

انتشار صناعة التأمين التكافلي وتطورها في الجزائر

أ/قميري حجيعة¹

الملخص:

يهدف التأمين إلى تحقيق دور هام ومتنامي في مختلف النشاطات الاقتصادية والاجتماعية، حتى إنه أصبح نشاطاً لا يمكن الاستغناء عنه سواء للمنظمات أو الأفراد، إلا أن بعض المتعاملين أخذ بالنظر إلى ممارسات شركات التأمين القائمة على أنها منافية لمعتقداتهم الدينية، وهو أمر لا يمكن قبول التعامل به، ومن هنا ظهر التفكير بإنشاء شركات تأمين تراعي اعتبارات الشريعة الإسلامية حيثلتزم بممارسة نشاط التأمين بما لا يخالف بتحكيم الضوابط الأخلاقية والاستجابة للفجوات القائمة في سوق التأمين.

فبدأت شركات التأمين التكافلي (الإسلامي) بالظهور في بدايات السبعينيات في المملكة العربية السعودية والسودان والشرق الأوسط والشرق الأقصى، وهي تقوم على أساس التضامن والتعاون ومحاولة تلافي المحظورات الشرعية للتأمين التجاري (التقليدي)، كما كان للجزائر نصيب من هذه الصناعة مع انشاء شركة سلامة للتأمين وفقاً للمرسوم التنفيذي رقم 13/09 الصادر بتاريخ 2009/01/11، على أن تتعزز مستقبلاً بشركات أخرى.

الكلمات المفتاحية: التأمين - التأمين التكافلي - شركات التأمين - الخدمات المالية - الفائض التأميني - إعادة التكافل.

Abstract:

Insurance aims to achieve an important and growing role in various economic and social activities, so that it has become an activity that cannot be dispensed with both organizations or individuals, but some dealers take in view of the existing practices of insurance companies that they are contrary to their religious beliefs, which is not possible to accept the deal, and here appeared to think the establishment of insurance companies take into account the considerations of Islamic law (Islamic Sharia law), where committed to the exercise of the insurance activity including not contrary to arbitrate moral regulations and to respond to the gaps in the insurance market.

sympiotic insurance companies started (Islamic) to appear in the early

¹ أستاذ محاضر بـ، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس.

1970s in the Kingdom of Saudi Arabia, the Sudan, the Middle East and the Far East, which is based on the basis of solidarity and cooperation and to try to avoid taboos legitimate commercial insurance (traditional), as it was Algeria's share of the industry with the establishment of safety Insurance Company in accordance with Executive Decree No. 13/09 dated 11/01/2009, to be enhanced in the future other companies.

Key-words: Insurance - Takaful insurance - insurance companies - financial services -Takaful industry - re-Takaful

مقدمة

تشهد صناعة التكافل نموا هائلا فاق كل التوقعات، وبرزت هذه الصناعة لتوفر لأكثر من مليار ونصف مسلم منتجات تأمينية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ولأن إسهامات التكافل العالمي لا تشكل في الوقت الراهن سوى جزء قليل من إجمالي عالم أقساط التأمين، إلا أنه هناك إمكانية كبيرة لنمو صناعة التكافل العالمي، حيث تشير الكثير من التقارير والاحصائيات إلى أن معدل النمو السنوي المركب يتراوح بين 20% إلى 25%، الأمر الذي يعطي التكافل لأسواق واعدة رغم استمرار الأسباب التي تستدعي توخي الحذر حول هذا النمو في المدى القريب. وتعكف الأطراف الكبرى في صناعة التكافل العالمية حاليا على تقييم استراتيجياتها وتركز على الاستفادة من فرص النمو الجديدة، حيث تجدر الإشارة في ظل الوضع الراهن ضرورة اعتماد وابتكار المنتجات ودفع عجلة النمو في صناعة التكافل العالمية لتحقيق زيادة في الطلب استناداً إلى المؤشرات السكانية، وارتفاع مستويات الدخل وازدياد الشهية لمنتجات التأمين المطابقة للشريعة الإسلامية. وإن كانت صناعة التكافل تعتبر أقل تطوراً مقارنة بصناعة التمويل الإسلامي، لكن تجدر الاستفادة من الفرص المستجدة على نطاق عالمي، ولذلك فإن استكمال أطر وآليات الحوكمة لتكون مطابقة للشريعة الإسلامية وشاملة للصناعة، وبإستطاعتها أن تكسب ثقة الأشخاص، يصير أمراً لازماً، وذلك يدل أن هذه الصناعة تأخذ المسار الصحيح الذي يسمح بالتوسع وفق مبادئ الأخلاق.

ومن هنا تبلور لنا الاشكالية التي يريد هذا البحث الاجابة عليها وهي:

ما مدى تطور وانتشار التأمين التكافلي في الجزائر؟

ومحاولة للإجابة على السؤال الجوهرى السابق تتحدد المعالم العامة

التي نوجزها في النقاط الآتية:

1. التحديات الاستراتيجية التي تواجه قطاع التكافل؛
2. أساليب تنمية وتطوير أسواق التأمين التكافلي؛
3. آفاق صناعة التأمين التكافلي؛
4. واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.

1.1 التحديات الاستراتيجية التي تواجه قطاع التكافل؛

إن أبرز التحديات التي تواجه كبرى أسواق التكافل العالمية تتمثل في احتدام المنافسة بين عدد متزايد من الشركات الراغبة بالعمل في هذا القطاع، وتحقيق أعلى معدلات النمو، والتنويع، والتخصص، والقبول الديني لمفهوم التأمين.

ويعمل في هذا الإطار عدد متزايد من شركات التأمين التكافلي لتحقيق تنافسيته في كبرى أسواق التأمين حيث أن الشركات المحلية تسعى لمنافسة كبرى شركات التأمين التقليدي العريقة، وتخص المنافسة التجارية حصص الأسواق وكذا تعزيز الطاقات وخبرات الاكتتاب وعلاقات الوسطاء.

وقد أدى التمرکز الشديد للتأمين التكافلي في عدد محدد من الأنشطة وقلة تنوعها، إلى جعل الأنشطة الشخصية تشكل المحرك الرئيسي لنمو هذا النوع من التأمين، ما أدى بالتالي إلى قصور أو غياب طاقات هذا التأمين عن العديد من الأنشطة التجارية، وإلى تدني معدل العائد على حقوق المساهمين في شركات التأمين عن المعدل الذي تحققه شركات التأمين التقليدي عموماً، خاصة خلال الأزمة الاقتصادية الراهنة.

وبينما بلغ معدل العائد على حقوق مساهمي شركات التأمين التقليدي في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي 11% عام 2010، بلغ ذلك المعدل 10% في شركات التأمين التكافلي، وصل ذلك المعدل 16% لمساهمي شركات التأمين التقليدي في ماليزيا مقارنة مع 6% فقط لمساهمي شركات التأمين التكافلي¹.

1.1 اشكاليات تشريعية وتنظيمية:

تتمثل هذه الإشكالية في كون القضاء ينظر إلى شركات التأمين التكافلي على أنها "ذات أغراض ومقاصد تجارية (ربحية) محضة، تماماً مثل التأمين

¹الجمهورية العربية السورية، موقع بورصة سوريا، www.syria-bourse.com، تاريخ الاطلاع 2012-03-01.

التجاري، وهذا مخالف لواقعها الفني، إذ أن فلسفة التكافل وآثارها الفنية والتي ينتج عنها الفائض التأميني القابل للتوزيع على المشتركين، لا شك أن هذه العملية لا يجوز مساواتها بشركة التأمين التجاري (التقليدي)، والتي تتلخص أهدافها في تحقيق الربحية المحضبة للمساهمين (الملاك) لا غير¹.

2.1 صورية " هيئة المشتركين " في الشركة التكافلية :

في عقد التأمين تتولى شركات التأمين التكافلي إدارة عمليات التأمين واستثمار أموالها نيابة عن هيئة المشتركين في مقابل حصة معلومة من عائد استثمار هذه الأموال باعتبارها مضارباً أو مبلغاً معلوماً مقدماً حيث تمثل الوكيل المخول له ذلك أو هما معاً،² وإذا ما تعارضت مصلحة المشتركين مع المساهمين فإن الثانية هي التي تقدم، مما يفسر شكلية هذه الهيئة.

1. 3. غياب معيار خاص في الضوابط الشرعية للتغطيات التأمينية:

نظراً لتعدد وتنوع صور التغطيات التأمينية وتكاثرها المستمر بحسب التطور المدني والحضاري والتجاري

للبيئات والمجتمعات فقد أصبح لزاماً على الفقه الإسلامي المعاصر أن يضع معياراً شرعياً متخصصاً في بيان الحدود والضوابط الشرعية للتغطيات التأمينية التكافلية الإسلامية، بحيث يتضمن إيضاح صور وتطبيقات عملية معاصرة للتغطيات (الجائزة وغير الجائزة) شرعاً ، وذلك بهدف تقريب المعرفة الشرعية المقننة لجميع العاملين في شركات التأمين وكذلك المتعاملين معها ، فضلاً عن حاجة الفقهاء والعلماء والباحثين الشرعيين لذلك.

1. 4. ضعف مهام التفتيش والرقابة الشرعية اللاحقة:

إن الواقع العملي لعامة شركات التأمين التكافلي يؤكد على أن هناك ضعف مشهود فيما يتعلق بدور التدقيق والتفتيش الشرعي الميداني على الأعمال والعمليات التي تزاولها الشركة، حيث من الممكن أن تمارس الشركة بواسطة إدارتها العليا أو بعض موظفيها مخالفات شرعية متعددة، وكلها تتم بقصد أو بغير قصد بمعزل عن أعين هيئة الرقابة الشرعية، وأحياناً قد يكون الباعث على ذلك التهرب من القيود والضوابط الشرعية التي قد تفرضها الهيئة الشرعية على الشركة

1 الخليفيرياضمنصور،التأمينالتكافليالإسلامي،بحثمقدم إلى ملتقى التأمين التعاوني،الهيئةالإسلاميةالعلمية للاقتصاد والتمويل،رابطة العالم الإسلامي،الرياض، المملكة العربية السعودية، 2009، ص 31.

2 حسان حسين،أسس التكافل التعاوني في ضوء الشريعة الإسلامية، ملتقى التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العلمية للاقتصاد والتمويل، رابطة العالم الإسلامي، الرياض، السعودية، 2009، ص 3.

أو على المدير المختص .

5.1 ضعف التأهيل الشرعي للعاملين بشركات التأمين التكافلي :

يرجع هذا التدني في التأهيل والتدريب للعاملين في قطاع التأمين التكافلي والذي يعد من أكبر التحديات التي تعيق مسيرة وتقدم هذه الصناعة إلى تردي مستوى الفهم لقواعد وفتيات العمل ويرجع ذلك إلى تحول بعض الشركات من التأمين التقليدي إلى التأمين التعاوني دون القيام بتدريب كوادر تحمل على عاتقها تسيير العمل وفق قواعد صحيحة ومنهج علمي مستدير، الأمر الذي أدى إلى وجود أجيال جديدة التحقوا بالعمل حديثا وأصبح لديهم قناعات أن القواعد الممارسة من قبل زملائهم في العمل صحيحة مما نتج عنه ضعف إمام كثير من العاملين في شركات التأمين التكافلي بالجوانب الشرعية التي تمكنهم من التفريق بين التأمينين التكافلي والتقليدي، وكذا الجوانب الشرعية المتعلقة بأنشطة شركات التأمين، وهذا الأمر يؤدي بشركات التأمين التكافلي إلى الوقوع في بعض المحظورات الشرعية بغير قصد، فنجد أن بعض شركات التأمين التكافلي تهتم بزيادة حجم حصتها السوقية أكثر من حرصها على تأهيل العاملين، وهناك شركات أخرى ترى أن موظفيها ليسوا بحاجة إلى هذا النوع من التدريب مما يجعل الموظفين دائمي الوقوع في المحظورات الشرعية ، وعلى ضوء ذلك لابد من تدخل هيئات الفتوي والرقابة الشرعية لمعالجة هذه المحظورات، كذلك لابد من العمل على إنشاء مركز علمي متخصص في صناعة التأمين التكافلي الإسلامي للعمل على دعم الجوانب العلمية الشرعية منها وغير الشرعية لتخدم هذه الصناعة الفتية، ومثل هذا المركز يمكنه العمل على تأسيس مركز تدريب متخصص في صناعة التأمين، كما يمكنه رسم مشاريع تدريبية خاصة بصناعة التأمين.

6.1 تحديات إعادة التأمين (الخارجية والداخلية)

تعالج هذه التحديات من مبدأ "الضرورات التي تبيح المحظورات" وذلك نظر لأهمية إعادة التأمين منجها، وعدم وجود شركات إعادة التكافل بمستوى يناسب سوق التأمين الإسلامي من جهة ثانية، مما يدفع اللجوء إلى الشركات التقليدية لإعادة التأمين.

وعليه يجب العمل على حصر إعادة التأمين بالشركات الإسلامية القائمة على التكافل، ولا يلجأ لإعادة التأمين لدى شركات تقليدية إلا عند عدم توافر الخدمة اللازمة من حيث الكيفية أو الكمية لدى شركات إعادة تأمين إسلامية،

فحينئذ يباح للحاجة العامة التي تنزل منزلة الضرورة،¹مع عدم المطالبة بنصيب عائد الاستثمار، وعدم قبول العمولات.

7.1 العلاقات البيئية وندرة العناصر البشرية.

تمثل العلاقة البيئية لأي شركات تعمل في أي مجال سواء خديماً كان أو تجارياً مناخاً تنافسياً يصل في بعض الأحيان إلى تولد عداءات فيما بين هذه الشركات نظراً للتنافس الربحي ومحاولة السيطرة على السوق، أو محاولة للبقاء داخل السوق دون الخروج أو الانكسار نظراً لحدة المنافسة وشركات التأمين التكافلي وإن كانت أهدافها المعلنة هي التكافل إلا أن بعضها يأخذ الطريق التجاري بكل مساوئه وحسناته في محاولة لزيادة الربح.

ومما يزيد تعقيد هذه المسألة ظهور كثير من الممارسات الخاطئة والتلاعب الكبير الذي حصل من بعض شركات التأمين في الفترة التي سبقت عملية تنظيم السوق، حتى بدا التأمين وكأنه بالفعل أكل لأموال الناس بالباطل مما عزز النظرة السلبية له.

ومما لا شك فيه فإن غياب الضوابط التنظيمية لسوق التأمين يعزز الممارسات الخاطئة والتي يمكن تصنيف كثير منها على أنها ممارسات احتيالية وفق الأعراف التأمينية والتي تحصل من جانب الشركات والمتعاملين.

أن الموارد البشرية هي مصدر كل نجاح إذا تم إدارتها بشكل فعال وهي مصدر كل فشل إذا أسيء استخدامها، لذلك يجب الإلمام بطبيعة و مهام الوظيفة إلماما علميا وعمليا وشرعيا.

2. أساليب تنمية وتطوير أسواق التأمين التكافلي؛

يجمع الدارسون والباحثون في مجال التأمين التكافلي بأنه لم يتم لحد الآن تشغيل سوق التأمين التكافلي بطاقتها الكامنة بل لا تتعدى هذه النسبة حد ضئيل بالنسبة للحجم الحقيقي لهذا السوق، الأمر الذي يجعل القائمين والمهتمين بوجود سوق تأميني قوي إلى البحث عن أساليب يتم من خلالها تنمية أسواق التأمين لذلك يمكن أن نطرح جملة من الأساليب الناجعة لتطوير وتنمية هذه الأسواق نسردها كالتالي:

¹عبد الستار أبو غدة، عز الدين محمد خوجه، فتاوي التأمين، مجموعة دلة البركة، الأمانة العامة للهيئة الشرعية الموحد، جدة، السعودية، 2012، ص 241.

1.2 إقامة السوق العربي المشترك:

وإن كان ذلك يبقى حلم الغيورين الجادين على الأمة الإسلامية فقد يظن البعض أن إقامة السوق العربي المشترك في مجال التأمين إنما هو عامل من العوامل التي تتعلق بالسوق الخارجي للتأمين وليس السوق الداخلي للدولة، والحقيقة أن التأثير الناتج عن وجود مثل هذا السوق على تنمية أسواق التأمين داخلياً يعد تأثيراً كبيراً حيث يتم من خلال ذلك التغلب على كثير من التحديات الحالية وأهمها تبادل الخبرات التأمينية فيما بين الدول العربية وكذلك الخبرات القانونية ووجود اهتمام عربي بمجال التأمين سيفتح الباب لفتح مراكز تعليمية وتدريبية متخصصة في مجال التأمين مما يؤدي لوجود أيدي عاملة متخصصة ووجود خبرات متبادلة بين التجارب المختلفة لهذه الدول، كذلك فالتعاون الدولي على مستوى السوق العربية المشتركة سوف يذلل الكثير من الصعاب والتحديات في مجال صناعة التأمين مما يجعل هذه الصناعة في السوق الداخلية أعمق تأثيراً وأوسع انتشاراً وأكثر ثباتاً في وجه التحديات التي تقلص من حجم الأسواق الداخلية لهذه الدول.

2.2 الاندماج بينشركاتا لتأمين الصغيرة:

إن الشركات العاملة في مجال التأمين عالمياً كيانات ضخمة من حيث التعاملات المالية ورؤوس الأموال المستثمرة ولمنافسة مثل هذه الكيانات لا بد من المنافسة على نفس الدرجة من القدرة المالية والتساوي بين الكيانات والاستثمارات التي تحركها هذه الشركات

3.2 تقديم مبدأ الربحية مع الاهتمام بجانب الاكتتاب:

وذلك بأن تحاسب الشركة في نهاية السنة المالية على حجم الربحية وليس بحجم الأقساط المجمعة لأن العبرة تكون بنتيجة النشاط خلال العام وهذا سيدفع كافة الشركات إلى ضرورة اتقاء الأخطار عند الاكتتاب وذلك بالتسعير الجيد السليم والدراسة المتأنية للأخطار، فقد يعظم حجماً لاكتتاب الأقساط ولكن حجم الربحية يكون متدني جداً والعكس صحيح.

4.2 نشر الوعي التأميني:

لا بد أن يخرج الوعي التأميني من داخل شركات التأمين نفسها، لذا يجب أن يكون جميع العاملين في هذه الصناعة سبباً لنشر الوعي التأميني لدى الأفراد وأن تؤدي هيئات الرقابة على التأمين واتحادات التأمين ولجان الوعي التأميني

على مستوى العالم الاسلامي دورها كاملا في ذلك، والمساهمة جديا في حل مشاكل القطاع ومناقشة التراخيص والمراكز المالية والموازنات والميزانيات مع الأجهزة المختصة، ويأتي دور الدولة في نشر الوعي التأميني كمكلا للمساعي السابقة.

5.2 تطوير أساليب تسويق الخدمة:

لا بد للشركات أن تدرك خصائص تسويق خدمة التأمين، وتحاول تطوير مفاهيمها الإدارية وفقاً لما تحتاجه هذه الخصائص من آليات إدارية، ومالية، وعناصر بشرية مناسبة لأداء المهام التي تتناسب مع هذه الخصائص.

3. أفاق صناعة التأمين التكافلي :

بلغت الأقساط المتداولة في سوق التكافل العالمية 7.7 مليارات دولار أمريكي سنة 2012، ودعت شركات التكافل إلى البحث عن قنوات توظيف جديدة لأموالها لتجنب تداعيات الأزمة المالية العالمية، ويتوقع أن يصل حجمها إلى 11 مليار دولار في 2015، حيث تشمل إحصاءات صناعة التكافل كافة الدول الإسلامية لاسيما السعودية التي تعتبر أكبر سوق للتكافل في العالم.

1.3. عدد الشركات الممارسة للتأمين التكافلي في العالم:

بلغ عدد الشركات التي تمارس صناعة التأمين التكافلي سنة 2011 عدد 185 شركة موزعة بالتناصف بين دول الخليج وبقية دول العالم، وهو ما يوضحه الجدول اسفله، بينما يوجد أكبر عدد من شركات التأمين الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي والتي بلغ عددها 77 شركة ، تليها دول الشرق أسيا 40 شركة وافريقيا 36 شركة، حيث تحتل المملكة العربية صدار الترتيب ب 41 شركة، السودان و ايران ب 15، فالكويت وماليزيا ب 13، 10 شركة وبنسب مختلفة على بقية دول العالم.

أما بالنسبة لفروع التكافل، فيمثل التكافل العائلي والطبي ما يقارب 39% من أعمال التأمين الإسلامي بينما

جاء تأمين السيارات في المرتبة الثانية بنسبة 37% ، وفي جنوب شرق آسيا، مثل التكافل العائلي والصحي نسبة كبيرة قدرها 80% من اجمالي الاشتراكات.¹

1 تقرير أنرنست يونغ حول التأمين التكافلي العالمي 2011، مرجع سابق .

الجدول : توزع شركات التأمين التكافلي عبر دول العالم

1	سينغافورة	3	الأردن	1	الجزائر
2	سيريلانكا	13	الكويت	1	استراليا
15	السودان	1	لبنان	1	اليهاما
4	سوريا	1	ليبيا	9	البحرين
1	تايلاندا	3	نكسومبورغ	7	بنغلاداش
1	ترينيداد	10	ماليزيا	4	بروناي
2	تركيا	2	موريتانيا	4	مصر
10	الإمارات	7	باكستان	2	جامبيا
1	بريطانيا	2	فلسطين	2	غانا
1	اليمن	4	قطر	7	أندونيسيا
41	السعودية	2	السينغال	15	ايران
/	/	02	مالي	02	تونس

المصدر: محمد ششونة ، تطور صناعة التأمين التكافلي وفاقه المستقبلية مع تجارب بعض الدول، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير، كلية العلوم الاقتصادية جامعة الشلف، ديسمبر 2012، ص10.

وتظل صناعة التكافل قادرة على الاستمرار في النمو في ظل التحديات الاقتصادية والتنظيمية والسياسية الراهنة، كما أن سنة 2013 شهدت المزيد من التقدم في المناطق الغير مستغلة في العالم من خلال التركيز على القدرات الإكتتابية، ومعايير الخدمات، وتقديم المنتجات، وإرشاد العملاء وغيرها.

2.3. المعالم الرئيسية للتأمين التكافلي إلى غاية 2013:

1.2.3 أوروبا :

- 2006-2009 ألمانيا و سويسرا تلتحقان بركب الدول المنتهجة للتأمين التكافلي.

- 2009 بريطانيا تؤسس شركة السلام للتأمين التكافلي.

- 2010 كما تم اطلاق الكوبالت في سوق المال بلندن وهي منصة مخصصة لممارسة التأمين التكافلي.

2.2.3 الدول العربية:

- 2003 لبنان تطلق شركة الأمان التكافلية.

- 2006 سن مجموعة من الاجراءات و القوانين الجديدة فيما يخص صناعة التأمين التكافلي في المملكة السعودية و دولة البحرين.

- 2011 صدور معيار التكافل رقم 26 (AAOIFI).

- 2012 النواذ التمويل الإسلامي في قطر تقوم بتعديل قواعد تمويل مركز قطر للمال - الإسلامية والتي تسمح لشركات التأمين التقليدي من امتهان التأمين

التكافلي.

- 2013 دبي تصبح عاصمة التكافل الاسلامي في العالم.

3.3.3 دول شرق آسيا:

- 2003 افتتاح مجلس الخدمات المالية الاسلامية بماليزيا (ISFB).
- 2006 باكستان تطلق بالتعاون مع الكويت شركة باك للتكافل، واصدار قانون ضمانات و صرف العمولة بشركات التكافل الاسلامية (SECP).
- 2009 ماليزيا تصدر معيار(IFSB-8) الخاص بالتحكيم على التكافل، والمعيار (IFSB-10) الخاص بتحكيم مبادئ الشريعة الاسلامية.
- 2010 اصدار المعيار (IFSB-11) الخاص بالملاءة المالية لشركات التكافل.
- 2012 السماح لشركات التأمين التقليدي في باكستان من ممارسة التأمين التكافلي، واصدار قوانين استثمار الفوائض و التشغيل بماليزيا.
- 2013 استخدام نوافذ الانتقال إلى التأمين التكافلي لشركات التأمين التقليدي، قانون الخدمات المالية الاسلامية في ماليزيا يفصل بين العاملين في قطاع التكافل و المشتركين فيه.

3.3 مساهمات التكافل العالمية في عام 2013 :

تقدر مساهمات التكافل الإجمالي العالمي 11 بليون دولار لسنة 2012 مقارنة بـ 9.4 بليون دولار السنة التي قبلها أي بزيادة تقدر بـ 17 % حيث احتلت المملكة العربية السعودية الصدارة باحتكار ما مقداره 51% من اجمالي هذه المساهمات، كما بلغت نسبة النمو للفترة من 2007 إلى 2010 نسبة 22 % حيث ساهمت تأمين التكافل العائلي في هذا النمو الهام¹.

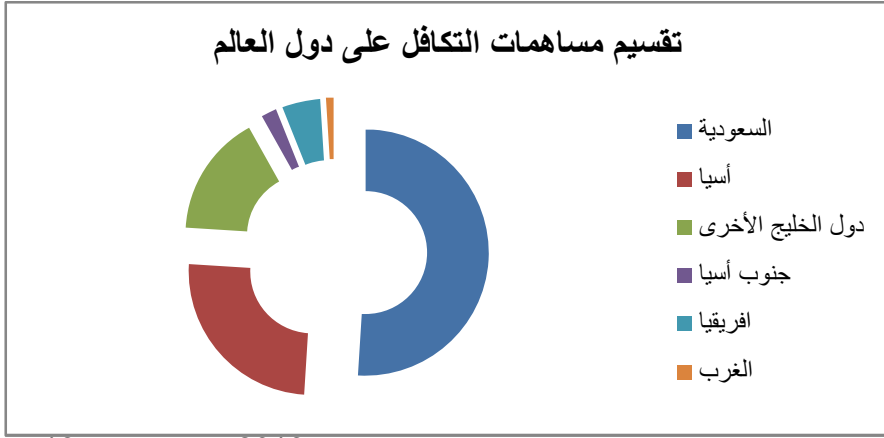
تحتل دول الخليج الريادة المطلقة في مساهمات صناعة التكافل في العالم بنسبة أكثر من 67 % وانفراد مطلق في الريادة للمملكة العربية السعودية، كما تلحق بعدها دول شرق آسيا و افريقيا الممثلة في أكبر دولة و هي السودان.

واستمرت دول التعاون الخليجي خلال السنوات الأخيرة من تحقيق نمو متسارع لصناعة التكافل العالمي، المتأتية بتظافر العديد من الجهود الواعدة لاسيما في مجال التأمين الصحي الالزامي وكذا الاستخدام الواسع لتكنولوجيا المعلومات والاتصال التي ساهمت في جعل الطلب على هذه الصناعة في نمو متسارع رغم

1 تقرير أنرنست يونغ حول التأمين التكافلي العالمي 2013، مرجع سابق، ص 17.

شهود العالم أعنف الازمات الاقتصادية و المالية العالمية.

الشكل: تطور مساهمات التكافل العالمي 2012.



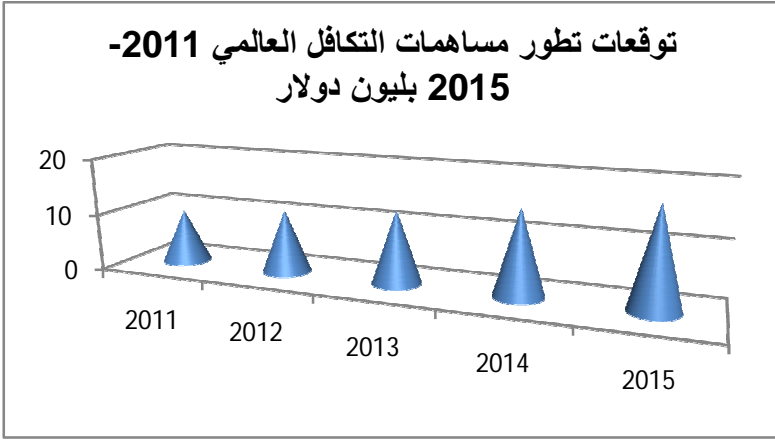
المصدر: من اعداد الباحثة بناء على تقرير أرنست يونغ للتكافل العالمي 2013 ، مرجع سابق، ص18.
سيطرت ماليزيا على صناعة التكافل في دول جنوب شرق آسيا، ومما ميز ايضا لحاق إندونيسيا بعدها حيث بلغت نسبة النمو مقارنة مع 2007 ب 22%، وقد شهدت أندونيسيا نمو قدر ب 26% من النمو الحاصل في دول جنوب شرق آسيا اجمالا.

4.3 توقعات تنامي سوق التكافل العالمية:

إن التحدي الذي يواجه سوق التكافل العالمي هو الأطر التنظيمية لهذه الاسواق، وهو ما يتطلب وضع استراتيجيات لتحويل المخاطر عن طريق اعادة التكافل، وذلك لإمكانية تسيير نمو رؤوس الأموال التي تنتهج المنحى الاسلامي.

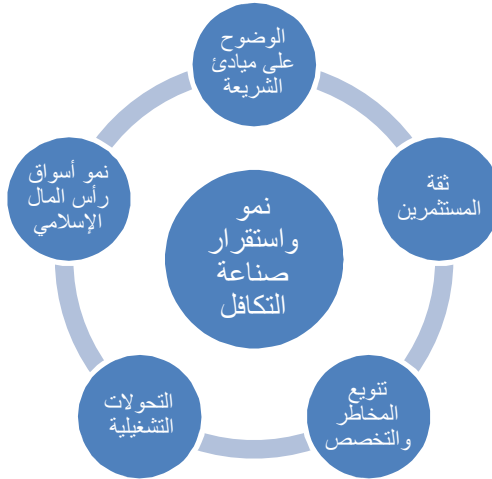
أما على المدى القريب والمتوسط فستلحق ماليزيا بهذه القافلة، ويرجع ذلك بسبب التركيبة السكانية الشابة وظروف السوق المنظم التي تشجع وتسمح بهذا التطور، وما يخص المدى البعيد فستكون الفرصة سانحة للحاق العديد من الدول بالركب الأمر الذي سيعطي تنامي هائل لمساهمات التكافل العالمي مثل إندونيسيا وتركيا.

الشكل. توقعات تطور مساهمات التكافل العالمي 2011-2015.



المصدر: من اعداد الباحثة بناءاقتقرير أرنست يونغ للتكافل العالمي 2013 ، مرجع سابق، ص22.

الشكل: التحديات التنظيمية التي تواجه تنامي صناعة التكافل في العالم.



المصدر: من اعداد الباحثة.

4. واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.

تولدت صناعة التأمين التكافلي في الجزائر من طبيعة المجتمع الجزائري التي هي في أمس الحاجة إلى هذه الصناعة في ظل التواجد الكثيف لشركات التأمين التقليدي والتي رغم كثرتها تبقى قليلة المردودية المترجمة في ضعف الأقساط المجمعة لهذا الهدف، وعزوف العملاء عن اقتناء عقود التأمين رغم

الحاجة الملحة للعملية، وإن كان ذلك فهو متعلق كما أشرنا لطبيعة المجتمع الجزائري التي تنبئ أعرافه مخالفة الشريعة الإسلامية، ومحاولة لانتهاج هذه البدائل تعد شركة سلامة لتأمينات الجزائر الشركة الوحيدة في السوق الجزائري التي تمتهن البديل الإسلامي للتأمينات التقليدية، وإن كانت تقدم بالتوازي خدمات تأمينية تقليدية، وكذلك بعض الاسهامات لبنك البركة الجزائري فيما يخص التأمين البنكي.

1.4 البذور الأولى لصناعة التأمين التكافلي في الجزائر:

لقد فتح المرسوم التنفيذي رقم 13/09 الذي يسمح بإنشاء شركات تأمين في شكل شركات مساهمة أو شركات تعاقدية الباب لإنشاء شركات تعاونية (تكافلية) تعمل في التأمين الإسلامي،¹ وإن كان الأمر في حقيقته ينطوي على الكثير من المفارقات بين مثالية القانون وواقعية الميدان.

وبناء على هذا الانجاز، تم انشاء شركة سلامة الجزائر و التي هي امتداد أو فرع للشركة العربية الإسلامية للتأمين " إياك " الاماراتية التي مقرها الاجتماعي بالمملكة العربية السعودية.²

اعتمدت شركة سلامة الجزائر بمقتضى القرار 46 الصادر بتاريخ 2006/07/02 عن وزارة المالية، كبديل عن شركة البركة والأمان للتأمين وإعادة التأمين التي أسست في 2000/03/26.

توفر حاليا الشركة خدمات متعددة في السوق الجزائرية أهمها - خدمات التأمين التكافلي - ب 150 نقطة تواصل على مستوى تراب الدولة الجزائرية، 4 مديريات جهوية.

ورغم نشأتها الحديثة استطاعت الشركة أن تستحوذ على حصة سوقية تقدر ب 3% من سوق التأمينات في الجزائر من بين 80% حصة المؤسسات العمومية، و 17% بقية حصة المؤسسات الخاصة الأخرى.³

1 المرسوم التنفيذي رقم 13/09 الصادر بتاريخ 2009/01/11، الجريدة الرسمية رقم 03 لسنة 2009.

2 هلولي فضيل، التأمين التكافلي الإسلامي كبديل للتأمين التجاري التقليدي، مؤتمر الدولي السابع لصناعة التأمين الواقع والأفاق، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، ديسمبر 2012، ص 11.

3 سعود وليد، تجربة سلامة الجزائر في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائري، ملتقى مؤسسات التأمين التكافلي و التأمين التقليدي بين الاسس النظرية و التجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، أفريل 2011، ص 09.

2.4. منتجات التأمين التكافلي في الجزائر:

تقوم هذه الشركة بعرض العديد من المنتجات التكافلية التي تسمح للمشاركين المؤمنين من الاستفادة من تراكمات رأس المال وهي تقدم الخدمات التالية:

- التأمين التكافلي وتراكم رأس المال .
- التأمين التكافلي والرعاية الاجتماعية، حالة الوفاة، العجز المطلق النهائي، والذي سيسمح بتعويض كل من المتضرر وذوي الحقوق.
- التأمين التكافلي والائتمان والذي يتيح سداد القروض في حال وفاة المؤمن.

- فوائد منتجات التكافل.

- تقديمات اضافية بناء على احتياج العملاء.

3.4. انجازات شركة سلامة :

يمكن أن نقدم أهم انجازات شركة سلامة في شكل الجدول التالي:

الجدول: انجازات شركة سلامة الجزائر.

الانجازات	المحددات
رفع رأس مال الشركة من 550 مليون دج إلى 2 مليار سنة 2010.	رأس المال
عدد عملاء الشركة يتجاوز 317.000 زبون (أفراد، شركات، ومؤسسات صغيرة و متوسطة)	محفظة العملاء
150 نقطة تجارية، 4 مديريات جهوية.	شبكة التوزيع
حصة تفوق 3 % من إجمالي السوق الجزائرية.	الحصة السوقية
الشركة الوحيدة المسجلة في سوق دبي للأوراق المالية، في قطاع شركة اياك الصنفية في مستوى جيد من قبل هيئة التصنيف الدولية.	التصنيف
الشفافية و الافصاح؛ تقديم الحسابات دوريا للتقييم والاعلام. مبدأ التسوية السريعة للمتضررين والتي تتم بوتيرة أسرع من أي شركة تأمين أخرى.	المزايا التنافسية
الشروع في تأسيس شركة جديدة متخصصة في التأمين على الأشخاص بموجب القانون. العمل لرفع الحصة السوقية ب 1 % سنويا. رقم أعمال مستهدف لسنة 2014 ب 100 مليون \$	المشاريع المستقبلية

المصدر: بلعزوز بن علي، نظام التأمين التعاوني بين النظرية والتطبيق - دراسة التجربة الجزائرية-، مؤتمر التأمين التعاوني الثالث، المملكة العربية السعودية، ديسمبر 2011، ص 374.

4.4. تطور الخدمات التأمينية لشركة سلامة:

يمثل الشكل أعلاه تطور ونمو الخدمات التكافلية المقدمة من قبل شركة سلامة للتأمينات 2011/2005، الملاحظات التي يمكن تسجيلها من المعطيات المحددة في الشكل أسفله مايلي:

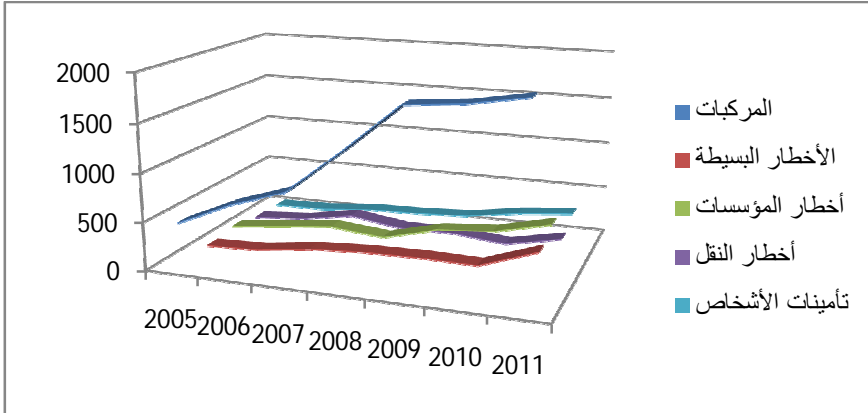
- تطور المبيعات من سنة لأخرى وأن كان تأمين المركبات يأخذ حصة

الأسد من هذا النمو وهو حال العديد من مؤسسات التأمين الأخرى، إلا أننا نجد اهتماما من قبل الجمهور العملاء فيما يتعلق الأنواع الأخرى.

- تحقيق نسبة نمو 32 % سنة 2008 ثم نسبة 39 % سنة 2009 و نسبة 7 % لسنة 2010 في اجمالي المبيعات مقارنة بالسنة السابقة والتي تمثل سنة الأساس.

تطور رأس مال الشركة حيث حققت شركة سلامة نمو معتبرا في رقم أعمالها وربحيتها خلال سنة 2009 (سنة بعد الأزمة المالية العالمية 2008)، والمقدر بنسبة 26 %، علما أنه تقرر في هذه السنة كما سبقت الإشارة رفع رأس المال من 550 مليون دينار إلى 2 مليار دينار كخطوة أولى، كما مثلت نسبة تغطية النفقات 35 % من حجم الأقساط الأمر الذي وفر فائض تأميني معتبر تم استغلاله لتوسيع الاستثماري بزيادة رأس المال كما سبقت الإشارة أيضا.

الشكل: نمو مبيعات شركة سلامة للتأمين.



المصدر: من اعداد الباحثة بناء على الموقع الرسمي لشركة تأمينات سلامة <http://www.salama-assurances.dz> تاريخ الاطلاع 21-10-2012.

5.4. آليات ادارة التأمين التكافلي في الجزائر:

تستخدم شركة سلامة الجزائر ثلاثة نماذج شرعية في ادارة وتنفيذ معاملاتها و التي نستعرضها كمايلي:

1.5.4. نموذج الوكالة:

حيث تقوم الشركة بدور الوكيل عن المؤمن لهم في ادارة عمليات التأمين واستثمار الاقساط مقابل أجر معلوم.

2.5.4. نموذج المضاربة:

والتي تمثل اتفاقية استثمار بين من يقدم رأس المال ومن يقدم جهد

المضاربة للاستفادة من فوارق الاسعار¹.

يقدم من خلال هذه العملية حملة الوثائق التأمينية إلى تقديم الاشتراكات التي تشكل صندوق حملة الوثائق التكافلية، ويتشكل بذلك رأس المال بعد الاستقطاعات المختلفة لنفقات التأمين التكافلي يستثمر الفائض مما يحقق عوائد الاستثمار بعد خصم المصاريف الادارية ويستفاد عن طريق المضاربة من فوارق الاسعار.

3.5.4. النموذج المختلط:

أين تمارس الشركة النموذج بالوكالة و المضاربة على نفس العملية التأمينية.

6.4. التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي في الجزائر:

تواجه صناعة التأمين التكافلي في الجزائر على غرار الدول العربية والاسلامية التي تنتهج منحى التأمين الاسلامي العديد من الصعوبات و التحديات التي نشير لها اجمالا كمايلي:

1.6.4 التحديات التشريعية والقانونية:

من أهم ما يعيق صناعة التأمين التأمين التكافلي ما يعترها من قصور في تحكيم مبادئ الشريعة الاسلامية مقارنة مع القوانين والأنظمة الوضعية التي تنحو منحى الفكر الرئسمالي، وهو ما يعرقل حسن تطبيق القواعد المضبوطة للشركة في ظل العمل مع الشركات التقليدية من جهة والجهات الوصية من جهة اخرى، حيث تختلف الانظمة التقليدية للصرف التقليدية عن الاسلامية الأمر الذي يوجب على شركات التأمين التعاونية التعامل بالمعاملات الاسلامية في ظل القوانين الوضعية.

عدم الفهم للجوانب التنظيمية، وعدم الدراية بالأحكام الشرعية أيضا يعد عائق في سبيل تطور هذه المؤسسة، فعندما لا يكون هناك تصور واضح تختلط الامور على المهنيين مما لا يجعل الفوارق في بعض الأحيان في المعاملات التي تنتهجها شركة سلامة في اطار التأمين الاسلامي عن التقليدي.

عدم الفصل بين صندوق التأمين وشركة التأمين.

2.6.4 التحديات الاقتصادية والمالية:

- تتبع هذه العوائق من الحاجة الملحة إلى وجوب تنظيم وتحقيق الملاءة

¹سعود وليد، مرجع سابق، ص09.

المالية الأمر الذي يظل الهاجس الكبير لشركات التأمين التكافلي والتقليدي بصفة عامة.

- عدم وضوح الأطر الشرعية لاعادة استثمار الفوائض التأمينية.
- النقص المعرفي العلمي والشرعي لعمال القطاع.
- اشكالية اعادة التكافل التي تبقى دائما مطروحة والتي تشكل تحدي حقيقي، هذا الأمر الذي يجعل هذه الشركة في تبعية دائمة لشركات الاعادة التقليدية الذي يفرض الخوض في معاملات غير شرعية وإن كانت هيئة الفتوى وكبار العلماء قد أفتت بجواز ذلك في غياب شركات اعادة التكافل الاسلامية.
- وهو ما يوجب على شركة سلامة العمل البيئي مع الشركات الاسلامية في شتى أنحاء الدول العربية والاسلامية، لمعالجة النقائص والسلبيات التي تعترض الشركة، بغية تثمين جهد العاملين في هذا المجال.

الخاتمة

يتوقع للتأمين التكافلي في الجزائر و الذي بدأ بداية موفقة أن يشهد في غضون السنوات القادمة انتشارا واسعا و خصوصا مع إنشاء شركة خاصة بتأمين الأشخاص سيتم إطلاقها مع مساهمين لهم ثقة عالية في الفرص التي توفرها سوق التأمينات الجزائرية وخاصة في مجال التأمين التكافلي الذي يراعي قواعد المعاملات الإسلامية وذلك من خلال طرح منتجات جديدة منها التأمين التكميلي للعلاج بصفة جماعية وفردية وذلك حسب القدرة الشرائية للأسر والأفراد، وهو المنتج الذي سيتم طرحه من خلال شبكة قوية من المستشارين المختصين في تقديم منتجات حديثة في السوق الجزائرية، ومواكبة لهذه الأحداث وتحديا للعقبات السالفة الذكر سيكون الهدف السامي التحقيق:

- تأسيس بنك تأمين يتم بموجبه توزيع المنتجات التأمينية.
- تعديل القانون الحالي للسماح بتقديم خدمات ومنتجات إسلامية أحسن وأجود كما هو الحال في الكثير من الدول التي نجحت في هذه التجربة ومنها ماليزيا والإمارات العربية المتحدة
- فتح الباب أمام شركات التأمين دخول سوق الجزائر المالي (البورصة الجزائرية).
- استخدام التكنولوجيا الحديثة في معالجة المعلومات وقواعد البيانات.

المراجع:

1. بلعزوز بن علي، نظام التأمين التعاوني بين النظرية والتطبيق - دراسة التجربة الجزائرية - مؤتمر التأمين التعاوني الثالث، المملكة العربية السعودية، ديسمبر 2011.
2. هلولي فضيل، التأمين التكافلي الاسلامي كبديل للتأمين التجاري التقليدي، مؤتمر الدولي السابع لصناعة التأمين الواقع والأفاق، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، ديسمبر 2012.
3. حسان حسين، أسس التكافل التعاوني في ضوء الشريعة الإسلامية، ملتقى التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العلمية للاقتصاد والتمويل، رابطة العالم الإسلامي، الرياض، السعودية، 2009.
4. الخليفة رياض منصور، التأمين التكافلي الإسلامي، بحوث مبدئية، ملتقى التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العلمية للاقتصاد والتمويل، رابطة العالم الإسلامي، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2009.
5. سعود وليد، تجربة سلامة الجزائر في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائري، ملتقى مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، أبريل 2011.
6. عبد الستار أبو غلة، عز الدين محمد خوجه، فتاوي التأمين، مجموعة دلة البركة، الأمانة العامة للهيئة الشرعية الموحد، جدة، السعودية، 2012.
7. محمد شنشونة، تطور صناعة التأمين التكافلي وأفاقه المستقبلية مع تجارب بعض الدول، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي وأفاق التطوير، كلية العلوم الاقتصادية جامعة الشلف، ديسمبر 2012.
8. المرسوم التنفيذي رقم 13/09 الصادر بتاريخ 2009/01/11، الجريدة الرسمية رقم 03 لسنة 2009.
9. الجزائر، الموقع الرسمي لشركة تأمينات سلامة <http://www.salama-assurances.dz> تاريخ الاطلاع 2012-10-21.
10. الجمهورية العربية السورية، موقع بورصة سوريا، www.syria-bourse.com، تاريخ الاطلاع 2012-03-01.
11. تقرير أنرنتس يونغ حول التأمين التكافلي العالمي 2012.