربية السعودية وإيران.

مع الزيادة في معدلات النمو لعام 2022م مقارنة بعام 2021م تم تسجيل تحسنات طفيفة في الدول الثلاث الأخرى الرائدة وهي: الإمارات العربية المتحدة بنسبة 10.8% (2021: 10.0%)، الكويت بنسبة 6.6% (2021: 6.3%) وقطر بنسبة 6.6% (2021: 6.6%)، تشكل هذه الدول أكبر ست دول رائدة في عام 2022م وذلك بسبب تحسن الوضع الاقتصادي وظروف العمل، وتحسن الطلب المحلي في هذه الدول. (IFSB I. F., 2023, p. 24)

الشكل رقم IV-21: حصة المصارف الإسلامية من إجمالي الأصول المصرفية حسب الدولة لعام 2022م



Source: Rapport IFSB 2023, p 23

البلدان التي تلبي معيار امتلاك حصة تزيد عن 15% من أصول الخدمات المصرفية الإسلامية من إجمالي أصول القطاع المصرفي المحلي، تم تصنيفها على أنها ذات أهمية نظامية والتي تتربع على إمتلاكها كل من إيران والسودان التي حافظت على حصتهما في السوق المحلية بنسبة 100%، تليهما السعودية بنسبة 75% تقريبا ثم: بروناي، الكويت، ماليزيا، قطر، بنغلادش، جيبوتي، الامارات العربية المتحدة، باكستان، الأردن، فلسطين، عمان، البحرين كلها تمثل فيها حصة المصرفية الإسلامية نسبة أكبر من 15% بينما تمثل افغانستان 12% وفي الاخير الجزائر كينيا ولبنان بنسبة لا تتعدى 1.20%.

المبحث الثاني: قطاع التأمين التكافلي والقطاع المصرفي الإسلامي في المملكة العربية السعودية

يعد إقتصاد المملكة العربية السعودية من أكبر عشرين إقتصادًا في العالم، وأكبر إقتصاد في العالم العربي وكذلك في منطقة الشرق الأوسط، وتحتل موقع الصدارة بوصفها أكبر سوق للتمويل والصناعة المالية الإسلامية على الصعيد العالمي.

المطلب الأول: التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية

تعتبر تجربة المملكة العربية السعودية في التأمين التكافلي من التجارب الرائدة في العالم، ولقد شهد القطاع تحولات نوعية وكمية هائلة منذ سن قانون التأمين سنة 2004م حيث قامت مؤسسة النقد بدور محوري ورائد من أجل تنظيم السوق ودعم نشاطه وتطويره.

الفرع الأول: أهم مراحل تطور صناعة التأمين والقانون المنظم للتأمين التكافلي

يعتبر قطاع التأمين أحد دعائم قطاع الخدمات المالية في السعودية وذلك لما يوفره من آليات لتحويل المخاطر ودعم مختلف الأنشطة والمجالات، للمساهمة في النهوض بالإقتصاد السعودي، ويعد من أبرز القطاعات التي شهدت نموًا ملحوظًا خاصة في المملكة العربية السعودية، نتيجة الدعم الحكومي للقطاع من خلال تحسين البيئة التنظيمية ونشر الوعي بأهمية التأمين، وتعد المملكة من بين أكثر الدول العربية إمتثالاً لضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية في معاملات التأمين.

أولاً: مراحل تطور صناعة التأمين التكافلي

ظهر نشاط التأمين في السعودية منذ أكثر من ثلاثين عامًا، ومر ظهوره بمرحلتين يمكن الفصل بينهما وفقًا لوجود التنظيم الرسمي، نورداهما فيمايلي: (فلاق، 2015م-2014م، الصفحات 285-286)

I. مرحلة غياب التنظيم الرسمي: كان نشاط التأمين قبل سنة 1974م متوفرًا من خلال وكالات أو فروع شركات أجنبية، كما تأسست أوائل شركات التأمين السعودية في بداية السبعينيات من القرن العشرين لمواكبة الإزدهار والنمو الإقتصادي الكبير في ذلك الوقت كشركة البحر الأحمر للتأمين سنة 1974م وشركة ستار للتأمين سنة 1975م والشركة المتحدة السعودية للتأمين 1976م ونتيجة لصغر حجم تلك الشركات نسبيًا ومحدودية خبراتها وطبيعتها التي لم تشهد تطورًا لعدم وجود إطار تنظيمي، فإن نسبة كبيرة من المخاطر المؤمن عليها يتم إعادة تأمينها لدى شركات تأمين أجنبية، مما نتج عنه تدفق مبالغ كبيرة من أقساط التأمين إلى خارج الإقتصاد الوطني لصالح هذه الشركات الأجنبية، وتقلصت فرصة تكوين شركات تأمين محلية قادرة على تطوير منتجات تأمينية تتلاءم مع السوق المحلي السعودي.

II. مرحلة وجود التنظيم الرسمي: إدراكًا لأهمية التأمين ونظرًا لعدم توافق نظام عمل شركات التأمين التجاري العاملة في المملكة مع أحكام الشريعة الإسلامية، فكان من الضروري إيجاد نظام تأمين بديل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وقابل للتطبيق، حيث صدر قرار 51 من مجلس هيئة كبار العلماء المنعقد بمدينة الرياض سنة 1977م، الذي أقر جواز التأمين التعاوني كبديلًا شرعيًا عن التأمين التجاري بجميع أنواعه، فتم إنشاء أول شركة تأمين سعودية مسجلة بمرسوم ملكي وهي الشركة الوطنية للتأمين التعاوني سنة 1985م، والتي سميت فيما بعد بالتعاونية

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

للتأمين نتيجة لإدراك الدولة للحاجة إلى وجود شركة للتأمين التعاوني بهدف التأمين على المشاريع الحكومية والأخطار الكبرى للقطاع الخاص، لضمان بقاء أكبر قدر من أقساط التأمين داخل الإقتصاد المحلي.

في عام 1999م صدر المرسوم الملكي رقم 10 والمتعلق بنظام الضمان الصحي التعاوني، وصدر قانون مجلس الوزراء رقم 222 والمتضمن نظام التأمين على رخص السائقين وذلك في عام 2001م. (المصرف المركزي السعودي)

وبغرض وضع إطار تنظيمي يضمن نجاح نشاط شركات التأمين التكافلي بالسعودية، تم إصدار المرسوم الملكي بالموافقة على نظام مراقبة شركات التأمين وذلك بتاريخ 31 جويلية 2003م، الأمر الذي نتج عنه إتساع خدمات التأمين التكافلي، وأسندت مهمة الإشراف على قطاع التأمين إلى مؤسسة النقد. (Alhumoudi, 2012, p. 16)

منذ 2004م شهدت المملكة العربية السعودية تحولاً جذرياً في قطاع التأمين، تجلي في بروز القطاع كأحد الروافد الأساسية للإقتصاد والازدياد الواضح للوعي التأميني، في عام 2005م صدر المرسوم الملكي رقم 32 الذي اشتمل على تحديد الإطار العام لممارسة التأمين وتحديد الجهة المسؤولة عن تطبيق النظام وهي مؤسسة النقد العربي التعاوني، وتحديد الأسلوب الذي يجب أن تعمل به شركات التأمين في المملكة العربية السعودية وهو الأسلوب التعاوني، وفي نفس العام صدر قرار 415 المتعلق بشأن منح فترة إنتقالية مدتها 3 سنوات لشركات التأمين القائمة على الترخيص. (أحمد الأمير، 2007م، صفحة 24)

في 2020 / 11/24م صدر مرسوم ملكي بالموافقة على نظام المصرف المركزي السعودي، وإحلال إسم "البنك المركزي السعودي" محل إسم "مؤسسة النقد العربي السعودي" مع إحتفاظ المصرف باختصار (SAMA) (المصرف المركزي السعودي)

إنتقلت الإختصاصات المتعلقة بالإشراف والرقابة على قطاع التأمين إلى هيئة التأمين ابتداءً من 23/11/2023م، بناءً على قرار مجلس الوزراء الصادر بتاريخ 15/08/2023م.

ثانياً: الإطار القانوني للتأمين التكافلي في السعودية

لم يستعمل المشرع السعودي عباراتي التكافل والتأمين الإسلامي إنما استعمل مصطلح التأمين التعاوني، وبالتالي خلق نموذجاً يمزج بين ميزات التكافل وضرورة أن يتحمل أصحاب رأس المال أي عجز في صندوق التكافل.

ينظم الصناعة التأمينية في المملكة العربية السعودية نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/32) سنة 2003 م ضمن الجريدة الرسمية للبلاد والذي استكمل لاحقاً بإصدار اللائحة التنفيذية الخاصة به بقرار وزاري رقم (596/1) اللائحة التنظيمية الصادرة في 2004/04/20م الإطار الأساسي لمزاولة عمليات التأمين وإعادة التأمين التي حددت رأس المال الأدنى ب 100 (مليون) لممارسة أعمال التأمين.

وينص نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني على أن يكون التأمين في المملكة العربية السعودية عن طريق شركات تأمين مسجلة فيها، تعمل بأسلوب التأمين التعاوني على غرار الأحكام الواردة في النظام الأساسي للشركة الوطنية للتأمين التعاوني، الصادر بشأنها المرسوم الملكي

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

رقم (م) 1985/5م؛ وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية» مع مراعاة أحكام نظام الضمان الصحي التعاوني الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م) 1999/10م، تكمن أهمية البند الأول في تحديد طبيعة التأمين في المملكة والذي يحكم القانون يكون تعاونيًا ويراعي أحكام الشريعة الإسلامية؛

تضمن نظام مراقبة شركات التأمين 25 مادة قانونية تنظم الصناعة التأمينية والأطراف المتدخلة فيها بما لا يتعارض وأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، أما اللائحة التنفيذية للنظام فقد تضمنت 84 مادة قانونية تفسر نصوص المواد الواردة في النظام، فوجد مواد تتعلق بفروع التأمين ومنح الترخيص لممارسة النشاط ومواد أخرى ذات الصلة بالجوانب الرقابية والقواعد الاحترازية للملاءة المالية والإشراف والرقابة الفنية على أعمال التأمين وإعادة التأمين، وفقًا للأسس التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا النظام ووسائل الرقابة التي تباشرها المؤسسة وعلى الأخص ما يأتي : (مؤسسة النقد العربي السعودي S، الصفحات 02-03)

- تنظيم وإجازة قواعد استثمار أموال عمليات التأمين وإعادة التأمين، ووضع معادلة توزيع فائض التأمين وإعادة التأمين بين المساهمين والمؤمن لهم بعد مراعاة وجود حسابات منفصلة خاصة بالمساهمين وأخرى بالمؤمن لهم وعمليات التأمين؛
- تحديد مقدار المبالغ المطلوب إيداعها لدى أحد المصارف المحلية لمزاولة كل نوع من أنواع التأمين المختلفة ؛
- إقرار صيغ نماذج عقود التأمين وإعادة التأمين ووضع الحد الأدنى لمبالغ تأمين تغطية المسؤوليات تجاه الغير؛
- وضع القواعد والضوابط التي تحدد كيفية استثمار أصول شركات التأمين وإعادة التأمين ؛
- وضع القواعد العامة لتحديد الموجودات التي يجب على كل شركة أن تحتفظ بها داخل المملكة وخارجها وتحديد الحد الأدنى والحد الأعلى لكل فرع ؛

ومن أبرز التطورات التنظيمية في قطاع التأمين لعام 2021م-2023م:

- إصدار المصرف المركزي عدد من القواعد والضوابط المنظمة لمواكبة التغيرات في القطاع بشكل خاص والإقتصاد بشكل عام، من أبرزها ضوابط إنشاء وإدارة أوعية مخاطر التأمين الصحي عبر الوسطاء، والتي تهدف إلى دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة لتسهيل حصولها على المنتجات التأمينية بتغطيات وأسعار مناسبة والصيغة النموذجية لعقد التأمين ضد الأخطاء المهنية الطبية، والتي تضع الحد الأدنى من التغطيات الواجب توافرها في عقد التأمين التي يجب أن يحصل عليها الممارسون الطبيون لتغطية أخطاء الممارسة الطبية المهنية.
- إستحداث عدد من المنتجات التأمينية من قبل القطاع لدعم دور المصرف المركزي في تطوير صناعة التأمين.
- تقدم ملحوظ في تطبيق خطة المصرف المركزي للتحويل للمعيار الدولي للتقرير المالي رقم (IFRS17) حيث أكمل القطاع بنجاح المرحلة الثالثة من مشروع التحويل لتطبيق المعيار وانتقل إلى المرحلة الرابعة والأخيرة.
- الموافقة على الترخيص المبدئي لمنصتي "وساطة تأمين" الإلكترونية وذلك للإنطلاق التجريبي، كما تمت إضافة منتجات التأمين الصحي ضمن قنوات بيع منصات الوساطة الإلكترونية مما سيساهم في تسهيل الوصول للمنتجات.
- إنشاء هيئة التأمين في المملكة في سبتمبر 2023م لمواصلة تطوير القطاع بتغييرات شاملة لتحقيق أهداف رؤية 2030م.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في قطاع التأمين التكافلي في السعودية

ما ميز السوق السعودي في السنوات الأخيرة هو الوتيرة التي ضبطت بها مؤسسة النقد تطور السوق وجعلته يسير في اتجاه صحي من أجل الحد من المنافسة الشرسة في القطاع.

أولاً: هيئات الإشراف والرقابة على قطاع التأمين التكافلي

انتقلت الاختصاصات المتعلقة بالإشراف والرقابة على قطاع التأمين إلى هيئة التأمين في 23 نوفمبر 2023م (SAMA) (المصرف المركزي السعودي) قبل ذلك كانت من إختصاص مؤسسة النقد بإعتبارها الجهة المنظمة للقطاع، بإستثناء التأمين الصحي الذي تشترك في تنظيمه مع مجلس الضمان الصحي التعاوني.

I. مؤسسة النقد العربي السعودي: (SAMA (Saudi Arabian Monetary Agency) (المصرف المركزي السعودي) أنشئت في عام 1952م وأوكل إليها العديد من المهام بموجب عدة أنظمة وتعليمات، من ضمنها تنظيم صناعة التأمين والوظائف التقنية المرتبطة بذلك، حيث تختص المؤسسة بمراقبة شركات التأمين التعاوني بالمملكة، وتسهر على إرساء قواعد الإفصاح والشفافية بخصوص أعمال شركات التأمين من خلال نشر المعلومات المالية لمستخدميها بصفة دورية وذلك من خلال قيامها بما يلي: (مؤسسة النقد العربي السعودي S.O.)

- ✓ إعداد اللائحة التنفيذية لنظام التأمين؛
- ✓ تنظيم إنشاء شركات التأمين وإعادة التأمين؛
- ✓ منح التراخيص لشركات التأمين؛
- ✓ الإشراف على الجوانب التقنية لأعمال التأمين وإعادة التأمين وتنظيم توزيع فوائض الأموال على المؤمن لهم والمساهمين؛
- ✓ تحديد المتطلبات من رأس المال والملاءة المالية لشركات التأمين؛
- ✓ تنظيم إستثمارات شركات التأمين داخل وخارج المملكة ؛

II. هيئة السوق المالية: نشأت ب بدايات غير رسمية في الخمسينيات من القرن الماضي إلى غاية صدور نظام السوق المالية بموجب المرسوم الملكي رقم(م/30) بتاريخ 31 جويلية 2003م أين أصبحت هيئة حكومية رسمية ذات إستقلال مالي وإداري، تتولى مهمة تنظيم وتطوير السوق المالي، وإصدار اللوائح والقواعد والتعليمات اللازمة لتطبيق أحكام نطاق السوق المالية بهدف توفير المناخ المناسب للإستثمار في المملكة، بالإضافة إلى دورها الرقابي على إستثمارات المؤسسات المالية وشركات التأمين التعاوني الناشطة في السوق المالي السعودي. (مؤسسة النقد العربي، 2016م، صفحة 100)

III. مجلس الضمان الصحي التعاوني: جهة حكومية ذات شخصية إعتبارية مستقلة أنشئ بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (71) في 11/8/1999م التي تنص على إنشاء مجلس بهدف الإشراف على تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني (chi.gov.sa) برئاسة وزير

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الصحة يشترك في مسؤولية الرقابة على قطاع التأمين الطبي، والمتابعة الفنية والطبية لجميع الأطراف المعنية بالنظام، ودعم الجهود المستمرة للحفاظ على حقوق جميع المؤمن لهم. (مؤسسة النقد العربي S،، صفحة 41).

ثانيًا: شركات التأمين

تعتبر شركات التأمين التكافلي وشركات إعادة التأمين الطرف المحوري في الصناعة التأمينية السعودية، فبتأسيس أول شركة وطنية للتأمين التكافلي في المملكة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/05) سنة 1985م، كانت الخطوة الأولى نحو تعميم أسلوب التأمين التعاوني كما يطلق عليه في المملكة في عمل شركات التأمين السعودية التي تأسست لاحقًا وأخذت في التطور من حيث العدد والتنوع بين شركات تأمين وشركات إعادة التأمين، وشركات المهن الحرة ذات الصلة بالتأمين التعاوني المرخص لها من مؤسسة النقد العربي السعودي.

I. تطور عدد شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية: قبل إقرار نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني في 2003م ولائحته التنفيذية في 2004م، كان قطاع التأمين يتألف من شركة واحدة تملكها الدولة (تُعرف حاليًا بشركة التعاونية) وحوالي 130 مؤسسة تأمين غير خاضعة للتنظيم كان يعمل كثير منها كوكلاء لشركات تأمين خارجية، وفي عام 2014م بلغ عدد شركات التأمين 35 شركة، منها 16 شركة مُرخصة للتأمين وإعادة التأمين مجتمعين، وشركة واحدة مرخصة لإعادة التأمين فقط.

الجدول رقم IV-18: عدد الشركات الحاصلة على تصريح العمل في قطاع التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية للفترة 2010م-2022م

السنة	2010م	2011م	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
عدد الشركات	33	34	35	35	34	35	34	34	32	29	28

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على التقارير السنوية لمؤسسة النقد السعودي خلال الفترة من (2014م-2022م) المتاحة على الموقع الإلكتروني :

<https://www.sama.gov.sa/ar-sa/EconomicReports/Pages/annualReport.aspx>

كانت تنشط في السوق السعودي 35 شركة تأمين وتناقص عددها حتى أصبح 28 شركة، بعد دمج 4 شركات (سوليدري، متلايف، الأهلي، الأهلية) مع شركات أخرى وهذا بعد انتهاج المصرف المركزي لسياسة تخفيض عمليات الاندماج والاستحواذ في قطاع التأمين، لرفع الملاءة المالية للقطاع بتكوين كيانات ضخمة وزيادة رؤوس أموالها، لتعزيز قدرات القطاع لمواجهة المخاطر، وتعزيز القدرات التنافسية، وزيادة قدرة شركات التأمين على خلق منتجات وخدمات تأمينية مبتكرة، وتحسين كفاءتها التشغيلية، وخفض نفقاتها، وإستقطاب الكفاءات البشرية المؤهلة والمحافظة عليها.

في عام 2022م استحوذت أكبر 8 شركات تأمين على 77.2 % من إجمالي أقساط التأمين المكتتبة في سوق التأمين وحصلت بقية الشركات التي يبلغ عددها 20 شركة على 22.8 % من إجمالي أقساط التأمين المكتتبة.

II. منتجات وخدمات شركات التأمين في المملكة العربية السعودية: تتكون منتجاتها من ثلاث فئات تأمين رئيسة وتشمل كل فئة العديد من الأنشطة، تندرج الفئة الأولى تحت تصنيف التأمين العام ويشمل التأمين ضد الحوادث والمسؤولية والتأمين على المركبات والتأمين على الممتلكات

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

و ضد الحريق والتأمين البحري والتأمين على الطيران وعلى الطاقة والتأمين الهندسي أما الفئة الثانية فتندرج تحت تصنيف التأمين الصحي، والفئة الثالثة هي تأمين الحماية والإدخار. (مؤسسة النقد العربي S، 2017م، صفحة 40)

وفيما يلي جدول يوضح أهم منتجات شركات التأمين السعودية حسب نص المادة الثالثة من اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين التكافلي:

الجدول رقم IV-19: منتجات التأمين في سوق التأمين السعودي

الفئة	التغطيات التأمينية
التأمين العام: يتكون من (08) ثمانية أنواع	التأمين من الحوادث والمسؤولية: يشمل اثني عشرة نوعاً ؛
	تأمين المركبات: يشمل التأمين على الخسائر والمسؤوليات المتعلقة بالمركبات، ويستثنى من ذلك مخاطر النقل ؛
	تأمين الممتلكات: يشمل التأمين على الخسائر الناتجة عن الحريق السرقة، الانفجارات، والظواهر الطبيعية والمسؤوليات التي تقع ضمن هذا الفرع؛
	التأمين البحري: يشمل التأمين على البضائع المنقولة بحراً وهيكل السفن والمسؤوليات التي تقع ضمن هذا الفرع ؛
	تأمين الطيران: يشمل التأمين على البضائع المنقولة جواً والمسؤوليات تجاه الركاب والمسؤوليات التي تقع ضمن هذا الفرع ؛
	تأمين الطاقة: يشمل التأمين على المنشآت البترولية، والمنشآت البتروكيميائية ومنشآت الطاقة الأخرى والمسؤوليات التي تقع ضمن هذا الفرع؛
	التأمين الهندسي: يشمل التأمين على أخطار المقاولين، وأخطار التركيب والإنشاء والمسؤوليات التي تقع ضمن هذا الفرع؛
	فروع التأمين الأخرى: يشمل فروع أخرى لم يتم ذكرها في الأنواع السابقة؛
التأمين الصحي	يشمل التأمين على التكاليف الطبية والأدوات وجميع الخدمات والمستلزمات الطبية والعلاجية وإدارة البرامج الطبية ؛
تأمين الحماية والإدخار	تأمين الحماية: هو التغطيات التأمينية التي تتعلق بآثار الوفاة والعجز الدائم الكلي أو الجزئي أو المؤقت الفردي أو الجماعي؛
	تأمين الحماية مع الإدخار: يشمل عمليات التأمين التي يدفع بموجبها المؤمن مبلغاً أو مبالغ بما فيها حصة الإدخار في تاريخ مستقبلي مقابل ما يدفعه المؤمن له من إشتراكات ؛
	فروع تأمين الحماية والإدخار الأخرى: يشمل فروع أخرى لم يتم ذكرها في النوعين السابقين ؛

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نص اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين السعودية

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الفرع الثالث: مؤشرات التأمين في المملكة العربية السعودية

حقق سوق التأمين السعودي نموًا هائلًا بحيث تجاوز 53.4 مليار ريال سعودي (14.2 مليار دولار أمريكي) في عام 2022م كأكبر سوق تأمين في المنطقة العربية.

أولاً: أداء سوق التأمين التكافلي السعودي بشكل عام

بحسب التقرير السنوي السادس عشر للمصرف المركزي السعودي لعام 2022م عن سوق التأمين في المملكة، الذي شهد قفزة نوعية من حيث الأداء وكذلك من خلال القوانين التنظيمية التي أصدرها المصرف، نذكر أبرزها فيما يلي:

- شهد قطاع التأمين نموًا بقرابة 26.9 % في عام 2022م ليبلغ إجمالي الأقساط المكتتبة 53 مليار ريال، حيث شهد كل من التأمين الصحي وتأمين المركبات وتأمين الحماية والإدخار إرتفاعًا ملحوظًا في إجمالي الأقساط المكتتبة ؛
- شهدت مبيعات شركات التأمين على مواقعها الإلكترونية ومنصات الوساطة زيادة من 7.5 % في عام 2021م إلى 9.9 % في عام 2022م ؛
- أظهر التقرير إرتفاع عمق سوق *التأمين من الناتج المحلي غير النفطي في عام 2022م ليصل إلى 2.09 %، مقارنة بـ 1.91 % في عام 2021م نتيجة إلى الإرتفاع الملحوظ في إجمالي الأقساط المكتتبة، كذلك حافظ معدل الخسارة الإجمالية للقطاع على ثباته عند 83.4 % في عام 2022م ؛
- أوضح التقرير، بلوغ أرباح قطاع التأمين 689 مليون ريال خلال العام 2022م مقارنة بصافي خسارة بلغ 47 مليون ريال في عام 2021م حيث تحسّن دخل عمليات التأمين؛
- أشار التقرير إلى إرتفاع نسبة التوطين في شركات التأمين، حيث بلغت 79 % في عام 2022م، مقارنة بـ 77 % في عام 2021م؛

الجدول رقم IV-20: تطور أداء سوق التأمين التكافلي السعودي للفترة 2010م-2022م الوحدة: مليون ريال

السنوات	التأمين العام	التأمين الصحي	تأمين الحماية والإدخار	الإجمالي
	% من الإجمالي	% من الإجمالي	% من الإجمالي	
2010م	6.725.1	8.690.10	972.2	16.387.4
	41%	53%	5.9%	
2011م	7.890.3	9.708.4	905.1	18.503.7
	42.6%	52.5%	4.9%	
2012م	8.999.9	11.285.4	888.5	21.173.8
	42.5%	53.3%	4.2%	

* يعرف عمق سوق التأمين بأنه نسبة إجمالي أقساط التأمين المكتتبة إلى إجمالي الناتج المحلي.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

25.239.5	844.5	12.895.0	11.500.0	2013م
	3.3%	51.1%	45.6%	
30.482.2	904.4	15.720.5	13.857.4	2014م
	3%	51.6%	45.5%	
36.496.3	1.035.7	18.966.8	16.493.8	2015م
	2.8%	52%	45.2%	
36.588.3	1.051.4	16630.3	17.173.7	2016م
	2.9%	50.5%	46.6%	
36.503.2	1.140.30	19.35.50	16.327.4	2017م
	3.1%	52.1%	44%	
35.014.5	1.102.7	19.883.4	14.028	2018م
	2.1%	56.80%	40.1%	
37.890.5	1.134.9	22.474.9	14.280.7	2019م
	3.0%	59.3%	37.7%	
38.778.7	1.263.6	22.836.8	14.678.3	2020م
	3.3%	58.90%	37.9%	
42.030.5	1.707.2	25.109.3	15.213.8	2021م
	4.1%	59.7%	36.2%	
53.356.2	1.873.6	31.829.8	19.652.8	2022م
	3.5%	59.7%	%36,8	

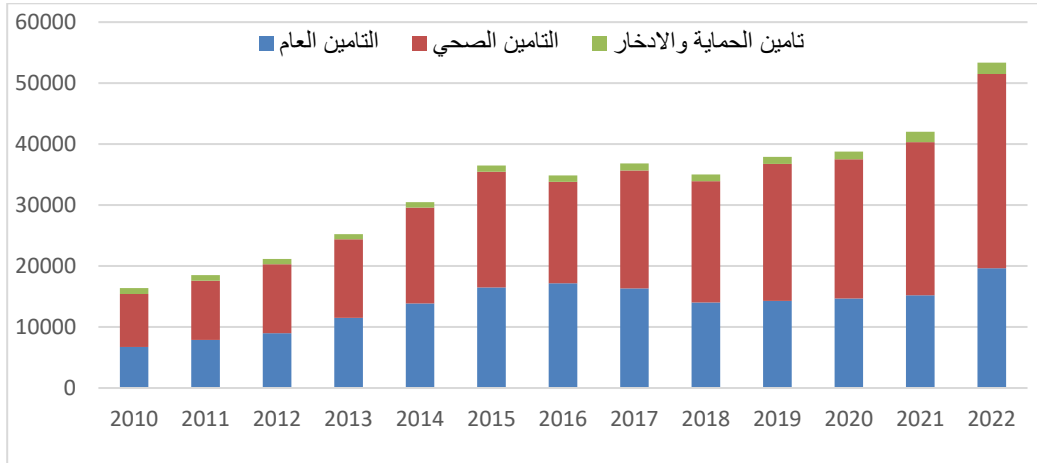
المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على التقارير السنوية للمصرف المركزي السعودي للسنوات محل الدراسة

حقق سوق التأمين السعودي نمواً هائلاً، بحيث تجاوز 53.4 مليار ريال سعودي (14.2 مليار دولار أمريكي) في عام 2022م كأكبر سوق تأمين في المنطقة العربية، أي شهد زيادة في إجمالي أقساط التأمين المكتتب بها بنسبة 26.9% في عام 2022م مقابل 42.0 مليار ريال في عام 2021م، حيث إنطلق إجمالي الأقساط من 16.40 مليار ريال في 2010م وتعززت هذه الزيادة الأوضاع الإقتصادية الجيدة، كما كان لإجبارية التأمين على المسؤولية المدنية على السيارات والتأمين الطبي أثراً كبيراً في الرفع الكبير لإجمالي الأقساط ولتغيير توزيع الأرباح حسب فروع التأمين، حيث يشكل الفرعان مايناهز 83% من المجموع. وساهم كل من التأمين الصحي الإلزامي للأفراد الوافدين، وزيادة مبيعات المركبات،

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

وتطبيق التأمين الإلزامي على المركبات، وزيادة الطلب على وثائق التأمين الهندسي وتأمين الحماية والادخار، في دعم النمو العام لقطاع التأمين ويتزامن ذلك مع النمو في أنشطة تمويل القطاع غير النفطي.

الشكل رقم IV-22: أداء سوق التأمين في المملكة العربية السعودية للفترة 2010م-2022م (مليون ريال)



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على التقارير السنوية للمصرف المركزي السعودي للسنوات محل الدراسة

من الشكل نلاحظ أن التأمين الصحي يستحوذ على الحصة الأكبر في سوق التأمين السعودي وهو في تزايد مستمر وهذا راجع إلى عدة إعتبارات من أهمها الإلتزام بتطبيق نظام التأمين الصحي التعاوني على كل المقيمين في السعودية وهذا بدءًا من سنة 2006م، وفي سنة 2010م أصبح هذا النظام إجباري أيضًا في القطاع الخاص لضمان توفير التغطية الصحية للموظفين السعوديين والأجانب المقيمين في المملكة، كما تم إطلاق مشروع منصة (SHIB) تبادل المعاملات الإلكترونية للتأمين الصحي السعودي، الذي يهدف إلى توحيد وتمكين أطراف العلاقة من تبادل المعاملات التأمينية عبر هذه المنصة التي راج استخدامها أثناء فترة الجائحة.

إحتل التأمين العام المرتبة الثانية بعد التأمين الصحي وهذا بسبب إرتفاع أقساط التأمين على المركبات بعد صدور قرار الإشتراك في التأمين التعاوني الإلزامي لجميع حاملي رخص القيادة، وهو تأمين المسؤولية المدنية ضد الغير، في حين سجلت أنواع التأمينات الأخرى إرتفاعًا طفيفًا مقارنة بصافي أقساط التأمين نهاية سنة 2022م.

ثانيًا: إجمالي أقساط التأمين المكتتبة حسب نوع النشاط للفترة 2010م-2022م

يوضح الجدول أدناه تطور إجمالي أقساط التأمين المكتتبة في المملكة العربية السعودية حسب نوع النشاط كمايلي:

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم IV-21: إجمالي أقساط التأمين المكتتبة حسب نوع النشاط للفترة 2010م-2022م (ألف ريال)

الفترة	الطيران البحري	تأمين الطاقة	التأمين الهندسي	المركبات الحوادث والمسؤوليات الممتلكات أخرى	مجموع التأمين العام	الحماية والإدخار	التأمين الصحي	الإجمالي
2010م	822 699	328 873	869 238	4 704 318	6 725 128	972 215	8 690 096	16 387 438
2011م	906 278	360 982	912 536	5 710 494	7 890 290	905 068	9 708 386	18 503 744
2012م	810 174	384 637	1 076 609	6 728 440	8 999 860	888 544	11 285 409	21 173 814
2013م	884 334	455 982	1 199 651	8 959 990	11 499 958	844 509	12 894 966	25 239 432
2014م	951 756	442 698	1 434 109	11 028 811	13 857 374	904 361	15 720 484	30 482 219
2015م	872 868	562 637	1 204 016	13 854 267	16 493 789	1 035 691	18 966 790	36 496 269
2016م	773 758	457 778	908 415	15 033 730	17 173 682	1 051 377	18 630 284	36 855 343
2017م	756 788	739 019	932 440	13 899 201	16 327 449	1 140 273	19 035 518	36 503 240
2018م	692 566	511 478	701 745	12 122 581	14 028 371	1 102 724	19 883 370	35 014 466
2019م	812 148	700 444	1 198 416	11 569 688	14 280 696	1 134 885	22 474 908	37 890 489
2020م	868 586	910 823	1 061 772	11 837 076	14 678 257	1 263 640	22 836 839	38 778 736
2021م	885 454	1 295 270	1 002 035	12 031 149	15 213 908	1 707 229	25 109 337	42 030 474
2022م	926 889	1 652 653	1 593 802	15 479 423	19 652 767	1 873 559	31 829 841	53 356 166

المصدر: النشرة الإحصائية الشهرية ديسمبر 2022م، المصرف المركزي السعودي

ارتفعت قيمة إجمالي الأقساط المكتتبة خلال فترة الدراسة لتصل إلى 53.35 مليار ريال سعودي في سنة 2022م، تعزى هذه الزيادة بشكل رئيس لزيادة الوعي بأهمية التأمين بالإضافة إلى إدخال التأمين الإلزامي على المركبات وعلى التأمين الصحي هذا الأخير الذي يمثل أكثر من 50 % من إجمالي أقساط التأمين المكتتبة.

✓ حافظ التأمين الصحي على مكانته بإعتباره أكبر أنشطة التأمين خلال فترة الدراسة، حيث بلغت حصته 59.64 % من إجمالي الأقساط المكتتبة في عام 2022م بعد أن كان يمثل 53.30 % في 2010م، ويعود النمو الكبير في أقساط التأمين الصحي إلى تطبيق لوائح التأمين الصحي الإلزامي الصادرة من مجلس الضمان الصحي التعاوني.

✓ شهدت حصة التأمين العام من إجمالي انخفاض طفيف من 41.04% في 2010م إلى 36.83 % في عام 2022م.

✓ احتل التأمين على المركبات المرتبة الثانية بعد التأمين الصحي وهذا بعد صدور قرار الإشتراك في التأمين التعاوني الإلزامي لجميع حاملي رخص القيادة، وهو تأمين ضد الغير، ومطلب مهم لإستكمال متطلبات إستصدار رخصة قيادة جديدة أو تجديد لها، وفي حالة عدم الإشتراك في عقود التأمين التعاوني فالسائق يتحمل غرامة مالية تبدأ من 100 ريال لتصل إلى 300 ريال في حالة التكرار.

✓ ظل نشاط تأمين الحماية والإدخار أقل أنشطة التأمين حجمًا حيث بلغت حصته في إجمالي أقساط التأمين المكتتبة 3.51 % في عام 2022م بعد أن كان 5.94 % في عام 2010م.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

ثالثاً: صافي المطالبات المسددة حسب نوع النشاط للفترة 2010م-2022م

ارتفع إجمالي المطالبات المدفوعة ليلغ ما قيمته 34.0 مليار ريال بنهاية عام 2022م مقارنة مع 29.8 مليار ريال في عام 2021م، مدفوعاً بشكل أساسي بارتفاع مطالبات قطاع التأمين الصحي والتأمين العام بما نسبته 12.6% و 19.1% على التوالي من إجمالي المطالبات المدفوعة بنهاية 2022م، تُعزى هذه الزيادة في التأمين العام إلى ارتفاع مطالبات تأمين المركبات بنسبة 25.5% نتيجة الإلتعاش الإقتصادي بعد جائحة كورونا، فيما سجل نشاط تأمين الطاقة في عام 2022م أعلى معدل نمو في إجمالي المطالبات والتعويضات المدفوعة بارتفاع نسبته 548.9% مقارنة بالعام السابق، متبوعاً بنشاط التأمين الجوي بما نسبته 215.7% في المقابل، سجل التأمين الهندسي إنخفاضاً سنوياً في إجمالي المطالبات المدفوعة بما نسبته 81.2%

الجدول رقم IV-22: صافي المطالبات المتكبدة والتعويضات المسددة حسب نوع النشاط للفترة 2010م-2022م (آلف ريال)

الفترة	تأمين الطيران التأمين البحري	تأمين الطاقة	التأمين الهندسي	المركبات الحوادث والمسؤوليات الممتلكات الأخرى	مجموع التأمين العام	الحماية والإدخار	التأمين الصحي	الإجمالي
2010م	87 932	1 608	40 364	1 980 848	2 110 752	158 959	4 443 076	6 712 787
2011م	78 187	-54	26 595	2 638 879	2 743 608	324 621	5 571 742	8 639 971
2012م	94 685	661	47 802	3 392 095	3 535 244	137 419	7 390 864	11 063 526
2013م	106 492	1 408	73 447	5 673 939	5 855 286	203 707	10 075 563	16 134 556
2014م	115 015	5 677	96 524	6 715 420	6 932 636	208 884	10 453 241	17 594 761
2015م	118 494	692	92 367	8 282 474	8 494 026	262 182	12 800 893	21 557 101
2016م	72 189	4 975	57 052	9 138 000	9 272 217	253 873	14 144 069	23 670 158
2017م	75 936	9 292	82 969	8 074 364	8 242 561	249 529	16 071 505	24 563 596
2018م	53 569	10 838	70 500	6 850 540	6 985 446	357 454	17 041 136	24 384 036
2019م	67 176	3 047	59 266	6 294 455	6 423 943	531 252	18 345 492	25 300 688
2020م	82 675	15 974	39 059	5 508 761	5 646 470	639 989	17 990 688	24 277 147
2021م	78 981	5 746	57 265	6 634 022	6 776 015	900 765	19 734 864	27 411 645
2022م	68 822	14 251	34 879	8 238 733	8 356 686	783 691	24 209 651	33 350 028

المصدر: النشرة الإحصائية الشهرية ديسمبر 2022م، المصرف المركزي السعودي.

ارتفعت التعويضات والمزايا التأمينية المسددة خلال فترة الدراسة من نحو 6 712 787 ريال سعودي إلى مقابل 33 350 028 ريال سعودي بمعدل زيادة 21.7% في عام 2022م مقارنةً بعام 2021م، مما يعكس الدور الهام الذي تقوم به شركات التأمين التكافلي على مستوى الدولة إضافة إلى دورها في البعد الاجتماعي بما تضمنه من مبالغ تمثل صمام الأمان للمؤمن لهم، حيث تصدرت تعويضات التأمين الصحي الحصة الأكبر تليها تعويضات التأمين العام، بينما احتل تأمين الحماية والإدخار المركز الأخير من ناحية التعويضات.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

وبمقارنة التدفقات النقدية الخارجة المتمثلة في التعويضات المدفوعة التي بلغت 33.35 مليار ريال سعودي في 2022م بما تم تحصيله من أقساط وإشتراكات والتي بلغت 53.35 مليار ريال سعودي مع خصم المصاريف الإدارية الأخرى وأقساط إعادة التكافل نجد أن شركات التأمين التكافلي في المملكة قد حققت أرباح وإيرادات من عملية الاكتتاب حتى ولو لم تتجه إلى الإستثمار.

المطلب الثاني: القطاع المصرفي الإسلامي في المملكة العربية السعودية

تمتلك المملكة العربية السعودية ثاني أكبر قطاع مصرفي بين دول مجلس التعاون الخليجي من حيث قيمة أصوله، في حين تعد الصناعة المصرفية الإسلامية في المملكة أيضاً من بين القطاعات الرائدة في المنطقة.

الفرع الأول: تطور النظام المصرفي السعودي

يخضع القطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية لرقابة وتنظيم مؤسسة النقد العربي السعودي التي تعمل بالتعاون مع وزارة المالية وهيئة السوق المالية بمجد لتوفير إطار تنظيمي فعال من أجل تنظيم وتعزيز قطاع الوساطة المصرفية.

أولاً: دور مؤسسة النقد العربي السعودي في دعم الإقتصاد السعودي

أشرفت مؤسسة النقد العربي السعودي منذ نشأتها في سنة 1952م على إحداث تغييرات هامة في الإقتصاد السعودي ومارست دوراً فاعلاً في تطوير القطاع المصرفي والأسواق المالية، لقد تطورت مؤسسة النقد العربي السعودي مع مرور الوقت حتى أصبحت مصرفاً مركزياً متكاملًا، وأُنيط لها القيام بأدوار أخرى تتمثل في إدارة الأصول الأجنبية الرسمية والدين الحكومي، والعمل بصفقتها سلطة رقابية على القطاع المالي وإدارة أنظمة المدفوعات والإشراف عليها وخلال الفترة من 1973م-1982م ركزت إهتمامها على احتواء الضغوط التضخمية في إقتصاد الطفرة والإشراف على تطور القطاع المصرفي.

وخلال النصف الثاني من الثمانينات، أعطت مؤسسة النقد أولوية لمعالجة تدهور وضع ميزان المدفوعات وإدخال إصلاحات على السوق النقدية وإدارة الدين الحكومي، ولقد أُسندت لمؤسسة النقد العربي السعودي منذ نشأتها مهمة رئيسة هي إدارة إحتياطيات النقد الأجنبي.

حققت مؤسسة النقد العربي السعودي، بالتنسيق مع الحكومة، هذين الهدفين وظل معدل التضخم طوال الخمس عشرة سنة الماضية أقل من 1%، بينما بقي سعر الصرف مستقرًا منذ ماي 1986م ب 3.75 ريال مقابل الدولار الأمريكي، وساهمت قابلية التحويل الكامل للريال منذ عام 1961م وعدم وجود قيود على تدفقات رأس المال في إيجاد بيئة مستقرة لممارسة الأعمال التجارية بالنسبة للقطاع الخاص وجذب إستثمارات أجنبية مباشرة. (مؤسسة النقد العربي السعودي، صفحة 52)

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

ثانيًا: هيكل القطاع المصرفي الإسلامي السعودي

بلغ عدد المصارف التجارية في المملكة بنهاية عام 2022م ستة وثلاثين مصرفًا (27 مصرف عاملاً، و9 مرخصة)، ويشمل ذلك فروعاً لمصارف أجنبية ومصارف رقمية (المصرف المركزي السعودي S، 2023، صفحة 106) منها أربعة مصارف إسلامية متكاملة وثمانية نوافذ إسلامية. (saudi central bank, 2021, p. 26)

تضم الصناعة المصرفية السعودية 12 مصرفاً محلياً و13 مصرفاً أجنبياً ومن بين المصارف المحلية الـ12، تستحوذ ثلاثة منها على 45% من إجمالي حصة السوق، يتمتع القطاع المصرفي السعودي بحصة تبلغ 28.5٪ من إجمالي أصول الخدمات المصرفية الإسلامية العالمية، بينما على المستوى الوطني يبلغ إجمالي أصول الخدمات المصرفية الإسلامية أكثر من نصف إجمالي حصة الخدمات المصرفية أي 51.3% من إجمالي أصول القطاع المصرفي، ومن بين المصارف المحلية الـ12 هناك أربعة مصارف إسلامية كاملة وهي مصرف الراجحي، مصرف الجزيرة، مصرف البلاد، مصرف الإنماء بينما تعمل الثمانية المتبقية على أساس مختلط، أي تقديم الخدمات التقليدية والخدمات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. (Aqib Ali, 2022, p. 264)

يهيمن مصرف الراجحي على المصارف السعودية حيث يمثل 16% من إجمالي التمويل و26% من إجمالي التمويل الإسلامي السعودي. (IFC, 2023, p. 21) كما يعتبر أكبر مصرف من حيث الأصول (2024م) بإجمالي 776 مليار ريال سعودي (alrajhi) بنسبة 58.5% من إجمالي الأصول، ويأتي مصرف الإنماء في المركز الثاني بنسبة 19.2% بأصول تقدر 232 مليار ريال سعودي (alinmabank)، يليها مصرف الجزيرة بنسبة 11.7% من إجمالي الأصول، ويأتي بنك البلاد ليحتل المركز الرابع بفارق ضئيل بنسبة 11.5%.

ثالثًا: تطور ظاهرة تحول المصارف التقليدية السعودية للمصرفية الإسلامية

يأتي المصرف الأهلي التجاري السعودي في مقدمة المصارف التقليدية بالسعودية التي نشطت في تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية، ففي عام 1987م تم إنشاء أول صندوق استثماري يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وهو صندوق الأهلي للمتاجرة في السلع العالمية وفق صيغة البيع بالمراجحة، ثم تلى ذلك قيام المصرف بإنشاء أول فرع إسلامي له في عام 1990م، ونظراً للإقبال المتزايد على هذا الفرع قام المصرف بإنشاء عدة فروع لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، ومع التوسع في إنشاء الفروع الإسلامية قام عام 1992م بإنشاء إدارة مستقلة للإشراف على تلك الفروع التي تجاوز عددها 200 فرعاً إسلامياً في منتصف عام 2005م موزعة على مختلف أنحاء المملكة وعلى أثر النجاح الذي حققه المصرف الأهلي في هذا المجال سارعت كافة المصارف التقليدية بالسعودية إلى تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية سواء من خلال فروع وإدارات متخصصة أو من خلال منتجات مصرفية تقدم جنباً إلى جنب المنتجات التقليدية أو تكوين وإدارة محافظ وصناديق استثمار متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. (المرجان، صفحة 9)

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم IV-23: شبكة المصارف الإسلامية في المملكة العربية السعودية 2010م-2022م

السنة	2010م	2013م	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
عدد المصارف	04	04	04	04	04	04	04	04	04	04	04
عدد النوافذ	08	08	08	08	08	08	08	08	08	07	07
عدد الفروع	/	608	745	776	807	830	831	827	831	808	807

Source: https://www.ifsb.org/psifi_03.php

يتبين من الجدول أن عدد المصارف الإسلامية في المملكة كان أربع مصارف فقط خلال فترة الدراسة هي: مصرف الراجحي، مصرف الجزيرة، مصرف البلاد ومصرف الإنماء، أما عدد الفروع فهو في تزايد مستمر حيث إنطلق من 608 فرع سنة 2013م ليصل إلى 807 في عام 2022م، كما كان عدد النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية 8 نوافذ، وإنخفضت إلى 7 نوافذ في عام 2022م، لكن رغم العدد الضئيل فالمملكة العربية السعودية تتصدر حجم الأصول المصرفية الإسلامية في العالم.

الفرع الثاني: مؤشرات قطاع المصارف الإسلامية في المملكة العربية السعودية

تعتبر الخدمات المصرفية الإسلامية في المملكة من الدعائم الهامة خاصة لتقديم بديل عملي للنموذج المالي التقليدي.

أولاً: أصول المصرفية الإسلامية

حققت السعودية نمواً ملحوظاً في إجمالي الأصول التي تشمل المصارف والنوافذ الإسلامية، حيث ارتفع إجمالي بنسبة 12.5% ليبلغ إلى نحو 2.714.6 مليار ريال في نهاية عام 2022م مقارنةً بنحو 2.413.3 مليار ريال في نهاية عام 2021م هذا النمو مدعوماً بارتفاع التمويل المصرفي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية الذي شكل ما نسبته 72.8% من إجمالي أصول المصرفية الإسلامية. (المصرف المركزي السعودي، 2023، صفحة 146)

ثانياً: التمويل المصرفي الإسلامي

حقق التمويل المقدم من المصارف والنوافذ الإسلامية في المملكة نمواً قدر ب 1.977.4 مليار ريال في عام 2022م مقارنة بنحو 1,724.3 مليار ريال في عام 2021م، وبمعدل نمو سنوي نسبته 14.7% وتتألف صيغ التمويل الإسلامية من عقود المراجعة والتورق، الإجارة والمضاربة والمشاركة وغيرها، تشكل عقود المراجعة ما نسبته 53.1% أي ما يقدر ب 1.049.5 مليار ريال من إجمالي عقود التمويل الإسلامي في عام 2022م، تلتها عقود التورق بنسبة 35.9% أي 710.2 مليار ريال في حين مثلت عقود الإجارة نسبة 9.1% أي حوالي 180.7 مليار ريال أما النسبة المتبقية والبالغة 1.9% فتوزعت على عقود المضاربة والمشاركة وباقي الصيغ الأخرى.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

ثالثاً: الودائع المصرفية الإسلامية

تتألف الودائع المصرفية الإسلامية من الودائع تحت الطلب والودائع الإدخارية وقد إرتفعت بنسبة % 6 لتبلغ نحو 1.873.7 مليار ريال في نهاية عام 2022م مقارنة بنحو 1.768 مليار ريال في نهاية عام 2021م ويأتي هذا الإرتفاع مدعوماً بالنمو في الودائع المدرة للربح التي تشمل ودائع المراجعة وغيرها والتي تمثل نحو % 23.6 من إجمالي الودائع المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لتصل إلى 442.4 مليار ريال في نهاية عام 2022م مقابل 339.6 مليار ريال في نهاية عام 2021م، إلى جانب الإرتفاع في حسابات الإستثمار بمشاركة الأرباح التي تشكل نحو % 7.1 من إجمالي الودائع المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لتصل إلى 133.6 مليار ريال في عام 2022م، مقابل 115.1 مليار ريال في عام 2021م وفي المقابل تراجع الودائع تحت الطلب التي تشكل من ودائع الحسابات الجارية إذ مثلت نحو % 69.3 من إجمالي الودائع المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لتصل إلى 1.297.6 مليار ريال في عام 2022م مقابل 1.313.3 مليار ريال في عام 2021م. (saudi central bank, p. 25)

الجدول رقم IV-24: مؤشرات المصرفية الإسلامية 2010م-2022م الوحدة: مليون ريال

السنوات*	إجمالي الأصول	إجمالي التمويل	إجمالي الودائع
2010م	80.684	446.586	52.593
2011م	103.196	662.347	71.973
2012م	134.573	785.340	96.631
2013م	159.300	814 100	119.954
2014م	192.646	943 323	150.748
2015م	287.374	1 029 339	213.697
2016م	313.310	1 092 725	232.322
2017م	1.453.544	1.109.447	1.254.422
2018م	1.534.515	1.145.901	1.306.080
2019م	1.747.010	1.252.309	1.365.769
2020م	2.041.007	1.461.902	1.579.184
2021م	2.413.332	1.724.264	1.767.999
2022م	2.714.555	1.977.400	1.873.686

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على التقرير السنوي 2022م رقم 59 ص 149 والتقرير السنوي 2022م رقم 58 ص 153، والنشرة الإحصائية الشهرية لشهر ديسمبر 2023م ص 44 التقارير السنوية للمصارف الإسلامية السعودية (الراجحي، مصرف الجزيرة، مصرف الإنماء ومصرف البلاد)

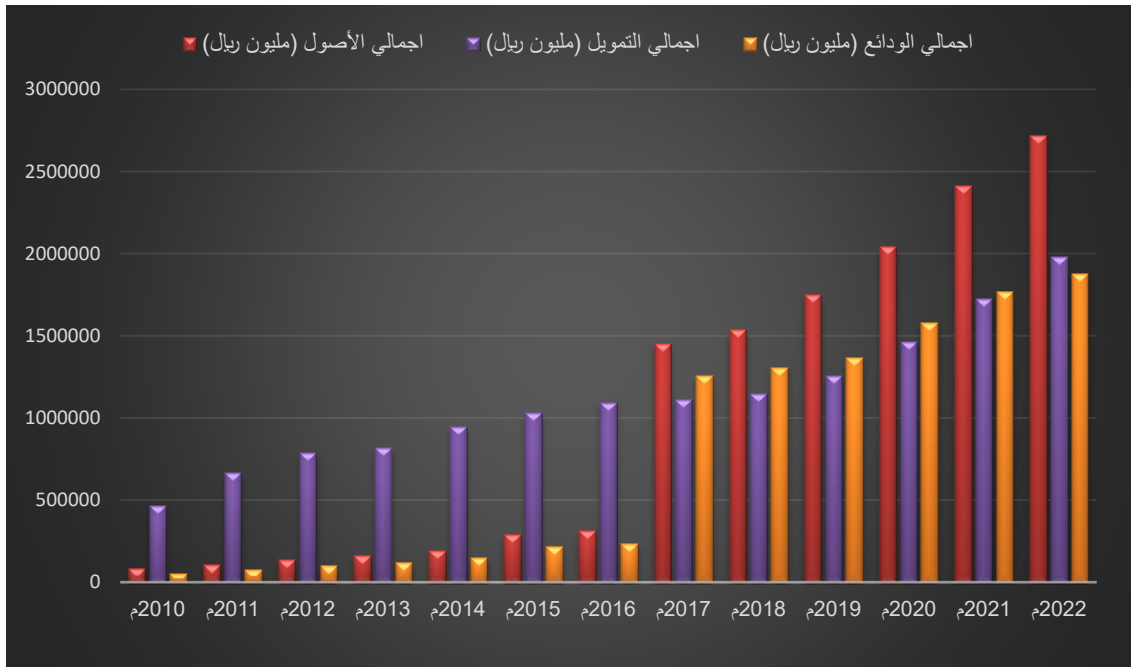
* بالنسبة لمؤشرات المصرفية الإسلامية الخاصة بالسنوات 2010م-2014م تم الجمع بين تقارير المصارف الأربعة العاملة في المملكة، بالنسبة لتقرير مصرف الراجحي صعب وتعدر الحصول فقط على المعلومات الكافية الخاصة بالمملكة العربية السعودية بحكم أن المصرف ينشط في أكثر من دولة كالكويت، ماليزيا والأردن فمعظم تقاريره منشورة بصورة إجمالية لجميع فروعها في العالم.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

IFC, Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in MENA, p24

يشير الجدول إلى تطور في إجمالي المؤشرات المصرفية الإسلامية حيث إرتفع إجمالي الأصول وإجمالي التمويل وباستعراض تطورات الودائع المصرفية، فهي بصورة عامة في تزايد مستمر وبوتيرة سريعة خلال فترة الدراسة، حيث قدرت نسبة التطور بـ 86,75% وهذا راجع إلى أن جميع المصارف السعودية بما فيها التقليدية تقدم منتجات تمويلية متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

الشكل رقم IV-23: مؤشرات المصرفية الإسلامية في السعودية 2010م-2022م



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على التقارير السنوية للمصرف المركزي السعودي للسنوات محل الدراسة

حقق التمويل المصرفي المقدم من المصارف الإسلامية والنوافذ الإسلامية في المملكة نمواً ليصل إلى نحو 1.977.4 مليار ريال في نهاية عام 2022م مقارنة بنحو 1,724.3 مليار ريال في نهاية عام 2021م، وبمعدل نمو سنوي 14.7%.

الجدول رقم IV-25: تطور حجم التمويل المصرفي الإسلامي وفقاً لصيغ التمويل الإسلامي

الصيغ	المراجحة	التورق	الإجارة	المضاربة	المشاركة	صيغ أخرى*	إجمالي التمويل الإسلامي
2013م	346.210	343.191	104.113	6.023	4.750	9.814	814.100
2014م	399.545	388.801	134.916	4.445	4.713	10.903	943.323
2015م	422.976	431.166	153.255	3.430	4.862	13.650	1.029.339
2016م	446.878	446.752	172.061	3.729	2.960	20.345	1.092.725
2017م	388.719	505.443	179.717	3.042	2.737	29.789	1.109.447

* تشمل البطاقات الائتمانية وصيغ التمويل الأخرى المتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

2018م	392.135	521.955	194.796	2.071	2.240	32.704	1.145.901
2019م	472.871	562.025	195.933	1.818	1.924	17.738	1.252.309
2020م	646.426	561.768	299.008	1.556	1.846	21.298	1.461.901
2021م	879.035	640.499	178.292	1.934	1.285	23.219	1.724.264
2022م	1.049.514	709.646	180.741	1.789	1.364	33.444	1.976.498

المصدر: المصرف المركزي السعودي، وكالة الأبحاث والشؤون الدولية، النشرة الإحصائية، ديسمبر 2023م، ص 41

تتألف صيغ التمويل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من عقود المراجعة والتورق والإجارة والمضاربة والمشاركة وغيرها، وتشكل عقود المراجعة ما نسبته 53.1% بمبلغ 1,049.5 مليار ريال من إجمالي عقود التمويل الإسلامي في عام 2022م، تلتها عقود التورق بنسبة 35.9% بمبلغ 709.6 مليار ريال، في حين مثلت عقود الإجارة نسبة 9.1 أي 180.7 مليار ريال أما النسبة المتبقية والبالغة 1.9% فتوزعت على عقود المضاربة والمشاركة وصيغ أخرى.

بقراءة أرقام الجدول نلاحظ تركيز المصارف السعودية على صيغ التمويل الإسلامي التي تنتهي بعلاقة المداينة بين المصرف وعميله مثل صيغة المراجعة والتورق، مع تواضع أرقام التمويل المبنية على صيغة المشاركة والمضاربة، وقد يرجع ذلك إلى حداثة التجربة وتخوف المصارف من مخاطر صيغ التمويل بالمشاركة والمضاربة، وقد جاء في توصيات المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي "التقليل من الاعتماد على العمليات التمويلية التي تنتهي بمديونية كالمراجعة المصرفية والتوجه نحو صيغ التمويل التي تقوم على المضاربة والمشاركة.

المطلب الثالث: تجارب التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في السعودية

يعتمد التعاون بين المؤسسات على الاستثمار بقطاعات مختلفة التي تضم محفظة متنوعة من أصول محلية ودولية تتنوع بين الاستثمارات المالية والعقارية والصناعية.

الفرع الأول: صافي دخل إستثمارات وتحالفات المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي في المملكة السعودية

تعمل المؤسسات على التعاون والتحالف من خلال عدة استراتيجيات بهدف تحقيق دخل إضافي وأرباح من استثمارات مختلفة.

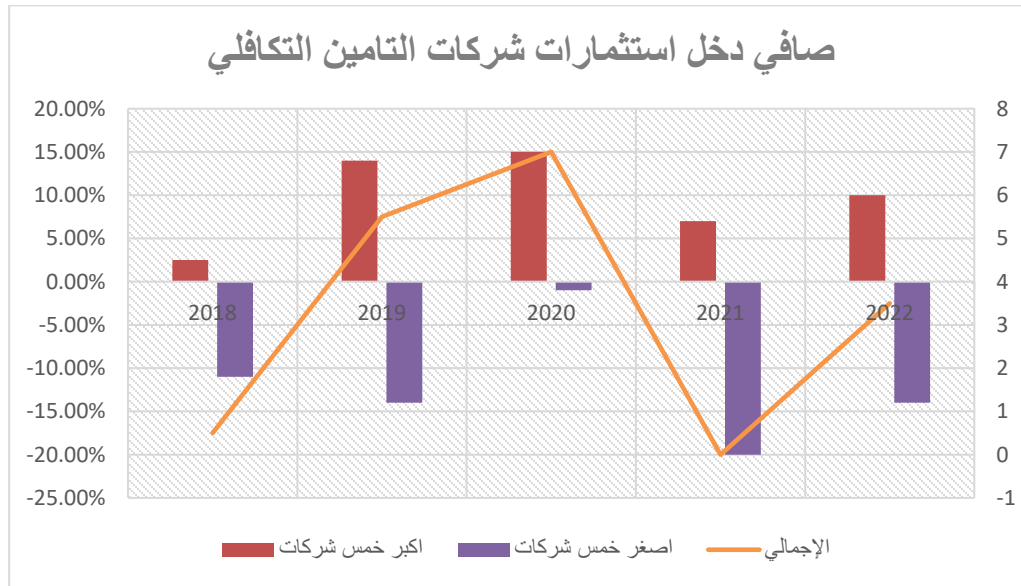
أولاً: صافي دخل إستثمارات شركات التأمين التكافلي في المصارف الإسلامية

تعمل شركات التأمين السعودية على استثمار أموال أقساط التأمين المتاحة لديها لحين الحاجة إليها، بحسب سياستها المتبعة، ما يعزز من ربحيتها والحفاظ على حقوق عملائها، حيث بلغ صافي دخل الإستثمار في قطاع التأمين 1.1 مليار ريال نهاية عام 2022م بإنخفاض طفيف عن عام 2021م البالغ 1.2 مليار ريال وبشكل عام يمتلك القطاع محفظة إستثمارية متحفظة إذ يحتفظ بالجزء الأكبر من الإستثمارات في ودائع لدى المصارف الإسلامية، وفي الأوراق المالية ذات الدخل الثابت، وللتخفيف من مخاطر تركيز الإستثمار يتخذ المصرف المركزي تدابير احترازية تشمل عددًا من المتطلبات، كعدم تجاوز نسبة الإستثمار في كل وعاء إستثماري 50% من إجمالي الإستثمار، كما تعمل هيئة التأمين أيضًا على تخفيف

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

مخاطر تركيز الإستثمار باتخاذ بعض السياسات كفرض حد أدنى بنسبة 50 % على إجمالي الأصول التي تستثمر في العملة المحلية، وفرض حد أقصى للإستثمارات خارج المملكة بنسبة 20 % من إجمالي الإستثمارات.

الشكل رقم IV-24: صافي دخل إستثمارات شركات التأمين التكافلي



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على الموقع الرسمي للمصرف المركزي السعودي

ثانيًا: تحالفات المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي السعودية

تتحالف المصرفية الإسلامية وصناعة التأمين التكافلي السعودية، والتي تشهد نموًا قويًا وسريعًا، على عملية الاستثمار للإستحواذ على النصيب الأكبر من نسبة إصدارات الصكوك السعودية في السوق المحلية، التي عادةً ما تحظى بتصنيف ائتماني عالٍ. ويعود سبب هذا التوجه الاستثماري الحديث إلى عاملين: الأول أن شركات التأمين من الجهات الاستثمارية المهمة في أسواق الدخل الثابت التي تعد الصكوك، والعقارات أحد أركانها، أما السبب الثاني فيرجع إلى التعليمات الصادرة من الجهات التنظيمية، التي تفرض على شركات التأمين إبقاء 70% من موجوداتها القابلة للاستثمار مقومة بالريال السعودي، في محاولة للجم خروج سيولة أدوات الدخل الثابت خارج السعودية.

الفرع الثاني: التأمين المصرفي في المملكة العربية السعودية

يطلق على التعاون بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي في السعودية بالتأمين المصرفي ويشمل إتفاقيات عمل وتعاون بين هذه المؤسسات.

أولاً: الإطار القانوني للتأمين المصرفي

تعد المملكة العربية السعودية من أكثر أسواق دول مجلس التعاون الخليجي تطورًا عندما يتعلق الأمر بالإطار القانوني للتأمين المصرفي. (الاتحاد المصري للتأمين، 2017-2021م)

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

حيث يحكم القانون وتنظم اللائحة التنظيمية لوسطاء ووكلاء التأمين لعام 2011م سلوك التأمين المصرفي، والذي تسبب في تباطؤ نمو سوق التأمين المصرفي السعودي بسبب الأعباء المالية الإضافية المفروضة على المصارف، يمثل تحقيق التوازن التنظيمي والتجاري دائمًا تحديًا للمنظمين حيث يقدم مزايا لجميع الأطراف المعنية (فوزي، 2014م)، وتعزيزاً لمبدأ الشفافية والمشاركة نشرت مؤسسة النقد العربي السعودي مسودة قواعد التأمين المصرفي، وطلبت من المختصين إبداء الرأي فيها، في عام 2020م أتاحت القواعد المنظمة لأعمال التأمين المصرفي لشركات التأمين توقيع إتفاقيات مع مصرف أو أكثر، كما للمصرف توقيع إتفاقية مع شركة تأمين أو أكثر، يمثل تحقيق التوازن التنظيمي والتجاري تحديًا للمنظمين ويُتوقع للتأمين التكافلي المصرفي في السعودية ان ينمو ويقدم مزايا لجميع الاطراف والمؤسسات. (غري ع.، صفحة 12) تشير أعمال التأمين المصرفي في المملكة إلى تسويق وتوزيع المنتجات التأمينية من خلال المصرف على عملائه بناءً على الاتفاقية المبرمة بين المصرف والشركة.

تكون ممارسة أعمال التأمين المصرفي من خلال المصرف مباشرة، بحيث يتم إنشاء قناة من قنوات التسويق والتوزيع للشركة، ولا يجوز أن تتضمن العلاقة التعاقدية بين الشركة والمصرف في إطار ممارسة أعمال التأمين المصرفي—علاقة وكالة التأمين أو وساطة التأمين أو استشارات تأمينية أو أي من المهن المرتبطة بالتأمين.

كما يجب على الشركة والمصرف توقيع اتفاقية قبل ممارسة المصرف لأعمال التأمين المصرفي تتم ممارسة أعمال التأمين المصرفي من خلال قنوات التسويق والتوزيع الإلكترونية وغير الإلكترونية الخاصة بالمصرف، تلتزم الشركة بأداء مهامها مع عدم تحويل أي منها للمصرف كإدخال أي تعديلات على العقد أو ملحقاته، تسوية المطالبات ودفع التعويضات.

ثانيًا: نماذج التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في السعودية

ومن هذه النماذج نذكر أهمها:

◀ تجربة مصرف الراجحي في تسويق منتجات التأمين التكافلي: تأسس مصرف الراجحي عام 1957م، ويعتبر أكبر مصرف إسلامي في العالم، من حيث القيمة السوقية والأكبر في الشرق الأوسط والمملكة العربية السعودية، بإجمالي أصول 801 مليار ريال سعودي، ورأس مال مدفوع 40 مليار ريال سعودي (10.66 مليار دولار أمريكي) وبلغ عدد فروع 515 فرعاً سنة 2023م، تم دمج مختلف المؤسسات الفردية التي تحمل إسم الراجحي في مظلة "مؤسسة الراجحي للتجارة والصرافة" في عام 1978م، تعود بداية نشأة المصارف الإسلامية في السعودية إلى مصرف الراجحي الذي بدأ نشاطه المصرفي وفق قواعد الشريعة الإسلامية عام 1987م، وفي عام 1988م تم تأسيس المصرف كشركة مساهمة سعودية شركة تحت إسم شركة الراجحي المصرفية والاستثمار والتي سميت لاحقاً في عام 2006م بإسم مصرف الراجحي، حيث يقدم خدمات ومنتجات وحلول تمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويمنح المصرف تشكيلة من منتجات التأمين التكافلي كالتأمين الصحي والتأمين العام بأنواعه وتأمين الحماية والإدخار عن طريق وكالة تكافل الراجحي المملوكة للمصرف والتي تعتبر شركة ذات مسؤولية محدودة، تأسست عام 2010م وحصلت على ترخيص مؤسسة النقد العربي السعودي لمزاولة نشاط بيع منتجات التأمين في عام

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

2011م وهي المسؤولة عن عمليات التأمين المصرفي لمصرف الراجحي، حيث تقوم بتسويق جميع منتجات التأمين التي يحتاجها عملاء المصرف. (alrajhi)

في سبتمبر 2022م حصل مصرف الراجحي على موافقة البنك المركزي السعودي لزيادة حصته في شركة الراجحي للتأمين (تكافل الراجحي) لترتفع ملكيته إلى 35% من أسهم الشركة، تهدف هذه الخطوة الاستراتيجية إلى تطوير قطاع التأمين لارتباطه بالقطاع المالي، كما أن هذه الخطوة هي إحدى ركائز تنفيذ استراتيجية "مصرف المستقبل"، وستساهم في تحقيق شعار "ما بعد المصرفية" الذي بدأه المصرف تزامناً مع إطلاق هويته الجديدة ليتجاوز كونه مصرفاً يقوم على توفير المنتجات المصرفية إلى منظومة مالية رقمية متكاملة تهدف إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة للعملاء في قطاع التأمين والقطاع المالي والاستثماري معاً. (alrajhibank., 2022)

◀ **الاستثمارات الأجنبية لمصرف الراجحي:** تصدر مصرف الراجحي أكبر الاستثمارات الأجنبية في الأسهم السعودية بالقطاع المصرفي، حيث بلغ حجم الاستثمار الأجنبي بسهم مصرف الراجحي أكثر من 43 مليار ريال، وهو ما يمثل نسبة 13.2% من أسهم المصرف وشكلت نسبة الاستثمار الأجنبي بسهم مصرف الراجحي أكثر من 10% من مجموع الاستثمارات الأجنبية في الأسهم السعودية ويُعتبر من الأعلى بين الشركات السعودية المدرجة في سوق الأسهم .

وتُعد القيمة السوقية لمصرف الراجحي، الأكبر بين مصارف الشرق الأوسط وإفريقيا عند 326 مليار ريال، كما يُعتبر سهم مصرف الراجحي الأكبر في السوق السعودية والأثقل وزناً في مؤشر "إم إس سي آي" للأسواق الناشئة بما يعادل 14% (alrajhi)

◀ **اتفاقيات التعاون بين مصرف الراجحي وشركة الراجحي تكافل:** تم إنشاء شركة الراجحي تكافل في عام 2009م، حيث تقدم منتجات التأمين للأفراد والشركات من خلال أربع مجموعات رئيسية هي: التأمين العام، التأمين على المركبات، التأمين الصحي، وتأمين الحماية والادخار وذلك من خلال فروعها المنتشرة في كل المملكة، يتم دعم الراجحي تكافل من قبل مجموعة الراجحي التي تمتلك حوالي 47% من أسهم الشركة، إن ارتباط إسم الشركة باسم مصرف الراجحي العريق في المنتجات المصرفية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية يوفر قاعدة قوية للشركة للنمو والمدعوم بمجموعة من المنتجات التأمينية المميزة والتي يتم تسويقها من خلال قنوات متعددة مواكبة للمتغيرات بما فيها التحول الرقمي وتسخير الإمكانيات التقنية بما يحقق تطلعات العملاء من الأفراد والشركات، وذلك من خلال فروع مصرف الراجحي واسعة الانتشار في مختلف أنحاء المملكة حيث تقدم الشركة برامجها الذي يتم تسويقه بموجب اتفاقيات التوزيع والخدمات من خلال مصرف الراجحي عبر فريق البيع المباشر وفريق بيع الاستثمار ومندوبي خدمة العملاء ومركز الخدمة المصرفية الهاتفية وحسابات الشركات والاستقطاب المباشر للعملاء والمصرفية الإلكترونية، وأجهزة ونقاط البيع الإلكترونية EPOS والمبيعات عن طريق أجهزة الجوال، بالإضافة إلى التسويق أيضاً من خلال الوسطاء، ومن خلال فرق مبيعات متخصصة متمركزة في المكاتب الإقليمية للشركة، حيث تقوم الشركة بتغطية المخاطر التي يتعرض لها المصرف من خلال منتجاتها وخدماتها ومن أبرز عقود التأمين من ناحية القيمة هما عقود التأمين المقدمة لمصرف الراجحي كشريك إستراتيجي في الشركة وأحد الأطراف ذوي العلاقة، حيث أن العوائد من هذين العقدين تتجاوز 5% من إجمالي إيرادات الشركة ويغطي العقد الأول السيارات التجارية، بينما يغطي الآخر السيارات الخاصة، ويحصل المصرف بموجب العقدين على تغطية تأمينية للمركبات

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

التي يتم تأجيرها إلى عملاء المصرف، وبموجب العقد تدير الشركة عمليات التأمين التكافلي كوكيل ونيابة عن عملائها لقاء مبالغ معينة تتقاضاها. (alrajihitakaful) كما تقوم الشركة بتغطية مختلف المخاطر التي يتعرض لها المصرف من تأمين الأصول الثابتة وتأمين الحوادث الشخصية للعاملين في المصرف وغيرها.

﴿ إتفاقيات التعاون بين مصرف الراجحي وشركة الراجحي الدولية للإستثمار والمؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات ﴾* (ICIEC): لتنسيق وتطوير الأعمال والتنفيذ الفعال للمشاريع في قطاعي الزراعة والأمن الغذائي الحيويين في الدول الأعضاء في المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات، وهي واحدة من أكبر مجموعات الأعمال في المملكة العربية السعودية، والتي تشمل أنشطتها الأساسية الإستثمار في قطاعي الزراعة والأمن الغذائي والمجالات ذات الصلة على مستوى العالم للمساهمة في تحقيق الاكتفاء الذاتي من الغذاء في المملكة العربية السعودية والدول الأعضاء في المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات من خلال استكشاف فرص الأعمال الزراعية الجديدة بشكل مشترك، والإستثمارات في المشاريع الزراعية ومشاريع الأمن الغذائي، وتعزيز وتطوير البنية التحتية الزراعية على مستويات الشركات الصغيرة والمتوسطة المتقدمة والزراعة الريفية، وفرص التمويل المشترك والاستشارات الفنية مع عملاء المؤسسات باستخدام حلول التخفيف من المخاطر والتركيز على تطوير التقنيات الزراعية وخدمات إدارة المزارع لتعزيز الإنتاجية ودعم التجارة والإستثمار بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي من خلال توفير أدوات إستثمار وتأمين متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ضد المخاطر التجارية وغير التجارية. (GAIF، 2021، صفحة 13).

* تمتلك المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أكبر مشروع للزراعة العضوية في المملكة، وأحد أكبر مشاريع الدواجن في المملكة العربية السعودية، ومشروع دواجن متكامل في مصر يتم تصدير منتجاتها إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي المجاورة، واليمن، والصين، والفيتنام.

المبحث الثالث: قطاع التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا

بلد زراعي فقير ووارث استعماري، وصراعات عرقية لا تنتهي حولها طبيب وسياسي إلى نفضة أسطورية في ثمانينات القرن الماضي، إذ تحولت ماليزيا من دولة زراعية تعتمد على إنتاج وتصدير المواد الأولية إلى دولة صناعية متقدمة يساهم قطاعي الصناعة والخدمات فيها بنحو 90% من الناتج المحلي الإجمالي، وتبلغ نسبة صادرات السلع المصنعة 85% من إجمالي الصادرات، وتنتج 80% من السيارات في الدولة (wikipedia.org) وتكتسب التجربة الماليزية أهمية خاصة بوصفها تجربة لبلد مسلم متعدد الأعراق والثقافات، استلهم القيم الدينية في تحقيق التنمية وتعزيز وحدة المجتمع؛ وتقوية نسيجه كما حافظت التجربة الماليزية على خصوصيتها في إطار الانفتاح والعملة الاقتصادية التي قادتها إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي.

المطلب الأول: سياسات تطور المالية الإسلامية في ماليزيا

تشهد ماليزيا منذ عقود إهتماماً متزايداً بالصناعة المالية الإسلامية فقد تأسس فيها أول مصرف إسلامي في 1983م، وبذلك تكون ماليزيا إحدى أوائل الدول التي اهتمت بهذه الصناعة، فهي أحد البلدان الرائدة عالمياً في مجال التمويل الإسلامي بسجلها الطويل في بناء صناعة مالية إسلامية محلية ناجحة لأكثر من 30 عاماً منحها أساساً متيناً وحجر الأساس المالي للاستقرار الذي يُضاف إلى ثراء وتنوع ونضج النظام المالي.

الفرع الأول: سياسات التنمية والتجربة التمويلية الإسلامية الماليزية

تعد ماليزيا من أهم وأقوى الدول الإسلامية في الشرق الآسيوي من حيث الإقتصاد والصناعة، وهذه الدولة ومنذ عام 1970م وهي تعمل بخطة متقدمة لتحسين الوضع العام في البلاد خصوصاً الإقتصادي، فقد عملت من خلال خطط خماسية متعاقبة لترتقي بمستوى المعيشة لدى المجتمع، حيث كان تقريباً أكثر من 70% من الشعب حينها دون مستوى الفقر، تمكنت ماليزيا من علاج المشكلة الإقتصادية التي يعاني منها المجتمع، بالتوسع في قطاع الصناعة وفتح مجالات واسعة للإستثمار الأجنبي وإيجاد فرص كبيرة للصناعة المالية الإسلامية، لتحسين مستوى المعيشة وإيجاد فرص أكبر للعمل وتحقيق مستوى جيد للدخل.

أولاً: إرشادات وسياسات التنمية الإقتصادية في ماليزيا

إن عملية التنمية في ماليزيا كان لها تخطيط دقيق ونظرة بعيدة المدى، كما أن لها عوامل سياسية وإقتصادية.

I. اطر وإرشادات المنظومة التمويلية الماليزية: إن أهم خطوات إنشاء منظومة قوية هي وضع أساس لها وذلك عن طريق الأطر الآتية: (Hafiz

Abdul Aziz & Zhang, 2019)

- اللوائح التنظيمية للخدمات المالية الإسلامية: (الخدمات المصرفية، التأمين التكافلي، أسواق رأس المال) ؛
- مستويات عالية من المساندة الحكومية: من خلال تنسيق السياسات والأدوات والحوافز ؛
- تعبئة الأموال: عن طريق الحلول المصرفية وغير المصرفية وأسواق رأس المال ؛
- رأس المال البشري: وجود قوة عاملة تتمتع بمهارات عالية في مجال التمويل الإسلامي ؛

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- رفع مستوى الوعي بالشأن المالي والاجتماعي والبيئي ؛
 - التوعية والتثقيف لزيادة الوعي ؛
 - مشاركة المستثمرين في كل المجالات الاقتصادية، الصناعية، البيئية، الاجتماعية والحكومة ؛
 - سهلت الحكومة الماليزية تنمية الصناعة من خلال تعديل نظامها الضريبي بحيث لا يعاقب أي معاملات مالية إسلامية، وتم وضع العديد من الحوافز الضريبية والإعانات والتنازلات لتعزيز التمويل الإسلامي في الدولة ؛ (Emmy , 2014, p. 114)
- II. سياسات التنمية الاقتصادية في ماليزيا: صممت ماليزيا عددًا من سياسات التنمية الاقتصادية، وتضمن ذلك خططًا تنموية في الآجال الطويلة والمتوسطة وقصيرة الأجل، ونذكر أهم الخطط والإجراءات التي طبقتها ماليزيا في الجدول التالي:

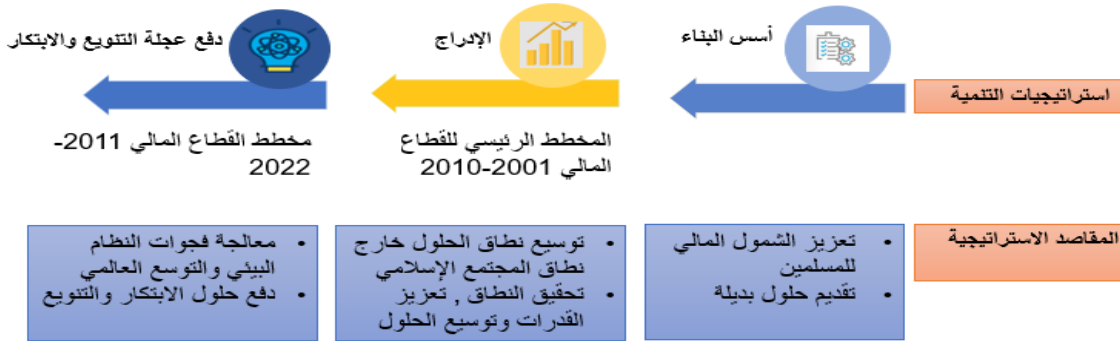
الجدول رقم IV-26: التسلسل الزمني للسياسات الاقتصادية في ماليزيا

الفترة	أهداف السياسة
السياسة الاقتصادية الجديدة: (1971م-1990م)	تحسين الأوضاع الاقتصادية العامة، ومعالجة مشكلة الفقر، واستهدفت إستراتيجية التصنيع التحول إلى الاعتماد على التصدير.
السياسة الوطنية: (1991م-2000م)	استهدفت تطوير الموارد البشرية وتنميتها، تفعيل الاستثمار وتعزيز التكنولوجيا الصناعية.
سياسة الرؤية الجديدة: (2000م-2010م)	ركزت هذه السياسة على بناء الأمة الماليزية وترخيص أعراقها، واستهدفت تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي، وتوسيع استخدام تكنولوجيا المعلومات.
الرؤية المستقبلية. 2020م	تحقيق التنمية الشاملة ببناء دولة قوية وإقتصاد حيوي قادر على الصمود أمام الأزمات على المدى البعيد.
خارطة الطريق الإستراتيجية لـ Labuan IBFC 2022م-2026م	تركز هيئة لابوان للخدمات المالية (Labuan FSA) على الجمع بين ركائز التمويل الإسلامي وحلول التكنولوجيا المالية من خلال حوكمة الشريعة الرقمية بهدف جذب الأصول الرقمية الإسلامية والجهات الفاعلة في مجال التكنولوجيا المالية والبنية التحتية وتمكين المبادرات من رقمنة التمويل الاجتماعي الإسلامي مثل الوقف والزكاة.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على حروفش، مرجع سابق، صفحة 186 & تقرير ICD 2023 p47

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الشكل رقم IV-25: مراحل تطور استراتيجيات التنمية في ماليزيا خلال العقود الأربع الماضية

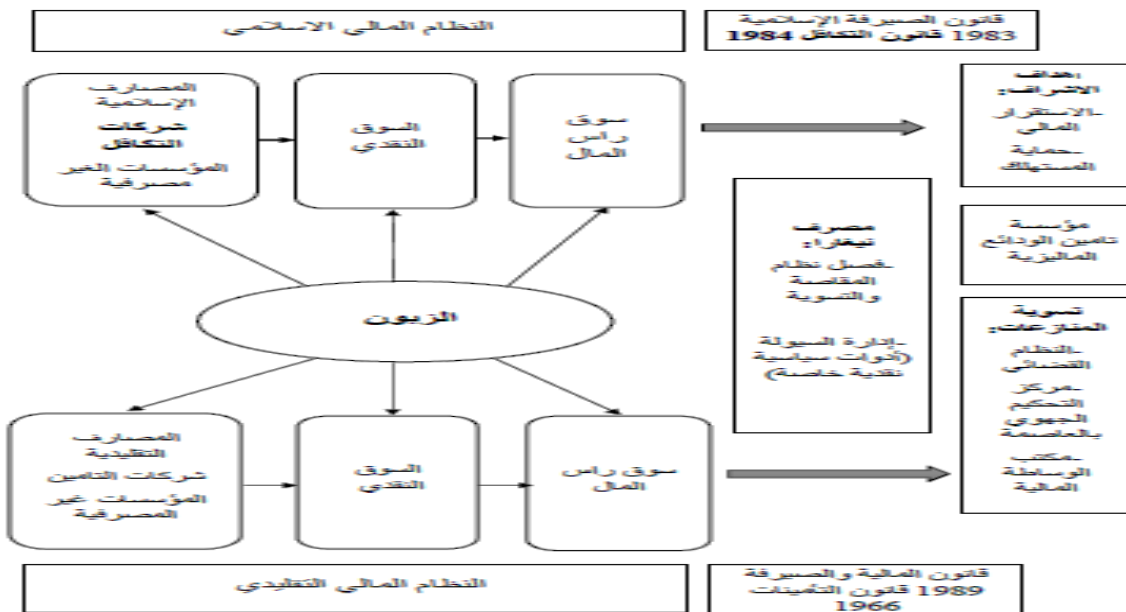


Source: ISDB, March 2023, p. 05

ثانيًا: هيكل النظام المالي الإسلامي في ماليزيا

يتكون النظام المالي الإسلامي في ماليزيا من ثلاثة دعائم رئيسية هي: النظام المصرفي ومؤسسات الوساطة المالية غير المصرفية (شركات التأمين التكافلي ومؤسسات الإدخار والتطوير المالي وغيرها) والأسواق المالية، (Emmy , 2014, p. 102) كما يمكن أن نميز في هذا النظام بين ثلاثة أشكال رئيسية للمؤسسات المالية الإسلامية هي: المؤسسات المالية الإسلامية الكاملة، المؤسسات المالية التقليدية ذات الشبائيك الإسلامية والمؤسسات المالية التقليدية ذات الشبائيك الإسلامية والفروع المصرفية الإسلامية الكاملة. (Muhammed & Mohamad Aslam, 2005, p. 349)

الشكل رقم IV-26: هيكل النظام المالي الإسلامي الماليزي وتنظيمه



المصدر: بركم زهير، فعالية نظام التأمين التبادلي- في ظل التجربتين الماليزية والفرنسية- أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، سطيف 2014-2015م ص 280

الفرع الثاني: عوامل نجاح التجربة الماليزية في المالية الإسلامية

ظهرت هذه الصناعة في ماليزيا منذ أكثر من 40 عامًا فبعد صدور قانون الصيرفة الإسلامية لعام 1983م تم تحرير النظام المالي الإسلامي، ومن أهم العوامل التي ساهمت في ذلك مايلي:

1. العوامل السياسية: تتمثل أبرزها فيمايلي: (عيادات، 2010م) (غراف و بن سعيد، 2017، الصفحات 34-37)

- الإهتمام الكبير بقطاع الصيرفة الإسلامية على المستوى الحكومي: إضافة إلى النظام الأساسي الذي يحكم المصارف التقليدية، دعمت الحكومة المصرف المركزي على مستوى الأنظمة والتشريعات لإيجاد نظام يتناسب مع المالية الإسلامية.
- دعم المصرف المركزي إنشاء مركز للتدريب والتعليم والبحث وهو الإنسيف INCEIF وذلك بإستقطاب عديد من العلماء والخبراء في المجال، بالتعاون مع عدد من المؤسسات التعليمية والمصارف لتقديم البرامج التعليمية للجامعات والمعاهد.
- إنشاء العديد من المؤسسات المالية الإسلامية وتكوين الهيئة الشرعية وإنشاء السوق المالية الإسلامية تحت مظلة المصرف المركزي الماليزي.

- وضوح الرؤية وإستراتيجية العمل: تتميز المؤسسات الماليزية وخاصة المؤسسات المالية بقوة التخطيط، من خلال التأكيد على وضوح الرؤية، والتسطير المحكم للأهداف والإستراتيجيات قبل مباشرة العمل. (عطالله، صفحة 155)

2. العوامل الإقتصادية: تتمثل أبرزها فيمايلي: (Emmy , 2014)

- الأزمات المالية التي مرت بها ماليزيا خلال الثمانينات والتسعينات والتي إتخذتها الحكومة نهجًا أساسيًا لإصلاح النظام المالي؛
- فتح المجال للإستثمار الأجنبي المباشر ضمن شروط تصب بشكل أساسي في صالح الإقتصاد الوطني؛
- توفر الدعائم المالية الإسلامية وفتح ماليزيا أبوابها للمصارف الإسلامية في العالم لتقديم خدماتها المصرفية داخل ماليزيا؛
- امتلاك ماليزيا لرؤيا مستقبلية للتنمية والنشاط الإقتصادي من خلال خطط خماسية متتابة ومتكاملة منذ الإستقلال، بل إستعدادها المبكر للدخول في القرن 21 من خلال التخطيط لماليزيا 2020م والعمل على تحقيق ما تم التخطيط له؛

3. العوامل الإجتماعية والبشرية: تتمثل أبرزها فيمايلي:

- تنمية الموارد البشرية المتخصصة في المالية الإسلامية وإنشاء المعاهد والمؤسسات التعليمية العالمية المتخصصة في العلوم الإسلامية:

حيث تم تأسيس عدد من المؤسسات التعليمية والتدريبية المتخصصة في مجال التمويل الإسلامي، مثل الجامعة الإسلامية العالمية الماليزية

U.I.A.M صندوق إدخار الحج الماليزي، نذكر أهمها فيمايلي: (عيادات، 2010م)

- المركز الدولي لتعليم التمويل الإسلامي (INCEIF) : وهو مؤسسة جامعية متخصصة أسسها المصرف المركزي الماليزي في 2006م

بهدف دعم صناعة التمويل الإسلامي من خلال تكوين الكوادر التي تحتاج إليها وإكسابهم المهارات والمعارف المتخصصة في هذا المجال وهي تمنح درجتي الماجستير والدكتوراه في الصناعة المالية الإسلامية؛

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- الأكاديمية الشرعية الدولية للبحوث في مجال التمويل الإسلامي (ISRA): تهدف الأكاديمية إلى تطوير الأبحاث التطبيقية وتأطير الآراء والفتاوى من خلال تطوير الدراسات حول القضايا المعاصرة المتعلقة بقضايا التمويل الإسلامي، وهي تهدف أيضاً إلى تعزيز الموارد البشرية لقطاع التمويل الإسلامي، كما أن عملها مكمل لبرنامج (INCEIF)؛

- المركز الماليزي المالي الإسلامي الدولي: وهو مركز أسسته الحكومة الماليزية لخدمة الصناعة المالية الإسلامية؛

- الجامعة الإسلامية الدولية بماليزيا: تأسست في سنة 1983م وتقدم ضمن منهجها برنامجاً خاصاً للمالية الإسلامية من المراحل الأولى وصولاً إلى مرحلة الدكتوراه؛

- المجلس الوطني للاستشارة الشرعية: أسس سنة 1997م لتقديم الاستشارة للمصرف المركزي حول المسائل المرتبطة بالصيرفة الإسلامية، ويُعتبر السلطة المرجعية الوحيدة في مسائل الشريعة للمصرفية الإسلامية والتكافل، ويعمل كسلطة إشراف تسهر على تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية، وبالرغم من أن المصارف الإسلامية ملزمة بتشكيل لجان شريعة إلا أنها مطالبة بالرجوع إلى المصرف المركزي للفصل في أية مسألة تتعلق بالشريعة وأحكامها؛

- مجلس الخدمات المالية الإسلامية: أسسه المصرف الإسلامي للتنمية مع مجموعة من المؤسسات المالية الإسلامية والمصارف المركزية في 2002م، ومن ضمن مهامه إصدار معايير للتنسيق بين المصارف المركزية والمؤسسات الأخرى، كما يعمل على تطوير معايير تنظيمية دولية وفق المواصفات المميزة للمؤسسات المالية الإسلامية ومخاطرها من أجل ضمان سلامة النظام المالي وإستقراره، وتتمثل المعايير الصادرة عن المجلس فيما يلي: (Baharuddin, 2011)

◀ معيار كفاية رأس المال؛

◀ المبادئ التوجيهية لإدارة المخاطر؛

◀ المبادئ التوجيهية لحوكمة الشركات، الشفافية وانضباط السوق وعملية المراجعة والإشراف؛

• وجود قوة عاملة تتمتع بمهارات عالية في مجال التمويل الإسلامي: وإبتكار أدوات ومنتجات جديدة في بيئة تضم خبراء منفتحين على أفكار جديدة تساندهم الجهات التنظيمية (Hafiz Abdul Aziz & Zhang, 2019) كما انتهجت ماليزيا إستراتيجية تعتمد بدرجة كبيرة على سكانها الأصليين الذين يمثلون الأغلبية المسلمة للسكان بنسب 52% .

• إهتمام ماليزيا بتحسين المؤشرات الاجتماعية لرأس المال البشري: من خلال تحسين الأحوال المعيشية والتعليمية والصحية لسكانها.

4. الإهتمام بالنواحي التشريعية والتنظيمية وتعزيز الإطار الشرعي: حيث يقوم المصرف المركزي بتقييم مدى إلتزام المؤسسات المالية بمبادئ الشريعة الإسلامية والتأكد من قيام اللجان الشرعية والمدققين الداخليين بدورها بصورة فاعلة كمرقبة مدى فاعلية جدار الحماية للتأكد من عدم وجود أي إختلاط بين الأموال الإسلامية والأموال التقليدية في نشاط النوافذ الإسلامية.

• خلال عام 2005م إتخذ المجلس الإستشاري الشرعي SAC التابع للمصرف المركزي الماليزي عدة قرارات منها:

◀ الموافقة على آلية الصرف الأجل للعملاء الأجنبية؛

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

◀ فرض رسوم التعويض للتأخر في سداد الديون الثابتة بحكم القانون ؛

◀ إعادة النظر في تطبيق مبدأ القرض الحسن في المعاملات المصرفية الإسلامية ؛

◀ تطبيق عقد الكفالة لبرنامج الضمان في الصيرفة الإسلامية ؛

5. **التقدم والاستمرارية:** نتيجة لنمو الصناعة المالية الإسلامية في النظام المالي الدولي أصبحت ماليزيا تعمل لمواجهة التحديات المتزايدة، بالتركيز على تعزيز القدرة الابتكارية والتنافسية للصناعة وذلك بدعم المواهب العالية والمرافق ذات المستوى العالمي وأفضل المعايير الدولية. (لشهب و بوريش، 2015م، صفحة 07)

المطلب الثاني: تطور التأمين التكافلي في ماليزيا

بدأت صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا في بداية الثمانينات حيث تطورت من صناعة مكونة من شركة واحدة بمنتجات أساسية محدودة جداً إلى صناعة راسخة تم دمجها ضمن التيار السائد للنظام المالي، تم تحقيق ذلك من خلال الجهود الجادة التي بذلتها الدولة من أجل إيجاد صناعة ديناميكية وصامدة وفعالة في المالية الإسلامية.

الفرع الأول: مراحل تأسيس صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا وأهم الهيئات الداعمة للقطاع

كان تطوير صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا في أوائل الثمانينيات مستوحى من الإحتياجات السائدة للعامة المسلمة لبديل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، ولإستكمال عمل المصرف الإسلامي الذي تأسس في عام 1983م بعد أن قضى المرسوم الصادر عن اللجنة الوطنية الماليزية للإفتاء بأن التأمين على الحياة في شكله الحالي هو عقد باطل لوجود عناصر الغرر والربا والميسر.

أولاً: مراحل تأسيس صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا

في ماليزيا يطلق مصطلح "التكافل" على التأمين المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية (لنصاري، بوعزيز، و بن يبا، 2020م، صفحة 265)، وقد تم إصدار أول قانون للتكافل في ماليزيا سنة 1984م وتأسست أول شركة تكافل في ماليزيا في شهر نوفمبر سنة 1984م وهي "شركة تكافل ماليزيا" (لال الدين و بوهراوة، 2011م، صفحة 299)، كما تبنى المصرف المركزي الماليزي منهج تدريجي ضمن جهوده لتنمية صناعة التكافل.

يمكن تقسيم مراحله إلى ثلاثة فترات تتمثل فيمايلي: (Bank Negara, 2006, p. 05)

❖ المرحلة الأولى (1984م-1992م): ركزت هذه المرحلة على تأسيس البنية التحتية الأساسية، بتشريع قانون التكافل لسنة 1984م

من أجل ضبط سير الصناعة، كما ينص على تشكيل اللجنة الشرعية للتأكد من التزام شركات التكافل بمبادئ الشريعة في جميع معاملاتها، كما تأسست شركة تكافل، وهي أول شركة تأمين إسلامية في البلاد، بموجب قانون التكافل لعام 1984م بدأت شركة تكافل عملياتها في أوت 1985م برأسمال مدفوع قدره 10 ملايين رينجيت ماليزي وكان مصرف الإسلام هو المساهم الأكبر فيها، بالإضافة إلى مساهمات أخرى من مجالس دينية حكومية ووكالات تنمية دينية حكومية، وفي عامها الأول من العمليات، اجتذبت شركة تكافل

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

6000 مشترك في التكافل، وارتفع العدد إلى 50000 بحلول عام 1987م. تُعرف الشركة الآن باسم تكافل ماليزيا وهي ثاني أكبر شركة تكافل في البلاد من بين 15 شركة تعمل حاليًا في ماليزيا. (Emmy , 2014, pp. 112-113)

❖ **المرحلة الثانية (1993م-2000م):** شهدت هذه الفترة دخول شركة تكافل أخرى، كما شهدت تعاونًا بين شركات التكافل في المنطقة بما في ذلك تأسيس مجموعة تكافل آسيان (the Asean Takaful Group) في عام 1985م، كما تم تأسيس (Asean Retakaful International) في عام 1997م، الأمر الذي ساعد على إجراء الترتيبات الخاصة بإعادة التكافل بين شركات التكافل في ماليزيا وفي المنطقة، وهي بروناي، أندونيسيا وسنغافورة.

❖ **المرحلة الثالثة 2001 م- إلى 2010م:** تميزت هذه المرحلة بتقديم الخطة الرئيسية للقطاع المالي في عام 2001م حيث تهدف إلى تحقيق جملة محاور من بينها ترقية قدرات شركات التكافل وتقوية الهيكل القانوني والشرعي والرقابي لصناعة التكافل. ويعتبر الجزء المتعلق بالصيرفة الإسلامية والتكافل تحت الخطة الرئيسية المذكورة وسيلة لتحقيق طموح ماليزيا لتكون مركزًا دوليًا للنظام المالي الإسلامي ولقد شهدت هذه الفترة زيادة في التنمية والتنافس، وذلك بمنح تراخيص لتأسيس شركات جديدة. ومن أجل تعزيز تنمية صناعة التكافل تم تأسيس اتحاد مخصص لشركات التكافل في عام 2002م يعرف بإتحاد التكافل الماليزي يسعى إلى تحسين المراقبة الذاتية للصناعة بتنسيق ممارسات السوق وتعزيز التعاون بين شركات التأمين لتنمية الصناعة ولتعزيز المرافق الشرعية القانونية كما أصدر المصرف المركزي الماليزي الضوابط الخاصة بحكم اللجنة الشرعية للمؤسسات المالية في ديسمبر 2004 م. (Monther, Ainulashikin, Saddam, & Mustafa, 2020, p. 685)

❖ **المرحلة الرابعة 2010 م- إلى يومنا هذا:** قدم المصرف المركزي الماليزي مخطط القطاع المالي 2011م-2020م، كما دخل قانون الخدمات المالية الإسلامية لعام 2013 حيز التنفيذ.

الجدول رقم IV-27: التسلسل الزمني للتأمين التكافلي في ماليزيا

أكتوبر 1982م: إنشاء فريق عمل خاص لدراسة مدى إمكانية تأسيس شركة تأمين تكافلي؛	
نوفمبر 1984م: تطوير قانون التكافل لعام 1984م وتأسيس شركة (Takaful malaysia (STMB	
ديسمبر 1984م: نشر قانون التكافل لعام 1984 في الجريدة الرسمية؛	
أوت 1985م: بداية نشاط الشركة (Takaful malaysia (STMB ؛	المرحلة الأولى
ماي 1988م: تولى المصرف المركزي الماليزي مسؤولية المراقبة والإشراف على قطاع التأمين التكافلي؛	1982م-
1989م: شكل التأمين على السيارات نسبة 64.8% وشكل التأمين على الحريق نسبة 24.7% ؛	1992م
1991م: بدأ التركيز على منتجات التكافل العائلي؛ كما تم اعتماد التكافل البحري الخاص بالعمولة؛	
أكتوبر 1993م: بداية نشاط شركة MNI-Takaful Sdn Bhd ؛	
أكتوبر 1995م: تأسيس Asian Tkaful Group ؛	
1997م: تعيين أعضاء المجلس الاستشاري الشرعي الوطني للصيرفة الإسلامية والتأمين التكافلي؛	المرحلة الثانية

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

1993م-	كما تم تأسيس شركة إعادة التكافل ASEAN Retakaful International
2000م	نوفمبر 1998م: غيرت شركة MNI Takaful Sdn berhad اسمها إلى Takaful Nasional Sdn. Bhd.
المرحلة الثالثة 2001م- 2010م	فيفري 2001م: تأسيس المعهد الماليزي للصيرفة والمالية الإسلامية IBFIM؛
	مارس 2001م: قدم المصرف المركزي الماليزي المخطط الرئيسي للقطاع المالي ؛
	جويلية 2002م: بداية نشاط شركة Mayban Takaful berhad ؛
	نوفمبر 2002م: تأسيس جمعية شركات التأمين التكافلي الماليزية ؛
	2002م: بدأ مجلس الخدمات المالية الإسلامية تقديم خدماته ؛
	جويلية 2003م: بدأ نشاط شركة Takaful Ikhlas Bhd
	نوفمبر 2004م: حصلت Commerce Asset Holdings Bhd على الموافقة للقيام بأعمال التكافل؛
	2005م-2007م: تأسيس المركز المالي الماليزي الدولي، كما بدأ نشاط العديد من الشركات مثل: such as Hong Leong, MSIG Takaful, Prudential BSN Takaful, MAA Takaful, HSBC Amanah Takaful, Sun Life Malaysia Takaful
	2008م: تم تطبيق إتفاقية شركات التكافل (ITA) رسميًا، كما تم انطلاق نشاط أربعة شركات لإعادة التكافل هي: Munich Re Retakaful Bhd ACR Retakaful Bhd, MNRB Retakaful, Bhd Swiss Re Retakaful Bhd
	2009م: ناقش IFSB المعيار رقم 8 من معايير مجلس الخدمات المالية الإسلامية الخاص بحوكمة التكافل، والمعيار رقم 10 الخاص بمبادئ الحوكمة الشرعية؛
	2010م: أعلن عن IFSP-8 حول الملاءة المالية للتكافل، ومنح تراخيص لأربع شركات جديدة وتأسيس شركة Great Eastern Takaful Bh
المرحلة الرابعة 2011م إلى يومنا هذا	2011م: قدم المصرف المركزي الماليزي مخطط القطاع المالي 2011م-2020م وصدر قانون إيداع التأمين في ماليزيا، كما إنطلقت ثلاثة شركات في العمل هي: AIA AFG Takaful, ING Public Takaful Ehsan , AmMetLife Takaful ؛
	2012م: مراجعة إطار الحوكمة الشرعية وإصدار نظام التكافل العملي؛
	2013م: دخل قانون الخدمات المالية الإسلامية لعام 2013م حيز التنفيذ وتم دمج شرطي INC PUBLIC Takaful Ehsan Bhd وAIA Takaful Bhd
	2014م: التمهيد لرأسمال شركات التكافل القائم على المخاطر ؛
	2015م: التقييم الداخلي لكفاية رأس المال (ICAA) لشركات التكافل وتطبيق ضريبة الخدمات الاكتوارية والسلع GST Goods Services Tax
	2016م: إدخال التقارير المالية وتفعيل نظام Ombudsman Scheme

2017م: التحرير المحلي لتعريفات تأمينات الحريق ؛
2018م : تحويل أعمال التكافل إلى أعمال تكافلية واحدة ؛
2021م: تم اطلاق فكرة برنامج FIKRA من اللجنة العليا ؛
2023م: إطلاق برنامج فكرة FIKRA ACE's وهو برنامج تسريع التكنولوجيا المالية الإسلامية التابع للهيئة التنظيمية ومدته ثلاث سنوات تركز فكرة آيس على ثلاثة مجالات: التمويل الاجتماعي الإسلامي، والصندوق الإسلامي وإدارة الثروات، التمويل الإسلامي والاستثمار المستدام.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على [Bank Negara, 2006, p 05 & NorAin Binti & Bin Azmin, March, 2021], pp. 18-19

ثانيًا: الهيئات الداعمة لقطاع التأمين التكافلي في ماليزيا

تتمثل هيئات الإشراف والرقابة على القطاع في ماليزيا فيمايلي: (Gustina & Nurdianawati Irwani, Oct -Dec 2012)

- **المصرف المركزي الماليزي (Bank Negara Malaysia-BNM):** مصرف نيجارا ماليزيا، هو هيئة قانونية تم إعتماها بتاريخ 26 جانفي 1959م تحت قانون المصرف المركزي الماليزي لسنة 1958م حيث يتمثل دوره في تعزيز الاستقرار النقدي والمالي، كما يعمل على دعم قطاعات الإقتصاد الحقيقي ويلعب وظيفة مهمة في تنفيذ خطط تنمية للأسواق المالية وتعزيزها بما في ذلك سوق التأمين التكافلي، كما يقوم المصرف المركزي الماليزي بتحسين الهيكل الشرعي الإسلامي باستمرار لمواكبة التطورات والمستجدات في الصناعة وذلك منذ تكليفه بمهمة الإشراف والرقابة عليها في ماي 1988م لضمان التوافق بين التأصيل الفقهي الشرعي وجهود تعزيز الهيكل التنظيمي لمراقبة الصناعة المالية الإسلامية.
- **مجلس الاستشارة الشرعية للمصارف الإسلامية والتكافل (Shariah Advisory Council):** (SAC) تم تأسيسه بالمصرف المركزي الماليزي في شهر ماي 1998م وذلك بهدف تحديد الأحكام الشرعية حول المؤسسات المالية الإسلامية، الخاضعة تحت إشراف ورقابة المصرف المركزي الماليزي، يتمتع المجلس بسلطة تسوية الخلافات في المسائل الشرعية التي تقع ضمن نطاق صلاحيته، وذلك منذ سنة 2004م أين تم تعزيز دوره وترقيته بصفة قانونية ليكون مرجعاً للتحكيم في النزاعات المتعلقة بالمسائل الشرعية ضمن قضايا المؤسسات المالية الإسلامية.
- **اللجان الشرعية على مستوى شركات التأمين التكافلي:** بموجب قانون التكافل وجب على كل شركة تأمين تكافلي مرخص لها النشاط في السوق التأميني الماليزي، إنشاء لجنة شرعية كجزء من إدارتها الداخلية وكأحد المتطلبات الكيفية لهذا النوع من الشركات، وذلك من أجل التأكد من التزامها بمبادئ الشريعة الإسلامية في أعمالها، وقد أصدر المصرف المركزي الماليزي في هذا الإطار لوائح قانونية حول إدارة اللجان الشرعية داخل المؤسسات المالية الإسلامية.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- جمعية التكافل الماليزية (MTA Malaysian Takaful Association) : تأسست في نوفمبر 2002م وهي عبارة عن إتحاد مجموعة من شركات التكافل الناشطة في القطاع، حيث تهدف إلى تطوير وتعزيز صناعة التكافل وحماية مصالح أعضائها من الشركات، وذلك من خلال قيامها بعدة مبادرات منها:

- ✓ وضع خطة العمل سنة 2006م لتحقيق أهداف وإستراتيجيات الجمعية وأعضائها من الشركات؛
- ✓ تنفيذ الإتفاق المشترك بين شركات التأمين التكافلي الماليزية سنة 2008م؛
- ✓ الفحص الأساسي لوسطاء التأمين التكافلي للتأكد من كفاءتهم؛
- ✓ بالإضافة إلى وضع نظام إجراءات تسجيل وكيل التكافل؛

ثالثاً: شركات التأمين التكافلي وشركات إعادة التكافل في ماليزيا

تقوم شركات التأمين التكافلي بإدارة صندوق التكافل بينما تتولى شركات إعادة التكافل تحمل الأخطار التي تفوق القدرة الإستيعابية لشركات التأمين التكافلي.

I. شركات التأمين التكافلي في ماليزيا: تقدم خدمات التأمين من خلال شركات محلية وأخرى أجنبية.

1. عدد الشركات الناشطة في سوق التأمين التكافلي الماليزي: يضم السوق الماليزي حتى عام 2022م خمسة عشر شركة تكافل، منها 11 شركة متخصصة في التكافل العائلي و4 شركات للتكافل العام، تأسست أول شركة تكافل في نوفمبر 1984م وهي "شركة تكافل ماليزيا" وتقوم الشركات الماليزية بتسويق منتجاتها إما مباشرة للمشتريين أو عن طريق وكلاء أو عن طريق التكافل المصري، كما قد تعتمد على السماسرة.

والجدول الآتي يوضح تطور عدد شركات التكافل وفروعها وعدد وكلائها:

الجدول رقم IV-28: عدد الشركات الناشطة في سوق التأمين التكافلي الماليزي للفترة: 1985م-2022م

السنوات	عدد الشركات	عدد الفروع	عدد الوكلاء	التأمين العائلي	التأمين العام
1985م	1	-	-	-	-
1990م	1	31	-	-	-
1995م	2	42	1210	-	-
2000م	2	124	4567	-	-
2004م	4	133	14370	11842	2528
2006م	8	151	15194	11188	4006
2010م	9	106	74089	42698	31391
2011م	11	207	100308	66338	33970

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

37543	68009	105552	213	12	2012م
18820	58984	77804	215	12	2013م
16217	51796	68013	129	11	2014م
15053	50334	65387	112	11	2015م
14364	49836	64200	87	11	2016م
14402	47348	61750	90	11	2017م
8473	47754	56227	182	15	2018م
10191	48520	58711	221	15	2019م
11826	60041	71867	283	15	2020م
14032	71655	85687	268	15	2021م
16058	71858	87916	271	15	2022م

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على [https://www.bnm.gov.my/-/monthly-highlights-statistics-in-december-](https://www.bnm.gov.my/-/monthly-highlights-statistics-in-december-2023/)

2023 / Key Takaful Indicators

من خلال الجدول يتضح لنا أن التزايد في عدد الشركات كان مرفقاً بتزايد ملحوظ في كلا من الفروع والوكلاء وهذا دليل واضح على تزايد الطلب على التكافل في المجتمع الماليزي، باعتبار أن نسبة المسلمين قد إرتفعت من % 47 سنة 1985م إلى حوالي % 60 حسب إحصائيات 2022م ، حيث كان عدد الشركات في سنة 2003م شركتين محليتين فقط ليصل في سنة 2011م إلى 11 شركة من بينها 3 شركات أجنبية وهذا راجع الى تشجيع الشركات المحلية وفتح المجال للاستثمار الاجنبي في هذا المجال ليصل إلى 15 شركة في سنة 2022م ذات فروع متعددة في جميع انحاء العالم.

2. هيكل شركات التأمين التكافلي في ماليزيا وأهم منتجاتها: تنقسم شركات التأمين التكافلي في ماليزيا إلى شركات التكافل العام والعائلي وتقدم منتجات التأمين التكافلي العام والعائلي.

أ. هيكل شركات التأمين التكافلي في ماليزيا: إن المشتركين في التكافل هم أفراد ومؤسسات يدخلون في مخطط التكافل المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لتغطية المخاطر (PRAs) المتبادلة والمحتملة الحدوث في المستقبل مقابل أقساط ثابتة تعاقدياً ومسجلة في حسابات مخاطر المشتركين (PRAs) وحسابات صندوق استثمار المشتركين (PIF) وتحدد عقود التكافل أيضاً القيمة النقدية للمطالبات في حالات حدوث الضرر، لتقوم شركة التكافل (TOs) التي تتكون من صندوق المساهمين (SHF) ومن صندوق المشتركين (PTF) هذا الأخير المنفصل عنها تماماً، بإدارة أعمال المشتركين من تغطية مخاطر وإستثمار أموال الصندوق ويظل المشتركين هم أصحاب صندوق التكافل الذي يغطي التعويضات ومصاريف الإدارة.

لا تدير شركة التأمين التكافلي سوى الاكتتاب والإستثمارات نيابة عن المشتركين وتعود فوائض الاكتتاب وأرباح الإستثمار إلى المشتركين، الذين يتحملون أيضاً العجز والخسائر (باستثناء حالات سوء السلوك والإهمال من جانب شركة التكافل) وفي الممارسة العملية، تُجبر شركات التكافل

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

بموجب القانون في ماليزيا على تقديم قرض خالٍ من الفائدة (قرض حسن) من صندوق المساهمين (SHF) إذا أدى الاكتتاب إلى عجز في صندوق التكافل (PTF) ويتم إسترداد هذا القرض من فوائض الاكتتاب المستقبلية.

أما بالنسبة لبديل التأمين على الحياة - المسمى التكافل العائلي - فيجب إضافة صندوق إستثمار المشتركين (PIF) حيث تشمل مساهمات التكافل العائلي بالإضافة إلى عنصر المخاطر، الادخار والإستثمار.

فيمايلي هيكل موضح للتكافل العام أي البديل المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية للتأمين على غير الحياة، والتأمين التكافلي العائلي البديل للتأمين على الحياة.

الجدول رقم IV-29: هيكل شركات التأمين التكافلي في ماليزيا "شركات التكافل العام والعائلي"

التكافل العام		
المشتركين		شركة التكافل Takaful operator
صندوق تكافل المشتركين(PTF) (القرض الحسن) Participants'takaful fund		صندوق المساهمين(SHF) : في حاجة إلى توفير (SHF) Shareholders' fund
حسابات مخاطر المشتركين (PRAs)		
التأمين التكافلي العائلي		
المشركين		شركة التكافل
صندوق إستثمار المشتركين(PIF) Participants' investment fund	صندوق تكافل المشتركين (PTF)(القرض الحسن)	صندوق المساهمين(SHF) : في حاجة إلى توفير
حسابات إستثمار المشتركين (PIAs)	حسابات مخاطر المشتركين (PRAs)	/

Source: Simon Archer , Rifaat Ahmed Abdel Karim , Volker Nienhaus, **Takaful Islamic Insurance Concepts and Regulatory Issues** , John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd ,2009 , ISBN 978-0-470-82352-1,p 12

ب. منتجات شركات التأمين التكافلي في ماليزيا: تنقسم إلى نوعين: (بركم، 2014-2015م، صفحة 301)

➤ **التكافل العائلي:** يهدف إلى توفير تغطية لأي فرد مشترك يرغب في إدخار مبلغ من النقود للأشخاص بغرض الإستعداد المالي لإحتمالات المرض والعجز.

➤ **التكافل العام:** يهدف إلى توفير الحماية في حالة تحقق الخسارة ومن أهم أنواعه: التكافل ضد الحريق، تكافل العربات، وغيرها.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

بالإضافة إلى التأمين التكافلي الأصغر حيث من بين الفئات ذات الدخل المنخفض 4 ٪ فقط من الأسر لديها شكل من أشكال التأمين على الحياة أو غطاء التكافل وفي إطار سعي المصارف لتعزيز نظام مالي شامل مشجع يعتبر منتج التأمين الأصغر والتكافل الأصغر السبيل الأسهل لمعالجة فجوة الحماية والتركيز على خفض تكاليف التوزيع وتبسيط تصميم المنتج وتسليمه، لضمان حماية مجدية لحاملي عقود التأمين. (Bank Negara, 2016, p. 75)

II. شركات إعادة التأمين وإعادة التكافل: يبلغ عددها الإجمالي في سنة 2022م سبعة شركات أربع منها لإعادة التأمين التجاري وشركتان لإعادة التكافل وشركة مختلطة.

الجدول رقم IV-30: شركات إعادة التأمين وإعادة التكافل في ماليزيا لعام 2022م

عدد الشركات	فرع التأمين
2	شركات إعادة التأمين على الحياة
2	شركات إعادة التأمين العام
1	شركات إعادة التأمين المركبة
2	شركات إعادة التكافل
07	المجموع

Source: <https://www.bnm.gov.my/regulations/fsp-directory>

من خلال الجدول يتضح لنا أن التزايد في عدد شركات التأمين التكافلي رافقه تزايد في عدد شركات إعادة التكافل.

الفرع الثاني: أداء سوق التأمين التكافلي في ماليزيا

تعتبر صناعة التكافل مقارنة بالمجالات المالية الإسلامية الأخرى في ماليزيا حديثة نسبياً، ولا يزال معدل الإشتراك فيها منخفضاً (Ahmed Salman & Yukichika, June 2022, p. 51) لذا عملت الدولة على تحديد اللبانات الأساسية لتطوير التكافل والتي تشمل: المعرفة المالية، التنفيذ الفعال للأعمال، الحجم والقدرة، القيادة المبتكرة، اللوائح التشريعية (COMCEC, 2019, p. 14) تطورت صناعة التأمين التكافلي من خلال حصة إجمالي أعمال التكافل من 6٪ في عام 1998م، 18٪ في عام 2008م، و32٪ 2018م على التوالي.

نستعرض أهم مؤشرات أداء سوق التكافل في ماليزيا من خلال الجداول التالية:

أولاً: تطور حجم أصول التأمين التكافلي بماليزيا

نستعرض تطور حجم أصول التأمين التكافلي في ماليزيا من أصول التكافل العائلي والتكافل العام من خلال الجدول التالي:

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم IV-31: تطور حجم أصول التأمين التكافلي بماليزيا خلال الفترة 2010م-2022م الوحدة: مليون RM

السنوات	مجموع أصول الشركات	التكافل العائلي	التكافل العام	% من الدخل القومي الإجمالي	% من إجمالي أصول صناعة التأمين والتكافل
2010م	14720.5	12 461.2	2 259.2	1.9%	7.4%
2011م	16948.2	14 377.2	2 571.0	1.9%	8.6%
2012م	19045.6	16 289.8	2 755.9	2.0%	8.8%
2013م	20934.2	17 952.2	2 982.0	2.1%	9.0%
2014م	22746.3	19 619.3	3 127.0	2.1%	9.1%
2015م	24711.0	21 389.1	3 321.9	2.2%	9.4%
2016م	26781.7	23 189.1	3 592.5	2.2%	9.7%
2017م	29283.3	25 638.7	3644.6	2.2%	9.8%
2018م	31373.8	27616.9	3756.9	2.4%	12.7%
2019م	36517.6	32283.8	4233.9	2.5%	12.7%
2020م	41871.2	37025.5	4845.7	3.0%	13.4%
2021م	45803.0	40258.9	5544.1	3.0%	14.1%
2022م	49864.4	43645.1	6219.4	2.9%	14.8%

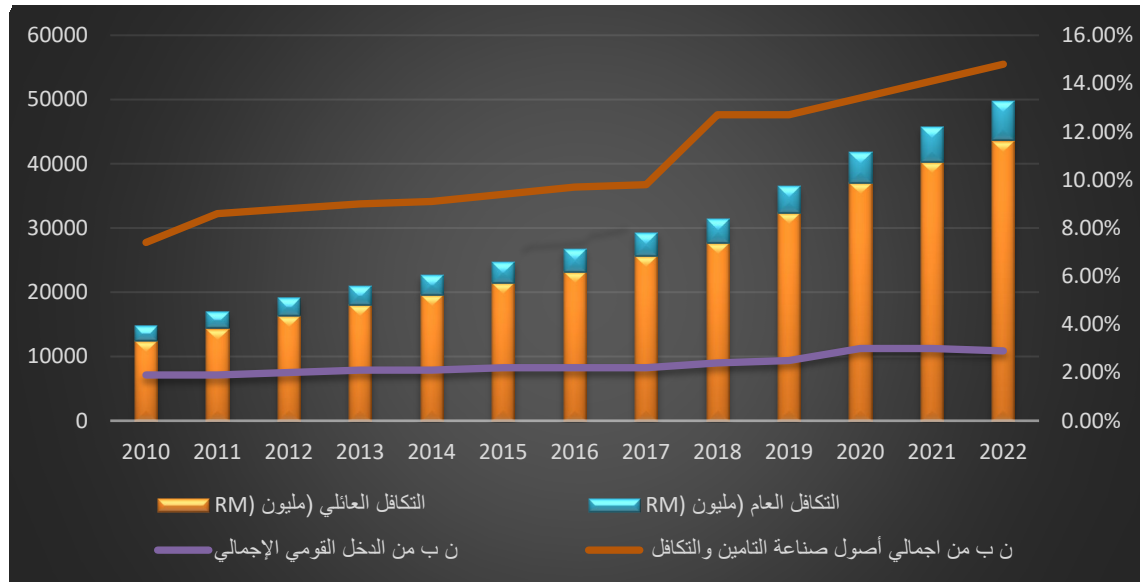
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على <https://www.bnm.gov.my/-/monthly-highlights-statistics-in-december-2023>

من خلال الجدول يتبين أن حجم أصول التأمين التكافلي من إجمالي أصول التأمين بماليزيا في إرتفاع متزايد حيث كانت مجموع الأصول 14720.5 مليون R.M. بنسبة نمو 8.6 % في 2010م ليتضاعف مجموعها إلى الضعف تقريباً بين سنتي 2016م و 2017م بـ 26781.7 مليون R.M. و 29283.3 مليون R.M. بنسبة نمو بلغت 9.8% لتصل سنة 2022م إلى 49864.4 مليون R.M. بنسبة نمو 14.8%. ويرجع هذا التزايد خلال هذه الفترة لتوسع وتزايد عدد شركات التكافل في ماليزيا وتحسن الأقساط الإجمالية والمساهمات في قطاع التأمين وقطاع التكافل نظراً للظروف الإقتصادية واللوائح التشريعية، حيث يدعم القطاع بشكل كبير أعمال التأمين ضد الحرائق، مما ساهم في تعويض تأثير بطء مبيعات المركبات.

تبقى أصول التكافل العائلي تستحوذ على الحصة الأكبر من إجمالي الأصول خلال فترة الدراسة بما توفره من خدمات طويلة المدى تربط بين التكافل وخدمات مالية أخرى كحزمة الإدخار طويل الأجل وتغطيات المخاطر الناجمة عن الوفاة والعجز بينما حصة التكافل العام متدنية جداً وتمثل نسبة منخفضة من إجمالي الأصول، وبالرغم من النمو والتطور في مجموع أصول شركات التكافل تبقى نسبتها ضئيلة من الدخل القومي الإجمالي تتراوح بين 1% و 3%

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الشكل رقم IV-27: تطور حجم أصول التأمين التكافلي بماليزيا خلال الفترة 2010م-2022م الوحدة: مليون RM



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الجدول السابق

ثانيًا: تطور مساهمات التأمين التكافلي بماليزيا

نستعرض تطور إجمالي مساهمات التأمين التكافلي في ماليزيا ونسبته إلى التكافل العائلي والتكافل العام من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم IV-32: تطور مساهمات التأمين التكافلي بماليزيا حسب أنواع التأمين خلال 2010م-2022م مليون RM

2022م	2021م	2020م	2019م	2018م	2017م	2016م	2015م	2014م	2013م	2012م	2011م	2010م	
16303.8	13803.7	11628.3	11330.7	9356.9	8250.9	7534.6	6815.6	6330.6	6207.9	5887.5	4863.0	/	مجموع المساهمات المجمعة
0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	/	% القومي الإجمالي
0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4	0.5	0.5	0.4	/	% التكافل العائلي
0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	/	% التكافل العام

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على <https://www.bnm.gov.my/-/monthly-highlights-statistics-in-december-2023>

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن التأمين التكافلي يحظى بأهمية كبيرة في ماليزيا حيث بلغ مجموع المساهمات المجمعة من أقساط التأمين التكافلي 4863.0 مليون R.M. مثلت نسبة 0.5 من الدخل القومي الإجمالي سنة 2011م كما أن المساهمات واصلت في الارتفاع وبلغت 5887.5 مليون R.M. في 2012م وأستقرت بين 6207.9 و 6330.6 و 6815.6 مليون R.M. في سنوات 2013م، 2014م و 2015م على التوالي لكن الوتيرة تسارعت بشكل ملحوظ بدءًا من سنة 2018م ب 9356.9 مليون R.M. و 11330.7 مليون R.M. في 2019م

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

لتصل إلى ما يقارب الضعف ب16303.8 مليون R.M. في سنة 2022م هذا التسارع سببه زيادة الوعي التأميني والحاجة إلى التأمين بعد الوباء الصحي الذي اجتاحت العالم.

إن عقود التكافل العائلي شهدت إرتفاع وتزايد كبيرين فبعد أن كانت في سنة 2010م حصتها 40% من إجمالي المساهمات فإنه في عام 2022م حازت على حصة بلغت 70% وهذا النمو يعود إلى دعم القطاع بشكل رئيسي من خلال النمو المتزايد في عقود التوفير العادية التي تجمع بين الحماية والتوفير والاستثمار، بفضل عقود التأمين الجماعية للتكافل العائلي التي تتميز بمرونة عالية لضبط الأقساط بناءً على تغيرات الرغبة في الاستثمار أو الظروف المالية، خاصة لأولئك الذين يتسم دخلهم بالتذبذب ويسعون للاستفادة من فرص الاستثمار.

على غرار عقود التكافل العام التي سجلت إرتفاع بطيء نوعاً ما فبعد أن كانت حصتها في عام 2011م 10 % واصلت على نفس الوتيرة وتراوححت بين 10 % إلى 20% خلال سنوات الدراسة وأستقرت في 20 % سنة 2022م.

ثالثاً: صافي المطالبات المتكبدة والتعويضات المسددة في عقود التأمين التكافلي حسب نوع النشاط

نستعرض تطور إجمالي صافي المطالبات المتكبدة والتعويضات المسددة في ماليزيا حسب نوع النشاط من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم IV-33: صافي المطالبات المتكبدة والتعويضات المسددة حسب نوع النشاط 2010م-2022م مليون RM

2022م	2021م	2020م	2019م	2018م	2017م	2016م	2015م	2014م	2013م	2012م	2011م	2010م	
7 062,5	5 637,6	5 248,1	4 940,8	4 320,5	3 890,7	3 521,2	3200,2	2 699,0	2 706,8	2 263,4	2 185,4	2.019.1	المجموع
5 575,7	4 559,3	4 043,4	3 633,8	3 270,8	2 911,1	2 666,3	2449,9	2 027,6	1 999,2	1 635,9	1 660,4	/	التكافل العائلي
1 486,8	1 078,3	1 204,7	1 307,0	1 049,7	979,6	854,9	750,4	671,4	707,5	627,5	525,1	/	التكافل العام

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على <https://www.bnm.gov.my/-/monthly-highlights-statistics-in-december-2023>

يتضح لنا من الجدول أن المطالبات والتعويضات المسددة لقطاع التكافل في ماليزيا خلال العشر سنوات الأخيرة في إرتفاع مستمر وهذا تماشيًا مع إرتفاع حجم الأصول وحجم المساهمات خلال نفس الفترة، كما نلاحظ هيمنة التعويضات الخاصة بالتكافل العائلي مقارنة بالتأمين العام وهذا راجع إلى إرتفاع نسبة مساهمات التأمين العائلي في القطاع ككل، حيث بلغت صافي المطالبات المتكبدة والتعويضات المسددة في عام 2010م حوالي 2.019.1 مليون R.M. والتي استمرت في الإرتفاع بوتيرة ثابتة وصلت إلى 3 200,2 مليون R.M. في 2015م وإلى 4 320,5 مليون R.M. في 2018م لتصل إلى 5 637,6 مليون R.M. في عام 2020م-2021م وهي فترة الوباء والأزمة الصحية العالمية لتقفز إلى 7 062,5 مليون R.M. في عام 2022م وهذا يعود إلى نهاية الأزمة الصحية وعودة الحياة إلى طبيعتها هذا ما يفسر أيضًا إرتفاع صافي المطالبات الخاصة بالتأمين التكافلي العائلي التي وصلت إلى 5 575,7 مليون R.M. بسبب إدراك الأفراد بأهمية التأمين بعد الأثر النفسي والضرر الكبير الذي خلفه الوباء العالمي.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

نلاحظ أن شركات التأمين التكافلي في ماليزيا حققت أرباحاً وإيرادات من عملية الإكتتاب في عقود التكافل حيث تجاوزت التدفقات النقدية الداخلة والمتمثلة في أقساط وإشتراكات التكافل والتي بلغت 16.303.8 مليون RM التدفقات النقدية الخارجة المتمثلة في التعويضات المدفوعة التي 7.062.5 مليون RM في 2022م مع خصم المصاريف الإدارية الأخرى وأقساط إعادة التكافل.

رابعاً: حجم إعادة التكافل بماليزيا حسب أنواع التأمين

نستعرض حجم إعادة التكافل حسب نوعيه الإثنان ومتوسط المطالبات المدفوعة في آخر 3 سنوات في الجدول التالي:

الجدول رقم IV-34: تطور حجم إعادة التكافل بماليزيا حسب أنواع التأمين خلال الفترة 2019م-2022م مليون RM

نسبة الاحتفاظ بالمخاطر	2019م	2020م	2021م	2022م
إجمالي المساهمة (التكافل العام)	3 312,4	3 465,0	3 833,2	4 641,6
إجمالي المساهمة (التكافل العائلي)	9 294,2	9 959,4	11 996,1	14 251,8
المجموع	12606,6	13424,4	15829,3	18893,4
متوسط المطالبات المدفوعة في آخر 3 سنوات	3 271,9	3 649,3	4 078,8	4 726,1

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على إحصائيات المصرف المركزي الماليزي.

يتبين من الجدول أن حجم إعادة التكافل في ماليزيا في تزايد مستمر بلغ عام 2019م حدود 12606.6 مليون رينجنت ماليزي ووصل 18893.4 مليون رينجنت ماليزي في 2022م، كما أن متوسط المطالبات المدفوعة في آخر 3 سنوات في تزايد أيضاً أي أنه كلما إرتفع حجم الأخطار المؤمنة إرتفعت مبالغ التعويضات لصالح شركات التكافل.

تجدر الإشارة إلى ترخيص الفقهاء بإعادة التكافل لدى شركات التأمين التقليدي وهذا ما يسمى في ماليزيا بتسرب إعادة التكافل (re-Takaful leakage) وهذا بسبب نقص القدرة الاستيعابية والخبرة الكافية لشركات إعادة التكافل إلى جانب غياب معايير موحدة لصياغة نموذج إعادة التكافل.

المطلب الثالث: المصارف الإسلامية في ماليزيا

حققت ماليزيا مكانة رائدة عالمياً واحتلت مركز الصدارة في التمويل الإسلامي العالمي، بسبب إتباع نهج شامل تجاه الصناعة المالية الإسلامية وبتلاحم الأطراف الفاعلة كالهيئات الحكومية والقطاع العام والخاص ومنظمو أسواق رأس المال، إن تطور الصيرفة الإسلامية في ماليزيا كان نتاج توفر بيئة خصبة ومواتية، بداية من ثقافة الشعب الملاوي وإلتزامه بالشريعة الإسلامية، إلى تحرير القيود من طرف الحكومة وتشجيع المبادرات الفردية، كما بالنسبة لصندوق الحج سنة 1962م الذي بدأ العمل رغم غياب أي مصارف أو صناديق حكومية، حيث تأسس أول مصرف إسلامي 1983م، كما تم توفير العوامل اللازمة من نصوص قانونية، ومؤسسات مصرفية وتأمينية وتعليمية، والانفتاح على العالم.

الفرع الأول: تطور النظام المصرفي الإسلامي

اجتمعت العديد من العوامل التي ساهمت في تطور النظام المالي الإسلامي في ماليزيا لعل أهمها الصراعات العرقية والتفاوت في الدخل والثروة، والدعم الحكومي للنظام المزدوج بين التقليدي والإسلامي.

أولاً: مراحل تطور الصيرفة الإسلامية في ماليزيا

ظهر التمويل الإسلامي في ماليزيا منذ أكثر من 40 عامًا، بل بدأ الحديث عن المصارف الإسلامية في ماليزيا قبل ذلك ففي عام 1963م وفي محاولة لإيجاد آلية لإدخار المال لتمكين المواطنين من الحج، تم تأسيس مؤسسة إسمها "تابونغ حجي" * "TABONG HAJI". (ابراهيم و DELİL GÜLTEKİN، 2021، صفحة 72) وجاء تأسيس هذه المؤسسة إستجابةً لرغبة الحجاج الماليزيين في إيجاد قناة يحفظون فيها مدّخراتهم المخصصة لأداء الركن الخامس بعدما قاطعوا المؤسسات المصرفية التقليدية التي تتعامل بالربا، تهدف هذه المؤسسة إلى إدخار أموال المواطنين الراغبين في أداء مناسك الحج، كما تقوم بإستثمار هذه المدّخرات وفق طرق وأساليب تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. (Emmy , 2014, p. 103)

- أتاح نجاح تجربة مؤسسة "تابونغ حجي" للعديد من التطورات تتمثل أبرزها في تطوير وتبني المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ؛ (ابراهيم و DELİL GÜLTEKİN، 2021، صفحة 72)
- سن قانون الصيرفة الإسلامية (Muhammad & AB, 2013, p. 11) لعام 1983م وتم بموجبه إنشاء أول مصرف إسلامي في ماليزيا **Bank Islam Malaysia (BIMB)** ومع تحرير النظام المالي الإسلامي، تم إنشاء العديد من المؤسسات المالية الإسلامية؛ (BANK NEGARA, MALAYSIA)
- كان أداء المصرف بين عامي 1983م و1984م إيجابياً، حيث زادت الودائع من 91 مليون دولار إلى 274.9 مليون دولار، وزاد التمويل من 40.7 مليون دولار إلى 249.8 مليون دولار؛ (Emmy , 2014, p. 110)
- تعديلات على قانون المصارف والمؤسسات المالية لعام 1989م (BAFIA) الذي يحكم المصارف التقليدية، وبموجب المادة 124 من قانون المصارف والمؤسسات المالية، يسمح للمصارف التقليدية ممارسة العمل المصرفي الإسلامي والأعمال المالية الإسلامية مع مراعاة الامتثال لقواعد وإرشادات بنك نيجارا ماليزيا. (Angelo M , 2010)
- في عام 1993م: قام المصرف المركزي الماليزي بتقديم نظام مصرفي ثنائي سمي بنظام المصرفية الإسلامية **(Islamic Banking Scheme) IB** وهو نظام الفروع الإسلامية للمصارف التقليدية كي يتم تسريع نشر المنتجات والمعاملات المصرفية الإسلامية، فأصبح بإمكان المصارف التقليدية تقديم هذه المنتجات والمعاملات من خلال فروعها، حيث قام 24 مصرف تقليدي عبر فروعها البالغ عددها 1663 فرعاً بتقديم هذه المنتجات. (ابراهيم و DELİL GÜLTEKİN، 2021، صفحة 72) ؛ 1993،

* أول مؤسسة ادخار إسلامية غير مصرفية خالية من الفوائد في ماليزيا.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

وسمحت الحكومة، في محاولتها لتوسيع الصناعة بسرعة، للمصارف التقليدية بإنشاء "نوافذ" إسلامية، ودون أن تنفق الحكومة أي أموال، تم فتح المصارف الإسلامية من مصرف واحد إلى نظام حيث يعمل النظام التقليدي القائم على الفائدة والنظام الإسلامي جنباً إلى جنب؛، (Emmy , 2014, p. 114)

- **في عام 1994م:** افتتح سوق النقد الإسلامي بين المصارف (IIMM) تحت إشراف بنك نيجارا كانت هذه أول سوق نقدية إسلامية في العالم، وسمحت للمؤسسات المالية التي تقدم منتجات وخدمات إسلامية بالتجارة والاستثمار وتسوية الشيكات بين المصارف، ومن الجدير بالذكر أنه تم تقديم استثمارات المضاربة بين المصارف (MII)، وهو مخطط يوفر آلية للمؤسسات المالية الإسلامية التي تعاني من العجز للحصول على أموال من نظيرتها التي تتمتع بفائض من خلال إصدار شهادة مضاربة لفترة زمنية محددة، تتراوح من ليلة واحدة إلى 12 شهراً؛
- **في عام 1997م:** كإجراء وقائي إضافي، كان لازماً على جميع المؤسسات المالية التي تقدم أي منتجات أو خدمات إسلامية منذ ذلك الحين أن يكون لها مجالس إشرافية شرعية خاصة بها. وقد تعززت الأمور الشرعية في عام 1997 بتشكيل المجلس الاستشاري الشرعي الوطني (SAC) تحت إشراف بنك نيجارا ماليزيا. والمجلس الاستشاري الشرعي هو الهيئة العليا لجميع الأمور المتعلقة بالشرعية الإسلامية الخاصة بالخدمات المصرفية الإسلامية والتكافل؛
- **في عام 1999م:** تم إنشاء المصرف الثاني وهو "مصرف معاملات ماليزيا" Bank Muamalat، وبدأ المصرف المركزي الماليزي بإغلاق الفروع الإسلامية في المصارف التقليدية لتشجيعها للتحويل إلى مصارف إسلامية كاملة ؛
- **2010م:** تم السماح بإعطاء رخص للمصارف الإسلامية الأجنبية فقام كل من مصرف الراجحي السعودي، ومصرف التمويل الكويتي وغيرها من المصارف بفتح فروع في ماليزيا ؛
- **2013م:** اعتماد قانون الخدمات المالية الإسلامية (ISFA) لتمهيد الطريق لوضع إطار للائتمان الشرعي المتكامل لعمل المؤسسات المالية الإسلامية في ماليزيا ؛
- **2015م:** ماليزيا تدشن أول دليل لقانون الصيرفة الإسلامية ؛
- **2017م:** إصدار أول صك أخضر في العالم: سندات إسلامية خضراء تُستخدم عائداتها في تمويل مشروع البنية الأساسية المستدامة بيئياً كبناء منشأة لتوليد الطاقة المتجددة (Hadad-Zervos, 2017) يمكن أن يساعد المصارف على توظيف فوائضها وسد حاجاتها من السيولة؛
- **2020م-2026م:** مخطط القطاع المالي الأخير، والعمل على جعل ماليزيا قطب عالمي للمالية الإسلامية، (ابراهيم علي، 2020م-2021م، صفحة 183) يوجد في ماليزيا حالياً عدد من المصارف الإسلامية الكاملة بما في ذلك العديد من الكيانات المملوكة لأجانب، وكذا المؤسسات التقليدية التي أنشأت شركات تابعة إسلامية وكذلك الكيانات التي تمارس أعمالاً بالعملة الأجنبية ؛

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم IV-35: أهم محطات تطور المصرفية الإسلامية في ماليزيا

مراحل تطور المصرفية الإسلامية في ماليزيا	مرحلة التجربة 1983م-1992م
بعد إصدار القانون الخاص بإنشاء المصارف الإسلامية سنة 1983م تم تكوين المصرف الإسلامي الماليزي من طرف عدة أطراف أهمها حكومة ماليزيا، ورغم التوقعات التي كانت تشير إلى فشله في مراحل عمله الأولى لوجوده في بيئة عمل رأسمالية إلا أنه إستمر في النمو رغم صغر حصته السوقية، قامت الحكومة الماليزية بإصدار سندات حكومية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية منذ سنة 1983م لمساعدة المصرف على توظيف فوائضه وسد حاجته من السيولة؛	
تزايد عدد عملاء المصرف الإسلامي الماليزي حتى وصل عدد فروعها سنة 1993م إلى 52 فرعاً بعدما كان فرع واحد عند انطلاقه؛ إتخذت الحكومة الماليزية خطوة أكثر جرأة تمثلت في إنشاء نظام مصرفي إسلامي إلى جانب التقليدي لتكوين سوق نقدي بين المصارف الإسلامية للربط بينها، وتداول الأدوات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ؛ مارس 1993م: رخص المصرف المركزي الماليزي للمصارف التقليدية بتقديم خدمات مصرفية إسلامية وحدد لها ضوابط ممارسة العمل المصرفي الإسلامي؛ 1993م: كانت كل المصارف التقليدية تقدم المصرفية الإسلامية من خلال نوافذ إسلامية ؛ 1994م: تم إنشاء سوق مابين المصارف الإسلامية ؛ ماي 1997م: إنشاء هيئة للرقابة الشرعية على مستوى المصرف المركزي الماليزي ؛ 1999م: تم إنشاء مصرف إسلامي جديد هو مصرف معاملات ماليزيا ؛	مرحلة الانتشار 1993م-2000م
فتح المجال أمام المصارف الأجنبية لدخول السوق الماليزية لتدعيمها بمتدخلين جدد؛ قام مصرف ماليزيا المركزي بوضع مخطط القطاع المالي للمصارف الإسلامية في 2001م والذي هدف إلى الوصول بحصتها السوقية إلى 20 % بحلول سنة 2010م؛ قامت المصارف الماليزية بالاندماج والتكتل في 10 مجموعات مصرفية تضم 30 مصرفاً سنة 2002م، كانت 19 منها تقدم منتجات إسلامية ؛ قامت أغلب المصارف التقليدية بتحويل نوافذها إلى مصارف إسلامية كاملة على شكل شركة تابعة للمصرف الأم؛ 2008م: إنشاء 07 مصارف إسلامية جديدة ليلبلغ عددها 17 مصرفاً سنة 2009م ؛ 2010م: وضع مخطط ثنائي طويل المدى للنظام المالي سمي بمخطط القطاع المالي؛ 2011م-2020م: رسم الاتجاه المستقبلي لتدويل الصناعة المالية الإسلامية؛ 2013م: تم تعزيز الإطار التنظيمي والرقابي للصناعة المالية الإسلامية بإعتماد قانون الخدمات المالية الإسلامية والذي يعرف ب (IFSA) ؛ 2015م: تدشين أول دليل لقانون المصرفية الإسلامية ؛ 2022م: بلغ عدد المصارف الإسلامية 17 مصرف ؛ 2022م-2026م: مخطط القطاع المالي الأخير: تضمن خمس محاور إستراتيجية بهدف دفع التمويل القائم على القيم من خلال الريادة في التمويل الإسلامي خلال الخمس سنوات المقبلة، لتعزيز الهدف الاستراتيجي "ماليزيا كبوابة دولية للتمويل الإسلامي" وتعميم التمويل الاجتماعي؛	مرحلة التحرير 2001م إلى غاية اليوم

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على الجزء النظري للبحث والمصرف المركزي الماليزي و Ariff, 1998, p. 67 Angelo, 2006, p. 146 &

Nathan & Hashim Kamali, 2005, p. 89

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

ثانيًا: المصارف الإسلامية الناشطة في ماليزيا

يتكون النظام المصرفي الماليزي من 17 مصرفًا إسلاميًا حيث يعد 9 منها شركات منبثقة عن مجموعة المصارف المحلية منها خمسة مصارف إسلامية لا تقدم إلا المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ثلاثة منها من خارج ماليزيا وهي: بيت التمويل الكويتي ومصرف الراجحي السعودي ومصرف قطر الإسلامي، كما أن لديها مصرفين محليين هما مصرف معاملات ومصرف إسلام، إضافة إلى العديد من المصارف التقليدية التي تقدم منتجات إسلامية، وهذه المصارف ملزمة بتعيين هيئات شرعية تشرف على عملها، كما أن لدى المصرف المركزي هيئة شرعية مستقلة تابعة له للإشراف على ما تقدمه المصارف من منتجات وخدمات.(bnm)

الجدول رقم IV-36: تطور عدد المصارف الإسلامية في ماليزيا للفترة الممتدة من 1998م-2022م

السنة العدد	1998م	1999م	2003م	2013م	2014م	2015م	2016م	2017م	2018م	2019م	2020م	2021م	2022م
المصارف	1	2	2	16	16	16	16	16	16	16	16	16	17
الفروع	80	120	132	2177	2192	2206	2197	2196	3297	2977	2246	2246	2246
الوفاة	7	6	13	11	11	10	10	10	10	10	12	13	13
المكاتب	/	/	/	2164	2180	2167	2149	2149	2170	2170	/	/	/

Source: Islamic Financial Services Board, PSIFs DATA, Data by country (IslamicBanking): متوفر

على الموقع التالي https://www.ifsb.org/psifi_03.php

يتبين لنا من الجدول أن عدد المصارف الإسلامية في بداية الثمانينات كان محتكراً على مصرف واحد هو مصرف معاملات ماليزيا ببرهاد، ولقد سمح المصرف المركزي بفتح نوافذ إسلامية في المصارف التجارية، لكن عدد المكاتب وعدد الفروع المصرفية في إرتفاع مستمر خلال فترة الدراسة، ففي سنة 2013م كان عدد الفروع 2177 ووصل إلى 3297 فرع في 2018م، لكن منذ 2019م عرفت إنخفاضاً في عددها وصل إلى 2246 في 2022م، أما عدد المكاتب كان 2164 في 2013م ثم إرتفع إلى 2167 سنة 2015م ووصل عددها إلى 2170 سنة 2019م وهذا راجع إلى الوباء الصحي المتفشي في العالم منذ ديسمبر 2019م ما أدى إلى غلق بعض الفروع والوكالات، بسبب استخدام الخدمات المالية الرقمية والإعتماد على التكنولوجيا.

الفرع الثاني: أداء القطاع المصرفي الإسلامي في ماليزيا

إن المتتبع لتطور الأصول المصرفية الماليزية يلاحظ نموها المتزايد منذ نشأتها إلى يومنا هذا.

أولاً: مؤشرات المصرفية الإسلامية في ماليزيا

نستعرض من خلال الجدول التالي تطور بعض مؤشرات العمل المصرفي الإسلامي في ماليزيا.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الجدول رقم IV-37: تطور مؤشرات المصرفية الإسلامية المالية للفترة 2010م-2022م الوحدة: مليار رينجت ماليزي

السنوات	إجمالي الأصول	الحصة من إجمالي أصول النظام	إجمالي التمويل	الحصة من إجمالي تمويل النظام	إجمالي الودائع	الحصة من إجمالي ودائع النظام
2010م	262 382,5	20.7%	162 225,2	22.7%	216 952,5	22.6%
2011م	328 649,3	22.4%	200 527,3	24.3%	266 387,1	24.4%
2012م	375 954,0	23.8%	236 743,9	25.8%	306 233,0	25.6%
2013م	426 641,5	25%	284 480,5	27.5%	348 946,5	26.7%
2014م	477 055,7	25.5%	337 331,3	29.2%	402 407,1	28.2%
2015م	535 349,7	26.8%	396 409,0	31.3%	403 730,4	30%
2016م	581 471,7	28%	439 369,6	33.2%	418 711,2	31.7%
2017م	653 315,6	30%	484 058,1	36.6%	478 542,7	33.8%
2018م	771 807,6	32.2%	572 620,1	37.7%	571 205,5	36.3%
2019م	834 947,5	33.5%	618 199,8	39.2%	617 100,0	37.7%
2020م	891 506,4	34.2%	670 528,9	41%	659 825,7	38.9%
2021م	979 778,3	35.5%	732.695.4	42.5%	710 475.8	39.8%
2022م	1 062 580,9	/	823.620.4	/	786 704.9	/

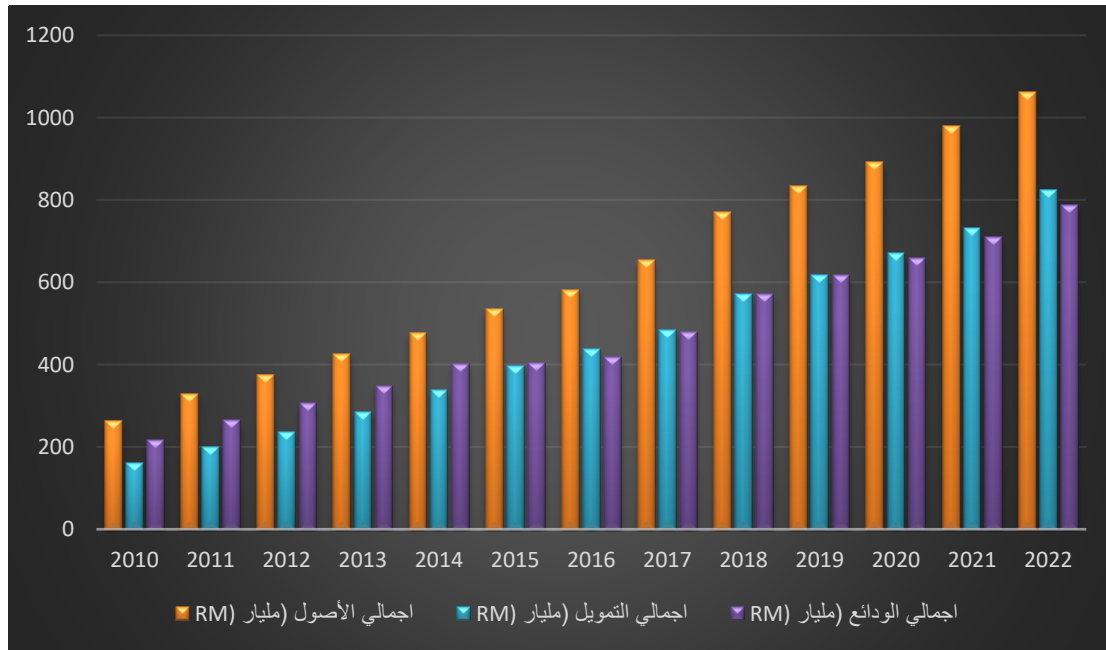
المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على تقارير البنك المركزي الماليزي لسنوات الدراسة على الموقع التالي:

<https://www.bnm.gov.my/-/monthly-highlights-statistics-in-december-2022>

<https://www.bnm.gov.my/-/monthly-highlights-statistics-in-march-2024>

يتمتع التمويل الإسلامي بميزة تنافسية راسخة ومعترف بها وينمو في ظل محيط يتعزز بالبيئة التشغيلية والتنظيم والأنظمة الضريبية المواتية، ودعم الحكومات المتعاقبة فعلى مدى سنوات الدراسة تضاعف حجم الأصول المصرفية وتوسع من 262.3 مليار رينجت في سنة 2010م ليصل إلى 1062.5 مليار رينجت سنة 2022م، رافق التطور في أصول المصارف الإسلامية إرتفاع حصتها من إجمالي أصول النظام المصرفي في ماليزيا، حيث إنتقلت من 20.7% في 2010م لتصل إلى 35.5% سنة 2021م.

الشكل رقم IV-28: تطور مؤشرات المصرفية الإسلامية المالية للفترة 2010م-2022م



المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على تقارير البنك المركزي الماليزي لسنوات الدراسة

ثانيًا: الخدمات المصرفية الإسلامية المالية

تقدم المصارف والنوافذ الإسلامية في ماليزيا باقة متنوعة من الخدمات والمنتجات نستعرض أبرزها في الجدول التالي:

الجدول رقم IV-38: الخدمات المصرفية الإسلامية المتداولة في المصارف الإسلامية

إسم الخدمة أو المنتج	المفهوم الإسلامي لها	إسم الخدمة أو المنتج	المفهوم الإسلامي لها
الحساب الجاري	الوديعة أو الضمانة	تسهيلات خطابات الإعتماد	الوكالة، المراجعة، المشاركة.
حساب الإدخار أو التوفير	الوديعة أو الضمانة	ضمان الشحن	الكفالة
حساب الإستثمار العام	المضاربة	خطابات الضمان	الكفالة
حساب الإستثمار الخاص	المضاربة	تسهيلات السحب على المكشوف	القرض الحسن
الإستثمار في شهادات الإستثمار الحكومية	الوكالة أو المضاربة أو البيع بالثمن الأجل	التأجير	الإجارة

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الإستثمار في الأسهم /تمويل الأسهم	البيع بالثمن الأجل	ضمان السندات الإسلامية	الأجر
تمويل السكن	البيع بالثمن الأجل أو الإجارة ثم البيع	عمليات الأوراق التجارية	الأجر / الوكالة
تمويل شراء المركبات	المراجحة	القروض الخيرية	القرض الحسن
تمويل راس المال العامل	المضاربة أو المشاركة	سندات "كاجاماس" للمضاربة (ابتداء من مارس 1994م)	المضاربة: بيع الدين
تمويل المشاريع	البيع بالثمن الأجل	تمويل إقتناء الأصول	البيع بالثمن الأجل
إعادة تمويل إئتمان التصدير الإسلامي: قبل الشحن بعد الشحن	المراجحة / بيع الدين بيع الدين	الصكوك المقبولة الإسلامية: الواردات / المشتريات الصادرات / المبيعات	المراجحة / بيع الدين بيع الدين

المصدر : سلاك عائشة، مرجع سابق، ص 168 & بولحبال زير ، مرجع سابق، ص 08

الجدول رقم IV-39: تطور حجم التمويل المصرفي وفقاً لصيغ التمويل الإسلامية 2010م - 2022م مليار رينجت

	التمويل بالديون				التمويل بحقوق الملكية		مجموع التمويل	
	البيع بالثمن الأجل	الإجارة	الإجارة المنتهية بالتملك	المراجحة	المشاركة	المضاربة	الإستصناع	أخرى
2010م	53 697,4	3 946,9	43 497,4	23 433,7	3 958,3	275,8	1 621,0	28 924,1
2011م	63 211,2	4 275,7	50 981,9	30 462,3	7 397,6	251,6	1 465,2	39 181,1
2012م	74 200,4	4 922,5	54 103,9	39 999,3	11 940,1	142,2	1 584,6	46 025,9
2013م	83 141,3	6 652,8	62 489,8	57 250,2	16 374,6	146,0	1 476,5	53 898,0
2014م	79 784,8	8 125,4	69 236,3	84 964,2	22 733,6	77,3	1 766,9	68 696,7
2015م	75 661,2	9 692,3	71 771,0	123 703,9	28 749,6	77,8	2 238,2	82 062,8
2016م	69 321,4	9 845,6	70 054,0	162 368,4	40 423,6	71,4	2 060,9	82 563,0
2017م	65 465,0	10 308,8	71 401,4	190 543,9	48 459,5	61,0	1 951,0	93 056,6
2018م	65 658,4	9 680,2	73 928,5	226 574,3	52 923,9	43,7	1 325,0	137 652,2
2019م	64 088,1	8 729,4	72 776,6	258 318,0	57 443,0	43,7	1 588,7	150 872,7
2020م	62 586,9	8 297,0	76 744,1	293 933,5	61 019,7	143,8	1 224,8	162 430,3

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

2021م	61 562,8	7 485,6	81 178,7	328 280,8	66 888,0	243,9	998,7	173 945,7	720 584,2
2022م	61 085,8	8 003.2	103 603,6	477 183.4	72 675.2	153,7	624,6	91 219.7	814 549,2

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على البنك المركزي الماليزي ، البيانات متوفرة على الموقع التالي:

<https://www.bnm.gov.my/en/-/monthly-highlights-statistics-in-october-2023/> Islamic Banking System:
Financing by Concept 1

نلاحظ من خلال الجدول أن المصارف الإسلامية الماليزية وجهت جهودها نحو إدخال عدة منتجات وخدمات قائمة على مبدأ تقاسم الربح والخسارة، ورغم ذلك مازالت تحافظ على أنماط التمويل القائمة على الدين، ورغم الحجم الكبير للتمويل وهذا الإرتفاع تظل نسب التمويل بحقوق الملكية متواضعة مقارنة بحجم التمويل بالديون حيث يمثل هذا الأخير صيغ البيع بالثمن الآجل والمراجحة، الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك ويساهم هذا التمويل بشكل كبير في نمو التمويل المصرفي الإسلامي، فقد مثل هذا النمط من التمويل النسبة الأكبر من إجمالي التمويل المصرفي الإسلامي خلال سنوات الدراسة حيث ارتفعت صيغة المراجحة مثلاً من 23433.7 مليار رينجنت في سنة 2010م إلى 477182.5 مليار رينجنت في سنة 2022م بينما التمويل بحقوق الملكية أي صيغتي المشاركة والمضاربة فارتفعت تمويلات المشاركة من 3 958,3 مليار رينجنت في سنة 2010م لتصل إلى 72674.9 مليار رينجنت سنة 2022م، أما صيغة المضاربة فتعتبر تمويلات ضئيلة جداً مقارنة بالتمويلات الأخرى حيث بلغت 275.8 مليار رينجنت سنة 2010م لتبدأ في الانخفاض بداية من سنة 2011م لتصل إلى أدنى مستوياتها في سنتي 2018م و2019م لترتفع تدريجياً إلى 153.7 مليار رينجنت سنة 2022م وهذا راجع إلى كونها صيغة تعتمد على الضمير المهني، الأخلاق والحس المهني، يعتبر الحجم المتواضع للتمويل بحقوق الملكية من أهم النقائص التي تعاني منها المصرفية الإسلامية في ماليزيا، إلى جانب عدم جواز التعامل بمبدأين واسعي الاستخدام في المصرفية الإسلامية الماليزية هما بيع العينة وبيع الدين حسب اجماع جمهور الفقهاء، وحسب احصائيات البنك المركزي الماليزي أظهرت مبالغ معتبرة لبيع العينة بدءاً من شهر جويلية 2021م بلغت 18 584,6 مليون رينجنت وبلغت 18 760 م.ر.م في 2022م وانخفضت إلى 15 942,7 م.ر.م في 2023م.

المطلب الرابع: التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا

يعتبر التأمين والتمويل من أهم الركائز التي تعتمد عليها برامج ومخططات الدول التنموية، لأنها من أهم المؤسسات المستقطبة للسيولة المالية، لذا عملت هذه المؤسسات على تطوير وتنمية التعاون بينها.

الفرع الأول: التحالفات الاستراتيجية وإستثمارات شركات التأمين التكافلي

كغيرها من الدول عملت ماليزيا على دعم التعاون بين شركات التأمين ومختلف المؤسسات المالية.

أولاً: البنية التحتية للتعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا

تتمثل أبرزها فيما يلي:

I. تشجيع التحالفات الاستراتيجية: بهدف تطوير التأمين التكافلي عمل البنك المركزي الماليزي على تحفيز شركات التكافل على إبرام شراكات وإتفاقيات شراكة وتحالف مع هيئات مالية أخرى، بما يساعدها على تنويع منتجاتها وخفض تكاليفها والإستفادة من المزايا التي تتمتع بها

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

المؤسسات المالية الأخرى، من أمثلة ذلك التكافل المصرفي مع مصارف محلية وأجنبية وقنوات التوزيع البديلة عبر الوحدات المالية الواسعة الانتشار مثل شركات الخدمات البريدية (Post Malaysia Berhad) ومجلس صندوق الحج (Lembaga Tabung Haji) بل رخص البنك المركزي الماليزي بتقديم تغطية تكافلية لعملاء المصارف التجارية على أساس أن عقد التكافل والقروض هما عقدان مختلفان، وأن التغطية توفر الحماية المالية لمن هم تحت مسؤولية المشتركين. (بركم، 2014-2015م، صفحة 223)

II. الدعم الحكومي والبنية التحتية للتعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا

حاز التكافل الماليزي والصيرفة الإسلامية على دعم كبير من الحكومة الماليزية والمصرف المركزي الماليزي في السنوات الأخيرة، تمثل أبرزه فيما يلي :

(Bank Negara, 2022)

- ✓ تطبيق عقد الكفالة لبرنامج الضمان في الصيرفة الإسلامية ؛
- ✓ 2022م ناقش المصرف المركزي إطار الترخيص الذي يمثل المرحلة التالية من مبادرة (DITO) التي تسمح لشركات التأمين الرقمية وشركات التكافل والمصارف الإسلامية بدمج التكنولوجيا الرقمية في جميع جوانب الأعمال والعمليات لتشجيع الرقمنة في القطاع المالي لزيادة تغلغل التأمين والتكافل في قطاعات السوق الماليزية غير المستغلة ؛
- ✓ توسيع البصمة الرقمية عبر جميع قنوات التوزيع لتقديم خدمة آمنة وعالية الجودة للعملاء ؛
- ✓ توزيع الفائض في صناديق التكافل على المتضررين ؛
- ✓ برنامج التمويل (iTEKAD) لأصحاب المشاريع الصغيرة ؛
- ✓ اعتماد السعر الخالي من المخاطر، متضمناً سعر الفائدة الإسلامي الماليزي ؛
- ✓ إنشاء منصة الزكاة الرقمية myZakat لتسهيل جمع وتوزيع الزكاة، بمشاركة ستة من المصارف الإسلامية ؛
- ✓ إنشاء منصة رقمية للوقف النقدي سنة 2017م حيث زاد التحصيل الوقفي إلى 8,2 مليون رينجت سنة 2021م مقابل 7,6 مليون رينجت سنة 2020م ؛

✓ حلول التأمين التكافلي المبتكرة من خلال تطبيقات إدارة الابتكار ونماذج التكافل العائلي لتطوير الصيرفة الإسلامية:

- تطبيق "click for cover" يستخدم للتحقق من ملفات الشهادات.
- تطبيق "introduction of E-wallet" توفر سهولة دفع قيمة المساهمات.
- برنامج Takaful myClick MozzCare تغطية ضد المخاطر.
- خطة "Takaful myWealth Plus" توفر مدفوعات نقدية مضمونة مع النمو المحتمل على الاستثمار.
- خطة "Takaful mySinar PA" تغطية للحوادث الشخصية مع الحج والعمرة.
- خطة "Takaful mySME" تغطية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

ثانيًا: إستثمارات شركات التأمين التكافلي في ماليزيا

تقوم شركات التأمين التكافلي بالتنوع في منتجاتها وفي إستثماراتها بين مختلف الأصول والممتلكات الإستثمارية والأسواق المالية الإسلامية وفي هذا توزيع وتقليل للمخاطر وحماية لأموال المشتركين .
نستعرض دخل الاستثمار من صندوق التأمين العام والعائلي

الجدول رقم 40: صافي دخل الاستثمار من الأصول والمساهمات المكتسبة
الوحدة: مليون رينجت ماليزي

2022م	2021م	2020م	2019م	
دخل الاستثمار / صافي المساهمة المكتسبة (التأمين العام)				
197.5	164.1	147.1	153.1	صافي دخل الاستثمار (من صندوق التكافل العام)
3 343,1	2 821,2	2 677,9	2 567,8	صافي المساهمات المكتسبة
دخل الاستثمار / الأصول الاستثمارية (التأمين العائلي)				
1 517,9	1 373,9	1 248,3	1 210,3	دخل الاستثمار (من صندوق التأمين العائلي)
40 030,8	37 791,1	35 294,7	31 075,1	الأصول الاستثمارية (صندوق التكافل العائلي)

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على البنك المركزي الماليزي ، البيانات متوفرة على الموقع التالي:

<https://www.bnm.gov.my/en/-/monthly-highlights-statistics-in-october-2023/> Prudential and structural Islamic financial indicators: Full-fledged Takāful/Retakāful companies

يتضح من الجدول أن الأصول الإستثمارية الخاصة بالتكافل العائلي تمثل الحصة الأكبر لشركات التأمين التكافلي وهذا لعدة أسباب أهمها:

(Jaffer)

- ✓ الربط بين التكافل العائلي والمنتجات المرتبطة بالرهون في المصارف ؛
- ✓ الإستثمار بالمنتجات المرتبطة بالتعليم والمعرفة على المدى الطويل؛
- ✓ ربط المصارف المنتجات الإسلامية المتعلقة بالإستثمار، التقاعد والإدخار والزواج وغيرها يعقود التكافل العائلي ؛
- ✓ تأثير الوكلاء الذين لهم دور بارز في تسويق منتجات التأمين وإقناع المشتركين بشرعية المنتجات التكافلية، حيث بلغ عددهم في عام 2022م 71858 وكيل خاص بالتكافل العائلي من إجمالي 87916 يمثل منها فقط 16058 وكيل تكافل عام؛
- ✓ ميزة سوق التكافل الماليزي ودور البنك المركزي المالي في الاشراف المالي وتعزيز المالية الإسلامية؛
- ✓ التحفيزات الجبائية التي تقدمها السلطات الماليزية لترقية الإستثمار وفتح آفاقه أمام هذه المؤسسات ؛

الفرع الثاني: نماذج من التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا

إن المثال الابرز للتعاون بين الميسستين هو التكافل المصرفي

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

أولاً: تطور التكافل المصرفي في ماليزيا

I. تسميات التكافل المصرفي في ماليزيا: يطلق على التأمين التكافلي الموزع من خلال قنوات المصارف الإسلامية في ماليزيا بمصطلح بنكاتكافل أو بالمصطلح اللاتيني Banca Takāful، يشهد توزيع منتجات التكافل عبر القنوات المصرفية في ماليزيا نمواً وتطوراً متزايدين ومن أهم الشركات الرائدة في هذا المجال: Syarikat Takaful، Takaful Ikhlas، CIMB، Aviva Takaful، Hong Leong Tokio Marine Takaful (بركم، 2014-2015م، صفحة 286)

II. تطور توزيع منتجات التأمين التكافلي عبر المصارف الإسلامية: نستعرض تطور التكافل المصرفي في ماليزيا من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم IV-41: قنوات توزيع منتجات التأمين التكافلي عبر المصارف الإسلامية الوحدة: مليون رينجيت ماليزي

2022م	2021م	2020م	2019م	
647.00	544.3	520.1	486.4	قنوات توزيع (التأمين العام)
4359.5	3589.6	2744.1	2817.4	قنوات توزيع (التأمين العائلي)
5006,5	4133,9	3264,2	3303,8	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على <https://www.bnm.gov.my>

يتضح من الجدول أن التكافل المصرفي في ماليزيا في تطور متواضع خلال الأربع سنوات التي تزامنت مع الازمة الصحية العالمية 2019م-2020م وتبقى منتجات التأمين العائلي الأكثر تسويقاً من خلال قنوات المصارف الإسلامية كونها مرتبطة بالحياة البشرية وتغطي الأخطار الناتجة عن تحصيل التمويلات والتعثر الذي قد تتعرض له هذه التمويلات بالإضافة إلى التنظيمات والتشريعات التي تجبر الأفراد على إقتنائها.

ثانياً: التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في سوق النقد الإسلامي الماليزي

تم إنشاء سوق النقد الإسلامي الماليزي في 1994م بهدف توفير مصدر لتمويل الإستثمارات قصيرة الأجل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية للمصارف الإسلامية وغيرها من المؤسسات المشاركة في النظام المصرفي الإسلامي لتلبية متطلبات التمويل بنحو إيجابي وفعال ومن ناحية أخرى، فقد أصدر مصرف نيجارا الماليزي بعض المبادئ التوجيهية التي تتعلق بسوق النقد الإسلامي بين المصارف في 18 ديسمبر 1993م لتسهيل نشأة السوق على نحو صحيح، وفيمايلي عرض موجز لبعض المعاملات المستخدمة والمعتمدة في سوق النقد الإسلامي الماليزي: (بالحبال، صفحة 11)

- **الإستثمار من خلال المضاربة:** يشير هذا الإستثمار إلى إحدى الآليات التي تستطيع من خلالها أية مؤسسة إسلامية تعاني من العجز الحصول على إستثمارات من المؤسسات المصرفية ذات الفائض على أساس المضاربة وتتراوح مدة الإستثمار بين ليلة واحدة وأثني عشر شهراً ؛
- **قبول الودائع بين المصارف:** يمثل قبول الودائع بين المصارف إحدى المعاملات المصرفية المتبادلة بين بنك نيجارا ماليزيا والمؤسسات المصرفية الإسلامية، حيث تشير هذه المعاملة إلى الآلية التي تلجأ إليها المؤسسات المصرفية الإسلامية لإيداع الأموال الفائضة لديها في

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

بنك نيجارا ماليزيا بناءً على مبدأ الوديعة يد ضامنة وفي إطار عمليات إدارة السيولة يلجأ المصرف إلى مبدأ قبول الودائع بين المصارف بغرض امتصاص السيولة الزائدة من سوق النقد الإسلامي وذلك من خلال قبول أموال كوديعة لمدة ليلة واحدة أو ودائع ذات فترة استحقاق ثابتة؛

- **الإصدارات الإستثمارية الحكومية:** تم طرح الإصدارات الإستثمارية الحكومية في جويلية عام 1983م وفقاً لمبدأ القرض الحسن وفي 15 جوان 2001م قامت الحكومة الماليزية بطرح هذه الإصدارات الإستثمارية بأجل استحقاق يصل إلى ثلاث سنوات وتبلغ قيمتها 2مليار رينجيت ماليزي ووفقاً لمبدأ بيع العينة وذلك استناداً إلى توصيات المصرف المركزي؛ وأدى هذا إلى إضفاء مزيد من العمق على سوق النقد الإسلامي حيث أصبحت هذه الإصدارات متداولة في السوق الثانوي من خلال مبدأ بيع الدين؛

- **سندات كاجاماس للمضاربة:** أصدرت شركة كاجاماس بيرهاد سندات كاجاماس للمضاربة في مارس عام 1994م بهدف تمويل شراء ديون الإسكان الإسلامي من المؤسسات المالية التي توفر سبل تمويل الإسكان الإسلامي إلى السكان المحليين، وتعتمد هذه السندات على مبدأ المضاربة حيث يتقاسم حاملو السندات الأرباح مع شركة كاجاماس وفقاً للنسب المتفق عليها؛

- **الكمبيالات الإسلامية المقبولة:** صدرت سندات الكمبيالات الإسلامية التي تعرف باسم الكمبيالات المقبولة بدون فائدة عام 1991م بهدف تشجيع وتعزيز التجارة المحلية والخارجية عن طريق تزويد التجار الماليزيين بخدمة تمويل إسلامية مغرية وقد جرت صياغة هذه السندات استناداً إلى مبدأين إسلاميين هما المراجعة وبيع الدين؛

- **اتفاقية الرهن الأولى:** يقدم المقرض بموجب هذه الاتفاقية قرضاً للمقترض بناءً على مبدأ القرض الحسن، على أن يودع المقرض سندات المديونية على سبيل الرهن لتكون بمثابة ضمان إضافي للقرض الممنوح وفي حالة عجز المقرض على السداد عند ميعاد الاستحقاق يحق للمقرض بيع هذه السندات المرهونة والاستفادة من عائد البيع لتسوية الدين، وإذا زادت قيمة العائد عن قيمة القرض يقوم المقرض برد الزيادة للمقترض، وتجدر الإشارة إلى أن بنك نيجارا ماليزيا يستخدم اتفاقية الرهن الأولى كوسيلة لإدارة السيولة في عمليات سوق النقد الخاصة به ويكون العائد الناتج عن هذه الاتفاقية في شكل هبة حيث يتوقف تقديره على متوسط أسعار سوق النقد بين المصارف؛

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الوحدة: مليون رينجنت ماليزي

الجدول رقم IV-42: تطور بعض أدوات المصارف الإسلامية المالية في السوق النقدي

2022م	2021م	2020م	2019م	2018م	2017م	
74 497,4	67 490,5	56 744,8	58 819,6	62 433,5	58 100,4	التمويل بين المصارف
169 225,2	165 304,8	146 142,6	128 602,9	109 253,8	86 599,0	حيازات الصكوك
76,3	77,8	51,5	47,5	36,9	66,6	الأوراق المالية الأخرى المتوافقة مع الشريعة الإسلامية
1 883,1	778,1	1 841,9	1 226,6	1 739,2	2 189,8	أدوات التحوط المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية
470 701,9	417 764,5	398 810,5	409 241,5	372 941,4	294 008,0	تمويل التورق/مراجعة السلع من قبل المصارف
28 223,5	3 982,8	6 837,7	19 127,5	20 129,5	17 122,6	جميع الأصول الأخرى ق.أ

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على البنك المركزي الماليزي ، البيانات متوفرة على الموقع التالي:

<https://www.bnm.gov.my/en/-/monthly-highlights-statistics-in-october-2023/> PSIFIs Data – Detailed Financial Statements for Islamic Banks

نلاحظ من الجدول هيمنة الأدوات التي تعتمد على الدين كتمويلات المراجعة بالإضافة إلى حيازة الصكوك التي عرفت أيضاً تطوراً ملحوظاً في الفترة 2017م إلى 2022م لكن تخللتها بعض الانخفاضات بين سنتي 2019م-2020م بسبب الأزمة الصحية التي اجتاحت العالم، كما تطورت أيضاً التمويلات بين المصارف الإسلامية وصلت إلى 74497.4م. عام 2022م مقارنة ب 58100.4م. في 2017م، تبقى الأوراق المالية الأخرى المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية والأدوات المالية الأخرى تمثل مبالغ متواضعة مقارنة بباقي الأوراق في السوق النقدي الماليزي.

المبحث الرابع: التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في الجزائر

إن الجزائر بدأت سنة 2020م في إرساء أسس التمويل الإسلامي من خلال مراجعة الترسنة القانونية في هذا المجال وتشجيع توسيع شبكة نوافذ التمويل الإسلامي من خلال المصارف ومؤسسات التأمين، من أجل تقديم خدمات مالية تلائم المجتمع وتساهم في النمو الاقتصادي والاجتماعي.

المطلب الأول: السوق الحالية للتأمينات في الجزائر

من أجل التنظيم القانوني لقطاع التأمين في الجزائر أنشئت جمعية تحت إسم الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين (U.A.R) سنة 1994م يضم كل من شركات التأمين الناشطة في السوق، حيث قامت الدولة بإجراء تحويلات عميقة على القوانين التي تنظم النشاط في هذا القطاع وهذا بإصدار الأمر 95-07 المتعلق بالتأمينات ليلغي إحتكار الدولة لعمليات التأمين، مما يفتح المجال للمستثمرين جزائريين كانوا أم أجانب لإنشاء شركات تأمين في الجزائر، كما يسمح هذا القرار للشركات أن تمارس عمليات التأمين عن طريق الوسطاء المعتمدين (الوكلاء المعتمدين من طرف الشركة) والسماسة (معتمدين من طرف وزارة المالية) وقد تم إحداث رقابة صارمة من طرف الدولة وإنشاء جهاز إستشاري يدعى المجلس الوطني للتأمينات (C.N.A).

الفرع الأول: لمحة عامة عن قطاع التأمين في الجزائر

شهد قطاع التأمين تحريراً حقيقياً منذ التسعينيات، بصدر الأمر 95/07 عام 1995م المتأصل في إطلاق عنان القطاع، وصدر قانون 04/06 الذي ينص على فصل تأمينات الحياة وتأمينات غير الحياة إلى رفع القدرة التنافسية للقطاع في الجزائر.

أولاً: نظرة تاريخية على الإطار القانوني والتشريعي المنظم لقطاع التأمين في الجزائر وأهم المراحل التي مر بها

كان ظهور التأمين في الجزائر لأول مرة وبشكل رسمي من خلال القانون الفرنسي الصادر سنة 1930م، والذي بموجبه كانت العديد من الشركات الفرنسية والأجنبية تعمل في السوق الوطنية حيث قُدر عددها عقب الإستقلال 160 شركة، ونلخص أهم المنعرجات التي مر بها قطاع التأمين بالجزائر منذ ذلك الحين إلى يومنا هذا في المراحل التالية: (KPMG Algeria, 2009)

I. المرحلة الإنتقالية بين 1962م - 1965م مرحلة الرقابة على الشركات الأجنبية واحتكار الدولة للتأمين وإعادة التأمين:

وذلك بصدر القانون رقم 36-201 المؤرخ في 08/06/1963م المتعلق بفرض إلتزامات وضمائنات على الشركات الأجنبية في مجال التأمين في الجزائر، وفيها كانت أغلب الشركات العاملة في مختلف مجالات التأمين شركات فرنسية أو فروع لشركات يوجد مقرها الرئيسي بفرنسا، فلجأت الدولة الجزائرية بعد الإستقلال إلى فرض رقابة على عمل هذه الشركات التي يصل عددها إلى 270 شركة بموجب هذا القانون، وتميزت هذه المرحلة بالآتي:

- سنة 1963م: إلزام شركات التأمين العاملة في السوق بإعادة التأمين لصالح الصندوق الوطني للتأمين وإعادة التأمين CAAR الذي

أنشأ لهذا الغرض في نفس السنة بموجب الأمر 63/197 وذلك لمنع تسرب رؤوس الأموال خارج الجزائر.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- سنة 1964م: بدأت الشركة الجزائرية للتأمين SAA نشاطها كمؤسسة مختلطة جزائرية مصرية بنسبة 61% و 39% من رؤوس الأموال على التوالي والتي أنشئت في 12 ديسمبر 1963م وهذا نظرًا لافتقار الجزائر عقب الإستقلال مباشرة للإطارات ذات الكفاءة في مجال التأمينات، كما عملت مع الشركة التونسية STAR لإدارة المخاطر الزراعية وبعض المخاطر الأخرى.

II. مرحلة الإحتكار والتخصص 1966م-1979م: تميزت بمايلي: (حدباوي، 2011م-2012م، الصفحات 52-53):

• مرحلة إحتكار الدولة لقطاع التأمين :

- سنة 1966م: بموجب القانون رقم 127/66 الصادر في 27 ماي 1966م المتعلق بإحتكار الدولة الجزائرية لجميع عمليات التأمين بالجزائر وسحب الإعتماد من الشركات الأجنبية والشركات الخاصة التي كانت تعمل في القطاع قبل صدور هذا القانون ويعتبر هذا الأمر منطقيًا في ظل السياسة الاشتراكية التي كانت تبناها الدولة في تلك الفترة وتميزت هذه المرحلة بالنص على إنشاء وتطوير الشركات الموجودة بحيث تنفرد بأعمال التأمين وإعادة التأمين بالجزائر وشهدت هذه الفترة أيضًا توجه الدولة نحو إنتهاج سياسة التخصص حيث كلفت كل شركة بنوع معين من التأمين وإدارة أخطار محددة.

• مرحلة التخصص: 1973م-1979م

- 01 أكتوبر سنة 1973م: بموجب الأمر 54/73 أنشئت الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR وأوكل إليها تأمين المخاطر التي تفوق قدرة استيعاب الشركات الوطنية، لتقوم بإعادة تأمينها لدى شركات أجنبية قادرة على ضمانها.
- سنة 1974م: تميزت هذه الفترة أيضًا بصدر القانون 15/74 والذي ينص على إجبارية التأمين على السيارات، كما نظم التعويض عن الأضرار الجسمانية الناجمة عن حوادث المرور.

• ماي سنة 1975م: تم إقرار مبدأ التخصص لشركات التأمين بموجب القرار رقم 828 كمايلي: (راشد، صفحة 09)

- CAAR: متخصصة في تأمين الأخطار الصناعية (الحرائق، الانفجارات، النقل البري والجوي، المسؤولية المدنية..)
- SAA : أصبحت متخصصة في تأمين الأخطار البسيطة، التأمينات البرية، مثل تأمين السيارات وتأمينات الأشخاص.
- منعت الشركات العمومية من اللجوء إلى وسطاء التأمين الخواص، وألزمت بالعمل مع وكالات مباشرة تابعة لإحدى شركات التأمين العمومية.

III. مرحلة ما قبل تحرير السوق الجزائري 1980م-1995م

- سنة 1980م: صدر قانون التأمينات رقم 80-07 المؤرخ في 09 أوت 1980م الذي أكد بدوره على إحتكار الدولة لعمليات التأمين في مادته الأولى، كما تضمن القانون كافة مجالات التأمين الكبرى (البرية، البحرية، الجوية) وكذلك رقابة الدولة على سوق التأمين وإستثنى إعادة التأمين والتأمين التعاوني، وأنشأ عددًا من التأمينات الإجبارية من خلال إلزام الهيئات العقارية العمومية

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

بالإكتتاب في تأمينات الحريق وأضرار المياه وإلزام أصحاب المهن الحرة (مهندسين، معماريين، مقاولين) والقطاع الإستشفائي وأعضائه بالإكتتاب في تأمينات المسؤولية المدنية المهنية.

- سنة 1985م: أنشئت شركة CAAT وكلفت بإدارة مخاطر النقل وإحتكار الأخطار الصناعية من قبل شركة CAAR
- سنة 1990م: أنشأ الاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين UAR .

IV. مرحلة إلغاء نظام الاحتكار وتحرير السوق الجزائري 1995م

شهدت هذه الفترة التوجه نحو الانفتاح وتحرير السوق وذلك بإلغاء التخصص والسماح لشركات التأمين بممارسة جميع أنواع التأمين وإعادة التأمين. (لعميد، صفحة 51) ولعل أهم القوانين الصادرة في هذه الفترة مايلي: (بن خروف، 2000م)

- الأمر 95/07 الصادر بتاريخ 25 جانفي 1995م: هذا القانون وضع حدًا لإحتكار الدولة لقطاع التأمين وفسح المجال للقطاع الخاص للإستثمار في مجال التأمين وبموجب هذا القانون أيضًا تم رد الإعتبار لوسطاء التأمين والسماسة، فظهرت شركات خاصة للتأمين، ورغم إجبارية التأمين على السيارات بمختلف أنواعها إلا أنه لم تعد شركات القطاع العام تحتكر عمليات التأمين.
- وتضمن هذا الأمر كيفية إنشاء وإعتماد شركات التأمين، فحسب المادة 129 منه الفقرة الأولى "تخضع شركات التأمين في تكوينها إلى القانون الجزائري، وتأخذ إحدى الشكليين شركة ذات أسهم وشركة ذات الشكل التعاضدي، كما تضمن الأمر كيفية تنظيم نشاط التأمين بوضعه نصوص تحكم تسيير وتنظيم الشركات، والأحكام العامة لعقد التأمين وكل المتدخلين في هذا القطاع، كما تضمن الأمر إنشاء المجلس الوطني للتأمين CNA الذي يقوم بتنظيم ومراقبة نشاط شركات التأمين، وحسب المادة 278 من هذا الأمر تم إلغاء جميع الأحكام المخالفة له لاسيما القانون 201/63 والأمر 66/127، وكذا القانون رقم 07/80 وبالتالي أصبح الأمر 07/95 هو قانون التأمين الجديد.
- سنة 1996م صادقت الجزائر على الإتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمارات وإئتمان الصادرات بموجب المرسوم الرئاسي رقم 96-144 المؤرخ في 23 أفريل 1996م ؛
- سنة 2003م: صدر الأمر رقم 12/03 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالزامية التأمين على الكوارث الطبيعية بعد كارثة زلزال 21 ماي 2003م.
- سنة 2004م: صدر القانون رقم 04/06 في 20/02/2004م وهو متمم للقانون 95/07 وينص على مايلي:

- تقوية فرع التأمين على الأشخاص ؛
- إنشاء خدمة التأمين المصرفي ؛
- تقسيم أنشطة الشركات (حياة، غير الحياة) ؛
- تعزيز الملاءة المالية لشركات التأمين ؛

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- إنشاء لجنة للرقابة على التأمين مسؤولة عن ضمان إمتثال الشركات ووسطاء التأمين باللوائح والقوانين المتعلقة بالتأمين وإعادة التأمين والتأكد من قدرة شركات التأمين على الوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمن لهم، وكذا التحقق من مصدر رؤوس أموال شركات التأمين والأموال التي تساهم بها في رفع رؤوس أموالها؛

- **سنة 2008م:** وبعد الخلاف الذي نشب بين الجزائر وفرنسا والذي تعود جذوره إلى عام 1966م تم إبرام إتفاقية 06 مارس 2008 التي تميزت بالتسوية النهائية للنزاع الجزائري الفرنسي على عمليات التأمين، عندما قامت الدولة الجزائرية المستقلة حديثا بتأمين قطاع التأمين في 1966م، حيث قامت شركات التأمين الفرنسية بإيقاف كل أنشطتها والإسحاب من السوق التأمينية الجزائرية ومغادرة الجزائر، وعلى إثرها قامت الشركات العمومية الجزائرية(الشركة الجزائرية للتأمين والصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين) بالوفاء بالتزامات وتسوية مختلف مطالبات شركات التأمين الفرنسية دون إمكانية إستخدام الأصول المقابلة لها لان الممتلكات المكتسبة بالمقابل لهذه الإلتزامات ظلت قانونيًا ملكًا للشركات الفرنسية،ولتسوية هذا النزاع بشكل نهائي تم التوقيع على إتفاقية 06 مارس 2008م بباريس بين شركات التأمين الجزائرية وشركات التأمين الفرنسية لتنظيم تحويل المحفظة بين الطرفين بأثر رجعي ابتداءً من سنة 1966م وكنتييجة لهذه التسوية تم السماح للشركات التأمينية الفرنسية بالإستثمار في الجزائر بعد 42 سنة والقيام بجميع عمليات التأمين في الجزائر. (مرفوم، 2017م، صفحة 165)

ثانيًا: الاصلاحات الهيكلية لتبني النظام المالي الإسلامي والتأمين التكافلي في الجزائر

تطور التمويل الإسلامي في السنوات الأخيرة، فضلاً عن الإهتمام الذي أبدته السلطات العامة والجهات الفاعلة في القطاع المالي والتمويل، مما أدى إلى ظهور ديناميكية قطاعية تتميز بخطى التطور المدعومة، وقد شهدت هذه الديناميكية تسارعًا واضحًا بفضل إنشاء الإطار التنظيمي المناسب الذي تم بنائه تدريجيًا، وذلك من خلال:

- قانون المالية لسنة 2020م في المادة 103 منه التي تنص أحكام الأمر 95-07 المتعلق بالتأمينات بمادة 203 مكرر التي تسمح لشركات التأمين بإجراء معاملات تأمين على شكل تكافل؛
- نظام مصرف الجزائر رقم 20-02 المؤرخ في 15/03/2020م المتعلق بتحديد شروط وضوابط القيام بعمليات التمويل الإسلامي؛
- قرار المجلس الإسلامي الأعلى رقم 01/20 بتاريخ 01/04/2020م المتعلق بإنشاء الهيئة الوطنية للإفتاء لصناعة التمويل الإسلامي؛
- المرسوم التنفيذي رقم 81-21 المؤرخ في 23/02/2021م يتعلق بضبط شروط وإجراءات ممارسة التأمين التكافلي، كما يحدد ويصرح بإنشاء شركات تكافل جديدة وفتح "نوافذ تكافل" من قبل شركات التأمين التجارية نظرًا لإنخفاض معدل إنتشار التأمين، والذي يكافح للوصول إلى 1 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي، حيث تعتمد السلطات العامة على هذا البديل التنظيمي الذي سيسمح لشركات التأمين بتنويع عروضها وتوليد طلب إضافي من المحتمل أن يزيد من معدل إنتشار التأمين ؛
- بالإضافة إلى نافذة التكافل التي فتحتها الشركة التقليدية، ظهرت شركتان متخصصتان في مجال التأمين التكافلي وهما:

- شركة الجزائرية للتكافل العام "الجزاير تكافل" AGT«Algerian General Takaful»

- شركة الجزائر المتحدة للتكافل العائلي "تكافل فاميلي" El-Djazaïr El-MoutahidaFamily Takaful

- القانون النقدي المصرفي رقم 23-09 المؤرخ في 21 جويلية 2023م الذي تضمن ترسيم الصيرفة الإسلامية في مواد (70 - 71 - 72 - 73) والتي تتطلب تغطيات التأمين التكافلي؛

ثالثاً: مميزات سوق التأمين الجزائري

في الجزائر، انتقل رقم أعمال سوق التأمين من 86,6 مليار دينار في سنة 2011م إلى 154 مليار دينار في سنة 2022م (conseil national des assurances, 2022)، وبلغ إجمالي الناتج المحلي حوالي 192 مليار دولار أمريكي وحجم أقساط التأمين 1,2 مليار دولار أمريكي (bank of algeria, septembre 2022) حيث يظل معدل الاختراق* البالغ 0,63% منخفض جداً وأقل بكثير من المتوسط العالمي وأقل من المتوسط الأفريقي، وبحسب بعض الخبراء يمكن للتأمين التكافلي أن يحسن معدل إنتشار التأمين في الجزائر وخاصة تأمينات الاشخاص (AMIROU, 2018).

- أبرز مميزات سوق التأمين الجزائري هو هيمنة تأمينات الأضرار التي تمثل 90% من مجموع رقم الأعمال، في حين تبقى تأمينات الأشخاص لا تتجاوز نسبة 10% من إجمالي الأقساط؛
- **الوضع الاقتصادي:** إنتعاش تدريجي في النشاط والنمو واستئناف نمو السوق بفضل التحسن التدريجي للوضع الصحي (تأثير الوباء وتدابير الوقاية)؛
- بلغ إجمالي الإستثمارات التي قامت بها جميع الشركات المكونة للسوق الجزائري في سنة 2022م أكثر من 392 مليار د.ج، بزيادة قدرها 9٪ مقارنة بسنة 2021م وبلغت الإستثمارات في السندات المالية للدولة 215 مليار د.ج ما يمثل 55٪ من إجمالي الإيداعات؛
- **تصلب السوق الدولية والإرتفاع في الأقساط:** ولاسيما بالنسبة للأعمال المعاد التأمين عليها؛
- إبرام بروتوكول إتفاق متعدد الأطراف خاص بإدارة وتنظيم فرع التأمين على السيارات: والذي دخل حيز التنفيذ في 01 جانفي 2021م، ويتعلق بإدارة وتنظيم فرع التأمين على السيارات، الهدف منه هو تنظيم السوق ووضع حد للتفاوت في التعريفات والمنافسة الشرسة بين شركات التأمين، وإختلال التوازن الفني والمالي لفرع التأمين على المركبات؛ (UAR, 2021)
- **إتفاقية تحديد سقف التخفيض على قسط تأمين السيارات في نسبة 50%:** هي إتفاقية متعددة الأطراف وقعتها شركات التأمين، من أجل تنظيم أفضل للسوق وحماية مصالح المؤمن لهم بشكل أفضل ووضع حد لممارسة التخفيضات غير المحدودة التي تولد إختلالات تقنية ومالية وتحد من قدرة شركات التأمين على الوفاء بالتزاماتها؛ (uar, 2021)؛
- **من أهم المواصفات الراهنة لسوق التأمين هي المنافسة الشديدة بين مختلف الشركات:** التي تعتمد على الأسعار أكثر من إعتمادها على جودة الخدمة وتحسين العرض؛

* معدل الاختراق أو كثافة سوق التأمين تعرف على أنها معدل إنفاق الفرد على التأمين (إجمالي أقساط التأمين المكتتب بها نسبة إلى عدد السكان)، ويعرف عمق سوق التأمين على أنه إجمالي أقساط التأمين المكتتب بها نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- الإصلاحات الهيكلية للقطاع المخطط لها في عام 2022م: من إنشاء شركات لممارسة التأمين التكافلي (شبابيك وشركات جديدة)؛
- القانون الجديد رقم 22-18 حافر جديد للإستثمار: المؤرخ في 24 جويلية 2022م المتعلق بالإستثمار، والغرض منه هو وضع القواعد المنظمة للإستثمار وتحديد حقوق وإلتزامات المستثمرين وأنظمة الحوافز المطبقة على الإستثمار في الأنشطة الإقتصادية لإنتاج السلع والخدمات، التي يقوم بها الأشخاص الطبيعيون أو الإعتباريون، مواطنون أو أجانب، مقيمون أو غير مقيمين، لتشجيع الإستثمار بهدف: (الجريدة الرسمية، 28 جويلية 2022م)
- تطوير قطاعات الأعمال ذات الأولوية ذات القيمة المضافة العالية؛
- ضمان التنمية الإقليمية المستدامة والمتوازنة؛
- تعزيز الموارد الطبيعية والمواد الخام المحلية؛
- تعزيز نقل التكنولوجيا وتطوير الابتكار وإقتصاد المعرفة؛
- تعميم إستخدام التقنيات الجديدة؛
- تعزيز خلق وظائف طويلة الأجل وتعزيز مهارات الموارد البشرية؛
- تقوية وتحسين تنافسية الإقتصاد الوطني وقدرته التصديرية؛
- نقل أنشطة من الخارج؛
- إكتشافات آبار النفط تعزز الزخم الإقتصادي للبلاد: سيطرت الجزائر، التي يعتمد إقتصادها بنسبة 90٪ على عائدات الهيدروكربونات على الترتيب العربي لإكتشافات آبار النفط، خلال عام 2022م بتقدير أكثر من 60 مليون برميل؛
- تحتل الجزائر المرتبة الرابعة بين أفضل 10 دول إفريقية للإستثمار في عام 2022م، وفقاً لتصنيف وضعته Business Insider Africa؛
- أظهر الرصيد الإجمالي لميزان المدفوعات فائضاً قدره 18,47 مليار دولار في عام 2022م مقابل عجز بلغ 1.34 مليار دولار 2021م حيث نمت صادرات البلاد بنحو 50٪ في عام 2022م؛
- سجل رصيد الميزان التجاري أيضاً فائضاً ب 6,77 مليار دولار في عام 2022م مقابل 1.23 مليار في 2021م؛
- القروض الممنوحة للإقتصاد تمثل 64٪ من إجمالي القروض المصرفية: بلغ إقتصاد المصارف العامة والخاصة في نهاية جوان 2022م 10 037 مليار دينار جزائري بزيادة 245 مليار دينار جزائري مقارنة بمخصصات نهاية العام 2021م؛
- ركود سوق السيارات منذ عام 2019م بسبب توقف وحدات التجميع وتعليق إستيراد السيارات الجديدة؛
- توقيع عدد من عقود الغاز بين شركة سوناطراك وشركات إيطالية يمثل 4 مليار دولار من الصادرات الإضافية؛

الفرع الثاني: هيكل سوق التأمين الجزائري

المتتبع للسوق الجزائرية للتأمين، يلاحظ هيمنة التأمينات الإجبارية كتأمين السيارات والنقل والأخطار الصناعية، في حين أن التأمينات الاختيارية لا تزال نسبتها ضعيفة، يتكون السوق الجزائري من الهيئات التالية:

أولاً: الهيئات المراقبة لقطاع التأمين في الجزائر: تتمثل فيمايلي:

1. وزارة المالية: تقوم بضمان فعالية الرقابة والإشراف على قطاع التأمين، كما تقدم التراخيص لفتح شركات التأمين أو شركات إعادة التأمين في الجزائر، كما تقوم بمنح الترخيص لإنشاء الجمعيات المهنية الخاصة بالتأمين والجمعيات الخاصة بالوسطاء.
2. المجلس الوطني للتأمينات CNA: هيئة إستشارية للسلطات العامة (cna.dz/acteur) وهو جهة الإشراف والرقابة على التأمين، يعمل برئاسة وزير المالية، ومكون من ممثلين عن مختلف الجهات المشاركة في أعمال التأمين، وهي: رئيس هيئة الرقابة على التأمين، مدير التأمين بالوزارة المكلفة بالمالية، ممثل عن مصرف الجزائر، ممثل عن المجلس الإقتصادي والإجتماعي الوطني، أربع ممثلين لشركات التأمين، ممثلان عن وسطاء التأمين (أحدهما للوكلاء العامين والآخر للوسطاء)، خبير تأمين، ممثل من الخبراء المعتمدين من قبل إتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين، ممثل الأكتوارين، ممثلان عن العاملين في قطاع التأمين؛ (cna.dz/acteur) يمارس المجلس مسؤولياته وصلاحياته ضمن إطار رقابي يهدف إلى تعزيز الاستقرار والمحافظة على سلامة قطاع التأمين؛ ومن أهم مهامه تحسين ظروف عمل شركات التأمين وإعادة التأمين لضمان ملاءة شركات التأمين وحماية مصالح المشتركين والمستفيدين من العقود لذلك يتولى مراقبة تطبيق اللوائح من قبل هذه الشركات والتفكير في تحسينها.
3. لجنة الاشراف على رقابة التأمينات CSA: استحدثت المشرع الجزائري لجنة الاشراف على التأمينات بموجب القانون 04-06 المعدل للأمر 07-95، أكد الأمر 08/ 113 المؤرخ في 09 أفريل 2008م على الوظيفة الأساسية لهذه اللجنة والمتمثلة في تدقيق المعلومات من المصدر خاصة فيما يتعلق بزيادة رأس المال الإجتماعي لشركات التأمين وإعادة التأمين، يتم عمل هذه اللجنة بمساعدة مفتشين محلفين يقومون بالتحقيق في عين المكان في كل العمليات المتعلقة بالتأمين وإعادة التأمين، يكتسي عمل هذه اللجنة أهمية بالغة نظراً لخصوصية نشاط شركات التأمين، ويمكن أن تتخذ الإجراءات التالية: (براحلية، 2011م)
 - تقييد نشاط شركات التأمين وذلك لفرع أو فروع تابعة لها ؛
 - تقييد أو حجز من الأصول إلى أخذ الإجراءات التصحيحية ؛
 - تعيين إداري مؤقت يقوم بطلب خبرة لتقديم جزء أو كل الأصول أو الخصوم المتعلقة بالتأمينات شركات التأمين أو فروعها؛
4. هيئة تجميع الأخطاء: يتوجب على شركات التأمين وفروع شركات التأمين الأجنبية تقديم كل المعلومات الضرورية لقيام الهيئة بمهامها والمتمثلة في تجميع المعلومات المتعلقة بعقود التأمين المكتتبه لدى شركات التأمين وإعادة التأمين.

ثانيًا: المؤسسات الناشطة في سوق التأمين الجزائري

بالإضافة إلى هيئات الرقابة تنشط في السوق الجزائري الهيئات التالية:

1. **الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين (U.A.R):** إتحاد مهني تم إنشاؤه في 1995م وفقًا للأمر رقم 07/95 المتعلق بالتأمين المعدل والمكمل بالقانون رقم 06/04 المؤرخ في 2006/02/20م والمصادق عليه من قبل وزارة المالية بموجب القرار رقم 001 في 2014/01/06م، تتمثل أبرز مهامه في الدفاع عن المصالح المهنية لأعضائه وتمثيلها أمام الغير وأمام السلطات العامة ؛
 - يضم جميع شركات التأمين وإعادة التأمين وكذلك فروع الشركات الأجنبية التي تمارس التأمين وإعادة التأمين المرخصة ؛
 - يتألف من الجمعية العمومية يرأسها رئيس الإتحاد أو أحد نائبيه، مجلس الإدارة، المندوبية العامة، اللجان الدائمة ؛
2. **شركات التأمين:** يضم السوق الجزائري للتأمين 26 شركة منها 13 شركة تمارس جميع أنواع التأمين على الأضرار و 8 شركات مختصة بتأمين الأشخاص إضافةً إلى شركتين مختصتين بتأمين القروض وشركتان للتأمين التكافلي والشركة المركزية لإعادة التأمين.
3. **وسطاء وخبراء التأمين:** ويتمثل دورهم في الإنابة عن المؤمن له وإدارة العلاقة بينه وبين شركة التأمين لإيجاد التكافؤ بين الطرفين في المعرفة والخبرة حول عقد التأمين، وتعمل هذه الجهات في ظل الأوامر والقوانين المتعلقة بالقطاع.
4. **هيئة التسعير:** تقوم بتحديد الأسعار وتعديلها والنظر في النزاعات المتعلقة بالأسعار لتمكين الإدارة من عملية الرقابة.
5. **صندوق ضمان المؤمن لهم (FGAS):** أنشئ هذا الصندوق بموجب القانون 04/06 لدى وزارة المالية، وتشكل موارده من الاشتراكات السنوية لشركات التأمين وشركات إعادة التأمين على أن لا يتعدى % 01 من الأقساط الصافية المحصلة سنوياً، يهدف هذا الصندوق إلى الوفاء بحقوق المؤمن لهم في حالة عدم توفير السيولة لدى شركات التأمين.
6. **صندوق ضمان السيارات (FGA):** أنشئ بمقتضى الأمر رقم 103/ 04 في 05 أبريل 2004م نظرًا لارتفاع حوادث المرور، ويقوم هذا الصندوق على فكرة تعويض ضحايا المرور في حالة كون المنتسب غير معروف، ويتم تمويل هذا الصندوق عن طريق رسم قدره 3% على كل عقد تأمين على السيارات لدى مختلف الشركات التي تنشط في التراب الوطني. (FGA)
7. **الجمعيات المهنية:** حسب المادة 214 من القرار 95/07 يتعين على شركات التأمين والوسطاء الإنخراط في جمعيات مهنية تسمح لهم بالدفاع عن حقوقهم، وأهم جمعية مهنية هي الإتحاد الجزائري للتأمين وإعادة التأمين.
8. **المكتب الموحد المتخصص في التسعير BUAA:** يتمثل دوره في توفير التغطية للمركبات الجزائرية عند السفر إلى الدول العربية، تُمنح هذه التغطية في شكل تمديد لضمان المسؤولية المدنية لعقد تأمين السيارات الإلزامي لأي مركبة. (buaa)

الشكل رقم IV-29: الهيئات والمؤسسات الناشطة في سوق التأمين الجزائري



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المراجع السابقة.

ثالثا: شركات التأمين الناشطة في السوق الجزائري

حسب وزارة المالية - لجنة الإشراف على التأمينات - فإن قائمة شركات التأمين المعتمدة (uar, 2020) إلى غاية هذا العام، بقرار من وزير المالية وفقاً لأحكام المادة 204 من الأمر رقم 95-07 المؤرخ 25 يناير 1995م المتعلق بالتأمينات، المعدل والمتمم، عمليات التأمين أو إعادة التأمين تتمثل فيما يلي :

I. شركات التأمين على الأضرار: تم تحديد المخاطر التي يمكن أن تغطيها هذه الشركات، بأمر من وزارة المالية وهي موزعة على النحو التالي : (uar, 2020)

- الحوادث ، مزايا التعويض؛ الأمراض؛ مزايا التعويض؛
- المركبات البرية (بخلاف السكك الحديدية)؛ عربات السكك الحديدية؛ أسطول المركبات الجوية؛ أسطول المركبات البحرية؛
- نقل البضائع؛ الحرائق والانفجارات والعناصر الطبيعية؛ أضرار أخرى في الممتلكات؛
- المسؤولية المدنية للمركبات البرية؛ المسؤولية المدنية للمركبات الجوية؛ المسؤولية المدنية العامة؛
- الإئتمانات والكفالة؛ خسائر مالية متنوعة؛ الحماية القانونية؛
- إعادة التأمين؛

يوجد حالياً ثلاث عشرة (13) شركة تمارس هذا النوع من التأمين على الأضرار (uar, 2020) .

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- أربع (04) شركات عامة: الشركات الثلاثة ذات الأقدمية في قطاع التأمين وهي شركات عمومية تطبق كل فروع التأمين وإعادة التأمين وهي (uar, 2020) :

- الشركة الوطنية للتأمينات (SAA).
- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR).
- الشركة الجزائرية للتأمينات (CAAT).
- شركة التأمين للمحروقات (CASH): و التي انضمت كشركة جديدة تطبق كل عمليات التأمين.

- تعاضديان (02): وهما (uar, 2020)

- الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية (CNMA): وهو متخصص في القطاع الفلاحي ويعتبر الرائد في هذا المجال.
- تعاضدية التأمين الجزائرية لعمال التربية والثقافة MAATEC : حيث أن نشاطها يُعد محدودًا بإعتبار أن حوالي 100% من محفظة نشاطاتها تأتي من عملية تأمين السيارات.

- ست (06) شركات خاصة: تتمثل فيمايلي: (uar, 2020)

- ترست الجزائر للتأمين وإعادة التأمين.
- الجزائرية للتأمينات GIG (A2 سابقًا).
- الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين (CIAR).
- سلامة للتأمينات الجزائر.
- التأمينات العامة المتوسطة (GAM).
- إلانس تأمينات ALLIANCE Assurance.

- شركة (01) واحدة مختلطة: أكسا للتأمينات الجزائر AXA Dommage

II. شركات التأمين على الأشخاص: بأمر من وزارة المالية تم تقسيم الأخطار التي تغطيها هذه الشركات كمايلي: (uar, 2020)

- الحوادث والأمراض؛ الحياة والموت؛ الزواج والولادة ؛
- المساعدة (مساعدة الأشخاص عند مواجهتهم صعوبات خاصة أثناء السفر) ؛
- التأمين المرتبط بصناديق الإستثمار؛ إدارة الصناديق الجماعية؛ الإحتياط الجماعي؛ إعادة التأمين؛

يوجد حاليًا ثنائي (8) شركات تأمين مرخص لها لممارسة التأمين على الأشخاص.

- الشركات العمومية: وعددها (02) شركتان هما: تأمين لايف الجزائر (TALA) وكرامة للتأمين CAARAMA.
- الشركات الخاصة: وتمثلها (02) شركتان وهما: مصير للحياة وكريديف الجزائر.
- الشركات المختلطة: وعددها (03) ثلاثة شركات هي:

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- شركة التأمين الإحتياط و الصحة (SAPS)، المسماة (أمانة).

- أكسا للتأمينات الجزائر الحياة.

- الشركة الجزائرية الخليجية لتأمين الأشخاص (AGLIC)، المسماة (الجزائرية للحياة) .

● **التعاضديات :** وتمثلها شركة واحدة هي : التعاضدي. le mutualiste.

III. شركات التأمين المتخصصة: شركتان (02) تأمين مصرح لهم بممارسة ما يسمى بالتأمين "المتخصص" هما:

● الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX).

● شركة ضمان القرض العقاري (SGCI).

IV. شركات إعادة التأمين: يوجد حاليا شركة واحدة (01) فقط مصرح لها بممارسة إعادة التأمين في الجزائر وهي شركة عمومية تهتم فقط

بإعادة التأمين والإتفاقيات الدولية وهي: الشركة المركزية لإعادة التأمين (CCR).

V. شركات التأمين التكافلي: وهما:

● شركة (01) للتكافل العام EL-DJZAIR TAKAFUL GENERAL ؛

● شركة (01) للتكافل العائلي EL-DJAZAIR EL-MOUTAHIDA de TAKAFUL FAMILIAL

بالإضافة إلى متدخلين آخرين كوسطاء وسماسرة التأمين أما وسطاء إعادة التأمين كلهم أجنب مرخص لهم بالعمل في الجزائر.

المطلب الثاني: التأمين التكافلي في الجزائر

يعتبر التأمين التكافلي المنتج الجديد الذي دخل حيز الخدمة ليكمل الأجزاء الأخرى للمالية الإسلامية بإعتباره قناة لتقاسم المخاطر تعين على الصمود في وجه الصدمات المالية في سياق تطور الصيرفة الإسلامية لمواكبة تطورات التمويل الإسلامي.

الفرع الأول: دوافع اعتماد التأمين التكافلي في الجزائر وأهم مراحل تطوره

إن التأمين التكافلي جاء لحاجة مجتمعية ملحة ورغبة وإرادة سياسية ومن هنا صدرت النصوص القانونية حول التأمين التكافلي وأهمها

المرسوم رقم 21.81 الذي يحدد كفاءات ممارسة التأمين التكافلي وشروطه في الجزائر حيث مكنت هذه المراسيم من إنشاء شركات

للتأمين التكافلي العام والعائلي.

أولاً: دوافع اعتماد التأمين التكافلي في الجزائر والقوانين المنظمة له

كغيره من القطاعات فالتأمين التكافلي في الجزائر له دوافع لإعتماده وقوانين وضوابط خاصة يقوم عليها لتنظم نشاطه وترتب سيره.

I. دوافع اعتماد التأمين التكافلي في الجزائر: يتوقع من التأمين التكافلي الذي دخل حيز الخدمة أن يكون له وقع إيجابي على الصناعة المصرفية

الإسلامية وقطاع التأمينات في الجزائر، ومن أبرز دوافع إعتماده مايلي:

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- وجود عدد كبير من الأشخاص الذين هم بحاجة إلى تأمين إسلامي يتناسب مع حاجاتهم ومتطلباتهم وعقائدهم ؛
- حاجة المؤسسات المالية الإسلامية إلى منتجات مالية خالية من شبهة الربا والغرر وأكل أموال الناس بالباطل؛
- عدم توفر تغطية تأمينية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في سوق التأمين الجزائري؛
- تسويق منتجات إسلامية من خلال فروع المصارف التجارية بعد حصولها على التراخيص اللازمة من مصرف الجزائر؛

II. التنظيم القانوني للتأمين التكافلي في الجزائر: المتبع للإصلاحات التي شيدتها قطاع التأمين في الجزائر يتضح لنا بأنه ومنذ الإستقلال شهد

قطاع التأمين التجاري إلى جانب وجود الشركات الوطنية للتأمين مائىعرف بصناديق التأمين التعاونية، حيث تم إصدار ثلاث قرارات رئيسية نوردها فيمايلي: (بركان و بركان، 2019م، صفحة 164)

- القرار الممضى بتاريخ 17 جوان 1976م والمتضمن حل مجلس الصندوق المركزي لتحديد التأمينات الخاصة بالتعاونيات الفلاحية وتعيين لجنة إدارة مؤقتة لتسيير الصندوق ؛
- القرار الممضى بتاريخ 29 ديسمبر 1976م والمتضمن الترخيص لتعاونية التأمين الجزائرية الخاصة بعمال التربية والثقافة بإجراء بعض عمليات التأمين ؛
- خلال سنة 1996م قامت الجزائر بالمصادقة عما يعرف بالإتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمارات وإئتمان الصادرات بموجب المرسوم الرئاسي رقم 144/96 الصادر بتاريخ 23 أفريل 1996م ؛
- سنة 2009م إصدار ما يمكن إعتباره قانوناً عاماً يسمح بإنشاء شركات ذات شكل تعاظمي أو تعاظمي ؛
- المرسوم التنفيذي رقم 13/09 الصادر بتاريخ 2009/01/11م بالجريدة الرسمية رقم 03 لسنة 2009م، والذي جاء كأثر قانوني لنص المادة 215 من القانون 07/95 المعدل للقانون رقم 04/06 الممضي في 20 فيفري 2006م، والذي سمح بإنشاء هيئات تأمين في شكل شركة مساهمة أو شركة تعاظمية، ولقد تضمن المرسوم على أربع مواد وملحق يمثل قانوناً نموذجياً للشركات ذات الشكل التعاظمي متكون من 35 مادة مقسمة على أربعة فصول، وبالنظر إلى أحكام هذا المرسوم فإنه يوافق جانباً من شركات التأمين التكافلي أي إمكانية الإنشاء دون إشتراط الربحية في مواجهة المؤمن لهم، ولكن يخالفها في جوانب كثيرة، ويضيق نشاطها من ناحية الأعمال التجارية، أما الفائض التأميني في الشركة التعاظمية يتم توزيعه بعد تحديد النفقات والمصاريف؛
- يُدار نشاط التأمين التكافلي بالمرسوم التنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 23 فيفري 2021م والذي يحدد شروط وإجراءات ممارسة التأمين التكافلي وإنشاء شركات تكافل جديدة وفتح نوافذ تكافل من قبل شركات التأمين التجارية ؛

ثانياً: سوق التأمين التكافلي في الجزائر

إن الهدف من تسويق منتجات التأمين التكافلي هو توفير البديل لمختلف شرائح المجتمع الجزائري وإسناد البيئة العامة للصيرفة الإسلامية في إطار السياسة العامة والمخطط المعتمد من طرف الدولة، ومنذ إطلاقها، قامت شركتي التأمين بالتوقيع على إتفاقيات مع خمسة مصارف عمومية لتأمين تمويلات الصيرفة الإسلامية.

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

I. نبذة عن شركات ونوافذ التأمين التكافلي الناشطة في السوق الجزائري: أدت الديناميكية القطاعية للتمويل الإسلامي في الجزائر إلى إنشاء شركتين متخصصتين في التأمين التكافلي بشقيه، التكافل العائلي والتكافل العام ونافذة بالتأمين التكافلي.

1. شركات التأمين التكافلي الناشطة في السوق الجزائري: تتمثل فيما يلي:

أ. شركة الجزائرية للتكافل العام "الجزائر تكافل": «AGT Algerian General Takaful» هي أول شركة عمومية للتأمين التكافلي في الجزائر وهي شركة عمومية مستقلة جديدة متخصصة في نشاط التأمين التكافلي العام، وجاء إنشاء هذه المؤسسة الناشئة ذات العنوان التجاري "الجزائر تكافل" بمساهمة كل المتعاملين العموميين في قطاعي التأمينات والمصارف، حصلت الشركة في ماي 2022م على الإعتماد من وزارة المالية للقيام بأنشطة التكافل العام في الجزائر وتم افتتاح أول وكالة تجارية لها في جانفي 2023م متخصصة حصريًا في التأمين التكافلي العام على الأضرار بمختلف أنواعه. (الجزائر)

وستقوم تدريجيًا بتسويق كل أنواع التأمينات المطروحة حاليًا في السوق على غرار:

- التأمين على المركبات ؛ التأمين على المنازل ومختلف الأملاك العقارية ؛
- التأمين على الأخطار المهنية والصناعية والتجارية ؛
- التأمين على أخطار النقل بكل أنواعه (البري، البحري والجوي) ؛
- التأمين على مختلف الأخطار الفلاحية والزراعية ؛

إن شركة التأمين العام الجديدة "الجزائرية العامة للتكافل" المسماة "الجزائر تكافل" (AGT) "تعمل على مشروع إفتتاح وكالات افتراضية من خلال واجهة على الإنترنت كجزء من رقمنة خدمات الشركة لتنفيذ الإجراءات الإدارية بشكل أكثر بساطة دون التواجد المادي للوكلاء التجاريين وستقدم هذه الوكالة جميع خدمات الهيكل الكلاسيكي. (الجزائر، 2023)

ويشترك في رأس مال هذه المؤسسة المتخصصة في التأمين التكافلي على الأضرار بمختلف أنواعه عشرة مساهمين، إذ أنها ثمرة اتحاد ست مصارف وأربعة شركات تأمين، من القطاع العام في سابقة هي الأولى من نوعها في المجال المالي في الجزائر وهي:

- شركات التأمين العمومية الأربعة: CASH, SAA, CAAT, CAAR
- والمصارف العمومية الستة: CPA, BADR, BDL, BEA, BNA, CNEP

ب. شركة الجزائر المتحدة للتكافل العائلي "تكافل فاميلي": «familyTakaful» هي أول شركة تأمين تكافلي عائلي تعمل وفق

مبادئ الشريعة الإسلامية تم إنشاؤها في عام 2022م وهي عبارة عن مشروع مشترك يجمع أربع (04) شركات لتأمين الأشخاص

(CAARAMA-TALA -AMANA AGLIC) بالإضافة إلى ستة (06) مصارف عمومية (BEA ، BNA ،

BDL, BADR, CPA وCNEP-Banque) وتقدم مجموعة واسعة من المنتجات المخصصة لكل الأفراد والمهنيين، وهي متاحة

في النوافذ المخصصة للتمويل الإسلامي للمصارف الشريكة كما قامت الشركة بالتوقيع على إتفاقيات مع خمسة مصارف عمومية لتأمين

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

تمويلات الصيرفة الإسلامية، توفر الشركة حاليًا منتجًا واحدًا فقط وهو التأمين على التمويلات الخاصة بالصيرفة الإسلامية وتعتمد مستقبلاً طرح باقة منتجات أخرى متعلقة بالصحة، السفر، الحوادث، وتأمين مستخدمي المؤسسات وباقية منتجات متطورة تتلائم مع طلبات الزبائن وتتأقلم مع تطورات السوق (elmoutahida-takaful)

2. نوافذ التأمين التكافلي الناشطة في السوق الجزائري: حالياً هناك نافذتين واحدة للتكافل العام والأخرى للتكافل العائلي

أ. نافذة التكافل العامة **GAM Takaful** : إفتتحت شركة (GAM Assurances) المتوسطة العامة للتأمينات Générale Assurance Méditerranéenne في 26 مارس 2022م (atlas-mag, 2022) نافذة GAM تكافل لتكون أول نافذة للتأمين التكافلي العام في الجزائر المعتمدة من الهيئة الشرعية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية لدى المجلس الإسلامي الأعلى. (gam d.)، حيث في عام 2021م حصلت شركة التأمين الجزائرية GAM assurance على موافقة وزارة المالية لإنشاء نافذة تكافل عام لأربعين عقد تأمين تكافلي ضد الأضرار خاضعاً لموافقة مديرية التأمين في وزارة المالية، وبدأ الإشتراك في هذه العقود في أبريل 2022م عبر فروع شركة التأمين البالغ عددها 172 فرعاً، وتجدر الإشارة إلى أن شركة GAM هي أول شركة تأمين محلية تقوم بتسويق منتجات التكافل في الجزائر.

أ.1. التعريف بالشركة المتوسطة العامة للتأمين **GAM**: MÉDITERRANÉENNE GÉNÉRALE ASSURANCE هي

شركة تأمين جزائرية تمارس عمليات التأمين ضد الأضرار في السوق الجزائري وهي شركة مساهمة يبلغ رأس

مالها 2,747,500,000.00 دج (GAM)

- 08 جويلية 2001م : حصلت الشركة على الإعتماد من وزارة المالية ؛
- أوت 2007م: تم الاستحواذ على الشركة من مجموعة الإستثمار الأمريكية ECP (Emerging Capital Partners Africa)
- 2020م : تم شراؤها من مجموعة "le grand groupe familial algérien" تعمل في مختلف قطاعات النشاط لأكثر من 50 عاماً ؛
- 2021م : 20 سنة من الوجود والخبرة، حصلت الشركة على موافقة وزارة المالية لإنشاء نافذة تكافل عام لأربعين عقد تأمين تكافلي .
- أبريل 2022م : أول شركة تأمين محلية تقوم بتسويق منتجات التكافل في الجزائر ؛

أ.2. أهم مبادئ ومنتجات التكافل في نافذة شركة **GAM TAKAFUL**

• التعريف بالنافذة:

- نافذة GAM للتكافل العام هي أول نافذة للتأمين التكافلي العام في الجزائر معتمدة من الهيئة الشرعية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية لدى المجلس الإسلامي الأعلى؛
- تعمل نافذة GAM تكافل تحت وصاية لجنة شرعية تضمن إمتثال منتجاتها لأحكام الشريعة الإسلامية ؛
- المشاركون في نافذة **GAM** للتكافل العام: هم أصحاب الأموال التي تم جمعها، والتي تدفع على شكل تبرع للمجموعة من أجل مواجهة المخاطر غير المتوقعة، وفقاً للمبادئ التي تملئها الشريعة الإسلامية ؛

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- صندوق المشاركين مبني على المساعدة المتبادلة بين المشتركين لمواجهة الأخطار والخسائر وتعويض الحوادث ؛
- مبادئ نافذة **GAM TAKAFUL**: تتمثل أبرز هذه المبادئ فيما يلي: (gam)
 - التأمين التكافلي مبني على مبادئ التضامن والمساعدة ؛
 - يحتوي صندوق التكافل على المساهمات المدفوعة من طرف المشاركين؛
 - المشاركة في تسير الأخطار: يقوم المشاركون في الصندوق بجمع مواردهم المالية، لتعويض الحوادث التي يواجهها أعضاء الصندوق وفقاً لمبادئ الشرعية الإسلامية ؛
 - تتولى شركة التأمين التكافلي إدارة صندوق التكافل ؛
- إدارة صندوق التأمين التكافلي في شركة **GAM**: تضمن شركة GAM الإدارة السليمة لصندوق التأمين التكافلي (gam) حيث تدير أموال المشتركين من خلال ترتيب تجميع أقساط التأمين وتعويض الخسائر الناتجة عن الحوادث بما يحقق المصلحة المشتركة لجميع المشتركين، تدير الشركة الصندوق وفق حالتين:
 - أولاً: في حالة تجاوز الخسارة أو مبلغ التعويض موارد الصندوق: تمنح الشركة قرضاً بدون فائدة يسمى "قرض حسن" لصندوق المشتركين.
 - ثانياً: في حالة تحقيق فوائض في الصندوق: يتم إعادة توزيعها على المشتركين على أساس نسبة إشتراك كل منهم، بعد خصم التعويضات المدفوعة خلال العام.
- الإستثمارات: من أجل الحفاظ على صندوق التأمين التكافلي وتنميته، يتوجب استثمار هذه الموارد المالية في مشاريع ملموسة ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- منتجات نافذة الشركة العامة للتكافل **GAM**: تتمثل منتجات الشركة فيما يلي: (gam)
 - التأمين التكافلي العام للسيارات والمساعدة في الطرقات: تغطي الأخطار الخاصة بأضرار التصادم والاصطدام، إنكسار الزجاج، ضمان الدفاع والمتابعة، تأمين ضد جميع المخاطر، المساعدة المهنية، الحريق والسرقة ؛
 - التأمين التكافلي العام المهني المتعدد الأخطار: كأضرار الحريق والانفجارات وأضرار المسؤولية المهنية والأضرار الناجمة عن سرقة البضائع والأموال ؛
 - التأمين التكافلي العام المنزلي المتعدد الأخطار: كسرقة الأثاث والممتلكات العائلية ؛
 - التأمين التكافلي العام ضد الكوارث الطبيعية: كالزلازل والفيضانات وإنزلاقات التربة... وغيرها ؛
 - التأمين التكافلي العام المتعدد للأخطار الصناعية والأخطار التجارية ؛

ب. نافذة شركة التأمين كريدف الجزائر **Cardiff El Djazair** : بموجب قرار وزارة المالية المؤرخ في 4 نوفمبر 2021م المتمم للقرار المؤرخ في 11 أكتوبر 2006م (الجريدة الرسمية، صفحة 26) المتضمن اعتماد شركة التأمين " كريدف الجزائر " كمايلي: يمنح هذا

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الإعتماد لهذه الشركة قصد ممارسة عمليات التأمين التقليدي وكذا عمليات التأمين التكافلي العائلي في شكل "نافذة" والمتمثلة فيما يلي: الحوادث، خدمات جزافية، خدمات تعويضية، أشخاص منقولون، المرض، المساعدة (مساعدة الأشخاص المعرضين للصعوبات لاسيما خلال تنقلاتهم)، الحياة، الوفاة، التأمين المزدوج، الزواج الولادة، تأمينات متعلقة بأموال الإستثمار، الرسمة، تسيير الأموال الجماعية، الإحتياط الجماعي.

من خلال هذا القرار الوزاري يتضح أن النافذة الإسلامية لدى شركة كريدف الجزائر تتولى ممارسة التأمين التكافلي المتعلق بالتكافل العائلي المقصود به التأمين عن الأشخاص في التأمين التقليدي، لكن هذه النوافذ لم تباشر العمل التأميني التكافلي بعد.

الفرع الثاني: تطور نشاط التأمين التكافلي بالجزائر

يعتبر التأمين التكافلي في الجزائر الأقل بين كل القطاعات لأسباب متعددة، فصناعة التأمين عموما تعتبر ضئيلة نسبيا في القطاع المالي، والتأمين التكافلي قطاع حديث النشأة.

أولاً: رقم الأعمال المحقق

حقق السوق الجزائري خلال السداسي الأول لعام 2022م كبدية أولى في تاريخه لإكتتاب عقود التأمين التكافلي فقط من خلال نافذة* TAKAFUL GAM ما يقارب 12 مليون دينار جزائري، ليصل في السداسي الثاني إلى 48.40 مليون دينار جزائري، هذا يمثل إرتفاع 136.40% مقارنة بحجم الانتاج في 2022/09/30م، حيث ساهم فرع السيارات بنسبة 76.90% من إجمالي رقم الأعمال مسجلاً نمواً بنسبة 70.182% من 13.1 مليون دينار جزائري في 30 سبتمبر 2022م إلى 37.2 مليون دينار جزائري في 2022/12/31م، موزعة حسب الجدول التالي: (المجلس الوطني للتأمينات، 2022، صفحة 26)

جدول رقم IV-43: توزيع عقود التأمين التكافلي العام في الجزائر في 2022/12/31م

رقم الأعمال بالدينار الجزائري 2022م	نسبة الإكتتاب لكل فرع	نسبة التطور 2021م/2022م
التكافل العام	48 470 431.00	100%
تأمين المركبات	37 254 661.00	76.90%
تأمينات النقل	897 147.00	1.90%
تأمين الأخطار المختلفة	10 318 623.00	21.30%

* إكتتاب عقود التأمين التكافلي من خلال نافذة GAM حيث أن شركات التكافل الأخرى لم تبدأ عملية التسويق في سنة 2022م باستثناء بعض العقود الافتتاحية الضئيلة جداً، بالنسبة لشركة "السلامة" التي جرت العادة أن يستدل بها في هذا المجال بغض النظر وحسب رأي الشخصي أنها شركة تأمين تقليدية كغيرها من الشركات الأخرى فلم يرد ذكرها في إحصائيات شركات التأمين التكافلي التي يقدمها المجلس الوطني للتأمينات كل سنة.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

التأمين العائلي	0	%0	%00.00
المجموع	48 470 431.00	%100	%136.40

Source: Conseil National Des Assurances, CNA ,Rapport 2022 ,page 26.

بلغ رقم اعمال التأمين التكافلي 48.50 مليون د.ج لسنة 2022م حيث إستحوذ فرع السيارات على نسبة 76.90 % تولد هذا الرقم فقط من نافذة التكافل، حيث شركات التكافل الأخرى لم تبدأ عملية التسويق في سنة 2022م بإستثناء بعض العقود الإفتتاحية الضئيلة جداً .
(conseil national des assurances, 2022, p. 26)

ثانياً: وضعية مطالبات التأمين التكافلي في الجزائر

فيما يتعلق بتصريحات الحوادث وتغطية الأضرار التي تلحق بالأموال والمسؤوليات المدنية للأفراد والشركات والمؤسسات المختلفة تلتزم نافذة التكافل وشركات التأمين التكافلي بدراساتها ومتابعتها.

I. تطور حجم التعويضات لنافذة شركة GAM للتأمينات: سجلت نافذة التكافل GAM TAKAFUL 12 تصريح لحوادث المركبات المؤمنة لديها ضمن عقود التأمين التكافلي تم تقييم الأضرار المترتبة عنها بإجمالي 385 153. 00 دج، تم تسوية تعويضات أربعة منها بمبالغ قدرت ب 108 119 دج، اما الحوادث المتبقية تم تقييمها ب 243 057 دج، موضحة حسب الجدول التالي:

جدول رقم IV-44: وضعية حوادث التأمين التكافلي في الجزائر في 2022/12/31م

الحوادث المصرح بها	الحوادث التي تم تسويتها		الحوادث المتبقية في انتظار التسوية	
	بالأرقام	المبلغ (د.ج)	بالأرقام	المبلغ (د.ج)
التكافل العام	136	6 039 229	97	3 654 285
تأمين المركبات	133	5 917 229	95	3 614 785
تأمين الأخطار المختلفة	3	122 000	2	39 500
تأمين الأخطار الزراعية	0	0	0	0
تأمين تمويلات المصارف الإسلامية	0	0	0	0
التكافل العائلي			0	0
المجموع	136	6 039 229	97	3 654 285

Source : Conseil National Des Assurances, CNA ,Rapport 2022 ,page 27.

من الجدول يتضح أن التأمين التكافلي في الجزائر سجل 136 تصريح بحوادث مختلفة بين فرع المركبات والأخطار الأخرى تم تقييمها بمبلغ 6 مليون د.ج وقد تم تسوية 34 منها بمبلغ 1.65 مليون د.ج وتبقى النسبة ضئيلة جداً مقارنة بمجموع الخسائر.

المطلب الثالث: تجربة الصيرفة الإسلامية في الجزائر

تعتبر تجربة المصارف الإسلامية في الجزائر من التجارب حديثة العهد نسبياً، وسجلت العقود الأخيرة تطوراً ملحوظاً، حيث تم فتح نوافذ خاصة بالتمويل الإسلامي في جل المصارف التي تعمل على مستوى الدولة.

الفرع الأول: الإطار التنظيمي والتشريعي للنشاط المصرفي الإسلامي في الجزائر

مع دخول مصرف جديد حيز الخدمة، وهو البنك الوطني للإسكان، المعتمد في 29 ديسمبر 2022م، يضم النظام المصرفي الجزائري في نهاية ديسمبر 2022م، 28 مصرفاً ومؤسسة مالية حيث أن إثنى عشر (12) من أصل 20 مصرفاً، تقدم منتجات وخدمات الصيرفة الإسلامية.

أولاً: الإطار التنظيمي والتشريعي للصيرفة الإسلامية في الجزائر

في ظل الطلب الواسع على المنتجات المالية الشرعية، وبهدف تشجيع إستعمال القنوات المصرفية، فقد سن مصرف الجزائر بصفته الهيئة التي تشرع النظم القانونية المتعلقة بالصيرفة المصرفية والمالية قواعد خاصة لمنتجات الصيرفة الإسلامية، وذلك من خلال مايلي:

- **نظام رقم 18-02 المؤرخ في 4 نوفمبر 2018م:** يتعلق بقواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية من طرف المصارف والمؤسسات المالية، الذي حافظ على مصطلح أو مسمى الصيرفة التشاركية بدل الصيرفة الإسلامية، كما لم تنص أحكامه على إجبارية الحصول على شهادة المطابقة الشرعية من طرف هيئة شرعية مخولة قانوناً التي لم يحددها هذا النظام، وشدد على فصل أموال المصرف التجاري عن أموال الشباك الإسلامي سواء كانت ودائع أو تمويلات، كما أشار إلى أن كل ودائع الشباك الإسلامي تخضع لأحكام الامر 11/03 من قانون النقد والقرض المنظم لنشاط المصارف ماعدا ودائع الإستثمار التي تستثنى من أحكام هذا الامر كما أنها لا تخضع أيضاً لنظام ضمان الودائع لأنها مبنية على الربح والخسارة.
- **نظام رقم 20-02 المؤرخ في 15 مارس 2020م،** المحدد للعمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف المصارف والمؤسسات المالية، والذي ألغى النظام رقم 18-02 وأهم ما ميز هذا النظام تغير مسمى أو مصطلح الصيرفة التشاركية إلى الصيرفة الإسلامية، كما تضمن النظام إجبارية الحصول على شهادة المطابقة التي تصدرها هيئة مخولة قانوناً والتي ذكرها القانون تحت إسم الهيئة الشرعية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، وحصر المنتجات الإسلامية في ثمانية منتجات مُعرفة، كما إشتراط وجود هيئة رقابة شرعية لكل شباك أو مصرف إسلامي لا يقل عددها عن ثلاثة اشخاص.
- **التعليمية رقم 03-2020: المعرفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية:** المؤرخة في 4 أبريل 2020م وأهم ما ورد فيها التفصيل في منتجات التمويل الإسلامي.
- **القانون النقدي المصرفي رقم 23-09:** المؤرخ في 21 جويلية 2023م الصادر في الجريدة الرسمية يوم 27 جويلية 2023م الذي تضمن ترسيم الصيرفة الإسلامية في مواد (70 - 71 - 72 - 73) مؤكداً على أن تسويق المنتجات المصرفية المتعلقة

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

بالصيرفة الإسلامية يتطلب الحصول المسبق على شهادة المطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية، شهادة صادرة عن الهيئة الشرعية للإفتاء في مجال المالية الإسلامية، وموافقة مصرف الجزائر.

ثانيًا: المصارف والنوافذ الإسلامية الناشطة في الجزائر

سجل إجمالي وكالات النظام المصرفي والمؤسسات المالية لعام 2022 ما عدده 1725 وكالة مقابل 1702 وكالة في عام 2021، أي ما يمثل وكالة واحدة لكل 26551 شخص في عام 2022 مقابل 26675 شخص في عام 2021. (الديوان الوطني للإحصائيات، 2022م)

تتوزع المصارف والمؤسسات المالية حسب طبيعة نشاطها على النحو التالي:

◀ سبعة (07) مصارف عمومية ؛

- ثلاثة عشر (13) مصرفًا خاصًا برأس مال أجنبي بما في ذلك مصرف برأس مال مختلط ؛
- مؤسستان (02) ماليتان عموميتان ؛
- خمسة (05) مؤسسات متخصصة في الإيجار المالي من بينها ثلاثة (03) عمومية ؛
- تعاوضية (01) للتأمين الفلاحي، معتمدة للقيام بالعمليات المصرفية والتي إتخذت منذ سنة 2009م صفة مؤسسة مالية ؛
- تتوزع الوكالات والنوافذ المخصصة للصيرفة الإسلامية كمايلي: 12 مصرفًا معتمدًا يعمل في الصيرفة الإسلامية حتى نهاية 2023م منها ستة مصارف عمومية وستة خاصة، كما إنتقل عدد الوكالات من 69 وكالة مع نهاية 2022م إلى 75 وكالة في نهاية جويلية 2023م فيما سجل عدد النوافذ الخاصة بالصيرفة الإسلامية إرتفاع من 655 نهاية 2022م إلى 741 شبكًا خلال نفس الفترة.

I. المصارف الإسلامية الناشطة في الجزائر: بعد صدور قانون النقد والقرض 90-10 سنة 1990م سمح القانون الجزائري بقيام المصارف الخاصة فتأسس مصرف البركة سنة 1991م كأول مصرف إسلامي جزائري، ثم تأسس بعده مصرف السلام سنة 2008م فهو ثاني مصرف إسلامي في الجزائر.

1. **مصرف البركة الجزائري:** هو أول مصرف إسلامي (مختلط) خاص وعام بين مصرف الفلاحة والتنمية الريفية (الجزائر) ومجموعة البركة المصرفية (البحرين) تم إنشاؤه في 20 ماي 1991م، برأس مال قدره 500.000.000 دج.
2. **مصرف السلام الجزائر (alsalam)** هو مصرف شمولي وهو ثمرة التعاون الجزائري الخليجي يعمل طبقًا للقوانين الجزائرية ووفقًا لأحكام الشريعة الإسلامية، تم إعتماده من قبل مصرف الجزائر في سبتمبر 2008م، ليبدأ مزاوله نشاطه وفق إستراتيجية واضحة تتماشى ومتطلبات التنمية الإقتصادية في جميع المرافق الحيوية بالجزائر، من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية لتلبية حاجيات السوق، والمتعاملين والمستثمرين، و تضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة و الإقتصاد.

II. الشبايك والوكالات الإسلامية في الجزائر: إن فكرة الشبايك الإسلامية داخل المصارف التجارية ليست بالفكرة الجديدة خاصة في المصارف الأجنبية الخاصة مثل مصرف الخليج ومصرف ترست الجزائر ومصرف الاسكان والتمويل، التي كانت تنشط في غياب الإطار القانوني

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

بترخيص من مصرف الجزائر، لكن الفكرة الجديدة في الجزائر هي فتح هذه الشبايك في مصارف عمومية عريقة لها شبكة واسعة أكبر من المصارف الخاصة فأرادت الدولة ان تستغل هذه الشبكة، حيث تجسدت فكرة الشبايك سنة 2018م بعد صدور النظام الخاص بالصيرفة الإسلامية.

تضم شبكة الوكالات المصرفية في الجزائر في نهاية عام 2022م: (bank of algeria, p. 55)

- حوالي 1626 وكالة منها 1226 وكالة تابعة للمصارف العمومية و 400 وكالة تابعة للمصارف الخاصة ؛
- على مستوى إجمالي وكالات المصارف نجد 69 وكالة مخصصة حصريًا للتمويل الإسلامي نهاية عام 2022م مقابل 58 وكالة مع نهاية عام 2021م.
- من جهتها خصصت المصارف العمومية 10 وكالات للتمويل الإسلامي مع نهاية عام 2022م، بينما وصل عدد وكالات المصارف الخاصة 59 وكالة، منها 54 وكالة للمصرفين المتخصصين في التمويل الإسلامي فقط (مصرف البركة ومصرف السلام) و 5 وكالات للمصارف التجارية الأخرى.
- سجل عدد النوافذ الخاصة بالصيرفة الإسلامية 655 شباك نهاية 2022م.

الجدول رقم IV-45: تطور عدد وكالات القطاع المصرفي الإسلامي في الجزائر

2022م	2021م	2020م	2019م	2018م	
1 626	1 604	1 577	1 567	1 541	مجموع المصارف
69	58	53	49	44	منها الوكالات المخصصة للصيرفة الإسلامية
1 226	1 202	1 188	1 177	1 160	المصارف العمومية
10	2	1	/	/	منها الوكالات المخصصة للصيرفة الإسلامية
400	402	389	390	381	المصارف الخاصة
59	56	52	49	44	منها الوكالات المخصصة للصيرفة الإسلامية

المصدر: التقرير السنوي لمصرف الجزائر ، 2022م ، ص56.

يتبين من الجدول ان عدد الوكالات المخصصة للصيرفة الإسلامية في تزايد مستمر منذ إقرار الإطار القانوني للمالية الإسلامية من قبل المشرع الجزائري بالإضافة إلى حاجة المجتمع الجزائري المسلم لهذا النوع من المنتجات.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الفرع الثاني: حجم التمويلات الإسلامية في الجزائر

رغم أن الجزائر اعتمدت التمويل الإسلامي منذ أكثر من عقدين إلا أن العملية إلى اليوم مازالت فتية والأرقام متواضعة.

أولاً: ودائع الصيرفة الإسلامية

بلغ حجم ودائع الصيرفة الإسلامية على مستوى مختلف المصارف والشبابيك الإسلامية 546,69 مليار دج في سنة 2022م، فتحصيل ودائع التمويل الإسلامي لا يزال منخفضاً مقارنة بودائع المصارف التجارية التي بلغت 14 530.4 مليار دج. رغم أن ودائع التمويل الإسلامي عرفت نمواً قدره 23,6 % نهاية 2022م مقابل نمو بنسبة 30 % نهاية 2021م. (bank of algeria, septembre 2022, p. 55)

تجدر الإشارة إلى أن مصرفي البركة والسلام المتخصصين في التمويل الإسلامي يستحوذان على 73,3 % من إجمالي ودائع التمويل الإسلامي نهاية سنة 2022 ، ويقدر حجمهما بنحو 400,8 مليار دج مقابل 371,0 مليار دج في سنة 2021م

الجدول رقم IV-46: حجم ودائع التمويل الإسلامي للفترة 2020م-2022م الوحدة: مليار دينار جزائري

طبيعة الودائع	2020م	2021م	2022م
حسابات الودائع	163.0	212.8	255.5
المصارف العمومية	1.8	19.3	57.5
المصارف الخاصة	161.3	193.4	198.3
الودائع في حسابات الإستثمار	177.0	229.3	291.2
المصارف العمومية	1.0	1.0	7.0
المصارف الخاصة	176.0	228.0	284.2
المجموع الكلي	340.0	442,1	546.7
حصة المصارف العمومية	%0.81	%4.83	%11.80
حصة المصارف الخاصة	%99.19	%95.17	%88.20

المصدر: التقرير السنوي لمصرف الجزائر ، 2022م ، ص64.

يتضح لنا من الجدول أن المصارف الخاصة تستحوذ على كل أنواع ودائع التمويل الإسلامي رغم أن هذه الأخيرة تضاعفت بأكثر من ثلاثة مرات على مستوى المصارف العمومية حيث إرتفعت من 20.4 مليار دج سنة 2021م لتصل إلى 64.5 مليار دج في نهاية 2022م إلا أن حصتها تمثل فقط نسبة 11.80 % من مجموع الودائع.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

ثانيًا: صيغ التمويل الإسلامي في الجزائر

حصر النظام رقم 20-02 المحدد للعمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف المصارف والمؤسسات المالية، وكذا التعليم رقم 03-2020 المعرفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية منتجات التمويل الإسلامي كمايلي: المضاربة، المشاركة، المراجعة، الاجارة، السلم، الإستصناع، وحسابات الودائع وودائع الإستثمار.

الجدول رقم IV-47: صيغ التمويل الإسلامي في الجزائر للفترة 2020م-2022م الوحدة: مليار دينار جزائري

منتجات التمويل	2020م	2021م	2022م
المراجعة	132.3	128.4	125.7
المشاركة	1.2	0.9	1.8
المضاربة	4.9	5.8	7.2
الاجارة	82.7	82.0	83.6
السلم	74.7	130.4	150.1
الإستصناع	6.6	10.7	13.4
المجموع الكلي	302.3	358.3	381.7
حصة المصارف العمومية	%0.1	%0.5	%1.3
حصة المصارف الخاصة	%99.9	%99.5	%98.7

المصدر: التقرير السنوي لمصرف الجزائر، 2022م، ص65.

نلاحظ أن بيع السلم يهيمن على منتجات التمويل الإسلامي رغم أن المصارف الإسلامية في الجزائر لم تستبعد قهمة الافراط في المراجعة والصيغ التي تعتمد على الدين، رغم صدور التعليم التي تتعلق بوضع مؤونة لمختلف التمويلات خاصة في تمويلات التجارة الخارجية.

كما نلاحظ هيمنة ثلاثة صيغ على صيغ التمويل الإسلامي "السلم" "المراجعة" و "الاجارة" في المقابل، فإن صيغ "المشاركة" "المضاربة" و "الإستصناع" هي الأقل تسويقاً من قبل المصارف، حيث في نهاية سنة 2022م إرتفع التمويل بصيغة "السلم" ليستحوذ على حصة 39,3% من إجمالي التمويل الإسلامي مقابل حصة 36.4% خلال سنة 2021م

المطلب الرابع: التعاون بين المصارف وشركات التأمين في ضوء التحولات التشريعية بالجزائر

شرعت الجزائر كغيرها من الدول التي عرفت إقتصادياتها تحولاً من الإقتصاد الموجه إلى إقتصاد السوق في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسيرة هذا التوجه شملت عدة قطاعات أهمها القطاع المصرفي و قطاع التأمينات.

الفرع الأول: الإطار التشريعي للعلاقة بين المصارف وشركات التأمين في الجزائر

1. قبل 1990م: كان الإطار القانوني في الجزائر لا يسمح بتواجد أي علاقة بين المصارف وشركات التأمين، حيث كانت المصارف تخضع لمبدأ التخصص في خدمات مصرفية محددة من قبل الدولة وذلك وفقًا للتخطيط المالي لسنة 1971م، وكانت شركات التأمين أيضًا متخصصة وفقًا للقرار رقم 928 الصادر في 1975/05/21م، هذه القيود القانونية التي تشجع التخصص كانت وراء غياب المنافسة حتى بين المصارف أو بين شركات التأمين فنتج عن ذلك أثارًا سلبية على طريقة تسيير القطاع المالي وأيضًا طبيعة الخدمات المالية المقدمة سواءً من طرف المصارف أو من طرف شركات التأمين.

2. جاء قانون النقد والقرض رقم 10/90 المؤرخ في 1991/04/14م ليشجع حرية النشاط داخل القطاع المالي حيث أصبحت المصارف الجزائرية خاضعة لمبدأ الشمولية وأصبح بإمكان المصارف التي تنشط داخل القطاع المالي أن تقدم منتجات التأمين لعملائها. (قانون النقد والقرض)

3. يعتبر الأمر 07/95 المؤرخ في 1995/01/25م الإطار التشريعي المرجعي لقانون التأمين في الجزائر الذي وضع حد لاحتكار الدولة لقطاع التأمين والسماح بإنشاء شركات جزائرية خاصة، كما أعاد إدماج وسطاء التأمين في السوق التأمينية من خلال تحديد شروط ممارسة مهنة الوكيل والسمسار، حيث وضع السوق الوطنية في جو من المنافسة من أجل ترقية سوق التأمينات وتحسين نوعية الخدمات، فيمكن لأي مؤسسة أو تعاونية تأمين أو إعادة تأمين ممارسة نشاط التأمين شرط حصولها على الإعتماد من وزارة المالية وفقًا للمادة 204 من هذا الأمر (الأمر الرئاسي، 2003).

4. جاء الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 2003/08/26م ليقيد من جديد حرية المصارف وذلك بعد الأزمات المصرفية التي عرفها الإقتصاد الجزائري (الجريدة الرسمية الجزائرية) هذا الأمر الذي عرف بدقة العمليات التي يمكن أن تكون محل نشاط المصارف، و هو يسمح للمصارف بممارسة بعض العمليات المالية الملحقمة والمكملة للنشاط المصرفي وإشترط على المصارف لممارسة الأعمال الأخرى بصورة عادية الحصول على موافقة مجلس النقد والقرض ويمكن إعتبار المنتجات التأمينية كعمليات ملحقمة للعمليات المصرفية وهي حالة المنتجات التأمينية التي ترافق القروض المصرفية.

5. القانون رقم 04/06 الصادر في 2006/02/20م حيث قامت الجزائر بمراجعة الأمر 07/95 الذي رغم أنه عمل على زيادة عدد الفاعلين في السوق إلا أنه لم يقدم الكثير من حيث تطوير المنتجات أو التوسع في السوق حيث ظلت تهيمن عليه المنتجات التقليدية التي كانت قبل 1995م فقامت الهيئة التشريعية بسن قانون جديد رقم 04/06 المعدل والمتمم للأمر رقم 07/95 الذي يعتبر انطلاقة حقيقية لنشاط التأمين في الجزائر والذي ركز على ثلاثة مجالات رئيسة للإصلاحات وهي:

أ. **تحفيز النشاط التأميني:** عن طريق تحسين الخدمات وفتح السوق التأمينية الجزائرية أمام الشركات الأجنبية وتنوع أساليب توزيع المنتج التأميني وبالأخص توزيع المنتجات عن طريق المصارف وظهور نموذج التأمين المصرفي وكذا الفصل بين تأمينات الأضرار و تأمينات الأشخاص.

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- ب. تعزيز نظام الرقابة و الإشراف: من خلال إعادة تنظيم الإشراف على عمليات التأمين بإنشاء لجنة الإشراف على التأمين.
- ت. تعزيز الأمن المالي للشركات: من خلال مراجعة وتحديد القواعد التي تخص التحرير الكلي لرأس المال الشركات عند تكوينها والحق في الحصول على المعلومات عن مصدر الأموال المستخدمة لتمويل رأس المال وإنشاء صندوق لضمان المؤمن لهم و الممول من طرف الفاعلين في السوق والذي يقوم بتعويض المؤمن لهم في حالة إعسار شركات التأمين عن التعويض ووفقاً لأحكام المادة 53 من القانون المذكور تم السماح لممارسة التأمين المصرفي في الجزائر (المادة رقم 53، صفحة 12).
6. ومن أهم القرارات والمراسيم الصادرة في هذا الإطار:
- القرار المؤرخ في 23 أبريل 2007م والمرسوم التنفيذي رقم 153/07 المؤرخ في 22 ماي 2007م الذي يحدد كفاءات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق المصارف والمؤسسات المالية وما شابهها وتكون عملية التوزيع على أساس إتفاقية أو عدة إتفاقيات (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية 1، صفحة 17)
 - حيث نصت المادة 2 منه على أن إمكانية تقديم شركات التأمين لمنتجاتها بواسطة المصارف، إنما يكون على أساس إتفاقية أو عدة إتفاقيات توزيع مبرمة بين الشركة والمصرف ويتصرف بموجبها هذا الأخير (المصرف) بصفة وكيل لشركة التأمين ويجب أن تبين الإتفاقية على الخصوص ماييلي: (الجريدة الرسمية الجزائرية)
 - وكالات أو أي مراكز بيع للمصرف أو المؤسسة المالية المؤهلة لإكتتاب عقود التأمين ؛
 - خدمات التأمين موضوع الإتفاقية ؛
 - عمولة التوزيع وكفاءات دفع أجر الوكيل ؛
 - المعلومات التي تُبلغ لشركات التأمين الموكلة ؛
 - سلطات الإكتتاب، وكذا سلطات تحصيل الأقساط وآجال تحويلها للمؤمن وتسيير وضبط الحوادث ؛
 - المقاطعة الإقليمية المرخصة للوكالة، أو أي مركز بيع، للعمل ضمنها ؛
 - الكفاءات العملية لتنفيذ التبرص: حيث تلزم شركة التأمين المعنية بالإتفاقية بتنظيم تبرص مدته 96 ساعة فعلية على الأقل لفائدة الوكلاء المكتتبين لتأمين الموظفين لدى المصارف والمؤسسات المالية والهيئات المشابهة بدور موضوع هذا التبرص حول عمليات التأمين التي ستوزع ويتوج المترص بشهادة ؛
 - الجهة القضائية المختصة في الحكم في حالة النزاع؛
 - القرار المؤرخ في 06 أوت 2007م: يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة المصارف والمؤسسات المالية وما شابهها وكذا النسب القصوى لعمولة التوزيع وكيفية دفعها والجهات القضائية المختصة في الحكم في حالة حدوث نزاع كما يخضع نشاط توزيع منتجات التأمين عن طريق المصارف والمؤسسات المالية وغيرها من شبكات التوزيع إلى مراقبة لجنة الإشراف على التأمينات، كما وضع القرار في مادته الثانية، المنتجات الممكن توزيعها بواسطة المصارف والهيئات الأخرى، حيث تتعلق بمايلي:

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- فروع تأمين الأشخاص حوادث، مرض وإعانة، حياة وفاة، رسملة؛
- تأمين القروض؛
- تأمين الأخطار البسيطة للسكن: تعدد أخطار السكن، التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية ؛
- الأخطار الزراعية ؛

ومكافأة للمصارف عن العقود التي قامت بتوزيعها لفائدة شركة التأمين المعنية بالإتفاقية تمنح للمصارف والمؤسسات المالية وما شابهها عمولة توزيع تحسب بنسبة مئوية على أساس القسط المحصل الصافي من الحقوق والرسوم، حيث حددت المادة 4 من القرار السالف الذكر النسب القصوى لهذه العمولة كما يلي:

• تأمينات الأشخاص:

- فيما يخص فرع الرسملة 40 % من القسط الأول و 10 % من الأقساط السنوية الموالية وهذا أثناء المدة الكاملة للعقد؛
- فيما يخص فروع تأمين الأشخاص الأخرى 15 % ؛

• تأمين القروض والتمويلات 10 %

- تأمين الأخطار البسيطة للسكن: أخطار السكن 32%؛ التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية 5%؛
- تأمين الأخطار الزراعية 10% ؛

ثانيًا: إتفاقيات الشراكة بين نوافذ الصيرفة الإسلامية في المصارف التجارية وشركات التأمين في الجزائر

يندرج هذا النهج في إطار إستراتيجية بنك الجزائر الرامية إلى تطوير نشاط التمويل الإسلامي بما يسمح بإدارة أفضل للمخاطر المرتبطة بصيغ ومنتجات التمويل الإسلامي، كما يهدف إلى تعزيز ثقة عملاء المصارف الباحثين عن تمويل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية مع تنويع المنتجات والخدمات المقدمة للعملاء بما في ذلك منتجات التأمين المصرفي.

I. إتفاقيات الشراكة بين نوافذ الصيرفة الإسلامية في المصارف التجارية وشركات التأمين في الجزائر: إن شركات التأمين التكافلي العمومية

تعمل أولاً على تلبية إحتياجات نوافذ الصيرفة الإسلامية حيث أن أي منتج مصرفي إسلامي يجب أن يكون مشمولاً بالتأمين التكافلي بمعنى آخر كل ما يموله المصرف في إطار التمويل الإسلامي، لا بد أن يجد نظيره في التأمين التكافلي.

1. إتفاقية الشراكة بين القرض الشعبي الجزائري CPA والشركة الوطنية للتأمين SAA: إن المنتجات الإسلامية عبر نافذة CPA هي

منتجات مطابقة لمعايير هيئة الرقابة الشرعية الإسلامية وقد حققت مايلي:

- كانت الإنطلاقة الأولى والبدء بالعمل بها منذ سنة 2020م ؛
- تقدم النافذة 11 منتج مصرفي إسلامي عبر 102 نافذة إسلامية ؛
- 57357 هو عدد الحسابات المفتوحة عبرها الى غاية نهاية 2023م ؛

الفصل الرابع: تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

• 38 مليار دينار جزائري هو حجم ودائعها ؛

• المراجعة (مراجعة عقار، مراجعة سكن)، الإيجارة المنتهية بالتمليك، المضاربة من أبرز التمويلات التي تقدمها؛

• تمويلات السكن والعقارات، التمويلات الاستهلاكية، حسابات الاستثمار؛

حسب هذه الاتفاقية المبرمة في سنة 2023م تعتمد الشركة الوطنية للتأمين SAA هامش ربح يصل إلى 8% في بيع مختلف منتجاتها التأمينية على النافذة الإسلامية التابعة للقرض الشعبي الجزائري CPA وتشمل توزيع منتجات الأشخاص التي تتضمن (تأمين السفر والمساعدة بالخارج، التأمين الجزائري في حالة القيام بعملية جراحية في الخارج، الوفاة، تأمين التقاعد، تأمين الكوارث الطبيعية، تأمين السكن) كما أن مبلغ التمويل الإسلامي قد يصل الى 100% وقد تم تقسيم هامش الربح بين المصرف وشركة التأمين كمايلي:

الجدول رقم IV-48: نسب هامش الربح لصيغ التمويل الإسلامي بين المصرف وشركة التأمين

إسم الصيغة في المصرف	هامش الربح CPA	هامش الربح SAA	أعلى مبلغ للتمويل	أقصى مدة للتمويل
مراجعة عقار	5,75%	4,25%	100%	40 سنة كحد أقصى شاملة المدة المؤجلة التي يمكن أن تصل إلى 06 أشهر كحد أقصى للعقارات الجماعية / الفردية 15 سنة للأراضي والمحلات التجارية
مراجعة تجهيز	8 %	5,5%	100% الحد الأدنى للتمويل هو 100.000 دج سقف التمويل يصل إلى 2.000.000 دج	12 و 60 شهراً بما في ذلك الفترة المؤجلة التي قد تصل إلى 03 أشهر كحد أقصى
مراجعة سيارة	5%	7,5%	90% سقف التمويل يصل إلى 7,000,000 دج	60 شهراً كحد أقصى بما في ذلك الفترة المؤجلة (03 أشهر)
مراجعة دراجات نارية	5%	7,5%	90% سقف التمويل يصل إلى 1.000.000 دج	36 شهراً كحد أقصى بما في ذلك الفترة المؤجلة (03 أشهر)
إيجارة منتهية بالتمليك	6,25%	5,25%	100%	40 سنة كحد أقصى شاملة المدة المؤجلة التي يمكن أن تصل إلى 06 أشهر كحد أقصى (العقارات الجماعية / الفردية) 15 سنة للأراضي والمحلات التجارية
حسابات الاستثمار	حسب نوع الاستثمار يقدم العميل المال ويقدم المصرف الجهد تسري مشاركة الأرباح اعتباراً من اليوم		100.000 دج كحد أدنى ؛	03 أشهر - 60 شهراً ؛ يتم تقاسم الأرباح بين الطرفين وفقاً لمبدأ المضاربة ؛

الفصل الرابع: تجاربه بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

الأول للإيداع اعتمادا على مبلغ
الوديعة ومدتها

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لشركة saa ومصرف cpa

2. إتفاقية الشراكة بين القرض الشعبي الجزائري CPA وشركة الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي وشركة الجزائر تكافل

وقع القرض الشعبي الجزائري اتفاقيتي شراكة مع كل من شركة التأمين التكافلي للأشخاص "الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي" ومؤسسة التأمين التكافلي على الأضرار "الجزائر تكافل" في 21 ديسمبر 2022م، بهدف تعزيز إدارة المخاطر الائتمانية لمنتجات الصيرفة الإسلامية التي يقدمها المصرف عن طريق نافذة الصيرفة الإسلامية، يهدف مضمون الاتفاقية الأولى بين القرض الشعبي الجزائري وشركة التأمين التكافلي للأشخاص "الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي" إلى تغطية التمويلات الموجهة للأفراد، فيما تهدف الاتفاقية الثانية والتي كانت بين المصرف وشركة التأمين التكافلي على الأضرار "الجزائر تكافل" إلى تغطية الأصول موضوع التمويل الموجه للمؤسسات.

3. إتفاقية الشراكة بين البنك الوطني الجزائري BNA مع شركتي التأمين: الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي و"الجزائر تكافل"

إتفاقية تعاون مشترك أبرمت في 21 ديسمبر 2022م بين المؤسسات الثلاث فبمقتضى الاتفاقية الأولى المبرمة مع "الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي" والتي تخص التأمين على الأشخاص، بينما تخص الاتفاقية الثانية الموقعة مع "الجزائر تكافل" التأمين على الممتلكات، وتندرج هذه الإتفاقية في سياق إستراتيجية البنك الوطني الجزائري الهادفة إلى تطوير نشاط الصيرفة الإسلامية، وكذا تنويع وإثراء المنتجات والخدمات المقدمة لزبائنه، بما في ذلك منتجات التأمين المصرفي.

4. إتفاقية الشراكة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR مع شركتي التأمين: الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي و"الجزائر تكافل"

وقعت الإتفاقية في 30 جانفي 2023م، بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية وشركتي التأمين، وتختص الاتفاقية بالتأمين التكافلي للتمويل الإسلامي، بما في ذلك تمويل المركبات وإقتناء الأجهزة المنزلية والأثاث والتجهيزات، ولكن أيضاً وقبل كل هذه التمويلات التمويل المرتبط بالنشاط الزراعي. علاوة على ذلك، تقدم شركة التكافل العامة حالياً 5 منتجات من مجموعة 15 منتجاً معتمدة من قبل وزارة المالية لتسويقها على مستوى وكالات التأمين التكافلي عبر أنحاء الدولة.

5. إتفاقية الشراكة بين البنك الخارجي الجزائري BEA مع شركتي التأمين: الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي و"الجزائر تكافل"

وقع المصرف في 2023/09/10م إتفاقيتين مع شركتي التأمين "الجزائر المتحدة للتكافل العائلي" و"الجزائر تكافل" بهدف ضمان التأمين على منتجات التمويل الإسلامي المسوقة لدى نوافذ المصرف عبر كامل التراب الوطني وتتعلق الاتفاقية الأولى بالتأمين على الوفاة والعجز، فيما تتعلق الثانية بتأمين المعدات الاستهلاكية والأراضي الممنوحة للمعلاء.

6. إتفاقية الشراكة بين بنك التنمية المحلية BDL وشركتي التأمين: الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي و"الجزائر تكافل"

وقع المصرف في 20 فيفري 2023م، إتفاقيتي شراكة مع شركة "الجزائر تكافل" المتخصصة في التأمين التكافلي على الممتلكات وشركة "الجزائر المتحدة تكافل" المتخصصة في التأمين التكافلي الشخصي وذلك لدعم الإستراتيجية التجارية للمصرف في مجال التمويل الإسلامي.

7. إتفاقية الشراكة بين الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP وشركتي التأمين: الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي و"الجزائر تكافل" أبرم الصندوق إتفاقيتي شراكة وتعاون مشترك في 04 افريل 2023م مع شركتي التأمين "الجزائر المتحدة للتكافل العائلي" و"الجزائر تكافل"، من أجل تدبير أفضل للمخاطر المرتبطة بخصوصيات التمويل الإسلامي.

II. إتفاقيات الشراكة بين المصارف الإسلامية وشركة السلامة للتأمينات

تستخدم شركة السلامة للتأمينات في الجزائر ثلاث نماذج شرعية في تنفيذ أعمالها المالية وإدارة صناديق التكافل على وجه التحديد وهي نموذج الوكالة نموذج المضاربة والنموذج المختلط وهذا الأخير الأكثر ممارسة في الشركة، كما قامت الشركة بعقد مجموعة من الاتفاقيات لتوسيع نطاق نشاطها واستجابة لما يفرضه القانون الجزائري حيث كانت هذه الاتفاقيات مع كل من بنك البركة والصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية ومصرف السلام.

1. إتفاقية الشراكة بين مصرف السلام وشركة السلامة للتأمينات

إتفاقية تعاون مشترك أبرمت في 17 ديسمبر 2019م بين المؤسستين فبمقتضى هذه الاتفاقية في شقها الأول سيستفيد عمال شركة التأمينات من التمويل الاستهلاكي "السلام تسيير" لتمويل إقتناء السيارات المركبة محليًا وفقا لصيغة البيع بالتقسيط لمدة 60 شهرًا بالإضافة لتمويلات عقارية عبر منتج "دار السلام" حيث يقترح المصرف من خلاله عدة صيغ موافقة لمبادئ الشريعة الإسلامية كالبيع الآجل، الإستصناع والإجارة المنتهية بالتملك... الخ كما تسمح بتمويل شراء بناء توسيع سكن لمدة تصل إلى 25 سنة حتى إمكانية تمويل إستتجار مسكن.

كما تنص الاتفاقية في شقها الثاني على توفير باقة من منتجات التأمين بتطبيق تخفيضات تحفيزية لفائدة زبائن مصرف السلام من أفراد وشركات في جميع صيغ التمويل المقترحة من تأمين المركبات، العتاد والتجهيزات، العقارات، التأمين الشامل لجميع المخاطر... الخ (alsalam bank).

2. إتفاقية الشراكة بين بنك البركة وشركة السلامة للتأمينات

تم توقيع بروتوكول تعاون بين المؤسستين بتاريخ 31 ماي 2010م حيث أن سلامة للتأمينات تستعين ببنك البركة في توزيع منتجاتها عبر شبائكه مقابل عمولة يتخذها المصرف كإيراد له وفي البداية إقتصرت المنتجات المطروحة لزبائن المصرف في التأمين على الكوارث الطبيعية والتأمين على الأخطار الشاملة للسكن (صونيا، 2014، صفحة 247) ثم تطورت مع الوقت لتشمل منتجات أوسع، يذكر أن شركة السلامة للتأمينات الجزائر هي إحدى فروع الشركة العربية الإسلامية للتأمين سلامة الإماراتية، التي تأسست عام 1979 ومقرها السعودية.

خلاصة الفصل الرابع

تعرضنا في هذا الفصل إلى تجارب بعض الدول الرائدة في التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في كل من المملكة العربية السعودية وماليزيا والجزائر توصلنا إلى أن شركات التأمين التكافلي تقدم تغطيات تأمينية مختلفة في الدول محل الدراسة، كما شهدت صناعة التأمين التكافلي والصيرفة الإسلامية منذ إنطلاقتها كفرع من المالية الإسلامية نموًا لا بأس به بتفاوت بين الدول التي تبنت هذا النوع من الصناعة، التي حققت نتائج إيجابية على المستوى الإقتصادي والإجتماعي وحتى من المنظور الشرعي الذي يعتبر دعامة أساسية لإنتشارها وتوسعها.

فنجد أن المملكة العربية السعودية من الدول التي عمت وفرضت التأمين التكافلي واستغنت تمامًا عن التأمين التجاري بسن التشريعات والقوانين التي يتطلبها القطاع، على المستوى التنظيمي هناك تطور واضح على مستوى التشريعات واللوائح لضمان تحسين أداء السوق، كما يتضح جليًا أن السوق السعودي عرف تطورًا واضحًا منذ تطبيق القانون في سنة 2004م ؛ لكن السوق يظل متأثرًا بعوامل عدة أولها إجبارية التأمين التي شكلت الداعم الأساسي للسوق في فرعي التأمين الطبي وتأمين السيارات ؛ كما أن تطور السوق مرتبط أيضًا بالإئناق الحكومي وبالتذبذبات التي يعرفها سعر برميل النفط ؛ اما بالنسبة للقطاع المصرفي السعودي فهو يعمل ضمن نظام مصرفي مزدوج حيث يوجد في المملكة أكثر من 12 مصرف أربعة منها تعمل بنظام إسلامي كامل، والباقي يوفر مزيجًا من المنتجات التقليدية والمنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما شهد النظام المصرفي تطورات تنظيمية مهمة حيث تتمتع الصيرفة الإسلامية بحصة تبلغ 28.5٪ من إجمالي أصول الخدمات المصرفية الإسلامية العالمية، وبأكثر من نصف إجمالي حصة الخدمات المصرفية المحلية أي 51.3٪ من إجمالي أصول القطاع المصرفي.

ثم تطرقنا إلى التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا وكيف ساعد الإقتصاد الماليزي على ظهور هذه الصناعة، تعرفنا على أهم العوامل التي ساعدت على تطور صناعة التأمين التكافلي في ماليزيا، والتحديات التي تواجهها، حيث قدمت التجربة الماليزية للعالم مثال يعتبر المحرك الرئيسي لتنمية الصناعة المالية الإسلامية عالميًا فهي من أهم التجارب الرائدة، كما أن التمويل الإسلامي في ماليزيا لقي دعمًا حكوميًا منذ بداياته بوضع الأطر القانونية والرقابية الداعمة له ولعل أبرزها كان في سنة 2013م بتعزيز الإطار التنظيمي والرقابي للصناعة المالية، مايعيب المصرفية الإسلامية في ماليزيا إنعدام الموازنة بين عقود المداينات وعقود المشاركات للوصول إلى تحقيق تداول الثروة، والتوزيع العادل للدخل وإستقرار النظام المالي.

وفيما يخص تجربة الجزائر في المالية الإسلامية فهي تجربة حديثة نسبيًا، تجربة فتية ونامية يصعب تقييمها ولكنها جديرة بالإهتمام وتعد بأفاق واسعة خاصة أنها تتوفر على سوق واعدة وغير مستغلة، ، فالصناعة المالية الإسلامية لا زالت صناعة ناشئة ولا يمكن لها أن تتغلغل في السوق إلا إذا إستطاعت إثبات تنافسيتها مقارنة بالقطاعات الأخرى وتوفير خدمات أرقى من مثيلاتها.

الختام

تحتل المؤسسات المالية الإسلامية بإهتمام بالغ في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء وجاءت شركات التأمين التكافلي مكتملة لدورة الإقتصاد الإسلامي التي بدأتها المصارف الإسلامية، كما أنها جاءت لتتعاضد معها في حماية مدّخراتها حيث أن جوهر التأمين هو تفتيت المخاطر لتوفير الحماية للأفراد والشركات وفي صناعة التأمين اليوم، يوجد شكل بديل للتغطية التأمينية والذي يسمى التأمين التكافلي أو التأمين الإسلامي نظرًا لأن أساس عمله يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. في الأساس، فإن الفكرة الأساسية للتأمين التكافلي ماثلة للتأمين التقليدي، وهي توفير الحماية للأفراد والهيئات الاعتبارية من وقوع الخسارة عند تحقق المخاطر، كما يعتبر التأمين التكافلي أحد أدوات إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، بالإضافة إلى الدور الفاعل للفائض التأميني في جذب مشتركين جدد الذين يبحثون عن مزايا التأمين التكافلي وتغطية للمخاطر التي قد تصيب الفرد والمجتمع.

تعتبر شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في المملكة العربية السعودية وفي ماليزيا نموذجًا وقد تم حصر هذه الدراسة في آلية عمل هاته المؤسسات والمنتجات التي تقدمها لتغطية المخاطر من بينها منتج التكافل المصري، أين تقدم شركات التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية وفي ماليزيا نموذجًا إقتصاديًا ناجحًا حيث تبين من خلال البحث توازن الصناعة التأمينية التكافلية التي أدت دورًا تنمويًا كبيرًا في الإقتصاد السعودي وفي الإقتصاد الماليزي وينعكس هذا النجاح بدءًا من عدد شركات التأمين التكافلي العاملة في السوق التأميني السعودي والماليزي وإختلاف جنسياتها، ومن خلال رقم الأعمال المحقق وحجم عقود التأمين، بالإضافة إلى الإنجازات التي حققتها المصارف الإسلامية بحجم التمويلات التي تنمو بسرعة، كل هذا التطور كان مدعومًا ببيئة مواتية تشتهر بالابتكار المستمر للمنتجات، ومجموعة متنوعة من المؤسسات المالية من جميع أنحاء العالم، ومجموعة واسعة من أدوات الإستثمار الإسلامية المبتكرة، والبنية التحتية المالية الشاملة، وإعتماد اللوائح التنظيمية العالمية وأفضل الممارسات القانونية، كل هذه المؤشرات والدعائم الصلبة حولت كلا الدولتين إلى واحدة من أكثر الأسواق الإسلامية تطورًا في العالم وخاصة ماليزيا التي ركزت أيضًا تركيزًا قويًا على تنمية رأس المال البشري جنبًا إلى جنب مع تطوير الصناعة المالية الإسلامية، وقد أدى ذلك إلى خلق مجتمع متنوع ومتزايد من المؤسسات المالية المحلية والدولية.

أولاً: النتائج المتعلقة باختبار الفرضيات

بالإستناد إلى النتائج المتحصل عليها نستطيع إختبار الفرضيات التي إنطلقت منها الدراسة والتي جاءت كمايلي:

الفرضية الأولى: التأمين التكافلي نظام قائم على التعاون والتكافل ويقوم على نماذج تأمينية تكافلية خالية من كل المحذورات الشرعية لكنه يقدم منتجات تختلف تمامًا عن منتجات التأمين التجاري؛ أثبتت الدراسة خطأ هذه الفرضية فبالرغم من كون التأمين التكافلي نظام قائم على التعاون والتكافل ويقوم على نماذج تأمينية تكافلية شرعية إلا أن شركات التأمين التكافلي تقدم منتجات تأمينية تحقق النتيجة نفسها التي يحققها المنتج التقليدي يكمن الفرق بينهما في توافق المنتج التكافلي مع أحكام الشريعة الإسلامية، فالمنتجات التكافلية قائمة على المحاكاة والتقليد للمنتجات التقليدية مما يسهل ويسرع تطويرها لتتماشى مع العصر لتغطي مخاطر مختلفة فلا يتطلب الأمر الكثير من الجهد والوقت في البحث والتطوير، بل مجرد متابعة المنتجات الرائجة في السوق وتقليدها وصقلها لتتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، لتعمل شركات التأمين جاهدة لتسويقها عبر مختلف المنافذ المتوفرة لديها.

الفرضية الثانية: الفائض التأميني من المزايا الخاصة حكرًا بشركات التأمين التكافلي ليمنح كل الخصوصية والميزة التنافسية لمنتجاتها وهي فكرة خاصة أصلاً بها وليست مقتبسة من علاوة المشاركة في تقاسم الأرباح في شركات التأمين التجاري؛

أثبتت الدراسة خطأ هذه الفرضية فلقد طرحت شركات التأمين التكافلي فكرة الفاضل التأميني وتقاسم الأرباح والخسائر من أجل جذب عملاء جدد وحصص سوقية جديدة، حيث أنه ليس من الضروري أن يتحمل طرف واحد جميع المخاطر المرتبطة به، وهذا المبدأ في رأيي، مقترحاً بالفعل من قبل شركات التأمين التقليدية، خاصة في سياق التأمينات المتعلقة بالعملاء ذوي المحافظ التأمينية المعتبرة الذين يتميزون عن غيرهم بعقد إتفاقيات تنص بنودها على مزايا وحقوق متبادلة مع شركة التأمين منها علاوة المشاركة في الأرباح بالإضافة إلى نظام المكافأة والعقوبة التأمينية الذي تمنحه شركات التأمين التقليدي لكل مشتركها الأوفياء دون إستثناء الذين يملكون سجل تأميني خال من الحوادث خلال فترة تعاقدهم مع الشركة، ومع ذلك، عندما يتم دمج فكرة الفاضل التأميني مع مبادئ أخرى، كدعم الإستثمار في أصول ملموسة حقيقية وقابلة للتبادل، فإنها تعطي كل الخصوصية والميزة التنافسية التي يمكن أن تقدمها شركة التأمين التكافلي وهذا سيمكنها من تحقيق نتائج أكثر صلابة وبالتالي ستكون قادرة على بناء الإحتياطيات واكتساب القدرة التنافسية.

الفرضية الثالثة: تختلف أساليب إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية عما هي عليه في المصارف التجارية، أثبتت الدراسة صحة الفرضية وذلك ناتج عن طبيعة المصارف الإسلامية التي تعتبر محرك النظام المالي الإسلامي والركيزة الأساسية للتمويل الإسلامي من خلال المنهج الذي تتبعه في أداء نشاطاتها التمويلية والإستثمارية وصيغها التمويلية المبنية على المشاركة في الربح والخسارة مما يجعلها تنفرد بمخاطر تميزها عن نظيراتها من المؤسسات التقليدية وهذا ما يتطلب اساليب وطرق خاصة لإدارة هذه المخاطر.

الفرضية الرابعة: تعمل شركات التأمين التكافلي على عقد إتفاقيات مع المصارف الإسلامية للرفع من رقم أعمالها وذلك باحتكار عملاء المصارف من طالبي التمويل كما تحصل المصارف الإسلامية على عمولة وتيار مالي إضافي خالي من المخاطر وتغطية للحوادث التي قد تتعرض لها، فلا يمكن لنشاط المصارف الإسلامية الإستمرار والتوسع إلا بالتعاون مع شركات التأمين التكافلي والدعم الكامل لكل أنشطتها في كل المجالات، كما أن تحقيق التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية يستلزم توفير جملة من المتطلبات تتمثل أهمها في الإطار التشريعي والقانوني الذي يمثل اللوائح والسياسات التي تحكم وتعزز النظام والعدالة والانضباط، هذه الأطر التشريعية تصدر من الحكومات أو الهيئات ذات السلطة القانونية وبالتالي الفرضية صحيحة.

الفرضية الخامسة: تعد تجربة ماليزيا والسعودية من أبرز وأنجح صور التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية والتي استطاعت تحقيق التعاون بين المؤسسات بتوفير أهم الدعائم والمقومات المطلوبة لذلك؛ أثبتت الدراسة صحة الفرضية ليس فقط في التعاون بين المؤسسات بل تقدم المؤسسات المالية الإسلامية في المملكة العربية السعودية وفي ماليزيا نموذجاً إقتصادياً ناجحاً حيث تبين من خلال البحث توازن الصناعة التي أدت دوراً تنموياً كبيراً في الإقتصاد السعودي وفي الإقتصاد الماليزي خاصةً هذا الأخير الذي أصبح وجهة مطلوبة وصناعة رائدة تستقطب الكثير من المؤسسات المنتشرة في العالم؛

الفرضية السادسة: في الجزائر لم يتم بعد تحديد الإطار التنظيمي الذي يحكم نشاط التأمين التكافلي والصيرفة الإسلامية والذي تعمل ضمنه كل المؤسسات المالية؛ أثبتت الدراسة أن الفرضية خاطئة، فالجزائر تأخرت في إصدار قوانين تنظم الصناعة المالية الإسلامية حيث حتى عام 2017م وبفضل الجهود المبذولة لإيجاد الإطار التشريعي والقانوني للمالية الإسلامية في الجزائر التي تبقى متأخرة مقارنة بمثيلاتها من الدول العربية والإسلامية صدرت النصوص القانونية حول التأمين التكافلي وأهمها المرسوم رقم 21.81 الذي يحدد كفاءات ممارسة التأمين التكافلي وشروطه في الجزائر.

- ↪ نظام رقم 18-02 المؤرخ في 4 نوفمبر 2018م يتعلق بقواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية؛
- ↪ نظام رقم 20-02 المؤرخ في 15 مارس 2020م المحدد للعمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف المصارف والمؤسسات المالية؛
- ↪ التعليم رقم 03-2020م المؤرخة في أبريل 2020م المعرفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية؛
- ↪ المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 23 فيفري 2021م والذي يحدد شروط وإجراءات ممارسة التأمين التكافلي وإنشاء شركات تكافل جديدة وفتح نوافذ تكافل من قبل شركات التأمين التجارية؛
- ↪ القانون النقدي المصري رقم 23-09: المؤرخ في 21 جويلية 2023م الذي تضمن ترسيم الصيرفة الإسلامية؛

ثانيًا: نتائج الدراسة: قبل التعرف على نتائج الدراسة التطبيقية التي تعرضت للتجربتين السعودية والماليزية، سنحاول تقديم أهم النتائج المرتبطة بالدراسة النظرية

1. النتائج النظرية: كانت النتائج النظرية كالتالي:

- ✓ مفهوم التأمين معروف منذ القدم وهو مبني في الأساس على التضامن، التعاون والتكافل، حيث يعتبر التأمين التكافلي البديل الشرعي للتأمين التجاري بإجماع فقهاء الشريعة، لكن لإخراج التأمين التكافلي من صورة الشعارات والنظريات لتحقيق منافع خاصة لأصحاب الأموال يجب أن يطبق بصورة حقيقية على أرض الواقع ليشمل أصحاب الطبقة الضعيفة ومحدودي الدخل الذين ربما كان قسط التأمين لديهم أهم من احتمال ما قد يصيبهم من مخاطر وأضرار في المستقبل؛
- ✓ التأمين التكافلي معاملة مالية تقوم على التعاون المتبادل بين طرفين بهدف توفير الأمن المالي للمشاركين ضد المخاطر المادية غير المتوقعة، يدفع الطرف المسمى المشترك (المؤمن له) مبلغًا معينًا من المال يُعرف ب(القسط) إلى طرف آخر، يُعرف باسم شركة التكافل (المؤمن)، الملزمة قانونًا بتوفير الأمن المالي للمشارك ضد الخسارة أو الضرر غير المتوقع الذي يلحق بموضوع العقد إذا حدث ذلك خلال الفترة المتفق عليها في العقد؛
- ✓ التأمين التكافلي رغم كل العقبات والممارسات التي تعترضه إلا أنه عرف نموًا مضطربًا في السنوات الأخيرة، لكن هناك تحديات وطاقت كامنة وجب استثمارها لخدمة السوق التأميني؛ فمن خصائص عملية التأمين والتي تصعب من تقديمها ورواجها، أنها تتضمن تلميحًا عن حوادث مستقبلية مما يخلق مسبقًا مقاومة لا شعورية لدى العميل المرتقب، أضف إلى ذلك صعوبة إقناع الأفراد بالدفع المسبق لقسط التأمين، مقابل الاستفادة من خدمة قد لا تقدم لهم في حال عدم وقوع الخطر المؤمن ضده ؛
- ✓ تعتمد شركات التأمين التكافلي في إدارتها على صيغ تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية مثل المضاربة، الوكالة والوقف ؛
- ✓ المصرف الإسلامي هو تاجر وليس وسيطًا ماليًا فقط، فموضوع عمله هو البيع والشراء ووجود السلعة لديه، وأن الربح هو الفرق بين سعر البيع وسعر الشراء أو سعر التكلفة وسعر البيع في حالة الإنتاج، أما الوسيط المالي فدوره يختلف طالما أنه يقوم بدور المنظم بين صاحب رأس المال ومن يبحث عن رأس المال، وأن هذا الدور لا يعني تملك المصرف لرأس المال موضوع الوساطة والمؤمن على جمعه، بل يقتصر على إدارته ضمن الشروط التي أجازها الإسلام والمتفقة مع أنواع العقود السابقة، وهذا يمثل نموذجًا إسلاميًا مبنيًا على أساس عقود النيابة بأدواته المختلفة مثل المشاركة والمضاربة والوكالة، وليس بمفهوم الوساطة القائمة على الإقراض والاقتراض والمعتمد على سعر

الفائدة كما هو في المصارف التقليدية، وأن العلاقة بين المصرف الإسلامي وأصحاب الإستثمارات هي علاقة تكاملية وليست علاقة تنافسية؛

✓ فكرة الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي وفكرة علاوة تقاسم الأرباح في شركات التأمين التقليدية ونظام المكافأة والعقوبة التأمينية الذي تمنحه شركات التأمين التقليدي لكل مشتركها الأوفياء دون إستثناء الذين يملكون سجل تأميني خال من الحوادث خلال فترة تعاقدهم مع الشركة هي نفسها بغض النظر عن مدى توافق المنتج مع أحكام الشريعة الإسلامية هي سياسة تسويقية من أجل جذب عملاء جدد وحصص سوقية جديدة في سوق التأمينات؛

✓ من العقود التي تستخدمها المصارف الإسلامية البيع بالهامش (المراجحة)، والإيجار (الإجارة)، والمشاركة في الأرباح (المشاركة والمضاربة)، والخدمات القائمة على الرسوم (الحوالة والوكالة). إن جميع المعاملات المصرفية القائمة على البيع أو الإيجار مطلوبة أن تكون مدعومة بالأصول؛

✓ صيغ المضاربة والمشاركة في تمويل المشاريع الاستثمارية أفضل من صيغة المراجحة، فالأولى توزع المخاطر بين أصحاب الودائع والمضاربين من خلال المشاركة في الربح أو تحمل الخسارة التي قد تنجم عن الاستثمارات، كما أنها تستند الى قاعدة الملكية والانتاج في حين أن الثانية تقتصر على التمويل مقابل عائد وهذا يقترب من نمط التمويل الذي تتبعه المصارف التجارية فمن خلال صيغة التمويل بالمراجحة يحصل المصرف الإسلامي على فائدة معتبرة بحجم رأس المال ومدة التمويل في شكل نسبة مئوية تُدفع للمصرف الإسلامي على أنها ربح بصرف النظر عن نتائج المشروع الممول سواء حقق ربح أم خسارة لذا فالمصرف الإسلامي عملياً لم يتبنى قاعدة الغنم بالغرم ؛

✓ تواجه المصارف الإسلامية العديد من المخاطر التي تختلف عن نظيراتها في المصارف التجارية ألزمها القيام بإدارة مخاطرها وفق المبادئ الأساسية التي تقوم عليها والتي تحكم نشاطها؛ فشركات التأمين التكافلي جاءت مكملة لدورة النظام المالي الإسلامي التي بدأتها المصارف الإسلامية، كما أنها جاءت لتتعاضد معها في حماية مدخراتها حيث يعتبر التأمين التكافلي أحد أدوات إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، بالإضافة إلى الدور الفاعل للفائض التأميني في تقليل المخاطر لديها؛

✓ إن نجاح تجربة التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية لها آثار إيجابية جمة على الصعيدين الكلي والجزئي ولتحقيق التنمية لا بد على هذه المؤسسات من إنشاء علاقة تبادلية فيما بينها، من أجل تحقيق أكبر للأسس التنموية من خلال ما تستطيع المصارف الإسلامية أن تقدمه من تمويلات وإستثمارات فالعلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية، علاقة قوية ترابطية، تبادلية، تنافسية لتقديم منتجات ترقى إلى تطلعات عملائهم خاصة فيما يتعلق بالتكافل المصرفي كون المؤسساتين تعملان في بيئة مالية متقاربة وتكمل منتحاهما بعضهما البعض حيث تعمل كل مؤسسة على إستقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء، فالعلاقة بين المؤسساتين هي علاقة طردية ونجاح أحدهما يرتبط بنجاح الآخر، لنصل في النهاية إلى نظام مالي إسلامي متطور وآمن بمنتجات تأمين تكافلي معاصرة ؛

✓ هناك نوعا من الترابط بين المنتجات المصرفية والمنتجات التأمينية، حيث تستطيع المصارف وشركات التأمين مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي تلي احتياجات العميل في مكان واحد يوفر عليه الجهد والوقت مقارنة بمنتج مقدم من عدة عارضين؛

- ✓ يمكن التمييز بين عدة استراتيجيات للعلاقة بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية، حيث يمكن أن يأخذ المصرف دور الموزع البسيط للمنتجات التأمينية مقابل عمولة، كما يمكن اللجوء إلى التحالفات كإستراتيجية المشروع المشترك أو إستراتيجيات الاندماج والاستحواذ؛
 - ✓ يعتبر التأمين التكافلي مكماً للنشاط المصرفي، فكل عملية استثمارية أو تمويلية يقدمها المصرف محفوفة بالمخاطر، مما يتطلب التأمين عليها، وهذا التكامل يشكل دافعاً قوياً للتقارب بين المؤسستين كما أن التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية يحتاج إلى الاستثمار في التكنولوجيا وإدارة المعلومات وخلق حدود إبتكار جديدة؛
 - ✓ إن التأمين المصرفي التكافلي أو التكافل المصرفي نموذج للتعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية وصورة للتقارب بينهما مثلاً إحدى الإستراتيجيات التي ظهرت لتبلي تطلعات الطرفين لتطوير ورفع القدرات التنافسية لهما وهذا يركز ويعتمد على العلاقة التبادلية التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية؛
 - ✓ إن وجود نظام مالي إسلامي متكامل بمؤسساته المصرفية والتأمينية التكافلية من شأنه إحداث ثورة في القطاع المالي لدفع عجلة التنمية الإقتصادية، وهو ما يتطلب عدة عوامل لنجاحه أبرزها الإطار التشريعي والنظام القانوني الذي يحكمه؛
 - ✓ رغم تطور صناعة التأمين التكافلي وظهورها منذ أكثر من أربعين سنة إلا أن القطاع لا يزال أصغر مساهم في المالية الإسلامية من حيث الأصول على عكس قطاع المصارف الإسلامية الذي يكتسح الصناعة الإسلامية بالحصصة الأكبر؛
2. النتائج التطبيقية: تتمثل فيمايلي:

- ✓ لقد أثبتت التجارب المدروسة أن الإصلاحات على مدى السنوات الماضية ناجحة على الرغم من أن قرارات إصلاح القوانين في السنوات الأولى تم استقباليها بشيء من عدم الموافقة من قبل جهات عديدة وعلى الرغم من ذلك، فإن الإصلاح لم يمر بسهولة بل استغرق عقوداً من الزمن، وشهد أيضاً تغييراً في الثقافة التي تحيط بالنظام المالي، كما أثبتت هذه التجارب أن السوق تتكيف بسهولة شديدة مع القوانين الجديدة طالما أنها تحقق توازناً عادلاً بين مصالح الأطراف؛
- ✓ تمتلك الخدمات المصرفية الإسلامية الحصة الأكبر من إجمالي أصول الصناعة، كأكبر مساهم في نموها، فلقد استحوذ في عام 2022م على 72% أي 3.2 تريليون دولار أمريكي من إجمالي أصول الصناعة، ومن بين العوامل التي ساهمت في نمو القطاع المصرفي الإسلامي إرتفاع الطلب على الخدمات الإسلامية لمرونة الصناعة وسط الضغوط المالية العالمية؛
- ✓ رغم أهمية التأمين التكافلي لاسيما في الدول الإسلامية، واعتباره الأسرع نمواً في النظام المالي العالمي، إلا أنه يشكل جزءاً ضئيلاً جداً لا يتعدى 2% من صناعة التمويل الإسلامي؛
- ✓ تعد المملكة العربية السعودية الرائدة على الصعيد العالمي وعلى الصعيد العربي في تطور التأمين التكافلي الذي عرف قفزة نوعية في السنوات الأخيرة وهذا راجع لمجموعة من العوامل أهمها القوانين والتنظيمات التي تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية التي ساهمت بشكل كبير في تعزيز المالية الإسلامية في المملكة بالإضافة إلى الكفاءة الشرعية التي تتمتع بها المؤسسات التي تشرف على القطاع مما سهل من عمل شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية وفق الضوابط الشرعية، كذلك الكفاءة الاقتصادية لهذه المؤسسات التي تعمل على تعبئة المدخرات وإستثمارها مما يعزز مكانة المالية الإسلامية في دفع مسار النمو الاقتصادي في المملكة؛

- ✓ هيمنة التأمين الصحي على قطاع التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية مقارنة بالتأمين العام وتأمين الحماية والادخار راجع إلى إجبار القانون الأفراد على هذا النوع من التأمينات؛
- ✓ شهد إجمالي أقساط التأمين المكتتبة زيادة بنسبة 26.9% في 2022م حيث كان 16.40 مليار ريال في 2010م ليتجاوز 53.4 مليار ريال سعودي في 2022م وتعزي هذه الزيادة الأوضاع الاقتصادية الجيدة، كما كان لإجبارية التأمين على المسؤولية المدنية للسيارات والتأمين الطبي أثراً كبيراً في الرفع الكبير لإجمالي الأقساط، حيث يشكل الفرعان 83% من المجموع؛
- ✓ بلغ متوسط تغطية الإشتراكات للمطالبات في المملكة 33.40 مليار ريال سعودي خلال فترة الدراسة وتعتبر نسبة حسنة بما أن نصف الإشتراكات فقط يغطي مطالبات التعويضات؛ مما يعكس الدور الهام الذي تقوم به شركات التأمين التكافلي على مستوى المملكة إضافة إلى دورها في البعد الاجتماعي بما تضمنه من مبالغ تمثل صمام الأمان للمؤمن لهم، حيث تصدرت تعويضات التأمين الصحي الحصة الأكبر تليها تعويضات التأمين العام، بينما احتل تأمين الحماية والادخار المركز الأخير من ناحية التعويضات؛
- ✓ وبمقارنة التدفقات النقدية الخارجة المتمثلة في التعويضات المدفوعة التي بلغت 33.35 مليار ريال سعودي في 2022م بما تم تحصيله من أقساط وإشتراكات والتي بلغت 53.35 مليار ريال سعودي لنفس السنة مع خصم المصاريف الإدارية الأخرى وأقساط إعادة التكافل نجد أن شركات التأمين التكافلي في المملكة قد حققت أرباح وإيرادات من عملية الاكتتاب حتى ولو لم تتجه إلى الاستثمار؛
- ✓ تعتبر المملكة العربية السعودية الرائدة في مجال التمويل الإسلامي ومساهمها كبيراً في أصوله، ويعد سوقها واحداً من أهم الأسواق في العالم، تعمل المصارف في السعودية وفق النموذج المزدوج الذي يتيح للمصارف الإسلامية العمل بجانب المصارف التقليدية، ويتيح في الوقت نفسه للمصارف التقليدية أن تمارس الصيرفة الإسلامية من خلال النوافذ الإسلامية التي يبلغ عددها 07 نوافذ في عام 2022م، والأنظمة والقوانين لكلا النظامين واحدة؛ فالمملكة العربية السعودية تصدر حجم الأصول المصرفية الإسلامية في العالم رغم العدد الضئيل للمصارف الإسلامية الذي يبلغ 04 مصارف؛
- ✓ تتألف صيغ التمويل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من عقود المراجعة والتورق والإجارة والمضاربة والمشاركة وغيرها، وتشكل عقود المراجعة ما نسبته 53.1% من إجمالي عقود التمويل الإسلامي في عام 2022م نلاحظ تركيز المصارف السعودية على صيغ التمويل الإسلامي التي تنتهي بعلاقة المدائنة بين المصرف وعميله؛
- ✓ تضع صناعة التمويل الإسلامي المملكة العربية السعودية في وضع تنافسي بسبب إمتلاكها لمقومات اقتصادية مبنية على قواعد متطورة ومتنوعة تشمل مختلف القطاعات، مما يتيح فرص كبيرة للمصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي والمؤسسات المالية الإسلامية للتوسع في تقديم خدماتها؛ وللتخفيف من مخاطر تركيز الاستثمار يتخذ المصرف المركزي تدابير احترازية تشمل عدداً من المتطلبات، كعدم تجاوز نسبة الاستثمار في كل وعاء استثماري 50% من إجمالي الاستثمار، كما تعمل هيئة التأمين أيضاً على تخفيف مخاطر تركيز الاستثمار باتخاذ بعض السياسات كفرض حد أدنى بنسبة 50% على إجمالي الأصول التي تستثمر في العملة المحلية، وفرض حد أقصى للاستثمارات خارج المملكة بنسبة 20% من إجمالي الاستثمارات؛
- ✓ أطلق مصرف الراجحي هويته الجديدة ليتجاوز كونه مصرفاً يعمل على توفير المنتجات المصرفية الى منظومة مالية رقمية متكاملة تهدف إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة للعملاء في قطاع التأمين والقطاع المالي والاستثماري معاً، حيث زاد حصته في شركة التأمين الراجحي تكافل إلى 35% في سنة 2022م؛

- ✓ تنوع شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في المملكة العربية السعودية إستثماراتها بين مختلف القطاعات تعتبر الصكوك والاوراق المالية ذات الدخل الثابت أهمها، كما تتحالف المصرفية الإسلامية وصناعة التأمين التكافلي السعودية، والتي تشهد نموًا قويًا وسريعًا، على عملية الاستثمار ومن نماذج التعاون بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في السعودية تجربة مصرف الراجحي وشركة الراجحي تكافل؛
- ✓ تُعتبر ماليزيا الدولة التي تمتلك النظام المالي الإسلامي الأكثر وظيفية والذي يتألف من الخدمات المصرفية وسوق رأس المال والتأمين التكافلي وتفتخر بتنمية الصناعة إلى الصدارة العالمية والقيادة على أساس نهج تدريجي ومنهجي مدعوم بقوة من الدولة؛
- ✓ نجحت ماليزيا في الصناعة المالية الإسلامية فقد أنجزت وخططت خطوات نوعية شملت القوانين والسياسات والمنتجات منذ تأسيسها، فهي تمتلك أكبر سوق للصكوك الإسلامية؛
- ✓ الدعم الحكومي غير المحدود من طرف السلطات الماليزية لتطوير النظام المالي الإسلامي وتعزيز الصناعة المحلية لدخول السوق العالمي بالموازاة مع تشجيع منح التراخيص لمعاملين أجانب لغرض تشجيع نقل الخبرات والمهارات وتحفيز المنافسة أكثر؛
- ✓ وضوح الرؤية وقوة التخطيط للأهداف والإستراتيجيات إلى جانب توفير الموارد الضرورية والكفاءات العالية خاصة الاستثمار البشري بتأسيس الجامعة الإسلامية العالمية في 1984م بالموازاة مع الإنطلاق أو تبني الصناعة المالية الإسلامية؛
- ✓ النظام المالي الإسلامي في ماليزيا نموذج مميز وقد قدم التأمين التكافلي دورًا فعالًا وذلك راجع إلى عدة أسباب أهمها: وجود شركات تأمين تكافلي وشركات إعادة تكافل قوية في السوق التأميني مما شجع على جذب شركات تأمين عالمية لإنشاء فروع لها في ماليزيا، كما سهل وجود مؤسسات مالية إسلامية تسمح بتسهيل المعاملات المالية لشركات التأمين دون قيود بما أنها تعمل ضمن إطار قانوني ينظم صناعة التأمين التكافلي؛
- ✓ يغلب على سوق التأمين التكافلي الماليزي التكافل العائلي مقارنة بالتكافل العام لأسباب عديدة أهمها الربط بين التأمين العائلي وخدمات مالية أخرى خاصة الرهون العقارية بالإضافة إلى التحفيزات الجبائية؛
- ✓ إن عقود التكافل العائلي شهدت إرتفاع وتزايد كبيرين فبعد أن كانت في سنة 2010م حصتها 40% من إجمالي المساهمات فإنه في عام 2022م حازت على حصة بلغت 70% وهذا النمو يعود إلى النمو المتزايد في عقود التوفير العادية التي تجمع بين الحماية والتوفير والاستثمار، على غرار عقود التكافل العام التي سجلت إرتفاع بطيء نوعًا ما فبعد أن كانت حصتها في عام 2011م 10% واصلت على نفس الوتيرة وتراوححت بين 10% إلى 20% خلال سنوات الدراسة وأستقرت في 20% سنة 2022م؛
- ✓ حققت شركات التأمين التكافلي في ماليزيا أرباحًا وإيرادات من عملية الإكتتاب في عقود التكافل حيث تجاوزت التدفقات النقدية الداخلة والمتمثلة في أقساط وإشتراكات التكافل والتي بلغت 16.303.8 مليون RM التدفقات النقدية الخارجة المتمثلة في التعويضات المدفوعة التي 7.062.5 مليون RM في 2022م.
- ✓ قادت الحكومة عملية تأسيس وبناء الصناعة المصرفية بشكل منهجي بتقديم قانون للخدمات المصرفية، بناءً على إطار من الأنظمة والعمليات التي قدمتها الدولة خلال عدة مراحل كانت المرحلة الأولى للتأسيس والترسيخ ثم التحرير فالتوسع والطفرة؛

- ✓ كان نظام المصارف الإسلامية لعام 1993م بمثابة بداية فعالة لتنمية ماليزيا كنظام مصرفي مزدوج، حيث يعمل النظام التقليدي القائم على الفائدة والنظام الإسلامي جنباً إلى جنب. وقد سهلت الحكومة الماليزية تنمية الصناعة من خلال تعديل نظامها الضريبي بحيث لا يعاقب أي معاملات مالية إسلامية، وتم وضع العديد من الحوافز الضريبية والإعانات والتنازلات لتعزيز التمويل الإسلامي في الدولة ؛
 - ✓ إن لماليزيا دور قوي في النظام المالي الإسلامي العالمي، فهي تسعى من خلال خمس محاور إستراتيجية إلى الريادة في التمويل الإسلامي خلال الخمس سنوات المقبلة، لتعزيز الهدف الاستراتيجي "ماليزيا كبوابة دولية للتمويل الإسلامي" وتعميم التمويل الاجتماعي؛ والعمل على جعل ماليزيا قطب عالمي للمالية الإسلامية بما فيها قطاعي التأمين التكافلي والتمويل الإسلامي؛
 - ✓ قامت شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في ماليزيا بمزج إستثماراتها بين الأدوات القصيرة والطويلة الأجل والتنوع في منتجاتها وفي إستثماراتها بين مختلف الأصول والممتلكات الإستثمارية والأسواق المالية الإسلامية وفي هذا توزيع وتقليل للمخاطر وحماية لأموال المشتركين؛
 - ✓ تحتاج شركات التأمين التكافلي لزيادة حصتها السوقية في الصناعة المالية الإسلامية إلى توطيد علاقتها بالمصارف الإسلامية عن طريق توفير منتجات متخصصة ومطورة والإستفادة من الأسواق الكبيرة في ماليزيا والمملكة العربية السعودية؛ حيث يتعين على مقدمي خدمات التأمين التكافلي الإستثمار في توعية المستهلكين بعروض منتجاتهم؛
 - ✓ في الجزائر، إستغلال ضئيل جداً للإمكانات الهائلة للتأمين التكافلي العام والتأمين التكافلي البديل عن التأمين على الأشخاص، وتغطية متواضعة أو شبه منعدمة للأخطار التي تخص الفرد مباشرة كالتأمين مثلاً ضد مخاطر المنازل والمحلات والنشاطات التي تمس غالبية الناس وغيرها؛
 - ✓ في الجزائر، حدة المنافسة مابين شركات التأمين، على سبيل المثال نجد ان 24 شركة تتنافس على السوق إذا أخذنا نسبة التمرکز العالية لدى خمس شركات عمومية، نجد أن كل الشركات متوسطة الحجم أو صغيرة؛
 - ✓ في الجزائر، الإعتماد على التأمينات الإجبارية حيث تاريخياً إرتبط التأمين بالسيارات (المسؤولية المدنية) أساساً وكل الأخطار التي تفرض من طرف الجهات الرقابية، وهذا لم يشجع على تنمية الثقافة التأمينية المبنية على الإحساس بالخطر والإستعداد له عن طريق التأمين التكافلي، هذا الإرتباط مرده إلى ما سبق عن ثقافة التأمين الإجباري وكون المواطن لم يعود على شراء عقود التأمين إلا مكرهاً حيث خلق له هذا إحساساً بأن التأمين يشبه الضريبة؛
 - ✓ في الجزائر تتعامل المصارف الإسلامية ونوافذ الصيرفة الإسلامية مع شركات التأمين المختلفة بإبرام إتفاقيات عديدة وهذا التعاون ليس حكراً مع شركات التأمين التكافلي مما يتنافى مع مبدأ وأساس تقديم تمويلات تغطيها تأمينات مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية وتتماشى مع قيم ومبادئ المجتمع الجزائري؛
- الإقتراحات:** إنطلاقاً مما قدم في هذا البحث تم التوصل إلى الإقتراحات التالية:
- ✓ يتعين على شركات التأمين التكافلي الإستثمار في توعية المستهلكين حيث يجب عليها إسترجاع ثقة المؤمن لهم وذلك عن طريق تحسين المنتجات والخدمات التأمينية وتبني استراتيجيات التسويق الحديثة التي تمكنها من إثبات وجودها في الأسواق؛
 - ✓ تدعيم وتفعيل تمويلات المصارف الإسلامية بالعمل على تطبيق كل صيغه المختلفة، لأنه حالياً يقتصر على تطبيق صيغة واحدة أو اثنتين على الأكثر إذ تعتبر المراجعة أهمها، حيث لا بد من التوعية بمساهمة كل صيغة على مستواها فالإستصناع يساهم في تنمية القطاع

- ✓ الصناعي، وصيغة السلم في تنمية القطاع الزراعي، وصيغة الاجارة في تنمية القطاع الخدماتي، وكذا تقليص اندفاع بعض المصارف الإسلامية نحو الاستثمار في الأدوات الشبيهة بالتقليدية، والابتعاد عن العقود الصورية والتوجه نحو الاستثمارات في الأصول الحقيقية.
- ✓ ضرورة وجود رقابة فعالة على مخاطر عدم الالتزام بقواعد الشريعة الإسلامية فهي جوهر نجاح المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي؛
- ✓ لا بد على المؤسسات المالية الإسلامية إنشاء علاقة تكاملية فيما بينها، من أجل تحقيق التنمية والتطور من خلال ماتقدمه من تمويلات وإستثمارات وتأمينات، ومالها من آثار إيجابية جمّة على الصعيدين الكلي والجزئي وعلى هذه المؤسسات في حد ذاتها؛
- ✓ وضع الابتكار التكنولوجي وتميز الخدمة في صميم منتجات المالية الإسلامية، الاستماع للعملاء، الشفافية والابتكار، الرقمنة الكاملة للقطاع وتطوير الحلول المتخصصة للتأمين التكافلي وللصيرفة الإسلامية بتنوع المنتجات والالتزام بالمسؤولية الاجتماعية والبيئية والإستثمار في التقنيات الناشئة وتطوير المهارات للإستجابة لتوقعات سوق تنافسي يتميز بالتغير المستمر؛
- ✓ من أبرز التحديات التي تقابل صناعة التأمين في السعودية هي قلة الوعي بأهمية التأمين بسبب حداثة السوق نسبيا مقارنة مع الأسواق الأخرى وتركز التأمين في منتجات محدودة تعتبر إجبارية وخاصة التأمين الصحي لذا لا بد من التوجه لايجاد منتجات أخرى تدعم القطاع وتجعله أكثر توازناً؛
- ✓ تعتبر الصناعة المصرفية صناعة متغيرة ومتطورة وبالتالي تحتاج إلى كوادرات مؤهلة للتعامل مع تطورات هذه الصناعة، وهذا يتطلب التنسيق والتعاون بين معاهد التدريب في المملكة العربية السعودية وفي الدول التي تتواجد بها المصارف الإسلامية لبناء قدرات تتمتع بالمهارات الفنية المطلوبة لذلك لا بد من إيلاء هذا الموضوع الأهمية اللازمة وزيادة الاستثمار في العنصر البشري؛
- ✓ على ماليزيا عرض ما يُستجد من معاملات على مستوى المؤسسات المالية الإسلامية لتستفيد منها التجارب القائمة في الدول الإسلامية للرفع من درجات التأهيل الشرعي، والفني والمالي للعاملين في حقل الصناعة المالية الإسلامية؛
- ✓ في الجزائر ومن تجربة المملكة العربية السعودية وماليزيا يمكن استخلاص مراحل التطور المنهجي والتخطيط المرحلي للنظام المالي الإسلامي، إذ يجب تجنب التفكير في حشد الموارد والرغبة في التطور دفعة واحدة كما يجب تبني نظام التخصص والدعم الموازي من المؤسسات المالية التقليدية من مصارف وشركات تأمين وإعتماد المراجعة المنتظمة لنظام الإشراف؛
- ✓ أهمية العمل مع الهيئات الحكومية والمؤسسات المالية الإسلامية، وكذلك شركات التأمين التكافلي لتفعيل تطبيق صيغ وأساليب النظام المالي الإسلامي؛
- ✓ يُظهر معدل التأمين المنخفض وجود طاقة كبيرة من القدرات الكامنة غير المتطورة، تثبت أن السوق الجزائري لديه إمكانات قوية للتأمين وحقوق خصبة يجب إستغلالها لتطوير التأمين التكافلي والتوعية بعمل شركات التأمين التكافلي وتبيان إختلافها وتميزها؛
- ✓ تسويق منتجات التأمين التكافلي على أرض الواقع من خلال فتح نوافذ التأمين التكافلي في شركات التأمين التقليدي؛
- ✓ إصدار ومضات قانونية للمساهمة في توعية قطاع التأمين عامة والتأمين التكافلي خاصة، بحيث يتم إرسال تلك الومضات إلى كافة الشركات والمهنيين المرتبطة ويطلب منهم توزيعها على موظفيهم؛

- ✓ العمل على إعتداد إستراتيجية تسويقية واسعة للتعريف بمنتجات المالية الإسلامية من صيغ وخدمات إسلامية ومنتجات تأمين تكافلي والتعريف بالتمويلات التي تتيحها المصارف الإسلامية خاصة لدى فئات معينة كالفلاحين والمقاولين وأصحاب الحرف والأفكار المبتكرة، الشباب والطلاب الذين يسعون إلى إنشاء مشاريعهم الخاصة وفق طرق شرعية؛
 - ✓ الإستفادة من التجارب القائمة في الدول الإسلامية والإستفادة من لجنة الإشراف على التأمين التكافلي كهيئة مراقبة داخل الشركة حتى تكون ملازمة للعمليات التأمينية التكافلية؛
 - ✓ عقد الندوات على مستوى شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية في مختلف الدول لعرض ما يُستجد من معاملات على مستوى هذه المؤسسات المالية؛
 - ✓ نشر الحملات التوعوية الموجهة للجمهور، وتعزيز تجربة تنظيم المؤتمرات العالمية والورش التوعوية والتثقيفية للجمهور والعاملين في قطاع المالية الإسلامية والمهن المرتبطة بهذا القطاع؛ ونشر الثقافة التأمينية لدى المواطن الجزائري والأعوان الإقتصاديين من خلال الإشهار والمحاضرات وتكثيف الندوات والملتقيات عبر كامل التراب الوطني هذا يعزز من تواجد شركات التأمين التكافلي؛
 - ✓ توسيع شبكة العلاقات الجزائرية الخارجية مع العالم في مجال التأمين التكافلي والصيرفة الإسلامية، عن طريق إبرام إتفاقيات ومذكرات تفاهم مع جهات الاشراف على الصناعة المالية الإسلامية في المراكز العربية والإقليمية والعالمية، بالإضافة إلى الجامعات والمعاهد العالمية المتخصصة؛
 - ✓ تعاون أعضاء المؤسسات المالية مع الكليات والمعاهد الشرعية والإستفادة من الرسائل الجامعية في مجال المالية الإسلامية؛ وتكوين وتوفير اليد العاملة المؤهلة وربط التكوين بما يحتاج إليه السوق وذلك بفتح تخصصات جامعية في التأمين التكافلي والصيرفة الإسلامية على مستوى كل الأطوار (ليسانس، ماستر، دكتوراه) ؛ والإهتمام بأقسام البحوث الشرعية في المصارف الإسلامية لتؤدي دورها في التوجيه والمتابعة والدراسة؛
 - ✓ في الجزائر على المصارف الإسلامية ونواذ الصيرفة الإسلامية التعاون مع شركات التأمين التكافلي لبناء علاقة تكاملية لتقديم تمويلات تغطيها تأمينات مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية وتتماشى مع قيم ومبادئ المجتمع الجزائري؛
 - ✓ في الجزائر، يجب إستعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال مع رقمنة عمليات التأمين التكافلي والخدمات المصرفية الإسلامية، من الإكتتاب، الدفع والتصريح عن بعد، هذا يرفع من جودة الخدمات المالية الإسلامية ويجعلها تنافس القطاع التقليدي؛
- آفاق الدراسة:** من خلال التعمق في هذا البحث تبين بأن له جوانب أخرى هامة ومكملة لا زالت في حاجة إلى المزيد من الدراسة والتحليل، والتي يمكن أن تكون كمقترحات لأبحاث أخرى ومن أبرزها:
- ✚ دور تطبيق التأمين التكافلي في تنمية الثقافة التأمينية في الجزائر؛
 - ✚ دور الفائض التأميني في خلق التوعية التأمينية بإستغلاله في الجوانب الإجتماعية خاصة في تقليل مخاطر التمويل الأصغر؛
 - ✚ أهمية بنك التكافل «Bancatakaful» في تطوير الخدمات المالية الإسلامية.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية.

أ- القرآن الكريم

1. سورة البقرة، الآية (125)) و (الآية 126).
2. سورة النساء الآية (09) والآية (71).
3. سورة المائدة. (الآية 02).
4. سورة التوبة: الآية 103.
5. سورة هود الآية 61.
6. سورة يوسف الآية (47-49)، الآية (64) والآية (72).
7. سورة قريش، الآية (3)).

ب- الحديث النبوي الشريف

1. صحيح مسلم، أخرجه الإمام مسلم. كتاب البر والصلة والآداب، باب تراحم المؤمنين وتعاطفهم وتعاضدهم، برقم: (2586)، تأليف. الإمام البخاري، كتاب الأدب، باب رحمة الناس والبهائم، (8/ 10) برقم: (6011).
2. صحيح البخاري، عن أبي موسى الأشعري رضي الله عنه قال، قال النبي صلى الله عليه وسلم: إِنَّ الْأَشْعَرِيَّ إِذَا أَرْمَلُوا فِي الْعَزْوِ، أَوْ قَلَّ طَعَامُ عِيَالِهِمْ بِالْمَدِينَةِ، جَمَعُوا مَا كَانَ عَنْدهُمْ فِي ثَوْبٍ وَاحِدٍ، ثُمَّ اقْتَسَمُوهُ بَيْنَهُمْ فِي إِنَاءٍ وَاحِدٍ، بِالسَّوِيَّةِ، فَهُمْ مِنِّي وَأَنَا مِنْهُمْ (رواه البخاري ومسلم، ومعنى أرمّلوا أي فني طعائهم أو قارب).
3. صحيح الترمذي، الراوي: أنس بن مالك (بلا تاريخ) الراوي المحدث: الألباني، المصدر، في الصحيح أخرجه البخاري، كتاب الشركة، باب الشركة في الطعام والنهد والعروض، وكيفية قسم ما يئكال ويوزن مجازفة أو قبضة قبضة، لما لم ير المسلمون في النهد باسا. برقم 2486، ومسلم في الصحيح: كتاب فضائل الصحابة، رقم 2500.

ج- المعاجم والقواميس

1. الأسيل القاموس العربي (1997م) الوسيط (الطبعة الأولى) دار راتب الجامعية.
2. المعجم الوسيط (بلا تاريخ) مادة "فاض" لسان العرب.
3. القاموس المحيط للفيروز أبادي (المجلد ج 3).
4. إبراهيم مصطفى، احمد الزيات، حميد عبد القادر، ومحمد النجار. (بلا تاريخ). المعجم الوسيط. مجمع اللغة العربية، ج 4.
5. نزيه حماد (2008م) معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، دار القلم سوريا: الدار الشامية: لبنان.
6. معجم عربي عربي معجم المعاني الجامع. (بلا تاريخ).

د- الكتب:

1. ابتهاج مصطفى عبد الرحمن. (2000م). إدارة البنوك التجارية (المجلد الطبعة الثانية) القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
2. إبراهيم الكراسنة. (مارس، 2006م). أطر أساسية ومعاصرة في الرقابة على البنوك وإدارة المخاطر. أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة: صندوق النقد العربي، معهد السياسات الاقتصادية.
3. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه. (2003م). التأمين ورياضياته. الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
4. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه. (2006م). مبادئ التأمين. الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
5. أبو جيب سعدي. (1989م). التأمين بين الخطر والإباحة. بيروت - دمشق، لبنان - سوريا: دار الفكر المعاصر.

6. أبو زكريا يحيى بن شرف الإمام النووي. (1992م). رياض الصالحين من كلام سيد المرسلين. تأليف محمد ناصر الدين تخرّيج : الألباني، رياض الصالحين، الحديث 578 (المجلد باب ذكر الموت وقصر الأمل، صفحة 66). بيروت، لبنان: المكتب الاسلامي.
7. أبو غدة، ع. ا.، بوهراوة، س. (2016م). شبكات الأمان المالي تحقيق التوازن بين متطلبات الشريعة وسلامة النظام المالي الإسلامي . ماليزيا :مجلس الخدمات المالية الإسلامي، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية.
8. أبوب بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي علاء الدين. (1986م). بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (المجلد الطبعة الثانية). بيروت، لبنان: دار الكتب العلمية.
9. أبي الفصل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور. (بلا تاريخ). لسان العرب. ج 02 . القاهرة، مصر: دار المعارف.
10. احمد ابن رشد القرطبي. (1983م). بداية المجتهد ونهاية المقتصد. مصر: دار الكتب الإسلامية.
11. احمد أبو بكر عيد، و إسماعيل السيفو وليد. (2009). إدارة الخطر والتأمين. عمان، الأردن: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
12. أحمد السعد. (2008م). الأسواق المالية المعاصرة: دراسة فقهية. عمان: دار الكتاب الثقافي.
13. أحمد العيادي. (2010م). أدوات الإستثمار الإسلامية –البيوع والقروض والخدمات المصرفية- (الطبعة الأولى). دار الفكر.
14. احمد جابر بدران. (جوان، 2004م). تمويل القطاع الزراعي بصيغ الاستثمار الإسلامية (المشاركات الزراعية، عقد السلم) بالتطبيق على المصارف الإسلامية. العدد 77. الكويت: سلسلة رسائل البنك الصناعي.
15. احمد سالم ملحم. (2012م). التأمين الإسلامي دراسة شرعية تبين التصور للتأمين التعاوني وممارسته العملية في شركات التأمين الإسلامية. (الطبعة الأولى). عمان، الأردن: دار الثقافة للنشر والتوزيع.
16. احمد سفر. (2004م). العمل المصرفي الإسلامي (أصوله وصيغه وتحدياته). بيروت، لبنان: إتحاد المصارف العربية.
17. أحمد سليمان خصاونة. (2008م). المصارف الإسلامية- مقررات بازل- تحديات العولمة- إستراتيجية مواجهتها-. الطبعة الأولى . إريد عمان، الأردن: جدارا للكتاب العالمي، عالم الكتاب الحديث.
18. احمد سليمان محمود خصاونة، وشادي خليفة محمد الأحمد. التأمين على الودائع في المصارف الإسلامية الأردنية. الأردن: جامعة اليرموك.
19. احمد سيد مصطفى. (2008). تحديات العولمة والإدارة الإستراتيجية مهارات التفكير الاستراتيجي. الطبعة الأولى . القاهرة، مصر: المكتبة الأكاديمية.
20. احمد شعبان محمد علي. (2019م). دور الهندسة المالية في تطوير الصيرفة الإسلامية. الإسكندرية: دار التعليم الجامعي.
21. احمد صلاح عطية. (2003م). محاسبة شركات التأمين . كلية التجارة جامعة الزقازيق: الدار الجامعية.
22. احمد عبد العزيز النجار. (1993م). حركة المصارف التشاركية -حقائق الأصل وأوهام الصورة- (الطبعة الأولى). القاهرة، مصر: شركة سبرينت.
23. احمد عبد العزيز النجار، وآخرون. (بلا تاريخ) سؤال وجواب حول المصارف الإسلامية (الطبعة الثانية). مصر: الاتحاد الدولي للمصارف الإسلامية.
24. احمد محمد لطفي. (2007م). نظرية التأمين المشكلات العملية والحلول الإسلامية. الطبعة الأولى . الإسكندرية، مصر: دار الفكر الجامعي.
25. أحمد محمد الجلف. (1996م). المنهج المحاسبي لعمليات المراجعة في المصارف الإسلامية (ط 1). المعهد العالمي للفكر الإسلامي.
26. أسامة عزمي سلام ونوري موسى شقيري. (2010م). إدارة الخطر والتأمين. عمان، الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع. (الطبعة 02)
27. أسامة كامل. (2006م). النقود والبنوك. البحرين: مؤسسة لورد العالمية للنشر والتوزيع.

28. أشرف محمد دوايه. (2006م). دور الأسواق المالية في تدعيم الاستثمار طويل الأجل في المصارف الإسلامية. القاهرة، مصر: دار السلام.
29. إقبال مهيمن. (2010م). التأمين التكافلي العام مقارنة تقنية لاستبعاد الغرر والميسر والربا، ترجمة تيسير التركي، مصباح كمال. أبو ظبي: الشبكة العربية للأبحاث والنشر.
30. الأمين فكري كباشي. (2007م). مفهوم المصرفية الإسلامية بين النظرية والتطبيق. السودان: شبكة المشكاة الإسلامية.
31. الخلفي. ر. م. (بلا تاريخ). الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية. الكويت: معهد الدراسات المصرفية.
32. السيد عبد الهادي والحكيم محمد تقي. (2010م). عقد التأمين دراسة حقيقية ومشروعية - دراسة مقارنة - . بيروت، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
33. المعهد المالي. (2016م). مدخل إلى أساسيات التأمين. الرياض، المملكة العربية السعودية: دار فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية.
34. الطاهر لطرش. (2007م). تقنيات المصارف، دراسة في طرق استخدام النقود من طرف المصارف مع إشارة إلى التجربة الجزائرية (ط 6). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
35. العلامة عبد الرزاق السنهوري. (بلا تاريخ). الوسيط في شرح القانون المدني - عقود الغرر وعقد التأمين - (المجلد السابع). بيروت: دار إحياء التراث العربي.
36. إلهام وحيد دحام. (2013م). فاعلية أداء السوق المالي والقطاع المصرفي في النمو الاقتصادي. القاهرة، مصر: المركز القومي للإصدارات القانونية.
37. أم أنور إسماعيل الهواري. (1983م). اقتصاديات النقود والمصارف. جامعة الزقازيق ، مصر.
38. لعمر بسيم. (2008م). ترجمة من معجم مصطلحات إدارة الأعمال. شعاع للنشر.
39. أيمن صالح. (2022م). التمويل الأخضر -سلسلة كتيبات تعريفية العدد 36 - . أبو ظبي ، دولة الإمارات العربية المتحدة: صندوق النقد العربي.
40. بكر بن عبد الله أبو زيد. (1996م). بطاقة الائتمان: حقيقتها البنكية التجارية وأحكامها الشرعية. بيروت: مؤسسة الرسالة.
41. بن دريع العازمي، س. (2010 م). العجز في صندوق المشتركين. عمان، الأردن: الجامعة الأردنية.
42. بن محمد الديان دبيان. (2012م). المعاملات المالية أصالة ومعاصرة. (الطبعة الثانية). الرياض، المملكة العربية السعودية: مكتبة الملك فهد.
43. جديدي، م. (2007م) مدخل لدراسة قانون التأمينات الجزائري. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، (الطبعة 5).
44. جلال محمد إبراهيم. (1994م). التأمين -دراسة مقارنة- دار النهضة العربية.
45. جمعة محمد حمدان. (2008م). قاموس الاقتصاد الاسلامي. عمان، الأردن: دار زهران للنشر.
46. حدة رايس. (2009م). دور المصرف المركزي في إعادة تحديد السيولة في المصارف الإسلامية. (الطبعة الأولى) . القاهرة، مصر: ايتراك للطباعة والتوزيع.
47. حري محمد عريقات وسعيد جمعة عقل. (2010م). التأمين وإدارة الخطر. (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار وائل للنشر.
48. حسن خلف فليح. (2006م). النقود والمصارف. عمان ، الأردن: جدار للكتاب العالمي.
49. حسن يوسف داود. (1996م). الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية. القاهرة، مصر: المعهد العالمي للفكر الإسلامي.
50. حسين الشيخ. (2007م). التكييف الفقهي والقانوني للإعتمادات المستندية ومقارنة بين الشريعة والقانون، (الطبعة الأولى).
51. حسين محمد سمحان. (2013م). أسس العمليات المصرفية الإسلامية. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
52. حسين محمد سمحان وموسى عمر مبارك. (2011م). محاسبة المصارف الإسلامية. (الطبعة الثانية) الأردن : دار المسيرة للنشر والتوزيع.

53. حمزة محمود الزبيدي. (2000م). إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني. عمان: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع.
54. حيدر يونس الموسوي. (2011م). المصارف الإسلامية- أدائها المالي وأثارها في سوق الأوراق المالية- الطبعة الأولى (عمان، الأردن: دار اليازوري للنشر والتوزيع.
55. خالد أمين عبد الله وحسين سعيد سعيغان. (2008م). العمليات المصرفية الإسلامية -الطرق المحاسبية الحديثة- (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار وائل للنشر.
56. خالد وهيب الراوي. (2001م). إدارة العمليات المصرفية (الطبعة الأولى). عمان، الأردن : دار المناهج للنشر والتوزيع.
57. خديجة خالد وعبد الرزاق بن حبيب. (2016م). نماذج وعمليات البنك الإسلامي. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
58. خلف بن سليمان. (2000م). شركات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي . الإسكندرية، مصر: مؤسسة شباب الجامعة.
59. راشد راشد. (1992م). التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمينات الجزائري المؤرخ في 1980م. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
60. رانية زيدان والعلاونة شحادة. (2009م). إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية.(الطبعة الأولى) . عمان، الأردن: عماد الدين للنشر والتوزيع.
61. رفعت السيد العوضي، وإسماعيل علي بيسوني. (2005م). الاندماج والتحالفات الإستراتيجية بين الشركات في الدول العربية. القاهرة، مصر: منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
62. رفيق يونس المصري. (2001م). النظام المصرفي الإسلامي. (الطبعة الأولى). مصر: دار الكتب للطباعة والنشر.
63. رفيق يونس المصري.(2001م). المصارف الإسلامية دراسة شرعية لعدد منها. جدة، المملكة العربية السعودية: مركز النشر العلمي جامعة الملك عبد العزيز: دار المكتبي للنشر والتوزيع.
64. رفيق يونس المصري. (2009م). بحوث في الاقتصاد الاسلامي. الطبعة الثانية . دمشق، سوريا: دار المكتبي للنشر والتوزيع.
65. رمضان أبو السعود. (2003م). أصول التأمين. (ط 2) . الإسكندرية، مصر: دار المطبوعات الجامعية.
66. رجبدا جورج، البلقيني ترجمة محمد توفيق ومحمد مهدي إبراهيم. (2006م). مبادئ إدارة الخطر والتأمين. الرياض، المملكة العربية السعودية: دار المريخ للنشر.
67. زيد منير عبوي. (2006م). إدارة التأمين والخطر (الطبعة الأولى). مصر: دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع.
68. سالم رشدي سيد. (2015م). التأمين المبادئ والأسس والنظريات (الطبعة الأولى). عمان، الأردن: دار الراجية للنشر والتوزيع.
69. سامر قنطقجي وإبراهيم محمود آغا. (2009م). صندوق القرض الحسن. دمشق، سوريا: شعاع للنشر والعلوم.
70. سامر مظهر قنطقجي. (2008م). التأمين الإسلامي التكافلي أسسه ومحاسبته حلب، سوريا: دار شعاع للنشر والعلوم والتوزيع.
71. سامي بن إبراهيم السويلم. (2007م). التحوط في التمويل الإسلامي. جدة، السعودية: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية.
72. سامي خليل. (بلا تاريخ). النقود والبنوك. أستاذ الاقتصاد بجامعة القاهرة والكويت: شركة كاظمة للنشر والترجمة والتوزيع.
73. سامي نجيب. (2008م). تأمينات الأشخاص. كلية التجارة، جامعة بني سويف: دار التأمينات.
74. سعد علي العنزي ومحسن راضي جواد. (2011م). التحالفات الإستراتيجية في منظمات الأعمال (الطبعة الأولى) الأردن: دار اليازوري.
75. سعيد محمد الكعبي. (2002م). المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام (الطبعة الأولى). سوريا: المكتب الاسلامي.
76. سلام أسامة عزمي. (1999م). إدارة الخطر والتأمين. عمان، الأردن : دار حامد للنشر.
77. سليم علي الورد. (2016). إدارة الخطر والتأمين. العراق: منشورات مصباح كمال مكتبة التأمين ، الطبعة . الإلكترونية.

78. سليمان بن دريع العازمي. (2010م). العجز في صندوق المشتركين. عمان، الأردن: الجامعة الأردنية.
79. سليمان ناصر (2002م) تطور صيغ التمويل قصير الأجل للمصارف الإسلامية (الطبعة الأولى). غرداية، الجزائر: جمعية التراث.
80. سليمان ناصر. (2006م). علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائري ببنك الجزائر. (ط.01). الجزائر: مكتبة الريام.
81. سهير يوسف الحداد. (2016م). الصيرفة والمصارف في الاقتصاد الإسلامي -النشأة والتطور-. الإسكندرية، مصر: دار التعليم الجامعي .
82. شاكركزويني. (2003م). محاضرات في اقتصاد المصارف. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
83. صالح العلي وسميح الحسن. (2010م). معالم التأمين الإسلامي مع تطبيقات عملية لشركات التأمين الإسلامية، دراسة فقهية للتأمين التجاري والإسلامي. سوريا: دار النوادر
84. صلاح الدين حسن السيسي. (2011م). الموسوعة المصرفية العلمية والعملية. القاهرة: مجموعة النيل العربية.
85. ضياء مجيد. (2008 م). الاقتصاد النقدي. مصر: مؤسسة شباب الجامعة للنشر.
86. طارق الله خان وأحمد حبيب. (2003م). إدارة المخاطر تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية (الطبعة الأولى) جدة، السعودية: البنك الإسلامي للتنمية المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.
87. طارق عبد العال حماد. (2003م). إدارة المخاطر (أفراد - إدارات - شركات - بنوك). الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
88. طارق عبد العال وسمير الشاهد. (2000م). المحاسبة عن العمليات المصرفية الحديثة. اتحاد المصارف العربية.
89. طارق قندوز. (2015م). أساسيات التأمين المصرفي في ضوء العولمة المالية. الإسكندرية، مصر: مؤسسة الثقافة الجامعية.
90. طارق قندوز. (2016م). الخطر والتأمين - مدخل أجهزة الإشراف والرقابة-. عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع.
91. طارق قندوز وحسام عبد الحفيظ. (2015م). أساسيات التأمين المصرفي في ضوء العولمة المالية. الإسكندرية، مصر: مؤسسة الثقافة الجامعية.
92. طه عبد العظيم محمد. (2019م). الإصلاح المصرفي للبنوك الإسلامية والتقليدية في ضوء قرارات بازل 3. جامعة طنطا -مصر: دار التعليم الجامعي - المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
93. عابد فضل الشعراوي. (2007م). المصارف الإسلامية (الطبعة الثانية). الدار الجامعية للطباعة والنشر.
94. عادل داود. (1991م) مقدمة في إعادة التأمين. لندن: دار ويزربي للطباعة والنشر.
95. عامر حسن عفانة. (2010م). إطار مقترح لنظام محاسبي لعمليات شركة التأمين التكافلي في ضوء الفكر المحاسبي الإسلامي. غزة: كلية التجارة، الجامعة الإسلامية.
96. عبد الرزاق السنهوري، (بلا تاريخ) الوسيط في شرح القانون المدني، بيروت، لبنان: دار إحياء التراث العربي.
97. صالح صالح. (2018م). أساسيات التحول النظامي لإدماج مؤسسات الصناعة المالية الإسلامية في الاقتصاد الجزائري المعوقات الحالية والمسارات المحتملة والمكاسب المتوقعة 2020م/2040م. جامعة سطيف الجزائر: مخبر الشراكة والاستثمار في الفضاء الأورومغاربي.
98. عبد احمد أبو بكر، و وليد إسماعيل السيفو. (2009م). دارة الخطر والتأمين. عمان، الأردن: دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة العربية.
99. عبد الحميد عبد الفتاح المغربي. (2004م). الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية. جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية.
100. عبد الحميد محمود البعلي. (2002م). أدوات الاستثمار في البنوك الإسلامية -الفروق بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية-.

101. عبد الحميد محمود البعلي. (1991م). اقتصاديات الزكاة واعتبارات السياسة المالية والنقدية. القاهرة، مصر: دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع.
102. عبد الحميد محمود البعلي. (1991م). الاستثمار والرقابة الشرعية في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية- دراسة فقهية وقانونية ومصرفية- (الطبعة الأولى). القاهرة: دار التوفيق النموذجية للطباعة - مكتبة وهبة.
103. عبد الحميد محمود البعلي. (بلا تاريخ). المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي وأثره على صناعة التأمين التكافلي. الكويت: الديوان الأميري.
104. عبد الحليم عمار غربي. (2013). مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية على ضوء تجربتها المصرفية والحاسبية. حماة سوريا: مجموعة دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة.
105. عبد الرحمن يسري احمد. (2001م). قضايا إسلامية معاصرة في النقود والمصارف. الدار الجامعية.
106. عبد الرحمن الجزيري. (2003م). كتاب الفقه على المذاهب الأربعة مجلد المعاملات (ط - 2). دار الكتب العلمية.
107. عبد الرزاق السنهوري. (1990م). الوسيط - شرح القانون المدني الجديد- (المجلد الطبعة 2). القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
108. عبد الرزاق الهيقي. (1998م). المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق. عمان، الأردن: دار أسامة.
109. عبد الرزاق بن خروف. (2000م). التأمينات الخاصة في التشريع الجزائري. ط 1. الجزائر: مطبعة حيرد.
110. عبد الرزاق بن خروف. (2002م). التأمينات الخاصة في التشريع الجزائري (الطبعة 03). الجزائر: مطبعة رادكول.
111. عبد الرزاق رحيم جدي الهيقي. (1998م). المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق. عمان، الأردن: دار أسامة للنشر.
112. عبد الستار أبو غدة. (2003م). البيع المؤجل (الطبعة 02). المملكة العربية السعودية: المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، البنك الاسلامي للتنمية.
113. عبد الستار أبو غدة. (1977م). أوفوا بالعقود. المملكة العربية السعودية: مجموعة دلة البركة.
114. عبد الستار بوغدة وعز الدين محمد خوجة. (2000م). فتاوى التأمين. السعودية: مجموعة دالة البركة.
115. عبد السلام التسولي. (1998م). تحفة الأحكام (الإصدار الثاني).
116. عبد السميع المصري. (1982). التأمين الاسلامي بين النظرية والتطبيق.
117. عبد الستار أبو غدة. (2003م). البيع المؤجل (الطبعة 02). المملكة العربية السعودية: المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، البنك الاسلامي للتنمية..
118. عبد العظيم إصلاحي. (2002م). تساؤلات حول تصفية عقد المضاربة في البنوك الإسلامية. كلية الاقتصاد والإدارة جامعة الملك عبدالعزيز: مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي.
119. عبد الغفار حنفي. (2002م). إدارة المصارف. الإسكندرية، مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر.
120. عبد الفتاح الصيرفي. (2006م). إدارة المصارف (الطبعة الأولى). دار المناهج للنشر والتوزيع.
121. عبد القادر أحمد التجاني. (2006م). السلم بديل شرعي للتمويل المصرفي المعاصر: نظرة مالية واستثمارية. الخرطوم: دار السداد.
122. عبد الرزاق الهيقي. (1998م). المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق. عمان، الأردن: دار أسامة.
123. عبد الرزاق بن خروف. (2000م). التأمينات الخاصة في التشريع الجزائري. (ط 1). الجزائر: مطبعة حيرد.
124. عبد الرزاق بن خروف. (2002م). التأمينات الخاصة في التشريع الجزائري (الطبعة 03). الجزائر: مطبعة رادكول.
125. عبد الرزاق رحيم جدي الهيقي. (1998م). المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق. عمان، الأردن: دار أسامة للنشر.
126. عبد اللطيف محمود آل محمود. (1994م). التأمين الإجتماعي في ضوء الشريعة الإسلامية (الطبعة الأولى). بيروت، لبنان: دار النفائس.

127. عبد الله حسين الموجان. (2001م). الوكالة في الشريعة الإسلامية. السعودية: شركة كنوز المعرفة.
128. عبد المطلب عبد الحميد. (2014م). اقتصاديات الاستثمار والتمويل الاسلامي في الصيرفة الإسلامية (الطبعة الأولى) (الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية).
129. عبد الهادي السيد محمد تقي الحكيم. (2010م). عقد التأمين حقيقته ومشروعيته -دراسة مقارنة (طبعة جديدة 2010 م) بيروت، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
130. عبد الحميد محمود البعلي ووائل إبراهيم الراشد. التأمين التعاوني التكافلي الإسلامي (قواعده وفنياته مع المقارنة بالتأمين التجاري) الكويت: الديوان الأميري.
131. عبده السيد عبد المطلب. (1988م). الأسلوب الإسلامي لمزولة التأمين. القاهرة، مصر: دار الكتاب.
132. عبودي زبيدي. (2006م). إدارة التأمين والمخاطر. (ط1) عمان، الأردن: دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع.
133. عبيد العبادي. (2015م). إدارة المخاطر المالية في أعمال الصيرفة والتمويل الإسلامي (الطبعة الأولى) دار الفكر للنشر.
134. عثمان الهادي إبراهيم. (2001م). التكافل وإعادة التكافل ماهيته، تطورات ونجاحه. المدير العام لشركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين، السودان: منشورات شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين المحدودة.
135. عز الدين فلاح. (2008م). التأمين مبادئه وأنواعه (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار أسامة للنشر والتوزيع.
136. عز الدين محمد خوجة. (1995م). أدوات الاستثمار الإسلامي. جدة، المملكة العربية السعودية: مجموعة دله البركة، إدارة التطوير والبحوث.
137. علم الدين محيي الدين إسماعيل. (1996م). الاعتمادات المستندية -دراسات في الاقتصاد الإسلامي- المعهد العالمي للفكر الإسلامي.
138. على أحمد السالوس. موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي (الطبعة السابعة) القاهرة، مصر: مكتبة دار القرآن.
139. على مختصر خليل الخراشي.
140. علي البارودي. (1968م). العقود وعمليات البنوك التجارية (الطبعة الثانية). الإسكندرية، مصر
141. علي المشاقبة وآخرون. (2003م). إدارة الشحن والتأمين (الطبعة الأولى) عمان: دار الصفاء للنشر والتوزيع.
142. علي أنور العسكري. (2008م). الرقابة المالية على الأموال العامة (الطبعة الأولى) كفر الدوار، مصر: مكتبة بستان المعرفة.
143. علي بن محمد بن محمد نور. (2012م). التأمين التكافلي من خلال الوقف -دراسة فقهية معاصرة- الرياض، المملكة العربية السعودية: دار التدمرية.
144. علي جمال الدين عوض. (1981م). عمليات المصارف من الوجهة القانونية. القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
145. علي عبد العال. (2017م). المصارف الإسلامية بين نظم المصارف المركزية والأسواق المالية. (الطبعة الأولى) الإسكندرية، مصر: مكتبة الوفاء القانونية.
146. علي محي الدين القره داغي. (2006م). التأمين الاسلامي (الطبعة الأولى). سوريا: دار البشائر الإسلامية.
147. علي محي الدين القره داغي. (2009م). التأمين الاسلامي. (الطبعة الثالثة). بيروت، لبنان: دار البشائر الإسلامية.
148. علي محي الدين القره داغي. (2010م). التأمين الاسلامي -دراسة فقهية تأصيلية - مقارنة بالتأمين التجاري مع التطبيقات العملية الكتاب السابع. إصدارات وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية لدولة قطر، قطر: شركة البشائر الإسلامية للطباعة والنشر والتوزيع بيروت لبنان الطبعة الأولى .
149. علي محي الدين القره داغي. (1431هـ). الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي الاسلامي، دراسة فقهية مقارنة. الدوحة: جامعة قطر.

150. علي محي الدين القره داغي. (2010م). صكوك الاستثمار تأصيلها، وضوابطها الشرعية ودورها في تمويل البنية التحتية والمشاريع الحيوية. قطر: المجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث.
151. عماد غزاري. (2010م). دور المصارف الإسلامية في تدعيم السوق المالي. (الطبعة الأولى) . الإسكندرية، مصر: دار الفكر الجامعي.
152. عمر بسيم. (2008) . معجم مصطلحات إدارة الأعمال. شعاع للنشر.
153. عوف محمود الكفراوي. (1998م). المصارف الإسلامية النقود والمصارف في النظام الإسلامي. الإسكندرية، مصر: مركز الإسكندرية للكتاب.
154. عيد احمد أبو بكر وليد إسماعيل السيفو. (2009م). إدارة الخطر والتأمين. عمان، الأردن: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
155. عيد عادل عبد الفضيل. (2011م). الاحتياط ضد مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية (الطبعة الأولى) الإسكندرية، مصر: دار الفكر الجامعي.
156. غسان رباح. (2018م). المصارف التشاركية واقع وتحديات (الطبعة الأولى) . بيروت، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
157. فادي محمد الرفاعي. (2004م). المصارف الإسلامية (الطبعة الأولى) لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
158. فايز أحمد عبد الرحمان. (2006م). التأمين في الإسلام. الإسكندرية، مصر: دار المطبوعات الجامعية.
159. فايز محمد حسين. (2007). التطور التاريخي للتأمين ، الجزء الاول ، الطبعة الأولى . لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
160. فريد النجار. (1999م). التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين. (الطبعة الأولى) القاهرة، مصر: إيتراك للنشر والتوزيع.
161. فلاح الحسيني ومؤيد الدوري. (2000م). إدارة البنوك مدخل كمي واستراتيجي معاصر (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار وائل للطباعة والنشر.
162. فليح حسن خلف. (2006م). البنوك الإسلامية (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: جدارا للكتاب العالمي، عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، اربد.
163. فؤاد الفسفوس. (2010م). المصارف الإسلامية (الطبعة الأولى) الأردن: دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع.
164. فؤاد عبد اللطيف السرطاوي. (1999م). التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
165. كريمة عيد عمران. (2014م). التأمين الإسلامي والتنمية الاقتصادية والاجتماعية (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار أسامة للنشر والتوزيع.
166. كمال يوسف. (1999م). الزكاة وترشيد التأمين المعاصر (الطبعة الثانية) المنصورة، مصر: دار الوفاء.
167. مجيد جاسم الشرع. (2008م). المحاسبة في المنظمات المالية، المصارف التشاركية (الطبعة الأولى) إثراء للنشر والتوزيع.
168. محسن احمد الخضيري. (1999م). البنوك الإسلامية. القاهرة، مصر: إيتراك للنشر والتوزيع.
169. محمد الأمين الضربير. (2011م). خطابات الضمان في الشريعة الإسلامية -حكم إصدارها، وحكم اخذ الأجر على إصدارها-. عضو مجموعة المصرف الاسلامي للتنمية، المملكة العربية السعودية: المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب.
170. محمد الأمين ولد عالي. (2011م). التنظيم الفقهي والتنظيم القانوني للسوق المالية الإسلامية. بيروت، لبنان: دار ابن حزم.
171. محمد البلتاجي. (2007م). سلسلة صيغ التمويل الإسلامية.
172. محمد الصبري. (2007م). إدارة المصارف (الطبعة الأولى) مصر: دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر.

173. محمد الطاهر الهاشمي. (2010م). المصارف الإسلامية والتقليدية - الأساس الفكري والممارسات الواقعية - ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية (الطبعة الأولى) مصراة، ليبيا: منشورات جامعة 7 أكتوبر.
174. محمد الغزالي. (2005م). حقوق الإنسان بين الإسلام وإعلان الأمم المتحدة. القاهرة، مصر: شركة نهضة مصر.
175. محمد الفقي السباعي. (2018م). مبادئ نظرية الخطر و التأمين . القاهرة، كلية التجارة، مصر: الناشر الزعيم للخدمات المكتبية.
176. محمد باقر الصدر. (1990م). البنك اللاروي في الإسلام. بيروت، لبنان: دار المعارف للمطبوعات.
177. محمد بن حسين الجيزاني. (2006م). فقه النوازل "دراسة تأصيلية تطبيقية" (المجلد الرابع) المملكة العربية السعودية: دار الجوزي.
178. محمد بن صالح. (1993م). التكافل الاجتماعي في الشريعة الإسلامية (الطبعة الثانية) السعودية: مطبعة العبيكان.
179. محمد بن مكرم ابن منظور. (1956م). لسان العرب، مادة اجر (ط 01) بيروت، لبنان: دار صادر للطباعة والنشر.
180. محمد بن مكرم ابن منظور. (1956م). لسان العرب، مادة صرف (ط 01) بيروت، لبنان: دار صادر للطباعة والنشر.
181. محمد توفيق البلقيني. (2004م). مبادئ إدارة الخطر والتأمين. دار الكتب الأكاديمية.
182. محمد جودت ناصر. (1998م). إدارة أعمال التأمين بين النظرية والتطبيق (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار مجدلاوي للنشر.
183. محمد حريبي وسعيد عقل عريفات. (2008م). التأمين وإدارة الخطر (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
184. محمد حسن حنون. (2005م). الأعمال والخدمات المصرفية في المصارف التجارية الإسلامية. عمان، الأردن: بدون دار نشر.
185. محمد حسن حنون. (2005). الأعمال والخدمات المصرفية في المصارف التجارية والإسلامية-دراسة مقارنة-. دليل الباحثين إلى الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية في الأردن (1974-2010): المعهد العالمي للفكر الإسلامي .
186. محمد حسن قاسم. (1999م). محاضرات في عقد التأمين. الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية للطباعة والنشر.
187. محمد حسين الوادي وحسين محمد سمحان. (2012م). المصارف الإسلامية "الأسس النظرية والتطبيقات العملية" (الطبعة 04) عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
188. محمد حسين منصور. (2004م). أحكام التأمين. الإسكندرية، مصر: منشأة المعارف.
189. محمد رفيق المصري. (2009م). التأمين وإدارة الخطر. الأردن: دار زهران للنشر والتوزيع.
190. محمد زكي السيد. (2001م). نظرية التأمين. عمان، الأردن: دار أسامة للنشر والتوزيع.
191. محمد عثمان شبير. (2007م). المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي. عمان، الأردن: دار النفائس.
192. محمد عثمان شبير. (1427هـ - 2006م). المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي (الطبعة 6). عمان، الأردن: دار النفائس.
193. محمد عثمان شبير. (1996م). المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي. عمان، الأردن: دار النفائس للنشر والتوزيع.
194. محمد عدنان بن الضيف. (2016م). العلاقات التكاملية بين المؤسسات المالية الإسلامية وأثارها التنموية. الأردن: دار النفائس للنشر والتوزيع.
195. محمد عمر شابرا وطارق الله خان. (2000م). الرقابة والإشراف على المصارف الإسلامية (ورقة مناسبات 03). جدة، المملكة العربية السعودية: البنك الاسلامي للتنمية & المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب.
196. محمد محمود العجلوني. (2008م). البنوك الإسلامية: أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
197. محمد محمود العجلوني. (2012م). المصارف الإسلامية - أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية - (الطبعة الثالثة) عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
198. محمد محمود العجلوني. (2008م). البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع.

199. محمد محمود المكاوي. (2012م). إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية (المجلد الطبعة الأولى). المنصورة-مصر: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع.
200. محمد محمود المكاوي. (2012م). إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية (الطبعة الأولى) المكتبة العصرية للنشر والتوزيع.
201. محمد منذر قحف. (1979م). الاقتصاد الإسلامي. الكويت: دار القلم.
202. محمد ناصر. (1998م). إدارة أعمال التأمين بين النظرية والتطبيق. عمان، الأردن: دار المجدلوي للنشر.
203. محمود الأنصاري، حسن إسماعيل وسمير مصطفى ومتولي. (1988م). كتاب الأهرام الاقتصادي-المصارف التشاركية- . الكتاب الثامن.
204. محمود حسن صوان. (2004م). أساسيات الاقتصاد الإسلامي (الطبعة الأولى) الأردن: دار المناهج للنشر والتوزيع.
205. محمود حسن صوان. (2001م). أساسيات العمل المصرفي الإسلامي - دراسة مصرفية تحليلية مع ملحق بالفتاوى الشرعية. دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع.
206. محمود حسن صوان. (2001م). أساسيات العمل المصرفي الإسلامي. عمان، الأردن: دار وائل للنشر.
207. محمود حسين الوادي وآخرون. (2014م). النقود والمصارف (الطبعة الثانية) عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
208. محمود عبد الكريم أحمد أرشيد. (2007م). الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية (الطبعة الثانية) عمان، الأردن: دار النفائس للنشر.
209. محمود عبد الكريم أرشيد. (2010م). القوى البشرية في المصارف الإسلامية بين الواقع والمثالية. الأردن: دار النفائس.
210. مختار محمود هناسي وإبراهيم علي إبراهيم عبد ربه. دراسات في التأمين التجاري والاجتماعي. مصر: الدار الجامعية.
211. مراد محمود وحسن حيدر. (2009م). التأمين الصحي أنواعه وأحكامه في منظور الفقه الإسلامي. مصر: دار الفكر الجامعي.
212. مريم عمارة. (2014م). مدخل للدراسة القانونية للتأمين في الجزائر. الجزائر: دار بلقيس للنشر.
213. مصطفى أحمد سيد. (2000م). تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي (الطبعة الثالثة) القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
214. مصطفى الزرقا. (1999م). عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة. جدة، المملكة العربية السعودية: المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، البنك الاسلامي للتنمية.
215. مصطفى الزرقا. (1984م). نظام التأمين. لبنان: مؤسسة الرسالة.
216. مصطفى الزرقا. عقد البيع. البدائع : 2/5، فتح القدير : 354/5، الفتاوى الهندية 504/4.
217. مصطفى حسين سلمان وآخرون. (1990م). المعاملات المالية في الإسلام. عمان: دار المستقبل للنشر والتوزيع.
218. مصطفى عبد الله الهمشري. (1985م). الأعمال المصرفية والإسلام. القاهرة: مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر.
219. مصطفى كمال السيد طایل. (2011م). المصارف الإسلامية والمنهج التمويلي (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار أسامة للنشر والتوزيع.
220. معراج جديدي. (2010م). مدخل لدراسة القانون الجزائري (الطبعة 06) ديوان المطبوعات الجزائرية.
221. ممدوح حمزة أحمد. (بلا تاريخ). إدارة الخطر والتأمين. جامعة القاهرة، مصر: كلية التجارة.
222. منير ابراهيم هندي. (2002م). إدارة الأسواق والمنشآت المالية. الإسكندرية، مصر: منشأة المعارف .
223. موسوعة بازل II. (2010م). دليلك إلى التعديلات على بازل II لمواجهة الأزمة المالية العالمية. الجزء السادس. إدارة البحوث ومركز البيانات والمعلومات: اتحاد المصارف العربية، الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب .
224. موسى شقيزي نوري، نور محمود إبراهيم، وليد احمد صافي، سوزان سمير ذيب وايناس ظافر الرامي. (2009م). المؤسسات المالية المحلية والدولية (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار المسيرة.

225. ناصر الغريب. (2006م). أصول المصرفية الإسلامية وأساليب التمويل الموافقة معها (الطبعة الثانية) بدون دار النشر.
 226. ناصر الغريب. (2002م). مخاطر التمويل الإسلامي وأساليب التعامل معها إدارة الأصول ومخاطر التمويل في العمل المصرفي التقليدي والإسلامي. بيروت، لبنان: اتحاد المصارف العربية.
 227. نبيل حشاد. (2005م). دليلك إلى إدارة المخاطر المصرفية: موسوعة بازل II. الجزء الثاني .
 228. نبيل مختار. (2005م). موسوعة التأمين. الإسكندرية: دار المطبوعات الجامعية - دار الفكر الجامعي -.
 229. نجاح عبد العليم عبد الوهاب أبو الفتوح. (2015م). أصول المصرفية والأسواق المالية الإسلامية. اربد، عمان: عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع.
 230. نجيب سامي. (1996م). التأمين عماد الاقتصاد القومي والعالمي واقتصاديات الأسرة والمشروع (الطبعة 02) مصر: شركة دار التأمينات.
 231. نزيه عبد المقصود مبروك. (2006م). صناديق الاستثمار بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي. الإسكندرية، مصر: دار الفكر الجامعي.
 232. نعمات محمد مختار. (2005م). التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق. الإسكندرية: المكتب الجامعي الحديث.
 233. نعيم نمر داوود. (2012م). المصارف الإسلامية نحو اقتصاد إسلامي (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار البداية ناشرون وموزعون.
 234. نوري شقيري وآخرون. (2009م). المؤسسات المالية المحلية والدولية (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار المسيرة.
 235. هندي، إ.م. (1999م) أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية. الإسكندرية، مصر: منشأة المعارف للنشر والتوزيع.
 236. هوارى معراج، جهاد بوعزوز وأحمد محل. (2013م). تسويق خدمات التأمين واقع السوق الحالي وتحديات المستقبل (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار كنوز المعرفة.
 237. هيثم حامد الماصورة. (2010م). المنتقى في شرح عقد التأمين. الأردن: إثراء للنشر والتوزيع.
 238. هيثم حامد المساورة. (2008م). عقد التأمين التعاوني في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي. جامعة الإسكندرية، مصر: دار المطبوعات.
 239. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (2017م). المعايير الشرعية - النص الكامل للمعايير الشرعية - . المنامة، البحرين.
 240. عبد القادر جعفر. (2006م). نظام التأمين الإسلامي (الطبعة الأولى). بيروت، لبنان: دار الكتب العلمية.
 241. مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز أبادي. (2008م). القاموس المحيط. القاهرة، مصر: دار الحديث.
 242. وهبة الزحيلي. (2010م). موسوعة الفقه الإسلامي والقضايا والمعاملات المالية المعاصرة المجلد الرابع دمشق، سوريا: طبعة دار الفكر.
 243. يوسف حجيم الطائي وآخرون. (2011م). إدارة التأمين والخطر (الطبعة الأولى) عمان، الأردن: دار اليازوري العلمية.
 244. يوسف حسين عاشور. (2003م). إدارة المصارف الإسلامية (الطبعة الثانية) فلسطين.
 245. يوسف كمال محمد. (1998م). المصرفية الإسلامية - الأزمة والمخرج - . القاهرة، مصر: دار النشر للجامعات.
- هـ- الأطروحات والرسائل الجامعية:**
1. أحلام موسى مبارك. (2004م-2005م). آلية رقابة البنك المركزي على أعمال البنوك في ظل المعايير الدولية -دراسة حالة بنك الجزائر - قسم علوم التسيير فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر: شهادة ماجستير .
 2. أحمد كمال حسين عباس. (2011م-2012م). الفائص التأميني وطرق توزيعه في شركات التأمين الإسلامية. جامعة اليرموك، تخصص إقتصاد ومصارف إسلامية، الأردن، رسالة ماجستير.

3. أسامة عامر. (2013-2014). أثر آليات توزيع الفائض التأميني على تنافسية شركات التأمين التكافلي، دراسة مقارنة بين شركة تكافل ماليزيا بماليزيا وشركة الأولى للتأمين بالأردن خلال الفترة 2008م-2013م. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف الجزائر: مذكرة ماجستير.
4. أسماء حدابوي. (2011م-2012م). الحاجة للنهوض بقطاع التأمينات وضرورة تجاوز المعوقات: دراسة السوق الجزائرية. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر: مذكرة ماجستير.
5. اسيا الوافي. (2018م-2019م). ضوابط المصارف الإسلامية للوقاية من الأزمات المالية العالمية. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، الجزائر: أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم.
6. الزلال أحمد مكاوي. (2009م). التكيف الفقهي والقانوني لضمان الودائع المصرفية (دراسة مقارنة) جامعة الخرطوم، السودان: رسالة ماجستير.
7. الصديق عوض الكريم رماح. (2017). دور التأمين الأصغر في درء مخاطر التمويل الأصغر. قسم العلوم في المحاسبة والتمويل، جامعة الجزيرة، السودان: بحث مقدم لنيل درجة الماجستير.
8. الطاهر قانة. (2012م-2013م). دور المصارف الإسلامية في رفع الكفاءة الإنتاجية للملكية الوقفية -المصرف الإسلامي الأردني نموذجًا - جامعة باتنة، الجزائر: أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم في الاقتصاد الإسلامي.
9. العميري الشهري محمد بن سعيد زارع. (2012م). التأمين التكافلي تطبيقاته ومعوقاته في المملكة العربية السعودية. كلية العلوم الإسلامية، ماليزيا: رسالة ماجستير في فقه السنة جامعة المدينة العالمية.
10. آمال لعمش. (2011م-2012م). دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة الإسلامية -دراسة نقدية لبعض المنتجات المصرفية الإسلامية-. جامعة فرحات عباس سطيف، تخصص دراسات مالية ومحاسبية معمقة، الجزائر: مذكرة ماجستير غير منشورة في العلوم التجارية.
11. بن حسن بن محمد علي ميرة حامد. (1432هـ). عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية دراسة تأصيلية تطبيقية. جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، السعودية: أطروحة دكتوراه.
12. توفيق غفصي. (2018م). سياسات ترقية قطاع التأمين الجزائري في تفعيل دوره للنهوض بالاقتصاد الوطني. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة المسيلة، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
13. جهاد بوغرور. (2008م-2009م). تسويق خدمات التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات الجديدة مع دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات. جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر: مذكرة ماجستير في علوم التسيير.
14. حدة عطا الله. (2013م-2014م). دور مؤسسات التأمين التكافلي في تحقيق التنمية المستدامة -دراسة مقارنة بين ماليزيا، السودان والإمارات العربية المتحدة -. جامعة فرحات عباس -سطيف، الجزائر: مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية.
15. حسني عبد العزيز يحي. (2009م). الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل. كلية العلوم المالية والمصرفية -قسم المصارف - الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية: أطروحة دكتوراه.
16. حمزة عبد الكريم حماد. (2004م). الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية. كلية الشريعة، الجامعة الأردنية: رسالة ماجستير في الفقه وأصوله.
17. حنان البريجاي. (2007م-2008م). توزيع الفائض التأميني وأثره على التوسع في الخدمات التأمينية الإسلامية. دمشق - سوريا: رسالة ماجستير في المصارف الإسلامية بالأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.
18. حياة نجار. (2014م). إدارة المخاطر المصرفية وفق اتفاقيات دراسة واقع البنوك التجارية العمومية الجزائرية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر: أطروحة دكتوراه.

19. زهير بركم. (2014-2015م). فعالية نظام التأمين التبادلي- في ظل التجريبتين الماليزية والفرنسية- . كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
20. سامية زناتي. (2020م -2021م). البنوك وشركات التأمين بين المنافسة واستراتيجيات التحالف وأثرها على جودة الخدمة - دراسة حالة بعض البنوك وشركات التأمين في الجزائر-. كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
21. سعود محمد عبد الله الربيع. (1989م). تحول المصرف الربوي إلى مصرف إسلامي ومقتضياته. كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، قسم الاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، المملكة العربية السعودية: رسالة ماجستير.
22. سعيدة حرفوش. (2016م-2017م). دور الأدوات المالية الإسلامية في تحقيق التنمية الاقتصادية-دراسة حالة السودان، ماليزيا، الجزائر-. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 03، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
23. سليمان ناصر. (2004م-2005م). علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية.
24. سهام رياش. (2007-2008). قطاع التأمين ومكانته في الاقتصاد الوطني. قسم علوم التسيير، الجزائر: رسالة ماجستير.
25. صليحة فلاقي. (2015م). متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي تجارب عربية. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر: أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية.
26. عائشة سلاك. (2014م-2015م). دراسة نموذج ماليزيا في المالية الإسلامية -حوصلة خصوصيات وإمكانية التعميم-. كلية العموم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير - جامعة الجيلالي ليايس، سيدي بلعباس، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
27. عبد القدوس طار. (2018م-2019م). نحو بناء نموذج لقياس وتقييم الملاءة المالية لشركات التأمين -دراسة قياسية تحليلية للتأمينات العامة في الجزائر لفترة 2010م-2015م-. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
28. عبد الله بن محمد بن أحمد الطيار. (1980م-1981م). البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق. مدينة الزلفي، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية: رسالة دكتوراه.
29. عثمان ميلاد محمد الطليس. (2016م). استراتيجيات تفعيل مستوى السيولة في التأمين التكافلي. كلية الدراسات العليا، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية، جمهورية إندونيسيا: رسالة ماجستير في مجال الاقتصاد الإسلامي.
30. فاتح بورغدة. (2020م). تنوع منتجات التأمين وأثره على تطوير الاقتصاد الوطني. كلية العلوم الاقتصادية جامعة البليدة، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
31. فاروق أبو بديع ومحمد عمار معتوق. (2009م-2010م). التأمين عبر المصارف. دمشق، سوريا: بحث لرسالة ماجستير إدارة الأعمال.
32. كلثوم مرقوم. (2017م). صيرفة التأمين في ظل تحرير الخدمات المالية، مع الإشارة لحالة الجزائر. كلية العلوم الاقتصادية، تخصص محاسبة مالية وبنوك، جامعة الشلف، الجزائر: أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه.
33. كمال زيتوني. (2012م). دور نظام التأمين على الودائع في سلامة البنوك من التعثر - دراسة حالة الجزائر -. المسيلة، كلية العلوم الاقتصادية، فرع: مالية وبنوك وتأمينات، الجزائر: مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير.
34. كمال مطهري. (2011م-2012م). دراسة مقارنة بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. جامعة وهران، قسم مالية دولية: مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير.

35. محمد الأمين معوش. (2019م-2020م). متطلبات تنمية آليات عمل شركات التأمين التكافلي في الجزائر على ضوء بعض التجارب الدولية -ماليزيا، السعودية، الإمارات العربية المتحدة، الجزائر- كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس- سطيف 1، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
36. محمد عبد الحميد عبد الحي. (2010م). إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية. جامعة حلب، سوريا: مذكرة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية.
37. محي الدين شبيرة. (2005م). تأمين السيارات بين التسعيرة والتعويضات. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، الجزائر: رسالة ماجستير.
38. مريم زايدي. (2016م-2017م). اتفاقية بازل 3 لقياس كفاية رأس المال المصرفية وعلاقتها بإدارة مخاطر صيغ التمويل الإسلامية. كلية العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر: أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة.
39. مريم سعد رستم. (2014م). تقييم مداخل تحول المصارف التقليدية إلى مصارف إسلامية نموذج مقترح للتطبيق على المصارف السورية. كلية الاقتصاد، حلب، سورية: أطروحة دكتوراه في العلوم المالية والمصرفية.
40. مصطفى إبراهيم محمد مصطفى. (2006م). تقييم ظاهرة تحول البنوك التقليدية للمصرفية الإسلامية دراسة تطبيقية عن تجربة بعض البنوك السعودية. قسم الإقتصاد الإسلامي، الجامعة الأمريكية المفتوحة، القاهرة، مصر: مذكرة ماجستير.
41. مصطفى بني. (2014م). واقع و آفاق شركات التأمين الجزائرية في ظل الإصلاحات الاقتصادية والمتغيرات الدولية. جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية: أطروحة دكتوراه.
42. معمر حمدي. (2012م). نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق- دراسة بعض التجارب الدولية- كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر: رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: مالية، اقتصاد دولي.
43. منذر عبد الهادي رجب زيتون. (2010م). تقييم جودة أداء وسائل الاستثمار (المراجحة، المضاربة، المشاركة، الإيجارة المنتهية بالتملك) في البنوك الإسلامية الأردنية-دراسة تطبيقية. كلية الأعمال والعلوم الإدارية والمالية، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، عمان، الأردن: رسالة ماجستير تخصص إدارة الأعمال.
44. موسى عمر مبارك أبو محميد. (2008م). مخاطر صيغ التمويل الإسلامي وعلاقتها بمعيار كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية من خلال معيار بازل II. الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن: أطروحة دكتوراه.
45. نادية حوري. (2021م-2022م). دور الصيرفة الإسلامية في تفعيل أسواق الأوراق المالية. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 03، الجزائر: أطروحة دكتوراه.
46. نبيلة بوفولة. (2005م-2006م). فعالية السياسات التسويقية في تطوير خدمات شركات التأمين. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر: مذكرة ماجستير غير منشورة.
47. نوال بونشادة. (2016م). إدارة أعمال التأمين بين النظام التشاركي والنظام التقليدي: مدخل مقارنة. جامعة سطيف، الجزائر: رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية.
48. نور الهدى لعميد. (2009م-2010م). واقع سوق التأمين الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي. كلية علوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر: مذكرة ماجستير.
49. هاجر زراقي. (2011م-2012م). إدارة المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية دراسة حالة بنك البركة الجزائري. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر: مذكرة ماجستير في العلوم التجارية.

50. هاجر محمد نور أحمد محمد وعلي مهيد بانقا. (2009م). أهمية التأمين الزراعي للتنمية الزراعية واستقرار المجتمع الريفي. كلية الزراعة، جامعة الخرطوم، السودان: مذكرة ماجستير.
51. وسام شالور. (2020 م). معايير ومؤشرات مالية إسلامية لقياس وتقييم أداء المصارف التشاركية دراسة مقارنة بين مجموعة من المؤسسات في الأردن والسودان. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر: أطروحة دكتوراه علوم.
52. وسيم محمد سعيد. (2015م). أثر تطبيق معايير المحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية في اتخاذ القرارات الاستثمارية. جامعة حلب، سوريا: رسالة الماجستير في المحاسبة.
53. ياسمينه إبراهيم سالم. (2015-2016). دور الكفاءة التشغيلية في تعزيز تنافسية شركات التأمين التكافلي، دراسة مقارنة بين تجربة دول مجلس التعاون الخليجي والتجربة الماليزية. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير: جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر: أطروحة دكتوراه.

و - المجلات:

1. أبو زيد محمد أحمد محمود ومحمد أحمد محمد فرحان. (2016م). قياس أثر التأمين البنكي المالي لشركات التأمين بالتطبيق على شركات التأمين التعاوني بالمملكة العربية السعودية. مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، 53 (01)، 1-38.
2. أحمد زكريا زكي عصيمي. دراسة تحليلية لتوزيع فائض التأمين التعاوني بشركات التأمين - مع الإشارة للمملكة العربية السعودية - . المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، 31 (03)، 229-260.
3. إبراهيم محمد شاشو. (2011م). بطاقة الائتمان حقيقتها وتكييفها الشرقي. مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27 (العدد الثالث).
4. إسراء صالح داود. (2010م). عقد التأمين الجماعي. مجلة الراصد للحقوق، المجلد 12 (العدد 43).
5. الدراسات والأبحاث والتقارير مجلة اتحاد المصارف العربية. (ديسمبر، 2021م). الصيرفة الإسلامية العربية والعالمية تشهد نمواً سريعاً. تاريخ الاسترداد 09 07 2022، من <https://uabonline.org>
6. الصادق لشهب وأحمد بوريش. (2015م). تحليل عوامل نجاح التجربة الماليزية في تطوير الصناعة المالية الإسلامية. المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية (01/2015)، 07.
7. الطاهر بعداش وأحمد رجراج. (2016م). المخاطر المصرفية وأثرها على التسهيلات الائتمانية في البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك السلام الجزائري للفترة 2012م-2016م. مجلة معهد العلوم الاقتصادية (مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة)، المجلد 20 (العدد 02)، 89-121.
8. الطاهر بعداش وأحمد رجراج. (2016م). المخاطر المصرفية وأثرها على التسهيلات الائتمانية في البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك السلام الجزائري للفترة 2012م-2016م. مجلة معهد العلوم الاقتصادية (مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة)، المجلد 20 (العدد 02)، 89-121.
9. العيد قرشي وآخرون. (2018م). الفائض التأميني كآلية لتمويل التنمية المستدامة. مجلة نحاء للاقتصاد والتجارة، عدد خاص، المجلد 02.
10. المرسي السيد الحجازي. (2006م). دور الوقف في تحقيق التكافل الاجتماعي في البيئة الإسلامية. مجلة جامعة الملك عبد العزيز، 19 (02).
11. أمينة بركان وزهية بركان. (2019م). متطلبات تطبيق التأمين التكافلي في الجزائر دراسة حالة الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية. مجلة معهد العلوم الاقتصادية، المجلد 22 (العدد 01).

12. إيمان رمضان، صبري مقيّم وإيمان هرموش. (2019م). التمويل الأخضر كآلية لدفع مشاريع الطاقة المستدامة: تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر. مجلة اقتصاد المال والأعمال، 03 (03).
13. بختة بطاهر. (2018م). شركات التأمين التكافلي ودورها في تحقيق التنمية المستدامة. مجلة الاقتصاد والبيئة (العدد 01)
14. بن علي بن عزوز. (2008م). مداخل مبتكرة لحل مشاكل التعثر المصرفي: نظام حماية الودائع والحوكمة. مجلة شمال إفريقيا، العدد 05.
15. بهاء الجزائري المغربي (جويلية 2023م) ما هي الاحتياطات التي تتسم بالحذر وتكونها المصارف الإسلامية لحماية أموال المودعين، مجلة GIEM، 3 العدد 133.
16. جميلة بغداوي وبراهيم بوكشاوي. (2022). إدارة الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي دراسة حالة - شركة سلامة للتأمينات فرع غليزان-. مجلة البحوث والدراسات العلمية، المجلد 16 (العدد: 01).
17. حرفوش 2019م التكنولوجيا المالية صناعة واعدة في الوطن العربي. مجلة أفق علمية، المجلد 11 العدد (03).
18. حسام الدين إبراهيم و DOĞAN DELİL GÜLTEKİN. (2021). التمويل الإسلامي في التجربة الماليزية: المراجعة أنموذجًا. مجلة الحياة.
19. حسن حسين البراوي. (بلا تاريخ). التأمين على الحياة في النظام القانوني القطري بين الواقع والمأمول. جامعة قطر، كلية القانون. مجلة الدراسات والبحوث القانونية. المجلد 01 (01).
20. حسين حساني. (2010). التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية، أي نموذج للشراكة ؟ وما دورها في تحسين الأداء. الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية.
21. حسين محمد حسين سمحان. (2010م). تطبيق المصارف الإسلامية لمعيار المحاسبة المالية رقم (4) في عمليات المشاركة المتناقصة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية " حالة المصارف الإسلامية الأردنية ". بحث منشور في المجلة العربية للإدارة ، المجلد 30 (العدد 02).
22. حسين محمد سمحان. (2008م). أساليب خلط مال المضاربة وآثارها في قياس الربح وتوزيعه في المصارف الإسلامية، المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، المجلد الرابع (العدد 04).
23. حسين محمد سمحان. (2015م). تطبيق معيار المحاسبة المالية الإسلامية رقم (8) المعدل في المصارف الإسلامية دراسة عملية على المصارف الإسلامية الأردنية. بحث منشور في المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، مج 11 (ع 4).
24. حمزة طيوان وماجدة مدوخ. (2021م). متطلبات التكامل الوظيفي بين المصارف الإسلامية والأسواق المالية الإسلامية ودورها في دعم التنمية الاقتصادية. مجلة العلوم الإنسانية 08 (02)، 863-887.
25. حمو الزعبي. الصكوك الإسلامية كأداة لتنشيط سوق الأوراق المالية - التجربة الماليزية-. مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية-- دراسات إقتصادية - ، (20)، 215-217.
26. حنان محمد المعيوف ومحمد رضوان عبد العزيز. (2017). إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية. مجلة الرسالة، المجلد (01).
27. حورية عبد العزيز ورشيد درغال. (2020م). إسهامات التأمين التكافلي في تمويل التنمية الاقتصادية، مجلة الإحياء، المجلد 20 (العدد 27)، 463-464.
28. خالد عبد الواحد بوشناف وطارق علي الطيرة. (2017م). الصكوك الإسلامية ودورها في إعادة الاعمار والتنمية. المجلة الليبية العالمية، العدد الثامن عشر.
29. خيضر خنفري. (2013م). تطور صناعة التأمين التكافلي وآفاقها. مجلة دراسات إقتصادية، العدد 22، 9-20.
30. دليل شركات التأمين الإسلامية. (16 افريل 2012م). دبي: العدد السادس.

31. دليلة هامل وعبد الرحمن العايب. (2018م). أثر خصائص هيئة الرقابة الشرعية على ملاءة شركات التأمين التكافلي -دراسة قياسية لشركات التأمين التكافلي الماليزية 2012م-2016م. مجلة الباحث، 45-59.
32. دواوي بن الدين. (2022م). عقد التأمين التكافلي حسب المرسوم التنفيذي 21-81 والمعايير الشرعية الإسلامية. مجلة أفاق للعلوم، 07 (03).
33. ذهبية أوموسي وخديجة فروخي. (2015م). طرق استغلال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي -شركة "سلامة للتأمينات الجزائرية" نموذجاً - . مجلة الاقتصاد الجديد، 01 (12)، 65-74.
34. ربيع المسعود. شركات التأمين التكافلي. مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية - دراسات إقتصادية، 23 (01)، 149-170.
35. رحيب حسين. (2014م). تصكيك مشاريع الوقف المنتج. مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية.
36. رشيدة أمحمدي بوزينة وصليحة فلاق. (2023م). دور الفائض التأميني في زيادة الطلب على منتجات التأمين التكافلي -دراسة حالة شركة سلامة للتأمينات للفترة 2015م-2020م. مجلة الاقتصاد الجديد، 14 (01)، 227-246.
37. رقية بوحضر. (2021م). دراسة تحليلية للنظام 20-02 الخاص بشبائيك الصيرفة الإسلامية في الجزائر وعوامل تطورها على ضوء التجربة الماليزية. حوليات جامعة الجزائر 1، المجلد 35 (العدد 04).
38. زوبر بولبال. (بلا تاريخ). النظام المصرفي الإسلامي في ماليزيا - مراحل التنمية وعوامل النجاح. مجلة أكاديمية.
39. زهرة غراف ولخضر بن سعيد (2017م) تجربة ماليزيا في التكافل الإسلامي وفرصة الاستفادة منها في المعاملات المالية الجزائرية، السياسات الاقتصادية في الجزائر 29-40.
40. سامية شارفي وبن علي بلعوز. (2017م). دور معايير الحوكمة في رفع كفاءة الرقابة على شركات التأمين التكافلي. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 17، السداسي الثاني.
41. سامية معزوز. (2019م). تحليل أثر التأمين البنكي في دعم نشاط البنوك - دراسة عدد من البنوك لولاية قسنطينة-. مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، 33 (03).
42. سعد عبد محمد، مي حمودي عبدالله. (2013م). بطاقات الائتمان المصرفية من منظور إسلامي. مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الرابع والثلاثون .
43. سعد عدنان عقيل. (2013م). التأمين عبر المصارف Bancassurance. مجلة الدراسات المالية والمصرفية الصادرة عن الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.
44. سليم جابو، نوال بن عمارة والطاهر بن عمارة. (2019م). صناديق الاستثمار الإسلامية ودورها في تنشيط الأسواق المالية الإسلامية، دراسة حالة السوق المالية الماليزية خلال الفترة 2008م-2018م. مجلة رؤى اقتصادية ISSN 2253 0088، 10 (02).
45. سليمان ناصر وربيعه بن زيد (2014م) إدارة الصكوك الإسلامية الحكومية- دراسة تطبيقية على الصكوك الحكومية السودانية - . مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 20 (01).
46. سهيلة بارة. (بلا تاريخ). حجم مدخرات شركات تأمين الأشخاص ودورها في تمويل الاستثمار. مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة باجي مختار عنابة، 175-190.
47. شهناز حمدان، زينة حمدان وفوزية العايب. (ديسمبر 2020م). نظم التأمين على الودائع دراسة مقارنة بين النظام الماليزي الأردني والنظام الجزائري. مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال، 03 (06)، 121-141.
48. صالح فتح الرحمن علي محمد. (2002م). أدوات سوق النقد الإسلامية: مدخل للهندسة المالية الإسلامية. مجلة المصرفي.

49. صالح مفتاح ومونيا سلطان. (جوان 2013م). الأدوات المستخدمة في سوق الأوراق المالية الإسلامية (دراسة حالة سوق ماليزيا). مجلة أبحاث إقتصادية وإدارية ، 269-294.
50. صليحة فلاق. (جانفي 2014م). دور آليات الحوكمة في تفعيل أداء شركات التأمين التكافلي الاسلامي . مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية (العدد 11).
51. ع.ا. عمر. (2020). التكنولوجيا المالية كمدخل لتطوير الخدمة المصرفية الإلكترونية في البنوك العمومية دراسة تجربة الإمارات المتحدة. مجلة البحوث الإقتصادية والمالية، المجلد 07 (العدد 02).
52. عابد صونيا. (31 ديسمبر، 2014). استراتيجيات التقارب بين البنوك الإسلامية وشركات التأمين، نماذج من الوطن العربي والجزائر، مجلة الشريعة والاقتصاد، المجلد 03 (العدد 06). 211-256
53. عادل قزير. (2017). دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات الجزائر: جامعة الوادي. مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية العدد 10(01). 145-160
54. عبد الباري مشعل. (2020م). التكامل وتطوير المنتج الوقفي من خلال صناعة المالية الإسلامية. المجلة الدولية للمالية الريادية IREF ، 03 (01).
55. عبد الحليم غربي. (2008م). الموارد البشرية في البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق. مجلة الباحث ، 06(06)، 49-54.
56. عبد الرزاق حبار. (2015م). عناصر التنظيم الاحترازي لنشاط التأمين، مع إشارة خاصة لحالة الجزائر. مجلة الاقتصاد والمالية. 1(01)، 55-75.
57. عبد الستار أبو غدة. (2004م). المشاركة المتناقضة وضوابطها الشرعية. مجلة مجمع الفقه الاسلامي (العدد 15).
58. عبد السلام بلاجي. (2022م). إدماج عقود المعاونات في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها على بعض العقود التأمين التكافلي نموذجاً، جامعة محمد الخامس، المغرب: مجلة الجامعة القاسمية للاقتصاد الإسلامي، (المجلد 02).
59. عبد العزيز علي الغامدي. (2007م). إعادة التأمين والبديل الإسلامي لدراسة فقهية. المجلة العربية للدراسات الأمنية، المجلد 22 (العدد 44).
60. عبد القادر طاري وإبراهيم تومي. (2021م). نظام التأمين التكافلي ودوره في إدارة المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية (دراسة حالة المصرف الاسلامي الأردني). مجلة الاقتصاديات المالية والبنكية وإدارة الأعمال، المجلد 10 (العدد 02).
61. عبد القادر طاري وإبراهيم تومي. (2021م). أهمية شركات التأمين التكافلي في حماية المصارف الإسلامية من التعثر المصرفي - شركة الأمان للتأمين التكافلي وبنك البركة اللبناني أنموذجاً-. مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 04 (العدد 02).
62. عبد القادر لنصاري، أزهر بوعزيز ومحمد بن بيا. (2020م). العوامل المؤثرة على ربحية شركات التأمين التكافلي -دراسة قياسية لشركات التأمين التكافلي بماليزيا للفترة 2012م-2019م. مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 08 (العدد 03).
63. عبد القادر مطاي. (2018م). صيغ التأمين التكافلي ومعوقاتها -دراسة تحليلية-. مجلة المعيار، المجلد التاسع (العدد الثاني)، 462-477
64. عبد الكريم احمد قندوز وخالد عبد العزيز السهلاوي. (2015م). هامش الملاء المالية في شركات التأمين و شركات إعادة التأمين السعودية. مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 38. المجلد 10.
65. عبد الله علي الصيفي. (2013م). التأمين على الودائع المصرفية في المصارف الإسلامية. دراسات، علوم الشريعة والقانون، المجلد 40 (العدد 2).
66. عبد المليك مزهودة. (2001م). الأداء والكفاءة والفعالية: مفهوم وتقييم. مجلة العلوم الإنسانية، العدد 01.

67. عبد الحليم عمار غربي. (أكتوبر 2022م). دور التأمين التكافلي المصرفي في تطوير الصناعة المالية الإسلامية وحمايتها. مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، 33 (03).
68. عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي. (2009م). هل التأمين الإسلامي المركب تأمين تعاوني أم تجاري؟ مجلة جامعة الملك عبد العزيز، 06-05.
69. عقبة رقيق والأمين لباز. (2020). أثر إعادة التأمين التكافلي في تعزيز نشاط شركات التأمين التكافلي - دراسة ميدانية لدى شركات التأمين الجزائرية. مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد (06) (عدد (02))، 191-206.
70. علي منار حيدر وآخرون. (2020م). التوجهات الجديدة للصناعة المصرفية في ظل العولمة المالية ودورها في تعزيز أبعاد التوجه الريادي المصرفي-دراسة تطبيقية في مصرف الرافدين-. المجلة العراقية الإدارية.
71. عيسى هاشم حسن وصافي فلوح. (2011). قياس هامش الملاءة في صناعة التأمين السورية. دمشق، سوريا: مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27. العدد 04.
72. فاطمة تواتي بن علي. (2018م). آليات توزيع واستثمار أموال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي الاسلامي. مجلة الاقتصاد والمالية. المجلد 04، العدد 02.
73. فاطمة تواتي بن علي. (2015م). دور أموال الفائض التأميني في نمو وتطور صناعة التأمين التكافلي الاسلامي. مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية - العدد الاقتصادي، 35 (02).
74. فيروز بوزورين وفيروز جويرار. (ديسمبر 2020م). متطلبات تطوير صناعة التأمين التكافلي لدعم الصناعة المالية -دراسة حالة تجربة المملكة العربية السعودية-. مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 03 (العدد 02).
75. كلثوم فرحات ومفيد عبد اللاوي. (2020). رأس المال المغامر البديل الأمثل لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر شركة Sofinance نموذجًا. مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية، جامعة أدرار، عدد 05، مجلد 01.
76. محمد الطاهر عامري وياسين قطوني. (2020م). التأمين التكافلي في الجزائر آفاق وتحديات " تجربة شركة سلامة للتأمينات". مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، 03(06)، 154-168.
77. محمد أمين احمد محمد بني سلمان، و إسراء زياد البكري. (نوفمبر 2023م). التكنولوجيا المالية في القطاع المصرفي: التحديات والحلول. GIEM، العدد 137.
78. محمد دبزون. (بلا تاريخ). وضعية سوق التأمينات على الأشخاص في الجزائر. مجلة الأبعاد الاقتصادية، مجلة علمية أكاديمية، العدد 124.
79. محمد شريف بشير. (سبتمبر 2022م). التمويل الاسلامي مجلة Eifa.
80. محمد مصطفى نيازي. (2019). استخدامات البطاقة الائتمانية المصرفية في المصارف الإسلامية. مجلة إسراء الدولية للمالية الإسلامية، المجلد العاشر (العدد الأول)، 114-144.
81. محمد يسلم مفتاح بن مجشر وعدنان عويضة. (مارس 2023م). البطاقات الائتمانية في المصارف التشاركية وأثرها على الاقتصاد (البنوك التشاركية التركية أنموذجاً). GIEM، العدد 129.
82. معاذ بن عبد العزيز المؤذن. (2020م). المغارسة بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي: دلالاتها وتطبيقاتها. مجلة المداد (ISSN 2602-5175 EISSN 2335-1160)، 128-143.
83. معمر حمدي. (2020). بطاقة الأداء المتوازن ودورها في تقييم أداء شركات التأمين التعاوني -دراسة حالة شركة التكافل: الراجحي السعودية-. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا. المجلد 16 العدد 01، 145-160.

84. مها محمد زكي علي. (جانفي، 2017). أسس عمل شركات التأمين التكافلي وتحليل الأداء المالي لها. المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة، 202-238.

85. نبيل حشاد. (1993م). التأمين على الودائع وحماية المودعين في الدول النامية. مجلة اتحاد المصارف العربية .

86. نصيرة دردر. (ديسمبر 2007م). التأمين البنكي. مجلة جديد الاقتصاد، العدد الثاني.

87. نغم حسين نعمة ورغد محمد نجم. (2010م). المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي: الواقع والتحديات. مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 12 (العدد 02)، 129-131.

88. نوال بونشادة. (2022). بنكنة التأمين التكافلي كنموذج مستحدث لتسويق منتجات التأمين التكافلي-عرض تجارب بعض الدول الإسلامية-. مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية، 05(01)، 137-152.

89. نوال بيراز. (2021). دور مؤسسات التأمين التكافلي في تغطية مخاطر المؤسسات المالية الإسلامية. مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 05 (03)، 82-102.

90. نوال بيراز. (2018م). صيغ استثمار أقساط التأمين في شركات التأمين التكافلي، دراسة حالة شركة سلامة للتأمينات الجزائر. مجلة الشريعة والاقتصاد، المجلد السابع (الإصدار الثاني، العدد الرابع عشر)، 222-256.

91. ياسمينه إبراهيم سالم. (2016م). قياس وتحليل كفاءة شركات التأمين التكافلي في السوق الماليزي، دراسة مقارنة مع عدد من الشركات التقليدية في السوق، مجلة الإستراتيجية والتنمية، 06 (10)، 34-62.

92. يونس صوالحي وغالية بوهدة (2013) إشكالات نماذج التأمين التكافلي وأثرها في الفائض التأميني: رؤية فقهية نقدية. مجلة التجديد، المجلد السابع عشر، العدد الرابع والثلاثون، 97-125.

ي-الملتقيات والمؤتمرات العلمية:

1. الملتقى الدولي الخامس للصناعة المالية الإسلامية. (22 نوفمبر، 2021م). التأمين التكافلي بين التجارب الدولية والافاق المستقبلية لخدمة التنمية في الاقتصاد الاسلامي. مخبر البحث : الدراسات التطبيقية في العلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر: المدرسة العليا للتجارة.
2. ابراهيم زروقي وعبد المجيد بدري. (3-4 ديسمبر، 2012م). دور قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية. الشلف، جامعة حسيبة بن بو علي، الجزائر: الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية "الواقع العملي وآفاق التطور".
3. أحمد التجاني. (2012م). الفائض وتوزيعه في شركات التكافل وعلاقة صندوق التكافل مع الإدارة . الرياض، المملكة العربية السعودية: بحث مقدم لملتقى التأمين التعاوني الثاني، رابطة العالم الإسلامي.
4. أحمد الصباغ. (01-02 أوت، 2009م). الفائض التأميني. سوريا: المؤتمر الرابع للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.
5. أحمد محمد السعد. (02-03 ديسمبر، 2011م). تطبيقات التصرف في الفائض التأميني. الرياض، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل: الملتقى الثالث للتأمين التعاوني.
6. أحمد محمد سعد. (07-08 ديسمبر، 2011م). تطبيقات التصرف في الفائض التأميني. بحوث وأوراق عمل -الملتقى الثالث للتأمين التعاوني: الهيئة الإسلامية للاقتصاد والتمويل، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية.
7. أحمد محمد صباغ. (2008). أسس صيغ التأمين الإسلامي. دمشق، سوريا: بحث مقدم إلى المؤتمر الثالث للمصارف و المؤسسات المالية والإسلامية.
8. أحمد محمد صباغ. (01-02 جوان، 2009م). الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامية. سوريا: المؤتمر الرابع للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.
9. السعيد بو هراوة. (25-26 أفريل، 2011م). التكييف الشرعي للتأمين التكافلي. ورقة بحثية نشرت في الندوة الدولية حول شركة التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية.

10. السعيد بوهراوة. (2010م). إعادة التكافل على أساس الوديعة. الرياض، المملكة العربية السعودية: مؤتمر التأمين التعاوني.
11. السعيد بوهراوة. (2011م). شركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية. التأمين التكافلي وإعادة التأمين على أساس الوديعة. باحث أكاديمي - الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية - ماليزيا، جامعة سطيف، الجزائر: بحوث وأوراق عمل الندوة الدولية.
12. القاضي محمد تقي العثماني. (نوفمبر، 2005م). تأصيل التأمين التكافلي على أساس الوقف والحاجة الداعية إليه. جدة، عرض مقدم لدراسة صيغ التأمين التكافلي حسب الأحكام الشرعية، السعودية: ندوة البركة، الدورة العشرون لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدولي.
13. أمنة أمحمدي بوزينة. (03-04 ديسمبر، 2012م). شركات التأمين التكافلي - تجربة شركة سلامة للتأمينات الجزائرية-. كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر: الملتقى الدولي السابع حول "الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير - تجارب الدول-".
14. أمنة بوزيان. (03-04 ديسمبر، 2012م) شركات التأمين التكافلي. الشلف: ورقة بحثية مقدمة ضمن ملتقى الصناعة التأمينية الواقع والآفاق والتطوير تجارب الدول.
15. بدر الدين براحلية. (2011م). التأمين في ظل المرسوم التنفيذي 09-13 بين التجاري والتعاوني. جامعة فرحات عباس، سطيف الجزائر: الملتقى الوطني، مؤسسات التأمين التعاوني والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التقليدي.
16. بلعيد بالعجوج وسامية معزوز. (2009م). سياسة التأمين التكافلي كبديل لسياسة التأمين التقليدي. جامعة سطيف، الجزائر: ملتقى علمي دولي حول الأزمة المالية والاقتصادية والحوكمة العالمية.
17. جاسم علي سالم الشامسي. (2005م). سوق إسلامية للأوراق المالية في ضوء قرارات المجمع الفقهي. غرفة التجارة والصناعة، دبي، الإمارات العربية المتحدة: المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر للمؤسسات المالية الإسلامية.
18. حامد حسن محمد. (11 و 13 أبريل، 2010م). الدور التنموي لشركات التأمين التعاوني الإسلامي. الجامعة الأردنية: مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة منه.
19. حامد حسين محمد. (13-18 سبتمبر، 2012م). التأمين التعاوني الأحكام والضوابط الشرعية. الجزائر: الدورة العشرون لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدولي.
20. حسام الدين عفانة. (2010م). مرجعية الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية -البنك الإسلامي الفلسطيني كمثال تطبيقي-. مركز القدس للدراسات والإعلام الإسلامي، رام الله، فلسطين: بحث مقدم لمؤتمر المصارف الإسلامية في فلسطين واقع وتحديات.
21. حسام توفيق راغب طباح. (2009م). استخدام الصيغ المالية المتنوعة في عمل المصارف الإسلامية والآثار الناجمة عنه. مشروع بحث مقدم إلى قسم المصارف الإسلامية : الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.
22. حسان حامد حسين. (2004م). أسس التكافل التعاوني في ضوء الشريعة الإسلامية. دبي، الإمارات العربية المتحدة: بحث مقدم لمؤتمر الاقتصاد الإسلامي.
23. حسين بلعجوز. (06-07 جوان، 2005م). إدارة المخاطر البنكية والتحكم فيها. جامعة جيجل، الجزائر: مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة: منافسة-مخاطر-تقنيات.
24. حسين حسين شحاته. (2005م). منهج مقترح لتفعيل الرقابة الشرعية والمالية على صناديق الاستثمار الإسلامية. جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية: ورقة بحثية مقدمة للمؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي.
25. خليل مولاي. (بلا تاريخ). التأمين التكافلي الإسلامي الواقع و الآفاق. الملتقى الدولي الأول: الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل.

26. دليلة حضري وحيلة بغداوي. (03-04 ديسمبر، 2012م). صناعة التأمين التكافلي الإسلامي في دول مختارة بين الواقع، الآفاق والتحديات. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر: الملتقى الدولي السابع حول "الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير - تجارب الدول -".
27. رياض منصور الخلفي. (20-22 جانفي، 2009م). تقييم التطبيقات وتجارب التأمين التكافلي الاسلامي. الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، الرياض، المملكة العربية السعودية: ورقة مقدمة إلى ملتقى التأمين التكافلي.
28. زكي عيسى. (2004م). الفروق بين نظام التأمين التقليدي ونظام التأمين التكافلي. جدة، المملكة العربية السعودية: بحث مقدم لمنتدى التكافل السعودي الدولي.
29. زهرة خلوفا وسميرة مرقاش. (05-06 ماي، 2009م). الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية المصرفية - النظام المصرفي الإسلامي نموذجاً. مشاكل عمل المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية في ظل بيئات غير إسلامية. المركز الجامعي خميس مليانة، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر: الملتقى الدولي الثاني.
30. سامر مظهر قنطقجي. (18-20 أفريل، 2010م). تطور صناعة التأمين التكافلي وآفاقها المستقبلية. جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر: الندوة العلمية حول الخدمات المالية الإسلامية وإدارة المخاطر في المصارف الإسلامية.
31. سراج الهادي قريب الله. (06-07 أكتوبر، 2010م). إشكاليات عملية في التأمين التكافلي وحلول مقترحة. الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، رابطة العالم الإسلامي. الرياض، المملكة العربية السعودية: ملتقى التأمين التعاوني الثاني.
32. سليمان ناصر. (جوان، 2005م). التمويل قصير الأجل وتطبيقاته في البنوك الإسلامية. جامعة جيجل، الجزائر: الملتقى الوطني حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة - منافسة، مخاطر وتقنيات -.
33. سليمان ناصر. (25-28 ماي، 2003م). السوق المالية الإسلامية كيف تكون في خدمة النظام المصرفي الإسلامي. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر: الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية.
34. سليمان ناصر. (05-06 ماي، 2009م). المصارف الإسلامية (تعريفها، نشأتها، مواصفاتها، وصيغها التمويلية) قسنطينة، الجزائر: مداخلة موجهة للملتقى الدولي حول أزمة النظام المالي والمصرفي الدولي وبدائل المصارف الإسلامية.
35. شبير م. ع. (15-17 فيفري، 2007م). الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامي الكويت: مؤتمروثاق الثاني.
36. شريف بودري ولقمان معزوز. (03-04 ديسمبر، 2012م). الأبعاد التنموية للتأمين التكافلي في زمن العولمة. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر: الملتقى الدولي السابع حول "الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير - تجارب الدول -".
37. صالح أحمد بدران. (20-21 مارس، 2010م). التأمين التكافلي الإسلامي. اليمن: ورقة مقدمة ضمن مؤتمر المصارف الإسلامية اليمنية الواقع وتحديات المستقبل.
38. صالح بن عبد الله بن حميد. (20-22 جانفي، 2009م). التأمين التعاوني الإسلامي. الكويت: ملتقى التأمين التعاوني.
39. صالح بن زابن المرزوقي. (2004م). قرارات المجمع الفقهي الإسلامي. رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، السعودية: الدورات من الأولى إلى السابعة عشرة.
40. صالح مفتاح. (20-21 أكتوبر، 2009م). إدارة المخاطر المصرفية. سطيف، الجزائر: مداخلة ضمن الملتقى العلمي الدولي حول الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية.
41. صبرينة شراقة. (2011م). دور الرقابة والإشراف في تنمية قطاع التأمين في الجزائر. جامعة فرحات عباس، الجزائر: ندوة دولية حول شركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية.

42. صديق الأمين الضيرير. (21 شوال 1370هـ). حكم عقد التأمين في الشريعة الإسلامية. دمشق، سوريا: مهرجان الإمام ابن تيمية، أسبوع الفقه الإسلامي.
43. صفوت عبد السلام عوض الله. (2005م). صناديق الاستثمار دراسة وتحليل من منظور الاقتصاد الإسلامي. جامعة الإمارات العربية المتحدة، كلية الشريعة والقانون، الإمارات: ورقة بحثية مقدمة لمؤتمر الأسواق المالية الإسلامية معالم الواقع وآفاق المستقبل.
44. صفية أحمد أبو بكر. (20-21 ماي، 2013م). التأمين التكافلي رؤية مستقبلية. مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية في الجزائر، جامعة سعد دحلب البليدة: المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة والوقف) في تحقيق التنمية المستدامة.
45. عادل عوض بابكر. (11-13 أفريل، 2010م). تأمين الدين: أنموذج تأمين الودائع المصرفية وأنموذج تأمين ائتمان الصادرات. الرياض، المملكة العربية السعودية: بحث مقدم للمؤتمر الدولي حول التأمين التعاوني: أبعاده، آفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه.
46. عبد الحق العيفة. (03-04 ديسمبر، 2012م). الفائض التأميني وتوزيعه في شركات التأمين الإسلامية. جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر: مداخلة ضمن الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير-تجارب الدول-
47. عبد الرحمن بن عبد الله السند. (بلا تاريخ). الضوابط والمعايير الشرعية للتأمين التعاوني. إصدارات الاقتصاد والتمويل الإسلامي (15)، سلسلة الندوات واللقاءات العلمية (3) الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل: الملتقى الأول للتأمين التعاوني (البحوث وأوراق العمل وتوصيات الملتقى).
48. عبد الستار الخويلدي. (11-13 أفريل، 2011م). المشكلات القانونية والتحديات الاقتصادية التي تواجه التأمين التعاوني. الجامعة الأردنية، الأردن: بحث مقدم لمؤتمر التأمين التعاوني: أبعاده، آفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه.
49. عبد السلام اسماعين اوناغن. (11 - 13 أفريل، 2010م). المبادئ الأساسية للتأمين التكافلي وتأصيلها الشرعي، الأردن: بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني، أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه.
50. عبد القادر بريش. (14-15 ديسمبر، 2004م). أهمية ودور نظام التأمين على الودائع - مع إشارة إلى حالة الجزائر - جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر: مجمع النصوص العلمية للملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحول الاقتصادي.
51. عبد القادر بريش ومحمد حمو. (11-12 مارس، 2008م). آفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية دراسة حالة cnep banque saa - جامعة ورقلة، الجزائر: المؤتمر العلمي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري.
52. عبد القادر جعفر. (2011م). الأسس النظرية والتنظيمية للتأمين التقليدي بالجزائر. سطيف، الجزائر: الملتقى الدولي "مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية".
53. عبد اللطيف محمود آل محمود. (2007م). معايير المحاسبة -نحو نموذج نمطي لللائحة عمل الهيآت الشرعية-. البحرين: بحث مقدم في "المؤتمر السادس للهيآت الشرعية للمؤسسات الإسلامية.
54. عبد الله بن منصور وسفيان كويد. (03 و 04 ديسمبر، 2012م). الصناعة التأمينية. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر: الملتقى العلمي الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية الواقع العملي وآفاق التطوير - تجارب دول -.
55. عبد المجيد أحمد الأمير. (02-04 جويلية، 2007م). تطور نشاط شركات التأمين في المملكة وأهميتها الاقتصادية، مركز الملك فهد الثقافي، الرياض، المملكة العربية السعودية: بحث مقدم للقاء السنوي السادس عشر لجمعية الاقتصاد السعودية حول الخدمات المالية في المملكة.
56. عبد الفتاح محمد صلاح. (19-18 ماي، 2014م). منتجات إعادة التأمين الإسلامي التعاوني واستشراف المستقبل. الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة: بحوث وأوراق عمل مقدمة إلى الملتقى الخامس للتأمين التعاوني.
57. عبد الله محمد الهزيم. واقع الرقابة الشرعية في دولة الكويت: ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر المدققين الشرعيين الثاني.
58. عثمان ظهير. (2008م). التكامل بين المصارف وشركات التأمين يحقق منافع للطرفين. المملكة العربية السعودية: تقرير مقدم من رابطة العالم الاسلامي، الهيئة العالمية الإسلامية للاقتصاد والتمويل.

59. عجيل جاسم النشمي. (27-25 ماي، 2010م). الفائض وتوزيعه في شركات التأمين الإسلامي. مملكة البحرين: المؤتمر التاسع للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية.
60. عدنان الهندي. (أكتوبر 1997م). جدوى إنشاء مؤسسات ضمان الودائع المصرفية من الناحية التاريخية. إتحاد المصارف العربية. بيروت، لبنان: ورقة بحث قدمت لندوة قضايا مصرفية معاصرة.
61. عدنان محمود العساف. (11-13 أفريل، 2010م). الفائض التأميني أحكامه ومعايير احتسابه وتوزيعه. الأردن: مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه.
62. علاء الدين زعتري. (02-03 أكتوبر، 2010م). الفروق المؤثرة بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري. الرياض، السعودية: بحث مقدم إلى ملتقى التأمين التعاوني الثاني، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل.
63. علي محي الدين القره داغي. (13-18 سبتمبر، 2012م). مفهوم التأمين التعاوني ماهيته وضوابطه ومعوقاته. مركز الاتفاقيات "محمد بن أحمد"، الجزائر: الدورة العشرون لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدولي حول التأمين التعاوني.
64. علي محي الدين القره داغي. (11-13 أفريل، 2010م). مفهوم التأمين التعاوني -ماهيته وضوابطه ومعوقاته، دراسة فقهية اقتصادية. الجامعة الأردنية، الأردن : ورقة مقدمة ضمن مؤتمر التأمين التعاوني.
65. علي محي الدين القره داغي. (بلا تاريخ). التأمين التعاوني ماهيته وضوابطه ومعوقاته، دراسة فقهية اقتصادية. إصدارات الاقتصاد والتمويل الاسلامي (15)سلسلة الندوات واللقاءات العلمية(3)، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، المملكة العربية السعودية: الملتقى الأول للتأمين التعاوني (بحوث وأوراق عمل وتوصيات الملتقى).
66. عمر زهير حافظ. (بلا تاريخ). تقييم بعض تطبيقات التأمين التعاوني في المملكة العربية السعودية. إصدارات الاقتصاد والتمويل الاسلامي (15)، سلسلة الندوات واللقاءات العلمية(3)، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، السعودية: الملتقى الأول للتأمين التعاوني (بحوث وأوراق اعمل وتوصيات الملتقى).
67. فارس مسدور. (25-26 أفريل، 2011م). دور الأوقاف في تمويل مؤسسات التأمين التكافلي -نحو نموذج لمؤسسات تأمين تكافلي وفاقية-. جامعة سطيف 01، الجزائر: بحوث وأوراق عمل الندوة الدولية لشركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، محبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الاورو-مغاربي
68. فاطمة بودية وفتيحة كحلي. (27-29 جوان، 2013م). طبيعة البعد الاقتصادي والاجتماعي لصناديق الاستثمار الإسلامية ومدى مساهمتها في تحقيق التنمية المستدامة. صفاقس، الجمهورية التونسية: مداخلة ضمن الملتقى الدولي الثاني حول المالية الإسلامية.
69. فايز محمد حسين. (2007). التطور التاريخي لظاهرة التأمين. لبنان: دراسة مقدمة إلى مؤتمر الجديد في مجال التأمين والضمان في العالم العربي.
70. فيصل بملولي وعفاف خويلد. (03 و 04 ديسمبر، 2012م). التأمين التكافلي كبديل للتأمين التجاري التقليدي في الجزائر -الواقع والافاق-. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسينية بن بوعلي الشلف، الجزائر: الملتقى الدولي للصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير -تجارب الدول -.
71. كمال بوعظم وشوقي بورقبة. (05-06 ماي، 2009م). تطوير نظام إدارة المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية ضرورة حتمية في ظل الأزمة المالية العالمية. المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر: الملتقى الدولي الثاني: الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية.
72. كمال رزيق وخالد براهمي. (18-19 ماي، 2014م). طريقة المجمعات كبديل شرعي في عمليات إعادة التأمين التعاوني. الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل. فندق هيلتون- أبو ظبي: بحوث وأوراق العمل الخاصة بالملتقى الخامس للتأمين التعاوني.

73. مجيد الشرع. (12-14 ماي، 2003م). النواحي الايجابية في التعامل المصرفي الإسلامي في ظل معايير المحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية. كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية جامعة العلوم التطبيقية، عمان، الأردن: المؤتمر العلمي الأول تحت عنوان: اقتصاديات الأعمال في عالم متغير.
74. محمد أحمد زيدان. (18-19 ماي، 2014م). شركات إعادة التأمين التكافلي في دول مجلس التعاون الخليجي -الواقع والتحديات-. الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل: بحوث وأوراق عمل الملتقى الخامس للتأمين التعاوني.
75. محمد أكرم لال الدين. (7-8 ديسمبر، 2011م). تجربة التأمين التعاوني الماليزية. الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، رابطة العالم الإسلامي: الملتقى الثالث للتأمين التعاوني.
76. محمد أكرم لال الدين. (2009م). دور الرقابة الشرعية في ضبط أعمال المصارف الإسلامية: أهميتها، شروطها، وطريقة عملها. الشارقة، الإمارات العربية المتحدة: بحث مقدم في الدورة التاسعة عشر لمجمع الفقه الإسلامي.
77. محمد أكرم لال الدين والسعيد بوهراوة. (07-08 ديسمبر، 2011م). تجربة التأمين التعاوني الماليزية. رابطة العالم الإسلامي -الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل: الملتقى الثالث للتأمين التعاوني.
78. محمد انس بن مصطفى الزرقا. (2011). نظرة اقتصادية إسلامية إلى خمس قضايا في التأمين التعاوني - شورى للاستشارات الشرعية-. منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الاورو-مغاربي. جامعة سطيف: بحوث وأوراق عمل الندوة الدولية، شركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية.
79. محمد سعد الجرف. (2011م). تقويم أنظمة وثائق التأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية. كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر: ندوة حول مؤسسات التأمين التكافلي والتقليدي.
80. محمد سعيد النابلسي. (1992م). جدوى إقامة مؤسسات ضمان الودائع من الناحية التاريخية. اتحاد المصارف العربية: ندوة مؤسسات ضمان الودائع المصرفية.
81. محمد شنشونة وأنفال حدة خبيزة. (يومي 3-4 ديسمبر، 2012م). تطور صناعة التأمين التكافلي وآفاقه المستقبلية. جامعة حسينية بن بوعلي، كلية العلوم الاقتصادية، الشلف، الجزائر: الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير -تجارب بعض الدول-.
82. محمد علي القري. (6-7 أكتوبر، 2010م). الفائض التأميني معايير احتسابه وأحكامه وطريقة توزيعه. جامعة الملك عبد العزيز، جدة، المملكة العربية السعودية: الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، إصدارات الاقتصاد والتمويل الإسلامي الرياض: ملتقى التأمين التعاوني الثاني.
83. محمد علي القري. (11-13 أبريل، 2009م). الفائض التأميني. الأردن: مؤتمر التأمين التعاوني.
84. مختار أبو بكر. (15-16 جوان، 2010م). الحل الشرعي للتأمين على الحياة: دراسة في ضوء مقاصد الشريعة. المؤتمر الدولي حول الممارسات والقضايا المصرفية الإسلامية والتمويل.
85. مصطفى عبد القادر خدواي ومحمد بزيرية. (06-05 ماي، 2009م). الأدوات المالية الإسلامية بين محدودية التعامل وإمكانية التطور في السوق المالية الإسلامية. المركز الجامعي خميس مليانة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر: الملتقى الدولي الثاني " الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية- النظام المصرفي الإسلامي نموذجًا-.
86. موسى مصطفى القضاة. (2011). حقيقة التأمين التكافلي. منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الاورو-مغاربي، جامعة سطيف: بحوث وأوراق عمل الندوة الدولية، شركات التأمين التقليدي ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية.

87. موسى مصطفى القضاة. (20-22 جانفي، 2009م). التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود. قاعة الملك فيصل للمؤتمرات، السعودية: ورقة مقدمة للملتقى التأمين حول التأمين التكافلي.
88. موسى مصطفى القضاة. (11-13 مارس 2010م). التحديات التي تواجه تطبيق التكافل والحلول المقترحة لها. دمشق-سوريا: مؤتمر المصارف الإسلامية.
89. ميلود زكري وسيميرة سعيداني. (2015م). حماية الودائع المصرفية بين التأصيل الشرعي ومواكبة المعايير العالمية للسلامة المصرفية. دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، دبي: منتدى فقه الاقتصاد الإسلامي.
90. نوال بونشادة. (2011م). العمل المؤسساتي التكافلي بين جهود التأصيل وواقعية التطبيق. جامعة سطيف، الجزائر. بحث مقدم إلى الندوة الدولية: مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية.
91. سعيد المرجان. (05 إلى 8 ماي 1998م). الفروع والنوافذ الإسلامية في المصارف التقليدية (تجربة البنك الأهلي التجاري). الدار البيضاء، المغرب: ندوة التطبيقات الاقتصادية الإسلامية المعاصرة.
92. محمد أمين علي قطان. (2008م). هيآت الرقابة الشرعية -اختيار أعضائها وضوابطها-. البحرين، بحث مقدم في "المؤتمر السابع للهيآت الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.
93. هناء محمد الخنيطي وعطا الله عودة الزبون. (18-19 ماي، 2014م). أثر إعادة التأمين على الملاءة المالية لشركات التأمين الإسلامية. رابطة العالم الإسلامي، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، المملكة العربية السعودية: الملتقى الخامس للتأمين التعاوني.
94. هيثم محمد حيدر. (20-22 جانفي، 2009م). الفائض التأميني ومعايير احتسابه وأحكامه. الرياض: ملتقى الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل.
95. يوسف بن عبد الله الشبيلي. (يومي 24 و 25 ماي، 2010م). إصدار وتداول الأسهم والصكوك والوحدات الاستثمارية المشتملة على النقود أو الديون وضوابطها الشرعية. جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية: ندوة الصكوك الإسلامية.
96. يوسف بن عبد الله الشبيلي. (20 جانفي، 2009م). التأمين التكافلي من خلال الوقف. الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، إصدارات الاقتصاد والتمويل الإسلامي (15)، سلسلة الندوات واللقاءات العلمية. الرياض، المملكة العربية السعودية: ملتقى التأمين التعاوني.

ز - إصدارات الهيئات الحكومية والدولية:

1. الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية. (1980م). التأمين واهم الآراء فيه . مجلة المصارف الإسلامية ، العدد 11.
2. الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، الموسوعة العلمية للبنوك الإسلامية 27/1
3. الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF. (2021). النشرة الإلكترونية. نشرة دورية أسبوعية تصدر عن الأمانة العامة للإتحاد العام العربي للتأمين.
4. المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب البنك الإسلامي للتنمية. (1988م). التطبيقات الاقتصادية الإسلامية المعاصرة. وقائع ندوة 43 (الجزء الثاني). الدار البيضاء، المغرب: مكتبة الملك فهد الوطنية.
5. مجمع الفقه الإسلامي الدولي (1988م). الدورة الرابعة، القرار رقم 30(5/4) ((العنصر الرابع، بند(09)). مجلة المجتمع (الرابع).
6. مجمع الفقه الإسلامي. (1408هـ). قرار رقم 86 (3/9) (المجلد ج 01). مجلة مجمع الفقه الإسلامي.
7. مجمع الفقه الإسلامي. قرارات مجمع الفقه الإسلامي. المملكة العربية السعودية: منظمة التعاون الإسلامي.
8. مجمع الفقه الإسلامي (1398هـ) الدورة الأولى ، القرار رقم 5.
9. مجلس الخدمات المالية الإسلامية IFSB . (ديسمبر، 2009م). المبادئ الإرشادية لضوابط التأمين التكافلي.

10. مجلس الخدمات المالية الإسلامية IFSB. (أفريل، 2016م). المبادئ الإرشادية لإعادة التكافل (إعادة التأمين الإسلامي)، المعيار رقم (18)
11. مؤسسة النقد العربي السعودي. (2016م). مدخل إلى أساسيات التأمين. الرياض، المملكة العربية السعودية: مكتبة الملك فهد الوطنية، الأكاديمية المالية.
12. منشور غرفة التجارة الدولية رقم 400 (1983م). المادة الثانية من مجموعة القواعد والعادات والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية.
13. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (أيوبي) (بلا تاريخ). الجعالة - المعيار الشرعي رقم (15).
14. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. المعيار الشرعي رقم (7) الحوالة. المنامة، البحرين.
15. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (2004م). معيار الضبط رقم (2). المنامة، البحرين.
16. هيئة المحاسبة والمراجعة. (2003م). معايير المحاسبة والمراجعة. المنامة، البحرين.
17. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. AAOFI (2012م). التأمين التكافلي. البحرين.
18. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. AAOFI (نوفمبر، 2017م). المعايير الشرعية - النص الكامل للمعايير الشرعية - المنامة، البحرين.
19. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. AAOFI المعيار 26. المنامة، البحرين.
20. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. AAOFI (2001م). معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية. المعيار رقم 26 - التأمين الإسلامي.
21. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (2009م). "المعايير الشرعية"، معيار التأمين رقم (26)، فقرة 5/1. المنامة، مملكة البحرين.
22. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (2017م). المعايير الشرعية. المنامة.
23. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. AAOIFI (2010م). المعايير الشرعية - معيار التأمين الإسلامي - البحرين.
24. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (2010م). المعيار الشرعي رقم 17. البحرين.
25. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (بلا تاريخ). المعايير الشرعية. المعيار الشرعي رقم 45، حماية رأس المال والاستثمارات، المادة: 4/1 و 4/2.
26. صندوق النقد العربي. AMF (2022م). نشرة التمويل الإسلامي بالدول العربية. العدد الثالث.
27. صندوق النقد العربي. AMF. (نوفمبر 2021). نشرة التمويل الإسلامي.
28. صندوق النقد العربي. AMF (2022م). تقرير الاستقرار المالي في الدول العربية. أبو ظبي - الإمارات العربية المتحدة: مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية.
29. وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية. الموسوعة الفقهية الكويتية. "الوديعة". (1983م). ج 36. ط 02.

س- التقارير:

1. المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية cibafi. (2023م). تقرير النشاط 2022م.
2. المجلس الوطني للتأمينات. CNA. (2022م). تقرير عام 2022م.
3. المجلس الوطني للتأمينات. CNA. (2021م). تقرير عام 2021م.
4. المصرف المركزي السعودي. (2023م). التقرير السنوي التاسع والخمسون. المملكة العربية السعودية.
5. المصرف المركزي السعودي. (2022م). التقرير السنوي الثامن والخمسون. المملكة العربية السعودية.

6. المصرف المركزي السعودي. (2021م). التقرير السنوي السابع والخمسون. المملكة العربية السعودية.
7. المصرف المركزي السعودي. (2020م). التقرير السنوي السادس والخمسون. المملكة العربية السعودية.
8. المصرف المركزي السعودي. (2019م). التقرير السنوي الخامس والخمسون. المملكة العربية السعودية.
9. المصرف المركزي السعودي. (2018م). التقرير السنوي الرابع والخمسون. المملكة العربية السعودية.
10. المصرف المركزي السعودي. (2016م). التقرير السنوي الثاني والخمسون. المملكة العربية السعودية.
11. المصرف المركزي السعودي. (2013م). التقرير السنوي الثامن والأربعون. المملكة العربية السعودية.
12. المصرف المركزي السعودي. (2011م). التقرير السنوي السابع والأربعون. المملكة العربية السعودية.
13. معهد البنك الإسلامي للتنمية ISDBI. (2021م). التقرير السنوي 2021م.
14. مؤسسة النقد العربي السعودي. SAMA. نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني.
15. مؤسسة النقد العربي SAMA. (2015). تقرير الاستقرار المالي 2015م.
16. مؤسسة النقد العربي. SAMA. (2017م). تقرير الاستقرار المالي. 2017م
17. الديوان الوطني للإحصائيات. (2022م). عدد السكان. الجزائر.
18. مصرف الراجحي السعودي (2022م). التقرير السنوي 2021م

ش - الأوامر، النصوص القانونية والتشريعات:

1. الأمر 95-07. (1995م). المتعلق بالتأمينات الصادر في 25 جانفي 1995م. المادة 153.
2. الأمر 95-07. المتعلق بالتأمينات الصادر في 25 جانفي 1995. المادة 136/144.
3. الأمر 95-07 المتعلق بالتأمينات الصادر في 25 جانفي 1995. المادة 44.
4. الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات. المادة رقم 53 المعدلة للمادة 252.
5. الأمر الرئاسي 11/03. (2003). المؤرخ في 26/08/2003 المتعلق بالنقد والقرض.
6. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. العدد 13. الأمر 07/95 المؤرخ في 25 يناير 1995 (الصادر في 08/03/1995م). المادة 67.
7. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (28 فيفري، 2021م). العدد 14 ، المرسوم التنفيذي رقم 21-81.
8. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (28 جويلية 2022م).
9. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. القرار المؤرخ في 28 ربيع الأول 1443هـ الموافق 04 نوفمبر 2021م (العدد 95 الصادر في 23 ديسمبر 2021م). يتمم القرار المؤرخ في 18 رمضان 1427هـ الموافق 11 أكتوبر 2006م والمتضمن اعتماد شركة التأمين "كرديف الجزائر".
10. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 13. القرار رقم 95 - 07. الصادر في 25 جانفي 1995م.
11. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 13. القرار رقم 95 - 07. الصادر في 25 جانفي 1995م. المادة 60.
12. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 35. المؤرخ في 25/05/2007م و العدد 46 المؤرخ في 15/07/2007 م .
13. البنك المركزي العراقي (2018م). ضوابط إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية. العراق: دائرة مراقبة الصيرفة، قسم مراقبة المصارف الإسلامية، شعبة التعليمات والضوابط.
14. قانون النقد والقرض. (1990م). قانون رقم 10/90 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بالنقد والقرض.
15. نظام مراقبة شركات التأمين السعودي . المادة الأولى (فقرة 7) من اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين السعودي. المملكة العربية السعودية.

1. مصرف الشارقة الاسلامي SIB (20 09 , 2022م)، شروط التأمين التكافلي على الحياة. تم الاسترداد من <https://www.sib.ae/ar/life-takaful-insurance-policy>
2. المصرف المركزي السعودي (18 06 , 2023م)، تم الاسترداد من <https://www.sama.gov.sa/ar>
3. المجلس الوطني للتأمينات. CNA. (15 10 , 2022م). تم الاسترداد من <https://cna.dz/chiffres>
4. الموسوعة الفقهية. (15 12 , 2021م). موقع الدرر السنية " مرجع علمي موثق على منهج اهل السنة والجماعة ": تم الاسترداد من <https://dorar.net/about>
5. رابطة العالم الاسلامي. (05 12 , 2021). البنوك الإسلامية. تم الاسترداد من <https://www.themwl.org/ada>
6. مجمع الفقه الإسلامي الدولي. (29 01 , 2022م). تم الاسترداد من <https://iifa-aifi.org/ar>: <https://iifa-aifi.org/ar>
7. معجم المعاني الجامع. (02 03 , 2022م). معنى الوكالة. تم الاسترداد من <https://www.almaany.com/ar/dict/ar-ar>
8. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (11 07 , 2022). تم الاسترداد من <https://aaofii.com>
9. مصرف السلام. (10 05 , 2021م). اتفاقية شراكة بين مصرف السلام الجزائر والسلامة للتأمينات تم الاسترداد من <https://www.alsalamalgeria.com>
10. التكافل للتأمين. (16 05 , 2022). التأمين العائلي (البديل الشرعي للتأمين على الحياة). تم الإسترداد من <https://www.altakaful-ins.ps>
11. أرقام. (19 جوان , 2008م). تاريخ الاسترداد 15 11 , 2021م، من <https://www.argaam.com>
12. capex (06 06 , 2022). صناديق الاستثمار العقاري. تم الاسترداد من <https://capex.com/ar/academy/snadek-alestsmar-alakare>
13. مرصد الصيرفة الإسلامية. financialislam. التأمين التكافلي. تاريخ الاسترداد 10 09 , 2022، من <http://ar.financialislam.com>
14. مرصد الصيرفة الإسلامية. financialislam. (10 09 , 2024م). مبادئ الأسواق المالية الإسلامية. تم الاسترداد من <http://ar.financialislam.com>
15. g imarc (02 03 , 2022م). تقرير سوق التكنولوجيا المالية. تم الإسترداد من <https://www.imarcgroup.com/report/ar/fintech-market>
16. المصرف المركزي السعودي SAMA. (31 مارس , 2021م). تم الاسترداد من <https://www.sama.gov.sa/ar-sa/About/Pages/SAMAHistory.aspx>
17. مؤسسة النقد العربي السعودي. SAMA. تم الإسترداد من www.sama.org.sa
18. مؤسسة النقد العربي السعودي. (sama). تاريخ الاسترداد 31 مارس , 2021م، من <https://www.sama.gov.sa/ar-sa/About/Pages/SAMAHistory.aspx>
19. أحمد سالم ملحم. (2022م). الاستشارات الشرعية لمعاملات المصارف الإسلامية -مستشار شرعي للمؤسسات المالية الإسلامية-. تاريخ الاسترداد 15 03 , 2022، من https://www.drahmadmelhem.com/p/blog-page_8148.html

20. أحمد سالم ملحم. (2022م). تأمين الحياة في شركات التأمين الإسلامية. تاريخ الاسترداد 14 03, 2022، من مستشار شرعي للمؤسسات المالية الإسلامية: <https://www.drahmadmelhem.com>
21. أحمد سالم ملحم. (2022م). تأمين الحياة في شركات التأمين الإسلامية. تاريخ الاسترداد 14 03, 2022، من <https://www.drahmadmelhem.com/p/1-158-8.html>:
22. أحمد سالم ملحم. (2022م). تعريف عام بالمصارف الإسلامية. تاريخ الاسترداد 11 03, 2022، من https://www.drahmadmelhem.com/p/blog-page_3403.html:
23. أحمد سالم ملحم. (2022م). دور شركات التأمين الإسلامية في تأمين مخاطر المصارف الإسلامية. تاريخ الاسترداد 06 06, 2022، من https://www.drahmadmelhem.com/p/blog-page_6128.html
24. أحمد سالم ملحم. (2022م). مخاطر الصكوك الإسلامية. تاريخ الاسترداد 17 03, 2022، من https://www.drahmadmelhem.com/p/blog-page_4581.html
25. أحمد سالم ملحم. (2022م). نشأة الصكوك الإسلامية وأهدافها. تاريخ الاسترداد 11 03, 2022، من https://www.drahmadmelhem.com/p/blog-page_13.html:
26. أحمد محمد محمود نصار. (02 08, 2021م). الأسواق المالية الإسلامية ، مبادئها وأدواتها. تم الإسترداد من <http://www.shamela.ws>
27. اتحاد المصارف العربية. (2022م). تاريخ الاسترداد 13 12, 2022، من <https://uabonline.org>: <https://uabonline.org>
28. البرلمان الفرنسي مجلس الشيوخ. (14 09, 2017). Participation des assurés aux bénéfices techniques et financiers de l'assurance emprunteur. Le Sénat: من <https://www.senat.fr>
29. البنك المركزي الماليزي. (2006). التقرير المالي السنوي للبنك المركزي الماليزي تاريخ الاسترداد 12 11, 2021 م من www.bnm.gov.my: www.bnm.gov.my
30. اتحاد المصارف العربية (2022م). الصيرفة-الإسلامية-بين-النمو-والتفوق. تاريخ الاسترداد 02 09, 2022، من <https://uabonline.org>
31. أنس سليمان اغبارية وعلي محمد صالح فتح الرحمن. (30 10, 2009م). إدارة التطوير وتنمية الأعمال -أدوات سوق النقد الإسلامية: مدخل للهندسة المالية الإسلامية-. تاريخ الاسترداد 15 09, 2022، من موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي على الرابط: <https://iefpedia.com/arab/?p=7798>
32. بشر موفق. (2022م). تعريف سوق الأوراق المالية. تاريخ الاسترداد 15 05, 2022، من <http://www.iefpedia.com/vb/showthread.php?t=20>
33. تكافل الجزائر. (2022م). تم الاسترداد من <https://eldjazair-takaful.dz>
34. حسام الشقوي. (29 افريل, 2020). ماذا تعرف عن شركات إعادة التأمين ؟ تاريخ الاسترداد 30 اكتوبر, 2020، من <https://insurancepanorama.com>
35. حكم التأمين على الحياة. (2022م). تاريخ الاسترداد 15 02, 2022، من <https://fiqh.islamonline.net>
36. دليل شركات التأمين الإسلامي، النشرات الصحفية. (2022م). تم الاسترداد من www.takaful-re.ae/ar/press.php

37. زيد عبادات. (29 جانفي، 2010م). تاريخ الاسترداد 02 فيفري، 2021م، من <https://www.startimes.com/?t=21678160>
38. سامر مظهر قنطججي. (2021). النهوض بالتمويل الإسلامي لتحقيق النمو المستدام. تاريخ الاسترداد 12 20، 2021م، من مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية: [/https://kantakji.com](https://kantakji.com)
39. سامية فرطاس. التمويل الإسلامي الأصغر - نموذج مؤسسات التمويل الأصغر المعتمدة على الزكاة والوقف. تاريخ الاسترداد 02 فيفري، 2021م، من <https://iefpedia.com>
40. شريف سلامة. (20 12، 2022م). تحالف مصري تأميني يطلق صندوق استثمار عقاري. تاريخ الاسترداد 02 12، 2023م، من مجلة البوابة على: <https://www.albawabhnews.com>
41. عبد الكريم قندوز. (2021م). المؤسسات المالية واقعها تحدياتها وكيفية مواجهة التحديات. تاريخ الاسترداد 05 12، 2021م، مقال منشور على الموقع <https://sites.google.com/site/aaguendouz/project-updates>
42. عبد الله حاتم العمر. (20 ديسمبر، 2020م). محاضرة مباشرة حول التأمين التكافلي الإسلامي. تاريخ الاسترداد 12 20، 2020م، من الأكاديمية الدولية للتمويل والاقتصاد الإسلامي: <https://iaEIF.uk/course/32>
43. معجم المعاني الجامع. عربي - عربي. (2021م). تعريف ومعنى الصكوك. <https://www.almaany.com/ar/dict/ar-ar/%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%83%D9%88%D9%83>
44. غريب الجمال. (1979م). التأمين التجاري والبديل الإسلامي. تاريخ الاسترداد 01 10، 2020، من مكتبة سالم بن عبد الله ال حميد الإسلامية العامة:
<http://salemlib.dyndns-web.com:8000/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=48533>
45. محمد بن صالح الشيخ العثيمين. (25 05، 2011م). شرح رياض الصالحين-43b. تاريخ الاسترداد 03 12، 2020م، من أهل الحديث والأثر:
<https://alathar.net/home/esound/index.php?op=tadevi&id=11989>
46. محمد فوزي. (01 جوان، 2014م). التأمين-المصري-نموذج-للتعاون-بين-المؤسسات-المالية-الإسلامية. تاريخ الاسترداد 25 05، 2022م، من <https://al-sharq.com/opinion>: <https://al-sharq.com/opinion>
47. محمد فوزي. (16 نوفمبر، 2014م). المبادئ الأساسية لاستثمار الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامية. تاريخ الاسترداد 07 07، 2021، من مجلة الشروق:
<https://al-sharq.com/opinion/16/11/2014/%D8%>
48. مرجع علمي موثق الموسوعة الفقهية. (بلا تاريخ). تعريف المزاغة -لغة-واصطلاحا. تاريخ الاسترداد 14 03، 2021، من <https://dorar.net>
49. مرجع علمي موثق الموسوعة الفقهية. (2021م). تعريف-المساقاة-لغة-واصطلاحا. تاريخ الاسترداد 14 03، 2021، من <https://dorar.net/feqhia/8834>
50. مرجع علمي موثق الموسوعة الفقهية. (2021م). تعريف-المغارس-لغة-واصطلاحا. تاريخ الاسترداد 14 03، 2021، من <https://dorar.net/feqhia/9009>

51. مجدى عبد الحميد فتحى. (08 ديسمبر، 2014م). الحسائر البحرية فى التأمين البحري. تاريخ الاسترداد 12 30 , 2022، من <https://insurancepanorama.com>:
52. معجم عربي عربي المعاني الجامع. (2021م). تعريف و معنى بيع آجل. تاريخ الاسترداد 03 23 , 2021، من <https://www.almaany.com/ar/dict/ar-ar>
53. معجم عربي عربي قاموس المعاني الجامع. (2022م). تعريف و معنى المضاربة . تم الاسترداد من <https://www.almaany.com>
54. معجم عربي عربي معجم المعاني الجامع. (2022م). تعريف و معنى القرض. تاريخ الاسترداد 05 11 , 2022م، من <https://www.almaany.com/ar/dict/arar/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D8%B6>
55. معجم عربي عربي معجم المعاني الجامع. (بلا تاريخ). تعريف و معنى بنك. تاريخ الاسترداد 10 10 , 2021، من <https://www.almaany.com/ar/dict/ar-ar/%D8%A8%D9%86%D9%83>
56. ويكيبيديا. (2024). الإسلام حسب البلد. تم الاسترداد من ar.m.wikipedia
57. ياسمينه إبراهيم سالم. (2015م). أسس توزيع الفاضل التأميني وتغطية. www.giem.info ، 117

ض-نشرات دورية

1. مجمع الفقه الاسلامي الدولي، منظمة المؤتمر الإسلامي. (2014م). التمويل بالثمن المؤجل. ،اضاءات مالية ومصرفية، السلسلة السادسة (العدد 7) . نشرة توعوية يصدرها معهد الدراسات المصرفية. الكويت
2. نشرة أسبوعية رقم 89 الاتحاد المصري للتأمين. (2017م-2021م). تأمين البنوك والتأمين البنكي. تاريخ الاسترداد 12 15 , 2022، من نشرة الاتحاد المصري للتأمين:
https://www.ifegypt.org/NewsDetails.aspx?Page_ID=1244&PageDetailID=1366
3. حسام الدين عفانة. (بلا تاريخ). فتوى شرعية في جواز التأمين العائلي -التأمين العائلي البديل الشرعي للتأمين على الحياة-. أستاذ الفقه والأصول جامعة القدس/ فلسطين ، رئيس هيئة الرقابة الشرعية لشركة تمكين للتأمين . www.tamkeen.ps

ع-ندوات علمية صوتية:

1. بن عمر عمر. (2022م). دور المصارف الإسلامية في إقامة سوق إسلامية مشتركة. نادي الاقتصاد الإسلامي IEA، الكويت
2. ناصر سليمان. (15 أكتوبر، 2022م). تجربة المصرفية الإسلامية في الجزائر. (IEA نادي الاقتصاد الإسلامي، المحاور) الكويت.
3. لحسانة، أحسن. (21 05 , 2022م). دور التكافل في دعم الاقتصاد الإسلامي. الرئيس الأكاديمي، أكاديمية صالحين للمالية الإسلامية، ماليزيا: اضاءات اقتصادية -نادي الاقتصاد الإسلامي-.

ثانيا :المراجع باللغة الأجنبية:

A. LIVRES

1. ABANE, M. 1'ère de la globalisation des services. N°02.
2. ABOU NASRI, J. D. (2006). economy business administration accounting, banking, trade insurance, transport, production. Trade and finance dictionary ,English –France– Arabic.

3. Angelo M , V. (2010). *Current Issues in Islami Banking and Finance Resilience and Stability in the Present System*. Singapore: Heritage Trust Group, world Scientific.
4. Archer, S., Abdel Karim, R. A., & Volker, N. (2009). *Takaful Islamic Insurance- Concepts and Regulatory Issues-*. John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd.
5. Ariff, M. (1998). *Islamic Banking in Southeast Asian: Islam & the economic development of Southeast Asian*. Institute of Southeast Asia Studies.
6. Awang Adek, H. (2023). *THE ISLAMIC FINANCIAL SERVICES INDUSTRY: NAVIGATING CHALLENGING GLOBAL FINANCIAL CONDITIONS*. Malaysia: Suruhanjaya sekuriti ,securities commission.
7. Baharuddin, A. H. (2011, april 18). *The Regulatory Framework of Islamic Financial System in Malaysia*. Bank Negara Malaysia: Financial Talent Enrichment Programme.
8. COMCEC, C. O. (octobre 2019). *Improving the Takaful Sector In Islamic Countries*. Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of Islamic Cooperation (COMCEC).
9. COMCEC, S. C. (2019, November COMCEC COORDINATION OFFICE November 2019 Standing Committee). *Proceedings of the 13th Meeting of the COMCEC Financial Cooperation Working Group. “Improving the Takaful Sector in Islamic Countries”* . (October 17th, 2019, Ankara, Turkey): Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of Islamic Cooperation (COMCEC).
10. Corfias. (2000). *théorie et pratique de l'assurance vie*. paris, France: Argus.
11. Emmy , A. (2014). *Global Leaders in Islamic Finance Industry Milestones and Reflections*. Singapore: John Wiley & Sons Singapore.
12. FAUQUE, M. (s.d.). *Les Assurances Q. S. J*. france: Presse universitaire
13. GENETAY, N., & MOLYNEUX, P. (1998). « bancassurance ». Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire.
14. GIFR, C. i. (2023). *Climate Financing and Islamic Finance*. Cambridge IFA.
15. GRACIAN, C. (2013). *Assurance vie et participation aux bénéfices -Aspects réglementaires et gestion actif-passif-*. France: Présentation ISFA.
16. Groutel, H., Leduc, F., Pierre, P., & et Asselain, M. (2005). *Traité du contrat d'assurance terrestre*. Litec,no. 2025.

17. Haemala, T. (2016). Good Faith in Insurance and Takaful Contracts–A Comparative Perspective. Australia: Springer Science+Business Media Singapore Pte Ltd.
18. hassaine, N. les bases techniques de l'assurance. manuelle technique.
19. Hassoune, A. (Novembre 2008). La gestion des risques dans les banques islamiques. Paris: moody's Investors Services.
20. Howell H, Z. (2004). TAXING THE FINANCIAL SECTOR:concept ,issues and practices. Washington: D C : International Monetary Funds.
21. Husniyati, A, a. (2008). Islamic financial services. Malaysia: University publication centre (UPENA), UiTM.
22. KEREN, V. (1997). « la bancassurance », que sais-je,. France: 1èré édition, presse universitaire.
23. Khan, F., & Porzio, M. (2010). Islamic Banking and Finance in the European Union. USA, STUDIES IN ISLAMIC FINANCE, ACCOUNTING AND GOVERNANCE: Edward Elgar Publishing.
24. KHALIL, A., & TOLEFAT, M. A. (s.d.). Takaful Investment Portfolios , A Study of the Composition of Takaful Funds in the GCC and Malaysia. Kindle Edition , 1st Edition. John Wiley & Sons Singapore Pte. Ltd. ISBN 978–1–118–38547–0.
25. KPMG Algerie, .. (2009). guide des assurances en Algerie . Algerie : edition 2009.
- 26.MICHAUD, P. (juillet–aout 1996). assureurs et banquiers: bâtir une relation au service du client. France: banque stratégie N°129.
- 27.Mohd, H. s., & bin Mohammad Hussin, M. H. (2011). Understanding Shariah and Its Application in Islamic Finance,. Kuala Lumpur, Malaysia: IBFIM.
- 28.Mohd , M. (2019). Islamic Insurance Products _Exploring Takaful Principles, Instruments and Structures_. Jaddah, Kingdom of Saudi Arabia: Islamic Economics Institute & King Abdulaziz University
- 29.Mohyedine , H. (2019). Islamic Finance in Europe –A Cross Analysis of 10 European Countries–. UK: Palgrave Studies in Islamic Banking, Finance, and Economics.
- 30.Muhammad, R., & AB, A. (2013). Islamic Banking and Finance in Malaysia: System, Issues and Challenges.
- 31.Muhammed, A., & Mohamad Aslam, H. (2005). Studies in Islamic banking and finance in the 21st century:theory and practice. International Islamic University Malaysia.

32. Nafis, A., & Syed Aun R. , R. (2017). Islamic Banking Growth, Stability and Inclusion. Switzerland: Palgrave CIBFR Studies in Islamic Finance , Library of Congress Control Number: 2016950713.
33. N. Hassaine. (s.d.). les bases techniques de l'assurance , manuelle technique.
34. Nicolas, a. (1996). Essai d'une nouvelle analyse du contrat d'assurance. L.G.D.J.
35. SUMIEM, P. (1957). traité des assurances terrestres des opération a long terme (7ème édition). paris, France: DALLOZ.
36. TARONDEAU, J. C. (1998). strategie Industrielle. paris, france: 2 édition , Vuibert.
37. Warde, I. (2000). Islamic Finance in the Global Economy. Britain: EDINBURGH UNIVERSITY PRESS.
38. Weigl, T. (2008). Strategy , Structure and Performance in a Transition Economy. 1st Edition. Germany: Frauke Schindler / Nicole Schweitzer.
39. YEATMAN, J. (1998). Manuel international de l'assurance. france: ECONOMICA France.
40. yusuf saleem, M. (July, 2013). ISLAMIC COMMERCIAL LAW, islamic finance. Kuala Lumpur, International Islamic University Malaysia , Malaysia: john wiley & Sons Singapore Pte.ltd.

B. ARTICLES

1. Abdelfattah Salem, R. (1988). RISK MANAGEMENT FOR ISLAMIC BANKS. ISBN 978 0 7486 7007 9 (hardback).
2. Abdul Rahim, A. W., Mervyn, K. L., & M. Kabir, H. (May–June 2007). Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns, Models, Shariah Concerns,. Thunderbird International Business Review (DOI: 10.1002/tie), 371–396.
3. Abdul Rashid, K., Ahmad Sarkawi, A., Hasan, S., Aripin, S., Mohd Fauzi, P., & Ariffin, M. (2016). Takaful: A review on performance, issues and challenges in Malaysia. Journal of Scientific Research and Development , ISSN 1115–7569, 71–76.
4. Ahmed Salman, S., & Yukichika, K. (June 2022). Muslims' Perception of Islamic Insurance (Takaful) in Malaysia. journal of Islamic finance , 11 (01), 51–66.
5. Ainatul Aqilah, K., & Salina, K. (2022). ISLAMIC BANKING SECTOR DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH: EMPIRICAL EVIDENCE FROM MALAYSIA. International Journal of Economics, Management and Accounting , 451–480.
6. Akmal S, H., & Desalegn, A. (2003). Strategie Alliances in Eastern and Central Europe. Amsterdam: Elsevier Science Ltd.

7. Alam, N., & Syed Aun R, R. (2017). Islamic Banking" Growth, Stability and Inclusion". Selangor, Malaysia: CIBFR Studies in Islamic Finance.
8. AMIROU, R. (2018, 10 10). Essai d'analyse de l'assurance mutuelle Takaful –Etude comparative entre le marché Takaful Malaisien et le marché Takaful de la Coopération des Etats du Golf-. UNIVERSITE An Analysis of Issues in Takaful (Islamic Insurance)2014European Journal of Business and Management 1-2
9. Angelo, M. V. (2006). Islamic banking & Finance in South- Est. Asia: its development & future. World scientific publishing co, pte. LTD.
10. Aqib Ali, M. (2022). Growth and Development of Islamic Banking: A Global Review. Review of Applied Management and Social Sciences (RAMSS) , 05, 263-289.
11. Azhar, A., Bayu Arie, F., Ririn, T. R., Aidi, A., & Fransiska Putri, H. (September 2023). History and Development of Takaful- Research: A Bibliometric Review-. SAGE Open .
12. Bastiaan, V., Somia, A., & BijiKerk, a. (2008). Islamic Finance and Supervision: an exploratory analysis, (Vol. 06). DNB, Occasional study.
13. bayu Arie, F., hayu, M., & Nisful, L. (2019). Determining factors of non -performing financing in Islamic Microfinance Institutions. HELIYON .
14. Bitar, M., & Madiés, P. (2013). Les Spécificités des Banques Islamiques et la Réglementation de Bale III. Revue d'Economie Financière , N° 03.
15. BITAR, M., & MADIÈS, P. (2013). LES SPÉCIFICITÉS DES BANQUES ISLAMIQUES ET LA RÉGLEMENTATION DE BÂLE III. Association d'économie financière « Revue d'économie financière » , 293 à 310.
16. BORDERIE, A, & LAFITTE, M. (2004). La Bancassurance , Stratégie & Perspectives En France & En Europe. paris, France: Revue Banque Edition .
17. Buerhan, S., Hishamuddin, A. W., & and Khaliq, a. (2017). Islamic Banking , Contracts, Structures, and Computation Mechanisms of Islamic Bank RetailFinancing Products: A Critical Assessment. ISBN 978-3-319-45909-7.
18. C.D, D. e. (Sep 1984). The Solvency of General Insurance Companies. journal of the institute of Actuaries , Vol 111 (02).
19. Chan, C., & Others, .. (2019). ARTIFICIAL INTELLIGENCE APPLICATIONS IN FINANCIAL SERVICES. Oliver Wyman .
20. Charbonnier, J. (octobre 2010-janvier 2011). L'assurance islamique . Assurances et gestion des risques , vol. 78(3-4), 351-384.

21. DANIEL, J.-P. (avril 2007). L'assurance islamique gagne du terrain . La Tribune de l'assurance – n° 111.
22. DE GRUYSE, B. (2007). monde changeant des assurance. Bruxelles, Belgique: cahiers financiers, Édition Larcier.
23. Deloitte,(2022). The global Takaful insurance market Charting the road to mass markets.
24. Dikko, M. (2014). An Analysis of Issues in Takaful (Islamic Insurance). European Journal of Business and Management.
25. DOĞAN, D. G., & IBRAHIM, H. A.-D. (July 2021). ISLAMIC FINANCE IN THE MALAYSIAN EXPERIENCE ,MURABAHA AS A MODEL. ilahiyat 6 , 71.
26. Fuad, M. Z., Anisa, R. Z., & Afiq, M. A. (July 2021). Insurance and Takaful Concepts: An Islamic Analysis and Offer in Life Assurance. Journal of Islamic Economic Laws , 04 (02), 88-104.
27. Gustina, & Nurdianawati Irwani, A. (Oct – Dec 2012). Analysis of Demand for Family Takaful and Life Insurance: A Comparative Study in Malaysia. 08 (04) . West Sumatra-Indonesia,Kuala Lumpur- Malaysia: Journal of Islamic Economics, Banking and Finance. 08 (04), 68-86.
28. Helmy, M. (2012). Risk management in Islamic banks. MPRA, ESLSCA Business School.
29. Iorember, P. a., & Joseph and Usar, T. (12 novembre 2017). INFLATION AND STOCK MARKET RETURNS VOLATILITY: EVIDENCE FROM THE NIGERIAN STOCK EXCHANGE 1995Q1-2016Q4: AN E-GARCH APPROACH. MPRA "Munich Personal RePEc Archive" , 01-19.
30. kozmenenko, o., & Roienko, V. (2013). Evaluation and use of Indicators of Insurance Companies Investment Activities (Vol. 10). Iikrain: investment management and financial innovations IMFI journal.
31. L'union algérienne des sociétés d'assurance, (. U. (1999). Revue Algérienne des assurance, N°2 , Publication trimestrielle. Alger.
32. Matthieu, L. (2017). Les banques aux prises avec les fintec. journal de l'Economie politique .
33. Monther, E., Ainulashikin, M., Saddam, A. S., & Mustafa, M. H. (2020). Takaful in Malaysia: Emergence, Growth, and Prospects. 681-703.

34. Muhammad al-Bashir, M. a.-A. (2008). Risk Management in Islamic Finance ,An Analysis of Derivatives Instrumments in Commodity Markets , Brill's Arab and Islamic laws .
35. NorAin Binti, M. S., & Bin Azmin, A. A. (March, 2021]). TAKAFUL INDUSTRY IN MALAYSIA: OVERVIEW OF KEY STRATEGIES AND REGULATORY FRAMEWORK. Islamic, Social, Economics and Development (JISED) , 6 (35), 17 – 28.
36. OUERGHI, F. (2014). Are Islamic Banks More Resilient to Global Financial Crisis than Conventional Banks? Asian Economic and Financial Review.
37. PIERRARD, J. –M. (juillet–aout 1996). banque et assurance: quelles convergences technologiques? france: banque stratégie N°129.
38. SOUALIH, Y. LE PARTAGE DES BENEFICES PAR LES COMPAGNIES D'ASSURANCES ISLAMIKES, N'EST-T-IL PAS UN AVANTAGE CONCURRENTIEL DEJA ACQUIS PAR LES ASSURANCES CONVENTIONNELLES MAROCAINES ? FSJSE, Université Mohammed V Rabat, Souissi, Maroc , 05 (02), 87–102.
39. Swartz, N., & Coetzer, P. (October, 2010). Takaful: An Islamic insurance instrument. Journal of Development and Agricultural Economics, 02(10), 333–339
40. Tahani, C.–M. (2013). Islamic Insurance (Takaful): Demand and Supply in the UK. 06 (02), 87–104.

C. THESES DOCTORAT

1. Ali- AL-Yahia, . M. (2008). The performance of Jordanian Islamic Banks in Comparison with Commercial Banks during 2000–2006 . Jordany: Dissertation, Yarmook University.
2. Alhumoudi, Y. (2012, October). ISLAMIC INSURANCE TAKAFUL AND ITS APPLICATIONS IN SAUDI ARABIA. Law School, Brunel University, london: thesis submitted for the degree of Doctor.
3. Al-Salih, A. (2014). Takaful and Conventional General Insurance: Analysing Muslim Consumers' Perceptions and Choices in the UK and Saudi Arabia. A Thesis Submitted to the School of Management, Royal Holloway, In Fulfilment of the Requirement for the Degree of Doctor, Royaume–uni: University of London.
4. douceret, M. h. (2010). Le takaful en France demain: fiction ou réalité? These professionnelle, france: MBA Enass.

5. MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION, Algérie: Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de Magister en Sciences Économiques Option :Economie et finance internationale
6. Xiong, L. (2014). Statistical Computing Schemes for Proteomics Data Processing and Insurance Solvency Modeling. doctorat thesis of Computational Science ,Middle Tennessee State University.

D. Séminaires et réunions

1. BRGCHOU, K., & HAMIMIDA, M. (2018). LA MICRO-FINANCE ISLAMIQUE :Quel modele de financement les TPE marocaines. RAIF Researches and Applications in Islamic Finance, 50.
2. Cheddadi, T. (le 25–26 Avril 2011). L'assurance islamique ou Takaful: A-t-elle un avenir en Algerie?., colloque international sur: Les sociétés d'assurance traditionnelles entre la théorie et l'expérience pratique. sétif, algerie: Université Ferhat Abbas.
3. LANGLAUME, P. M. (2008, février jeudi 10). la distribution des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers. séminaire organisé par UAR/INSAG.
4. MULHIM, a. s & SABBAGH, a. m. The Islamic Insurance Theory & Practice. AL-BARAKA Research.
5. WALLERICH, D., & autres, e. (octobre 2005). Bancassurance . la revue FOCUS.

E. Publications des institutions gouvernementales et internationales

1. Bank Negara, M. (2006). Malaysian Takaful Industry after Two Decades
2. Musa, T. (2004). Modern Risk Management in banking and Finance. Union of Arab Banks.
3. Nathan, K. S., & Hashim Kamali, M. (2005). Islam in Southeast Asia: political, social& strategic challenges for the 21 st century. Institute of Southeast Asia Studies.
4. ROMAIN, J.-F. (1999 , juin 03). la bancassurfinance et les statuts des intermédiaires financiers primaires et secondaires IN « bancassurfinance. l'association européenne pour le droit bancaire et financier-Belgium(AEDB).
5. SAA, S. N. (2007). ASSURANCE " Multirisques Bétail" Visa N° 3/MF/DGT/DASS du 30/07/2007. Algérie.
6. SAA, S. N. (2008). ASSURANCE " Multirisques ELEVEGES AVICOLE" Visa N° 13/MF/DASS du 30/07/2008. Algérie.

7. SAA, S. N. (2009). ASSURANCE " Multirisques eLEVEGES APICOLE" Visa N° 13/MF/DASS du 20/12/2009. Algérie.
8. SAA, S. N. (2004). Police d'assurance contre les effets des catastrophes Naturelles conditions générales Visa N°01/MF/DASS du 02/08/2004/ code branche 8431. Algérie.
9. saudi central bank, s. (2021). EXCELLENCE AND LEADERSHIP SAUDI ARABIA ISLAMIC FINANCE REPORT. SAUDI ARABIA: islamic finance services board.
10. Société Nationale d'assurance, S. (2008). ASSURANCE " Multirisques Serre" Visa N° 39/MF/DASS du 12/10/2008.
11. Société Nationale d'assurance, S. (2000). ASSURANCE " Multirisques " Visa N° 15/MF/DASS du 20/12/2000.
12. Société Nationale d'assurance, S. (2008). incendie explosions. – conditions générales– visa N° 20 /MF/DASS du 27/09/2008 code branche 81-10.
13. Société Nationale d'assurance, S. (s.d.). Responsabilité Civile Visa N° 11/MF/DGT/DASS du 30/04/2000 code branche.
14. Société Nationale d'assurance, S. (2008). SAA – contrat d'assurance MULTIRISQUE –. conditions général visa N° 24 /MF/DGT/DASS du 27/09/2008.
15. World Bank, G., & SECURITIES COMMISSION, M. (2020, May). ISLAMIC FINANCE A CATALYST FOR FINANCIAL INCLUSION. malaysia: global knowledge & research hub in malaysia.

F. Rapports:

1. (CIBAFI), G. C. (2022). Report, Global Islamic Funds: Trends, Challenges, and Opportunities. General Council for Islamic Banks and Financial Institutions.
2. Bank Negara, M. (2022). Department of Statistics. Report 2021.
3. Bank Negara, M. (2016). Financial Stability and Payment Systems Report 2016.
4. bank of algeria, d. (septembre 2022). rapport 2022. alger.
5. Baltensperger, E. e. (2008). Regulation and Intervention in the Insurance Industry: Fundamental Issues. . The Geneva Reports (1). Risk and Insurance Research, Zurich and The Geneva Association.
6. Conseil national des assurances, C. (2022). Note de conjoncture. Algérie: CNA.
7. CNA Rapport 2022 Sur <https://cna.dz/chiffres/>

8. ICD. (2023). <https://icd-ps.org/en/news/launch-of-icd-lseg-islamic-finance-development-report-2023-navigating-uncertainty>.
9. ICD, I. (2022). LSEG Islamic Finance Development Report. the ICD-LSEG Islamic Finance .
10. CD, L. D. (2023). ICD – LSEG ISLAMIC FINANCE DEVELOPMENT REPORT 2023 –NAVIGATING UNCERTAINTY. ICD" ISLAMIC CORPORATION FOR THE DEVELOPMENT OF THE PRIVATE SECTOR".
11. ICD, R. (REPORT 2022). OIC MEGATRENDS.
- 12.ICD, T. R. (2015). GLOBAL TRANSFORMATION. ISLAMIC FINANCE DEVELOPMENT REPORT .
- 13.ICD-REFINITIV. (REPORT 2022). OIC MEGATRENDS. FINTECH FLOURISHING, SOCIETIES CHANGING.
- 14.ICD-THOMSON REUTERS, I. F. (2017). Towards Sustainability. ICD.
- 15.IFC, I. F. (2023). Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in MENA, p24. IFC
- 16.IFSB, I. F. (2023). ISLAMIC FINANCIAL SERVICES INDUSTRY STABILITY REPORT. Kuala Lumpur, Malaysia.
- 17.IFSB, I. F. (2022). Research / Reports / Proceedings. Kuala Lumpur: sur <https://www.ifsb.org>.
- 18.IIFM, S. R. (August 2023). A Comprehensive Study of the Global Sukuk Market. 12th Edition.
- 19.International Islamic, F. M. (August 2023). IIFM SUKUK REPORT,A Comprehensive Study of the Global Sukuk Market | 12th Edition. Kingdom of Bahrain.
- 20.ISDB, B. (March 2023). Innovations in Islamic Finance. Islamic development bank.
- 21.slamic finance developement, I. (2021). ADVANCING ECONOMIES. IFD.
- 22.islamic finance news, I. (2023). The Word 's leading Islamic Finance News Provider-2023 annual guide-.<https://www.islamicfinancenews.com/>.
- 23.Jeff, M. (2015). Financial Markets and Institutions, : Cengage Learning. Canada: Cengage Learning.
- 24.lseg, d.-a. (2023). Global Islamic Liquidity Management Report 2023. <https://www.lseg.com/en/data-analytics>.

25. Refinitiv Islamic Finance Development Indicator, I. (2020). Islamic Finance Development Report . Arabie saoudite: icd-ps.org.

26. The State of the Global Islamic Economy .(2023/24 Report).sur <https://salaamgateway.com>

G. Sites Web

1. alinmabank. (2023). Consulté le 12 30, 2023, sur <https://www.alinmabank.com/ar/about>.
2. allianz, a. (2023, 09 19). Le bonus-malus. Consulté le 12 16, 2023, sur <https://www.allianz.fr>.
3. allianz, S. F. (2022). Consulté le 06 01, 2022, sur https://www.allianzsf.com/ar_SA/about-us/who-we-are/allianz-oe.html
4. alrajhi, b. (2023). About alrajhi bank. Consulté le 12 2023, 01, sur <https://www.alrajhibank.com.sa>
5. alrajhitakaful, i. (2022). <https://www.alrajhitakaful.com/en/business/health-insurance>. Consulté le 09 12, 2022,
6. alrajhitakaful, i. (2022). <https://www.alrajhibank.com.sa/About-alrajhi-bank/Media-Center/2022/alrajhi-bank-increase-its-stake-in-Al-Rajhi-Company>. Consulté le 18 11, 2022,
7. amf, o. (20-12-2021). Consulté le 04 30, 2022, sur www.amf.org.ae/ar/news/.
8. assurance banque épargne, i. s. (2022). Participation au bénéfice en assurance. Consulté le 09 16, 2022, sur <https://www.abe-infoservice.fr>
9. assurance-crédit, e. (2022.). Participation aux bénéfices. Consulté le 09 05, 2022, sur <https://www.assurance-credit-entreprise.fr>
10. atlas, m. (2023). Caractéristiques du marché de l'assurance takaful. Récupéré sur <https://www.atlas-mag.net>
11. atlas-mag. (avril-2022). Récupéré sur <https://www.atlas-mag.net/issue/atlas-magazine-n-190->
12. atlas-mag, n. (2022). première-fenêtre-de-takaful-général-sur-le-marche-algérien. Consulté le 12 2022, 20, sur <https://www.atlas-mag.net/article/gam-takaful->
13. BANNK NEGARA, MALAYSIA. (2022). my/islamic-banking-takaful. Consulté le 07 2022, 04, sur <https://www.bnm.gov>
14. cna.dz/acteur. (2022). Consulté le 10 15, 2022, sur <https://cna.dz/acteur/cna/>

- 15.beema-insurance,. (2022). individual-life. Consulté le 12 03, 2022, sur <https://beema.com.qa/ar/individual-life-insurance/>
- 16.BNM, m. (2021). Consulté le 12 04, 2021, sur <https://www.bnm.gov.my/regulations/fsp-directory>
- 17.buaa, (s.d.). Récupéré sur <http://www.buaa.dz>
- 18.chi.gov.sa. (s.d.). Récupéré sur <https://chi.gov.sa/AboutCCHI/Pages/secretariat.aspx>
- 19.cibafi. (s.d.). Récupéré sur <https://www.cibafi.org/About>:
- 20.GAM, A. (2020). Consulté le 10 22, 2020, sur <https://gam.dz/gam-assurances>.
- 21.gam, d. (2022). Consulté le 10 18, 2022, sur <https://takaful.gam.dz>
- 22.International Islamic Financial Market Récupéré sur <https://www.iifm.net/arabic>.
- 23.elmoutahida-takaful, d. (2022). A propos de nous. Récupéré sur <https://www.elmoutahida-takaful.dz/>
- 24.EMR, C. (2024). global takaful market outlook. Consulté le 02 2024, 22, sur <https://www.expertmarketresearch.com/reports/takaful-market>
- 25.Etiqa takaful, B. M. (s.d.). Consulté le 05 05, 2022, sur <https://www.etiqa.com.my/v2/homepage>
- 26.FGA, f. d. (2022). <http://www.fga.dz>. Récupéré sur <http://www.fga.dz>
- 27.fitchratings .(2023, 02 09). Malaysia's Islamic Financing Growth to Continue Outperforming Conventional Banks. Consulté le 03 31, 2023, sur <https://www.fitchratings.com/>.
- 28.Global Islamic Fintech Report 2022. <https://salaamgateway.com>.
- 29.GVfM, G. V. (2012, 02 07). Qu'est-ce que la Provision pour Participation aux Excédents (PPE)? Consulté le 12 08, 2021, sur <https://www.goodvalueformoney.eu/>
- 30.Hadad-Zervos, F. (2017, 07 31). Malaysia launches the world's first green Islamic bond. Consulté le 11 06, 2022, sur <https://blogs.worldbank.org/eastasiapacific/malaysia-launches-the-worlds-first-green-islamic-bond>.
- 31.Hafiz Abdul Aziz, A, & Zhang, W. (2019, 05 22). How Malaysia created a conducive ecosystem for Islamic sustainable finance. Consulté le 11 06, 2022, sur <https://blogs.worldbank.org/eastasiapacific/how-malaysia-created-conducive-ecosystem-islamic-sustainable-finance>.
- 32.arabe banks .(2022). Consulté le 04 30, 2022 sur <https://arabbanks.net>.
- 33.iaEIF .(2021). Consulté le 09 10, 2021 sur <https://iaEIF.uk/course/32>

- 34.wethaq takaful Insurance.(2022). Consulté le 29 11, 2022 sur <https://www.wethaq.com>
- 35.Jaffer, S. (s.d.). Takaful review: Evolving trends, opportunities and challenges. Consulté le 12 06, 2022, sur Malaysian Islamic finance,Issuers and Investors forum 2006: <http://www.malaysianislamicfinance.com>
- 36.légifrance. (s.d.). Code des assurances. Consulté le 09 09, 2022, sur Journal officiel de la République française (JORF): <https://www.legifrance.gouv.fr>
- 37.marketresearchfuture. (s.d.). Takaful Insurance Market. Consulté le 12 15, 2022, sur <https://www.marketresearchfuture.com/reports/takaful-insurance-market-22709>
- 38.Refinitiv Islamic Finance. (2023). how-is-the-islamic-finance-development-indicator-embracing-industry-change? Consulté le 05 06, 2023, sur <https://www.refinitiv.com/perspectives/market-insights/how-is-the-islamic-finance-development-indicator-embracing-industry-change/>
- 39.République Française Service Public.fr. (2023). Bonus-malus dans l'assurance automobile. Consulté le 16 12, 2023 sur <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2655>
- 40.ROLAND, z. (03/2008). Takaful une alternative à l'assurance traditionnelle . « documentsur sur web»
- 41.Syarikat Takaful Malaysia, A. B. (2022). Consulté le 09 16, 2022, sur <https://www.takaful-malaysia.com.my/produk/>.
- 42.tabunghaji.gov. (2023). Five (5)Year Data & Statistics. Consulté le 11 01, 2023, sur <https://www.tabunghaji.gov.my/en/corporate/corporate-information/five-5year-data-statistics>.
- 43.the banker. (2022). islamic finance. Consulté le 07 15, 2022, sur <https://www.thebanker.com/content/search?SearchText=islamic+financ/>.
- 44.UAR, d. (2022). Consulté le 11 11, 2022, sur <https://www.uar.dz/communiquer>.
- 45.UAR, d. (2020). Consulté le 11 11, 2022, sur <https://www.uar.dz/communiquer>: <https://www.uar.dz>
- 46.Uar, d. (2020, 03 09).Consulté le 11 2022, 11, sur <https://www.uar.dz/assurances-de-personne>
- 47.Uar, d. (2021).Consulté le 10 20, 2022, sur <https://www.uar.dz/revues-publications>
- 48.UAR, D. (2021).Consulté le 10 20, 2022, sur <https://www.uar.dz/formation-documentation/>
- 49.wethaq-insurance, (2022). Consulté le 05 15, 2022 sur <https://www.wethaq.com>.

50. wikipedia.org, (2022). Malaysia Gate. Consulté le 10 2022, 11, sur <https://ar.wikipedia.org/wiki/>
51. AMF (2022). Consulté le 04 30, 2022 sur www.amf.org.ae/ar/news/20-12-2021.

Country List					
IFDI 2022 covers 136 countries and dependencies with a presence in Islamic finance either directly or in other metrics such as news, education or events on the industry. These countries are divided into eight broad regions.					
GCC (Gulf Cooperation Council)	Other MENA (Middle East and North Africa Excluding GCC)	France	Other Asia	Sub-Saharan Africa	Seychelles
Bahrain	Algeria	Georgia	Australia	Angola	Sierra Leone
Kuwait	Egypt	Germany	Azerbaijan	Benin	Somalia
Oman	Iran	Greece	China	Botswana	Somaliiland
Qatar	Iraq	Guernsey	Hong Kong	Burkina Faso	South Africa
Saudi Arabia	Jordan	Hungary	Japan	Burundi	Tanzania
United Arab Emirates	Lebanon	Ireland	Kazakhstan	Cameroon	Togo
	Libya	Italy	Kyrgyzstan	Chad	Uganda
Southeast Asia	Mauritania	Jersey	New Zealand	Comoros	Zambia
Brunei Darussalam	Morocco	Latvia	Russia	Djibouti	Zimbabwe
Cambodia	Palestine	Liechtenstein	South Korea	Ethiopia	
Indonesia	Sudan	Luxembourg	Taiwan	Gabon	
Malaysia	Syria	Macedonia	Tajikistan	Gambia	
Myanmar	Tunisia	Malta	Turkmenistan	Ghana	
Philippines	Yemen	Netherlands	Uzbekistan	Guinea	
Singapore		Norway	Vietnam	Guinea-Bissau	
Thailand	Europe	Poland	Americas	Ivory Coast	
South Asia	Albania	Portugal	Bahamas	Kenya	
Afghanistan	Austria	Romania	Bolivia	Liberia	
Bangladesh	Belgium	Serbia	Brazil	Malawi	
India	Bosnia and Herzegovina	Slovakia	Canada	Mali	
Maldives	Bulgaria	Slovenia	Cayman Islands	Mauritius	
Nepal	Croatia	Spain	Chile	Mozambique	
Pakistan	Cyprus	Sweden	Guyana	Namibia	
Sri Lanka	Czech Republic	Switzerland	Mexico	Niger	
	Denmark	Turkey	Suriname	Nigeria	
	Finland	Ukraine	Trinidad and Tobago	Rwanda	
		United Kingdom	United States	Senegal	

source: ICD – REFINITIV ISLAMIC FINANCE, DEVELOPMENT REPORT 2022,p78