الجمهوريَّة العربيَّة السوريَّة
جامعة دمشق
كلية الاقتصاد
قسم الاقتصاد

التَّأمين الإسلامي ودَوره في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة

دِراسة مُقارنة مع التأمين التِجاري

أُطروحة مُقدَّمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد

إعداد الطالبة
مريم محمود بدره

إشراف الأستاذ الدكتور
علي كنعان
رئيس قسم المصارف والتأمين في كلية الاقتصاد – جامعة دمشق

2020م-1442هـ

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ لإيلافِ قُريش ۞ إيلافهم رِحلَةَ الشِتَاءِ والصّيف ۞ فليَعبُدوا ربَّ

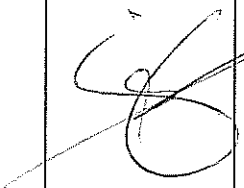
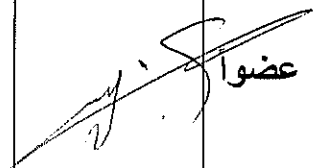
هذا البيت ۞ الذي أطعمهم مِنْ جُوعٍ وآمنهم مِنْ خَوف ﴾

سورة قريش

صدق الله العظيم

أعضاء لجنة الحكم

لجنة الحكم على هذا البحث والمشكلة بموجب قرار مجلس البحث العلمي والدراسات العليا رقم /3514/ بتاريخ 2020/9/21 وبالجلسة العلنية التي تمت بتاريخ 2020/10/22:

الأستاذ الدكتور: علي كنعان: رئيس قِسم المصارف والتَّأمين ـكُليّة الاقتصاد ـجامعة دمشق	عضواً مشرفاً	
الدكتور: سُليمان مُوصلّي: الأستاذ المُساعد في قِسم الاقتصاد ـكلية الاقتصاد ـجامعة دمشق وعميد كُليّة إدارة الأعمال الجامعة العربيّة الدُوليّة	عضواً	
الدكتور: حسين قبلان: المُدّرس في قِسم الاقتصاد ـكُليّة الاقتصاد ـ جامعة دمشق	عضواً	



﴿كُن عالماً، فإن لم تستطع فكُن مُتعلماً، فإن لم تستطع فأحبهم (العلماء)﴾

عمر بن عبد العزيز رضي الله عنه.

إنَّ الحمدَ للهِ نَحمدهُ سُبحَانهُ وتَعالى حَمداً يليق بِجلالِ وجههِ وعظيمِ سُلطانِه، فقد سدَّد الخُطى وشرحَ الصدر ويسَّرَ الأمر، فله الحمدُ كله وإليه يعود الفضل كله، والصَّلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد ﷺ النبي الأمين، الذي بُعث رسولاً ليهدينا إلى سبيل النور والرشاد.

واعترافاً بذوي الفضل عليّ أُقدِّم شُكري وتقديري لكُلِّ مَن مدَّ لي يد العون في سبيل إتمام هذا البحث، ويُسعدني أن أسجَّل شُكري وتقديري وعرفاني بالجميل إلى أستاذي الفاضل الأستاذ الدكتور **علي كنعان** –رئيس قسم المصارف والتأمين-على قبوله الإشراف على بحثي منذ اللحظة الأولى لطلبي إليه، وعلى مساعدته الكريمة لي في سائر الشؤون الإداريَّة والعلميَّة المُتعلِّقة بهذا البحث، فكان لِعلمهِ الفيَّاض وتوجيهاته المُضيئة وروحهِ الطيبَّة وخُلقهِ الكريم الأثر الكبير في إنجاز هذا البحث، فكانَ ولا يزال منارة للبحث، طيلة مشواري الطويل وما تخلَّله مِن صُعوبات وعراقيل أدّت إلى انقطاعه فترة من الزمان ومِن ثَّم العودة لإكمال المشوار، فجزاه الله عني خير الجزاء.

كما أتوجه بالشكر والتقدير إلى أساتذتي أعضاء لجنة المناقشة الدكتور **سليمان موصلي** – الأستاذ المساعد في كلية الاقتصاد وعميد كليَّة إدارة الأعمال في الجامعة العربيَّة الدوليَّة، والدكتور **حسين قبلان** -أستاذ المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة في كلية الاقتصاد -لقبولهم المشاركة في الحكم على هذا العمل وتصويبه.

كما أشكر عائلتي، وأصدقائي على دعمهم المادي والمعنوي الكبير أثناء إنجاز هذا العمل.

وأخيراً أُقدم جزيل الشكر إلى جميع أساتذتي الأفاضل في كلية الاقتصاد في جامعة دمشق وجميع أعضاء كادرها التدريسي والإداري الذين قدموا لي يد العون لإنجاز هذا البحث، وأسأل الله تعالى أن يُسهم هذا البحث المتواضع في إفادة طُّلاب العلم والمُهتمّين بمواضيع التأمين الإسلامي والتنميَّة الاقتصاديَّة، وإذا كنت قد وفقت في هذا البحث فما توفيقي إلا بالله وإن كنت قصرت فمن نفسي.

الباحثة



إلى مُعلِّمي وقُدوتي الأولى حضرةِ رسول الله الكريم علَّها تقرّ عينه، وتثلج صدره، فأكون لديه من الفائزين بشفاعته.

﴿نبينا محمد صلى الله عليه وسلم﴾

إلى روح من ألبسني ثوبَ العلمِ بِبركةِ أنفاسه، وخُضت دُروب المعرفة بفضل دعائه، إلى الروح التي علمتني معنى الفقد، إذ ليس الألم في أيَّام الرحيل الأولى، بل حين تأتي الأيام السعيدة، فنجد أنَّ من يستطيع مشاركتك فرحك بشكل أعمق قد رحل، إلى الذي فارقني بجسده، ولكنَّ روحه ماتزال تُرفرِف في سَماءِ حياتي، من رَحَلَ عن عالمي ومازال دويّ نصائحه يوجهني.

﴿أبي رحمه الله﴾

إلى روح حُلوةِ اللبنِ التي ما خالط لبُنها يوماً سُكَّر المصالح، إلى ذات الصَّدرِ الحنونِ الذي كان لي ظِلّاً بارداً في هجير الحياة، إلى من أفتقد حرارة تصفيقها فرحاً بإنجازي في هذه اللحظة، ولا أفتقد دعواتها التي أجني ثمارها كل يوم، من مُفتقِدة الإيناس إلى ساكنة الأنفاس.

﴿أمي طيّب الله ثراها﴾

إلى نصفيَ الثاني ورفيق دربي وزميلي على مقاعد الدراسة، إلى من وقف إلى جانبي أثناء دراستي الجامعيَّة الأولى ودفعني لإكمال دراستي العُليا، ولم يبخل بمساعدتي يوماً ما، إلى سكَنِ الحياة وعوني في مسيرتي، إلى الذي وهبته قلبي وحُبّي وبادلني نفس الشعور.

﴿صبحي﴾

إلى بِذرة المُستقبل ومخاض ذُريتي وزينة حياتي، زهراتي الثلاث، إلى المؤنسات الغاليات قُرَّة عيني وسبيلي إلى الجنة، إلى النور الذي أهتدي به في ظلمات حياتي، إلى من أتشوق لأرى مستقبلهم المُشرق بإذن الله.

﴿سارة♥شام♥سنا﴾

إلى الملاك الرائع الذي لا تحلو حياتي بغيره، إلى من يزرع وجودها الاطمئنان في روحي، إلى أختي رفيقة ذكرياتي، وشريكة طفولتي وصباي، وأماني وملاذي في كل وقت، والشخص الأقرب إلى قلبي.

﴿سماح﴾

إلى رفاق الخطوة الأولى والخطوة ما قبل الأخيرة، إلى من كانوا لي في السنوات العجاف سحاباً ممطراً، إلى من ترعرعت معهم وشاركوني مُرَّ الحياة وحلوها، إخوتي سندي وعضدي في هذه الحياة، إلى من يُسرّ قلبي لرؤيتهم وتكتمل فرحتي بسعادتهم، إلى قناديل الذكريات البعيدة.

﴿ بلال & أحمد ﴾

إلى أخواتٍ لم تلدهن أمي، من كان لهن جميل الأثر في نفسي، وعوني في أيامي الثقال، من كان لكل واحدة منهن أثرها الخاص الذي لا تكفي الكلمات للتعبير عنه.

﴿ أمية، رزان، ولاء، حنان، مؤمنة، ميس & شام ﴾

إلى القلوب الطاهرة الرقيقة والنفوس البريئة، إلى بهجة الدنيا وزينتها، إلى رياحين حياتي.

﴿ أحمد، يوسف، براء، زينة، نور، سري، لين، ياس، ميرا ﴾

إلى قطع القلب ومهجة الروح، صديقاتي وقريباتي اللواتي أحاطوني بصدق حبهم وطيب دعواتهم، إلى رفاق الدرب الطويل واللحظات الحلوة والذكريات الجميلة.

﴿ سمر، بيان، يمان، نجوى، هبة، مها، ريم، خولة، شريفة، رغدة، رشا، فلك، عفاف، لينا، ميساء، نور، ديمة، أمل ﴾

إلى طالبات الأمس وزميلات اليوم وأمل الغد، من أرى التفاؤل بعيونهن والسعادة في ضحكتهن، لهنَّ مني كل الأمنيات بمستقبل ملؤه النجاح والسعادة.

﴿ إيلاف، آيات، تغريد، آلاء، أسماء، ندى، غفران ﴾

إلى ملاذ العلم ومنهل المعرفة، الكليَّة التي لطالما أحببتها من كل قلبي.

﴿ كليَة الاقتصاد ﴾

إلى دومتي، إلى وطني الحزين، الذي كتبت هذا العمل من أجل أن أساهم في إسعاده يوماً ما بمشيئة اللّه تعالى. ﴿ سورية ﴾

إلى جميع الباحثين والعاملين والمهتمين بشؤون التَّنمية والمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة.

إلى كل من أحب لي الخير أو أهداني إليه أو أعانني على فعله.

إليكم جميعاً أهدي هذا العمل المتواضع، مع كل المحبة. مريم

دمشق 2020

إقرار

أنا الموقعة أدناه: مريم محمود بدره.

أصرح بأن البحث المقدم لنيل درجة الماجستير بعنوان:

"التّأمين الإسلامي ودوره في التّنمية الاقتصاديّة والاجتماعيّة"

دِراسة مُقارنة مع التأمين التجاري.

هو من إنجازي وأنا أتحمل كامل المسؤولية عنه.

مريم بدره

التوقيع:

دمشق 22-9-2020.



تم التدقيق اللغوي لرسالة الماجستير للطالبة مريم محمود بدره من قِبَلي أنا الأستاذة مها عبد الغني الحنش (الحاصلة على إجازة في اللغة العربية وآدابها –جامعة دمشق/ استناداً إلى قرار مجلس جامعة دمشق رقم /4531/)

بعنوان:

(التّأمين الإسلامي ودوره في التّنمية الاقتصاديّة والاجتماعيّة)

دِراسة مقارنة مع التأمين التجاري

الأستاذة مها الحنش

التوقيع:

دمشق 22-9-2020

المُلخَّص

يهدف هذا البحث المُؤلف من ثلاثة فصول إلى دِراسة الدور الذي تَلعبه شركات التأمين الإسلاميَّة في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، وذلك مِن خلال استعراض التجربة الماليزيَّة بِهدف الاستفادة منها في تفعيل دور هذه الشركات في تمويل التَّنمية الاقتصاديَّة في سوريَّة وفي تمويل مرحلة إعادة البناء.

يبحث الفصل الأول في الإطار النظري للتأمين التجاري والتأمين الإسلامي والمقارنة بينهما بإيراد الفروق الجوهرية التي تُميّز التأمين الإسلامي عن نظيره التجاري، في حين يبحث الفصل الثاني في دور شركات التأمين الإسلامي في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة مِن خلال عَرض الإطار النظري للتَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة ومن ثمَّ دور التأمين بشكل عام والتأمين الإسلامي بشكل خاص في تمويل التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة مع إيراد تجربة التأمين الإسلامي في الجمهورية العربيَّة السوريَّة من خلال عرض واقعها والصعوبات التي تعترضها وسبل مواجهتها.

بينما يبحث الفصل الثالث والأخير في واقع التأمين التجاري على الصعيد العالمي مقارنة بواقع التأمين الإسلامي على الصعيد العالمي أيضاً، مع استعراض تجربة التأمين الإسلامي في ماليزيا والدروس المستفادة منها في تعزيز دور شركات التأمين الإسلامي في عملية التنميَّة الاقتصاديَّة بِشكل عام وبشكل خاص في سوريَّة للمساهمة في تمويل مرحلة إعادة البناء مستقبلاً. وقد تم إجراء دراسة إحصائيَّة عن طريق برنامج Eviews10 عن أثر الكفاءة التشغيليَّة على تنافسيَّة شركات التأمين الإسلامي في ماليزيا.

من أهم ما توصل إليه البحث هو الدور الحيوي المباشر وغير المباشر الذي يُمكن أن تلعبه شركات التأمين الإسلامي كأحد المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة في التَّنمية الاقتصاديَّة ومشاريع إعادة البناء في سوريَّة جنباً إلى جنب مع المؤسسات الماليَّة التقليديَّة، وذلك بشرط توافر البيئة الاقتصاديَّة المواتية والنهوض بواقع هذا المؤسسات من خلال آليات رقابيَّة وماليَّة واستثماريَّة وتشريعيَّة وتسويقيَّة مختلفة، لاسيَّما مع نجاح هذه المؤسسات في استقطاب جُزء هام من مُدخرات الاقتصاد السوري والحاجة الماسَّة والكبيرة لكافة أنواع مصادر التمويل الداخليَّة والخارجيَّة في مرحلة إعادة البناء.

وقد توصلت الدراسة العمليَّة إلى مجموعة من التوصيات من أهمَّها أنه من الممكن اعتماد نظام تأمين مزدوج ومتكامل، يقوم على الجمع والتنسيق بين منظومتين: التأمين التقليدي والتأمين الإسلامي وفق المنهج الماليزي بعد إيراد مؤشرات النجاح بخصوص التجربة الماليزيَّة، وضرورة زيادة الوعي التأميني إلى جانب العديد من التوصيات الأخرى.

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
آية قرآنية.	I
أعضاء لجنة الحكم.	II
شكر وتقدير.	III
الإهداء	IV
إقرار.	VI
التدقيق الإملائي واللغوي.	VII
الملخص.	VIII
فهرس المحتويات.	IX
فهرس الجداول.	XIII
فهرس الأشكال البيانية.	XV
الفصل التمهيدي: الإطار العام للبحث.	
مقدمة.	2
مشكلة البحث.	3
أهمية البحث.	4
أهداف البحث.	4
متغيرات البحث.	5
فرضيات البحث.	5
حدود البحث.	5
منهجية البحث.	6
عينة البحث.	6
الدراسات السابقة.	6
هيكلية البحث.	7
الإطار النظري للبحث: **التأمين الإسلامي ودوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.**	
الفصل الأول: **التأمين التجاري والتأمين الإسلامي والمقارنة بينهما.**	**9**
١- التأمين التجاري:	10
1-1- تعريف التأمين التجاري.	10
1-2- نشأة التأمين التجاري وتطوره.	12
1-3- خصائص عقد التأمين التجاري.	17
1-4- مبادئ عقد التأمين التجاري.	18
1-5- وظائف التأمين التجاري.	21
1-6-أنواع التأمين التجاري.	24
2- التأمين الإسلامي:	30

2-1- نشأة التأمين وتطور التأمين في الإسلام وموقف الشريعة منه:	30
2-1-1- نشأة التأمين وتطوره.	30
2-1-2- الإسلام والتأمين.	32
2-2- التأمين التعاوني:	**34**
2-2-1 تعريف التأمين التعاوني.	34
2-2-2- نشأة التأمين التعاوني.	34
2-2-3- الفروق الأساسية بين التأمين التعاوني وبالأخص التعاوني المركب وبين التأمين الإسلامي.	35
2-3-مفاهيم في التامين الإسلامي:	**36**
2-3-1- تعريف عقد التأمين الإسلامي.	37
2-3-2- خصائص عقد التأمين الإسلامي.	37
2-3-3- أركان عقد التأمين الإسلامي.	39
2-3-4- المبادئ الحاكمة للتأمين الإسلامي.	41
2-3-5- وظائف التأمين الإسلامي.	46
3- المقارنة بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي:	47
3-1- من حيث التكييف والتنظيم.	47
3-2- من حيث الشكل.	47
3-3- من حيث العقود.	47
3-4- من حيث ملكية الأقساط وعوائده.	48
3-5- حساب شركة التأمين.	48
3-6- من حيث الهدف.	48
3-7- مسألة الفائض، والربح التأميني.	49
3-8- من حيث العلاقة بين المؤمَّن لهم وبين شركة التأمين.	49
3-9- من حيث تعدد العاقدين وانتهاء العقد.	49
3-10- من حيث مكونات الذمة المالية، والاستثمار.	49
3-11- الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية.	50
3-12- الميزانية العامة لشركة التأمين.	51
الفصل الثاني: **دور التأمين الإسلامي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.**	**52**
1-المبحث الأول: مفهوم التنمية الاقتصادية:	53
1-1- التخلف والتنمية الاقتصادية.	53
1-2- تعريف التنمية الاقتصادية.	55
1-3- النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية.	57
1-4- أهمية التنمية الاقتصادية.	58

1-5- أهداف التنمية الاقتصادية.	59
1-6- عقبات التنمية الاقتصادية.	60
1-7- مؤشرات التنمية الاقتصادية.	60
1-8- مصادر تمويل التنمية الاقتصادية.	62
2- المبحث الثاني: دور التأمين الإسلامي في التنمية الاقتصادية:	64
2-1- دور التأمين التجاري في التنمية الاقتصادية:	65
2-1-1- الأهمية الاقتصادية للتأمين التجاري.	65
2-1-2- علاقة التأمين بالمؤشرات الاقتصادية.	67
2-1-3- تأثير المتغيرات العالمية على التأمين.	68
2-1-4- أثر وباء كورونا (كوفيد-19) على قطاع التأمين.	70
2-2- دور التأمين الإسلامي في التنمية الاقتصاديَّة:	74
2-2-1- دور شركات التأمين الإسلامي في دعم البناء المؤسساتي للاقتصاد الإسلامي.	74
2-2-2- البعد التنموي لشركات التأمين الإسلامي.	75
2-2-3- دور شركات التأمين في توفير التمويل اللازم لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.	80
3-المبحث الثالث: دور شركات التأمين السورية في التنمية الاقتصادية:	82
3-1- لمحة تعريفية عن قطاع التأمين في سورية:	82
3-1-1- نشأة التأمين في سورية	82
3-1-2- عرض هيكل قطاع التأمين في سورية.	85
3-1-3- مساهمة التأمين بالناتج المحلي الإجمالي (معدل الاختراق).	86
3-1-4- قطاع التأمين في سوق دمشق للأوراق المالية.	88
3-1-5- العاملين في قطاع التأمين.	90
3-2- دراسة وتحليل نشاط التأمين في شركات التأمين العاملة في سورية:	91
3-2-1- تحليل جانب الإنتاج والتعويضات لدى شركات التأمين.	91
3-2-2- دراسة وتحليل ربحية شركات التأمين.	102
3-2-3- تحليل الاستثمار في شركات التأمين.	106
3-2-4- التأمين ودوره في الاقتصاد السوري.	109
الفصل الثالث: **واقع التأمين الإسلامي على الصعيد العالمي**	**112**
1-المبحث الأول: التأمين التجاري على الصعيد العالمي:	115
1-1- عرض أهم مؤشرات سوق التأمين بالعالم حسب كل منطقة جغرافية.	115
1-2- ملامح سوق التأمين العالمي 2019-2020م.	120
1-3- ترتيب الدول الرائدة بمجال التأمين.	122
2-المبحث الثاني: التأمين الإسلامي على الصعيد العالمي:	123
2-1- نشأة التأمين الإسلامي.	123
2-2- انتشار التأمين الإسلامي في العالم.	124

2-3- الانجازات المنبثقة ذات العلاقة بشركات التأمين الإسلامي.	131
2-4- أقساط التأمين الإسلامي المحققة في أقاليم دول العالم.	135
2-5- التحديات التي تواجه التأمين الإسلامي:	139
3- المبحث الثالث: دراسة التجربة الماليزية في التأمين الإسلامي:	**138**
3-1- لمحة تعريفية عن ماليزيا.	138
3-2- لمحة عن التنمية المستدامة في ماليزيا:	139
3-2-1- مؤشرات التنمية في ماليزيا.	139
3-2-2- التنمية الاقتصادية في ماليزيا.	140
3-2-3- التنمية الاجتماعية في ماليزيا.	142
3-2-4- التنمية البيئية في ماليزيا.	143
3-3- التأمين الإسلامي في ماليزيا:	144
3-3-1- واقع التأمين في ماليزيا.	144
3-3-2- عوامل نجاح صناعة التكافل في ماليزيا.	146
3-3-3-عوائق صناعة التكافل الماليزية ومكامن تطويرها.	149
3-3-4- مؤشرات فعالية التأمين الإسلامي في ماليزيا.	153
الإطار العملي للبحث: دراسة أثر الكفاءة التشغيليَّة على تنافسيَّة شركات التأمين في ماليزيا.	
1- تحديد مُتطلبات الدراسة:	160
1-1- تحديد مصادر البيانات وعيَّنة الدراسة.	160
1-2- عرض بيانات الدراسة.	161
2- قياس تطور كفاءة شركات التأمين:	164
2-1- تحليل نتائج الكفاءة التشغيليَّة لعام 2016م.	164
2-2- تحليل تطور نتائج الكفاءة التشغيليَّة لعام 2017م.	167
2-3- تحليل تطور الكفاءة التشغيليَّة لعامي 2018م و2019م.	168
3- دراسة الأثر البيني بين المتغيرين الكفاءة التشغيليَّة والتنافسيَّة:	173
3-1- تحليل العلاقة النظريَّة بين المتغيرين الكفاءة التشغيليَّة والتنافسيَّة.	173
3-2- دراسة أثر الكفاءة التشغيليَّة على مؤشرات تنافسيَّة شركات التأمين.	174
النتائج.	188
المقترحات.	191
الآفاق المستقبلية.	194
الخاتمة	195
قائمة المراجع.	196

فهرس الجداول.

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
1	ميزانيَّة شركة التأمين الإسلامي.	49
2	الفروق بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي.	50
3	شركات التأمين في السوق السورية.	86
4	حجم أعمال قطاع التأمين السوري إلى إجمالي الناتج المحلي.	87
5	ترتيب إدراج شركات التأمين الخاصة في سوق دمشق للأوراق الماليَّة.	88
6	توزع الأسهم المدرجة حسب الجنسية وتوزع الملكيَّة لدى شركات التأمين السوريَّة.	89
7	البيانات المتعلقة بشركات التأمين المُدرجة في سوق دمشق للأوراق الماليَّة 2019م.	89
8	حركة أسعار أسهم شركات التأمين في سوق دمشق للأوراق الماليَّة 2019م.	89
9	إجمالي العاملين في قطاع التأمين السوري.	90
10	تسلسل نمو قطاع التأمين السوري خلال الفترة (2010-2019) م.	91
11	أقساط التأمين في شركات التأمين السوريَّة ومعدل نموها السنوي.	92
12	حجم الأقساط في شركات التأمين السوريَّة حسب السنوات.	93
13	نسبة أقساط شركات التأمين السوريَّة إلى الأقساط الاجماليَّة (الحِصَّة السوقيَّة).	94
14	نسبة نمو الأقساط السنويَّة في شركات التأمين %.	95
15	نسبة الأقساط في شركات التأمين إلى إجمالي السوق حسب فروع التأمين. %	96
16	تطور أقساط التأمين حسب الفروع خلال الفترة (2011-2019) م	98
17	تعويضات شركات التأمين السوريَّة.	100
18	نسبة التعويضات إلى الأقساط في شركات التأمين السوريَّة.	101
19	الربح التشغيلي والربح الصافي في شركات التأمين السوريَّة.	102
20	الربح التشغيلي بحسب الفروع في شركات التأمين السوريَّة.	103
21	القيم الإجمالية لموجودات وحقوق الملكيَّة لشركات التأمين السوريَّة الخاصة.	104
22	المبلغ المتاح للاستثمار لدى شركات التأمين السوريَّة (2018-2019) م.	108
23	حجم أقساط التأمين حسب المناطق الجغرافيَّة بالعالم.	115
24	نسب النمو وكثافة التأمين ونصيبه من الناتج المحلي لعام 2018 م.	116
25	ترتيب الدول العشر الأولى عالمياً بمجال التأمين 2018م.	119
26	مؤشرات التأمين التعاوني في بعض دول العالم عام 2014م.	122
27	مساهمة التأمين الإسلامي مقارنة بأصول المصارف الإسلاميَّة 2014م.	123
28	عدد شركات التامين الإسلامي في العالم 2010م.	124
29	معدل نمو شركات التأمين الإسلامي في العالم (2012-2015) م	125
30	التوزيع الجغرافي لشركات التأمين الإسلامي في العالم (2003-2015) م.	126
31	التوزيع الجغرافي لشركات التأمين الإسلامي في العالم حسب الأقاليم.	127
32	الحصة السوقيَّة لشركات التأمين الإسلامي حسب الأقاليم الجغرافية %.	128
33	توزع أقساط شركات التأمين الإسلامي حسب الأقاليم الجغرافية (2006-2013)م.	131
34	المؤشرات الرئيسيَّة للاقتصاد الماليزي.	141

35	شركات التأمين الإسلامي (التكافل) في ماليزيا.	146
36	مؤشرات سوق التكافل الماليزي (2006-2019) م.	147
37	تطور بعض مؤشرات سوق التكافل الماليزي (1985-2019) م.	153
38	معدل اختراق التكافل للسوق الماليزي (1990-2010) م.	154
39	تطور أصول وأقساط التكافل الماليزي (2011-2019) م.	155
40	عينة شركات التأمين الإسلامي وشركات التأمين التجاري في ماليزيا.	161
41	قائمة المدخلات والمخرجات المُختارة للدراسة.	161
42	عرض بيانات المدخلات خلال الفترة (2016-2019) م.	162
43	عرض بيانات المخرجات خلال الفترة (2016-2019) م.	163
44	نتائج الكفاءة التشغيليَّة لعام 2016م.	164
45	ترتيب شركات التأمين لعام 2016م حسب درجة الكفاءة.	166
46	نتائج الكفاءة التشغيليَّة لعام 2017م.	167
47	ترتيب شركات التأمين لعام 2017م حسب درجة الكفاءة.	168
48	نتائج الكفاءة التشغيليَّة لعام 2018م.	169
49	ترتيب شركات التأمين لعام 2018م حسب درجة الكفاءة.	170
50	نتائج الكفاءة التشغيليَّة لعام 2019م.	171
51	ترتيب شركات التأمين لعام 2019م حسب درجة الكفاءة.	172
52	قيم الكفاءة ومؤشرات التنافسيَّة للشركات 2019م.	174
53	نسب الكفاءة ومعدل الأرباح لشركات التأمين.	175
54	نتائج أثر الكفاءة الفنيَّة على معدل الأرباح.	176
55	نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة البحتة على معدل الأرباح.	177
56	نتائج أثر كفاءة الحجم على معدل الأرباح.	178
57	نسب الكفاءة ومعدل التكاليف لشركات التأمين.	179
58	نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة على معدل التكاليف.	179
59	نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة على معدل التكاليف بعد حذف الثابت.	180
60	نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة البحتة على معدل التكاليف.	181
61	نتائج أثر كفاءة الحجم على معدل التكاليف.	182
62	نسب الكفاءة ومؤشر الحِصَّة السوقيَّة لشركات التأمين.	182
63	نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة على مؤشر الحِصَّة السوقيَّة.	183
64	نتائج أثر الكفاءة التقنية البحتة على مؤشر الحِصَّة السوقيَّة.	183
65	نتائج أثر كفاءة الحجم على مؤشر الحِصَّة السوقيَّة.	185
66	نسب الكفاءة ومؤشرات تنافسيَّة الشركات.	185
67	نتائج أثر مؤشرات التنافسيَّة على قيم الكفاءة التقنيَّة.	186
68	نتائج أثر مؤشرات التنافسيَّة على قيم الكفاءة التقنيَّة البحتة.	187

فهرس الأشكال البيانية.

رقم الشكل	عنوان الشكل البياني	رقم الصفحة
1	أثر التأمين في تحقيق التوازن في السوق.	66
2	شركات التأمين السوريَّة.	85
3	تطور نسبة حجم قطاع التأمين إلى الناتج المحلي الإجمالي.	87
4	تطور أقساط التأمين حسب النوع (2016-2019) م.	97
5	توزع التعويضات على فروع التأمين في شركات التأمين السوريَّة.	100
6	تطور حجم الأقساط والتعويضات الماليَّة في قطاع التأمين.	101
7	إجمالي قيمة موجودات وقيمة حقوق الملكيَّة في شركات التأمين السوريَّة الخاصَّة.	105
8	الناتج المحلي الإجمالي العالمي الحقيقي ونمو الأقساط في الأسواق الناشئة في الفترة (1998-2017) م.	114
9	معدل نمو تأمين الحياة والممتلكات مقابل معدل نمو الناتج المحلي العالمي.	114
10	الدخل القومي المحلي الإجمالي بالنسبة لمناطق العالم.	117
11	توقعات نمو الاقتصاد العالمي.	118
12	نمو أقساط التأمين التعاوني خلال الفترة (2007-2017) م.	123
13	توزع شركات التأمين الإسلامي في العالم حسب المناطق الجغرافية (2003-2015) م.	127
14	توقعات نمو التأمين الإسلامي في العالم (2009-2024) م.	130
15	أقساط التأمين العالميَّة حسب الفروع (2017-2018) م.	133
16	نصيب دول مجلس التعاون الخليجي من حجم أقساط التأمين.	134
17	أولى الدول من حيث أقساط التأمين في العالم الإسلامي 2018م.	134
18	نمو أصول التأمين الإسلامي العالمي (2012-2017) م.	135
19	تطور أصول صناديق التكافل (العام والعائلي) في شركات التأمين الماليزيَّة خلال الفترة (2011-2019) م.	156
20	تطور أقساط التكافل في شركات التأمين الماليزية (2011-2019) م.	156
21	نتائج متوسطات الكفاءة لعام 2016م.	165
22	تطور نتائج متوسط الكفاءة للأعوام (2016-2019) م.	172

الإطار العام للبحث.

الفصل التمهيدي.

1- مقدمة.

2- مشكلة البحث.

3- أهمية البحث.

4- أهداف البحث.

5- متغيرات البحث.

6- فرضيات البحث.

7- حدود البحث.

8- منهجية البحث.

9- عينة البحث.

10- الدراسات السابقة.

11- هيكلية البحث.

1- مقدمة.

يعتبر قطاع التأمين من أكبر قطاعات الأعمال هذه الأيام، فهو يلعب دوراً بالغ الأهمية في شتى نواحي الحياة والعمل، إذ يحتَّل قطاع التأمين موقعاً استراتيجياً بين القطاعات الاقتصاديَّة الأخرى، فهو يُوفِّر الحماية الاقتصاديَّة المُناسبة لموارد المجتمع البشريَّة والماديَّة، ويؤدي دوراً رئيسياً في نمو واستقرار القطاعات الاقتصاديَّة المُختلفة، ويُعزّز الاستثمار في هذا القطاع النمو الاقتصادي المستقبلي للمنطقة بأكملها، من خلال استغلال الإيرادات المُحصَّلة من أقساط التأمين في توفير مصدر تمويل طويل الأجل لغايات الاستثمار، كما أنه يُساعد في تمويل الخدمات العامة وتوسُّع المؤسسات، بما يجري تحصيله من عُملات أجنبية وما يترتَّب عليها من ضرائب.

وقد شَهِدَ التأمين في القرن العشرين تَطوراً ملحوظاً في نِطاق عمليات التأمين، ويتوقع المعنيّون بشأنهِ أن تزداد نشاطاته في القرن الواحد والعشرين بنسب مضطردة، لما تشهده السوق العالمية اليوم من بُروز أنماط وطرائق جديدة كظاهرة اندماج الشركات الكبرى وشُيوع نماذج الشركات متعددة الجنسيات. كما فرضت هذه المادة واقعاً قانونياً قائماً لا يمكن إنكاره أو التغافل عنه أو تجاهله، بل يتعدى ذلك ليصبح ضرورة اقتصادية فيما بين الدول، حتى لم يعد يخلو منه نشاط اقتصادي أو تجاري عابر للحدود.

وتوازياً مع هذا التقدم الكبير الذي شهده قطاع التأمين مع بداية القرن العشرين واهتمام المفكَّرين المسلمين بالاقتصاد الإسلامي، ساد نقاش في السبعينيات والثمانينيات من ذلك القرن حول إيجاد حل مقبول لإدارة الأخطار الماليَّة المُحدِقة بشركات التأمين، ثم جاءت اعتراضات المدرسة الإسلاميَّة على التأمين التقليدي التجاري، وظهر جِدال مُكثَّف حول مشروعيَّة عقد التأمين بأنواعه الثَّلاث: التأمين الاجتماعي، والتأمين التجاري، والتأمين التعاوني، وأخصّ التأمين التجاري بالذِّكر في هذا البحث لأهميَّته وانتشاره في المجتمعات وتطوره، وإقرار عدّة مؤتمرات إسلاميَّة على احتوائه الكثير من الشُبْهات، والمُحرّمات، وبالتالي تحريمه، فكانت نشأة فكرة التأمين الإسلامي بصورتها الحديثة.

ونجد أن الفضل يعود بذلك لبنك فيصل الإسلامي السوداني، حيث أنشأ أول شركة تأمين إسلاميَّة في حينه وبدأت العمل في عام 1978م، وفي منتصف التسعينات توالت الشركات بالظهور كنموذج قابل للتطوير والدراسة، وقد عرف التأمين الإسلامي اهتماماً واسعاً من قبل المُهتمين بالاقتصاد الإسلامي بصفة عامة وبصناعة التأمين بصفة خاصة، مما أدى إلى انتقاله من الإسهامات الفكريَّة إلى التطبيق العملي الفعلي بدءاً من أول تجربة في السودان والتي حققت نجاحاً كبيراً، مما ساهم بظهور شركات التأمين الإسلامي وانتشارها ليس عربياً فحسب بل عبر مختلف أنحاء العالم.

وقد وجد التأمين الإسلامي نفسه في منتصف عام 2000م، حين دخل السوق لاعبون جدد، فانتقلت صناعة التكافل من مرحلة التعلّم والفَهم إلى درجة كبيرة من الواقعيَّة وبدأت هذه الصناعة بتقديم نموذجها على أساس أخلاقي ومبادئ العدالة المُستمدَّة من التشريع الإسلامي، لكنها غدت واقعاً حقيقياً يُعبّر عنه بإحصائيات وأرباح حاملي وثائق التأمين وحاملي أسهم شركات التأمين. ولكون التأمين ضرورة حتمية ضمن هيكل النظام الاقتصادي الحديث والتي تؤثِّر بصفة رئيسيَّة في حماية الصّناعات الماليَّة الأخرى والاقتصاد ككل، ولظهور المؤسسات المصرفيَّة والاستثماريَّة الإسلاميَّة فقد احتاجت إلى شركات تحميها من مخاطر العمليات المالية والتجارية التي تُمارسها فكانت شركات التأمين الإسلامي اللاعب الأساسي في دعم منظومة الاقتصاد الإسلامي وبخاصَّة المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة.

وقد أثبت التأمين الإسلامي أنه ليس مُجرد نظرية ولكنه جُزء مِن تصَّور عام ومشروع إسلامي ناجح يُواكب تطورات الحياة، ومع زيادة الوعي بمبادئ ومفاهيم الشريعة الإسلاميَّة وقُدرتها على بِناء نِظام اقتصادي مُناسب وبديل للخدمات الماليَّة المُقدّمة في النِظام التقليدي أصبح التأمين الإسلامي رديفاً مُهمَّاً للتأمين التقليدي التجاري، كما أصبح رغم حداثته جاذباً لرؤوس الأموال في جميع أنحاء العالم، وأضحى جُزءاً أساسياً في هيكل الاقتصاد العالمي، خصوصاً بعد ما تأسست في السنوات الأخيرة مجموعة الشركات الدولية والإقليمية التي ترعى وتحتضن التأمين وإعادة التأمين الإسلامي. وفي العقدين الماضي عرف التأمين الإسلامي درجة كبيرة من النمو، وبذلك يُمِكن اعتباره البديل الشرعي للتأمين التجاري - الذي تشوبه العديد من المخالفات الشرعية -أو على الأقل رديفاً مهماً له يعمل جنباً إلى جنب معه لتوفير الحماية اللازمة من جميع الأخطار.

وعليه سيتناول عرضنا لنِظام التأمين الإسلامي بيان أهميته، وخصائصه والأساليب الأساسيَّة لممارستهِ وإبراز مكانة التأمين الإسلامي في ساحة التأمينات العالميَّة من خلال عرض أهم التجارب الإسلامية الرائدة في هذا المجال وهي تجربة ماليزيا في التكافل، وأهم التحديَّات التي تَعترِض هذا النوع من التأمينات، وأهم الدوافع والمؤشرات الاقتصاديَّة التي تحثّ وتُشجِّع على التوسّع في التأمينات الإسلاميَّة في السوق العالمية. وسورية كغيرها من الدول تملك قطاع تأمين لا يُستهان به، يُمثِّل نِسبة مُعتبَرة في تحقيق التَّنمية الاقتصاديَّة، ونظراً للتطورات التي يشهدها النظام المالي العالمي عامةً والنظام المالي الإسلامي خاصةً، فهي بصدد الانضمام إلى عدة تكتلات اقتصاديَّة عالميَّة.

2- مشكلة البحث:

إن التأمين الإسلامي يُشكِّل عُنصراً رئيسيَّاً في النِّظام المالي الإسلامي، كما أنَّه يلعب دوراً رئيسيَّاً في النظام المالي العالمي مِن حيث قُدرته على تحريك الموارد الماليَّة طويلة الأجل، والتزوّد بآليات إدارة

المخاطر المبنيّة على المُشاركة، ودوره كمُستثمر في الوقت نفسه، مما يُهيّئ هذا النِّظام ليُصبح لاعباً أساسياً في الأنظمة الماليَّة العالميَّة، كما أنَّه كان دائماً أداة داعمة للاقتصاد القومي في العالم الإسلامي، وهو أداة فعَّالة للتخطيط المالي ما يؤدّي إلى تراكم رؤوس الأموال من خلال تراكم المُدّخرات وتنفيذ برامج الاستثمار المختلفة.

ويقوم التأمين الإسلامي على أساس التعاون والتكافل على البِر والتقوى الذي يدعو إليه الإسلام في مُختلف أمور الحياة. وبذلك يأتي البحث ليُجِيب عن الأسئلة التالية:

- هل تستطيع شركات التأمين الإسلامي تحقيق أرباح مُجزية والاستمرار وفق هذه الآلية وأن تَلعب الدور المنوط بالتأمين التقليدي بالاقتصاد الوطني؟
- ما أوجه المقارنة بين كل من التأمين التجاري والتأمين الإسلامي ودورهما في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة؟
- ما مدى كفاءة عمليات شركات التأمين الإسلامي؟ وما تأثيرها على تنافسيَّة الشركات في السوق التأمينية؟

وتبعاً لهذا التساؤل تم إدراج التساؤلات الفرعيَّة التالية:

- ✓ كيف تؤثر الكفاءة التشغيليَّة على تنافسيَّة شركات التأمين الإسلامي؟
- ✓ ما مدى فعاليَّة وقدرة شركات التامين الإسلامي على منافسة شركات التأمين التجاري؟

3- أهمية البحث:

تتجلى أهميَّة البحث في الْنقاط التالية:

3-1- تُعدّ شركات التأمين الإسلامي عُنصراً أساسياً لتنمية الاقتصاد الإسلامي، وما يتطلبه من دِراسات قياسيَّة وتحليليَّة لوضعها في السوق، بِهدف رسم سياسات مبنيَّة على أسس سليمة لتطوير عملها التشغيلي في ظِّل المُنافسة الشديدة من قِبل الشركات التقليدية.

3-2- الدور المُزدوج الذي يُؤدِّيه قطاع التأمين في التَّنمية الاقتصاديَّة مِن خِلال توفير الضَّمانات اللازمة لتحقيق خُطط التنميَّة مِن جهة، وتجميعه حصيلة مُعتبَرة من الأسواق الماليَّة تستفيد منها المشاريع المُنتِجة من جِهة أُخرى، ولِذلك فإن أهميَّة الموضوع تَظهر من خِلال الدور الذي يلعبه التأمين وخاصَّة الإسلامي منه في النَّشاط الاقتصادي للدول.

3-3- إن مجال التأمين الإسلامي يُعتبر مُهملاً في سورية سواءً من الجانب التطبيقيَّ والفنيَّ أم التشريعيَّ، على الرغم من أنَّه مُنتشر في أغلب الدول العربيَّة والإسلاميَّة، ويُلاقي تشجيعاً كبيراً على مستوى الدول المتطوِّرة، لِهذا فإنَّ الدِّراسات المُقدَّمة في هذا المجال تُعدّ تمهيداً لمجموعة من الدِّراسات الدَّقيقة اللاَّحقة

التي يُفترض أنْ تتعمَّق أكثر في الأساسيَّات والتقنيَّات والفنيَّات، مِن أجل بِناء قاعدة مِن المعلومات في المجال، قبل خوضه أكثر في الميدان.

3-4- تُساعد البحوث المُتعلِّقة بالتأمين الإسلامي على تسليط الضوء على أهم مبادئ الاقتصاد الإسلامي وتعاليمه التي تَجعل منه نظاماً اقتصادياً قائماً بحد ذاته، حيث أنَّ الأزمات الماليَّة المُتكرِّرة التي يتعرَّض لها النظام الماليّ التقليدي أتاحت الفرصة للتأكيد على مبادئ الشريعة الإسلامية وضرورة التمسّك بها من قِبل العديد من المؤيّدين للنظرة الإسلاميَّة إلى المال.

3-5- إلقاء الضوء على أهم التجارب في التأمين الإسلامي يُساعد الدول الراغبة بإدخال المؤسسات الإسلاميَّة للعمل داخل اقتصادها، وبالتالي الاستفادة من إيجابيات هذه التجارب من ناحية وتجنب سلبياتها من ناحية أخرى.

4- أهداف البحث:

يُمكن تلخيص أهداف البَحث بِما يأتي:

4-1- بيان خُصوصيَّة التأمين الإسلامي وإبراز الفروق بينه وبين التأمين التجاري.

4-2- دِراسة دور التأمين بشكل عام والإسلامي بشكل خاص في تحقيق التنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة.

4-3- بيان الدور الذي تلعبه شركات التأمين الإسلامي في الاقتصاد السوري من خلال دراسة العلاقة بين حجم الناتج المحلي الإجمالي وحجم التمويل والاستثمار المُقدَّم من قِبَل هذه الشركات خلال الفترة المدروسة 2010-2019م.

4-4- تحديد مكانة التأمين في الاقتصاد السوري من خلال إبراز دوره في تعبئة الادخار وتنشيط الاستثمارات المُنتِجة التي تُعتَبر ركيزة لتحقيق التَّنمية الاقتصاديَّة.

4-5- تقييم تجربة التأمين الإسلامي في سورية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، وبالتالي إبراز عوامل نجاحها أو فشلها وجوانب الضعف والقوَّة فيها.

4-6- محاولة الاستفادة من التجربة الماليزيَّة في مجال التأمين الإسلامي واستخلاص الدُروس في تطوير قطاع التأمين الإسلامي في الدول العربيَّة والإسلاميَّة وخاصَّة سورية.

4-7- تحليل أثر الكفاءة التشغيليَّة على تنافُسيَّة شركات التأمين التجاري وشركات التأمين الإسلامي بالسوق الماليزي.

5- متغيرات البحث:

5-1- المُتغيَّرات المُستقلّة: الكفاءة التشغيليَّة لشركات التأمين الإسلامي في ماليزيا:
يتم قياسها بعدّة مؤشرات ما ينتج عنها مُتغيَّرات مُستقلّة أُخرى مثل الكفاءة التقنيَّة والكفاءة التقنيَّة البحتة وكفاءة الحجم.

5-2- المُتغيَّر التابع: مُؤشر التنافسيَّة لشركات التأمين الإسلامي في ماليزيا:
يتم قياسها بِعدّة مُؤشرات ما ينتج عنها مُتغيرات تابعة أخرى كالأرباح والتكاليف والحِصَّة السوقيَّة.

6- فرضيات البحث:

الفرضية الأولى: التأمين هو الوسيلة المُثلى لِحماية الممتلكات ووسائل الإنتاج ورؤوس الأموال، والأفراد من كافّة الأخطار، وله دور إيجابي على الاقتصاد.
الفرضية الثانية: توجد فروق جوهرية بين التأمين الإسلامي والتأمين التجاري.
الفرضية الثالثة: يُعتبر الدور الذي تقوم به شركات التأمين الإسلامي في التنمية الاقتصاديَّة ضئيلاً مقارنةً بشركات التأمين التجاري في الوقت الحالي، إلا أن هناك آفاق مستقبلية واعدة وفرص نمو غير مُستَغلّة.

7- حدود البحث:

تمتد حدود البحث الزمانيَّة من عام 2010م إلى عام 2019م بالنسبة إلى تحليل بيانات التأمين التجاري والتأمين الإسلامي في سورية والمقارنة بينهما حيث تأسست أول شركة تأمين إسلامي في سورية عام 2007م، كما تُعتبر هذا الفترة هي الأحدث والتي يتوّفر حولها بيانات رسميَّة يُمكن الاعتماد عليها بالتحليل، أما بالنسبة لدِراسة مؤشرات الكفاءة التشغيليَّة لشركات التأمين الإسلامي الماليزيَّة في مؤشر التنافسيَّة فقد كانت الفترة المدروسة من عام 2016م إلى عام 2019م.
أما الحدود المكانية فهي بالدرجة الأولى شركات التأمين التجاري والإسلامي العاملة في سورية ثم عيَّنة مُختارة من شركات التأمين التجاري والإسلامي في ماليزيا كرائدة العمل المالي الإسلامي في العالم.

8- منهجية البحث:

8-1- المنهج الوصفي التحليلي[1]: حيث سيكون الوصف للتأمين بشكل عام، والتأمين الإسلامي بشكل خاص، وواقع التأمين الإسلامي على الصعيد العالمي وواقعه وطبيعة عمله في سورية، وتحليل علاقته

[1] المنهج الوصفي التحليلي هو طريقة من طرق التحليل والتفسير بشكل علمي مُنظَّم من أجل الوصول إلى أغراض مُحدّدة لوضعيّة اجتماعيّة أو إنسانيّة، ويعتمد على دراسة الظّاهرة كما توجد في الواقع ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً ويعبر عنها كيفياً أو كمياً، فالتعبير الكيفي يصف لنا الظاهرة ويُوضّح خصائصها، أما التعبير الكمي فيعطيها وصفاً رقمياً يوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها أو درجة ارتباطها مع الظاهرة الأخرى، ومن أهم أسس هذا المنهج تحليل النتائج وتفسيرها واستخلاص التعميمات والاستنتاجات.

بالناتج المحلي الإجمالي بالإضافة إلى دوره في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، وتحليل ما قدَّمته شركات التأمين الإسلاميَّة للاقتصاد الماليزي وهل من الممكن نجاح التجربة في باقي الدول وخاصَّة في سورية.

2-8- المنهج الإحصائي: سيستخدم هذا الأسلوب من خلال عملية صياغة مجموعة من الأسئلة مقتبسة من فرضيات الدراسة الآنفة الذكر، وسيتم الاستعانة بالبرنامج الإحصائي Eviews10[1] في اختبار فرضيات البحث، بجمع البيانات والقيام بالتحليل المناسب من خلال البرنامج الإحصائي المذكور.

3-8- المنهج المقارن**:** من خلال مقارنة التأمين الإسلامي بالتأمين التجاري والاختلافات الجوهرية بينهما من حيث طبيعة العقد في كل منهما والعلاقة بين المساهمين وشركة التأمين وكذلك أرباح شركات التأمين وفائض العملية التأمينيَّة والعقود المُنظِّمة لعمليات التأمين التجاري والتأمين الإسلامي.

8-4- دراسة حالة في تحليل وقياس الكفاءة التشغيليَّة لعدد من الشركات الماليزيَّة، ودراسة أثرها على مؤشرات تنافسيتها في السوق التأمينيَّة، ثم دراسة الأثر العكسي.

9- عيّنة البحث:

تتكون عيّنة الدِّراسة من 11 شركة تأمين إسلامي وتجاري في سوق التأمين الماليزي.

تمَّ اختيار عيّنة الشركات الإسلاميَّة والتجارية على أساس توافر البيانات، حيث تم استبعاد العديد من الشركات الأخرى، نتيجة عدم توافر البيانات أو عدم تجانسها مع الحالات المختارة.

تمَّ الحصول على البيانات من التقارير السنويَّة الموجودة من مواقع الشركات الرسميَّة للفترة بين 2016-2019، وتمَّ قياس وتحليل قيم الكفاءة التشغيليَّة على مستوى الأربع سنوات، ثم تمَّ اختيار عام 2019 كمِثال لبحث أثر الكفاءة التشغيليَّة على مؤشرات تنافسيَّة الشركات.

10- الدراسات السابقة:

10-1- دِراسة محمد بن سعدو الجَرف عام 1983م وهي رسالة ماجستير وعُنوانها "*التأمين التبادلي في الشريَّعة التكافليَّة*" وهي دراسة مقارنة بين الشريعة التكافليَّة والقانون حيث هدفت هذه الدراسة إلى ثَبات كون التأمين التكافلي بديلاً شرعيَّاً للتأمين التجاري، وتوَّصل الباحث إلى أن التأمين التكافلي هو البديل الشرعي للتأمين التجاري لقيامه على التبرع وخُلّوه من العيوب الشرعيَّة للتأمين التجاري.

10-2- دراسة نوال أقسام عام 2002م وهي رسالة ماجستير تحت عنوان "*دور نشاط التأمين في التنميَّة الاقتصاديَّة*" مُقدَّمة في جامعة الجزائر، وفيها بيَّنت الباحثة الدور الاقتصادي لقطاع التأمين كوسيلة ادخار تُساهم في تمويل المشاريع التنمويَّة وأثر الإصلاحات الاقتصاديَّة على قطاع التأمين في الجزائر،

[1]: Eviews Enterprise Edition: برنامج التحليل القياسي، شائع الاستخدام في تحليل العلاقات الاقتصاديَّة والماليَّة.

وتوصلت الباحثة إلى أن هنالك بعض القيود التي تحول دون تطوّر هذا القطاع كطول مدّة تعويض المتضررين.

10-3- دراسة إياد الحسن عام 2006م، رسالة ماجستير مُقدَّمة في جامعة دمشق بعنوان "*منظمات التمويل العربيَّة والإسلاميَّة ودورها التنموي في الجهوريَّة العربيَّة السوريَّة*"، تحدَّث فيها الباحث عن التمويل في النظرية الاقتصاديَّة ومُنظّمات التمويل العربيَّة وتمويلاتها المُقدَّمة إلى سوريَّة والآثار الاقتصاديَّة لهذه التمويلات والعوامل التي تحكم حجم هذه الأموال المُقدَّمة.

10-4- دراسة ميشلين خوري عام 2011م وهي رسالة ماجستير تحت عنوان "*أثر دخول شركات التأمين الخاصَّة على تطوّر المُنتَج التأميني في السوق السوريَّة*" مُقدَّمة في جامعة دمشق، وفيها سلَّطت الباحثة الضوء على التقدم الكبير الذي شهدته السوق السوريَّة بعد دخول شركات التأمين الخاصَّة إليها.

10-5- دراسة ماجد محمد علي أبو شنب عام 2013م وهي رِسالة دكتوراه بعنوان "*أثر التحدِّيات الميدانيَّة على صناعة التأمين التكافلي في المملكة العربيَّة السعوديَّة*"، وقد خَلُصت الدراسة إلى جواز التأمين التكافلي كبديل شرعي للتأمين التجاري وأوصت بضرورة توضيح المزايا التي يتمتّع بِها التأمين التكافلي ومواكبة كل جديد في هذا المجال.

10-6- دراسة نورا بطرس عام 2014م وهي رسالة ماجستير تحت عنوان "*دور مُعيد التأمين في الحدّ مِن المخاطر التي تتعرض لها شركات التأمين*" مُقدَّمة في جامعة دمشق، وفيها سلَّطت الباحثة الضَّوء على الدّور الذي يقوم به المُعيد المحلي لإعادة التأمين في الحدّ من المخاطر التي تتعرض لها شركات التأمين السورية.

10-7- دراسة هديل مصطفى عام 2015م وهي بحث منشور بمجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية بعنوان " دور قطاع التأمين الخاص (تجاري، تكافلي) في التنمية الاقتصادية" حيث توصلت هذه الدارسة إلى تحديد أوجه الاتفاق و الاختلاف بين التأمين التجاري و التأمين التكافلي وتحديد الأثر الذي يحدثه كل منهما في عملية التنمية الاقتصادية، محاولةً بذلك الوصول إلى توصيات قابلة للتطبيق و تسهم في تطوير القطاع التأميني في سورية و شركات التأمين السورية لتستطيع القيام ، العملي في شركات التأمين و المساهمة في التنمية الاقتصادية، بعملها بأفضل شكل و دعم الاقتصاد الوطني

10-8- دراسة وائل عامر عام 2015م وهي رسالة ماجستير بعنوان "*التأمين التكافلي مقارنةً بالتأمين التجاري في سورية*" مُقدَّمة في جامعة دمشق، وفيها ركَّز الباحث على السوق السوريَّة بما فيها من شركات تأمين تجاريَّة وتكافليَّة والمُتغيِّرات الخاصَّة بالعمليَّة التأمينيَّة من أقساط وتعويضات وغيرها.

بالإضافة إلى العديد من رسائل الماجستير والدكتوراه في موضوع المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة وخاصَّة شركات التأمين الإسلامي -التي أصبحت تُعرف أيضاً باسم شركات التكافل -والدراسات المُهتمَّة بالتنميَّة الاقتصاديَّة ووسائل تمويلها. وقد **تميّز هذا البحث** عن غيره بـما يلي:

- محاولة بحث موضوع التأمين الإسلامي لإظهار نُقاط القوة والضعف.
- دراسة سوق التأمين الأكثر فعاليَّة ونموَّاً في مجال التأمين الإسلامي وهي سوق التكافل الماليزي دِراسة مُقارنة مع التأمين التجاري بهدف الاستفادة منها في تفعيل دور هذه الشركات في تمويل التنميَّة الاقتصاديَّة في سورية وفي تمويل مرحلة إعادة البناء.
- تتسِّم عيّنة البحث رغم صغرها بالتَّماثُل والانسجام، حيث حاولتُ ضبط بياناتها وحصرها للحصول على أفضل النتائج، وعلى الرغم من ضيق البحث التطبيقي وانحصار نتائجه، إلا أنَّه قد يُعدّ مرجعاً لباحثين آخرين في المُستقبل، خاصَّة إذا ما توفرت بيانات كافيَّة لاستئناف البحث، واختفت العراقيل المُرتبطة بالجانب الميداني.

11-هيكلية البحث:

تكوّن هذا البحث من إطار منهجي مؤلف من فصل تمهيدي، وإطار نظري يحتوي على ثلاثة فصول، حيث تحدَّث الفصل الأول عن مفاهيم التأمين التجاري والتأمين الإسلامي والفروق الجوهرية بينهما، أما الفصل الثاني فقد تمَّ الحديث من خلاله عن دور التأمين الإسلامي في تحقيق التنميَّة الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، وبالانتقال إلى الفصل الثالث فقد تمَّ عرض واقع التأمين بنوعيه التجاري الإسلامي في العالم والمقارنة بينهما، وأخيراً فقد شمل هذا البحث دراسة أثر الكفاءة التشغيليَّة على تنافسيَّة شركات التأمين الإسلامي ممثلاً بعينة من 11 شركة تأمين تجاريَّة وإسلاميَّة في ماليزيا.

الإطار النظري للبحث

الفصل الأول:

التأمين التجاري والتأمين الإسلامي والمقارنة بينهما.

الفصل الثاني:

دور التأمين الإسلامي في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة

الفصل الثالث:

واقع التأمين التجاري والتأمين الإسلامي ودراسة التجربة الماليزيَّة في التأمين الإسلامي.

الفصل الأول

التأمين التجاري والتأمين الإسلامي والمقارنة بينهما

المبحث الأول: التأمين التجاري.

المبحث الثاني: التأمين الإسلامي.

المبحث الثالث: المقارنة بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي.

1- المبحث الأول: التأمين التجاري.

1-1- تعريف عقد التأمين التجاري:

يُمِكن تعريف التأمين لغةً بأنَّه من الأمِن والأمان والأمن، كلها بمعنى نقيض الخوف، ويُقال قد أمنت فأنا آمن، وأمِنت غيري من الأمن والأمان. والأمانة ضد الخيانة، أمَن فلان (تأميناً)، أَمِنَ، وأمِنَاً وأمَناناً فهو آمن ورَجل آمن وأمين بمعنى واحد، والأمين المؤتمن من الأفراد. ورجل أمنة: يأمن كل واحد وقيل يأمنه النّاس، وأمنة أيضاً: موثوق به مأمون. وأمنته على كذا ائتمنته، استأمن إليه دخل في أمانه، والمأمن موضع الأمن[١]. من هذه المعاني والألفاظ نَخلُص إلى أن معنى التأمين من الأمان أي الطمأنينة[٢].

وقد ورد في القرآن الكريم معنى الأمان في عدة آيات كريمة منها قوله تعالى: {وَآمَنَهُم مِّنْ خَوْفٍ}[٣]. وورد لفظ الأمان أيضاً في قوله تعالى: {وَإِذْ جَعَلْنَا الْبَيْتَ مَثَابَةً لِلنَّاسِ وَأَمْنًا}[٤] والمقصود من ذلك أن من استعاذ ولجأ للحرم آمن من أن يغار عليه[٥]، وقال الله تعالى: {أُولَٰئِكَ لَهُمُ الْأَمْنُ وَهُم مُّهْتَدُونَ}[٦]. وجاء في قوله تعالى أيضاً: {وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّ اجْعَلْ هَٰذَا بَلَدًا آمِنًا وَارْزُقْ أَهْلَهُ مِنَ الثَّمَرَاتِ مَنْ آمَنَ مِنْهُم بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ}[٧]، جاء في كتب التفسير أن المراد بالبلد في هذه الآية مكة المكرمة، فقد دعا سيدنا إبراهيم عليه السلام بالأمن لذريته وسأل ربه أن يجعل البلد آمناً من القحط والجدب والغارات[٨]، ومن تعريف الأمن في اللغة وما ورد في كتب التفسير نجد أن المعنى واحد فكلاهما يدور حول الأمان والطمأنينة.

كما حظي عقد التأمين باهتمام كبير من فقهاء القانون، باعتباره عقد من العقود المستحدثة ويبدو اهتمامهم واضحاً في محاولتهم لوضع تعريف جامع لعقد التأمين، نتج عن هذه المحاولات تعريفات مختلفة لعقد التأمين، ولِما كان لتعريف عقد التأمين من أهمية بالغة من حيث تحديد أنواع التأمين التي يشملها الغطاء التأميني، وبيان العملية الحسابية التي يتم بها حساب التأمين، وكذلك بيان التعريف الذي أجمع عليه معظم فقهاء القانون، وقد برزت عدَّة تعريفات لعقد التأمين على الأساس الاجتماعي فنُظِرَ إليه على اعتباره مشروعاً أو نظاماً اجتماعياً هدفه تقليل الخطر عن طريق تجميع عدد كاف من الوحدات المُعرَّضة

---

[١] بن منظور، الإمام أبي الفضل جمال الدين بن مكرك الأفريقي المصري. (1990). لسان العرب، دار صادر، بيروت الطبعة الأولى ج1، ص141.

[٢] مختار، نعمات. (2005). التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، ص15.

[٣] القرآن الكريم: سورة قريش -آية 4.

[٤] القرآن الكريم: سورة البقرة – آية125.

[٥] تفسير القرطبي، ج1، ص111.

[٦] القرآن الكريم: سورة الأنعام -آية 82.

[٧] القرآن الكريم: سورة البقرة– آية 126.

[٨] تفسير القرطبي، ج1، ص117.

[٨] الحقيل، عثمان. (1987) المعاملات التأمينية بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مطابع الفرزدق التجارية، الرياض، ص39.

للخطر، بحيث تصبح الخسائر الفردية التي تحلّ بهم قابلة للتجديد، ومن ثمَّ يتم تقسيم تلك الخسائر المتوقعة على أساس نسبي بين جميع المشتركين في النظام.

اشترك في هذا المعنى العديد من فقهاء القانون في أوروبا، وقد سارَ على هذا النهج العديد من فقهاء القانون الغربي والعديد من أساتذة القانون في الدول العربية، ويرى فقهاء القانون أن التعريف الاجتماعي لعقد التأمين يقوم أساساً على مفهوم أن عقد التأمين عقداً تعاونياً تكافلياً يشتمل على عنصرين، هما: تكوين احتياطي لتعويض الخسائر المتوقعة، وعنصر تحويل الخطر من شخص إلى عدة أشخاص، إلا أن تعريف عقد التأمين من الناحية الاجتماعيَّة دون الأخذ بالاعتبار النواحي الأخرى التي يقوم عليها العقد يجعله تعريفاً ناقصاً[١].

أما فقهاء القانون في الدول العربيَّة فقد عرَّفوا عقد التأمين فنيَّاً بِعدَّة تعريفات اتفقت في المعنى بالرغم من اختلاف العبارات، ومن أهم تلك التعريفات التعريف القائل بأن عقد التأمين هو (نظام يُصمَّم ليُقلِّل من ظاهرة عدم التأكد الموجودة لدى المُستأمِن، وذلك عن طريق نقل عبء أخطار معينة إلى المؤمِّن الذي يتعهّد بتعويض المؤمَّن له عن كل أو جزء من الخسارة المالية التي تكبدها)[٢].

أُنتِقدت هذه التعريفات لاقتصارها تعريف التأمين على الناحية الفنيَّة، وعدم إبرازها لعناصر التأمين الأخرى، المُتمثِّلة في العلاقة القانونيَّة بين أطراف العقد والجانب الاجتماعي للتأمين، وهذا ما دفع البعض لمحاولة وضع تعريف يوضِّح العلاقة بين أطراف العقد، وجاء في تعريفهم لعقد التأمين بأنه (عقد يُلزَم بمقتضاه المؤمِّن، أن يُؤدي للمؤمَّن له أو المُستفيد الذي أُشترِطَ التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراداً أو مرتباً أو أي عِوَض مالي آخر في حالة وقوع الحادث، أو عند تحقق الخطر المُبيَّن بالعقد، وذلك نظير قسط أو دفعة مالية يؤديها المؤمَّن له، للمؤمِّن ويتحمّل بمقتضاه المؤمِّن مجموعة من المخاطر بإجراء المقاصَّة بينها وفق قوانين الإحصاء)[٣]. ومن مُجمل استعراض تعريفات عقد التأمين فنيَّاً نجد أن فقهاء القانون الغربي والعربي قد اتفقوا في المعنى، وإن ما أوردوه من تعريفات هي تعريفات ناقصة، وذلك لإهمالها الجوانب القانونية والاجتماعية، وهما عنصران أساسيان في عقد التأمين.

ولقد عرَّف **الفقيه الفرنسي هيمار** التأمين بأنه (**عملية يحصُل بِمُقتضاها أحد الأطراف، وهو المؤمَّن له ـنظير دفع قسطـ على تعهد لصالحه، أو لصالح الغير – من الطرف الآخر وهو المؤمِّنـ وهذا التعهُّد**

[١] انظر عبده، السيد عبد المطلب. (1988). الأسلوب الإسلامي لمزاولة التأمين، دار الكتاب الجامعي، القاهرة ص5، ص6، ص7، ص٨.
[٢] عبد الله، سلامة. (1976). الخطر والتأمين الأصول العلمية والعملية، دار النهضة العربية، القاهرة ص113.
[٢] مختار، نعمات. التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، مرجع سبق ذكره، ص20.

يدفع بِمُقتضاه الأخير أداءً معيناً عند تحقق خطر معين، وذلك بأن يأخذ على عاتقه مهمة مجموعة المخاطر، وإجراء المُقاصَّة بينهما وفقاً لقوانين الإحصاء)[1].

ومن خلال استعراض التعريفات المُختلفة لعقد التأمين اجتماعياً وفنياً وتشريعياً يُمكن القول بأن التعريف الذي أورده الفقيه الفرنسي هيمار لعقد التأمين، هو تعريف جامع مانع، وذلك لأنه شمل الجوانب الفنيَّة التي تُميز عقد التأمين عن غيره من العقود، كما أنه اشتمل على الجوانب الاجتماعيَّة، إضافة لتبنّي أغلب التشريعات لهذا التعريف.

1-2- نشأة التأمين التجاري وتطوره:

1-2-1- فكرة التأمين في العصور القديمة:

ذهب بعض فقهاء القانون إلى القول بأن العصور الأولى قد عرفت نظام التأمين بصورة بدائية، فالإنسان آنذاك كان يعيش حياة بسيطة، لا تتعدى سد احتياجاته اليومية الضروريَّة وفقاً لفكرة التعاون البدائي، والذي كان يتمثل في تكاتف وتعاضد أفراد الأسرة أو القبيلة أو المجتمع ككل، في القيام بخدمات معينة، أو درء أخطار لصالح الفرد أو الجماعة، وقد استدل أنصار هذا الرأي بأن أول من عرف نظام التأمين هم قُدماء المصريين، فقد قاموا بعمل جمعيات دفن الموتى، التي كانت تقوم بجمع اشتراكات من أعضائها لتغطية تكاليف الدفن، إذ أدى ارتفاع تكاليف التحنيط إلى عجز بعض الأفراد عن توفير هذه التكاليف، مما دفعهم لعمل جمعيات يتضامن أفرادها فيما بينهم لتوفير نفقات الدفن لأسرة من يتوفى[2].

ومن صور التأمين في العصور الأولى، ما ورد في التلمود أن الأفراد كانوا يتفقون على دفع أموال فيما بينهم كاشتراكات، بهدف مواجهة الخسائر التي قد تنجم من نفوق المواشي وغرق السفن، كذلك ما كان مُطبّقاً في اليونان القديمة فقد كان يُخصِص بعض المال العام لمساعدة العجزة والمصابين.

كما أن البابليين والفينيقيين واليونانيين قد عرفوا نظاماً شبيهاً بالتأمين في القرن العاشر قبل الميلاد، وهو نظام قرض البائع المتجول، ومضمون هذا النظام هو إقراض البائع المتجول مبلغاً يساوي قيمة البضاعة، فإذا تمكَّن من بيعها وتوزيعها كان عليه ردّ قيمة القرض مع فائدته، أما إذا سُرقت منه البضاعة أو غرقت دون إهمال أو تقصير منه فإنه لا يُلزم بسداد قيمة البضاعة أو رد بضاعة مطابقة لها، فالمُقرض في هذا النظام يفقد قيمة القرض إذا تحقق الخطر، وله حق الحصول على قيمة البضاعة بالإضافة للفائدة التي يتفق عليها الطرفان إذا لم يتحقق الخطر، وذلك نظير تحمله مخاطر توزيع وبيع البضاعة[3].

---

[1] شرف الدين، أحمد. (1983). أحكام التأمين في القانون والقضاء، جامعة الكويت، ص20.
والسنهوري، عبد الرزاق. (1964) الوسيط في شرح القانون المدني، دار النهضة العربية، م(1090/7)، ص157.
[2] عبده، السيد عبد المطلب: الأسلوب الإسلامي لمزاولة التأمين، مرجع سبق ذكره، ص16.
[3] الصادق المهدي، نزيه محمد. (1990) عقد التأمين، دار النهضة العربية، القاهرة، ص10.

ومن أدلتهم أيضاً أن الرومان قد عرفوا نظاماً شبيهاً بقرض البائع المتجول في القرن الثالث عشر قبل الميلاد، وهو ما كان يُعرف بالقرض البحري، وصورته أن يقوم صاحب السفينة ويُسمَّى المقترض بأخذ قرض من شخص آخر يُسمَّى المُقرض، لمواجهة خطر غرق السفينة وأجور الملاحين، فإذا وصلت السفينة سالمة، فإن المقترض يرد مبلغ القرض وفائدته للمقرض، نظير تحمله مخاطر رحلة السفينة، أما إذا غرقت السفينة فإن المقترض لا يُلزم برد القرض[1].

وإن ما ذكره القائلين بظهور فكرة التأمين في العصور القديمة، ما هو إلا بداية لفكرة التأمين التي تطورت حسب تطور الحياة الاقتصاديَّة والصناعيَّة والاجتماعيَّة، إلى أن تبلورت تلك الفكرة وأصبحت فكرة التأمين نظرية، وعُقِدَ له أحكامه التفصيلية الخاصة به، والمعروفة في وقتنا الحاضر.

1-2-2- فكرة التأمين في العصور الوسطى:

يرى بعض فقهاء القانون بأن بداية ظهور فكرة التأمين كانت في العصور الوسطى، حيث ظهرت فكرة التبادل في ذلك العصر، وتعني فكرة التبادل التعاون بين أفراد المجموعة الواحدة، وتعتبر فكرة التبادل هذه جوهر فكرة التأمين وأساسها.

ومن صور التبادل التي عُرفت في ذلك العصر تجمّع صغار المزارعين حول كبار الملاك والإقطاعيين والنبلاء، بهدف تكوين رصيد مالي مشترك، عن طريق فرض اشتراكات يدفعها الأعضاء لمواجهة ما يلحق بهم من كوارث وخسائر مثل تلف المحاصيل، ونفوق المواشي، ووفاة العضو نفسه، وذلك بدفع تعويض للعضو من الاشتراكات التي تم جمعها، وقد لعبت هذه الجمعيات دوراً كبيراً في تعويض الخسائر على أعضائها، وكان حق الاشتراك فيها اختيارياً، فللفرد الحق في قبول عضوية الجمعية أو رفضها، وقد أنشأ البابا اسكندر الثّالث عام 1155م جمعيات شبيهة بتلك الجمعيات، إلا أنَّ عضويتها كانت إجباريَّة، إذ لا يحق لأفراد المجتمع رفض الانضمام لتلك الجمعيات، وظلَّ العمل بهذا النوع من الجمعيات يتطور شيئاً فشيئاً، حتى ظهرت فكرة التأمين في نهاية العصور الوسطى، نتيجة لتقسيم الإقطاعيات الكبيرة إلى إقطاعيات صغيرة، الأمر الذي أدّى إلى ظهور طبقة من صِغار المُلَّاك من المزارعين، وبروز حاجتهم إلى إيجاد ضمان ليحميهم من المخاطر المختلفة، كما إن ازدهار الحركة والنشاط التجاري بين المقاطعات والمدن، خاصّة في مجال التجارة البحرية، أدى إلى ظهور فكرة التأمين التجاري في تلك الحقبة[2].

[1] شرف الدين، أحمد. (1983) أحكام التأمين في القانون والقضاء، جامعة الكويت، ص16.
[2] شرف الدين، أحمد. أحكام التأمين في القانون والقضاء، مرجع سبق ذكره ص 16.

1-2-3- ظهور وتطور التأمين التجاري في العصر الحديث:

إن تطور وانتشار التعامل بالتأمين في الوقت الحاضر يرجع إلى تطور النشاط الاقتصادي، وتطور وسائل المواصلات وتطور الحركة الصناعيَّة والحياة الاجتماعيَّة، فكل هذا التطور أدى إلى اتساع دائرة المخاطر التي يتعرَّض لها الفرد في شخصه أو رأسماله، الأمر الذي دفع الأفراد للتفكير في إيجاد وسيلة تُخفِّف عنهم ما يَلحق بِهم من خسائر، وقد وجدوا في نظام التأمين ضالتهم، فعملوا على تطوير فكرة التأمين بتوسيع الغطاء التأميني، ووضع أحكام تنظّم عملية التأمين.

ولِمعرفة التطور الذي طرأ على فكرة التأمين، وكيفية ظهور أنواع التأمين المختلفة، لا بد من إيراد كل نوع من أنواع التأمين، مع ذكر وبيان الحُقبة التي ظهر فيها والتطور الذي طرأ عليه.

1-2-3-1- التأمين البحري: يتفق معظم فقهاء القانون على أن التأمين البحري هو أول أنواع التأمين ظهوراً، فقد عُرِف عند البابليين والفينيقيين، وقد ورد في قانون حمورابي عام 2250 ق.م أنه إذا فقد أحد البحارة سفينته يشيّد له سفينة أخرى عوضاً عنها إلا إذا كانت نتيجة خطئه، وهذا ما فعله الفينيقيون أيضاً وقد انتقلت هذه الأفكار إلى أوروبا في العصور الوسطى، ونظراً لازدهار النقل البحري فقد طبقت إيطاليا فكرة الفينيقيين نفسها، وكان أول ظهور له بمدينة فلورنسا في إيطاليا عام 1329م، وقد بدأ التأمين البحري في أول ظهوره في صورة القرض البحري الذي عرفه الرومان في العصور القديمة.

وقد كانت الكنيسة تُحرِّم على المسيحيين عقد القرض البحري في أوروبا في العصور الوسطى باعتباره باطلاً وغير جائز، كما أصدر البابا "جريجورا" مرسوماً يقضي ببطلان الفائدة عام 1334م لاشتماله على الرِّبا وانطوائه على مقامرة من جانب المُرابين، وبذلك كانت تلتقي وجهة نظر الكنيسة مع بعض فقهاء القانون الذين كانوا يحاربون مثل هذا العقد ويكيِّفون عقود التأمين بأنها عمل ملازم للرِّبا، وأنها رِهان وقِمار ومجازفة[1]. وبتحريم الفائدة لم يعد للمُقرض مصلحة في إقراض مالك السفينة مما أدى إلى استبدال عقد القرض البحري بصورة عقد "بيع صوري مُعلَّق على شرط فاسخ"[2].

ويرى فقهاء القانون أن العقد له كافة خصائص عقد التأمين المتمثلة في تعهّد المقرض (المؤمِّن) بدفع قيمة البضاعة والسفينة في حال غرقها، وهذا المبلغ يقابل مبلغ التأمين، وفي مقابل ذلك يتعهد المقترض (المؤمَّن له) بدفع مبلغ معين يقابل قسط التأمين، وقد تم اكتشاف عدة عقود تأمين تم إبرامها وفقاً لهذه الصورة في عام 1347م مما يؤكد التعامل بهذا العقد، وتطوّر الأمر إلى أن تحول العقد من عقد بيع معلق على شرط فاسخ، هو وصول السفينة سالمة لميناء الوصول، إلى عقد التأمين المعروف في الوقت الحاضر، حيث وضعت له أسس ومبادئ وقواعد وأحكام، وكان أول عقد تأمين معروف بما يُسمَّى بأوامر

[1] انظر عبده، عيسى. التأمين بين الحل والتحريم، دار الاعتصام، ص 98.
[2] مختار، نعمات. التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، مرجع قد سبق ذكره، ص 30.

برشلونة عام 1435م، وتُعدّ هذه الأوامر بمثابة أول قانون يُنظّم أحكام عقد التأمين، ومن ثم ظهر اللمبارديون في شمال إيطاليا الذين قاموا بإنشاء مُجمّعات يشترك في تمويلها أصحاب البضائع أنفسهم، تنحصر مهمتها في تخفيف الآثار الماليَّة التي يتعرض لها أيّ من أصحاب البضائع أثناء نقلها بحراً، وذلك تحقيقاً لضمان استمرار "الدورة النقدية" خلال القرن الخامس عشر الميلادي.

ومع بداية القرن التالي، انتقل اللومبارديون إلى انجلترا ليقيموا في أحد شوارع لندن حتى وصل المطاف بهم إلى تسمية أحد شوارع انجلترا باسمهم (اللمُبارد)[١]، وفي عام 1601م صدر أول قانون للتأمين البحري في انجلترا سُمِّي قانون الملكة إليزابيث[٢]، وفي عام 1688م ظهرت جماعة اللويدز التي افتتحت مقهى خاص لها في لندن بالقرب من مرافئ السفن لإجراء معاملات التأمين فيها[٣]، وبهذا الشكل أخذت تتطور هذه الأعمال حتى أُبرمت على شكل عقود، وصدر أول قانون خاص يمنحها الصفة الشرعية عام 1871م[٤]. ثم تطورت القوانين المُنظِّمة للتأمين في مطلع القرن العشرين فبدأت الدول في إصدار التشريعات المنظمة لعقد التأمين، فصدر القانون البحري الإنجليزي عام 1906م، وقانون عقد التأمين السويسري عام 1908م، وقانون التأمين في فرنسا عام 1930م، والقانون المدني المصري 1949م، ثم اللبناني والسوري والليبي والأردني والكويتي[٥].

1-2-3-2- التأمين البري: في بداية ظهوره كان تابعاً للتأمين البحري، حيث كان التأمين البحري يشمل بعض مراحل نقل البضائع براً، وظل العمل على هذا النحو حتى القرن السابع عشر الميلادي حيث انفصل التأمين البري عن التأمين البحري، وأصبح عقداً له خصائصه وأحكامه التي تنظمه، وأصبح لكل نوع من هذه الأنواع أحكامه الخاصة به، وتشمل أنواع التأمين الأقسام التالية:

1-2-3-2-1- التأمين ضد الحريق: عُرف هذا النوع من التأمين عام 1118م، وأول من عرف هذا النوع من التأمين هم الرومان[٦]، أما في بريطانيا فقد ظهر التأمين ضد الحريق كعملية مُنظَّمة في انجلترا وذلك عقب حريق لندن الكبير 1666م الذي أتى على 85% من مباني المدينة، وتطوّر التأمين حتى أصبحت هناك مكاتب خاصة لتأمين المساكن ضد الحريق حيث أنشئ أول مكتب للتأمين ضد خطر الحريق عام 1667م، واستمر العمل في تطوير المكتب وطرق عمله ووسائله.

---

[١] المهدي، نزيه محمد الصادق. (1990). عقد التأمين، دار النهضة العربية، القاهرة، ص11.
[٢] الحقيل، عثمان. المعاملات التأمينية بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مرجع سبق ذكره، ص40.
[٣] عبده، السيد عبد المطلب: الأسلوب الإسلامي لمزاولة التأمين، مرجع سبق ذكره، ص16.
[٤] انظر، شرف الدين، أحمد: أحكام التأمين في القانون والقضاء، مرجع سبق ذكره، ص16.
[٥] وقد صدرت أول وثيقة تأمين على بضاعة مشحونة على الباخرة سانت ايلاري من مدينة مرسيليا الفرنسية إلى مدينة طرابلس في سورية عام 1584م.
[٦] ناصر، محمد جودت. (2007) أساسيات التأمين بمفهومها النظري والتطبيقي، دار التواصل العربي، دمشق، ص5.

ونظراً لتطور الحياة الاقتصاديَّة دعت الحاجة لظهور شركات مساهمة تتحمل مسؤولية حماية المنشآت الصناعيَّة والتجاريَّة حماية كاملة من خلالها قيامها بالتأمين عليها ضد الحريق وظهرت شركة كبرى لتأمين الحريق في عام 1684م[1]، ومن ثم أنشئت جمعيات للقيام بمثل هذا العمل عام 1696م.

ثم انتقل هذا النوع من التأمين من انجلترا إلى فرنسا في بداية القرن الثامن عشر، وبدأ العمل بالتأمين ضد الحريق في فرنسا بتكوين جمعيات تأمين من مخاطر الحريق، تحمل اسم مكاتب الحريق، وأنشئ أول مكتب في عام 1717م بمدينة باريس، وأطلق عليها اسم الغرفة العامة للتأمين، والذي اقتصر عمله على تأمين المباني دون الأثاث والأمتعة الموجودة داخل المباني، واستمر العمل بهذا النظام حتى عام 1753م حيث ظهر نظام التأمين الكلي ضد مخاطر الحريق الذي انتشر إلى بقية أرجاء العالم مع نهاية القرن الثامن عشر الميلادي[2].

1-2-3-2-2- التأمين على الحياة: يرى فقهاء القانون أن التأمين على الحياة معروف منذ أمد طويل ويستدلون بذلك بتجربة جمعيات دفن الموتى، التي عرفها قدماء المصريين، واعتبروها صورة من صور التأمين على الحياة وذلك باعتبار أن ما يدفعه العضو من اشتراك عبارة عن قصد التأمين وأن الخطر الذي كان يهدد أعضاء تلك الجمعيات هو الخوف من العجز أو الفشل في سداد نفقات تجهيز الميت، ومراسم دفنه، نتيجة ارتفاع تكاليف تلك المراسم[3]. والسائد أن هذا النوع عُرف ضمن التأمين البحري، الذي يُعدّ أول صور وأنواع التأمين التي عرفتها المجتمعات البشرية، حيث وجدت بعض وثائق التأمين البحري على السفينة تتضمن التأمين على المخاطر التي يتعرض لها الربابنة والملاحون.

وقد صاحبت بداية ظهور التأمين على الحياة في بداية القرن التاسع عشر معارضة وعدم قبول، خاصةً من رجال الدين المسيحي وقادة الكنائس، بحجة أن هذا النوع من التأمين يُعدّ مضاربة ومغامرة بحياة النَّاس، الأمر الذي يجعله منافياً للآداب العامة، حتى إن فرنسا أصدرت مرسوماً حظرت بموجبه التعامل بالتأمين على الحياة.

ولكن لحاجة الناس لهذا النوع من التأمين، وتحسن الظروف الصحيَّة، وتطور مسألة حساب عملية التأمين للأسس الفنية الدقيقة التي وضعها خبراء رياضيات التأمين على الحياة عن طريق وضع جداول للحياة والوفيات[4]، عاد التأمين على الحياة للظهور مرة أخرى، حين ظهرت أول شركة تأمينات على الحياة في

---

[1] السنهوري، عبد الرزاق: الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سبق ذكره، ص(1097/7).
[2] شرف الدين، أحمد: أحكام التأمين في القانون والقضاء، مرجع سبق ذكره، ص 17.
[3] عبده، السيد عبد المطلب: الأسلوب الإسلامي لمزاولة التأمين، مرجع سبق ذكره، ص ص 17-18.
[4] وضع أول جدول حياة مبنياً على إحصائيات المواليد لمدين بروسلو في انجلترا عام 1963م.

فرنسا عام 1787م، ومن ثم أنشئت شركات متخصصة بهذا الشأن في معظم دول العالم. ويُذكر أن أول وثيقة تأمين على الحياة صدرت في لندن بإنجلترا عام 1583م، باسم شخص يُدعى وليم جبتر[1].

1-2-3-2-3- تأمينات الحوادث والمسؤولية المدنيَّة: كان ظهور هذه الأنواع من التأمين نتيجة التطور الاقتصادي والاجتماعي وظهور الآليات والسيارات والمكنات وما شابه ذلك حيث ظهرت أول مؤسسة تأمينات على المسؤولية المدنيَّة في فرنسا عام 1823م، وأول مؤسسة تأمين على الحوادث الشخصية في لندن عام 1840م، من ثم توالى تطور وظهور أنواع مختلفة من التأمين كالتأمين على السيارات والتأمين من أخطار الطيران والتأمين من المسؤولية المدنيَّة للناقل، وذلك لانتشار وسائل النقل الحديثة.

التأمين الاجتماعي: إن التطورات الكبيرة التي طرأت على الحياة الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة في أوروبا على أثر الانقلاب الصناعي أواخر القرن التاسع عشر، ونتيجة لظهور طبقة كبيرة من العاملين الذين يتقاضون أجوراً في فترات منتظمة مقابل جهدهم ومقدرتهم على العمل، مما جعل حياتهم مرتبطة باستمرار هذا العمل، وجعل توقفهم عن العمل لأي سبب من الأسباب يجعلهم عُرضة للحرمان والشقاء، أدى ذلك إلى ظهور التأمينات الاجتماعيَّة بمفهومها الحديث، ونتيجة للحركات العماليَّة والمبادئ الاشتراكيَّة التي سادت في ألمانيا بدأ الاهتمام الحكومي بشؤون العمال، فأصدر بسمارك أول قانون للتأمينات الاجتماعية في ألمانيا عام 1882م، بهدف حماية الطبقة العاملة من الأخطار كأخطار الشيخوخة والعجز والوفاة والمرض وإصابات العمل والتعطل، وبعد ذلك توالت قوانين التأمينات الاجتماعيَّة بالصدور، حتى عمّت معظم دول أوروبا الغربيَّة قبل نشوب الحرب العالميَّة الأولى، ومن ثم انتقلت هذه القوانين إلى بعض الدول الأمريكيَّة والأسيويَّة فيما بين الحربين حتى عمَّت معظم دول العالم بعد الحرب العالميَّة الثانيَّة.

1-3- خصائص عقد التأمين التجاري:

يتصف عقد التأمين بالخصائص الآتية[2]:

1-3-1-عقد رضائي يتم بتراضي الطرفين، ولا يتوقف انعقاده على شكل معين.

1-3-2- تتوافر فيه مصلحة تأمينيَّة لأنه عقد مُعاوضة، يقوم على أن المُستأمن يدفع أقساط التأمين فيتملّكه في مقابل مبلغ التأمين، وإن نيَّة التبرع معدومة لأن المؤمِّن مُلزم بدفع مبلغ التأمين من خلال العقد عند تحقق الخطر المؤمَّن منه، وإن المستأمن لا يجد تأميناً بدون دفع الأقساط.

[1] شرف الدين، أحمد: أحكام التأمين في القانون والقضاء، مرجع سبق ذكره، ص 20
[2] انظر مختار، نعمات. التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، مرجع قد سبق ذكره، ص25.

1-3-3- عقد مُلِزم للطرفين بعد إتمام الإجراءات المطلوبة، بحيث لا يحق لأحدهما الانفكاك عما التزم به.

1-3-4- عقد زمني يكون الزمن عنصراً أساسياً فيه، حيث يلتزم المؤمِّن تحمل الأخطار المؤمَّن عليها لمدة محددة ابتداءً من تاريخ محدد.

1-3-5- عقد مدني بالأصل، ولكنه قد يصبح عملاً تجارياً، مثل شركة التأمين التي اتخذت شكل شركة مساهمة تقوم بالتأمين التجاري، لذلك تعتبر كل أعمالها تجارية.

1-3-6- من عقود الإذعان لاقتصارها على قبول شروط وضعها (طرف الإيجاب) ولا تقبل أيَّه مناقشة من جانب (طرف القبول).

1-3-7- عقد احتمالي (غَرر)، حيث لا يعلم العاقدان مقدار الربح أو الخسارة، وإن التزامات كلا الطرفين، أو أحدهما تتوقف في وجودها، أو في مقدارها على حادثة محتملة.

1-3-8-عقد حُسن النية، حيث إن المؤمِّن يعتمد في قبوله على صحة البيانات التي يُدلي بها المُستأمن حيث يتوجب عليه أن يتحرى جانب حسن النية عند الإدلاء بتلك البيانات، وهكذا الأمر عند انعقاد العقد، وتنفيذه.

1-3-9- التعويض، فالمؤمِّن مُلزم بتعويض المؤمَّن له عن الخسارة التي أصابته نتيجة تحقق الخطر المؤمَّن ضده، مهما كان مبلغ التأمين.

1-3-10- الحلول، حيث يحلّ المؤمِّن محل المؤمَّن له في الحقوق والدعاوى تجاه من سبَّبَ وقوع الخطر، والخسارة الناتجة عنه.

1-4- مبادئ عقد التأمين التجاري:

1-4-1- المبادئ الفنية[1]: وهي تلك المبادئ التي تحكم بين طرفي التعاقد وتُحدِّد الحقوق والواجبات العادلة من ناحية، ومجموعة الصِّفات اللاَّزمة لوضع هذه المبادئ في إطار فنّي من ناحية أخرى، هذا وترتبط تلك المبادئ أساساً بالخطر عندما يكون قابلاً للتأمين وهذه المبادئ هي:

1-4-1-1- مبدأ عدم التأكد: ويُقصد به عدم التأكد في وحدة الخطر حتى يكون الخطر قابلاً للتأمين، ويجب أن يكون الخطر غير مؤكد الوقوع بمعنى أن يكون الخطر محتمل الوقوع من وجهة نظر

[1] الصيرفي، محمد: رياضيات التأمين، مؤسسة حورس الدولية، الإسكندرية،2005، ص ص 38 - 40 .

المُستأمِن، وأن يكون الخطر مستقبلي الوقوع بمعنى أنه لا يجوز التأمين على خطر تحقق في الماضي، وأن يكون الحادث غير متعمد الوقوع من جانب المستأمن.

1-4-1-2- مبدأ الخسارة المالية: بمعنى أن يكون هناك خسارة ماديَّة فعليَّة يمكن تحديدها وقياسها بدقة عند تحقق الخطر، ويُستثنى من ذلك الخسارة المعنويَّة التي يصعب قياسها.

1-4-1-3- مبدأ إمكانية حساب الاحتمالات: بمعنى أن يكون الخطر المقبول من الأخطار التي يمكن حساب احتمال حدوثها، يُقصد بذلك المبدأ أنه يتحتَّم على المؤمّن ألّا يقبل بطريق مباشر التأمين على وحدات خطر مركزة في القيمة، يعني أيضاً ألّا يقبل التأمين على وحدات خطر مرتفعة القيمة في وثيقة واحدة بل يفضّل التأمين على عدد كبير من الوحدات المستقلة في عدّة وثائق منفصلة، وكل وحدة ذات قيمة منخفضة حتى إذا تحقق الخطر بالنسبة لإحداها لا يؤثر ذلك على باقي الوحدات الأخرى ولا تحدث أيَّة أزمات ماليَّة للمؤمّن.

1-4-1-4- مبدأ إمكانية إثبات الحادث: ويستدعي هذا المبدأ التحقق من وقت حصول الخسارة، حيث أن التزام المؤمّن يظل سارياً خلال مدة التغطية فقط، ومكان وقوع الخسارة حيث أن التزام المؤمّن يكون مشروطاً بأن يتحقق الحادث في الأماكن المحددة في الوثيقة، وسبب وقيمة الخسارة بمعنى وجوب تحديد مصدر الحادث وإن كان من الأخطار المغطاة في الوثيقة أم لا.

1-4-2- **المبادئ القانونيَّة:**

1-4-2-1- مبدأ منتهى حُسن النية: يُعتبر هذا المبدأ من أهم المبادئ التي يجب أن تُراعى في عقد التأمين، ويقضي مبدأ حسن النية بأن يقوم كل طرف من طرفي التعاقد بالإدلاء بجميع البيانات والحقائق الجوهريَّة[1] المتعلقة بالخطر المُراد تأمينه إلى الطرف الآخر، وإلَّا أُعتبر العقد باطلاً، ويجب أن تكون هذه البيانات صحيحة ومطابقة للواقع سواء تعلَّق الأمر بموضوع التأمين أو درجة الخطر عند التعاقد، فإذا أخلَّ أحد الطرفين بهذا المبدأ يُصبح العقد باطلاً أو قابلاً للبطلان تبعاً لسبب الإخلال، وتتوقف النتائج المترتبة على إدلاء المؤمَّن له ببيانات غير صحيحة أو إغفاله لذكر بعض البيانات، على أهميَّة هذه البيانات من ناحية وما إذا كان الإغفال بحسن أو بسوء نية من ناحية أخرى، مما يسمح لشركة التأمين بفسخ العقد وعدم رد الأقساط إذا ثبت أن البيانات الكاذبة أو المخفية متعمدة (بسوء نية) أو رد جزء من الأقساط إذا ثبت أن تقديم مثل هذه البيانات كان عن جهل (حسن نية)[2]، وترجع أهمية هذا المبدأ إلى أنه

[1] وهي أي حقيقة ربما يتأثر علم المؤمن بها عند إبرام العقد على قراره في قبول أو رفض التأمين أو في تقديره لقسط التأمين وعلى شروط العقد.

[2] ناصر، محمد جودت: أساسيات التأمين بمفهومها النظري والتطبيقي، مرجع سبق ذكره، ص 116.

على ضوء المعلومات التي يقدمها المؤمَّن له إلى المؤمِّن يستطيع هذا الأخير قبول عملية التأمين أو رفضه[1].

1-4-2-2- مبدأ المصلحة التأمينيَّة: إن وجود المصلحة التأمينيَّة هي من الركائز الأساسيَّة لقيام عقد التأمين، ويُقصد بالمصلحة التأمينيَّة، توافر المنفعة الماديَّة للمستفيد من التأمين من بقاء الشيء موضوع التأمين وعدم تحقق الخطر له، ذلك أن تحقق الخطر بالشيء موضوع التأمين يسبب خسارة مادية أو مسؤولية قانونية للمؤمَّن له أو للمستفيد، فالمؤمِّن لا يقبل التأمين على شخص أو شيء معين إلا إذا كان للمؤمِّن له مصلحة تأمينية في ذلك فمالك البيت له مصلحة تأمينية في التأمين على منزله ضد الحريق والسرقة لأن حصول حادث حريق أو سرقة يترتب عنه خسارة ماديَّة للمؤمَّن له، ويُشترط أن تكون هذه المصلحة ماديَّة، أي أن يكون هناك موضوع مادي معرض للهلاك عند تحقق الخطر المطلوب التأمين منه، وذلك إذا كان الخطر قابلاً للتأمين[2]، كذلك يجب أن تكون مصلحة مشروعة، وينطبق هذا المبدأ على جميع أنواع التأمين، كما أنَّ قوانين التأمين تُنظّم المصلحة التأمينيَّة بالنسبة لكل نوع من أنواع التأمين، وبذلك لا يمكن إبرام عقود التأمين الخاصة بها[3].

1-4-2-3- مبدأ السبب القريب أو المباشر: يجب أن يكون الخطر المؤمَّن عليه واضحاً كل الوضوح في عقد التأمين حتى تتمكن شركة التأمين من دفع المبالغ المتوجبة عليها في حال حصول الخطر، لذلك كان مبدأ السبب القريب هو الأساس في تحديد السبب الذي أدى إلى وقوع الخطر المؤمَّن منه وعلى هذا الأساس فإن المؤمِّن يلتزم بدفع التعويض إذا كان الخطر المؤمَّن منه هو السبب القريب لا السبب البعيد لحدوث الخسارة، ويقصد بالسبب القريب السبب المباشر الفعّال الذي يؤدي إلى إحداث سلسلة من الأحداث المتصلة والمتتابعة التي تؤدي في النهاية إلى وقوع الخسارة بدون تدخل أي عامل آخر ناشئ من مصدر جديد مستقل يقطع ترابط تلك السلسلة، وكلمة (قريب) لا يُقصد بها القريب من الزمن وإنما القريب في السبب. يسري هذا المبدأ على كافة وثائق التأمين بدون استثناء، ولا تظهر أي مشكلة عند تطبيق هذا المبدأ إذا كان تحقق الخطر المؤمّن منه هو السبب الوحيد لوقوع الخطر، لكن صعوبات تطبيق المبدأ هذا تظهر عندما يتدخل خطر آخر، فيُعاصره أو يتعاقب معه وتتعدد أسباب الخسارة الماليَّة[4].

1-4-2-4- مبدأ التعويض: يقوم هذا المبدأ على إلزام شركة التأمين بالتعويض للمؤمّن له عن الخسارة الفعليَّة التي تلحق به في حال حدوث الخطر، وذلك طبقاً للشروط الواردة في عقد التأمين، وذلك بهدف إزالة الضرر الذي حصل بالشيء المؤمّن عليه أو إصلاحه، ليصبح المؤمّن عليه في نفس الوضع أو

[1] جباعي، محمد معروف: مبادئ التأمين بين الأسس النظرية والحالات التطبيقية، مرجع سبق ذكره، ص66.
[2] عبد ربه، إبراهيم علي إبراهيم. (2005). مبادئ التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص94.
[3] هيكل، عبد العزيز فهمي. مبادئ في التأمين، الدار الجامعية، مرجع سبق ذكره، ص 39.
[4] عبد ربه، إبراهيم علي إبراهيم. (2005) مبادئ التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 99.

المركز المالي الذي كان عليه قبل حدوث الضرر، ولا تُلزم بدفع مبلغ معينه، وإنما تعويض الضرر المالي بشرط ألا تتجاوز قيمة التعويض عن قيمة الخسارة الفعليَّة في أي حال من الأحوال مبلغ التأمين المذكور في وثيقة التأمين، إذ لا يجوز أن يكون التأمين مصدر ربح للمؤمَّن له. ويهدف هذا المبدأ إلى منع المؤمَّن له من أن يعمل على وقوع الخطر المؤمَّن ضده أو على الأقل أن يُهمِل في الاحتياط ضد وقوعه، وبذلك يكون التأمين وسيلة للإثراء غير المشروع.

1-4-2-5- مبدأ الحلول: يُعتبر هذا المبدأ قريناً لمبدأ التعويض، ولهذا لا ينطبق إلى على التأمينات التي تخضع لمبدأ التعويض، أي أنه لا ينطبق على التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث الشخصية، وهو امتداد طبيعي لإكمال دعائم شرعيَّة عقد التأمين، ويساعد في المحافظة على النظام العام، ويحول دون الازدواجية في الحصول على التعويض. ويقوم هذا المبدأ على أساس حلول المؤمِّن محل المؤمَّن له في الرجوع على مُحدث الضرر في جميع الحقوق والدعاوى ومطالبته بدفع التعويض، وذلك في حدود مبلغ التعويض المدفوع.

1-4-2-6- مبدأ المشاركة في التأمين: ينطلق من فكرة عدم الحصول المؤمَّن له على التعويض مرتين عن الخسارة وذلك للقضاء على طرق الإثراء غير المشروع، وهو مبدأ يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمبدأ التعويض، وتبعاً لذلك لا ينطبق إلا على التأمينات التي تخضع لمبدأ التعويض، أي أنه لا ينطبق على التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث الشخصيَّة، ومبدأ المشاركة في التأمين يقوم عندما يقوم الشخص المؤمَّن له بالتأمين على الشيء ذاته لدى أكثر من شركة تأمين وبنفس الوقت وعن حسن نية، وفي هذه الحالة تقوم جميع شركات التأمين المشتركة بدفع التعويض المستحق إذا حصلت الخسارة، بحيث يكون حصة كل منهم في التعويض مساوياً لنسبة مبلغ التأمين لديها إلى مجموع مبالغ التأمين لدى كافة الشركات المشتركة في التأمين، وحتى يمكن تطبيق مبدأ المشاركة يجب أن تكون كافة وثائق التأمين متوافقة، بمعنى اتفاقها على المصلحة التأمينيَّة والشيء موضوع التأمين والخطر، كما يجب أن يكون المؤمَّن له هو نفس الشخص، وأن تكون الوثائق سارية المفعول معاً وقت وقوع الحادث وأن يكون سبب الخسائر مغطى بكل تأمين[1].

1-4-2-7- مبدأ مشروعيَّة التأمين من حيث الشكل والهدف والموضوع[2]: يجب أن يكون عقد التأمين مشروعاً من حيث الشكل، بمعنى أنه يُشترط أن يكون العقد شفوياً أو كتابياً، وأما من ناحية موضوع التعاقد فيُشترط أن يكون مشروعاً وقانونياً، فلا يجوز مثلاً التأمين من الخسائر الناشئة عن الجرائم التي يرتكبها الأفراد، أو الأخطار المترتبة على الاتجار بالحشيش، أو التأمين على أشياء مسروقة.

[1] هيكل، عبد العزيز فهمي. مبادئ التأمين، الدار الجامعية، ص59.
[2] عز، عادل عبد الحميد. (1992) مبادئ التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية، ١٩٩٢م، ص38.

1-4-2-8- مبدأ التحمّل: وهو تحمّل المؤمَّن له مبلغاً من المال مقابل كل حادث لم يُطالِب الشركة بما زاد، فإذا كان التعويض أقل من مبلغ التحمّل أو مساوياً له فلا تدفع الشركة شيئاً، وإذا كان أكثر تدفع الشركة الفرق.

1-5- وظائف التأمين التجاري:

يؤدي التأمين التجاري دوراً هاماً في حياة الأفراد الاقتصاديَّة، الأمر الذي يؤثِّر بصورة مباشرة على الاقتصاد القومي للبلاد، لذا نجد الاقتصاديين والقانونين قد اهتموا بإبراز الأهمية الاقتصاديَّة للتأمين، فحاولوا معالجة كل المعوّقات التي تقف بوجه التأمين واهتموا أيضاً بوضع الأحكام التي تُنظّم العلاقة بين أطراف العقد، وقد حاول خبراء الاقتصاد وفقهاء القانون أن يُلخصوا وظائف التأمين التجاري فذكروا الوظائف الآتية على سبيل المثال لا الحصر:

1-5-1- تحقيق الأمان للمؤمَّن له: يحقق عقد التأمين الأمن والأمان للمؤمَّن له، وذلك لعلمه بأنه سيحصل على مبلغ التأمين إذا تحقق الخطر المؤمَّن منه وذلك لتلافي الخسائر التي قد تلحق به نتيجة احتمال تحقق الخطر، الأمر الذي يدفعه للعمل، فلولا شعور الأفراد بالثقة التي يحققها التأمين لأحجموا عن الدخول في المعاملات التجاريَّة والصناعيَّة، خاصةً بعد اتساع المخاطر التي يواجهها نتيجة للتطور الذي طرأ على كافة النواحي الاقتصاديَّة والتجاريَّة والاجتماعيَّة[1]، كما أنه يوفر الضمانات الكافية للمصارف كي تزيد من حجم الإقراض للمتعاملين معها وحجم خدماتها الائتمان دون الخشية من إعسارهم أو إفلاسهم، وبالتالي يساعد بث روح الثقة على ازدهار الاقتصاد وزيادة الإنتاج سواء من خلال الضمان الصحي، أو من خلال الحفاظ على أدوات الإنتاج.

1-5-2- وثيقة التأمين تعمل كوسيلة ائتمان: أصبحت وثائق التأمين تشكل وسيلة من وسائل الائتمان إذ يستطيع المؤمِّن له أن يرهن وثيقة التأمين للغير، ويجوز للدائن أن يؤمّن دينه عن طريق تأمين كفالة الوفاء بالدين، أوعن طريق التأمين من إعسار المدين، وهو ما يُعرف بتأمين الاعتماد، إضافة إلى أن الدولة تستفيد من احتياطيات التأمين من خلال طرح السندات الحكوميَّة في الأسواق الماليَّة، وهذا يخلق قدراً من الثقة لدى الدائن والمدين معاً، الأمر الذي يؤدي إلى تشجيع القيام بالأعمال الاقتصاديَّة والصناعيَّة، بالإضافة إلى تقوية الائتمان الفردي والائتمان العام، مما يؤثر تأثيراً مباشراً على الاقتصاد القومي[2].

[1] الحقيل، عثمان. المعاملات التأمينيه بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مرجع سبق ذكره ص11.
والمهدي، نزيه محمد الصادق. عقد التأمين، مرجع سبق ذكره، ص49.
[2] شرف الدين، أحمد. أحكام التأمين، مرجع سبق ذكره، ص33.
عبده، السيد عبد المطلب. الأسلوب الإسلامي لمزاولة التأمين، مرجع سبق ذكره، ص91.

1-5-3- تكوين رؤوس الأموال: يُعدّ التأمين وسيلة للاستثمار من خلال تكوين رؤوس الأموال وتمويل المشاريع، حيث يعمل التأمين على تجميع كتلة معتبرة من الأموال بواسطة الاحتياطات الفنيَّة، وتقوم شركات التأمين بمنح التعويضات عند وقوع الحوادث، وتحتفظ بجزء منها كاحتياطي، أما الباقي فيُستغل في تكوين رؤوس أموال، ومنه فإن شركات التأمين لا تكتنز هذه الأموال بل توظفها في تمويل المشاريع الاستثمارية في مجالات عدة (عقارات–قروض -أوراق ماليَّة).

1-5-4- تمويل المشروعات الاقتصاديَّة: تلعب شركات التأمين دوراً هاماً في إنعاش ودفع الاقتصاد الوطني والدولي، والمساهمة في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، وذلك عن طريق تغذية السوق المحليَّة والدوليَّة بأموال التأمين التي تجمعها من المؤمَّن لهم من أقساط التأمين والتي تكون عادةً مبالغ ضخمة تقوم هذه الشركات باستثمارها، الأمر الذي يزيد من إنتاج الدول ويرفع المستوى المعيشي للأفراد[1].

1-5-5- التأمين عامل من عوامل الوقاية[2]: المقصود بعوامل الوقاية الاحتياطات التي تقوم بها شركات التأمين، للحد من أو تقليل نسبة وقوع المخاطر المؤمَّن عليها، فالدراسات والأبحاث التي تقوم بها شركات التامين تساعد في تقليل حجم الخسائر، إذ أنها تقوم بوضع السياسات التأمينيَّة، بما تملكه من معلومات وخبرة في المجالات المختلفة لعمليات التأمين، وذلك بهدف حصر مبالغ التعويض التي تقوم بدفعها للمؤمن لهم في أضيق نطاق ممكن، كما أن هذه الخبرة تساعد شركات التامين في تكوين معلومات عن مسببات وقوع الأخطار، وبالتالي إيجاد الطرق الكفيلة بتفاديها، وهذا يُشكِّل فائدة مباشرة للمؤمِّن والمؤمَّن له وللاقتصاد القومي، وذلك بحماية ممتلكات الأفراد والمحافظة على مُدخلات الإنتاج. على سبيل المثال: قامت شركة شيكان للتأمين بمد طريق الخرطوم مدنى - وهو من أكبر طرق المرور السريع في السودان -بعربات الإسعاف السريع لإنقاذ المصابين في الحوادث المروريَّة وإزالة معوقات الحركة عن الطريق[3].

1-5-6- تحقيق التعاون بين المؤمَّن لهم: يعمل التأمين التجاري على تقديم وسيلة تعاونيَّة مبنيّة على أسس علمية تعمل على توزيع الخسائر المحتملة الحدوث على مجموعة المؤمَّن لهم المعرضين للخسارة.

1-5-7- يؤدي إلى التخفيف من الضغوط التضخميَّة: وذلك بسحب كميات من النقد من التداول وتحويلها إلى أقساط تأمين لشراء أغطية الحماية التأمينيَّة اللازمة للأفراد والممتلكات، مما يُقلّ عرض الكتلة النقدية فترتفع قيمة الوحدة النقدية وتنخفض الأسعار، كما أنه وسيلة من الوسائل التي تحقق التوازن التلقائي في المجتمع[4]، فأثناء الرواج الاقتصادي يدفع العاملون جزءاً من دخولهم كأقساط تأمين لتغطية

[1] السنهوري، عبد الرزاق. الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سبق ذكره، ج7، ص1096.
[2] انظر عبد الله، أمين. (2000). التأمين في سورية بين النظرية والتطبيق، ص93.
المهدي، نزيه الصادق. عقد التأمين، مرجع سبق ذكره، ص53.
[3] مختار، نعمات. التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، مرجع سبق ذكره، ص46.
[4] عبد الله، أمين. (2000) التأمين في سورية بين النظرية والتطبيق، ص93.

حالات البطالة عن العمل، وهذا يقلل القوة الشرائيَّة، وأما أثناء الكساد تُصرف لهم التعويضات حيث تزيد من قدرتهم الشرائيَّة.

1-5-9- يُوفر الضمانات لرأس المال واستمراره في أداء دوره الحيوي في الاقتصاد: وذلك عن طريق الوظيفة التعويضيَّة التي يُقدمها التأمين لأصحاب المشاريع المؤمَّن عليها وهو الهدف الأساسي للتأمين[1].

1-5-10- إن دور التأمين يظهر بشكل أكبر في مجال إعادة التأمين: حيث تساهم برامج إعادة التأمين واتفاقاتها التي تُبَرم بين شركات التأمين المباشر وشركات إعادة التأمين بتحمل هذه الأخيرة القسم الأكبر من الأخطار التي تزيد عن قدرات شركات التأمين المباشر على التحمل، مما يُغذي موارد القطع الأجنبي لشركات التأمين بعائد تلك الاتفاقيات من قيمة الأضرار التي تقع على عاتق شركات إعادة التأمين في الخارج والتي تُدفع بالقطع الأجنبي إذا ما وقعت حوادث كبيرة يكون نصيب شركات الإعادة فيها كبير، إضافة إلى عمولات شركات إعادة التأمين لصالح شركات التأمين، كل ذلك يعزز موارد القطع الأجنبي في الدولة ويساعدها في تنفيذ خططها التنمويَّة والاجتماعيَّة[2].

1-5-11- يؤدي التأمين دور كبير في الحفاظ على وسائل الإنتاج العامة والخاصة: فشركات التأمين بما تملكه من معلومات عن مسببات وقوع الخطر وما تقوم به من دراسات وإحصائيات عن مختلف الأخطار، فإنها تُساعد المؤمَّن لهم في التخفيف والتقليل من درجة احتمال وقوع المخاطر إذا ما تقيد هؤلاء بالإرشادات والنصائح التي تزودهم بها، كما يظهر ذلك في الاستشارات المسبقة التي يمكن أن تقدمها شركات التأمين من قبل خبرائها المختصين في الكشف على المعامل والمصانع والمنشآت العامة والخاصة القائمة قبل التأمين عليها للوقوف على توافر عناصر الحيطة والأمان فيها من وسائط إنذار وإطفاء آلي ويدوي، وبقية عناصر الأمن الصناعي الأخرى، مما يسهم في الحيلولة دون وقوع أخطار الحريق أو الانفجار، وإذا وقعت تكون إمكانية السيطرة عليها أكبر، وذلك يساهم بحماية الوحدات المنتجة وبالتالي الحفاظ على الثروات الوطنيَّة والقوميَّة.

من الوظائف السابق ذكرها تبدو لنا أهمية التأمين بالنسبة للاقتصاد القومي، فهو من الدوافع الأساسية للتطور الصناعي والتوسع في النشاط التجاري والاقتصادي داخل الدولة وبينها وبين مختلف الدول، وتُترجم الخدمات التأمينيَّة في أي بلد حضارة وتقدم ذلك البلد، حيث أن خدمات التأمين إنما هي مرآة عاكسة للتطور الاقتصادي، كما أن التقدم الاقتصادي هو الأخر يؤثر في تحسين مستوى الخدمات التأمينيَّة التي تقدم الحماية اللازمة للاقتصاد الوطني وتسهم في تنميته وتطويره، أي أن التأثير بينهما متبادل.

[1] المرجع السابق، ص92.

1-6- أنواع التأمين التجاري:

أدى التطور الصناعي والتكنولوجي والتوسع الاقتصادي إلى تنوع وتعدد الأخطار التي يتعرض لها الأفراد، مما دفع شركات التأمين لابتكار أنواع مختلفة من التأمين، وذلك لتغطية الأخطار التي تصاحب هذا التطور، الأمر الذي أدى إلى تعدد وتنوع عقود التأمين.

ويمكن تقسيم التأمين بحسب طبيعته أو محله أو غرضه أو المصلحة[1]:

1-6-1- حسب طبيعة العقد:

1-1-6-1- التأمين التجاري: يُسمى التأمين بقسط ثابت وهو التأمين الذي تقوم به شركة مساهمة غرضها تحقيق الربح عبر المقاصّة بين الأخطار والأقساط المدفوعة، وما تبقى يكون ملكاً لها، ولا يُمارس التأمين بقسط ثابت إلا من قبل الشركات التجاريَّة المساهمة[2].

2-1-6-1- التأمين التعاوني: ويطلق عليه البعض بتأمين الاكتتاب[3]، حيث تتعاون فيه مجموعة من الناس بهدف التبرع بدفع مبلغ إلى صندوق خاص بهم لتعويض الخسائر التي يتعرض لها أحدهم

2-6-1- حسب محل العقد:

1-2-6-1- التأمين البحري: من أقدم أنواع التأمين، إذ ترجع نشأته إلى نظام قرض المخاطرة الجسيمة[4]، وهو التأمين للحوادث التي تقع أثناء رحلة السفينة، أو في موانئها، كالغرق والتلف، ويكون على جسم السفينة أو حمولتها من البضائع، أو هما معاً، بما يُعرف بشرط التأمين من المخزن إلى المخزن، ويبرر هذا الامتداد بمبدأ وحدة النقل البحري وإن هذه الأخطار تُعد تابعة لهذا النقل رغم اختلاف طبيعة الخطر.

2-2-6-1- التأمين الجوي: ويُطلق عليه تأمين الطيران، وهو التأمين المخصص لما يصيب المراكب الجويَّة كالطائرات والمناطيد من حوادث أثناء رحلاتها أو في موانئها من تحطم أو احتراق أو اصطدام، ويكون على المراكب الجوية ذاتها أو على البضائع المحمولة عليها، ويعد الخطر الجوي من الأخطار الفتاكة التي تُرتب عند تحققها أضراراً جسيمة لا يمكن مقارنتها مع أضرار المخاطر الأخرى ولذا يُطلق على الحادث الجوي اسم " الكارثة"، ولهذا تمتنع شركات التأمين من تغطية الأخطار الجويَّة غير محددة الآثار، وتحدد تغطيتها بسقف مالي تجاه المؤمَّن له، إضافة إلى لجوئها غالباً عند إجراء هذا التأمين إلى إعادة التأمين تلافياً من الوقوع في صعوبات ماليَّة قد تؤدي إلى التوقف عن أداء التعويضات اللازمة

[1] قنطقجي، سامر: التامين الإسلامي التكافلي، مرجع سبق ذكره، ص72.
[2] الأهواني، حسام الدين: المبادئ العامة للتأمين، ص22.
[3] شرف الدين، أحمد: أحكام التأمين في القانون والقضاء، الكويت، ص 30.
[4] طه، مصطفى كامل. (1980) القانون البحري، القاهرة، ص428.

للمؤمَّن لهم، ومن ثم إشهار إفلاسها، ولوثائق التأمين الجوي صور مختلفة أهمها وثيقة التأمين على هيكل الطائرات وملحقاتها، ووثيقة التأمين على البضائع والأمتعة، وتأمين مسؤولية الناقل الجوي تجاه المسافرين من خطر الإصابة والوفاة، ووثيقة التأمين على مسؤولية الناقل الجوي لمصلحة الغير على سطح الأرض[1].

1-6-2-3- التأمين النهري: هو تأمين يضمن مخاطر النقل في الأنهار الداخليَّة والمسطحات المائيَّة الإقليميَّة الواسعة ولا تتضمن أغلب القوانين العربيَّة أحكاماً ناظمة للتأمين النهري، حيث يذهب أغلب الفقهاء إلى أن التأمين النهري تابع لنظام التأمين البحري[2].

1-6-2-4- التأمين البري: التأمين لما يصيب الأشخاص في أجسادهم وأموالهم، سواء كانت للمستأمن أو لغيره، ووصف بذلك لتمييزه عن التامين البحري فقط، وإلا فإن من حوادث البحر ما يطبق عليه التأمين.

1-6-3- حسب المصلحة فيه:

1-6-3-1- تأمين خاص بالأفراد: وهو اختياري من حيث المبدأ.

1-6-3-2- تأمين اجتماعي: هو التأمين الذي تفرضه الدولة بصورة إجباريَّة لحماية المصلحة العامة، مثل الطبقة العاملة حيث تتعاون الدولة مع أصحاب الأعمال لتحقيق ذلك، وهو إجباري ولا يستهدف تحقيق ربح، كنظام التقاعد والضمان الاجتماعي والتأمين الصحي.

1-6-4- حسب موضوع التأمين وصفة الالتزامات الناشئة عن العقد:

وستتناول الدراسة التقسيم حسب موضوع التأمين بشيء من التفصيل حتى يتسنى لنا مقارنة أنواع التأمين التجاري مع أنواع التأمين الإسلامي، وكيفية تقدير مبلغ التأمين أو مبلغ التعويض وذلك بهدف معرفة أوجه الشبه والاختلاف بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي على أن تقتصر الدراسة على الجوانب ذات الصلة المباشرة بموضوع البحث، حيث ستتناول الدراسة تأمين الأشخاص وأنواعه المختلفة والتأمين على الأضرار والذي تتفرع منه عدة أنواع، ويُقسَّم التأمين حسب هذا التقسيم إلى:

1-6-4-1- التأمين على الأشخاص: هو التأمين الذي يُغطِّي الأخطار التي يتعرض لها المؤمَّن له، أو المؤمَّن عليه، وتمسّه في شخصه وتُهدد حياته أو قدرته على العمل[3]، كما يُعرَّف بأنه التأمين الذي يُغطي

---

[1] عبد الرحمن، محمد زكي، (1990)، تأمين الطيران الأغطية والشروط، مركز التدريب المالي والمحاسبين، بغداد، ص8.
[2] عبد الله، باسم محمد صالح، (2011)، التأمين أحكامه وأسسه، دار الكتب القانونية، مصر، ص49.
[3] مختار، نعمات. التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، مرجع سبق ذكره، ص81.
وقره داغي، علي محي الدين. (2005)، التأمين الإسلامي، دراسة فقهية تأصيلية مقارنة مع التأمين التجاري مع التطبيقات العملية، دار البشائر الإسلامية، بيروت، ص80.

أخطاراً تسبب نقصاً في الدخل المستقبلي أو في قدرتهم على الكسب مستقبلاً[1]، وله ثلاثة أنواع:

1-6-4-1-1- تأمين الحوادث: وهو عقد يلتزم بمقتضاه المؤمِّن في مقابل أقساط التأمين أن يدفع للمؤمَّن له أو المستفيد في حالة الوفاة المؤمَّن له مبلغ التأمين في حالة ما إذا لحقت المؤمَّن له إصابة بدنيَّة، وبأن يردّ له مصروفات العلاج والأدوية. والخطر المؤمَّن منه لا بد أن يكون إصابة بدنية أو بتر عضو أو إزهاق روح، وأن يكون غير متعمد، وأن يكون بتأثير سبب خارجي، وأن تقوم علاقة السببيَّة بين السبب الخارجي المفاجئ والإصابات البدنيَّة[2]. وهذا النوع يخضع لمبدأ الوعد بالدفع فيما تدفعه شركة التأمين للمؤمن أو لورثته، ويخضع لمبدأ التعويض فيما تدفعها من نفقات العلاج، لذلك يعتبر تأميناً مزدوجاً.

1-6-4-1-2- تأمين الأمراض: وهو عقد يلتزم بموجبه المؤمَّن له بدفع أقساط التأمين للمؤمِّن الذي يتعهد في حالة ما إذا مرض المؤمَّن له في أثناء مدة التأمين بأن يدفع له مبلغاً معيناً من المال دفعة واحدة أو على أقساط، وبأن يرد مصروفات العلاج والأدوية كلها أو بعضها حسب الاتفاق. ويهدف إلى ضمان الفرد من مرض قد يحيق به طيلة فترة التأمين، ويعتبر أيضاً تأميناً مزدوجاً[3]، فهو تأمين على الأشخاص من حيث تعلقه بالمبلغ المعين الذي يدفعه كاملاً بصرف النظر عن مقدار الإصابة بسبب المرض، لكنه في الوقت نفسه تأمين على الأضرار فيما يتعلق برد مصروفات العلاج والأدوية حيث يُنظر فيه إلى التعويض. وممكن أن يشمل الخطر المؤمَّن منه جميع الأمراض أو قد يقتصر على أمراض جسمية أو عمليات جراحية، لذلك يخضع لمبدأ التعويض فقط.

1-6-4-1-3- التأمين على الحياة: وهو عقد يلتزم بموجبه المؤمِّن بأن يدفع لطالب التأمين أو لشخص ثالث مقابل أقساط يدفعها طالب التأمين، مبلغاً من المال، إما دفعةً واحدة أو إيراداً أو مرتباً، عند موت المؤمَّن على حياته أو عند بقائه حيَّاً لمدة معينة. وبهذا يخضع لمبدأ الوعد بالدفع، وهو من أبرز فروع تأمين الأشخاص وأكثره شيوعاً.

1-6-4-1-4- -تامين الزواج والأولاد: هي صورة خاصة من التأمين على الأشخاص محصلته تشجيع الزواج والإنجاب، فتأمين الزواج يلتزم بمقتضاه أداء مبلغ معين للمؤمن له إذا تزوج قبل أن يبلغ سناً معينة، وفي حال عدم زواج المؤمن له خلال مدة التامين فإن الأقساط المدفوعة تُعتبر حق للمؤمن وينتهي التأمين، أما تأمين الأولاد فهو عقد يُلزم المؤمِّن بأداء مبلغ للمؤمَّن له عند ولادة طفل لهذا الأخير[4]، ويتم اللجوء إلى هذا التأمين في الدول التي تُعاني من العزوف عن إنشاء الأسرة أو عند اختلال التوازن الفئوي البشري للمجتمع بسبب قِلّة الولادات وزيادة فئة كبار السن قياساً بالفئات الأخرى في المجتمع.

---

[1] المنصوري، محمد توفيق - شوقي سيف النصر. (1998). التأمين الأصول العلمية والمبادئ العملية الطبعة الثانية، الكويت، ص39.
[2] السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سبق ذكره، ص (1382/2/7).
[3] عبد الله، باسم محمد صالح، التأمين أحكامه وأسسه، مرجع سبق ذكره، ص 56.
[4] السيِّد، عبد الهادي. (2003). عقد التامين حقيقته ومشروعيته، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ص 161.

1-6-4-2-التأمين على الأضرار: هو تأمين يكون فيه الخطر المؤمَّن منه أمراً يتعلق بمال المؤمِّن لا بشخصيته، لذلك يُطبّق عليه أيضاً تأمين الأموال. وهذا التعريف تعريف بالتقسيم والمقابلة، حيث إن التأمين إما أن يكون واقعاً على الإنسان من حيث حياته وبقاؤه وصحته وأعضاؤه، فهو تأمين على الأشخاص، وإذا كان واقعاً على ما يملكه الإنسان من أموال، أي (إن الخطر المؤمَّن منه كان متعلقاً بها) فهو تأمين على الأضرار، إذ أنه ينصبّ على تغطية أموال الفرد دون شخصه من الأضرار التي تصيب عناصر ذمته الماليَّة[1]، ويأخذ التأمين صورتين هما:

1-6-4-2-1- التأمين على الأشياء (الممتلكات): يُغطي هذا النوع من التأمين الأضرار التي تصيب شيئاً من ممتلكات المؤمَّن له أو المستفيد. كتأمين الأثاث أو المجوهرات من السرقة، أو تأمين المنازل أو السيارات من الحريق. ويُشترط أن يُحدّد الشيء المؤمَّن عليه تحديداً واضحاً، كما يُشترط أيضاً أن يُحدد نوع وطبيعة ومقدار الخطر المؤمَّن منه عند التعاقد، ويُلزم المؤمَّن له أو المستفيد من التأمين بإخطار المؤمِّن بحدوث أي ظرف يؤدي إلى زيادة نسبة وقوع الخطر المؤمَّن منه، أو تفاقم نتائج تحققه، ويتم تقدير التعويض في التأمين على الأشياء بناءً على حجم الضرر والهلاك الذي لحق بالشيء المؤمَّن عليه.

ويعتبر التأمين على الأشياء أكثر أنواع التأمين شيوعاً في المعاملات التأمينيَّة، ويشمل أنواعاً عديدة منها التأمين ضد السرقة، والحريق، والانفجارات، وتلف المزروعات، ونفوق المواشي.

1-6-4-2-2- التأمين من المسؤوليَّة[2]: وهو التأمين على الأضرار والخسائر التي تلحق بالذمة المالية للمؤمَّن له من جراء رجوع الغير عليه بالمسؤولية، كما في تأمين حوادث السيارات. فهذا التأمين يُغطي الأضرار التي تلحق المستأمن مباشرة، والأضرار التي تلحق المؤمَّن له من جراء تحقق مسؤوليته تجاه الغير، سواءً أكانت مسؤولية ناتجة عن الحادث نفسه أو مسؤوليَّة ناتجة عن مطالبة الغير له بالمسؤوليَّة، ولو كانت هذه المطالبة خالية من الأساس، حيث يحقق للمؤمَّن له مطالبة المؤمِّن بدفع أي تعويضات تثبت في مواجهته لصالح الغير، كما يحق له إلزام المؤمِّن بدفع أي مصروفات تكبّدها من مصروفات وتكاليف في دفع المسؤوليَّة عن نفسه إذا كان مُدعي المسؤولية مُعسراً، وكذلك بكل ما حُكِم عليه.

والتأمين من المسؤولية يُعدّ أحدث أنواع التأمين، فقد ظهر بعد الثورة الصناعيَّة التي صاحبتها كثرة الأخطار التي يتعرض لها الإنسان، حيث تطورت وسائل الصناعة والنقل، واتسعت الحركة الاقتصاديَّة ومع هذا التطور كان لا بد من إيجاد وسيلة تضمن لأصحاب المصانع والشركات ما يُغطي مسؤوليتهم تجاه العاملين والمتعاملين معهم، فكان ظهور هذا النوع من التأمين، حتى أن العديد من الدول جعلته تأميناً إجبارياً، خاصةً تأمين حوادث السيارات، وتأمين إصابات العمل.

[1] السنهوري، عبد الرزاق أحمد. الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سبق ذكره، ص1519.
[2] قره داغي، علي محي الدين. التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص103.

2- المبحث الثاني: التأمين الإسلامي.

2-1- نشأة التأمين وتطور التأمين في الإسلام وموقف الشريعة منه:

2-1-1- نشأة التأمين وتطوره:

لم ينل أي بحث فقهي من النظر والفكر والتأمل، مثل الذي ناله التأمين، ومع ذلك لم يُجمع الباحثون والفقهاء قديماً وحديثاً على رأي واحد في هذا الموضوع، رغم ما بذلوه من جهد في هذا الموضوع الشائك، ولم تكن لفكرة التأمين بداية محددة، ولكن ارتبط ظهورها بظهور نظام التعاون وتطوره.

إن المجتمعات العربية – سواء قبل ظهور الإسلام أو بعد ظهوره -عرفت صوراً عديدة من صور التأمين خاصة التأمين الاجتماعي، من هذه الصور ما يلي[1]:

2-1-1-1- الإيلاف الذي أبرمه بنو عبد مناف أثناء رحلتي الشتاء والصيف التي كانوا يقومون بها، فقد ورد ذكرها في قوله تعالى: (لإيلاف قريش۝ إيلافهم رحلة الشتاء والصيف۝ فليعبدوا رب هذا البيت۝ الذي أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف)[2]إذ كانوا يتعرضون أثناء رحلاتهم هذه لمخاطر الطريق من غارات قطاع الطرق ونهب بضائعهم، وكذلك كانوا يتعرضون للكوارث الطبيعيَّة، فعمد أصحاب الإيلاف إلى عقد عهد وحبل، إي اتفاق مع قاطني البلاد والمناطق التي يمرون بها ليأمنوا على تجارتهم من أخطار الطريق، وكان هذا الإيلاف يقضي بإغاثة من تتعرض تجارته للنهب أثناء الرحلة. وبموجب هذا العهد كان تجار قريش يخرجون إلى مختلف الأمصار فلا يتعرض لهم أحد ولا تتعرض تجارتهم للنهب، وكانوا يقومون بدفع تعويض لمن تتلف أو تنهب بضاعته.

2-1-1-2- نظام العاقلة: وقد كانت العواقل تتعاون في دفع الديَّة عن الجاني في الجناية الخطأ، وقد أقرَّ الإسلام هذا النظام وأبقى عليه، حتى أن صحيفة المدينة وهي أول دستور إسلامي نص على نظام العواقل، وحثَّ على العمل به، وقد قاس بعض العلماء المعاصرين التأمين من المسؤولية على نظام العواقل لما بين هذين النظامين من تقارب.

2-1-1-3- نظام النهد والتناهد[3]: وهو نوع كان معروفاً في عصر الرسول ﷺ وهو إخراج القوم نفقاتهم على قدر عدد الرفقة، حيث يدفع كل واحد منهم بمقدار ما دفعه صاحبه لأجل نفقات السفر فهم متساوون في الدفع، ولكنهم غير متساويين في الصرف والإنفاق، ومع ذلك لا يُنظر إلى هذه المفارقات؛ لأنهم اتفقوا على التعاون والتبرع، ثمَّ ما يتبقى بعد المصاريف يُوزع عليهم، والتناهد هو

[1] مختار، نعمات. التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، مرجع سبق ذكره، ص221.
[2] القرآن الكريم: سورة قريش: الآية 4-1.
[3] قره داغي، علي محي الدين. التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص256.

إخراج كل من الرفقة نفقة على قدر نفقة صاحبه، وكذلك كان الأشعريون يفعلون عند الفقر والحاجة والعوز، حيث كانوا يقتسمون أموالهم وطعامهم بالتساوي، قال رسول الله (ﷺ): [إن الأشعريين إذا أرملوا –أي نفذ زادهم- في الغزو، أو قلَّ طعامهم بالمدينة جمعوا ما كان عندهم في ثوب واحد ثم اقتسموه بينهم في إناء بالسويّة، فهم مني وأنا منهم][1].

2-1-1-4- نصّت صحيفة المدينة التي وضعها الرسول الكريم محمد (ﷺ) على عدة صور من صور التأمين منها النصّ على فداء الأسرى المسلمين عن طريق تعاون المسلمين على دفع ما يفدون به أسراهم، كذلك تضمنت الصحيفة بنداً ينصب على وفاء دين الغارمين، وذلك عن طريق تعاون المسلمين واشتراكهم في دفع الدين على من يعجز من المسلمين من الوفاء بدينه، وهذا النظام عُرف قبل فرض الزكاة، ونظام الوفاء بدين الغارمين كثير الشبه بنظام تأمين الديَن الذي عُرف مؤخراً.

2-1-1-5- قام سيَّدنا عمر بن الخطاب الخليفة الراشدي الثاني بتسجيل أصحاب كل حرفة حسب سكنهم في سجل خاص، فمن أصابه عجز عن العمل من أعضاء الحرفة ألزم بقية الأعضاء بدفع إعانة له. وهذا النظام قريب الشبه بالتامين الاجتماعي إن لم يكن مطابقاً له.

2-1-1-6- بالرجوع إلى كتب الفقه الإسلامي نجد عدة صور من صور التأمين، فعلى سبيل المثال تناول الفقهاء أحكام العُمرى والرُقبى[2]، وهذه الصور ما هي إلا صورة من صور التأمين على الحياة، كما أن بعض الفقهاء المعاصرين استدلوا بما ورد في موطّأ الإمام مالك صور شبيهة بالتأمين على الحياة – وهي صورة ما إذا اتفق شخص على أن يهب داره للموهوب له على أن ينفق الموهوب له طيلة حياته على الواهب-في تدعيم رأيهم لإجازة عقد التأمين أو تحريمه، فأبطل الإمام مالك هذا النوع من الهبة.

2-1-1-7- كذلك ما ذكره الإمام ابن عابدين عن عقد السوكرة، وهو الاسم الذي كان يطلق على التأمين آنذاك. إلا أن هذه الصور لم تُسمَّ بمسميات التأمين ولم تُطبِّق الأسس الفنية الحديثة للتأمين.

وبالرغم من قدم ظهور التأمين التعاوني، إلا أنه لم يجد الاهتمام الذي وجده التأمين التجاري، حيث طغى التأمين التجاري على أسواق التأمين. ورغم الركود الطويل الذي لازم تطبيق التأمين التعاوني إلا أنَّه عاد للظهور من جديد في مُعظم الدول الأوروبيَّة، حيث أنشئت ألاف الجمعيات التعاونيَّة الناجحة. أما في الدول الإسلاميَّة فقد عاد التأمين التعاوني أثر الصَّحوة الإسلاميَّة التي عمّت الدول الإسلامية، حيث حظي التأمين التجاري باهتمام علماء المسلمين المعاصرين، فقد عُقدت عِدّة مؤتمرات كان أولها عام

[1] رواه البخاري في صحيحه (93/3)، ومسلم في صحيحه الحديث رقم 2500.

[2] فالعُمرى هي الهبة بشرط بقاء الموهوب له، مثل أن يهب رجل لأخر عقار مادام الموهوب له حيَّاً، فإن مات رجع إليه، كأن يقول أحدهم لأخر هذه الدار لك عمرك، أو يقول هذه الدار لك عمري. أما الرُقبى هي أن يقول: أرقبتك داري أو داري لك رُقبى، أو هي لك فإن مت قبلي عادت إليّ وإن متت قبلك استقر ملكك.

1961م، حيث عُقد مؤتمر الفقه الإسلامي ومهرجان ابن تيميه وهو أول مؤتمر تناول موضوع التأمين بصورة جادة من قبل عدد كبير من علماء المسلمين المعاصرين، وقد انصبّ اهتمام علماء المسلمين المعاصرين في الدراسات التي قدموها خلال هذه المؤتمرات على بيان الحكم الشرعي للتأمين التجاري.

وتعتبر شركة التأمين الإسلاميَّة المحدودة التابعة لبنك فيصل السوداني في الخرطوم عام 1978م[1] أول شركة تبدأ العمل بنظام التأمين الإسلامي، تليها الشركة الإسلاميَّة العربيَّة للتأمين في البحرين التي بدأت العمل عام 1983م، ثم تتالى إنشاء شركات تأمين إسلاميَّة تلتزم منهج التأمين التعاوني الإسلامي تحت إشراف هيئة للرقابة الشرعيَّة في الكثير من الدول العربيَّة والإسلاميَّة ومنها إلى جميع أنحاء العالم.

2-1-2- الإسلام والتأمين:

لقد انتشر التأمين وكثرت عملياته، وتنوعت وثائقه، وأصبح يُمثِّل أهميَّة كبيرة للحياة الاقتصاديَّة لكافة الدول، كما أضحى يؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على الحياة اليومية لجميع الأفراد، وكما كان للتأمين -بصورته الراهنة -يمثل نوعاً مُستحدثاً من المعاملات، لم يكن معروفاً في صَّدر الإسلام، فإن حُكمه لا يجوز أن يبقى غامضاً في الشريعة الإسلاميَّة.

2-1-2-1- آراء الفقهاء الأوائل في التأمين من الوجهة الشرعيَّة: إن أول عالِم تطرق إلى أحكام عقود التأمين هو العلاَّمة أحمد بن يحيى المُرتضى، حيث جاء في كتابه (البَحر الزُخار) أن ضمان ما يُسرق أو يغرق باطل[2]. ولكنَّ الذي لا غُبار عليه هو أن أول فقيه تحدَّث عنها هو العلاَّمة ابن عابدين في حاشيته (ردّ المُحتار على الدُّر المُختار) وقد انتهى من بحثه على اعتبار عقد السوكرة[3]الذي يجري بين المُسلِم والمُستأمِن – وهو الحربيّ الذي دخل دار الإسلام بأمان -عقداً فاسداً، من حيث أن المُستأمِن قد التزم أحكام الإسلام في التعامل مدة بقائه في دار الإسلام، وأنه لذلك أصبحت أمواله كأموال الذميين، فلا يجوز أخذ شيء من ماله بغدر أو بعقد فاسد، ومن ثمَّ فإن أخذ المؤمَّن له البدل – في حالة تحقق الخطر المؤمَّن منه -هو التزام ما لم يلزم.

2-1-2-2- آراء الفقهاء المعاصرين في عقد التأمين:

أما آراء العلماء المعاصرين الذين نشروا آراء مُجملة أو مُفصَّلة لهم في هذا الموضوع من فقهاء الشريعة فقد اختلفت آرائهم في الموضوع بين الجواز الشرعي والمنع، وقد انقسم العلماء المعاصرين إلى ثلاثة اتجاهات:

[1] بابكر، عثمان أحمد: قطاع التأمين في السودان، مرجع سبق ذكره، ص 42.
[2] قره داغي، علي محي الدين: التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص 144.
[3] وهو الاسم الذي كان يطلق على عقد التأمين آنذاك.

2-1-2-2-1- الاتجاه الأول: المانعون لجميع أنواع التأمين وأدلتهم:

لقد ذهب معظم العلماء المعاصرين إلى تحريم التامين التجاري حيث صدر قرار المجمع الفقهي وهيئة كِبار العلماء بمكة المُكرمة للقول بعدم جواز ومشروعيَّة التأمين التجاري، وذلك لما شابها من شُبهات شرعيَّة تقضي ببطلانه. ومن هؤلاء العلماء عيسى عبده، وعبد الرحمن قراعة، ومحمد الغزالي، ومحمد أبو زهرة، ومحمد نجاتي.

إن هؤلاء العلماء يرون أن عقد التأمين ليس له مُسوِّغ من الناحية الشرعية وحجتهم في ذلك أن التأمين ينطوي على أكل أموال الناس بالباطل، وذلك لما فيه من الغرر الفاحش، والجَهالة، والقِمَار والرِهَان، والرِّبَا، إلى غير ذلك من الشبهات التي ترجع إلى أكل أموال الناس بالباطل. ولقد حرَّمت الشريعة الإسلاميَّة ذلك في قوله تعالى: (ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل وتدلوا بها إلى الحكام لتأكلوا فريقاً من أموال الناس بالإثم وأنتم تعلمون)[1].

2-1-2-2-2- الاتجاه الثاني: المُبيحون أو المجيزون للتأمين بجميع أنواعه:

ذهب بعض الفقهاء إلى جواز التأمين بكافة أنواعه، إذا خلا من الربا، وذلك على أساس أنه يقوم على التعاون والتضامن، ولم يرد نص بمنعه. ومن هؤلاء الفقهاء: علي الخفيف، وعبد الرحمن عيسى، ومحمد البهي، ومصطفى الزرقا، وعبد الوهاب خلاف، ونجم الدين واعظ، ومحمد فرج السنهوري، وعبد الله صيام. وقد استدل المجيزون للتأمين بأن الأصل في العقود والشروط الإباحة، كما قاموا بقياس عقد التأمين على العقود المشروعة في الفقه الإسلامي، وهي: عقد الموالاة[2] وعقد المضاربة، وضمان خطر الطريق[3]، ونظام العواقل في جنايات الخطأ[4]، وعقد الجُعالة وعقد الحراسة، والوعد المُلزم.

2-1-2-2-3- الاتجاه الثالث: أجاز بعض أنواع التأمين وحرم البعض الآخر:

اعتمد بعض الفقهاء التوسط والاعتدال في إباحة أنواع التأمين وتحريم البعض الآخر، ووضع بعض على الأسلوب المتبع في التأمين حتى يصبح مباحاً وصحيحاً. ومن هؤلاء: عبد المنعم النمر، وتقي الدين الهلالي، ومحمد بن الحسن الحموي.

---

[1] سورة البقرة، آية 188.

[2] صورة هذا العقد أن يتعاقد شخص مجهول النسب مع آخر فيقول له أنت مولاي ترثني إذا مت وتعقل عني إذا جنيت، فيجيبه صاحبه قبلت، وهذا العقد كما يرى فيه من الغَرر ما قد يُظن أنه يمنع صحته ومع ذلك فقد ذهب هؤلاء إلى أنه صحيح

[3] وهي تعني إذا قال شخص لآخر": أسلك هذا الطريق فإنه آمن وإن أصابك فيه شيء فأنا ضامن" فسلكه فأُخذ ماله، حيث يضمن القائل، وهو ما نص عليه النفي في الكفالة.

[4] ومعناه أنه إذا جنى أحد جناية قتل غير عمد، بحيث يكون موجبها الأصلي الديَّة لا القصاص، فإن ديَّة النفس توزع على أفراد عاقلته الذين يحصل بينه وبينهم التناصر عادةً، وهم الرجال البالغون من أهله وعشيرته وكل من يتناصر هو لهم، فتقسط الديّة عليهم في ثلاث سنين بحيث لا يصيب أحد منهم أكثر من أربعة دراهم في السنة (وهي تعادل أربعة أعشار الدينار الذهب) فإذا لم يفِ عدد أفراد العشيرة بمبلغ الديّة في ثلاث سنين يُضمّ إليهم أقرب القبائل أو الأقارب نسباً على ترتيب ميراث العصبات، فإذا لم يكن للقاتل عشيرة من الأقارب والأنسباء وأهل التناصر –كما لو كان لقيطاً مثلاً- كانت الديّة في ماله تقسط على ثلاث سنين، فإن لم يكن له مال كافي فعاقلته بيت المال العام أي خزانة الدولة، فهي التي تتحمل ديّة القتيل.

2-2- التأمين التعاوني:

2-2-1- تعريف التأمين التعاوني:

مرَّ التأمين التعاوني في مرحلته الأولى بصورة مُبّسطة متواضعة تتمثل في تشكيل مجموعة من الأفراد ذوي حرفة أو تجارة محددة أو جمعية تعاونيَّة لتفادي الأضرار الناجمة عن الخطر الذي يهددهم، مثل أن يتّفق مجموعة من التُّجار أو أصحاب مِهنة واحدة على التعاون فيما بينهم من خلال وضع كل منهم مبلغاً من المال يُودع عندهم فيُصرف منه عند وقوع الخطر الذي يهددهم والذي أصاب أحدهم.

وقد عرَّف الأستاذ مصطفى الزرقا التأمين التعاوني البسيط بأنه: (تعاون مجموعة من الأشخاص ممن يتعرضون لنوع من المخاطر على تعويض الخسارة التي قد تصيب أحدهم، عن طريق اكتتابهم بمبالغ نقديَّة ليؤدي منها التعويض لأي مكتتب منهم عندما يقع الخطر المؤمَّن منه)[1]، أما التأمين التعاوني المُركّب[2]فهو: (شركة مُتخصِّصة خاصَّة بأعمال التأمين التعاوني، ويكون جميع المُستأمنين مُساهمين في تلك الشركة، ويتكون منهم الجمعية العموميَّة، ثم مجلس الإدارة).

2-2-2- نشأة التأمين التعاوني:

ثار خلاف بين الباحثين في بداية ظهور جمعيات التأمين التبادلي، حيث ذهب بعضهم إلى أنها نشأت فيما بين القرن الخامس عشر أو السادس عشر الميلادي في ألمانيا، حيث كان يُغطي من أخطار الأوبئة ونفوق المواشي، ومن أخطار الطريق، ثم اتسعت مظلته ليشمل التأمين في حالتي الوفاة أو المرض، في حين ذهب الآخرون في أنَّ بدايتها كانت في أوائل القرن الثامن عشر، حيث أنشئت في روتنبرج بألمانيا أول جمعيَّة تأمين تبادلي حرة ومستقلة عام 1726م، ثم أعيد تشكيلها كهيئة تأمين تبادلي إقليميَّة عام 1754م وتلا ذلك ظهور بعض الهيئات الصغيرة في مختلف الدول كالجمعيات التعاونيَّة للتأمين، وجمعيات التأمين الذاتي وصناديق التأمين الخاص[3]. في حين يرى فريق ثالث أنها بدأت في لندن وباريس فيما بين الأعوام 1530-1545م. وأيّا كان فإن شركات التأمين التعاوني انتشرت في فرنسا وسويسرا وبلجيكا وهولندا وانجلترا وإيطاليا وألمانيا، ونشأت لها فروع كثيرة، وحظيت بدعم من الحكومات وبالأخص الاتحاد السوفيتي سابقاً، الذي نشطت فيه هذه الجمعيات وأدت دوراً جيداً.

وهذه الجمعيات تأخذ معظمها بنظام إسهام كل عضو من أعضائها بمبلغ معين مُتفق عليه سابقاً، وذلك بالنسبة للتأمين من المرض والبطالة، وحالة الوفاة وأيَّه كارثة أخرى، وتُصدر وثائق التأمين عادة بمبالغ متساوية أو شبه متساوية. ومن هؤلاء الأعضاء تتكون الجمعية العموميَّة، حيث يكون لكل عضو صوت

---

[1] ملحم، أحمد سالم، (1420)، التأمين التعاوني الإسلامي وتطبيقاته في شركة التأمين الإسلامية، الأردن، ص 95.
[2] الشافعي، جابر عبد الهادي سالم، (2007)، البديل الإسلامي للتأمين، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ص55.
[3] الجمال، غريب: التأمين التجاري والبديل الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص277.

واحد، ثم يختارون مجلس إدارة يتولى مسؤوليَّة أعمالها دون مكافأة مالية سوى السكرتير الذي يتفرغ للمجلس، فتُمنح له مكافأة مناسبة، وتنبثق من المجلس لجنة لتقدير قيمة التعويض المستحق عنها[1].

ومن المميزات التي تميز هذا النوع من التأمين أنه لا يوجد رأس مال للتأمين التعاوني، كما أنَه ليس جمعيَّة تسعى لتحقيق ربح، وإنما تسعى للتعاون، ولذلك فإن الفائض المُرجع على حملة الوثائق (المستأمنين) ليس ربحاً، وإنما هو الباقي مما دفعوه بعد المصروفات والاحتياطيات المطلوبة.

2-2-3- الفروق الأساسيَّة بين التأمين التعاوني وبالأخص التعاوني المُركَّب وبين التأمين الإسلامي[2]:

إن التأمين التعاوني المُركَّب تمثله جمعيَّة تعاونيَّة تُمثِّل حملة الوثائق، فليس هناك إلا حساب واحد، وذِمَّة واحدة تُمثِّل جميع الذين يُعتبرون مساهمين متعاونين، ولذلك تكون الأقساط غير ثابتة، بحيث إذا لم تكفِ الأقساط المدفوعة يُطلب منهم الزيادة، في حين أن التأمين الإسلامي يقوم على أساس وجود شركة مساهمة لها أموالها وحسابها الخاص، ولكن لها الحق في مزاولة التأمين التعاوني الإسلامي، ويكون بجانب هذا الحساب حساب خاص للتأمين وجميع أنشطة التأمين. إن التأمين الإسلامي ليس مُلتزماً بمبدأ التبرع والتعاون فحسب، بل مُلتزِم بأحكام الشريعة الإسلاميَّة، أما التأمين التعاوني المُركَّب فليس مُلتزماً إلا بمبادئ التبرع والتعاون.

2-3- مفاهيم في التامين الإسلامي:

2-3-1- تعريف عقد التأمين الإسلامي:

حاول بعض العلماء المعاصرين تعريف التأمين الإسلامي، فعرَّفوه بعدة تعريفات اشتركت كلها في المعنى ذاته رغم تعدد العبارات، ومن أبرز تلك التعريفات أن عقد التامين الإسلامي هو (عقد تبرع يُقصد به أصالة التعاون على تفتيت الأخطار، والاشتراك في تحمل المسؤوليَّة عند نزول الكوارث، وذلك عن طريق إسهام عدة أشخاص بمبالغ نقدية تُخصص لتعويض من يصيبه الضرر)[3]. فموضوع العقد هو التزام جميع المستأمنين بتحمل تبعة الخطر الذي ينزل بأي منهم ودفع ما يقتضيه ذلك من الأقساط على أساس التبرع[4]. كما عرَّفوه بأنه: (نظام تكافلي لا يقوم على مبدأ الربح كأساس، بل يهدف إلى تفتيت أجزاء المخاطر وتوزيعها على مجموعة المشتركين (المؤمن لهم) عن طريق التعويض الذي يُدفع إلى المشترك المتضرر من مجموعة حصيلة اشتراكاتهم، بدلاً من أن يبقى الضرر على عاتق المتضرر

---

[1] المرجع السابق ص278.

[2] القره داغي، علي محي الدين، التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص 207.

[3] بابكر، عثمان أحمد، قطاع التأمين في السودان تقويم تجربة التحول من نظام التأمين التقليدي إلى التأمين الإسلامي، بحث رقم 46 البنك الإسلامي للبحوث والتدريب، ص 19.

[4] ملحم، أحمد سالم. (2005) إعادة التأمين وتطبيقاتها في شركات التأمين الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، ص47.

بمفرده، وذلك طبقاً لنظام الشركة والشروط التي تتضمنها وثائق التأمين وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية[1]).

كما تم تعريف التأمين الإسلامي بأنه: (عقد من عقود التبرع التي يقصد بها أصالة التعاون على تفتيت الأخطار والاشتراك في تحمل المسؤوليَّة عند نزول الكوارث وذلك عن طريق إسهام أشخاص بمبالغ نقديَّة تُخصَّص لتعويض من يصيبه الضرر، فجماعة التأمين التكافلي لا يستهدفون تجارةً ولا ربحاً من أموال غيرهم وإنما يقصدون توزيع الأخطار بينهم والتعاون على تحمل الضرر)[2]. و(هو اتفاق أشخاص يتعرضون أخطار مُعيَّنة على تلافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع الاشتراكات على أساس الالتزام بالتبرع، ويتكون من ذلك صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتباريَّة[3]، وله ذِمَّة ماليَّة مُستقِلَّة "صندوق" يتم منه التعويض عن الأضرار التي تلحق بأحد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المُؤمَّن منها، وذلك طبقاً للوائح والوثائق، ويتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق، أو تديره شركة مساهمة بأجر تقوم بإدارة أعمال التأمين واستثمار موجودات الصندوق)[4]

وبِعبارة أخرى يُمكن تعريف التأمين التعاوني الإسلامي بأنه :(تعاون مجموعة من الأشخاص يتعرضون لخطر أو أخطار معينة يُسمَّون هيئة المشتركين على تلافي آثار الأخطار وجبر الأضرار التي قد يتعرض لها أحدهم بتعويض الضرر الفعلي الناتج عن وقوع هذه الأخطار، وذلك بالتزام كل منهم على سبيل التبرع بدفع مبلغ معين (القسط أو الاشتراك) تُحدّده وثيقة التأمين، وتتولى شركات التأمين إدارة عمليات التامين واستثمار أموالهم نيابة عن جماعة المشتركين مقابل حِصَّة معلومة من عائد استثمار هذه الأموال وذلك وفقاً للقواعد التي ينصّ عليها نظام الشركة والشروط التي تتضمنها وثائق التأمين وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلاميَّة)[5].

وإنني أرى أنَّ هذا التعريف هو التعريف الأكثر شمولاً وتجسيداً لمعنى التأمين الإسلامي، كما أنه يتميز عن بقية التعريفات بتضمنه الجوانب الفنيَّة، والخصائص التي يتفرد بها التأمين الإسلامي عن التأمين التجاري.

---

[1] فلاح، عز الدين. (2008) التأمين مبادئه وأنواعه، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ص40.

[2] سلام، أسامة عزمي – موسى، شقيري نوري. (2010) إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان -الأردن، ط1، 2010 ص342.

[3] صوالحي، يونس. (2011). التأمين الإسلامي: مفهومه وخصائصه، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي " مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية" سطيف، ص6.

[4] الخويلدي، عبد الستار، (2012)، مشروع قانون نموذجي في التأمين التكافلي (مع نظام أساسي نموذجي لشركة تأمين تكافلي)، الدورة العشرون لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الجزائر، ص4.

[5] سالم، رشيد، (2015)، التأمين: الأسس والنظريات، ط1، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص40.

2-3-2- خصائص عقد التأمين الإسلامي:

يتفق عقد التأمين الإسلامي ببعض الخصائص مع التأمين التجاري، ويتفرَّد عنه في البعض الآخر، وتتمثل الخصائص التي يتفق فيها التأمين الإسلامي مع التأمين التجاري في أنهما عقدان مُلزمان لأطراف العقد، وأنهما من العقود المستمرة، ومن العقود الرضائية، ويشتركان أيضاً في أنهما من العقود الاحتمالية، وأن القيمة المتبادلة (أي مبلغ القسط ومبلغ التعويض) غير متكافئة، والعقدان ينصبَّان على أخطار غير محسومة رغم أنها متوقعة الحدوث[1]. ويتفق العقدان أيضاً في أنهما من عقود حسن النية، وتعد هذه الخاصيَّة من أهم خصائص عقود التأمين حيث تظل مُلازمة للعقد منذ إبرامه إلى وقت انتهائه[2].

أما الخصائص التي يتميز بها عقد التأمين الإسلامي عن عقد التامين التجاري فتتمثل في:

2-3-2-1- عقد التأمين الإسلامي عقد تبرع: وذلك لأن ما يدفعه المؤمَّن له من الاشتراكات يتبرع به لمن يصيبه ضرر من بقية المؤمَّن لهم، وقد ترتب على اعتباره من عقود التبرعات أثراً في غاية الأهميَّة، وهو وجود شبه إجماع بين العلماء المعاصرين على جوازه ومشروعيته، رغم ما فيه من غَرر باعتباره عقداً احتمالياً، وذلك لعدم تأثير الغرر على عقود التبرعات، فالتبرع بقيمة الاشتراك هو أساس مشروعيَّة التأمين الإسلامي، ويقوم هدف التأمين الإسلامي أساساً على تحقيق التكافل والتعاون بين مجموع المستأمنين، وعلى تشجيع العمل الخيري وخصلة البذل والإحسان، وهذا أمر يتفق ومقاصد الشريعة[3].

2-3-2-2- جمع المشترك لصفتي المؤمِّن والمؤمَّن له[4]: وهو أن المؤمَّن له يكون هو المؤمِّن في ذات الوقت، وذلك لأن هيئة أو حساب التأمين ينشئها المؤمَّن لهم، فالشخصيتان تجتمعان في شخص هو المشترك، واجتماع صفة المؤمن والمؤمن له في شخصية المشتركين جميعاً، يجعل الغبن والاستغلال منفياً، لأن هذه الأموال الموضوعة مآلها لدافعيها[5]، وهذه الصفة من أهم الخصائص التي يتميز بها التأمين الإسلامي عن غيره، وهذا على خلاف ما في التأمين التجاري الذي يميّز بين شخصيَّة المؤمِّن وهو مُؤسّس الشركة وصاحب رأس المال، وبين شخصيَّة المؤمَّن لهم وهم حملة الوثائق أو المشتركين.

2-3-2-3- قابلية الاشتراك للتغيير: والمقصود بذلك أن قيمة الاشتراك أو القسط لا تكون قيمة ثابتة ومعلومة للمشترك لحظة إبرام العقد، فقيمة الاشتراك تكون عُرضة للتعديل بالزيادة، ويتحقق هذا في حالة حدوث عجز في الوفاء بقيمة المطالبات، فيُلزم المشتركين بتغطية هذا العجز بزيادة قيمة الاشتراك

---

[1] براق، سمية، (2019)، *تسويق خدمة التأمين التكافلي*: دراسة تحليلية، مذكرة مقدمة لنيل الماجستير، جامعة محمد بو ضياف بالمسيلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، جامعة الجزائر، ص31.

[2] مختار، نعمات. التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، مرجع سبق ذكره، ص 245.

[3] جعفر، عبد القادر. (2006). نظام التأمين الإسلامي، دار الكتب العلمية، بيروت -لبنان، ط 1، ص124.

[4] حيدر، هيثم محمد. (2010). الفائض التأميني ومعايير احتسابه وأحكامه، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الأردن، ص20.

[5] أحمد، أحمد محمد لطفي. (2007). نظرية التأمين المشكلات العملية والحلول الإسلامية، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية ص240.

بما يعادل مقدار العجز. وقد يكون التعديل بإنقاص قيمة الاشتراك، ويتحقق ذلك في الحالة التي تكون حصيلة الاشتراكات أكبر من قيمة المطالبات، الأمر الذي يحقق فائضاً مالياً لحساب التأمين فيوزع الفائض على المؤمَّن لهم أو تخفَّض قيمة اشتراكاتهم عن الفترات اللاحقة. على أن مدى هذا التضامن وخطورته يتوقفان على ما إذا كانت قيمة الاشتراك غير محددة بمبلغ أو نسبياً، أي محدد بحد أقصى[1].

2-3-2-4- عدم اشتراط وجود رأس مال الهيئة عند إنشائها: لا يُشترط في التأمين الإسلامي وجود رأس مال للهيئة التي تزاول هذا النوع من التأمين عند إنشائها، وذلك يؤدي إلى تكوين رأسمال الهيئة من الاشتراكات التي تُحصَّل من المشتركين عند إنشاء الهيئة على خلاف شركات التأمين التجاري حيث يُشترط وجود رأس المال قبل إنشاء الشركة[2]. وعلى الرغم من أن هذه الخاصية تعدّ من أبرز خصائص التأمين الإسلامي، إلا أن لها سلبيات يجب وضعها في الاعتبار وأهمها أن عدم وجود رأسمال للشركة يؤدي لفشلها في سداد التعويضات أو التأخير في سدادها عند المطالبة بها، وتفادياً للسلبيات التي قد تترتب عليها، نصّت القوانين المُنظِّمة لعمل هيئات التأمين تسجيلها كشركة مساهمة عامّة، وهذا يتطلب أن يكون للشركة رأسمالها الخاص؛ إذ بدونه لا يمكن تسجيل أي شركة. وذلك أن وجود رأس المال يضمن للشركة بقاءها ودخولها في المنافسة مع بقيَّة الشركات، ويشجع شركات إعادة التأمين على التعامل مع شركات التأمين الإسلامي، وذلك لوجود الضَّمانات الماليَّة التي تضمن لها وفاء شركات التأمين الإسلاميَّة بالتزاماتها تجاهها، كما يوجد ضرورة لإيجاد كوادر فنيَّة مؤهلة لإدارة العملية التأمينيَّة[3].

2-3-2-5- توزيع الفائض على المشتركين: ويقصد بالفائض في التأمين الإسلامي الفرق بين جملة الاشتراكات المتحصِّلة وبين قيمة المطالبات المستحقة[4]، فالفائض في التأمين الإسلامي يختلف عن الربح في التأمين التجاري، حيث يكون هذا الربح حقاً للمؤسسين، أما الفائض في التأمين الإسلامي فإنه يكون حقاً للمشتركين. ومبدأ توزيع الفائض على المشتركين يُقابل التزامه بدفع اشتراكات إضافيَّة في حالة حدوث عجز في سداد المطالبات المُستحقة. ولا تُلزَم هيئات التأمين بتوزيع الفائض على المشتركين، إذ يجوز لها حسب لوائحها ونظامها الأساسي أن تقرِّر وضع الفائض كله أو نسبة منه، وبالتطبيق العملي للتأمين الإسلامي نجد أن شركات التأمين تختلف في معالجاتها لمسألة توزيع الفائض، حيث نجد أنَّ بعض الشركات تقوم بتوزيع الفائض فعلاً[5]، ومعظم الشركات تقوم بتحويل الفائض لاحتياطي رأس المال الذي يستفيد منه المؤسسون، الأمر الذي يسلب حملة الوثائق حقهم في الفائض، وحق الشركة في تحويل

---

[1] أبو السعود، رمضان. (2003) أصول التأمين، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ط2، ص111.

[2] الصادق، محمد نزيه. عقد التأمين، مرجع سبق ذكره، ص57.

[3] القضاة، موسى مصطفى. (2011) حقيقة التأمين التكافلي، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي " مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة سطيف، ص4.

[4] عبوي، زيدي. (2006). إدارة التأمين والمخاطر، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان –الأردن، ط1، ص107.

[5] ويُلاحظ أن المستفيدين من توزيع الفائض هم أصحاب العملات التأمينية الضخمة، وذلك لأن الفائض يكون مجدياً بالنسبة لهم، أما بالنسبة لبقية المشتركين وهم الأكثر عدداً فنجدهم لا يستفيدون شيئاً وذلك لأن العائد لهم من الفائض يكون ضئيلاً جداً، لذلك نجدهم لا يسعون للمطالبة به.

الفائض لأي نوع من أنواع الاحتياطيات، نصّ عليه في لوائح الشركات، حيث مُنح مجلس إدارة الشركة الحق في إصدار القرار بشأن الفائض وذلك بتحويله لأي نوع من أنواع الاحتياطي كاحتياطي لمقابلة أي عجز يطرأ عن زيادة غير متوقعة الحدوث للأخطار المؤمَّن منها[1].

2-3-3- أركان عقد التأمين الإسلامي[2]:

2-3-3-1- العاقدان: إن عقد التأمين الإسلامي كعقد التأمين التجاري يتطلب وجود أطراف لإنشاء العقد، ويُشترط أن يكون أطراف العقد محُددين منذ لحظة إبرام العقد إلى وقت انتهائه. وأطراف عقد التأمين الإسلامي هم نفس أطراف عقد التأمين التجاري، ويتمثَّل في المؤمِّن، والمؤمَّن له، أو المُستفيد، وبالرغم من هذا إلا أن طبيعة العلاقة التي تربط بين الأطراف في عقد التأمين الإسلامي تختلف اختلافاً كليَّاً عن العلاقة التي تربط أطراف عقد التأمين التجاري، ويرجع هذا الاختلاف للطبيعة الخاصَّة والهدف الأساسي لكل عقد من العقدين، ولأهميَّة تحديد طبيعة هذه العلاقة، نميَّز بين طرفي العقد وهما:

2-3-3-1-1- المؤمِّن: هيئة المشتركين، أو صندوق التأمين، فبمجرد نشأة شركة التامين الإسلامي القانونيَّة تنشئ هذا الصندوق، وتكون الشركة مُمثله له ووكيلة عنه، ويكون لهذا الصندوق شخصية اعتبارية معنوية.

والعلاقة بين صندوق التأمين وبين الشركة الإسلاميَّة هي علاقة وكالة، أو ما يُسمَّى عقد الإدارة، ويترتب على ذلك أن تقوم الشركة الإسلاميَّة بإبرام العقود والاتفاقيات وجمع الأقساط ودفع التعويضات وكل أعمال التأمين نيابةً عن هيئة المشتركين، والشركة في وكالتها هذه قد تكون بأجر وقد تكون بلا أجر، وبجانب عقد الوكالة فإن الشركة تقوم باستثمار أموال الحساب على ضوء عقد المضاربة، حيث تُحدِّد نسبة الشركة باعتبارها مُضارباً، ونسبة الحساب باعتباره رب المال، وبهذا الاعتبار وجدت علاقة أخرى بين الطرفين، بينما تكون الشركة في التأمين التجاري هي العقد الأساسي، وهي الجهة المؤمِّنة العاقدة مع المُستأمِن (المؤمَّن له) والمُلتزِمة بدفع التعويض في التأمين على الأشياء، ودفع المتفق عليه في التأمين على الأشخاص.

2-3-3-1-2- المشترك، أو المُستأمِن الذي يرغب في الدخول في هذه الهيئة أو المشاركة في الهيئة، حيث أنه بالتوقيع على العقد فإنه يُصبح عضواً مشمولاً بما تضمنه النظام الأساسي للشركة والوثيقة التي وقَّع عليها من حقوق والتزامات، والعلاقة بين المشترك (المُستأمِن) وبين الصندوق أو الهيئة هي علاقة تبرع من حيث المبدأ.

---

[1] عبد الرحمن، أحمد جاد: التأمين، مرجع سبق ذكره، ص18.
[2] القره داغي، علي محي الدين: التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص23.

نلاحظ هنا اتحاد شخصية المؤمِّن والمؤمَّن له في شخص المشترك، فالمؤمِّن هو نفسه المؤمَّن له، أي أن هيئة التأمين أو حساب التأمين يكوّنها المؤمَّن لهم أنفسهم، وهي ملك خالص لهم على خلاف التأمين التجاري الذي يفصل بين شخصية المؤمِّن لهم وهم أصحاب رأس المال ومؤسسو الشركة، وشخصية المؤمَّن لهم وهم حملة الوثائق، ويرجع الاختلاف في العلاقة بين المؤمَّن له والمؤمِّن في التأمين التجاري إلى اختلاف الهدف بين النظامين، فالتأمين التجاري يهدف إلى تحقيق الأرباح من تقديم الخدمات التأمينيَّة، في حين أن التأمين الإسلامي يهدف إلى تقديم الخدمة التأمينيَّة دون السعي إلى تحقيق أرباح، كما أن اتحاد شخصية المؤمِّن والمؤمَّن له في شخص المشترك يُعتبر تجسيداً لمبدأ التعاون بين المؤمَّن لهم وهو الهدف الرئيسي لفكرة التأمين بصفة عامة، والتأمين الإسلامي بصفة خاصة.

2-3-3-2- محل التأمين الإسلامي: إن المعقود عليه في التأمين الإسلامي هو أمران:

2-3-3-2-1- القسط المُتَبرع به من قِبَل المشترك (المستأمن) الذي يُدفع مرة واحدة، أو على أقساط محدّدة من قِبَل المشترك والذي يُسمَّى هنا بقيمة الاشتراك، بينما يُسمَّى بالقسط في التأمين التجاري.

فالمشترك يدفع المبلغ إلى الصندوق الذي هو عضو فيه على أساس قبول نظام معين يخص كيفيَّة التبرع للأعضاء عند وقوع الخطر المؤمِّن منه، وهو مع غيره من المشتركين تتكوّن منهم الهيئة، أو الصندوق أو الحساب. والمشترك بإبرامه العقد مع الشركة التي تُمثِّل الهيئة أو الصندوق يحقق هدفين هما: قبوله عضواً في هيئة المشتركين، وتبرعه بقيمة الاشتراك (الأقساط وعوائدها) بما يكفي لتحقيق الأهداف العامّة للنظام الذي قُبِلَ الدخول على أساسه، ومنه جبر الكسر وتحقيق التعاون من خلال دفع التعويضات في التأمين من الأضرار، والمبلغ المتفق عليه عند وقوع الحادث في التأمين على الأشخاص.

من خلال ما سبق نجد أن محل التأمين الإسلامي في المال هو التعاون بين مجموعة من الناس يتعرضون لأخطار مشتركة فيلجؤون إلى دفع المخاطر من خلال تفتيتها وتوزيعها فيما بينهم على الأسس التي نظّمها النظام الأساس للشركة الممثلة للهيئة، والوثيقة التي وقعها الطرفان.

2-3-3-2-2- مبلغ التأمين: وهو المبلغ الذي تدفعه شركة التأمين الإسلامي نيابةً عن حساب التأمين للمشترك (المستأمن)، عند تحقق الخطر المؤمَّن منه.

2-3-3-3- الصيغة: أي الإيجاب والقبول، وقد جرى العرف التأميني بكونه مكتوباً في عقود نمطيَّة.

2-3-4- المبادئ الحاكمة للتأمين الإسلامي:

يمكن تلخيص المبادئ الأساسيَّة للتأمين الإسلامي والخاصَّة به والعناصر الأساسيَّة المطلوب توافرها في عقود التأمين على الحياة في المبادئ والعناصر التاليَّة[1]:

2-3-4-1- عدم مخالفة أحكام الشريعة الإسلاميَّة: فالأخطار التي يصلح التأمين منها تشمل جميع الأخطار التي تتوفر بها المصلحة التأمينيَّة الجائزة شرعاً[2]، أي عدم مخالفة الشركة في عقودها وتصرفاتها لأحكام الشريعة الإسلاميَّة[3]، وذلك بـأن لا تتضمن شروطاً مخالفة لنص من الكتاب والسنة الصحيحة، ولا تتصرف تصرفات مخالفة لها ولا تودع أموالها في البنوك التقليديَّة، ولا يجوز التأمين على أي شيء حرَّمته الشريعة الإسلامية، وضرورة وجود هيئة الفتوى والرقابة الشرعية[4].

2-3-4-2- التبرع وتحقيق مبدأ التعاون والتكافل بين المشتركين: حتى تكون عقود التأمين مشروعة يجب أن تكون قائمة على التبرع، وذلك بأن ينصّ في العقد على أن المشترك يتبرع بالقسط وعوائده لحساب التأمين، وأن يتم الاحتفاظ بجميع أقساط التأمين المأخوذة من المستأمنين في حساب واحد خاص بهم بصرف النظر عن نوع التأمين، بحيث يتم تعويض المتضررين من هذا الحساب[5].

2-3-4-3- كون الشركة وكيلة في إدارة أعمال التأمين الإسلامي: بما أن الشركة الرسميَّة التي أنشئت لأجل التأمين التعاوني لا تستطيع أن تمتلك أقساط التأمين المدفوعة من حملة الوثائق حسب أحكام الشريعة الإسلاميَّة، لذلك على الشركة أن تكون وكيلة عنهم في إدارة أعمال التأمين إما بأجر أو بدون أجر. وتُقدِّر الشركة أجرها من خلال الدراسات والإحصائيَّات التي تُبيّن حجم المصاريف الخاصَّة بأجور ورواتب الموظفين والعمال، والوكلاء، وبقية المصاريف ونحوها مع إضافة نسبة مناسبة، ليُشكِّل الكل الأجرة الكليَّة السنويَّة. ويتعيَّن على الشركة أن تنصَّ في نظامها الأساسي على كيفيَّة تحمُّل المصاريف، وهل الشركة تسير على نظام الوكالة بأجر أو بدون أجر.

2-3-4-4- توزيع الفائض والأرباح المُحققة من الاستثمارات: لا شك أن أموال حملة الوثائق تُستثمر في أوجه الاستثمار الجائزة شرعاً، وقد تتحقق أرباح، وأن العلاقة تقوم في ذلك على أساس المضاربة الشرعيَّة التي تحدد فيها نسبة كل من المُضارب (الشركة) ورب المال (حملة الوثائق)، وأما أرباح أموال

---

[1] انظر القره داغي، علي محي. التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص31.

[2] صباغ، أحمد محمد. (2010). الوضع المهني والاقتصادي لصناعة التأمين التعاوني في العالم العربي، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الأردن، ص9.

[3] شرقي، أبو بكر الصديق - كاكة، علاء الدين، (2019)، الفائض التأميني وأثره على نمو صناعة التأمين التكافلي، مذكرة مقدمة لنيل الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف- المسيلة، جامعة الجزائر، ص22.

[4] زعتري، علاء الدين. (2010) الفروق المؤثرة بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري، بحث مقدم إلى ملتقى التأمين التعاوني الثاني، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل. الرياض، ص16.

[4] عريقات، حربي محمد –عقل، سعيد جمعة. (2008). التأمين وإدارة الخطر، دار وائل للنشر، عمان –الأردن، 1، ص228.

المساهمين فهي لهم فقط. وأما الفائض الذي بقي بعد تنزيل المصاريف الإداريَّة ودفع مبالغ التأمين المستحقة للأعضاء المشتركين عند تحقق الخطر المؤمَّن منه، ونحوها فيوزع قسم منه على الأعضاء، ويُترك قسم منه للاحتياطيات المطلوبة.

2-3-4-5-ضرورة وجود حسابين، والفصل بين حسابات الشركة، وحسابات المستأمنين: بما أن الشركة لا تملك أقساط التأمين في التأمين الإسلامي فإن عليها أن تفصل فصلاً كلياً بين أموال الشركة بوضعها في حساب خاص بها، وبين حملة الوثائق وذلك بوضعها في حساب آخر خاص بها، وذلك حتى يعود لكل من الحسابين ما يخصُّه من حقوق وواجبات والتزامات واستثمارات وعوائد وغير ذلك.

2-3-4-6- المشاركة الحقيقية في التحمل والأداء: إن من أهم خصائص التأمين التعاوني الإسلامي وسماتها[1] وجود تبادل في المنافع والتضحيات فيما بين أعضاء هيئة التأمين حيث تدفع التعويضات لمن يصيبه خطر من حصيلة الاشتراكات فكل واحد منهم مؤمِّن ومؤمَّن له، وتضامن الأعضاء حيث هم متضامنون في تغطية المخاطر التي تصيب أحدهم، لكن مدى هذا التضامن مرتبط بما إذا كان اختلاف قيمة الاشتراك مطلقاً أو محدداً بحد أقصى، واحتمال تغير قيمة الاشتراك؛ لأن الأعضاء ما داموا مؤمِّنين ومؤمَّناً لهم في الوقت نفسه فإن من الطبيعي أن يكون الاشتراك المطلوب عرضة للزيادة والنقصان تبعاً لما يتحقق من المخاطر سنوياً وما يترتب على مواجهتها من تعويضات.

2-3-4-7-تنظيم العلاقة بين الشركة باعتبارها مديرة، وبين حساب التأمين على أساس الوكالة بأجر، أو بدونه وتطبيق الوكالة على الطرفين، وبينها وبين حساب التأمين؛ لاستثمار أمواله على أساس المضاربة الشرعيَّة. وتنظَّم العلاقة بين المشتركين وحساب التأمين على أساس الهبة بشرط العوض.

2-3-4-8- أفضلية مشاركة المستأمنين في الإدارة: من الأفضل أن يُشارك حملة الوثائق في الإدارة.

2-3-4-9- تنظيم الاشتراك والحقوق والالتزامات في صلب النظام الأساسي: من الضروري لِصحة التأمين الإسلامي وجود شفافيَّة في العقد التأسيسي والنظام الأساسي، وذلك بالنص على الفقرات السابقة في صلبهما، بحيث تتضمن المواد المُنظِّمة لها على الالتزام بالشريعة الإسلاميَّة، والتبرع، وتوزيع الفائض التأميني على المشتركين، وعلى مسألة الاستقراض من الشركة وردّه إليها، وعلى اعتماده العقود الثلاثة التي تُنظِّم العلاقات داخل الشركة وعلى طريقة مواجهة التعويضات الزائدة عن الاشتراكات والنفقة الإداريَّة، وعلى تنظيم الاستثمار، والأرباح، والمشاركة في الإدارة.

[1] غزازي، عمر-سلاوتي، حنان. (2013). أهمية مؤسسات التأمين الإسلامي في تعزيز الدور التنموي للزكاة، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي الثاني " دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة والوقف) في تحقيق التنمية المستدامة" جامعة سعد دحلب بالبليدة، ص5.

2-3-5- وظائف التأمين الإسلامي:

المراد بوظائف التأمين الآثار الإيجابيَّة التي يُحققها التأمين الإسلامي، وأهم هذه الوظائف ما يأتي:

2-3-5-1- تحقيق الأمان للمستأمنين: فهو يجعل المستأمن مطمئناً في ممارسته لأعماله وما يترتب على ذلك من احتمالات التعرض للمخاطر المتعددة؛ فبدلاً من أن تحل الكارثة به يتحملها معه أخوته بالتضامن والتكافل على أساس التبرع بجزء من المال[1].

2-3-5-2- تحقيق الكسب الحلال: إن التأمين الإسلامي يعتبر سبيلاً مشروعاً للربح بالنسبة للمستأمنين أنفسهم، ولشركة التأمين التي تدير العمليات التأمينيَّة على أساس الوكالة بأجر معلوم، أما المستأمنون فيتحقق الربح بالنسبة لهم من خلال قيام شركة التأمين باستثمار المتوفر من أقساط التأمين العائدة لهم بالطرق المشروعة بوصفها مضارباً، وما يتحقق من أرباح يُقسم بين الشركة والمستأمنين بوصفهم صاحب المال وبالنسبة المتفق عليها مسبقاً في العقد. أما المساهمون فيحصلون على الربح من خلال أرباح أموال المساهمين التي تُستثمر بالطرق المشروعة، وأجر الوكالة المعلوم الذي تدير مقابله العمليات التأمينيَّة، بالإضافة إلى حِصَّتها من أرباح استثمار المتوفر من أقساط التأمين بوصفه مضارباً. وأما العاملون في الشركة فإن عملهم على أساس إجارة الأشخاص يعتبر مصدر كسب حلال بالنسبة لهم[2].

2-3-5-3- الإسهام في تفعيل فقه المعاملات: تُعد شركات التأمين الإسلامي مظهراً من مظاهر صلاحيَّة الشريعة الإسلاميَّة لكل زمان ومكان، فالشريعة الإسلاميَّة تواكب الأحداث ولها القدرة على مواجهة كل جديد وإصدار الحكم الشرعي المُناسب له، وهي بذلك تفتح آفاقاً واسعة للبحث، وتساهم في تفعيل فقه المعاملات ونقله من صورته النظريَّة إلى الواقع التطبيقي.

2-3-5-4- المساهمة في بناء الاقتصاد الوطني وازدهاره بدعم عجلة الاقتصاد من خلال تَّنمية واستثمار أموال المساهمين والمستأمنين بالطرق المشروعة، وترميم آثار الأخطار بما يكفل المحافظة على الأشياء المؤمَّن عليها وعدم تعطلها وخروجها من الإنتاج، وكذلك إيجاد العديد من فرص العمل، وكذلك المحافظة على أموال التأمين ومدخراته في البلد الذي تنشأ فيه واستثماراتها بما يعود بالنفع على المواطنين[3].

2-3-5-5- استكمال حلقات الاقتصاد الإسلامي: حيث تشكل ركناً من أركان الاقتصاد الإسلامي، وحلقة من حلقاته وذلك جنباً إلى جنب مع المصارف الإسلاميَّة وشركات إعادة التأمين والأسواق الماليَّة الإسلاميَّة.

---

[1] ملحم، أحمد سالم: التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص43.

[2] ملحم، أحمد سالم: إعادة التأمين وتطبيقاتها في شركات التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص73-79.

[3] Sabbagh, Ahmed Mohammed, Islamic takaful insurance from jurisprudents to applications, The deposit number at the national library (2012-11-4240), Jordan, 2012, p53.

3-المبحث الثالث: المقارنة بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي.

3-1- من حيث التكييف والتنظيم: إن الشركة في التأمين التجاري طرف أصيل تُبرِم عقد المعاوضة أصالة عن نفسها ولصالحها، وتتملك الأقساط بالكامل، وتتحمل المسؤولية بالكامل في مواجهة المُستأمِنين. وتتخذ هذه الشركة شكل شركة مساهمة تجارية وهي المؤمِّنة والملتزمة بالتعويض. أما الشركة في التأمين الإسلامي فهي وكيلة عن حساب التأمين أو هيئة المشتركين، فلا تعقد باسمها أصالة، ولا تتملك الأقساط كلها، ولا بعضها ولا تدفع من مالها شيئاً إلا على سبيل القرض الحسن المُستردّ، وتتخذ شكل شركة مساهمة أيضاً، ولكنها ليست المؤمِّنة، وإنما هي وكيلة.

3-2- من حيث الشكل: الشركة هي المؤمِّن في التأمين التجاري، كما أن المؤمَّن لهم أو المُستأمِنين طرف مقابل للشركة المؤمِّنة في التأمين التجاري. أما الشركة في التأمين الإسلامي فهي ليست المؤمِّنة أبداً، وإنما المؤمِّن هو (حساب التأمين)، كما أن المشتركين المُستأمنين هم المؤمِّنون في التأمين الإسلامي.

3-3- من حيث العقود: إن العقد المنُظِّم في التأمين التجاري هو عقد واحد بين الشركة المؤمِّنة، والمُستأمِنين، وهو عقد رضائي مُلزم قائم على المعاوضة التي تتم بين جهتين على سبيل الحقيقة من حيث الذمة الماليَّة والحقوق والآثار والالتزامات، هما: الشركة المساهمة التي تملك الأقساط، والمُستأمِنون الذين يدفعون الأقساط في مقابل مبالغ التأمين. وهو عقد زمني احتمالي قائم على الغرَر وهو من عقود الإذعان وحسن النية. أما العقود التي تُنظِّم العلاقات في التأمين الإسلامي هي ثلاثة عقود:

3-3-1- عقد الوكالة: وهو الذي يُنظِّم العلاقة بين الشركة والمُستأمِنين (حساب التأمين) على أساس الوكالة بأجر أو بدون أجر، وعلى ضوء هذا العقد تكون الشركة وكيلة عن المشتركين المُستأمِنين (حساب التأمين) في جميع إجراءات التأمين من ترتيب العقود، والوثائق، واستلام الأقساط، ودفع مبالغ التأمين والتعويضات، والاقتراض، وجميع الأمور الإداريَّة الخاصَّة بإعادة التأمين، والخصومات والتقاضي ونحو ذلك، فهي وكالة مُطلَقة لجميع شؤون التأمين.

3-3-2- عقد مضاربة[1]: وهو يُنظِّم العلاقة بين الشركة (المساهمين) وبين الأموال المُتجمِّعة في حساب التأمين يُمكن استثمارها. وعلى ضوء العقد تكون الشركة مُضارِباً، وحساب التأمين (حملة الوثائق) رب المال، وحينئذَ لا بدَّ من تحديد نسبة المضاربة وتطبيق عليها قواعد المضاربة وأحكامها.

3- 3-3-عقد تبرع: وهو الذي ينظم العلاقة بين المستأمنين، وحساب التأمين أو التبرع المتمثل بعقد الهبة بثواب، أو الهبة بشرط العوض، فالمستأمنون يتبرعون فعلاً بأقساطهم لحساب التأمين تبرعاً لا يرجعون

[1] المصاروة، هيثم حامد. (2008). عقد التأمين في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ص126.

فيه، ولكن يشترطون أن يتعاون معهم الصندوق عند وقوع الحادثة حسب النظام الذي وضعه حساب التأمين لتفتيت المخاطر والتعاون على البر والتقوى. أما المعاوضة الموجودة في التأمين الإسلامي فهي المُستأمنين أنفسهم، حيث أن حساب التأمين في حقيقته أمر اعتباري أُقِرَّ لترتيب الأمور الإداريَّة وتنظيمها، كما رُتب للشركات الشخصيات الاعتباريَّة والقانونيَّة، وإلا فإن حساب التأمين خاص بأموال المشتركين، حيث يتلقى الأقساط من المشتركين، ويصرف عليهم من التعويضات، والباقي يُسمَّى الفائض الذي هو حق المشتركين أنفسهم، إضافة إلى أن الشركة ليست جهة تملك الأقساط، بل مجرد وكيل.

3-4- من حيث ملكيَّة الأقساط وعوائدها: تدخل الأقساط مباشرة في ملكية الشركة في التأمين التجاري، فلا يعود أصل أو أي جزء من قيمة القسط المدفوع بأي حال من الأحوال إلى المؤمَّن له، وبالتالي فإن ملكيَّة عوائد استثمارات أصول هذه الأقساط تابعة لشركة التامين. أما في التأمين الإسلامي فالشركة لا تتملك الأقساط أبداً، وإنما تصبح ملكاً لحساب التأمين، وإن جميع عوائدها تكون لهذا الحساب، كما إن أصل قيمة القسط المدفوع يعود لصاحبه (المستأمن بعد استقطاع حصته من التعويضات والمصروفات وإعادة التأمين) وهذا يُسمَّى بالفائض، كما أنَّ عوائد استثمار أصول الأقساط تعود إلى حساب التأمين بعد استقطاع حصة الشركة كمضارب (عن طريق المضاربة الشرعيَّة)، وأما الاحتياطات أو المخصصات فهي أيضاً مفصولة، فإن أخذت من أموال المساهمين فهي ملكاً لهم[1]، وإن كانت قد أخذت من أموال حملة الوثائق المشتركين فتبقى لصالحهم، وفي الأخير تصرف في وجه الخير ولا تُعطى للمساهمين.

3-5- حساب شركة التأمين: يوجد في شركة التأمين التجاري حساب واحد للمساهمين والمؤمَّن لهم (المستأمنين)، أما في التأمين الإسلامي يوجد حسابين منفصلين فصلاً كاملاً من حيث الإنشاء، والميزانيَّة، والحسابات؛ أحدهما: هو حساب التأمين الذي هو وعاء لأنشطة التأمين بما فيها الأقساط وعوائدها، والتعويضات والمصاريف والفوائض. والثاني هو حساب المساهمين، أو حساب الشركة الذي هو وعاء لأموالها وعوائدها ونسبتها من أرباح المضاربة لأموال التأمين -إن وجدت -والتزاماتها.

3-6- من حيث الهدف: فالهدف في التأمين التجاري هو تحقيق أعلى ربحيَّة ممكنة من عمليات التأمين والاسترباح من التأمين نفسه، بحيث إذا زادت أقساط التأمين عن المصاريف والتعويضات فإن هذه الزيادة تبقى للشركة وتعتبرها ربحاً، لذلك تسعى جاهدةً أن تكون الأقساط كبيرة، أما الهدف من التأمين الإسلامي فهو التعاون فيما بين المشتركين، وليس غرض الشركة تحقيق أي ربح من التأمين نفسه، لأن الأقساط لا تدخل في ملكيتها أبداً ولا تستفيد مما يتبقى منها مهما بلغ، لأن الأقساط تبقى خاصَّة لحساب التأمين وما تبقى فهو له وليس للشركة، ولذلك لا تبالغ في الأقساط لأنها لا تستفيد منها.

[1] ملحم، أحمد سالم. (2010). بين التأمين التجاري والتامين التعاوني، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الأردن، ص 3.

3-7- مسألة الفائض، والربح التأميني: إن ما يُسمَّى بالفائض في التأمين الإسلامي ليس له اسم ولا حقيقة في التأمين التجاري، والفائض هو الفرق المتبقي من الأقساط وعوائدها بعد التعويضات والمصاريف والمخصصات، حيث يُصرف كله، أو بعضه على المشتركين. كما أن المستأمنون في شركة التأمين الإسلامي يُعدَّون شركاء مما يحق لهم الحصول على الأرباح الناتجة من عمليات استثمار أموالهم، فما يُسمَّى الفائض في التأمين الإسلامي الذي هو ملك لحساب التأمين، ويصرف للمشتركين؛ يُسمَّى في التأمين التجاري ربحاً تأمينياً أو ايراداً ويُعتبر مُلكيَّة خاصَّة للشركة، ويدخل ضمن أرباحها، ذلك أن المستأمنين ليسوا بالشركاء، فلا يحق لهم أي ربح من استثمار أموالهم، كما أنَّ أرباح الشركة في التأمين الإسلامي ناتجة عن استثماراتها لأموالها الذاتيَّة وحِصّتها كمضارب في عوائد الاستثمار أو أجرها باعتبارها وكيلة، أما في التأمين التجاري فأرباح الشركة ناتجة من عملياتها ومن استثماراتها، أو فوائدها، ومن بقيَّة الأقساط بعد خصم المصاريف والتعويضات.

3-8- من حيث العلاقة بين المؤمَّن لهم وبين شركة التأمين: إن العلاقة بين المؤمِّن والمؤمَّن لهم في التأمين التجاري تقوم على المعاوضة، فالمؤمَّن له يأخذ مبلغ التأمين عند وقوع الخطر مقابل قسط التأمين، والمؤمِّن يأخذ قسط التأمين مقابل تعهده بدفع مبلغ التأمين عند وقوع الخطر، أما العلاقة بين المؤمِّن والمؤمَّن لهم في التأمين الإسلامي فتقوم على التبرع، وذلك عن طريق إسهام أشخاص بمبالغ نقدية تخصص لمن يصيبه ضرر[1].

3-9- من حيث تعدد العاقدين وانتهاء العقد: إن التأمين التجاري يقوم على تعدد حقيقي حيث يتم بين شخصين متساومين يسعى كل منهما إلى تحقيق مصالحه، وإن ذِمَّة كل واحد منهما مختلفة تماماً عن ذِمَّة الآخر ملكيَّة وإلزاماً، وهما المؤمِّن (أي الشركة) والمؤمَّن له وإن العقد ينتهي بالتعاقد، ولا يبقى منه إلا تنفيذه من خلال دفع المستأمن أقساطه إلى المؤمِّن، والتزام المؤمِّن بدفع مبلغ التامين في وقته، ولم يعد للمستأمن أي علاقة بالتزامات المؤمَّن، وأقساطه التي دفعها. أما في التأمين الإسلامي فالمؤمِّن والمستأمن في حقيقتهما واحد؛ لأن الذي يمثلهما هو حساب التأمين الذي تدخل فيه الأقساط وتُصرف منه مبالغ التأمين (فمنه وإليه)، وهو حساب لهما جميعاً، وبالتالي فلا تنتهي التزامات المستأمن المشترك بدفع ما عليه من أقساط، وإنما له نصيب من الباقي، وإذا حدث أن الأقساط لا تكفي فإن حساب التأمين يستقرض من المساهمين قرضاً حسناً، فيرده المشتركون في السنة القادمة وهكذا.

3-10- من حيث مكونات الذمة الماليَّة، والاستثمار: في التأمين التجاري تكون للشركة كلها وبجميع أنشطتها وفي مقدمتها النشاط التأميني ذِمَة ماليَّة واحدة تتألف مكوناتها مما يلي (رأس المال المدفوع.

[1] Zuriah Abdul Rahman,(2009), Takaful: Potential Demand and Growth ,Islamic Econ, Vol,22 No.1.p115.

عوائد رأس المال وفوائده -الأرباح التأمينية المتحققة مما تبقى من الأقساط بعد خصم التعويضات، ونحوها). وهذه الذِمَّة الماليَّة هي المسؤولة عن كل التزامات الشركة سواء أكانت تخص النشاط التأميني أو غيره من المصاريف والتعويضات. أما في التأمين التعاوني الإسلامي فهنالك ذِمَّتان ماليَّتان هما:

ذِمَّة الشركة التي تتألف مكوناتها مما يأتي:(رأس المال المدفوع -عوائد رأس المال المشروعة- المخصصات والاحتياطيات التي أخذت من عوائد أموال المساهمين فقط - الأجرة التي حصلت عليها الشركة في مقابل إداراتها لحساب التأمين إذا كانت الوكالة بأجر، وإذا لم تكن بأجر فتحذف هذه الفقرة- نسبتها من الربح المحقق عن طريق عقد المضاربة بين الشركة، وحساب التأمين). وذِمَّة الشركة مسؤولة عن التزاماتها الخاصة بها، والمصاريف الخاصَّة دون التعويضات.

والذِمَّة الماليَّة لحساب التأمين التي تتألف مكوناتها من (أقساط التأمين -عوائدها وأرباحها من الاستثمارات-الاحتياطيات والمخصصات الفنيَّة التي أخذت من حساب التأمين). وحساب التأمين هو المسؤول عن مصاريفه الخاصة بجميع أنشطة التأمين، وعن التعويضات، حيث يلتزم بالتعويضات ومصاريف إعادة التأمين وكل ما يخص المشتركين، وليست ذِمَّة الشركة مسؤولة عمَّا سبق، وليست مُلزمة بالتعويض أصالة، بل هي وكيلة عن حساب التأمين أو هيئة المشتركين، كما أن الشركة من خلال حسابها الخاص بها تتحمل مصاريفها الخاصَّة بها كما يعود إليها ربح أموالها حيث توزع الأرباح المستحقة على المساهمين بنسبة أسهم كل منهم ويُردّ إليهم الاحتياطيات القانونيَّة المحجوزة من أرباحهم في نهاية عمر الشركة، بينما احتياطيات الخاصَّة بحساب التأمين (حملة الوثائق) توزع في وجوه الخير.

3-11- الالتزام بأحكام الشريعة الإسلاميَّة: إن الشركة في التامين التجاري لا تلتزم بأحكام الشريعة الإسلاميَّة لا في عقودها، ولا في تأميناتها، ولا في استثماراتها وتعاملها مع البنوك. بينما تلتزم الشركة في التأمين الإسلامي في كل أنشطتها بأحكام الشريعة الإسلاميَّة، ولأجل ذلك تقوم بتعيين هيئة الفتوى والرقابة الشرعيَّة التي تقوم بشكل دائم بدراسة وتدقيق سجلات جميع دوائر الشركة؛ للتأكد من مدى التزام الشركة بتطبيق أحكام الشريعة الإسلاميَّة في معاملاتها، ومن مدى التزامها أيضاً بتنفيذ التوصيات المنبثقة عن اجتماعات هيئة الرقابة الشرعيَّة فهي تنوب عمَّن لا نائب له، وبعد الانتهاء من هذه العمليات تقوم هيئة الرقابة الشرعيَّة بإعداد التقارير الدوريَّة بالإضافة إلى التقرير السنوي الخاص بها.

3-12-الميزانية العامة لشركة التأمين: في ميزانية الشركة الخاصة بالتأمين التجاري نلاحظ أنه لا يوجد شيء اسمه حساب التأمين، وإنما الموجودات والمطاليب والحقوق والاشتراكات ونحوها إنما هي للشركة والمساهمين فقط وإن الميزانية أبرزت بوضوح أن الاشتراكات (أي أقساط التأمين) هي إيرادات للشركة، ولا يوجد شيء في الميزانية اسمه (الفائض) الذي يُوزَّع على حملة الوثائق، وإن الميزانية قد كشفت أن النقود والأرصدة تودع في الغالب لدى المصارف التقليدية التي تحصل من خلالها الشركة على الفوائد.

أما في ميزانية الشركة الإسلامية للتأمين فنجد أن حساب التأمين الخاص بعمليات التأمين، وهي تخص حملة الوثائق، حيث يوجد في هذا الحساب: النقد، والأرصدة، والاشتراكات، والمصاريف، والإيرادات، والاستثمارات، والموجودات الثابتة الخاصة بحملة الوثائق، أما الحساب الثاني فهو للمساهمين، وهو موجودات المساهمين التي تشمل رأس مالهم، والاستثمارات من العلاقات وإيرادات الاستثمارات فقط، والمطلوبات من عمليات التأمين، وهي تشمل مجموعة من المطلوبات تُحسب على حساب التأمين، والفائض من عمليات التأمين، وهو يشمل فوائض للتوزيع على حملة الوثائق، وفوائض مرحَّلة وفوائض غير مسدَّدة، ومطلوبات المساهمين، وهي مستقلة ومفصولة عن مطلوبات التأمين، حقوق المساهمين التي تشمل رأس المال، والاحتياطات، إن الميزانية قد كشفت أن النقود والأرصدة تودع لدى المصارف الإسلاميَّة، وتبرز الشركة باعتبارها (مضارباً) تستثمر أموال حساب التأمين في الأسهم المشروعة، والعقارات ونحوها، كما أن حصيلة الأرباح قد توزعت على الطرفين حسب النسب المتفق عليها في العقود المنظمة. وتكون ميزانية شركة التأمين الإسلامية على الشكل التالي:

الجدول رقم (1): ميزانية شركة التأمين الإسلامي.

<table dir="rtl">
<tr><th colspan="2">حساب حملة الوثائق (صندوق التكافل)</th><th colspan="2">حساب المساهمين</th></tr>
<tr><th>دائن</th><th>مدين</th><th>دائن</th><th>مدين</th></tr>
<tr><td>صافي اشتراكات التأمين</td><td>صافي المطالبات (التعويضات)</td><td>رأس المال</td><td>مصاريف التشغيل</td></tr>
<tr><td rowspan="2">المخصصات (الفنية المختلفة + عجز صندوق التأمين)</td><td rowspan="2">صافي تكاليف الإنتاج بعد حسم (عمولات وكلاء ووسطاء وضريبة)</td><td>أرباح استثمارات</td><td>خسائر الاستثمار</td></tr>
<tr><td>رأس المال</td><td>(في حال تحققها)</td></tr>
<tr><td rowspan="2"></td><td>أجرة الوكالة</td><td rowspan="2">حصة أرباح استثمارات حملة الوثائق (حسب ما هو في العقد)</td><td>مصروفات أخرى</td></tr>
<tr><td>(حسب ما هو في العقد)</td><td>(الضرائب والاهتلاكات)</td></tr>
<tr><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">القرض الحسن (إن وجد)</td><td>أجرة الوكالة</td><td></td></tr>
<tr><td>(حسب ما هو في العقد)</td><td></td></tr>
<tr><td>إيرادات الاستثمارات</td><td rowspan="2">أقساط إعادة التأمين</td><td rowspan="2">القرض الحسن عند الحاجة</td><td rowspan="2"></td></tr>
<tr><td>(الاحتياطات+ الأقساط)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">مستردات الإعادة</td><td>خسائر الاستثمار</td><td rowspan="2">الاحتياطيات القانونية</td><td rowspan="2"></td></tr>
<tr><td>(في حال تحققها)</td></tr>
<tr><td>أثمان بيع المستنقذات</td><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">إيرادات أخرى</td><td rowspan="2"></td></tr>
<tr><td>(الحطام)</td></tr>
</table>

وفيما يلي جدول يبين أهم الفروق بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي:

جدول رقم (2): الفروق بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي.

وجه المقارنة	التأمين التجاري	التأمين الإسلامي
1-الربح.	يوزع الربح المتحقق على المساهمين أصحاب الشركة.	لا يهدف حساب التأمين إلى تحقيق أرباح ويستفيد من فائض الربح بعد دفع التعويضات في التالي: 1- تخصيص جزء من الفائض احتياطي. 2- يدفع ما زاد عن الاحتياطي للمشتركين في حساب التكافل. 3-تخصيص جزء من الأرباح للمشتركين دون التزام من الشركة. (خلاف في خصم التعويض من اشتراك العضو الذي استحق تعويضاً).
2- أقساط التأمين.	تدفع مقابل العوض المالي الذي تلتزم الشركة بدفعه (مبلغ التأمين) بناءً على أن عقد التأمين عقد معاوضة.	هي ملك للمؤمن لهم يدفعه المشترك متبرعاً به كله لمن تحل به مصيبة من المشتركين، بناءً على أن عقد التأمين عقد تبرع.
3- الاستثمار.	تستثمر لصالح الشركة (المؤسسين، المساهمين)	تستثمر أموال المشتركين لصالح حساب التأمين (هيئة المشتركين) نظير نسبة للإدارة.
4- رأس المال.	رأس المال حساب واحد يتكون من أقساط التأمين المؤمنين ورأس المال يدفعه المؤسسون، يتحمل الخسارة وينفرد في الربح.	رأس المال عبارة عن حسابين وذمتين ماليتين هما: 1- أقساط تأمين المشتركين. 2-رأس مال المؤسسين، يتحمل الخسارة ولا ينال ربحاً من عمليات التأمين ذاتها وإنما نسبة في عقد إدارة أو مضاربة.
5- حق الحلول (حلول الشركة محل المؤمن له في مطالبة المتسبب بالضرر وفي تملك الأعيان المتضررة).	يأخذ بحق الحلول في حالة السرقة والإتلاف والتقاضي.	1- في حالة السرقة: يعود المسروق إلى ملك صاحبه ولا وجه للحلول مع التعويض عن مقدار الضرر. 2- في حال الإتلاف: يحق للشركة الأخذ بحق الحلول وتتملك المال المعيب لأن المشترك قد أخذ التعويض من ماله كاملاً. 3- في حال التقاضي: يجوز الحلول في مقاضاة المعتدي لأنها وكيلة عن المشترك ويجوز أن تتملك من التعويض بمقدار ما دفعه المشترك فقط، وترد له ما زاد ولا ترجع عليه بما قل.

6- التحمل (تحمل المؤمن له مبلغ من المال مقابل كل حادث ثم يطالب الشركة بما زاد، فإذا كان التعويض أقل من مبلغ التحمل أو مساوياً له فلا تدفع الشركة شيئاً، وإذا كان أكثر تدفع الشركة الفرق فقط)	تأخذ بمبدأ التحمل.	لا تأخذ به حفاظاً على سلامة مبدا التعاون المفترض بين المشتركين فيه، وإبعاد التأمين الإسلامي عن شبهة التجاري.
7- إعادة التأمين.	تطبق عليه قواعد التأمين نفسها.	جائز للحاجة بشروط: 1- تقليل النسبة التي تدفع إلى شركات إعادة التأمين التجاري إلى أدنى قدر ممكن. 2- عدم تقاضي عمولة من شركة إعادة التأمين والاتفاق على أساس صافي الأقساط وهي عمولة تدفعها شركة إعادة التأمين إلى شركة التامين مساهمة منها في مصروفات إدارة شركة التأمين. 3-عدم دفع فائدة عن الاحتياطيات التي تحتفظ بها شركة التأمين الإسلامية (وهي جزء من الأقساط المستحقة لشركة إعادة التأمين لمقابلة الأخطار غير المنتهية وتدفع عنها فائدة لشركة إعادة التأمين. 4- عدم تدخل شركة التأمين في طرق استثمار شركة إعادة التأمين لأقساط إعادة التأمين وعدم المطالبة بنسبة من العائدات عليها وعدم المسؤولية عن الخسارة التي تتعرض لها. 5- الاتفاق مع شركة إعادة التأمين لأقصر مدة ممكنة.
8- العقد.	بين المشترك والشركة (المساهمين)	بين المشتركين (المؤمَّن لهم) بعضهم البعض.
9- الحماية التأمينية.	تتحملها الشركة (مجموعة المساهمين).	يتحملها مجموعة المشتركين (المؤمن لهم).
10- أموال التأمين.	تدفع من أموال الشركة الخاصة فهي مسؤولية الشركة تجاه المؤمن لهم.	تدفع من صندوق وأموال المشتركين فهي مسؤولية المشتركين تجاه بعضهم البعض.
11- مسؤولية رأس المال تجاه المشتركين	مسؤولية مباشرة باعتبارها الجهة التي تتحمل الخطر.	مسؤولية غير مباشرة وذلك بالدعم عن طريق القرض الحسن لمساعدة صندوق المشتركين على الاستمرار في حال العجز.
12- عجز حساب المشتركين.	يتحمله مساهمي الشركة.	تتحمله مجموعة المشتركين عن طريق الأقساط المستقبلية، أو عن طريق تكوين احتياطات أو عن طريق القرض الحسن من حساب المساهمين.
13- علاقة الطرفين المؤمن لهم والمساهم.	علاقة معاوضة بين القسط والتعويض.	العلاقة بين الطرفين علاقة وكالة وإدارة بأجر أو مضاربة.
14- طبيعة العقد.	عقد معاوضة من عقود الغرر احتمالي يقصد به الربح ابتداءً.	العقد بين المشتركين في التأمين عقد تبرع وتكافل لا يقصد به الربح ابتداءً، والعقد بين المشتركين والمساهمين عقد مضاربة.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على القره داغي، علي محي الدين: التأمين الإسلامي، مرجع سبق ذكره.

الفصل الثاني

دور التَّأمين الإسلامي في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة

المبحث الأول: مفهوم التَّنمية الاقتصاديَّة.

المبحث الثاني: دور التأمين الإسلامي في التَّنمية الاقتصاديَّة.

المبحث الثالث: دور شركات التأمين السوريَّة في التنمية الاقتصاديَّة.

1-المبحث الأول: مفهوم التّنمية الاقتصاديَّة.

تُعدّ قضية التَّنمية الاقتصاديَّة الشغل الشاغل للاقتصاديين والباحثين منذ نهاية الحرب العالميَّة الثانية، حيث تُشكِّل القضيَّة الأساسيَّة لجميع الدول، وكما ترى الدول النامية في التَّنمية حاجة لتعزيز استقلالها السياسي وتلبية لاحتياجات مجتمعاتها، تجد فيها الدول المتقدمة مطلباً لإحداث التطور، وزيادة حجم تبادلها التجاري وبيع سلعها ومنتجاتها إلى الدول النامية والسيطرة على أسواقها.

وقد ازداد اهتمام الحكومات بموضوع التَّنمية كنتيجة لانقسام العالم إلى دول غنية متقدمة ودول فقيرة متخلفة -يُطلق عليها الدول النامية- التي تسعى إلى تطوير اقتصاداتها وتحسين مستوى حياة شعوبها، إلا أنَّ الكثير من الدول النامية ونتيجة للأحداث الدولية وخصوصاً بعد انهيار الاتحاد السوفيتي قد واجهت مشكلات تتعلق بضغوط دبلوماسيَّة ذات طبيعة اقتصاديَّة تتعرض لها من قِبل المُنظَّمات الدوليَّة – المُسيَّطر عليها من الدول الرأسماليَّة – لتقليص دور القطاع العام في النشاط الاقتصادي وتحرير الاقتصاديات الناميَّة من كافة أشكال القيود وبالتالي فتح أسواقها أمام المنافسة الخارجيَّة مما أدى إلى زيادة هيمنة الدول المتقدمة على الاقتصاد العالمي، وانعكست هذه الهيمنة على الدول النامية على شكل تراجعات في معدلات النمو الاقتصادي وزيادة أعباء الديون الخارجيَّة، مما اضطر الدول النامية إلى إعادة النظر في سياستها الإنمائية للتكيف مع هذه الظروف.

وبدايةً لابد من التعرف على التَّنمية الاقتصاديَّة بشكل عام وعلى استراتيجياتها ومعوقاتها:

1-1- التخلُّف والتنمية الاقتصاديَّة:

1-1-1- مفهوم التخلف: من الصعوبة وضع تعريف مُحدد وشامل لمصطلح التخلف الاقتصادي؛ لأنه ظاهرة اقتصاديَّة واجتماعيَّة معقدة ومختلفة في سماتها وخصائصها من مرحلة لأخرى، ويعود استخدام هذا المصطلح إلى فترة ما بعد الحرب العالميَّة الثانية، حيث حصلت كثير من دول العالم الثالث إلى استقلالها السياسي، وأدى ذلك إلى انقسام العالم إلى مجموعتين رئيسيتين: دول متقدمة صناعيَّة وأخرى نامية، وفيما تخصصت الأولى بإنتاج المواد الصناعيَّة ذات القيمة المضافة المرتفعة مما أدى إلى تراكم الثروة لديها؛ بقيت الدول النامية متخصصة بإنتاج المواد الأوليَّة، وتابعة للدول المتقدمة، على الرغم من حصولها على الاستقلال السياسي.

مما سبق يمكن تعريف الدول المتخلفة اقتصادياً: بأنها الدول التي يقل فيها متوسط الاستهلاك والرفاهية الماديَّة لسكانها عن الدول المتقدمة رغم إمكانية تحسين الأوضاع الاقتصادية بوسائل معروفة وواضحة[1].

[1] مرعي، طارق محمد: *دور المصارف التقليدية والإسلامية في التنمية الاقتصادية في سورية*، رسالة ماجستير، جامعة دمشق، ص11.

1-1-2-1- الخصائص والسمات المشتركة للتخلف: والتي يتشكل الدافع الأساسي لإطلاق برامج التنمية فيُمكن ذكر ما يلي[1]:

1-1-2-1-1- انخفاض الدخل القومي ومعدل نموه: حيث تتسم معظم الدول النامية بانخفاض مستوى دخلها القومي وبالتالي انخفاض مستوى المعيشة، ونظراً لارتفاع معدلات النمو السكاني، فإن مُعدَّل نمو دخل الفرد أيضاً يتسم بالانخفاض، ويعود ذلك بصفة أساسيَّة إلى انخفاض كفاءة استخدام الموارد الاقتصاديَّة، بالإضافة إلى سوء توزيع الدخل القومي بين أفراد المجتمع.

1-1-2-1-2- انخفاض الإنتاجيَّة: تسود ظاهرة تدني مستوى إنتاجيَّة العمل في عدد من الدول النامَّية نتيجة ندرة الموارد الرأسماليَّة المُكمِّلة لعناصر الإنتاج الأخرى كالعمل والأرض، كما يتصف معه النشاط الزراعي بارتفاع نسبة العاملين فيه مقارنة بالعاملين في النشاطات غير الزراعيَّة.

1-1-2-1-3- ارتفاع معدلات النمو السكاني ونسبة الإعالة: تسود ظاهرة ارتفاع معدل النمو السكاني في الدول الناميَّة مُقارنةً بالدول المتقدمة حيث يتراوح في الدول النامية بين 2.5%-3.5% مقارنةً بـ 1% في الدول المتقدمة، كما ترتفع نسبة الإعالة الاقتصاديَّة مما يزيد العبء الاقتصادي على الأفراد المُعِيلين.

1-1-2-1-4- ضيق السوق المحليَّة والاعتماد المتزايد على السوق العالميَّة: ويعود ذلك إلى انخفاض القدرة الشرائيَّة للأفراد بسبب انخفاض حصة الفرد من الدخل القومي والتفاوت الكبير في توزيع الدَّخل، الأمر الذي يؤدي إلى تراجع الطلب الكلي، كما أنَّ هذه الدول تعتمد في تجارتها الخارجية على تصدير المواد الأوليَّة واستيراد المواد المُصنَّعة.

1-1-2-1-5- عدم كفاية البنية التحتيَّة: تعاني معظم الدول النامية من ظاهرة عدم كفاية البنية التحتية وكفاءتها كالوسائل الصحيَّة أو التعليميَّة، وضعف كفاءة الوسائل التكميليَّة للعمليات الإنتاجيَّة.

1-1-2-1-6- انخفاض مستوى استغلال الموارد والإمكانيات المتاحة: حيث يُلاحظ أن هناك فجوة كبيرة بين إمكانيات الدول النامية (الطبيعيَّة والبشريَّة) وبين ما هو مُستغلّ فعلاً من هذه الإمكانيات، وذلك بسبب تخلف أساليب وتكنولوجيا الإنتاج الناجم عن شُحّ مصادر التمويل بالدرجة الأولى.

1-1-2-1-7- محدوديَّة الموارد الماليَّة وعدم القدرة على تعبئتها لتمويل التنمية الاقتصاديَّة: وذلك نتيجة ضعف الادخار المحلي وعدم كفاءة القطاع المالي في استثمار الموارد الماليَّة بما يفيد عملية التَّنمية والاختلالات الهيكليَّة في الإيرادات العامة للدولة[2].

[1] النجفي، سالم. (2000). أساسيات علم الاقتصاد، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، ص300.

[2] Todaro, Mand Smith .S(2009),Economic Development ,Tenth edition ,Pearson Education,England-P:40

1-1-3- أسباب التخلف: هناك أسباب وردت في الأدبيات الاقتصاديَّة يمكن إجمالها بالأسباب الآتية:

1-1-3-1- أسباب طبيعيَّة وجغرافيَّة: تتعلق بالمناخ، فالمناخ الحار يؤدي إلى التخلف أما المناخ البارد فيؤدي إلى التقدم، وكذلك مدى توفر الثروات الطبيعيَّة كالنفط والثروات المعدنيَّة[1].

1-1-3-2- أسباب سياسيَّة: ترتبط بالاستعمار، حيث قامت الدول الاستعماريَّة بتحقيق تطورها وربط اقتصاد الدول المُستعمَرة باقتصادها فأصبح تابعاً ومتخلفاً.

1-1-3-3- أسباب اقتصاديَّة: وأهمها ضعف الادخار ونقص رؤوس الأموال اللازمة لعملية التَّنمية والتَّخصص بتصدير المواد الأوليَّة الخام، كتصدير الفوسفات في سورية والسكر الخام في كوبا[2].

1-1-3-4- أسباب اجتماعيَّة: وأهمها النظرة إلى العمل، والزيادة السكانيَّة الهائلة في معظم الدول المتخلفة، وارتفاع نسبة الأميَّة، والإنفاق المتواضع على التعليم في أوساط الطبقات الفقيرة.

وبعد الدراسة المختصرة لأسباب التخلف الاقتصادي، يمكن إضافة سبب آخر يرتبط بالسياسات الاقتصاديَّة الجائرة التي تُمارسها الدول المتقدمة ضد الدول الناميَّة، المتمثلة بالعقوبات الاقتصاديَّة، وقصور الدبلوماسيَّة الاقتصاديَّة للدول المُعاقَبة في المواجهة والحد من تأثيراتها السلبيَّة.

1-2- تعريف التَّنمية الاقتصاديَّة:

على الرغم من تعدد التعاريف الخاصة بالتَّنمية الاقتصاديَّة إلا أن معظم هذه التعريفات تؤكد بأنها العمليَّة التي يتم من خلالها إحداث تغيرات بنيويَّة في التركيبة الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة والثقافيَّة في الدول المعنيَّة بالتَّنمية، ويمكن وصفها بأنها عملية إعادة الهيكلة للاقتصاد وتطوير السياسات الاقتصاديَّة لتعزيز الرفاه الاقتصادي للمجتمع[3]، إلا أنه ليس هناك استراتيجيَّة مُحدَّدة، أو برنامج لتحقيق تنمية اقتصاديَّة ناجحة.

وتعد التنمية الاقتصاديَّة من أهم فروع التنمية وقد انعكست هذه الأهميَّة من خلال كثرة المهتمين والدارسين لهذا الفرع العلمي، ولذلك تعددت تعريفاتها حيث عرفها العَالِم **بيرو** بالقول: (إن التنمية الاقتصاديَّة هي تعبير عن نمو مستمر في حجم الوحدات الاقتصاديَّة المُركَّبة أو البسيطة المُكِّونة للاقتصاد الوطني في إطار من التحولات البنيويَّة، ويُعرّف عن درجة الترابط بين القطاعات للاقتصاد الوطني)

[1] الدوري، محمد أحمد. (1987) التخلف الاقتصادي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص2.
[2] البياتي، رشيد فارس. (2009). *التنمية الاقتصادية سياسياً في الوطن العربي*، الأكاديمية العربية في الدانمارك، رسالة دكتوراه، ص 96.
[3] The International Economic Development Council's Economic Development Reference Guide P3, .www.iedconline.org

وكذلك يعرفها الأمريكي **جيرالد ماير**: إن التَّنمية الاقتصاديَّة هي عملية يرتفع بموجبها الدخل القومي الحقيقي خلال فترة من الزمن[١].

وتُعرَّف التنمية الاقتصاديَّة: أنها العملية التي يمكن من خلالها زيادة تحقيق زيادة مستمرة في دخل الفرد الحقيقي في الدولة على مدى فترة زمنية طويلة، بشرط عدم زيادة عدد الأفراد التي تكون دخولهم أقل من خط الفقر، وعدم تزايد التفاوت في توزيع الدخل[٢]. ويرى آخرون في التَّنمية الاقتصاديَّة أنها تعني: إنساناً يعمل، ومصانع تقام، وآلات تدور، وطرقاً تُعبَّد، وعمائر تُبنى، ومالاً يُستثمر، وأرضاً تُستَصلح، ونبتاً يُزرَع ويُحصَد، وحيواناً يُرعى ويتوالد ويتكاثر، ودخلاً يزيد، ورفاهية تتحقق[٣].

كما تُعرَّف التَّنمية الاقتصاديَّة بأنها: زيادة في كميَّات السلع والخدمات الجاهزة في وحدة زمنية، ولدى جماعة معينة، حيث يتعلق الأمر بمفهوم يرتبط بعناصر قابلة للحساب الكمي.[٤] وتُعرَّف كسياسة اقتصاديَّة طويلة الأجل لتحقيق النمو الاقتصادي بأنها عملية يزداد بواسطتها الدخل الوطني الحقيقي خلال فترة زمنية طويلة، فإذا كان معدل النمو أكبر من معدل نمو السكان فإن متوسط دخل الفرد الحقيقي سيرتفع[٥].

وتُعرَّف التَّنمية الاقتصاديَّة بأنها: عملية تطويريَّة تاريخيَّة طويلة الأمد يتطَّور من خلالها الاقتصاد القومي من اقتصاد بدائي ساكن إلى اقتصاد متحرك يزيد فيه الدخل القومي ومتوسط دخل الفرد، عبر عملية تغيير اقتصادي واجتماعي وسياسي يؤدي في النهاية إلى تغييرات كلية في المجتمع[٦].

أخيراً، يُقدِّم الدكتور **عصام خوري** تعريفاً شاملاً للتنمية بقوله "هي عملية تغيير إراديَّة هادفة وشاملة لكل جوانب الحياة الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة في مجتمع معين من أجل نقل ذلك المجتمع إلى وضع اقتصادي واجتماعي وسياسي أفضل، إنها نقلة نوعيَّة جامعة ومُركبَّة تستهدف إلى جانب تحقيق معدلات للنمو الاقتصادي وزيادة الإنتاج الاجتماعي عن طريق الاستخدام الأفضل للموارد المتاحة؛ وتحقيق تطوير جوهري في القيم الروحيَّة والخلقيَّة والاجتماعيَّة والماديَّة للإنسان تساعده على تفجير طاقته الكامنة من أجل حياة أفضل وأكثر تقدماً"[٧].

ومن خلال التعريفات السابقة يمكننا أن نُعرّف **التنمية الاقتصاديَّة** بأنها: عملية اقتصاديَّة واجتماعيَّة وسياسيَّة تطويريَّة واعية متكاملة ومتناسقة ومتعددة الغايات، هدفها تحقيق النمو المتوازن خلال فترة زمنية طويلة نسبياً، وتنعكس على المجتمع بآثار إيجابيَّة أهمها زيادة الدخل الحقيقي للفرد والحد من

---

[١] بلحناشي، زليخة. (2007) التنمية الاقتصادية في المنهج الإسلامي، جامعة منتوري، الجزائر، ص18.
[٢] صقر، أحمد صقر، (2004)، التنمية الاقتصادية، مؤسسة الكويت للتقدم العلمي، الكويت، ص25.
[٣] المشهراوي، أحمد حسين، (2003)، *تقييم دور المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية في فلسطين*، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة، ص39.
[٤] حبيب، كاظم. (2004). مفهوم التنمية الاقتصادية، مؤسسة الكويت للتقدم العلمي، الكويت، ص25.
[٥] بكري، كامل، (1996) التنمية الاقتصادية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، ص63.
[٦] جمعون، نوال. (2005). *دور التمويل المصرفي في التنمية الاقتصادية*، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، ص22.
[٧] خوري، عصام -سليمان، عدنان. (2000) التنمية الاقتصادية، منشورات جامعة دمشق، ص211.

ظاهرة الفقر والحد من التفاوت في توزيع الدخول بين أفراد المجتمع، مما يؤدي إلى تقدم المجتمع ورفع مستويات الإنتاج، والانتقال بالمجتمع من حالة التخلف إلى حالة التقدم عبر تغيير الهياكل الإنتاجيَّة، مما ينتج عنه تحسن في نوعية السلع والخدمات بمشاركة دبلوماسيَّة اقتصادية فعالة تُؤمِّن التكنولوجيا المطلوبة بالشروط المناسبة، وتُصرِّف فائض الإنتاج بأفضل الأسعار.

3-1- النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصاديَّة:

في كثير من الأحيان، تستعمل كلمتا النمو Growth والتنمية Development لتعنيا شيئاً واحداً رغم الاختلاف في المضمون الحقيقي لكل منهما، فالنمو كما يُعرّفه Kindle Berger هو تحقيق زيادة إضافية في الإنتاج، بينما تعني في التَّنمية بالنسبة له إضافة إلى ذلك؛ تحقيق تبدلات وتغيرات في الهيكلة التكنولوجيَّة والمؤسساتيَّة المسؤولة عن زيادة الإنتاج، كما أن النمو لا يعني مجرد الزيادة في المخرجات لكل وحدة من المدخلات، في حين إن التنمية تذهب أبعد من ذلك لتشمل تحولات في هياكل الإنتاج وفي توزيع المستخدمات بين مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني.

ويعتبر النمو الاقتصادي عملية تلقائية تحصل باستمرار تعاقب تشكيلات اجتماعيَّة معينة وسعيها الدائم للعيش، فالسكان ينمون وتنمو احتياجاتهم من السلع والخدمات المختلفة وبالتالي فإنهم يحاولون زيادة إنتاجهم منها[١]، كما يعتبر التوسع في الناتج الحقيقي أو التوسع في نصيب الفرد من الناتج الوطني الحقيقي وهو بالتالي يخفف من عبء قلة الموارد[٢]، وهو زيادة قدرة الوطن على إنتاج السلع والخدمات، فكلما كان معدل نمو الاقتصاد الوطني أكثر من معدل نمو السكان كلما كان ذلك أفضل، لأنه سوف يؤدي إلى رفع مستوى معيشة الأفراد[٣].

ويميز الاقتصادي البولندي Waltiski بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصاديَّة فيُلاحظ أن التنمية بالنسبة للاقتصاديين هي النمو الاقتصادي المتمثل في ازدياد الناتج من السلع والخدمات بمعدل يتجاوز معدل ازدياد السكان؛ في حين أن التنمية مفهوم أوسع وأكثر شمولاً من النمو حتى وإن كان هذا الأخير أحد أهم عناصر التَّنمية الاقتصاديَّة. بينما يرى الاقتصادي "بوافييه" أن: "النمو الاقتصادي ليس سوى عملية توسع اقتصادي تلقائي تتم في ظل تنظيمات اجتماعيَّة ثابتة ومحددة؛ تقاس بحجم التغييرات الكمية الحادثة والواقعة، في حين أن التَّنمية الاقتصاديَّة تفترض تطويراً فعالاً وواعياً، أي إجراء تغييرات في التَّنظيمات الاجتماعيَّة للدولة"[٤].

---

[١] فتح الله، سعد(1995) التنمية المستقلة المتطلبات والاستراتيجيات والنتائج، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ص22.

[٢] خليفة، ناجي حسن، (2001)، النمو الاقتصادي: النظرية والمفهوم، دار القارة، مصر، ص9.

[٣] صخري، عمر، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، ص12.

[٤] عبد المؤمن، محمد، (2001)، *استراتيجية التنمية في الدول النامية*، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التيسير، جامعة الجزائر، ص26.

إن التنمية الاقتصادية لا تعني فقط النمو الاقتصادي، بل أشياء أخرى كثيرة مثل: اللحاق بالدول الصناعية المتقدمة، واستبدال العمل البشري المرهق بالآلات والتقنيات، والقضاء على الجوع والجهل والمرض، ونشر العدالة الاقتصادية والمساواة في المجتمعات، وتنويع القاعدة الإنتاجية للبلاد، وتطوير الصناعة[1].

وتجدر الإشارة إلى أن حصول ارتفاع في معدلات النمو لفترات زمنية طويلة، لا يُمكن عده إلا نتيجة لحدوث تحولات عميقة في البُنية الهيكليَّة للاقتصاد الوطني، وتحقق تطور ملموس في الوضع المؤسساتي والمستوى التكنولوجي وأسلوب إدارة المجتمع.

ولأغراض البحث نكتفي في تعريف النمو بالتبدلات الكميَّة التي تحصل في المتغيرات الاقتصاديَّة الإجماليَّة كالدخل القومي والناتج القومي وحصة الفرد منهم، بينما تشتمل التَّنمية إضافة إلى ذلك على مُجمل التحولات الاقتصاديَّة وغير الاقتصاديَّة التي تتحقق في بلد معين بصورة قصدية إراديَّة من خلال اعتماد سياسات وبرامج إنمائية طويلة الأجل تؤدي بالمجتمع للانتقال من حالة التخلف التي يعاني منها إلى وضع حياتي أفضل بكل ما يعني ذلك من تطور مستهدف في قوى وعلاقات الإنتاج، كما تجدر الإشارة إلى أن حصول ارتفاع في معدلات النمو لفترات نمو طويلة لا يمكن عده إلا نتيجة حدوث تحولات نوعيَّة عميقة في البُنية الهيكليَّة للاقتصاد الوطني، وتحقق تطور ملموس في وضع المؤسسات والمستوى التكنولوجي وأسلوب إدارة المجتمع[2].

1-4- أهمية التَّنمية الاقتصاديَّة:

لا يخفى على أحد أهمية تحقيق التَّنمية الاقتصاديَّة لكونها الطريق الوحيد للتخلص من التخلف الاقتصادي، والاستفادة من الإمكانات الاقتصاديَّة في تحقيق مستقبل أفضل، ولعل من أهم ما يبين هذه الأهميَّة هو كونها:

1-4-1- وسيلة لسد الفجوة الاقتصاديَّة والتقنيَّة بين الدول المتقدمة والدول النامية: من أجل تخفيف حِدّة الفجوة الاقتصاديَّة والتقنيَّة الموجودة بين الدول المتقدمة والدول النامية، ويجب على الدول النامية تحقيق تنمية اقتصادية اجتماعية للنهوض والسير بركب الدول المتقدمة.

1-4-2- أداة للاستقلال الاقتصادي: إذا كان من غير الممكن تحقيق الاستقلال الاقتصادي بدون التخلص من التبعية، فإن التخلص من الأخيرة يتوقف على التنمية، ومن أجل التخلص من هذه التبعية لابد من تغيير الهيكل الاقتصادي للدولة، وذلك بإحداث تَّنمية حقيقيَّة تعتمد في جانب منها على العلاقات مع العالم

[1] الشعار، محمد أسامة، (2015)، *تمويل التنمية الاقتصادية في سورية وتفعيل دور المؤسسات المالية الإسلامية*، رسالة ماجستير جامعة دمشق، ص18.
[2] خوري، عصام - سليمان، عدنان، التنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص219.

الخارجي إلى جانب الاعتماد على الذات لجهة استغلال الموارد الاقتصادية المتاحة في الدول استغلالاً صحيحاً.[1]

1-4-3- تؤدي التَّنمية الاقتصاديَّة إلى تقليل البطالة، وتوفير فرص عمل للمواطنين، وتحسين المستوى الصحي والتعليمي والثقافي لهم.

1-4-4- تؤدي التنمية الاقتصادية إلى تحسين ميزان المدفوعات –من خلال المستوى الجيد للعلاقات مع الدول الأخرى، فعندما يزداد الإنتاج وتتوفر الفوائض وتنجح الدولة في تصريفه بشكل جيد سيتوفر المزيد من القطع الأجنبي الذي يساهم في تحسين وضع ميزان المدفوعات وتسديد الديون[2].

1-5- أهداف التنمية الاقتصادية:

تختلف أهداف التنمية الاقتصادية من دولة لأخرى، ويعود ذلك إلى ظروف الدولة وأوضاعها الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة والثقافيَّة وحتى السياسيَّة، غير أن هنالك أهدافاً أساسية ومشتركة تسعى إليها معظم الدول، يمكن إجمالها في النقاط التالية:

1-5-1- زيادة الدخل القومي: أي تحقيق زيادة في الدخل القومي من السلع والخدمات النهائيَّة التي تنتجها موارد المجتمع الاقتصاديَّة المختلفة خلال فترة زمنية محددة.

1-5-2- تحقيق عدالة التوزيع في الدخل القومي لتقليل التفاوت بين الدخول: إن التفاوت في توزيع الدخول يخلق طبقات في المجتمع مما يؤدي إلى شعور غالبية المواطنين بعدم العدالة الاجتماعيَّة.

1-5-3- بناء قاعدة صناعيَّة متينة: من خلال استخدام التكنولوجيا المناسبة في الإنتاج السلعي والخدمي الذي يساهم في تطور ورفاه المجتمع.

1-5-4- رفع مستوى المعيشة: وذلك لأن التَّنمية قد تنجح في زيادة الدخل القومي دون أن يؤدي ذلك إلى زيادة في مستوى المعيشة، أو قد يزداد عدد السكان بنسبة أكبر من زيادة في الدخل القومي.

1-5-5- توفير الخدمات الاجتماعيَّة (الصحة، التعليم، السكن)[3].

1-5-6- القضاء على التبعية بكافة أشكالها.

1-5-7- زيادة المناعة في مواجهة الأزمات والعقوبات الاقتصاديَّة.

---

[1] جمعون، نوال: دور التمويل المصرفي في التنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص24-25.

[2] الراعي، طارق محمد: *دور المصارف التقليدية والإسلامية في تحقيق التنمية الاقتصادية في سورية*، رسالة ماجستير، جامعة دمشق، ص22.

[3] جمعون، نوال، دور التمويل المصرفي في التنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص26.

1-6- عقبات التَّنمية الاقتصاديَّة[1]:

هناك مجموعة من العقبات التي تواجه قيام التَّنمية الاقتصاديَّة في الدول النامية والتي يمكن تلخيصها بأهم ما يأتي:

1-6-1- عقبات اقتصاديَّة: كانتشار الفقر والمرض والجهل في الدول النامية، مما يؤدي إلى ضعف ومحدودية تكوين رأس المال، وضيق أسواقها المحلية، وعدم كفاية الهياكل الأساسية للإنتاج (طرق، مباني)، وقلة الادخار، إلى جانب ضعف الحافز على الاستثمار.

1-6-2- عقبات سياسيَّة واجتماعيَّة: يعد العامل السياسي عاملاً مؤثراً في تحقيق التَّنمية الاقتصاديَّة؛ لأن اتخاذ القرارات الاقتصاديَّة التَّنمويَّة يتطلب استقراراً سياسياً في الدولة حتى تتمكن من خلق جو ملائم لتحقيق التَّنمية الاقتصاديَّة، أما بالنسبة للعقبات الاجتماعيَّة فيمكن إيجازها بالانفجار السكاني، وعلاقته بالموارد الطبيعيَّة، حيث تؤدي الزيادة الكبيرة لعدد السكان إلى صعوبة توفير المتطلبات الأساسيَّة ولا سيما في ظل موارد ماليَّة محدودة، فتتسع فيها فجوة التمويل، ويؤدي ذلك إلى ضعف التعليم والتدريب.

1-6-3- عقبات خارجيَّة: هي العقبات المرتبطة بالظروف الدوليَّة، وكذلك العلاقات الخارجيَّة للدول النامية مع الدول المتقدمة بكافة أشكالها الاقتصاديَّة والتجاريَّة وغيرها، وتتمثل في شروط التبادل التجاري (أسعار السلع وتدهور شروط التجارة)، بالنسبة للدول النامية، وسيطرة الشركات الاحتكاريَّة الكبرى على السوق الدولية، الأمر الذي أدى إلى اختلال الميزان التجاري في الدول النامية.

1-7- مؤشرات التَّنمية الاقتصاديَّة:

لقد كانت التَّنمية الاقتصاديَّة يُنظر إليها في الماضي في صورة التغيير المخطط لهيكل الإنتاج والعمالة بحيث إن نصيب الزراعة في كليهما يجب أن ينخفض، بينما يتزايد نصيب كل من الصناعة والخدمات. إن استراتيجيات التَّنمية قد ركزت على التصنيع السريع، وغالباً ما يكون ذلك على حساب تَّنمية الريف والزراعة[2]. وهنا يطرح البحث في مجال التَّنمية الاقتصاديَّة ضرورة قياس نتائجها عبر المؤشرات المختلفة سواءً من أجل صياغة الاستراتيجيات وتحديد الأهداف أو لتقييم النتائج، ونظراً للتحولات الواسعة في مفهوم التَّنمية، فإن مؤشرات قياسها عرفت بدورها تطورات هامة على محاور عدة بدءاً من مقاييس النمو الاقتصادي إلى المؤشرات الاجتماعيَّة والأدلة المركبة وأهمها دليل التنمية البشريَّة.

ويمكن القول إن هناك منهجيتان أساسيتان في قياس أداء التَّنمية الاقتصاديَّة:

[1] انظر الراعي، طارق محمد: *دور المصارف التقليدية والإسلامية في تحقيق التنمية الاقتصادية في سورية*، رسالة ماجستير، جامعة دمشق، ص22.

[2] تودارو، ميشيل، (2006)، التنمية الاقتصادية، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، ص 51.

1-7-1- معيار النمو الاقتصادي ممثلاً بمتوسط دخل الفرد كأساس لقياس التَّنمية: يستخدم العديد من الاقتصاديين معيار متوسط دخل الفرد كأساس لتقييم التطور الكلي للتَّنمية المحليَّة بالرغم من إدراكهم لفكرة أن التَّنمية هي مفهوم أوسع وأشمل من مستوى دخل الفرد ومعدل نمو هذا الدخل، فالتَّنمية تتضمن كافة التطلعات لكل ما يسمى "الحياة الجديدة" بكافة أبعادها الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة والسياسيَّة مثل: ارتفاع مستوى الدخل والمعيشة، وما يعني ذلك من خيارات واسعة من السلع والخدمات – زيادة فرص الحصول على التعليم وتطوير الذات – وتوافر العناية الصحيَّة والتطوير الدائم للخدمات الطبيَّة – شبكات الأمان الاجتماعي لحماية الفئات الأكثر عرضة للمخاطر- المساواة في الفرص – البيئة النظيفة والصحيَّة إلى حد مقبول – القطاع العام الكفء والتنافسي والشفاف والمدار بشكل جيد.

إن السبب الرئيسي وراء استخدام معيار الدخل لقياس عملية التَّنمية الاقتصاديَّة هو أنه أكثر بساطة وسهولة وخاصة مع تعدد وتنوع خصائص مفهوم وعوامل التَّنمية، وبالتالي صعوبة قياس كل عامل على حدة، ومن ثم إجراء المقارنات الزمانية والمكانية[1]، كما أن وجهة نظر العديد من الاقتصاديين في هذا الموضوع هي أن معيار الدخل وبالرغم من عدم كفايته كمقياس لمخرجات التَّنمية، إلا أنَّ هناك العديد من الدراسات التجريبيَّة التي تدعم الرأي القائل بأن هناك ارتباط قوي بين مستوى دخل الفرد والعديد من المعايير الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة والسياسية لعملية التنميَّة.

في هذا الإطار يمكن قياس التَّنمية الاقتصاديَّة عبر مؤشرين:

- الدخل القومي الإجمالي GNI للفرد.
- الناتج المحلي الإجمالي GDP للفرد.

ولتلافي العيب الأساسي في هذين المعيارين المتمثل بإهمالهما لفروقات أسعار الصرف بين الاقتصادات المختلفة، وبالتالي عدم تمثيلهم للقوة الشرائيَّة المحليَّة لكل دولة؛ يتم الحساب وفق مفهوم تعادل القوة الشرائيَّة PPP بحيث تصبح المقارنات أكثر منطقية[2].

1-7-2- دليل التنمية البشرية (HD): وهو مؤشر إحصائي مُركب يصدره برنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP سنوياً كمنهج لقياس التَّنمية الاقتصاديَّة، حيث ينظر إليها كعملية معقدة ومتعددة الأوجه وأكثر من مجرد زيادة في الدخل، وبالتالي لابد من قياسها بمعايير مختلفة ومركبة، حيث أبرز تقرير التَّنمية البشريَّة عام 1990م أن " نمو الناتج القومي الإجمالي الشائع الاستعمال هو شرط ضروري للتَّنمية البشريَّة ولكنه غير كاف بدليل وجود دول حققت تَّنمية بشريَّة رغم ضعف النمو والعكس موجود أيضاً"

[1] عجمية، محمد عبد العزيز، وآخرون، (2010) التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق، ط2، الدار الجامعية، الإسكندرية ص250.
[2] غفصي، توفيق، (2018)، *سياسات ترقية قطاع التأمين الجزائري في تفعيل دوره للنهوض بالاقتصاد الوطني*، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بو ضياف – المسيلة، ص76.

يتألف مؤشر HDI من ثلاثة مؤشرات فرعيَّة يأخذ كل منها ما نسبته الثلث من إجمالي المؤشر الذي تتراوح قيمته بين الصفر والواحد، وكلما اقتربت قيمة المؤشر من الواحد كلما ارتفع مستوى التَّنمية البشريَّة في البلد المعني. المؤشر الفرعي الأول يتَّعلق بالتعليم والمعرفة ويتكون من نسبة التعلم عند البالغين ومتوسط سنوات الالتحاق بالمدارس، أما المؤشر الفرعي الثاني فيتعلق بطول فترة الحياة عبر القياس العمر المتوقع عند الولادة، فيما يهتم المؤشر الفرعي الثالث بمستوى المعيشة عبر تقسيم الناتج المحلي الحقيقي على عدد بعد التحويل إلى معادل القوى الشرائيَّة PPP. وعلى الرغم من انتشار هذا الدليل بشكل واسع في الوسط الأكاديمي والإعلامي، إلا يعاني من الكثير من أوجه القصور والانتقادات التي هي خارجة عن نطاق بحثنا.

1-8- مصادر تمويل التَّنمية الاقتصاديَّة:

لعل المعضلة الأساسيَّة التي تعاني منها معظم الدول الناميَّة (ومنها سورية) تتمثل بالتناقض القائم بين الحاجة الكبيرة لمصادر التراكم اللازمة لتمويل عملية التَّنمية، وبين نُدرة ومحدوديَّة هذه المصادر لأسباب عديدة أهمها: انخفاض الناتج القومي وتدني حصة الادخار في هذا الناتج، إضافة إلى تخلف أساليب الإنتاج وغيرها، لذا فإن التَّنمية الاقتصاديَّة تتطلب في أولى مراحلها ضرورة كسر هذه الدائرة في أضعف نقاطها والخروج من نطاقها، والعمل بكافة السبل لتكوين رؤوس الأموال الضروريَّة لتمويل التَّنمية الاقتصاديَّة[1]. ويمكن الحديث عن تقسيمين أساسيين يعتمدان على جغرافية هذه المصادر ما بين مصادر داخليَّة ناتجة عن عناصر وجهات محليَّة ومصادر خارجيَّة قادمة على هيئة التدفقات النقديَّة بأشكالها المختلفة من خارج الاقتصاد الوطني.

1-8-1- المصادر الداخليَّة: يمكن القول بأنه من الأصح أن يستند تمويل التَّنمية إلى المصادر الوطنيَّة كلما كان ذلك ممكناً، من جهة أخرى فإن تعظيم مصادر التمويل الداخليَّة يُمثل استطاعة المجتمع على التحكم بعملية تعبئة موارده الوطنيَّة وتخصيصها لإنتاج سلعه الاستهلاكيَّة ومشاريعه الاستثماريَّة بالمتناسبات التي يراها صحيحة، ولا شك أن هذا يُعد شكلاً من أشكال تطوير إدارة عملية التَّنمية وتأمين مستلزماتها، إضافة إلى أن التحكم بالاستهلاك لصالح الادخار يخفف من وطأة الضغوط التضخميَّة التي عادة ما تصاحب عملية التَّنمية في الدول المتخلفة.

1-8-1-1- حصيلة الصادرات: وتأتي في مُقدمة المصادر الصحيَّة في الحصول على الموارد النقديَّة الأجنبيَّة كونها منتجات سلعيَّة أو خدميَّة تم إنتاجها داخل الاقتصاد الوطني ومن ثم تصديرها إلى غير

[1] عجمية، محمد عبد العزيز وآخرون، التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق، مرجع سبق ذكره، ص40.

المقيمين، والتي تؤدي إلى ارتفاع الدخل القومي الذي يقود بدوره إلى زيادة الإنفاق العام وبالتالي ازدياد الطلب الكلي على السلع والخدمات مشكلاً بذلك حافزاً للمستثمرين لزيادة استثماراتهم.

1-8-1-2- ادخارات القطاع العائلي: يمثل الادخار العائلي الفائض المتبقي من الدخل الفردي بعد التصرف بالجزء المُخصص للاستهلاك، وبذلك فهو يتأثر بصورة أساسيَّة بحجم الدخل نفسه وبالميل الوسطي للاستهلاك الذي يُحدد بدوره الميل الوسطي للادخار، وتعتبر مُدخرات القطاع العائلي أهم مصدر للادخار في الدول الناميَّة وتتمثل مصادر الادخار العائلي في: (المُدخرات التعاقديَّة كأقساط التأمين والمعاشات وحصيلة الصناديق المُختلفة التي تنشئها المؤسسات، وهنا تكمن أهميَّة البحث في دراسة التأمين كأحد مصادر التمويل لعملية التنمية الاقتصاديَّة -الزيادة في الأصول النقديَّة الخاصَّة بالأفراد والتي يحتفظون بها في صورة نقود - الاستثمار المباشر في اقتناء الأراضي والمزارع والمتاجر والمساكن- سداد الديون ومقابلة التزامات سابقة).

1-8-1-3- ادخارات قطاع الأعمال: يشمل قطاع الأعمال على قطاع الأعمال المُنظَّم الذي يتكون من المؤسسات والشركات الصناعيَّة والتجاريَّة الكبيرة والمتوسطة الخاصَّة وقطاع الأعمال غير المُنظَّم الذي تعود إليه مجموعة الصناعات والمؤسسات الصغيرة والورش الحرفيَّة والمهن الفرديَّة. بالنسبة لمدخرات قطاع الأعمال الخاص المُنظَّم فتتكون من الأرباح المحتجزة لدى الشركات والتي لا يجري توزيعها على أصحاب رؤوس الأموال وإنما إعادة استثمارها، وإن قيمة الفائض المتولد لدى هذا القطاع تعتمد بشكل أساسي على مدى زيادة حجم الإيرادات وانخفاض النفقات، وهو ما يتطلب اتخاذ كافة الوسائل لزيادة الإنتاج وتشغيل الطاقات الإنتاجيَّة المُعطلة ورفع إنتاجيَّة العمل والاقتصاد في النفقات والقضاء على الهدر في استخدام مختلف عناصر الإنتاج. أما بالنسبة لقطاع الأعمال الخاص غير المُنظَّم (والذي يُمثل نسبة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي للدول الناميَّة ومنها سورية) فهناك صعوبة فعليَّة في تقدير حجم مدخراته لعدم وجود حسابات منتظمة ودقيقة لديه وصعوبة الوصول إليها بالوسائل التقليدية.

1-8-1-4- ادخارات القطاع الحكومي: وهي الفرق بين الإيرادات والنفقات في الموازنة العامة للدولة، أي وجود فائض يستخدم لتمويل المشاريع الإنمائيَّة، وتشمل مدخرات القطاع الحكومي على الفوائض الاقتصاديَّة التي تحققها مؤسسات وشركات القطاع العام والتي إما تحول إلى الموازنة العامة للدولة أو يتم الاحتفاظ داخل المؤسسة على شكل مخصصات واحتياطات بهدف التجديد والتحديث.

1-8-2--مصادر التَّمويل الخارجيَّة: إن مصادر التَّمويل الداخليَّة لا تكفي لتَّمويل الاستثمارات، وبالتالي لا بد من مصادر تمويل جديدة لتغطية عجز المدخرات المحليَّة، وذلك لضمان تحقيق معدل مناسب للتَّنمية، وهكذا يبدو استيراد رأس المال من الخارج هو الطريق الوحيد للخروج من هذا المأزق وتسهيل

عملية التَّنمية الاقتصاديَّة[1]، ورأس المال الأجنبي بالرغم من أهميته فيجب أن يكون مُكملاً للموارد المحليَّة فقط وليس بديلاً عنها[2]. ونظراً لعدم كفاية المصادر المحليَّة عن الوفاء بحاجات الاستثمارات في الدول النامية، أي وجود فجوة ادخار كبيرة، فإنها تلجأ للحصول على التمويل المطلوب من المصادر الخارجيَّة ويأخذ التدفق النقدي الأجنبي من الخارج الأشكال الآتية[3]:

1-8-2-1- التدفقات والتحويلات من المؤسسات والمنظمات العالميَّة.

1-8-2-2- المنح والمعونات من الدول الأجنبيَّة.

1-8-2-3- الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر من الأفراد والهيئات الأجنبيَّة.

إن أهم المؤسسات والمنظمات العالميَّة في مجال التمويل الدولي هي:

البنك الدولي للإنشاء والتعمير 1944م - مؤسسة التنمية الدولية - مؤسسة التمويل الدولي - كما يوجد مؤسسات إقليمية كصندوق العربي وبنك التنمية الإسلامي.

2-المبحث الثاني: دور التأمين الإسلامي في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة.

لقطاع التأمين دور كبير ومهم في الاقتصاد الوطني بنوعيه التجاري والإسلامي، والمساهمة بدور فعال في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة.

إن للتأمين درجة كبيرة من التأثير في الاقتصاد الوطني ونموه، وإن انتشار شركات التأمين وزيادة أنشطتها يساعد على تحسين مستوى الاقتصاد، فزيادة الاستثمارات وضخ الأموال يزيد من مستوى الدخل، حيث تقوم شركات التأمين بتجميع الأقساط من المشتركين، ومن ثم تقوم باستثمار الأموال المتاحة لديها في مختلف ميادين التجارة والصناعة والاقتصاد.

تهدف دارستنا إلى إجراء مقارنة بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي ودارسة انعكاساتهما على عملية التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعية، وقد توصلنا من خلال هذه الدارسة إلى تحديد أوجه الاتفاق والاختلاف بين التأمين التجاري والتأمين الإسلامي وتحديد الأثر الذي يُحدثه كل منهما، محاولين بذلك الوصول إلى توصيات قابلة للتطبيق لتسهم في تطوير قطاع التأمين في سورية، ولتستطيع شركات التأمين السوريَّة القيام بعملها بأفضل شكل لدعم الاقتصاد الوطني.

---

[1] نجيب، سامي، (2016)، دور استثمارات التأمينات الاجتماعية في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ورقة عمل مقدمة إلى الحلقة القومية حول استثمارات التأمينات الاجتماعية في خلق فرص عمل جديدة ومحاربة البطالة، الخرطوم، ص8.

[2] بكري، كامل، (1996). التنمية الاقتصادية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، ص101.

[3] حبيش، فاروق، (2012)، *دور الاستثمار في التنمية الاقتصادية*، مذكرة تخرج، جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، جامعة الجزائر، ص36.

2-1- دور التأمين التجاري في التَّنمية الاقتصاديَّة:

إن نشاط الاستثمار أحد الأنشطة الرئيسية لشركات التأمين لدرجة أن تقييم أدائها قد يعتمد اعتماداً كاملاً أو شبه كامل على ما تُسفر عنه نتائج هذا النشاط. والاستثمار من وجهة نظر شركة التأمين هو تخصيص وتشغيل قدر من الموارد المتاحة للشركة، بغرض تحقيق فوائد مستقبلا مع تقليل المخاطر الاستثماريَّة إلى أدنى حد ممكن. ولذا نجد أنَّ شركات التأمين تهدف من وراء الاستثمار إلى ضمان الوفاء بمختلف التزاماتها الحقيقيَّة تجاه حملة الوثائق، وعند التعاقد مع حملة الوثائق يفترض استثمار أموالهم بمعدلات استثمار معينة، ولذلك لابد أن تهدف السياسة الاستثماريَّة لشركة التأمين إلى تحقيق هذه المعدلات على الأقل مع ضمان عائد سنوي لا يقل عن العائد السائد في السوق، وأن تكفي العوائد المحققة من السياسة الاستثماريَّة لشركة التأمين في تغطية التزاماتها تجاه العاملين من أجور ومكافآت وعمولات ومختلف مصاريفها الإداريَّة والعموميَّة، واحتياطات مناسبة تساعد الشركة على مواجهة أي تقلبات عكسيَّة غير متوقعة وتدعيم مركزها المالي[1].

2-1-1- الأهميَّة الاقتصاديَّة للتأمين التجاري:

إن الهدف الأساسي للتأمين هو توفير التغطية التأمينيَّة للأفراد والمنشآت من نتائج الأخطار المختلفة، فهو بذلك يساهم في توفير الاستقرار الاقتصادي من خلال العناصر الآتية:

2-1-1-1- التأمين وسيلة للاستثمار والادخار: يُعتبر التأمين وسيلة للاستثمار من خلال تكوين رؤوس الأموال وتمويل المشاريع، حيث يعمل التأمين على تجميع كُتلة معتبرة من الأموال بواسطة الاحتياطات الفنيَّة، وتقوم شركات التأمين بمنح التعويضات عند وقوع الحوادث وتحتفظ بجزء منها كاحتياطي، أما الباقي فيُستغل في تكوين رؤوس أموال، ومنه فإن شركات التأمين لا تكتنز هذه الأموال بل توظفها في تمويل المشاريع الاستثماريَّة في مجالات عدة (عقارات–قروض -أوراق ماليَّة-....)، أما العنصر الادخاري فيظهر جليَّاً في تأمينات الحياة وعقود التأمين المختلط[2].

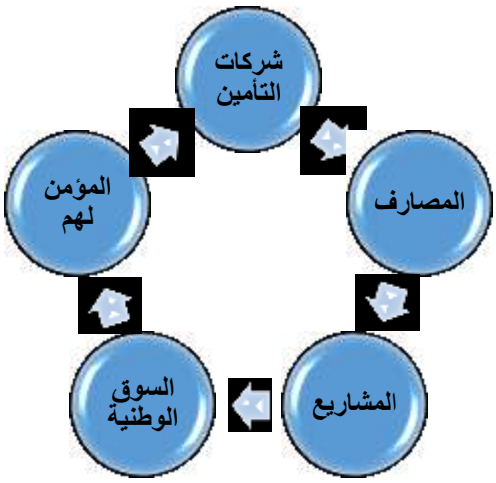
2-1-1-2- التأمين مصدر للعملة الصعبة: تعتبر بعض البلدان التأمين مصدراً لاستقطاب العملة الصعبة وذلك بخلق مجالاً للعمليات التجاريَّة والماليَّة مع الخارج (دفع أقساط – حركة رؤوس أموال – تعويض المتضررين)، وقد يكون رصيد العمليات موجباً أو سالباً حسب السنوات وحسب هيكل قطاع التأمين للبلد المعني إذا كان موجباً يؤدي إلى جلب العملة الصعبة والعكس صحيح.

[1] قرباقص، حنفي، عبد الغفار، رسمية، (2005) أسواق المال، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، ص 28.
[2] أبو السعود، أحمد، (2009).عقد التأمين بين النظرية والتطبيق، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، ص43.

2-1-1-3- دور التأمين في تنشيط الائتمان: يعتبر التأمين وسيلة هامة من وسائل تسهيل وتنشيط عمليات الائتمان سواءً بالنسبة للمُستأمن أو بالنسبة للدولة ككل، فبالنسبة للمستأمن فإن التأمين يمكنه من الحصول على ما يحتاج إليه من ائتمان بوسائل متعددة، أما بالنسبة للدولة فإن التأمين يمكنها من الحصول على القروض التي تحتاج إليها وذلك عن طريق رؤوس الأموال الضخمة والمتجمدة لدى شركات التأمين من الأقساط التي يدفعها المستأمنون والتي تقوم هذه الشركات بتوظيفها في السندات العامة التي تصدرها الدولة، وهذا بدوره يعمل على تنشيط الائتمان العام وازدهار الاقتصاد القومي. كما أن توفير الحماية التأمينيَّة ينشط حركة التمويل عبر المقرضين إذ أن وجود تغطية تأمينيَّة كافية يمكن المصارف من فرض هوامش ربحيَّة أو أسعار فائدة أقل على أموالها الموجهة للتمويل، وكلما زادت المخاطر وانعدمت التغطية التأمينيَّة كلما كانت كلفة التمويل أعلى. كما يلعب التأمين دوراً أساسياً في اتساع وتطوير التجارة الخارجيَّة من خلال التأمين البحري وتأمين المسؤولية اللذان يسهمان في دعم الثقة بين أطراف التبادل التجاري[1].

2-1-1-4- يؤدي التأمين دوراً هاماً في تحقيق توازن السوق وزيادة الكفاءة الإنتاجيَّة: حيث يؤدي التأمين دوراً لا يُستهان به في القضاء على التضخم من خلال امتصاصه للفائض في الأموال على شكل أقساط والتي يستعملها في تمويل المشاريع الاقتصادية أو بوضع أموال التأمين في المصارف التي بدورها تقوم بتمويل المشاريع الاقتصاديَّة عن طريق تقديم أموال التأمين على شكل قروض، وبالتالي تقوم بتوفير الإنتاج في السوق الوطنية. وهنا يظهر دور التأمين في تحقيق التوازن في العرض والطلب والحفاظ عليه مما يؤدي إلى توازن السوق الوطني.

الشكل البياني رقم (1): أثر التأمين في تحقيق التوازن في السوق.



المصدر: عبد المالك قمامي، مساهمة شركات التأمين في التَّنمية الاقتصاديَّة.

[1] الزين، مصطفى مجدي، *(2012)، العوامل المؤثرة في ضعف قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية*، دراسة تطبيقية على سوق التأمين السوداني، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، ص36.

وأثناء الرواج يمكن للدولة التوسع في نطاق التَّغطية التَّأمينيَّة بالنسبة للتأمينات الاجتماعيَّة الإلزامية، حيث يساعد ذلك على زيادة المدخرات الإجباريَّة بما يحد من الموجة التضخمية، وفي فترات الكساد تعمل التأمينات الاجتماعيَّة على زيادة قيمة التعويضات التي تستحق للمؤمَّن عليهم في حالات البطالة والمرض والإصابة، لهم ولمستحقيهم في حالة الوفاة، بما يساعد على زيادة الطلب عليها[1]. أما بالنسبة لدور التأمين في زيادة الإنتاجيَّة، يؤدي التأمين دوراً هاماً وذلك من خلال الأمن والطمأنينة التي يوفرها للعامل مما يؤدي للعمل في ظروف جيدة، وهو مؤمَّن من جميع الأخطار المحيطة به، وهذا ما يشجعه على العمل بكفاءة، وهذا ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج، بالإضافة إلى كون التأمين يتميز بتوفير تغطية تأمينيَّة من أخطار كثيرة مما يشجع الأفراد والمنشآت على الدخول في مجالات إنتاج جديدة أو التوسع في مجالات إنتاجهم الحاليَّة، كما يعمل على إحلال مشروعات منتجة محل المشروعات التي تعرضت للتلف الكلي أو الجزئي، وبالتالي تعود العملية الإنتاجيَّة لمستواها في وقت وجيز[2].

2-1-1-5- الدور الوقائي للتأمين: تهدف شركات التأمين إلى تخفيض مبالغ التعويضات فتعمل على تكوين جمعيات مشتركة بينها بقصد دراسة أسباب المخاطر، ومن ثم اتخاذ الاحتياطيات الكافية لتلافي حدوثها، حيث تستعين بالخبراء والمختصين بهدف توعية الأفراد وأصحاب المؤسسات وإرشادهم إلى طرق الوقاية من الحوادث، كما قد تلجأ شركات التأمين إلى تقديم عروض تشجيعيَّة كمنح إعفاءات من القسط، أو تقوم بتخفيضه للمؤمن الذي لا يقع له خطر خلال فترة معينة.

2-1-1-6- الإسهام في اتساع نطاق التوظيف والعمالة: يعمل التأمين بقطاعاته المختلفة على امتصاص جزء كبير من البطالة في المجتمع، ذلك أن التوسع في التأمين يقتضي توافر حد أدنى من العمالة بأنواعها المختلفة، من إداريين ومحاسبين وفنيين وعمال في المراكز الرئيسية للشركات ووكالاتها المختلفة[3].

2-1-2-علاقة التأمين بالمؤشرات الاقتصاديَّة:

2-1-2-1- التأمين وميزان المدفوعات: يمثل التأمين بنداً من بنود ميزان المدفوعات وبالتحديد في ميزان حركة رؤوس الأموال، حيث يشمل فيه أقساط إعادة التأمين التي تحولها الشركات الوطنيَّة بموجب الاتفاقيات المبرمة مع شركات التأمين في الخارج، كما يرتبط تأثير التأمين في ميزان المدفوعات بالعمليات المتعلقة بالاستثمارات المباشرة التي تقوم بها شركات إعادة التأمين الوطنيَّة في الخارج أو شركات إعادة التأمين الأجنبيَّة في الداخل بالإضافة إلى تحويل احتياطي التأمين الناتج عن فروع

[1] قندوز، طارق، (2013)، *تحليل القدرة التنافسية لقطاع التأمين الجزائري*، دراسة على ضوء مؤشري الكثافة والاختراق لعينة من المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، جامعة الجزائر، ص76 .

[2] حسن، السيد عبد اللطيف أحمد، (1997)، التأمين ودوره الاقتصادي والاجتماعي وتحدياته، مركز فقيه للأبحاث والتطوير، السعودية، ص4.

[3] قندوز، طارق، تحليل القدرة التنافسية لقطاع التأمين الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص75.

الشركات الأجنبيَّة في السوق المحليَّة، أو تحويل احتياطي التأمين من فروع الشركات الوطنيَّة الناشطة في السوق الأجنبي.

2-1-2-2- التأمين والتضخم: التأمين وسيلة ادخاريَّة جيدة كما يُعتبر عنصراً مساعداً في الحد من التضخم، حيث أن زيادة المدخرات عندما تتحول إلى زيادة في الاستثمارات ودعم الإنتاج في القطاعات المختلفة سيؤدي في النهاية إلى المساعدة في زيادة المعروض من السلع والخدمات، وهو ما يُعتبر عنصراً من العناصر التي تحد من التضخم وارتفاع الأسعار[1]، أما في فترات الكساد فالتأمينات الاجتماعيَّة تعمل على زيادة قيمة التعويضات التي تُستحق للمؤمَّن عليهم في حالات التعطل والمرض والإصابة، بما يساعد على زيادة مستوى إنفاقهم على السلع والخدمات، والاجراءات السابقة تساعد على زيادة الطلب الفعال على مثل هذه السلع والخدمات بما يساعد على القضاء على هذا الكساد.

2-1-2-3- التأمين والدخل الوطني: تظهر أهمية التأمين في الاقتصاد من خلال العلاقة بين أقساط التأمين للفرد الواحد والناتج المحلي، أي نسبة أو حصة إنتاج التأمين من الناتج المحلي للدولة، وهو ما يُسمى بمعدل النفاذية (الاختراق)، حيث إن التأمين يسهم في تكوين الدخل الوطني من خلال تحقيق قيمة مضافة تقاس بالفرق بين رقم أعمال التأمين أي مجموع الأقساط الصادرة خلال سنة معينة ومجموعة المبالغ المدفوعة إلى الغير، وتحسب القيمة المضافة في مجال التأمين كالآتي: الأقساط المحصل عليها خلال الدورة + المنتجات الماليَّة = رقم الأعمال الإجمالي – (تسوية المتضررين + الزيادة في الاحتياطات التقنيَّة+ مشتريات السلع والخدمات الوسيطة) = القيمة المضافة[2]. وبصفة عامة تكون الدولة متطورة وأكثر حداثة عندما تكون حصص التأمين في الناتج المحلي مرتفعة، والعكس تعتبر الدولة متخلفة أو أقل تقدماً عندما تكون حصص التأمين في الناتج المحلي لديها منخفضة أو غير معتبرة.

2-1-3-تأثير المتغيرات العالميَّة على التأمين:

بدأ قطاع التأمين يأخذ أبعاداً دوليَّة وتنظيميَّة لمواكبة متطلبات السوق الحُرَّة والعولمة، ومن بين أهم المتغيَّرات العالميَّة التي تؤثر على سوق التأمين ما يأتي:

2-1-3-1- عامل المنافسة: إن التطور الاقتصادي الذي شهدته الدول يدفع الحركة التأمينيَّة، ويحقق استفادة كبرى لشركات التأمين، ويزيد من إمكانياتها الماليَّة بما يُمكِّنها من التطور المستمر، هذا ما أدى إلى زيادة عدد شركات التأمين، وهذا ما أدى بدوره إلى زيادة عامل المنافسة وتأثيره على القطاع التأميني بشكل عام، حيث تُعتبر المنافسة من آليات السوق الحرة وهي ظاهرة صحيحة طالما كانت مبنية على

[1] عبد الغني، فاتن محمد سعيد، (1992)، التضخم والتأمين، كلية التجارة، جامعة القاهرة، مصر، ص44.
[2] أقسام، نوال، (2001) *دور نشاط التأمين في التنمية الاقتصادية*، دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، ص80.

أسس سليمة وتنعكس بشكل إيجابي على الجمهور، لكن الخطر يكمن في أن المنافسة الزائدة عن حدها تضر بمصالح شركة التأمين التي هي في نهاية المطاف جزء من الاقتصاد الوطني حيث تنخفض أسعار التأمين بفعل المنافسة الحادة مما يجعل منها أسعاراً متدنية مقارنةً بالأسعار العالميَّة.

2-1-3-2- تأثير اندماج الشركات: إن الاندماج بين الشركات التأمينيَّة المحليَّة خصوصاً الصغرى منها يمثل خطوة إيجابيَّة، وهو أمر مفيد للزبون من ناحية وللشركات المندمجة من ناحية أخرى، حيث ترتقي الخدمات المقدمة للزبائن فيطرأ تحسين على البرامج المُقدَّمة، كما تتحدد إمكانيات وموارد الشركات المُتحدة مالياً وفنياً لتشكل ما هو أفضل وأقوى، كما أنَّ الاندماج مع شركات عالميَّة يُمكِّن من تكوين تكتلات تصمد في وجه المنافسة الشديدة في ظل العولمة.

2-1-3-3- تأثير الاستثمار الأجنبي: بدأت العديد من الدول فتح أبوابها أمام الاستثمار الأجنبي في مجال التأمين مما يساعد الدول الأجنبيَّة الحصول على حصة كبيرة من القطاع التأميني الذي يؤثر سلباً على الشركات الوطنيَّة وبإبعادها عن فرص ربحية ممتازة، وبالتالي لا بد من العمل على صياغة قوانين تُعطي الأفضليَّة للشركات الوطنيَّة بدلاً من الشركات الأجنبيَّة التي يجب أن ينحصر عملها في عمليات إعادة التأمين التي عادةً ما تكون مع شركات عالميَّة وكبرى وليس في العمليات التأمينيَّة داخل الدولة.

2-1-3-4- تأثير عامل الخصخصة: إن خصخصة شركات التأمين تكون بهدف التخلص من الأمور التي تُعيق الإدارة من اتخاذ قراراتها سواء ما يتعلق بنظام الاكتتاب أو سياسات الاستثمار، وكذلك التخلص من العمالة الزائدة وغير المُنتِجة، بالإضافة إلى إعادة النظر في جدوى استثمار الفروع غير المنتجة، حيث تنتشر مئات المكاتب والفروع لشركات التأمين وبها عمالة لا عمل لها وأن غالبية المكاتب الإقليميّة تعتبر عبء على الفروع التي تتبعها[1].

2-1-3-5- تأثير المُنظمة العالميَّة للتجارة: تسعى هذه المنظمة إلى تحرير التجارة من كافة القيود ورفع مستوى الدخل القومي وزيادة الطلب على الموارد والاستغلال الأمثل لها، وتهدف كذلك إلى توسيع نطاق قواعد تجارة السلع لتشمل تجارة الخدمات التي تُغطِّي مجموعة واسعة من الخدمات مثل قطاع الخدمات الماليَّة، حيث يُعتبر قطاع التأمين جزءاً منها، لكن في ظل هذا العامل سوف تكون الشركات الوطنيَّة بمواجهة الشركات الأجنبيَّة بحجمها وإمكانياتها الماديَّة والبشريَّة والخبرات المتراكمة لديها، لكن بالمقابل فإن الجوانب الإيجابيَّة تتضح في زيادة المنافسة مع الشركات الأجنبيَّة التي تُؤدي إلى تحسين خدمات الشركات الوطنيَّة والعمل على رفع كفاءتها مما يعود بالفائدة على المستهلك.

[1] إبراهيم، عزة عبد السلام، (2003) تسويق التأمين في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، الملتقى العربي الثاني للتسويق في الوطن العربي فرص وتحديات، قطر، ص 80.

هذا وبالإضافة إلى هذه المتغيرات يمكن أن نُضيف متغيرات أخرى وهي:

- عامل التقدم التقني: من أهم عوامل نمو القطاع التأميني هو استخدام التقدم التقني للمساعدة على تقديم خدماتها بأسعار أقل وبالسرعة المطلوبة مما يجعل كثيرا من شركات التأمين تقدم خدماتها عبر شبكات الأنترنت وغيرها.

- عامل التشريعات والقوانين: إن التشريعات والقوانين في البلاد العربيَّة قديمة ولا تتلاءم مع التطور الحديث لصناعة التأمين، لهذا يجب تفعيل دور الاتحاد العام العربي للتأمين في المشاركة مع المنظمات الأخرى عند بحث مشاريع التَّنمية الاقتصاديَّة العربيَّة والتباحث مع الحكومات من أجل تطوير قوانين التأمين والتشريعات المُساندة لهذا القطاع في كل دولة وتطوير أساليب وإجراءات الإشراف والرقابة وزيادة فاعليتها ودعم أجهزتها الفنيَّة والإداريَّة. لقد كان للمرسوم التشريعي رقم 43 لعام 2005م في سورية الناظم لسوق التأمين الحديثة، الأثر الكبير في جذب المزيد من رؤوس الأموال، وكذلك استعادة جزء من رؤوس الأموال المهاجرة، الأمر الذي حقق أرقاما مرتفعة من الاستثمارات.

- العولمة: تعتبر العولمة من أكبر وأهم المتغيرات العالميَّة على قطاع التأمين بضمها لكل المتغيرات العالميَّة التي ذكرناها سابقا، ففي ظل الانفتاح العالمي وذوبان الحدود الإقليميَّة والدوليَّة أمام المؤسسات الاقتصاديَّة تقوم الدول بتشجيع عمليات دمج لهذه المؤسسات بما فيها مؤسسات قطاع التأمين؛ لتسهيل سير عملياتها، ومتابعة حيثياتها وتسويق منافعها لدى المواطنين على الرغم من نتائجها السلبيَّة في مجال العمالة، وكان من أهم نتائجها دخول رؤوس أموال أجنبيَّة إلى الأسواق المحليَّة والمشاركة في تأسيس شركات التأمين، وإعادة التأمين، وفتح الأسواق الوطنيّة أمام صناعة التأمين العالميَّة.

2-1-4- أثر وباء كورونا (الكوفيد 19) على قطاع التأمين:

طالت تداعيات أزمة تفشي وباء كورونا الجديد (كوفيد -19)، قطاع التأمين وخاصة التأمين على الحياة، والتأمين الصحي، وقد بلغ إجمالي ضحايا هذا الفيروس منذ ظهوره في الصين في بداية شهر شباط وحتى بداية الشهر العاشر من عام 2020[1]م ، (37.351) مليون مصاب، و(1.07) حالة وفاة، حسب آخر الأرقام والإحصائيات العالميَّة، مما يعني أن شركات التأمين عملت طوال الربع الثاني والربع الثالث والربع الرابع من العام 2020م في ظل وجود الفيروس.

[1] http://www.emro.who.int/ar/health-topics/corona-virus/myth-busters.html
http://media-publications.bcg.com/BCG-COVID-19-Rapid-Response-Checklist.pdf

ttps://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/covid-19/impact-of-covid-19-on-insurers.html#endnote-sup-3

ومن المفترض أن تؤثر أزمة كورونا على قطاع التأمين بشكل إيجابي، حيث تساهم في زيادة الوعي لدي العملاء بأهميَّة التأمين بسبب تخوّف الأشخاص من خطر الإصابة أو الوفاة، وهو ما يدفعهم إلى التأمين على حياتهم، لا سيَّما أن وثائق التأمين لدى بعض الشركات في السوق العالميَّة أصبحت توفر التغطية التأمينيَّة لتكاليف علاج فيروس (كوفيد-19) على الرغم من إعلان مُنظِّمة الصَّحة العالميَّة كورونا وباءً عالمياً، حيث كانت شركات التأمين تستبعد الكوارث والأوبئة من التغطيَّة التأمينيَّة.

وقد تواصلت شركات التأمين مع شركات إعادة تأمين عالميَّة للوصول إلى صيغة تجعلها تتحمَّل جزءاً من التكاليف بموجب الاتفاقات المُبرمة، كما لجأت شركات التأمين إلى تفعيل آلية إدارة الأزمات بعد تفشي (كورونا)، للتعامل مع التداعيات التي قد تنجم عنها، وتأثيرها على المراكز الماليَّة للشركات، بما في ذلك الاحتياطات التي تتخذها، وقد يكون هناك بعض الاستثناءات في حال وجود نص صريح وواضح يمنح شركة التأمين الحق بعدم تقديم تكاليف العلاج مع التشديد على أن شركات التأمين مُلتزمة بالتشريعات والأطر القانونية التي تعمل بموجبها.

وكان من المتوقع إقبالا أكثر على وثائق التأمين على الحياة، خاصَّةً أن الأفراد أدركوا أن أزمة فيروس كورونا قد تستمر طويلا، إلا أنها قد أثرت سلباً على قطاع التأمين، في ظل تراجع الإقبال على شراء وثائق التأمين، بسبب تراجع الموارد الماليَّة للمؤمَّن لهم الذين تضرروا جراء الأزمة، كما ضَعُفَ الإقبال على التأمين على الحياة على الرغم من قيام بعض الشركات بإصدار وثائق تغطي فيروس كورونا، بحيث تمنح الشركة لعائلة المؤمَّن له الذي تعاقد على الوثيقة، في حالة وفاته جراء الفيروس قيمة التأمين.

وأصبح هذا القطاع يعاني من حالة ركود كبيرة، فلا يوجد مستأمنين يُقبلون على الاشتراك في وثائق تأمينيَّة جديدة، بسبب عدم ضمان مصدر دخلهم، كما أن الكثير من الأشخاص فقدوا عملهم خلال الأشهر الثمانية الماضية جراء الفيروس، وهنالك توقعات بانخفاض وثائق التأمين التي تعاقد عليها المؤمنون منذ ظهور فيروس كورونا بنسبة تتراوح بين 10% إلى 15% مقارنة بنفس الفترة من عام 2019م، كما أنه من المتوقع أن يتأثر سلباً معدل سداد أقساط وثائق التأمين التي جرى التعاقد عليها قبل ظهور الأزمة، حيث أن أزمة فيروس كورونا تسببت في ظروف اقتصاديَّة صعبة.

وقد قدمت شركة بوسطن كونسلتنج جروب [1] افتراضات لبعض البلاد حول تأثير فيروس كورونا على قطاع التأمين من حيث:

2-1-4-1- التأثير على الإصدارات الجديدة: مع فرض حظر التجول ومنع الطيران وتقييد ساعات العمل واتخاذ الحَذر في التفاعلات مع الآخرين، هناك تأثير على الإصدارات الجديدة خاصَّة في التأمين الفردي،

[1] Boston Consulting Group (BCG) Epidemic Projections-COVID-19 response

حيث قلَّ بشدة التفاعل بين العملاء والوكلاء والوسطاء ومندوبي المبيعات، كما أن المصارف قللت ساعات العمل وعدد العملاء في الفروع في الوقت الواحد، مما أثر على عدد مقابلات المبيعات في التأمين المصرفي، إضافة إلى ذلك عدم استقراريه الوضع الاقتصادي وتعثر الكثير من الشركات والأفراد مادياً، مما أدى إلى التحفظ في الإنفاق، ومن المتوقع أيضاً تأثر إصدارات التأمين الجماعي الجديدة بعض الشيء بالأخص لأسباب ماديَّة للعملاء، ومن ثم من المتوقع أن تتأثر عملية الإنتاج الجديد بشكل ملحوظ[1].

2-1-4-2- التأثير على إجمالي الأقساط: هناك تأثير مزدوج على العملاء، حيث إنه من المتوقع أن يزداد تقدير العملاء لأهمية التأمين بشكل عام في وقت الأزمات (مثل الوقت الحالي)، ولكن في نفس الوقت الأزمة الاقتصاديَّة الناتجة عن تداعيات الجائحة قد تؤدي إلى تعثر العملاء مادياً ومن ثم عدم المقدرة على المتابعة في دفع قسط التأمين.

2-1-4-3- التأثير على السيولة: إن التأكد من وجود سيولة كافيَّة لتغطية الالتزامات والمصاريف من العوامل الخطيرة الذي يجب على الشركات دراستها، فتقوم الشركات بالنظر إلى توقعات التدفقات النقديَّة المستقبليَّة ومدى تأثرها بعوامل مثل زيادة نسبة الأقساط تحت التحصيل إلى جملة الأقساط المباشرة، وقرار الهيئة العامة للرقابة الماليَّة بمنح العملاء مهلة إضافية لسداد الأقساط، وزيادة نسبة تعثر سداد القروض الممنوحة لحملة الوثائق، وعلى الشركات تفعيل حوكمة نقديَّة صارمة لمتابعة موقف سيولة الشركة بصورة مستمرة والحد من المصاريف النقديَّة غير الضروريَّة.

2-1-4-4- التأثير على عائد الاستثمار: أحد مصادر الربح الهامة لشركات التأمين هي الدخل من عوائد الاستثمار على الأصول المختلفة مثل أموال المساهمين، والاستثمارات المخصصة والأصول الأخرى.

ومع الاضطراب في الأسواق الماليَّة العالميَّة والمحليَّة، وقرار البنك المركزي بخفض أسعار الفائدة يجب مراجعة نسب العائد على الأصول المختلفة من ايداعات مصرفيَّة وسندات حكوميَّة وأسهم متداولة ومغلقة واستثمارات أخرى خاصة إذا كانت الشركة سوف تُعدِّل من سياستها الاستثماريَّة استجابة للأحداث الحاليَّة. ومن جهة أخرى سوف تتأثر على وجه الخصوص منتجات التأمين على الحياة ذات العائد المضمون بشكل سلبي في حالة انخفاض عائد الاستثمار المحقق مما يشكل عبء على الشركات لإيجاد طرق لتعويض الفجوة بين العوائد المحققة والعوائد المضمونة.

2-1-4-5- التأثير على المطالبات: من الأسئلة التي يجب طرحها قبل تقييم التأثير على المطالبات هي: هل تغطي الشركة المطالبات الناتجة عن الأوبئة والجائحة أم أنها جزء من الاستبعادات؟ ينطبق السؤال أكثر على منتجات الحياة والصحي، إذا كانت الإجابة بنعم، فيجب النظر في الافتراضات التالية:

[1] https://coronavirus.jhu.edu/data/mortality

- التأمين على الحياة: ما هي نسبة الإصابة بفيروس كورونا المتوقعة كنسبة من إجمالي عدد السكان وبالتالي عدد المؤمن عليهم؟ ومن بين المصابين بفيروس كورونا، ما هي نسبة الوفيات المتوقعة؟

ولمقارنة معدل الإصابة والوفاة في البلاد المختلفة يمكن الرجوع للإحصائيات المنشورة من قبل جامعة جون هوبكنز ولكن يجب توخي الحذر كما هو مصرح على موقع الجامعة عند مقارنة أرقام الإصابة والوفاة للبلاد المختلفة، بسبب الاختلافات في التركيبة السكانية وخصائص نظام الرعاية الصحيَّة.

- التأمين الصحي: تتكفل بعض الحكومات بتكاليف اختبارات التشخيص وعلاج حالات كورونا المؤكدة، ولذلك فإن زيادة المطالبات الناتجة عن فيروس كورونا في قطاع التأمين الصحي قد تكون محدودة في الوقت الحالي، ولكن يجب متابعة تطورات المطالبات والتصريحات الحكوميَّة في صدد ذلك.

وقد شهد حجم المطالبات الصحيَّة لدى شركات التأمين تراجعاً خلال الفترة الأخيرة، ومن المتوقع أن يتواصل التراجع بشكل كبير، وهذا سيعوض من الفاتورة الإجمالية التي تتكبدها الشركات في هذا القطاع.

- تأمين الممتلكات: قطاع الممتلكات يستثنى بصورة عامة أخطار الأوبئة، ولكن قد تنتج مطالبات من وثائق تأمين انقطاع الأعمال وتأمين التعثر في السداد الائتماني –إن وجدت– نتيجة للظروف الاقتصاديَّة المترتبة على فيروس كورونا. وهناك تأثيرات غير مباشرة أخرى على المطالبات مثل:

إن تأثيرات الجائحة على بعض أنواع من التأمين أقل بكثير عن باقي القطاعات خاصَّة ما يتعلق بتأمين السيارات الذي سجل انخفاضا كبيرا في الحوادث نتيجة فرض حظر التجول ونظرا لتقييد ساعات العمل وخوف المواطنين من الخروج عامة وزيارة المستشفيات خاصة للحالات غير الطارئة فمن المتوقع انخفاض نسبة مطالبات التأمين الصحي بالتالي انخفاض في حجم التعويضات، كما سجلت هذه المرحلة تدني في عمليات التأمين ما جعل الشركات هي الرابح الأكبر[1].

2-1-4-6- التأثير على المصروفات: هنالك عوامل قد تساعد على تقليل تكاليف التشغيل مثل انتقال نسبة كبيرة من الموظفين للعمل بالمنزل، وانخفاض نسبة الإصدارات الجديدة، والغاء بعض من احتفالات وندوات الشركة وتأجيل بعض المشاريع لحين انتهاء الجائحة، ومع انخفاض موارد الشركة يجب الحرص التام واتباع سياسات مشددة للحد من المصاريف ومحاولة الاستفادة من الموارد المتاحة للشركة قدر الإمكان. ومع تطور هذا الوضع، يُتوقع من شركات التأمين أن تواصل العمل على امتصاص الصدمات التي يتعرض لها الاقتصاد والمجتمع، وينبغي أن يكون هناك منظومة نقديَّة مُتكاملة لمواجهة ارتفاع المطالبات وقد تتلقى شركات التأمين أيضاً قدراً كبيراً من المساعدة عن طريق إعادة التأمين على أجزاء كبيرة من دفاتر أعمالها مما يستلزم الاهتمام بالتعامل مع مُعيدي تامين لديهم الملاءة الماليَّة

[1] https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/covid-19/impact-of-covid-19-on-insurers.html

المناسبة، وعلى شركات التأمين تفعيل سياسة حوكمة نقديَّة صارمة لمتابعة موقف سيولة الشركة بصورة مستمرة ، حيث يتم تحديد افتراضات للعوامل المختلفة السابق التعرض لها، ثم يجمع بينهم في عدد من السيناريوهات يمكن تقسيمها إلى ثلاثة: تأثير بسيط ومتوسط وحاد. إن المرحلة القادمة تُعد الفرصة الذهبيَّة لشركات التأمين لإعادة هيكلتها والدخول في تحالفات مباشرة لضمان استمراريتها بعد تقوية مراكزها الماليَّة في أعقاب الجائحة، من خلال تشجيع الشركات على الاندماج فيما بينها، وهذه ظاهرة إيجابية تؤدي إلى تكتل رؤوس الأموال وتكتل الخبرات وتقوية موقفها المالي وتعزيز قدرتها في خلق فُرص استثماريَّة كبيرة من خلال الدخول في مشاريع كبرى.

2-2- دور التأمين الإسلامي في التَّنمية الاقتصاديَّة:

إذا كان الهدف الأساسي لنظام التأمين الإسلامي هو تحقيق التعاون والتكافل بين مجموع المؤمَّن لهم من خلال تغطية ما يتعرضون له من مخاطر، فإنه بذلك يُساهم في توفير الاستقرار الكامل للمشروعات حيث يعمل على زيادة الإنتاج، الأمر الذي ينتج عنه دعم مسيرة التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، كما أن نظام التأمين الإسلامي يساهم في دعم البناء المؤسساتي للاقتصاد الإسلامي.

2-2-1- دور شركات التأمين الإسلامي في دعم البناء المؤسساتي للاقتصاد الإسلامي:

أصبحت شركات التأمين الإسلامي ضرورة حتميَّة وهيكلاً مُكمِّلاً للمنظومة الماليَّة الإسلاميَّة ومُدرجاً ضمن هيكل النظام الاقتصادي الحديث، ولاسيَّما بعد ظهور المؤسسات المصرفيَّة والاستثماريَّة الإسلاميَّة والتي بدورها تحتاج إلى تأمين مختلف الأخطار المتعلقة بعملياتها الماليَّة والاستثماريَّة، ومما لا شك فيه أن صناعة التأمين أصبحت ركيزة من ركائز الاقتصاديات الحديثة التي تُقدَّم دعماً استراتيجياً لكفاءة منظومة الاقتصاد الإسلامي فيما يُسمَّى بنموذج الطائر الإسلامي[1]، ومن خلال بناء هذه الركيزة (القطاع المصرفي، قطاع الاستثمار، قطاع التأمين)، بقيت المُؤسسات الاستثماريَّة والمصرفيَّة الإسلاميَّة مُفتقدة للعديد من المنتجات التأمينيَّة التي من شأنها تغطية الأخطار التي قد تصيب أعمالها وأنشطتها الماليَّة والاستثماريَّة، حيث كانت التغطية التأمينيَّة تتم من قِبَل شركات تجاريَّة الأمر الذي سبب حرجاً شرعياً وعائقاً تنموياً وتهديداً علميَّاً لمسيرة المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة، ونتيجة لنمو وانتشار التأمين الإسلامي كبديل للتأمين التجاري تم تخفيف الأخطار التي تتعرض لها المؤسسات الإسلاميَّة، وأسهم في دعم البناء المؤسساتي للاقتصاد الإسلامي[2]، حيث تقوم شركات التأمين الإسلامي بالوظائف الآتية:

---

[1] أطلق الاقتصاديون نموذج (الطائر الإسلامي) على القطاعات الاقتصادية الثلاثة وهي قطاع البنوك وقطاع الاستثمار وقطاع التأمين، والذي يعني أن أي اقتصاد حديث يتطلب وجود ثلاثة ركائز أساسية تصور على هيئة الطائر –برأسه وبجناحيه -حيث أن قطاع البنوك يمثل رأس الطائر، بينما يشكل الاستثمار جناحه الأيمن، وقطاع التأمين جناحه الأيسر.

[2] بونشادة، نوال، (2011) العمل المؤسساتي التكافلي بين جهود التأصيل وواقعية التطبيق، بحث مقدم للملتقى الدولي حول مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ص5.

2-2-1-1- الإسهام بتمويل المشروعات التنمويَّة، وذلك عن طريق الاستثمار مباشرة فيها إلى جانب الدخول في محافظ استثماريَّة تُنظمها المصارف، والاستثمار في سندات الخزينة مما يوفر للدولة الموارد للقيام بمشروعات تنمويَّة والإسهام في التجارة العامة، ومنها يمكن أن تحول تلك الأموال لتنمية أي قطاع.

2-2-1-2- كذلك تقوم شركات التأمين الإسلاميَّة بالإسهام في تمويل المشاريع الإنمائيَّة بشكل غير مباشر عبر إيداعها لأموالها في المصارف التي تقوم من جهتها على توفير التمويل للجهات التي تطلبه حسب الموارد المتاحة لديها التي يكون من ضمنها أموال التأمين الإسلامي.

2-2-1-3- تصميم البرامج التكافليَّة الهادفة إلى تجميع المدخرات من أفراد المجتمع وتنميتها بالاستثمار لصالح المشتركين في هذه البرامج التكافليَّة، وتوفير سيولة للعمليات الاستثماريَّة التي تقوم بها شركات التأمين الإسلامي وعادة ما تستثمر هذه الأموال في مشاريع قليلة المخاطرة بناءً على توجيه هيئة الرقابة على التأمين التي تتبع للدولة، فإن أفضل استثمار لهذه الأموال يكون الاستثمار العقاري الذي يتميز بِقلّة المخاطر مقارنة بباقي أنواع الاستثمار، وهذا يؤدي إلى تحقيق المصلحة الخاصة لأصحاب هذه الأموال من المشتركين ببرامج التكافل من جهة، كما يؤدي لتحقيق مصالح أطراف أخرى، وبالتالي تحقيق المصلحة العامة ودفع عجلة الاقتصاد إلى الأمام.

2-2-1-4- توفير موارد ماليَّة للميزانيَّة العامة للدولة؛ لأن الدولة تمارس سياسات نقديَّة ترمي من ورائها إلى تمويل خزينتها بالشكل الذي يُمكنها من القيام بوظائفها ومن بينها تمويل مشروعات تنموية[1].

2-2-2- البعد التنموي لشركات التأمين الإسلامي:

تؤدي شركات التأمين الإسلامي دوراً تنموياً بالغ الأهمية على الصعيد الاقتصادي، الصناعي، الزراعي، والاجتماعي، والمُتمثِّل أساساً في العديد من التغطيات التأمينيَّة التي تعمل على تشجيع وتجديد الاستثمار وزيادة الدخل عن طريق إعادة تشكيل رؤوس الأموال المنتجة، الأمر الذي يُعزِّز إحداث التَّنمية بقطاعاتها المختلفة، وفيما يلي توضيح لدور التأمين الإسلامي في تحقيق التَّنمية[2]:

2-2-2-1-التَّنمية الاقتصاديَّة: يتجسَّد الدور الاقتصادي لشركات التأمين الإسلامي فيما يأتي[3]:

2-2-2-1-1- تعمل شركات التأمين الإسلامي على إعادة توظيف أو استثمار الفوائض الماليَّة في أوعية استثماريَّة تتوافق ومبادئ الشريعة الإسلاميَّة، الأمر الذي يُسهم في امتصاص جزء من البطالة.

---

[1] بشماني، شكيب، مصطفى، هديل، (2015)، دور قطاع التأمين (تجاري، تكافلي) في التنمية الاقتصادية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (37) العدد 1، ص395.

[2] السيد حامد، حسن محمد، (2010) الدور التنموي لشركات لتأمين التعاوني والإسلامي الآفاق والمعوقات والمشاكل، بحث مقدم للمؤتمر الدولي حول التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الجامعة الأردنية، ص41.

[3] الخليفي، رياض منصور، (2008)، تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي الإسلامي، دراسة فقهية تطبيقية معاصرة، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العدد 33، ص29.

2-2-2-1-2- في حال العجز المالي لشركات التأمين الإسلامي فإنه طبقاً للركيزة الاستراتيجيَّة لعمل هذه الشركات وهي ضرورة الالتزام الشرعي لكافة أعمالها؛ فإنّه ينبغي عليها أن تلجأ إلى مصادر تمويل لا تُخالف أحكام الشريعة الإسلاميَّة والذي من شأنه أن يُعزِّز الأداء الكلي للمصارف ومؤسسات التمويل الإسلامي على حساب تخفيض الطلب على إجمالي التمويل والائتمان التقليدي.

2-2-2-1-3- إنَّ نمو وتوسع شركات التأمين الإسلامي هو نتيجة لكفاءة إدارتها الاستراتيجيَّة في توظيف أموالها أو اشتراكاتها في أوعية غير مُخالفة للأحكام الشرعيَّة الإسلاميَّة الأمر الذي ينتج عنه انتقال هذه المدخرات الماليَّة من القطاع التجاري التقليدي بمختلف مؤسساته الاستثمارية (شركات تأمين تجاري أو مصارف أو صناديق استثماريَّة) نحو الشركات الإسلاميَّة، الأمر الذي ينتج عنه زيادة تنافسيَّة المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة بشكل عام، وتعزيز مسيرة نمو شركات التأمين الإسلامي بشكل خاص.

2-2-2-2- التَّنمية الصناعية: يتجلَّى دور شركات التأمين الإسلامي في المجال الصناعي والاستثماري من خلال حماية وسائل الإنتاج (المُعدَّات والتجهيزات ووسائل النقل وغيرها) وتخفيض الخسائر الماليَّة الناتجة في حال حدوث الأخطار أو الكوارث من خلال إعادة تجديد الأصل أو إصلاحه وصيانته، حيث أن التغطية التأمينيَّة تُمكِّن من استمرار العمليات الصناعيَّة والإنتاجيَّة، ومن ثم تحقيق أهداف التَّنمية الصناعيَّة. ومثال ذلك عن هذه التغطيات التأمينية، التأمين الهندسي، التأمين على الحريق والسرقة والكوارث الطبيعية، وتأمين الصادرات، وتغطيات التعويض عن الأموال المستثمرة في حال قيام السلطات العامة بإجراءات التأميم والمصادرة، وتأمين المخزون والمواد الأولية، والتأمينات الاجتماعيَّة للعمال. وفيما يلي نشير إلى بعض الأدوار التي تؤثر إيجاباً في عملية التَّنمية الصناعيَّة وتمويلها:

2-2-2-2-1- التَّغطية التأمينيَّة التي تتعلق بمخاطر الحصول على جميع مستلزمات التصنيع من آلات ومعدات ومواد خام.

2-2-2-2-2- تأمينات أخطار المقاولين وأخطار التركيب والتشييد وتجهيز خطوط الإنتاج.

2-2-2-2-3- تغطية تأمين توقف الآلات أو أجزاء منها.

2-2-2-2-4- تغطية الحريق والسرقة والتلف والدمار لأسباب بشريَّة وطبيعيَّة.

2-2-2-2-5- تغطية تأمين الصادرات وعدم سداد قيمتها من قبل المستوردين.

2-2-2-2-6- تغطية التعويض عن الأموال المستثمرة في حال قيام الدولة بإجراء التأميم والمصادرة.

2-2-2-2-7- تغطية المخاطر الصحيَّة والاجتماعيَّة للعاملين في القطاع الصناعي والتَّنمية الصناعيَّة.

2-2-2-3- **التَّنمية الزراعيَّة:** وذلك من خلال التغطية التأمينيَّة المُتعلقة التي من شأنها أن تساعد وتعزز من أعمال التَّنمية الزراعيَّة وتساهم في توفير التمويل لها وذلك على النحو الآتي:

2-2-2-3-1- يقوم التأمين الإسلامي بدور إيجابي في توفير تغطية الحصول على تمويل للمؤسسات الزراعيَّة من المُؤسسات التمويليَّة المختلفة.

2-2-2-3-2- توفير التَّغطية التأمينيَّة للصادرات الزراعيَّة وهو ما يوفر تغطية للمصدر يتم بموجبها تعويضه إذا لم يتمكن المستورد من سداد قيمة هذه الصادرات الزراعيَّة لأي سبب كان.

2-2-2-3-3- توفير التَّغطية التأمينيَّة لنشاطات النَّقل المختلفة لكل مراحل الاستثمار الزراعي.

2-2-2-3-4- توفير التَّغطية التأمينيَّة الخاصَّة بحماية الإنتاج الزراعي في حالة التخزين.

2-2-2-3-5- توفير التَّغطية التأمينيَّة لصوامع الغلال والحظائر من المخاطر التي تهددها.

2-2-2-3-6- توفير التَّغطية التأمينيَّة للثروة الحيوانيَّة في حال مرضها أو نفوقها أو سرقتها.

2-2-2-3-7- توفير تغطية الاستثمار الزراعي من المخاطر التي يتعرض لها وذلك بتعويض المزارع بالمبلغ الذي استثمره في الزراعة في حالة الآفات والكوارث الطبيعيَّة.

2-2-2-3-8- توفير التَّغطية لحماية المعدات ووسائل الإنتاج الزراعي وتوريدها من الداخل أو الخارج.

2-2-2-3-9- توفير التَّغطية التأمينيَّة للعاملين في حقل التَّنمية الزراعيَّة سواءً كانوا مزارعين أو تنفيذيين وذلك عبر تغطية التأمين الصحي والتكافل الجماعي.

2-2-2-4-التَّنمية الاجتماعيَّة:

لشركات التأمين الإسلامي دور هام في تحقيق التَّنمية الاجتماعيَّة ويتضح ذلك من خلال ما يأتي:

2-2-2-4-1- توفير الأمان والطمأنينة: يسهم التأمين بقدر كبير في بث الشعور بالأمان والطمأنينة في نفوس المؤمَّن لهم، وذلك عن طريق تقليل شعور الخوف لديهم، فالتأمين يقدم الحماية للمؤمَّن لهم ضد الأخطار التي تُصيبهم في أشخاصهم أو ممتلكاتهم أو مسؤولياتهم المدنية سواءً بصورة إجباريَّة عن طريق التَّأمينات الاجتماعيَّة أو بصورة اختياريَّة عن طريق التأمينات الخاصَّة[1]، مثل تغطيات التكافل الصحي أو تحمّل نفقات العلاج وخاصة في حالة المرض المُزمن، بالإضافة إلى تغطية البطالة وحماية الدخل والعجز البدني وتغطيات الوفاة ونظام المعاشات والتقاعد.

[1] عبد الوهاب، يوسف أحمد، (2008) التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص197.

2-2-2-4-2- تحقيق الأمان للفرد للتأمين الإسلامي دور كبير في تحقيق ثلاث مصالح: مصلحة النفس والنسل والمال، حيث أن التأمين الإسلامي من شأنه تحقيق مصلحة النفس والنسل من خلال الدور الذي يؤديه التأمين الصحي، وتأمين المعاش والعجز والوفاة وبعض الأنواع الأخرى للتأمين كتأمين مصاريف التعليم ونحوها، أما عن مصلحة حفظ المال فهناك أنواع كثيرة من شأنها الحفاظ عليه وتنميته كالتأمين على الحياة، وتأمين السرقة، والحريق، والتأمين البحري، وتأمين السيارات والممتلكات، وتأمين ضمان الصادرات، وغيرها من الأنواع المتعددة للتأمين.

2-2-2-4-3- خلق فرص عمل: تُمثِّل شركات التأمين أهم القطاعات الاقتصاديَّة الهامة التي تستقطب عدد كبير من الأيدي العاملة، ومن ثم تُقلِّل من البطالة وتزيد من الإنتاج.

2-2-2-4-4- تقديم الحلول لبعض المشاكل الاجتماعيَّة: تُقدِّم نظم التأمينات الاجتماعيَّة الوسيلة العمليَّة لمواجهة الخسائر الماليَّة المُترتِّبة على انقطاع الدخل نتيجة العجز أو الوفاة أو التقاعد، ولم يكن تدخل الحكومات لغرض التأمين الاجتماعي وجعله إجبارياً إلا اعترافاً بأفضليَّة نظام التأمين لحل تلك المشاكل الاجتماعيَّة المُتعلِّقة بفقد الدخل الناتج عن المجهود الجسماني العضلي أو الذهني والذي يمثل المصدر الأساسي للدخل لدى كثير من الأفراد، وفي مجال المسؤوليَّة المدنيَّة يُقدِّم نظام التأمين أفضل وسيلة لضمان حصول المتضرر على التعويض المستحق له[1].

2-2-2-4-5- إعداد الدراسات والأبحاث بهدف تقليل الخسائر وتحقيق وقوع الخطر: يتوفر لدى شركة التأمين بحكم خبرتها الخاصَّة في مواجهة الأخطار وبحكم اتصالها بالشركات الأخرى في السوق المحلي والأسواق العالميَّة؛ رصيد هائل من المعرفة والخبرة يمكنها من تقديم الدراسات والإحصائيات التي تفيد جمهور المؤمَّن لهم للتعرف على أنجح الوسائل لمنع أو تقليلي الخسائر إلى حدودها الدنيا[2].

2-2-2-4-6- يُعد التأمين عاملاً هاماً تعتمد عليه الدولة في حماية الأفراد فيما قد يتعرضون له من أخطار الإشعاعات والحروب والزلال والفيضانات والحروب، فهي كلها طرق تأمين تتولاها الدولة نفسها وتؤدي دوراً اجتماعياً عظيماً في تعويض مثل هذه الأخطار.

2-2-2-4-7- يسهم نظام التأمين الإسلامي في توطيد أواصر الأخوة والتعاون بين أفراد المجتمع ووفق مبادئ ومقاصد الشريعة الإسلاميَّة.

ومن أبرز التغطيات التأمينيَّة الهامة للتأمين الإسلامي التي تُؤثر في إحداث التنميَّة الاجتماعيَّة:

---

[1] عيد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، (2009) إدارة الخطر والتأمين، دار الباروزي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، ص16.
[2] الهانسي، محمود مختار، حمودة، إبراهيم عبد النبي، (2003) مقدمة في مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي، مكتبة مختار ومطبعة الإشعاع الفنية، جامعة الإسكندرية، ص78.

- تغطيات التكافل الصحي التي توفر العلاج للإنسان والذي يكون في غالبه مقصداً حاجياً، ولكن في بعض الأحيان يصبح تلقي العلاج مقصداً في حالة إصابة الإنسان بمرض عضال يتعَّين عليه تلقي العلاج.

- توفير تغطيات تكافليَّة، أو تأمينيَّة تساعد الإنسان على تجاوز محنة العوز والفاقة عبر التغطيات الكفيلة بذلك، والتي نذكر منها الأمثلة الآتية: تغطية البطالة الجبريَّة عند فقد العمل، حيث يدفع للشخص دخلاً مناسباً بالنظر إلى دخله المفقود بسبب البطالة الجبريَّة والذي يستمر دفعه لفترة معينة أو إذا وجد عملاً خلال فترة التعويض - تغطيات إعادة التأهيل لمن أصيب إصابة تمنعه عن مزاولة عمله أو مهنته الحاليَّة، أو أن يزاولها بكفاءة أقل فيؤثر ذلك على دخله العائد من مهنته العاديَّة، وهنا تقدم تغطيات التكافل إعادة التأهيل بالتدريب والتأهيل إما لنفس مهنته، أو لمهنة بديلة، وبالتالي يعود الشخص منتجاً كما كان قبل الإصابة، وفي ذلك رفع للمعاناة المعنويَّة والماديَّة للشخص المصاب ومن يعول - تغطيات حماية الدخل وهي تُقدَم في حالات تعرض مصدر دخل للتوقف أو الإزالة أو الفقدان أو الهلاك، الأمر الذي يترتب عليه عدم مقدرة الشخص على التكسب، وهنا تقدم خدمات التكافل تعويضاً مناسباً حسب ما تم الاتفاق عليه، حيث يدفع مقدار التعويض المُتفق عليه للشخص فاقد مصدر الدخل ولمدة معينة حتى يعيد صيانة مصدر دخله أو إصلاحه، أو أن يتحصل على مصدر دخل جديد - تغطيات العجز البدني الكُلِّي الدائم الذي يمنع الشخص عن العمل منعاً كُلياً دائماً: وهنا يتم دفع مبلغ للمشترك إما بصورة دوريَّة حتى الشفاء أو بلوغ العقد نهايته، أو أن يُدفع المبلغ المعني دفعة واحدة، ويكون الشخص حراً في كيفية استغلال المبلغ المدفوع، مما يُجِّنب تعرض الشخص ومن يعول لسلبيات العوز الناجمة عن عدم قدرته على العمل.- تغطيات الوفاة بالنسبة للأسرة في حالة وفاة عائلها حيث يتم دفع مبلغ لها بصفتهم الورثة، الأمر الذي يحول دونهم والتشرد؛ إذ قد يكون من بينها من لا يقوى على العمل بسبب كبر السن أو صغره - تغطية المعاش في حالة إحالة الشخص للتقاعد حيث ينقطع دخله، وعندما تقوم شركة التأمين الإسلامي بدفع المبلغ المتفق عليه إما بشكل دوري، أو أن يدفع المبلغ دفعة واحدة يستطيع استغلاله الإنسان فيما يحقق له الإعانة ولاستعاضة عن دخله المفقود بسبب التقاعد- تغطيات توفير مصروفات التعليم للأبناء حتى لا تتقطع بسبب عدم مقدرة العائل على توفيرها بسبب عدم المقدرة الماليَّة أو بسبب العجز الكلي الدائم الذي يمنعه عن العمل، أو بسبب الوفاة.

إن الغرض الأساسي من إنشاء شركات التأمين الإسلامي هو التعاون من أجل تجنب المخاطر المتوقعة على المشتركين[1]، ويقوم التعاون على أساس جمع الأقساط أو مبلغ المساهمة أو التبرع بين المشتركين وتوزيعها على المتضررين، أو ذوي الحاجة من الأفراد.

[1] بن حميد، بن صالح: التأمين التكافلي الإسلامي،2013م، http:www.islamtoday.net

2-2-3- دور شركات التأمين الإسلامي في توفير التمويل اللازم لعملية التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة:

2-2-3-1- المحور الأول: الاستثمار: تسعى شركات التأمين الإسلامي بصفتها مؤسسات ماليَّة غير مصرفيَّة، إلى استثمار أموالها لتحقيق عائد اقتصادي مناسب يضمن استمرار نشاطها التأميني، وذلك وفق ضوابط ومجالات معينة تتفق مع أحكام الشريعة الإسلاميَّة، وتراعي الالتزام بالقوانين والمعايير الخاصة باستثمارات التأمين الإسلامي الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة والأنظمة الخاصة بكل شركة تأمين إسلامي ورؤية واستراتيجيَّة مجالس إدارة الشركة نفسها.

وتقوم شركات التأمين الإسلامي بتصميم هيكلها المالي وفق بيانات فنيَّة واقتصاديَّة، ويتم بموجب العمليات الرياضيَّة والإحصائيَّة تقدير حاجة سوق التأمين من السيولة لمواجهة مختلف التعويضات المحتملة والناتجة عن منتجات التأمين، وما زاد عن ذلك من أقساط التأمين يتم استثماره بهدف تعظيم إيرادات الشركة وتعزيز مركزها المالي، وعادةً ما يتم تنويع الاستثمارات في صيغ ومجالات مختلفة، ووفق آجال طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل، وذلك في إطار هيكل مالي ديناميكي بحيث يراعي مختلف المخاطر الماليَّة المحيطة بعمل الشركة[1].

ومن الجدير بالذكر أن المشترك (المستأمن) في شركات التأمين الإسلامي يهدف إلى مشاركة الأخطار مع غيره والحصول على تعويض عند تعرضه للخطر حتى لو لم تقم شركة التأمين الإسلامي باستثمار ما لديها، إلا أن عدم قيام الشركة باستثمار المبالغ المحصلة من العملاء (المستأمنين) هي فكرة مرفوضة اقتصاديَّاً وشرعيَّاً، وخاصة أن استثمار هذه الأرصدة يسهم في تمويل العديد من المشروعات الداعمة لعملية التَّنمية الاقتصاديَّة ويُقلّل من مبالغ الاشتراكات المطلوبة مع الحفاظ على قدرة المشتركين على المؤازرة وتحمُّل الأخطار، بل ربما يزيد من قدرتهم على ذلك إلى جانب تحقيق مصالح أصحاب شركة التأمين الإسلامي من مؤسسين ومساهمين بما يحصلون عليه من أرباح نظير قيامهم بالمضاربة أو من أجور نظير وكالتهم عن المشتركين أو كليهما معاً، على أيتم هذا الاستثمار بكل ما لا يخالف أحكام الاستثمار في الشريعة الإسلاميَّة من تحري الحلال سواءً في المجالات أو الآليات أو الأساليب[2].

وفيما يخص مجالات استثمار هذا الأموال: الاستثمار المباشر في الأسواق الماليَّة من خلال المتاجرة بالأسهم والعملات وتشكيل المحافظ الاستثمارية وفق توجيهات هيئة الرقابة الشرعيَّة -الاستثمار المباشر في قطاع العقارات -الاستثمار بشكل غير مباشر في تمويل المشروعات التنمويَّة من خلال إيداع الأموال

[1] الخليفي، منصور، (2009)، تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي الإسلامي، ورقة عمل مقدمة لملتقى التأمين التعاوني، الرياض، ص17.

[2] دنيا، شوقي، (2012)، الدور التنموي للتأمين التكافلي، بحث مقدم إلى المؤتمر العشرين لمجمع الفقع الإسلامي الدولي، وهران ص15.

في المصارف الإسلاميَّة عبر عقود مضاربة حيث تكون شركة التأمين الإسلامي صاحبة المال ويكون المصرف الإسلامي المُضارِب ويتوزع الربح بينهما حسب الاتفاق - تستخدم شركات التأمين الإسلامية ثلاث نماذج شرعيَّة في تنفيذ أعمالها الماليَّة وإدارة صندوق التكافل على وجه التحديد وهي: نموذج الوكالة، نموذج المضاربة، والنموذج المختلط،

2-2-3-2- المحور الثاني: تسهيل تبادل وسائل الائتمان: وهذا الدور تقوم به شركات التأمين الإسلامي عبر طرحها البرامج التأمينية التكافليَّة التي من شأنها أن تساعد على تبادل وسائل الائتمان بين المُموّلين وطالبي التمويل وبالتالي تنشيط عملية التمويل وتخفيض مخاطرها وذلك عبر العديد من البرامج نذكر منها: تغطية عقد التكافل لحماية المرهون والتي تهدف إلى تسهيل منح التمويل الموقف برهن عقار أو منقول يمتلكه طالب التمويل كضمان لسداد مبلغ التمويل. ويتم رهن العين لصالح المُموِّل، ويكون دور شركة التكافل هنا هو التغطية التأمينيَّة لحماية العين المرهونة من تسييلها بواسطة الرهون له وذلك في حالة عدم وفاء الراهن بسداد ما عليه من دين بسبب الإعسار أو العجز البدني الكلي المانع من العمل أو الوفاة، حيث تقوم شركة التأمين الإسلامي بالسداد نيابة عن الراهن للمرهون له في حال تحقق أي من الشروط الموجبة لسداد الدين في ذمة الراهن - تغطية العين المرهونة نفسها ضد المخاطر المختلفة والتي في حال تحققها يتم السداد لصالح الجهة الممولة، وهو ما يضمن حقها.

2-2-3-3- المحور الثالث: حماية المُستثمِر والمال المُستَثمَر: حيث تقوم شركة التأمين الإسلامي بحماية المُستثِمر من مسؤوليات والتزامات قانونيَّة لصالح الغير إلى جانب حماية المال المُستَثمر نفسه وهو ما يحقق الاطمئنان ويشكل بيئة مُشجِّعة على الاستثمار في مشاريع التَّنمية المُختلفة. ومن أمثلة التَّغطيات التأمينيَّة التي تُسهم في ذلك: تأمين مسؤولية المُستثمِر تجاه عماله مثل التأمين ضد الإصابات أو ضد أمراض المهنة - تأمين ضد أخطار المقاولين - تأمين هندسي ضد أخطار آلات وتجهيزات المشروع - التأمين ضد المخاطر التجاريَّة المختلفة من هبوط أسعار وعدم إمكانية التسديد.

2-2-3-4- المحور الرابع: تغذية الماليَّة العامَّة للدولة[1]: حيث يمكن أن تسهم شركة التأمين الإسلامي وخدماتها المقدمة بتوفير جزء من الموارد الماليَّة التي ترفد الموازنة العامَّة للدولة والتي يمكن استخدامها في تمويل الانفاق الاستثماري التنموي للدولة، ومن هذه الموارد يمكن ذكر (رسوم تأسيس شركات التأمين الإسلامي والتي تُدفع لجهات حكوميَّة معينة تختلف من دولة لأخرى- الرسوم المفروضة على كل قسط تأميني يدفع لشركات التأمين الإسلامي والتي تقوم بدورها بتوريده إلى وزارة الماليَّة - ضرائب أرباح شركات التأمين الإسلامي السنويَّة)

[1] محمد، حامد، (2010)، الدور التنموي لشركات التأمين التعاوني الإسلامي، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني، الجامعة الأردنية، ص36.

3-المبحث الثالث: دور شركات التأمين السورية في التَّنمية الاقتصاديَّة.

3-1- لمحة تعريفية عن قطاع التأمين في سورية:

3-1-1- نشأة التأمين في سورية:

إن قطاع التأمين من القطاعات الاقتصاديَّة الوطنيَّة الهامَّة، فالخدمات التي يقدمها تؤدي دوراً أساسيَّاً في الحفاظ على الأفراد وممتلكاتهم ومسؤولياتهم تجاه الغير، وقد نشأ قطاع التأمين في سورية في العصر الحديث حيث مرَّ بعدة مراحل منذ 1926م حتى وصل إلى ما هو عليه الآن، وهذه المراحل هي[1]:

المرحلة الأولى: دخل التأمين إلى سورية عن طريق الشركات الأجنبيَّة للتأمين، حيث صدر قرار المُفوَّض السامي رقم 96 تاريخ 1926/1/20م الذي نظَّم أعمال التأمين وأخضع شركات التأمين إلى دفع كفالة قدرها 7500 ليرة سورية عن كل نوع من أنواع التأمين الذي تمارسه، وذلك لدى المفوضيَّة العليا في بيروت، وكان نشاط هذه الشركات محدوداً وضعيفاً لا يتعدى أنواع محددة من التأمين مثل التأمين البحري والتأمين على الحياة، وذلك بسبب الثورات المتتالية في المناطق السوريَّة كافة.

المرحلة الثانية: شعرت الحكومة السورية بعد الاستقلال بأهمية شركات التأمين، التي كانت تمارس عملها في سورية، فجاء المرسوم التشريعي رقم 122 في 1949/6/8م المتضمن قانون شركات التأمين وشركات الاقتصاد والتوفير، حيث حدد هذا المرسوم واجبات وحقوق شركات وهيئات التأمين التي كانت أجنبيَّة الجنسية إضافة إلى عدد قليل من الشركات العربيَّة وشركة سوريَّة واحدة. وقد سجل في سورية بالاستناد إلى هذا القانون 60 شركة عربيَّة وأجنبيَّة تمارس مختلف فروع التأمين، كما كانت هناك شركة سوريَّة واحدة هي شركة الضَّمان السوريَّة التي رُخِّص لها كشركة مساهمة بموجب المرسوم رقم 226تاريخ 1952/8/7م برأسمال قدره /750,000/ ل.س للقيام بجميع أعمال الضمان وإعادة الضمان[2]، وكانت تابعة لوزارة الاقتصاد من خلال مديرية الشؤون النقديَّة والمصرفيَّة والتأمين[3].

المرحلة الثالثة: مع قيام الجمهوريَّة العربيَّة السوريَّة المتحدة بين سورية ومصر عام 1958م أعيد تحديد قواعد إنشاء هيئات وشركات التأمين وشروطها ومسؤولياتها، وتحت مراقبة فعالة لحماية الادخار وحقوق المؤمَّن لهم وأصحاب العلاقة بالتبعيَّة، وتكوين الاحتياطيات الماليَّة والفنيَّة والسيولة وجاهزيتها بسهولة تامة للوفاء بالتزاماتها من جهة ولكي تساهم في النمو الاقتصادي وزيادة الدخل القومي من جهة ثانية، إضافة إلى أن يكون المساهمون يتمتعون بالجنسيَّة العربيَّة السوريَّة.

---

[1] عبد الله، أمين، (2008) التطورات التشريعية والعملية لصناعة التأمين في سورية، مطابع الإدارة السياسية، دمشق، ص123.
[2] عبد الله، أمين، (1999) التأمين في سورية بين النظرية والتطبيق، الجمعية التعاونية للطباعة، دمشق، ص75.
[3] عبد الله، أمين، (2000) الاتحاد العربي لإعادة التأمين، مجلة البيان، العدد 350، ص329.

المرحلة الرابعة: صدر القانون رقم 117لعام 1961م والمتضمن تأميم شركات التأمين في سورية، حيث كان يعمل في سورية عند صدور هذا القانون (77) شركة عربيَّة وأجنبيَّة من جنسيات مختلفة، وكانت مراكزها الرئيسية خارج سورية، وتمارس أعمال التأمين محلياً بواسطة وكلاء لها يعملون لحسابها، وقد أخذت هذه الشركات بعد التأميم تسحب كفالاتها المودعة ضماناً لأعمالها، وكانت الركيزة الأساسية لأعمال التأمين في سورية شركة الضمان السوريَّة الحكوميَّة حيث كانت مهام التأمين محصورة بها فقط إضافة إلى أعمال إعادة التأمين، وجرت تصفية الشركات المؤممة وأصدرت وزارة الاقتصاد القرار رقم/505/ تاريخ 1964/7/16م القاضي بتنظيم أعمال التأمين.

المرحلة الخامسة: بدأت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين أعمالها في السوق السورية عام 1976م متخصصة في أعمال إعادة التأمين وتابعةً لاتحاد الجمهوريات العربيَّة المُتحدة (سورية- مصر- ليبيا)، واستمرت شركة الضَّمان السورية وحيدة تنهض بأعمال التأمين، وقد أفرز هذا الوضع سلبيات حقيقية كان من أهمها غياب مبدأ المنافسة والاعتماد على القطاع العام، مما شكَّل ذلك دافعاً قوياً للمواطن السوري ليبحث خارج المؤسسة العامة السورية للتأمين عن منتجات تأمينيَّة تلبي احتياجاته، وهنا ولد سوق تأمين الظِّل ونما وكلاء الظِّل، وهم مكاتب غير قانونيَّة لشركات تأمين أجنبيَّة وعربيَّة وجدت السوق السورية سوقاً جائعة لمنتجات تأمينيَّة جديدة، حيث تسرَّب الكثير من الأقساط التأمينيَّة إلى الدول المجاورة التي افتتحت مكاتباً لها في سورية تحت تسميات عديدة غير تأمينيَّة، لكن النشاط الذي كانت تمارسه هو التأمين تلبية لخدمة الزبون[1]، أما شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين فقد تلقت الحصة الإلزاميَّة من شركات التأمين في كل من سورية ومصر وليبيا ومقدارها 10% من كافة أعمال التأمين التي تقوم بها تلك الشركات حتى عام 1978م، حيث تم تعليق عضوية مصر في هذه الشركة آنذاك ولم تعد إليها فيما بعد.

المرحلة السادسة: في منتصف الثمانينات أوقفت شركة ليبيا للتأمين إسناد الحصة الإلزاميَّة إلى شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين واستبدلتها بحصة من اتفاقية إعادة التأمين لديها غير محددة بشكل ثابت بل متغيرة، أما المؤسسة العامة السورية للتأمين فقد ظلت تنفذ القانون الذي أحدث شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين بإسناد حصة إلزامية قدرها 10% من أعمال التأمين التي تقوم بها، إضافة إلى حصص من اتفاقيات إعادة التأمين تجاوزت 20% منها في بعض السنوات، باعتبار أن شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ما هي إلا شركة رديفة للمؤسسة العامة السوريَّة للتأمين في سوق التأمين السوريَّة.

المرحلة السابعة: بدأ الحراك في قطاع التأمين السوري عام 2003م وبدأت تغييرات جوهرية في السياسة الاقتصاديَّة السوريَّة وخاصة في قطاع التأمين، فقد تم السماح للقطاع الخاص بمزاولة أعمال التأمين بعد أن كان حكراً على المؤسسة العامة السورية للتأمين، وقد كان المرسوم التشريعي رقم /68/ لعام 2004م

[1] المركز الاقتصادي السوري، (2007)، التأمين في سورية بين الواقع وآفاق المستقبل، تقرير خاص، ص7.

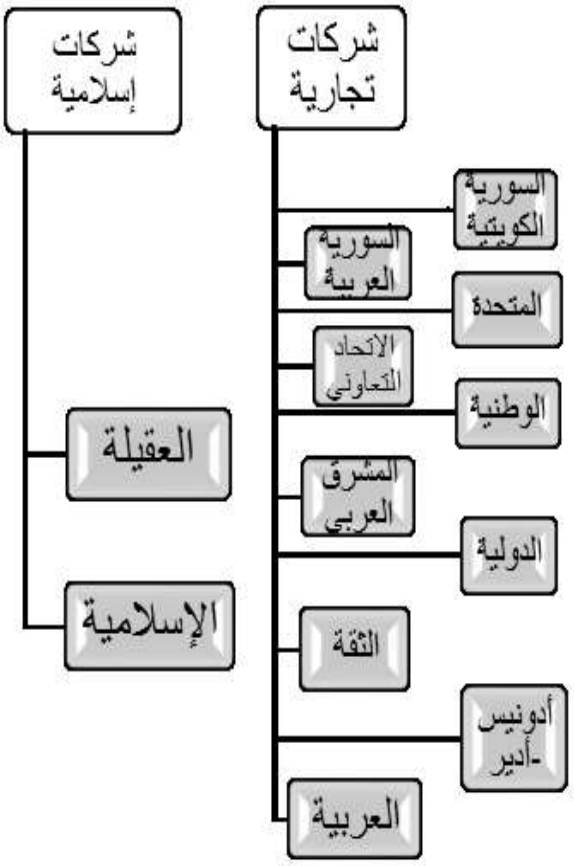
أول صَّك تشريعي خاص بقطاع التأمين والذي أحدثت بموجبه هيئة الإشراف على التأمين في سورية، ومقرها مدينة دمشق، وحدد اختصاصاتها ومهامها في المادة /3/ منه بتنظيم قطاع التأمين وإعادة التأمين السوري والإشراف عليه، وفي عام 2005م صدر المرسوم التشريعي رقم / 43/ لعام 2005م الذي نظم أعمال التأمين ووضع أسس ومبادئ وشروط إنشاء شركات التأمين وإعادة التأمين الخاصة في سورية، وحدد الضمانات والاحتياطات الفنيَّة والماليَّة والقانونيَّة سواءً كانت شركات تأمين تقليديَّة أو إسلاميَّة، مما شجع العديد من الشركات الأجنبيَّة الدخول إلى سوق التأمين السورية، كما نصَّ هذا المرسوم أيضاً على إحداث اتحاد مهني لشركات التأمين وإعادة التأمين يتمتع بالشخصيَّة الاعتباريَّة وهو (الاتحاد السوري لشركات التأمين)، وتعتبر جميع شركات التأمين السورية حكماً أعضاء في هذا الاتحاد ثم تلا ذلك إصدار العديد من القوانين والنصوص الناظمة لسوق التأمين السورية، فصدر قانون وكيل التأمين رقم /5/ والقرار /6/ بتاريخ 2005/8/2م عن وزير الماليَّة القاضي بتنظيم مهنة وسطاء التأمين، ثم نظام شركات إدارة نفقات التأمين الصحي رقم /9/ بتاريخ 2005/12/9م، وذلك بالإضافة إلى العديد من الأنظمة الداخليَّة الخاصَّة بالهيئة كنظام العاملين في الهيئة وتعليماته التنفيذية والنظام المالي الخاص بالهيئة، وفي مطلع عام 2006م بدأت أكثر من شركة تأمين خاصة أعمالها في سورية تحت إشراف هيئة الإشراف على التأمين التي عملت على متابعة عمليات فتح سوق التأمين السورية من خلال القرارات الصادرة عن رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين –وزير المالية- فكان القرار رقم /61/ تاريخ 2006/11/29م القاضي بإحداث الاتحاد السوري لشركات التأمين وإعادة التأمين[1]، وفي عام 2007م صدر القرار رقم 100/97 تاريخ 2007/7/1م الذي تضمن أسس ومبادئ ونسب استثمارات شركات التأمين العاملة في سورية، كما صدر القرار رقم 100/127 تاريخ 2007/10/18م والمتعلق بحوكمة شركات التأمين، كما صدر أيضاً القرار رقم 100/371 لعام 2010م الناظم لمهنة وكلاء التأمين والذي صنف الوكلاء بموجب الترخيص الممنوح لهم إلى وكيل إنتاج ووكيل إصدار وغيرها من القرارات التي ساهمت في رفع أداء وفعاليَّة سوق التأمين السوريَّة. وبموجب أحكام المرسوم رقم /43/ لعام 2005م تم الترخيص لاثنتي عشرة شركة تأمين خاصة بلغ مجموع رأسمالها حوالي 15مليار ليرة سوريَّة عدا المؤسسة العامة السورية للتأمين (الشركة الحكوميَّة الوحيدة في سورية) منها شركتان للتأمين الإسلامي بمجموع رأسمال 3,350مليار ليرة سورية إضافة إلى سبع شركات إدارة نفقات طبية يقدر مجموع رأسمالها بـ 816 مليون ليرة سورية، وقد ساهم في تأسيس شركات التأمين المرخصة كبرى شركات التأمين العربيَّة ورجال أعمال وشركات سوريَّة.

[1] بدأ العمل رسمياً بتأسيس أولى شركاته عام 2007م.

3-1-2-عرض هيكل قطاع التأمين في سورية:

يبلغ عدد شركات التأمين في السوق السوريَّة اثنتي عشرة شركة تأمين خاصة إضافة إلى المؤسسة العامة السورية للتأمين وشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين. هناك نوعان من الشركات تمارس أعمالها وفق الأنظمة والقوانين: تجاريَّة وإسلاميَّة، وقد بدأت الشركات في البداية على شكل شركات تجاريَّة، ثم ظهرت الشركات الإسلاميَّة في عام 2007م، وبذلك أصبح هناك في سورية اثنتا عشرة شركة تأمين، عشر شركات تعمل في مجال التأمين التجاري، وشركتان تعملان في التأمين الإسلامي. وتتوزع الشركات كما يأتي:

الشكل البياني رقم (2): شركات التأمين السورية.



المصدر: التقرير السنوي لهيئة الإشراف على التأمين 2019م.

الجدول رقم(3): شركات التأمين في السوق السورية[1].

اسم الشركة	رأس المال (مليون ل.س)	الشكل القانوني	تاريخ الترخيص	تاريخ المزاولة
المؤسسة العامة السورية للتأمين	2000	مؤسسة حكومية	تأسست عام ١٩٥٢م باسم الضمان السورية وتغير اسمها إلى المؤسسة العامة السورية للتأمين عام ١٩٧٧م	
الشركة المتحدة للتأمين	1062	مساهمة عامة	02/06/2006	06/04/2006
الشركة السورية العربية للتأمين	1000	مساهمة خاصة	04/05/2006	21/6/2006
الشركة السورية الدولية آروب	1100	مساهمة عامة	02/06/2006	07/06/2006
الشركة السورية الوطنية للتأمين	1360	مساهمة عامة	02/06/2006	08/06/2006
شركة التأمين العربية –سورية	1155	مساهمة خاصة	06/12/2006	10/10/2006
الشركة السورية الكويتية للتأمين	1062	مساهمة عامة	02/06/2006	10/10/2006
شركة الثقة السورية	850	مساهمة خاصة	04/04/2006	19/10/2006
شركة المشرق العربي للتأمين	850	مساهمة عامة	04/05/2006	11/12/2006
شركة أدونيس للتأمين –أدير	1250	مساهمة خاصة	21/7/2007	02/07/2008
شركة الاتحاد التعاوني للتأمين	1000	مساهمة عامة	25/6/2006	13/2/2008
شركة العقيلة للتأمين التكافلي	2350	مساهمة عامة	28/12/2006	27/3/2008
الشركة الإسلامية السورية	1000	مساهمة خاصة	27/12/2007	10/08/2008
الاتحاد العربي لإعادة التأمين	٥٠ مليون دولار	1974		

المصدر: التقرير السنوي لهيئة الإشراف على التأمين 2019.

3-1-3- مساهمة التأمين بالناتج المحلي الإجمالي (معدل الاختراق):

وقياساً إلى إجمالي الناتج المحلي (بسعر السوق) يظهر الجدول رقم (4) ضعف مساهمة قطاع التأمين في الناتج، لأن المساهمة بالكاد تخطت 3% بشكل طفيف في العام 2016م بينما بقيت دون الـ 1% خلال الفترة بين 2005م و2008م، وأقل من 2% حتى 2013م، وهذا ما يوضحه بيانياً الشكل رقم (3) وهذا

[1] التقرير السنوي لقطاع التأمين السوري الصادر عن هيئة الإشراف على التأمين عام 2018م.

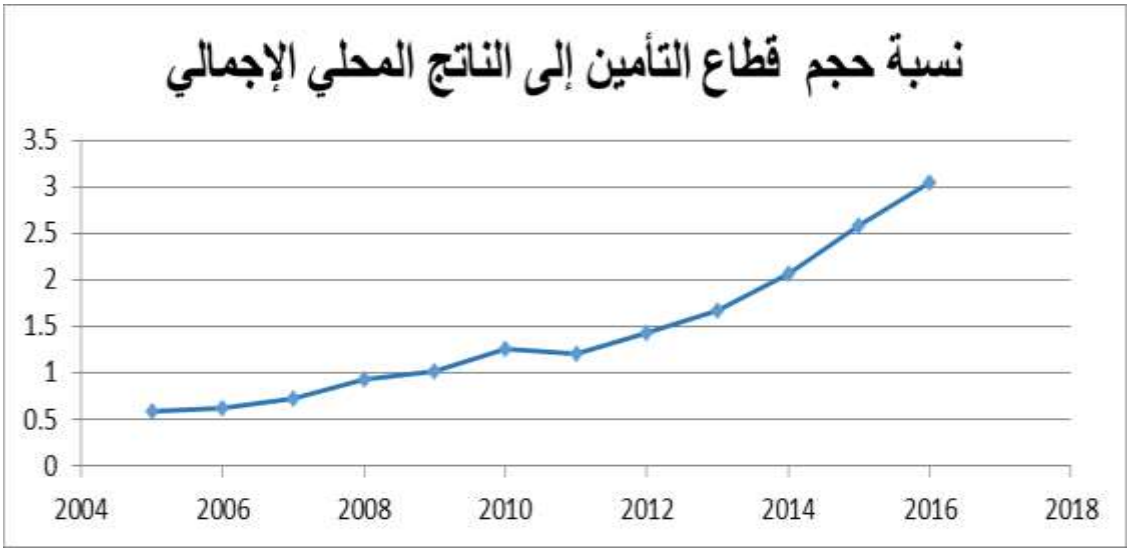
ناتج عن تراجع الناتج المحلي الإجمالي، إلى جانب تدني الوعي التأميني في المجتمع، وضعف دور الشركات في تنمية القطاع كما يجب.

الجدول رقم(4): أقساط قطاع التأمين السوري إلى إجمالي الناتج المحلي (القيم بملايين الليرات).

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الناتج المحلي بسعر السوق	1,156,713	1,215,083	1,284,034	1,341,516	1,420,827	1,494,595
حجم أعمال التأمين	6,742	7,442	9,289	12,503	14,308	18,822
نسبة التأمين من الناتج	0.58%	0.61%	0.72%	0.93%	1.01%	1.26%
السنة	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الناتج المحلي بسعر السوق	1,537,191	1,132,310	834,511	711,896	668,234	641,640
حجم أعمال التأمين	18,495	16,038	13,838	14,749	17,248	19,534
نسبة التأمين من الناتج	1.20%	1.42%	1.66%	2.07%	2.58%	3.04%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاستناد على أرقام هيئة الإشراف على التأمين.

الشكل البياني رقم(3): تطور نسبة حجم قطاع التأمين إلى الناتج المحلي الإجمالي في سورية.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على أرقام الجدول السابق (4)

3-1-4- قطاع التأمين في سوق دمشق للأوراق الماليَّة:

وفق التقرير السنوي لهيئة الأوراق والأسواق الماليَّة فقد بلغ عدد شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق الماليَّة /6/ شركات بمجموع رؤوس أموال 9.360 مليار ليرة سورية لعام 2019م وتشكل 7% من مجموع رؤوس أموال الشركات المدرجة.

جدول رقم (5): ترتيب إدراج شركات التأمين السورية الخاصة في سوق الأوراق الماليَّة.

الشركة	نوع الشركة	تاريخ الإدراج
الشركة المتحدة للتأمين	تجاري	24/06/2009
الشركة السوريَّة الدوليَّة للتأمين –آروب	تجاري	07/04/2010
الشركة الوطنيَّة	تجاري	07/06/2010
شركة العقيلة للتأمين التكافلي	إسلامي	22/08/2010
شركة الاتحاد التعاوني للتأمين	تجاري	27/07/2011
الشركة السورية الكويتية للتأمين	تجاري	13/05/2012

المصدر: التقرير السنوي لهيئة الإشراف على التأمين 2019م.

بلغ عدد الصفقات في قطاع التأمين لعام 2019م /855/ صفقة وحجم التداول /3,971,320/ بقيمة/1,668,421,454/ بنسبة 7% تقريباً من قيمة التداول الاجماليَّة.

الجدول رقم(6): توزع الأسهم المدرجة حسب الجنسية وتوزع الملكية لدى شركات التأمين السورية.

عدد الأسهم الإجمالي			
93662500			
سورية		غير سورية	
68517718		25144782	
طبيعي	اعتباري	طبيعي	اعتباري
50875614	17642104	5442210	19702572

المصدر: التقرير السنوي لهيئة الإشراف على التأمين 2019.

وفيما يلي البيانات المتعلقة بالشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية وفق التقرير السنوي لعام 2019م والصادر عن سوق الأوراق المالية:

الجدول رقم (7): البيانات المتعلقة بالشركات المدرجة في سوق دمشق الأوراق الماليَّة.

الشركة		الوطنية	المتحدة	آروب	العقيلة	الكويتية	الاتحاد التعاوني
رمز الشركة		NIC	UTC	AROP	ATI	SKIC	SAIC
السوق		نظامي	نظامي	نظامي	نظامي	موازي -أ	موازي -ب
٢٠١٨	حجم التداول	82,577	133,119	10	1,289,604	16,094	43,092
	قيمة التداول	40,385,577	59,055,345	3,693,907	1,289,604	6,488,846	9,667,418
	عدد الصفقات	179	90	31	1,923	62	82
٢٠١٩	حجم التداول	35,565	3,515,139	5,740	374,659	34,487	5,730
	قيمة التداول	17,610,324	1,485,140	1,890,794	148,116,974	13,704,094	1,608,128
	عدد الصفقات	59	163	24	585	40	14

المصدر: التقرير السنوي لعام 2019م والصادر عن سوق الأوراق الماليَّة.

جدول رقم (8): حركة أسعار الأسهم في سوق دمشق للأوراق الماليَّة لعام 2019م.

	آروب	العقيلة	الوطنية	المتحدة	الكويتية	الاتحاد التعاوني
أعلى سعر	360	465	527	629	410	294,5
أدنى سعر	306	302	437	401,5	388	263,5
سعر الإغلاق	311,98	312	445,5	409.5	398,83	281,64
قيمة التغير	- 31,2	- 129,85	- 3,15	- 69.5	- 0,17	13,05

المصدر: التقرير السنوي لعام 2019م والصادر عن سوق الأوراق الماليَّة.

3-1-5- العاملين في قطاع التأمين:

يوضح الجدول رقم (9) توزيع العاملين في قطاع التأمين السوري.

الجدول رقم(9): اجمالي العاملين في قطاع التأمين السوري.

الجهة			العام	
			2018	2019
هيئة الاشراف على التأمين			57	60
اتحاد شركات التأمين			376	380
شركات التأمين			1747	1834
شركة إعادة التأمين			55	55
شركات إدارة نفقات طبية			534	596
مقدمي خدمات تأمينية	وكلاء	117	236	203
	وسطاء	5(4أفراد+شركة)		
	مسوي خسائر	4(3أفراد+شركة)		
	خبراء حوادث	67		
	اكتواريين	3		
	استشاريين	6		
	معاين	1		
المجموع			3005	3128

المصدر: التقرير السنوي لهيئة الإشراف على التأمين 2019م.

بلغ عدد العاملين في قطاع التأمين حالياً 3,128 شخصاً موزعين على كامل القطاع بين موظفي شركات تأمين وشركات إدارة نفقات طبيَّة والاتحاد السوري لشركات التأمين وهيئة الإشراف على التأمين إضافة إلى عدد من مقدمي الخدمات التأمينيَّة، حيث بلغ عدد العاملين في شركات التأمين السوريَّة وفق البيانات المتوفرة لدى الهيئة لنهاية عام 2019م /1,834/عاملاً موزعين على كافة شركات التأمين السورية. وبلغ عدد العاملين في شركات إدارة النفقات الطبيَّة /596/ كما بلغ عدد العاملين في الاتحاد السوري لشركات التأمين /380/ عاملاً، إضافة إلى /60/ في هيئة الإشراف على التأمين، كما يوجد في قطاع التأمين السوري حالياً 117 وكيل تأمين معتمد من قبل الهيئة ومتعاقد مع شركات التأمين السورية إضافة إلى /67/ خبير حوادث مرخص من قبل الهيئة، بالإضافة إلى 6 خبراء استشاريين و5 وسطاء تأمين و3 خبراء اكتواريين و4 مسوي خسائر بالإضافة إلى معاين واحد.

2-3- دراسة وتحليل نشاط شركات التأمين العاملة في سورية:

يتطلب تحليل نشاط التأمين في بلد ما دراسة أهم المؤشرات التي من خلالها ينمو هذا القطاع ويزدهر، فمن خلال دراسة الجانب الإنتاجي والربحيَّة في قطاع التأمين، بالإضافة لدراسة حجم الاستثمار في النشاط التأمين سيتم إعطاء صورة واضحة عن قطاع التأمين في سورية.

3-2-1- تحليل جانب الإنتاج والتعويضات لدى شركات التأمين:

تضاعف حجم أعمال قطاع التأمين في سورية ثلاث مرات منذ العام 2005م وحتى العام 2017م أي بنحو 12عاماً، مسجلاً نمواً بمعدل 308% طوال هذا المدة، مع ملاحظة تباين في معدلات النمو السنوية إذ يظهر في الجدول رقم (10) تسجيل معدلات نمو سنوية مهمة بين 20% و30%، في حين يمكن ملاحظة تراجع بنسب تتجاوز13 % أحياناً، ومن ثم عودة الانتعاش، وعملياً سجل تراجع لحجم الأعمال مقابل 9 سنوات نمو، بلغ ذروته عام 2017م بنسبة قاربت 41%.

جدول رقم(10): تسلسل نمو قطاع التأمين في سورية خلال الفترة (2010-2019) م.

العام	حجم الأعمال	نسبة النمو	عدد الشركات	مجموع رؤوس الأموال	عدد العاملين
2010	18,250,817,290	%31,55	13	14550000000	2550
2011	18,495,227,696	% 1,74 -	13	14550000000	2123
2012	16,038,340,043	%13,28 -	13	14550000000	2026
2013	13,838,467,307	%13,72 -	13	14550000000	1973
2014	14,748,578,738	%6,58	13	14655280000	1801
2015	17,248,467,196	%16,95	13	14655280000	1709
2016	19,534,037,474	%13,25	13	14655280000	1671
2017	27,510,341,580	%40,83	13	14655280000	1822
2018	32,748,451,060	19%	13	16,040,280,000	1747
2019	36,831,097,049	12%	13	174,471,530,000	1834

المصدر: التقرير السنوي لهيئة الإشراف على التأمين 2019.

3-2-1-1- أقساط التأمين:

عملياً بدأت أقساط التأمين في السوق السورية بالنمو بعد بدء شركات التأمين الخاصة حتى العام 2010م أي قبل بدء الأزمة، ومن أهم أسباب هذا الارتفاع في تلك السنوات: عودة نسبة كبيرة من التأمينات التي كانت تجري في الخارج لدى شركات تأمين إقليميَّة،[1] والنشاط الواضح في تلك المدة لقروض شراء السيارات المرتبطة والمرهونة بوجود تأمين شامل على السيارة لمصلحة المصرف المقرض، ودخول

[1] ورد تصريح لوزير المالية آنذاك أنه تم استعادة نحو 60% من التأمينات في الخارج

أنواع جديدة من التأمين إلى السوق السوريَّة مع دخول الشركات الخاصة، بالإضافة إلى بدء التأمين الصحي للعاملين في الدولة. ولم تكن الأزمة السياسيَّة هي السبب الوحيد لضعف الأرقام المحققة في قطاع التأمين، فلم يشهد هذا القطاع قبل تلك الفترة إدخال ملموس لمنتجات جديدة تواكب ثقافة المجتمع ومتطلباته، رغم توافر الظروف المناسبة لذلك آنذاك.

جدول رقم(11): أقساط التأمين في شركات التأمين السورية (مقدرة بملايين الليرات السورية)

السنة	2005	2006	2007	2008	2009
الاقساط	6,742	7,442	12,502	14,308	18,822
نسبة النمو	-	10%	68%	14.5%	31.5%
السنة	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
الأقساط	19,459	18,495	16,032	13,838	14,748
نسبة النمو	34%	-5%	-13.3%	-14%	7%
السنة	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
الأقساط	17,248	19,534	27,510	32,748	36,831
نسبة النمو	17%	13.25%	41%	19%	13%

وبدءاً من عام 2011م حتى عام 2013م تأثرت أقساط التأمين سلباً في أغلب فروع التأمين، وذلك لعدّة أسباب –تتعلق بمجملها بالظروف التي فرضتها الأزمة- وأهمها: توقف المصارف عن تمويل شراء السيارات، وبالتالي توقف التأمين الشامل المرتبط بذلك، وانخفاض حركة التجارة الخارجيَّة بشكل ملحوظ، مما أدى إلى انخفاض أقساط تأمين النقل (البحري)، وتباطؤ شديد في حركة الإنشاء والتعمير والمشاريع الهندسيَّة وبالتالي انخفاض أقساط التأمين الهندسي، وانخفاض كبير في أعداد السيارات العابرة للحدود دخولاً وخروجاً وبالتالي انخفاض أقساط التأمين الالزامي الحدودي للمركبات العابرة للحدودً. بالإضافة إلى خروج مساحات جغرافيَّة واسعة عن سيطرة الدولة بفعل الحرب، وبالتالي خروجها عن نطاق عمل شركات التأمين، والصعوبات في عمليات إعادة التأمين من حيث وقف العديد من معيدي التأمين العالميين تعاملاتهم مع شركات التأمين السوريَّة، لأسباب أهمها: التزامهم بالعقوبات الاقتصاديَّة أحادية الجانب وغير الشرعيَّة المفروضة على سورية، وكذلك من حيث الصعوبات في تحويل الأموال من وإلى سورية. وبدءاً من عام 2014م وحتى عام 2017م ضمناً بدأت أقساط التأمين بالارتفاع التدريجي وبشكل بسيط بفعل عدة عوامل أهمها: الارتفاع الكبير في القيم التأمينية بفعل التضخم وبالتالي ارتفاع الأقساط، وتأقلم قطاع التأمين مع ظروف الازمة وامتصاص الصدمة أما الارتفاع الكبير في الأقساط لعام 2017م فيعود سببه إلى ارتفاع تعرفة تأمين السيارات الإلزامي بقرار حكومي.

إن الزيادة الحاصلة في تلك السنوات لا تعكس تطوراً في السوق السورية، والدليل على ذلك الانخفاض المستمر في عقود التأمين عبر هذه السنوات، وكمثال على ذلك بلغت نسبة انخفاض عدد عقود 2017م نحو 60% عن العام السابق 2017م، إذ بلغ عدد الوثائق التي صدرتها شركات التأمين الخاصة 307.1 ألف وثيقة عام 2017م، مقارنةً بنحو 779.6 ألف وثيقة عام 2016م و704.3 ألف وثيقة عام 2015م.

3-2-1-1-1-1- توزع الأقساط بين الشركات:

بلغ أقصى رقم للأقساط وصلت إليه السوق السوريَّة (حجم السوق) 37 مليار ليرة سورية عام 2019م، منها قرابة 13 مليار أقساط تأمين سيارات إلزامي و12 مليار تأمين صحي، كما أن هذين الفرعين لا يُعتمد عليهما في الاستثمار بسبب سرعة سداد التعويضات فيهما. في الجدول التالي رقم (12) يبين حجم الإنتاج (المُعبَّر عنه من خلال حجم الأقساط المكتتب بها) في شركات التأمين الخاصَّة (التجاريَّة والإسلاميَّة) في سورية من عام 2010م وحتى عام 2019م مقدرة بملايين الليرات السوريَّة.

جدول رقم (12): حجم الاقساط في شركات التأمين السورية حسب السنوات (مقدرة بملايين الليرات السورية)

أسماء الشركات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
المؤسسة العامة	8,968	9,778	9,073	7,874	8,227	10,165	10,019	17,580	22,800	25,786
المتحدة	1,106	970	753	482	456	550	772	1,103	1,033	1,398
السورية العربية	955	749	540	444	930	899	1,505	1,320	1,143	1,240
السورية الدولية آروب	1,122	836	648	496	567	585	753	981	825	969
السورية الوطنية	1,299	1,241	1,145	1,180	1,225	1,320	1,542	1,827	1,720	1,868
العربية -سورية	795	791	588	472	606	658	882	1,023	143	1,240
السورية الكويتية	572	590	494	347	394	450	626	540	478	535
الثقة	785	975	920	757	528	398	390	227	107	225
المشرق العربي	847	751	504	533	584	696	914	1,010	924	971
أدونيس –أدير	418	302	222	327	305	344	467	497	379	453
الاتحاد التعاوني	498	525	463	438	369	459	623	451	653	1,108
مجموع شركات التأمين التجاري	17,365	17,508	15,350	13,350	14,191	16,524	18,493	26,559	30,205	35,793
العقيلة	927	617	410	362	357	451	569	558	1,246	730
الإسلامية السورية	531	374	275	195	201	274	469	386	433	584
مجموع شركات التامين الإسلامي	1,458	991	685	557	558	725	1,038	944	1,679	1,314
مجموع شركات التأمين	18,823	18,499	16,035	13,907	14,749	17,249	19,531	27,503	31,884	37,107

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

إذاً فإن شركات التأمين تتنافس على الـ 10مليار ليرة سورية المتبقية موزعة بين 13 شركة والعديد من فروع التأمين الأخرى (الحريق –الهندسي -البحري-السيارات الشامل) وهذا مبلغ صغير، ويقدم صورة جليَّة عن واقع أداء القطاع وضرورة القيام بنقلة نوعيَّة فيه، كي لا يصبح مع مرور الزمن على هامش الاقتصاد الوطني، بسبب ضعف مساهمته بالاقتصاد وضعف استثماراته، وهو ما يعيد إلى الأذهان وجهة النظر المعارضة لترخيص هذا العدد من الشركات، بحسبانه أكبر من حجم السوق.

3-2-1-1-2- الحصة السوقيَّة لشركات التأمين في السوق السوريَّة ونسبة نمو الأقساط السنويَّة:

حافظت كل شركة من شركات التأمين على ترتيبها في السوق من حيث إجمالي الأقساط المحققة (الحصة السوقيَّة) في حين يتفوق بعضها على بعض في فروع تأمينيَّة دون سواها، وهذا ما يدل على إمكانية التخصص في عمل الشركات، بحيث تتخصص الشركة ببعض فروع التأمين، وهذا ما يظهره الجدول رقم (13) للحصص السوقية للشركات طوال المدة الواقعة بين 2010م و2019م.

والجدول رقم (14) يبين نسبة نمو الأقساط السنوية حسب الشركات بين 2010م و2019 م.

جدول رقم (13): نسبة أقساط شركات التأمين السورية إلى الأقساط الإجمالية (الحصة السوقية%)

أسماء الشركات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
المؤسسة العامة السورية للتأمين	47.6	52.9	56.6	56.6	56.6	61.5	51.3	63.9	69.6	70.0
المتحدة	5.9	11.1	10.8	8.0	7.6	8.7	8.1	11.1	11.5	12.3
السورية العربية	5.1	8.6	7.8	7.4	15.6	14.1	15.8	13.3	12.7	11.0
آروب	6.0	9.6	9.3	8.2	9.5	9.2	7.9	9.9	9.2	8.6
الوطنية للتأمين	6.9	14.2	16.4	19.6	20.5	20.8	16.2	18.4	19.1	16.5
العربية -سورية	4.2	9.1	8.4	7.8	10.2	10.3	9.3	10.3	1.6	11.0
السورية الكويتية	3.0	6.8	7.1	5.8	6.6	7.1	6.6	5.4	5.3	4.7
الثقة السورية	4.2	11.2	13.2	12.6	8.8	6.3	4.1	2.3	0.2	2.0
المشرق العربي	4.5	8.6	7.2	8.8	9.8	10.9	9.6	10.2	10.3	8.6
أدونيس –أدير	2.2	3.5	3.2	5.4	5.1	5.4	4.9	5.0	4.2	4.0
الاتحاد التعاوني	2.6	6.0	6.7	7.2	6.2	7.2	6.6	4.5	7.3	9.8
مجموع التأمين التجاري	92.3	94.6	95.7	96.0	96.2	95.8	94.7	96.6	94.9	96.4
العقيلة	4.9	7.1	5.9	6.0	6.0	7.1	6.0	5.6	13.9	6.4
الإسلامية السورية	2.8	4.3	4.0	3.2	3.4	4.3	4.9	3.9	4.8	5.2
مجموع التامين الإسلامي	7.7	5.4	4.3	4.0	3.8	4.2	5.3	3.4	5.1	3.6
إجمالي التأمين	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

جدول رقم (14): نسبة نمو الأقساط السنوية في شركات التأمين السورية (%)

أسماء الشركات	نسبة النمو السنوية %								
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
المؤسسة العامة السورية للتأمين	9	-7	-13	4	24	-1	75	30	13
المتحدة	-12	-22	-36	-5	21	40	43	-6	35
السورية العربية	-22	-28	-18	109	-3	67	-12	-13	9
آروب	-25	-22	-24	14	3	29	30	-16	18
الوطنية للتأمين	-4	-8	3	4	8	17	18	-6	9
العربية -سورية	0	-26	-20	29	9	34	16	-86	-4
السورية الكويتية	3	-184	-30	-214	14	39	-14	-11	12
الثقة السورية	24	-6	-18	-30	-24	-2	-42	-92	110
المشرق العربي	-11	-33	6	10	19	31	11	-9	5
أدونيس –أدير	-28	-26	47	-7	13	36	6	-24	20
الاتحاد التعاوني	5	-12	-7	-15	24	36	-28	45	70
مجموع التأمين التجاري	-8	-19	-13	9	7	33	6	-19	37
العقيلة	-33	-33	-12	-1	26	26	-2	123	-41
الإسلامية السورية	-30	-26	-29	3	37	71	-18	12	35
مجموع التامين الإسلامي	-32	-31	-19	0	30	43	-9	78	-22
إجمالي التأمين	-12	-20	-13	-1	7	50	4	-9	26

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

3-2-1-1-3- أقساط التأمين بحسب الفروع:

احتل التأمين الإلزامي للسيارات المرتبة الأولى بين فروع التأمين في أغلب السنوات، ويظهر الجدول رقم (15) توزع أقساط التامين حسب الفروع، حيث بلغ التأمين الإلزامي للسيارات 37% من إجمالي أقساط السوق في العام 2017م، كأكبر فرع تأميني (بسبب رفع تعرفة التأمين الإلزامي في ذلك العام) يليه الصحي بنسبة 31%، ويوضح الشكل البياني رقم (4) توزع نسب فروع التأمين بحسب الأقساط في العام 2019م.

جدول رقم (15): نسبة الأقساط في شركات التأمين السورية حسب فروع التأمين إلى إجمالي السوق (%)

الفروع	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
السيارات إلزامي	32.90%	30.51%	29.95%	29.76%	24.03%	22.22%	36.58%	37.12%	34.58%
صحي	24.13%	34.67%	36.22%	35.57%	43.49%	37.65%	31.63%	34.19%	33.60%
السيارات تكميلي	14.23%	10.83%	10.98%	11.98%	10.84%	12.90%	9.49%	8.47%	11.50%
حريق	13.23%	12.38%	8.35%	11.00%	8.24%	9.61%	7.49%	10.98%	8.19%
بحري/ نقل	7.71%	6.13%	7.97%	4.67%	4.74%	5.84%	5.84%	5.37%	4.64%
حوادث عامة	1.97%	2.77%	2.85%	4.24%	5.84%	8.55%	5.76%	3.49%	3.91%
هندسي	1.97%	0.74%	1.02%	0.71%	0.72%	1.11%	1.13%	1.63%	1.59%
حياة	1.50%	1.32%	1.56%	1.62%	1.61%	1.92%	1.60%	1.42%	1.50%
تأمين السفر	0.34%	0.29%	0.38%	0.39%	0.39%	0.51%	0.04%	0.38%	0.46%
الطيران	0.38%	0.09%	0.02%	0.07%	0.08%	0.08%	0.04%	0.00%	0.02%
مسؤوليات	0.38%	0.28%	0.70%	-	-	-	-	-	-
مجموع	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

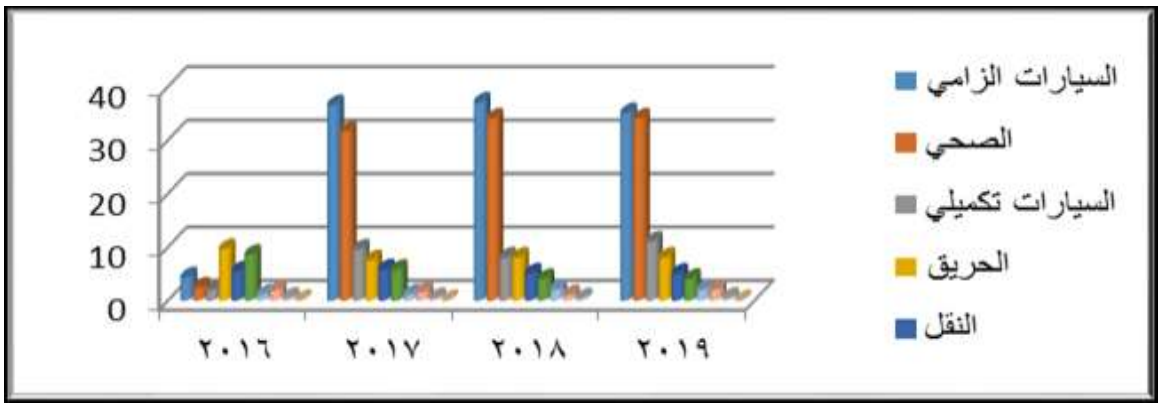
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

تدل تلك الأرقام على عدم التوازن في توزع المحفظة التأمينيَّة في السوق، إذ تتركز الأقساط في فرعين من فروع التأمين، وحتى لو قمنا بحذف أرقام المؤسسة العامَّة السوريَّة للتأمين (حيث أنها تستحوذ نسبة أكثر من 90% من التأمين الإلزامي للسيارات ومن التأمين الصحي بفعل تأمين العاملين في الدولة)، فإن النسب تبقى قريبة جداً للنسب المذكورة أعلاه، وهذا ما يدل على الخلل في توزع المحفظة التأمينيَّة، وهي مشكلة موجودة في أغلب شركات التامين ولا يكاد يوجد إلا شركتان فقط يمكن استثناؤهما من تلك القاعدة.

إن الزيادة الكبيرة في أقساط تأمين السيارات عام 2017م تركزت في المؤسسة العامة السورية للتأمين، كنتيجة لقرار حكومي يتعلق بحصة كل شركة تأمين من أقساط إلزامي السيارات، ومازال العديد من شركات التأمين يعمل ضمن أرقام ضئيلة جداً (دون مليار ليرة سورية) سنوياً، ورغم ذلك لم تجرِ هذه الشركات أيَّه تحولات جذريَّة في سياساتها وأدائها ومنتجاتها، الأمر الذي أبقاها في موقف تنافسي

وتفاوضي ضعيف ومستمر. ويعد هذا الأمر من نقاط الضعف في قطاع التأمين؛ إذ يعد فرعا تأمين السيارات الإلزامي (المسؤولية المدنيَّة) والصحي، من الفروع التي تتميز بسرعة سداد التعويضات فيه ونسب ربح منخفضة جداً، إي أن معدل الخسارة مرتفع جداً وغالباً ما يتجاوز90%، كما أن استثمارات الأموال المتحققة من هذين الفرعين لا يمكن أن تكون إلا في قنوات استثماريَّة قصيرة الأجل.

الشكل البياني رقم (4): تطور أقساط التأمين حسب الفروع في الشركات السورية (2016-2019) م.



أما بقية فروع التأمين فيبرز فيها التأمين الشامل للسيارات، والذي شهد كما ذكرنا سابقاً، نشاطاً ملحوظاً بين عامي 2007م و2010م بفعل قروض شراء السيَّارات، وكذلك المنافسة بين الشركات في العروض المُقدَّمة، إلا أن تلك العروض ركزت على الأسعار ما انعكس لاحقاً بشكل سلبي على النتائج الفنيَّة وعلى حجم شريحة المؤمَّن لهم.

هذا وبخصوص تأمين الحريق فقد بلغت نسبته من إجمالي السوق 10% تقريباً عام 2016م و7% عام 2017م، بعدد عقود بلغ نحو 4,200 عقد، وهو يُعدّ أحد فروع التأمين الأكثر جذباً لعمل شركات التأمين على مستوى العالم، إذ يتميز بنسب ربح جيدة، وإمكانية استثمارات أمواله استثمارات طويلة ومتوسطة الأجل، ولكن مازالت عقود تأمين الممتلكات (الحريق) في سورية تتركز في المنشآت الكبيرة ومتوسطة الحجم (معامل –شركات أبنية حكومية –مصارف –محال تجارية ....) وهو أمر يحقق حجماً جيداً من الأقساط، إلا أن عدد عقود تأمين المنازل من الحريق لا يُذكر رغم أنه لو تم العمل على موضوع العدد الكبير في ذلك لحققت أرقاماً جيدة وتوزيعاً أفضل للمخاطر، حيث يعمل التأمين بكفاءة أكبر عندما يعتمد على قانون الأعداد الكبيرة بشكل فعَّال.

كما أنه بخصوص تأمين النَّقل (البحري)، يتضمن تأمين نقل البضائع براً وبحراً وجواً، واصطلح على تسميته بالتأمين البحري. لقد كان هذا التأمين إلزاميَّاً على المستوردات قبل عام 2011م حين تم إلغاء إلزاميته لأسباب تستحق إعادة النظر، ورغم أنه حقق أقساط ونتائج فنيَّة جيدة للشركات السوريَّة في تلك المرحلة فقد شابها الكثير من الممارسات السلبيَّة من قبل الشركات من حيث عدم الالتزام بالأسعار المحددة

أو الشروط، وشاعت عقود التأمين الكليَّة التي كانت غايتها فقط تخليص المستوردات جمركياً. كما نشط تأمين أجسام السفن بقوة لعدة سنوات في سورية، ومثَّل مصدر تمويل جيد من العملة الصعبة للشركات[1]، وحقق نتائج فنيَّة جيدة وأرباحاً كبيرة، بفعل ندرة الحوادث الحاصلة للسفن، وتحمل معيد التأمين لنسبة شبه كاملة من الخطر، إذ اعتمدت الشركات على عمولات الإعادة كإيراد جيد في هذا الفرع.

جدول رقم(16): تطور أقساط التأمين في شركات التأمين السورية حسب الفروع (2011-2019) م.

(مقدرة بملايين الليرات السورية).

الفروع	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
السيارات إلزامي	6,064	4,879	4,135	4,389	4,145	4,340	10,064	12,156	12,737
صحي	4,448	5,544	5,000	5,246	7,502	7,354	8,702	11,197	12,377
السيارات تكميلي	2,622	1,732	1,516	1,767	1,870	2,519	2,610	2,775	4,235
حريق	2,439	1,980	1,153	1,622	1,421	1,877	2,060	3,597	3,016
بحري/ نقل	1,421	980	1,101	689	818	1,068	1,607	1,758	1,708
حوادث عامة	363	443	393	625	1,007	1,670	1,585	1,143	1,441
هندسي	363	119	141	104	125	217	312	533	585
حياة	276	211	215	239	278	376	441	464	554
تأمين السفر	62	46	52	57	67	99	118	126	170
الطيران	304	15	3	10	13	16	10	0	8
مسؤوليات	70	44	97	-	-	-	-	-	-
مجموع	18,432	15,993	13,806	14,748	17,248	19,534	27,510	32,748	36,831

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

هذا وبالنسبة للتأمين الهندسي، فيتضمن أساساً تأمين أخطار المقاولين وتركيب الآلات، ولم تتجاوز نسبته في أي من السنوات 2% من إجمالي السوق، ويُعد أيضاً من الفروع التي تفضل شركات التأمين في العالم العمل بها، إلا أنه ضعيف جداً في السوق السوريَّة قبل وأثناء الأزمة.

ذلك وبخصوص تأمين الحياة فلم تتجاوز نسبته من أي سنة من سنوات عمل السوق الـ 2% والأرقام المُحقَّقة ضئيلة جداً، رغم أن نسب أرباحها جيدة، ولكن لا قيمة فعليَّة لهذه الأقساط على المستوى الاستثماري نظراً لضآلتها، إذ أن الأقساط المتحققة في تأمينات الحياة هي ما تعول عليه شركات التأمين

[1] يُسمح بإصدار هذه العقود بالعملة الصعبة.

في الاستثمارات متوسطة وطويلة المدى ذات العائديَّة الجيدة والمساهمة الأفضل في التَّنمية الاقتصاديَّة.

إن العوامل المؤدي لضعف تأمينات الحياة في سورية عديدة، وربما معقدة أكثر من سواها فقد بذلت جهود جيدة في تسويق تأمينات الحياة، إلا أن طرق التسويق والترويج مازالت بأبسط أشكالها وبأساليب تقليديَّة من الصعب جداً معها الوصول لنتائج أفضل من الواقع الحالي، فلا بد من إعادة نظر شاملة في هذه المنتجات "تسعيرها وتسويقها وتغطياتها". وقد بذلت الجهات الحكوميَّة جهداً في تقديم التسهيلات اللازمة لتطوير هذه المنتجات، حيث تم تخفيض قيمة ونسبة رسم الطابع على تأمينات الحياة والصحي والحوادث الشخصيَّة وبخاصة التأمينات الصغيرة، إلا أن عدم حدوث تغيير إيجابي ملموس بتحسين تلك الفروع دل بوضوح على ان احتجاج الشركات على ارتفاع رسم الطابع لم يكن إلا شماعة علقت عليها ضعف أدائها في تسويق وتطوير المنتجات.

إن المواطن السوري يمكن أن يهتم بوجود أنواع من تأمينات الحياة غير ما يتم تسويقه حالياً ومنها - تمثيلاً لا حصراً -تامين تعليم الأطفال أكثر من اهتمامه بتأمين الحياة المؤقت الذي يضمن لورثته التعويض فقط في حال وفاته. عدا أن وجود الضمان الاجتماعي الحكومي للعاملين في القطاع العام والخاص يزيد من صعوبة تسويق تأمين الحياة والحوادث من قبل شركات التأمين، إضافة إلى القناعات الدينيَّة ومستوى الدخل إلا أن لكل من هذه العوامل طرق وأساليب للتغلب عليها وتخفيف تأثيرها السلبي في انتشار التأمين، وأهم تلك الطرق ابتكار منتجات جديدة تتناسب ومعالجة هذه المعوقات.

ما يزال التعامل مع منتجات تأمين الحياة والتأمين الصحي في الكثير من عقودها من مبدأ أشبه بالهدية المُقدَّمة من الشركة لكبار الزبائن (المؤمَّن لهم) في تأمين الممتلكات (الذين هم أصحاب المنشآت والشركات الكبيرة)، وكان يتم عرض عقد التأمين الصحي للعاملين لدى عميل مميز، مع قبول احتمال كبير لخسارة هذا العقد مقابل الحصول على عقد تأمين الممتلكات لذلك العميل، حيث يتم تعويض خسارة عقد الصحي من خلال ربح عقد الممتلكات الذي يتحقق أساساً من عمولة إعادة التأمين لهذا العقد.

وهناك تأمينات أخرى كتأمين السفر والحوادث الشخصيَّة والطيران أقساطها ضئيلة جداً، ولا بد من العمل على تنشيطها حيث تحقق نتائج فنيَّة جيدة.

تفتقد السوق السوريَّة للعديد من أنواع التأمين لا تقل أهمية عن الأنواع الموجودة، ومنها التأمين الزراعي وتأمين الائتمان الذي من أهم أنواعه تأمين القروض المصرفية، وبإمكان هذين النوعين إحداث نقلة نوعيَّة ليس في سوق التأمين فحسب، بل وفي الاقتصاد والمجتمع بوجه عام.

2-1-2-3-التعويضات:

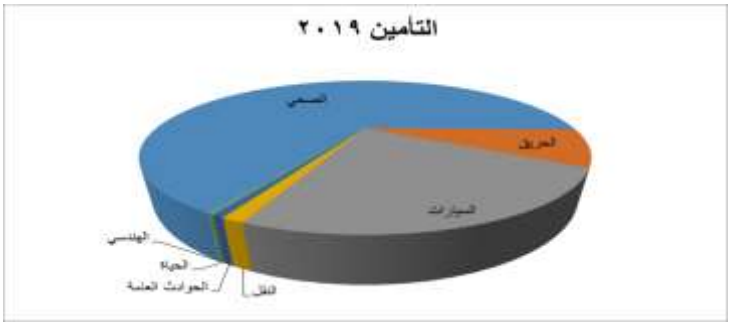
3-2-1-2-1- التعويضات بحسب الفروع التأمينيَّة: يظهر الجدول رقم (17) تركز أغلب التعويضات التي دفعتها شركات التأمين في العامين 2016 م و2017م في فرع التأمين الصحي والذي يحظى بأكثر من 70% من القيمة الإجمالية للتعويضات خلافاً لتوزع الأقساط، إذ يأتي التأمين الصحي في المرتبة الثانية بعد السيارات الإلزامي عام 2017 م ويحظى بأقل من 32% من الأقساط ما يدل على الفارق الكبير بين مساهمة فرع التأمين الصحي في الأقساط وحصته من التعويضات[1] وذلك يشير إلى خسارة فرع التأمين الصحي، لذا تفضل غالبية الشركات تركيز تعاملاتها في قطاع السيارات وتدافع عن حصصها في التأمين الإلزامي ويتضح الأمر أكثر لدى بحث واقع الربح التشغيلي بحسب الفروع لاحقاً في البحث أما بيانياً فيظهر الشكل البياني رقم (5) توزع التعويضات على الفروع التأمينيَّة.

جدول رقم (17): تعويضات شركات التأمين السورية (القيمة مقدرة بالليرات السورية)

فرع التأمين	تعويضات ٢٠١٨	النسبة إلى الإجمالي	تعويضات ٢٠١٩	النسبة إلى الاجمالي	النسبة للأقساط	نسبة النمو
الصحي	13,256,196,769	72%	13,896,299,904	67%	112%	5%
السيارات	4,497,496,762	25%	4,709,593,481	23%	28%	5%
الحريق	312,275,053	2%	1,550,612,224	8%	51%	397%
النقل	61,452,169	0.30%	257,039,165	1.20%	15%	318%
الحوادث العامة	96,608,993	53%	125,046,177	0.60%	9%	29%
الحياة	67,896,307	0.40%	64,183,175	0.30%	12%	-5%
الهندسي	11,312,179	0.06%	10,902,506	0.05%	2%	-4%
المجموع	18,303,238,232	100%	20,613,676,632	100%	56%	13%

المصدر: التقرير السنوي لهيئة الإشراف على التأمين 2019م.

الشكل البياني رقم(5): توزع التعويضات على فروع التأمين في شركات التأمين السورية 2019.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات الجدول السابق رقم (17).

[1] وهنا نذكر بأن القسم الأعظم من التأمين الصحي هو من نصيب المؤسسة العامة السورية للتأمين.

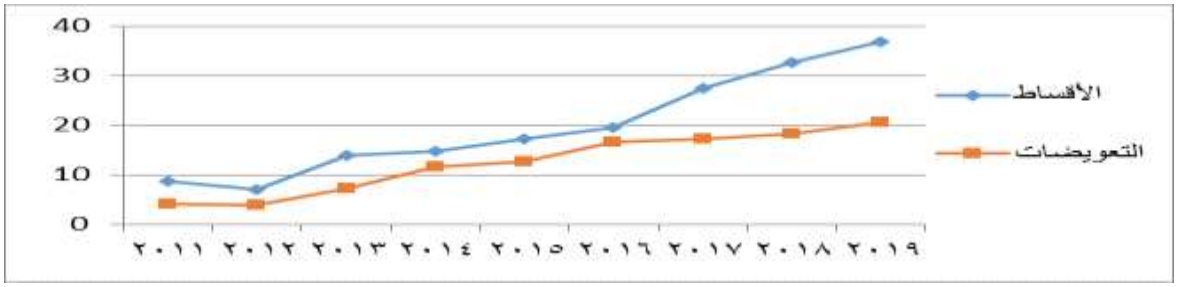
3-2-1-2-2- نسبة التعويضات إلى الأقساط: نمت التعويضات التي دفعتها شركات التأمين للمؤمَّن لهم المستحقين بنسبة 142% طوال المدة الواقعة بين 2011م و2017م[1]، وتفوقت على نسبة نمو الأقساط المحصلة طوال تلك المدة وقد بلغت 98.8% وباستثناء العام 2017م فقد زاد معدل نمو التعويضات سنوياً على الأقساط وهذا نتيجة طبيعية لزيادة التعرض للخطر طوال الأزمة، والأمر الملاحظ كما يظهر الجدول رقم (18) هو زيادة نسبة التعويضات إلى الأقساط بشكل لافت مع اشتداد الأزمة، فيما كانت نحو 51.4% عام 2013م وصلت إلى 78.14% عام 2014م لتبلغ ذروتها عام 2016م بنسبة 85.8% لتعود وتنخفض مجدداً إلى72.36 % عام 2017م وهذا ما يوضحه الشكل البياني رقم (6).

الجدول رقم(18): نسبة التعويضات إلى الأقساط في شركات التأمين السورية (القيم بالليرات السورية)

السنة	اجمالي الأقساط	اجمالي التعويضات	نمو التعويضات	نسبة التعويضات إلى الأقساط
2011	8,729,594,327	4,086,011,200	-	47%
2012	6,964,972,825	3,828,527,701	-6.30%	55%
2013	13,838,467,307	7,114,552,022	85.80%	51.41%
2014	14,748,578,738	11,524,644,638	61.99%	78.14%
2015	17,248,467,196	12,579,954,904	9.16%	72.93%
2016	19,534,037,474	16,762,105,670	33.24%	85.81%
2017	27,510,341,580	17,156,479,269	2.35%	62.36%
2018	32,748,451,060	18,303,238,232	6.68%	55.89%
2019	36,831,097,049	20,613,676,631	12.62%	55.96%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

الشكل البياني رقم (6): تطور حجم الأقساط والتعويضات في شركات التأمين السورية.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات الجدول السابق رقم (18).

[1] قيم التعويضات غير متوافرة قبل 2011م للشركات كافة بحسب التقارير السنوية لقطاع التأمين المنشورة على موقع هيئة الإشراف على التأمين.

3-2-2- دراسة وتحليل ربحيَّة شركات التأمين:

3-2-2-1- الربح التشغيلي والربح الصافي:

تتألف مصادر أموال شركات التأمين أساساً من رأس المال وأقساط التأمين وعوائد الاستثمار، ويتم التمييز بين الربح التشغيلي (الفني أو التأميني) وبين الربح الصافي، فالربح التشغيلي هو الربح الناتج عن ممارسة العمل التأميني، وينتج عن الفرق بين الايرادات والمصاريف، حيث تتألف الإيرادات من أقساط التأمين، والاحتياطيات الفنية المُحرَّرة (المفرج عنها والتي كانت محتجزة في مراحل ماليَّة سابقة)، وعمولات مقبوضة من معيدي التأمين، وحصة معيدي التأمين من التعويضات المدفوعة.

بينما تتكون المصاريف من حصة معيدي التأمين من أقساط التأمين عن الأخطار المسندة لهم، والتعويضات المدفوعة والاحتياطيات الفنيَّة المحتجزة عن المرحلة الماليَّة الحاليَّة، وفوائد الاحتياطيات المحتجزة (تدفع لمعيد التأمين عن حصته من الاحتياطي المحتجز)، وعمولات مدفوعة (كعمولات وكلاء التأمين).

أما الربح الصافي، فيتضمن نتائج العمل الفني (الربح التشغيلي) إضافة إلى نتائج باقي أعمال الشركة كالعمل الاستثماري، كما يتضمن فروقات أسعار صرف العملات الأجنبيَّة الناتجة عن تقييم رصيد الشركة من هذه العملات بالليرة السورية بين أول المرحلة المالية ونهايتها.

يظهر الجدول رقم (19) نمواً سنوياً في الربح التشغيلي طوال المدة الواقعة بين 2013 م و2019م بنسب متباينة مسجلةً نمواً بنسبة 180% في العام 2019م مقارنة بالعام 2013م، في المقابل يلاحظ تباين شديد في الربح الصافي للشركات.

الجدول رقم (19): الربح التشغيلي والربح الصافي في شركات التأمين السورية (القيم بالليرات السورية)

السنة	إجمالي الربح التشغيلي	معدل التغير السنوي	إجمالي الربح الصافي	معدل التغير السنوي
2013	1,062,974,476	-	1,469,100,659	-
2014	1,521,583,920	43.14%	1,701,704,169	15.83%
2015	2,288,082,442	50.38%	4,367,394,720	156.65%
2016	2,485,251,076	8.62%	94,740,596	-97.83%
2017	3,019,602,654	21.51%	4,887,571,766	5058.90%
2018	1,361,163,007	-54.90%	2,403,368,486	-50.80%
2019	2,976,118,159	119%	2,214,211,248	-8%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

عملياً حققت شركات التأمين بمعظمها وفي أغلب السنوات أرباحاً صافية، كما حققت هذا الربح الصافي في بعض السنوات رغم وجود الخسارة التشغيلية، وبتحليلنا البيانات الماليَّة للشركات عبر السنوات، تتبين لنا أن السبب الأساسي للربح الصافي الذي حققته الشركات هو عوائد الاستثمار الجيدة إلا أن هذه الاستثمارات كانت بمعظمها بنسب تفوق 80% من إجمالي أموالها القابلة للاستثمار "ودائع مصرفيَّة لآجال مختلفة"، وبالتالي فإن الفوائد المصرفيَّة هي مصدر مهم في الربح الصافي بالإضافة إلى استثمار جزء مهم من أموالها في العقارات، والاستثمار في الأسهم لبعض الشركات، وقلة الاستثمارات في شركات مساهمة وقابضة، لدى أغلب شركات التأمين وأخيراً فروقات تقييم رصيد العملة (فروقات غير محققة) على الربح الصافي التي كان لها تأثير في تحول خسارة الشركات إلى ربح).

أي أن شركات التأمين تبتعد في استثماراتها عن المجالات الأكثر إسهاماً في التَّنمية الاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، وتركز أموالها في المصارف حيث ترى أن الاستثمار في الودائع هو استثمار أقل مخاطرة بأفضل عائد، وهذا ما يثير الكثير من التساؤلات عن الدور الحالي لشركات التأمين في الاقتصاد ومدى رغبتها في تطوير هذا الدور، ذلك أن القرارات الناظمة لاستثمار أموالها لا تُلزمها بتوجيه استثماراتها نحو مجالات أخرى غير الودائع المصرفيَّة. كما أن الأموال التي يمكن أن تستثمر بها الشركات هي مبالغ ليست بالكبيرة (ولا تتجاوز في أحسن أحوالها الـ 25 مليار ليرة سورية)، لذا لا بد من زيادتها من خلال العمل على تنشيط السوق وزيادة الأقساط وكذلك زيادة رؤوس الأموال.

الجدول رقم (20): الربح التشغيلي بحسب الفروع في شركات التأمين السورية (2015-2019) م.
ومجموع السنوات الخمس (القيم بآلاف الليرات السورية)

الفروع	2015	2016	2017	2018	2019	المجموع	متوسط الربح التشغيلي في الأعوام الخمسة
السيارات إلزامي	1,448	1,594	1,560	850	978	6,430	1,286
سيارات تكميلي	486	440	721	551	899	3,097	619
نقل	223	277	310	194	257	1,261	252
حوادث عامة	130	251	326	129	216	1,052	210
حياة	32	-33	210	133	160	502	100
حريق	80	193	176	199	214	862	172
هندسي	12	12	10	12	11	57	11
السفر	15	22	28	26	42	133	27
صحي	-140	-268	-321	-734	199	-1,264	-253
المجموع	2,288	2,489	3,020	1,361	2,976	12,134	2,427

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

3-2-2-2- الموجودات وحقوق المساهمين:

نمت القيمة الإجمالية لموجودات شركات التأمين الخاصة (12 شركة) بنحو 112% طوال المدة من 2010م وحتى 2017م ، إذ وصلت إلى مستوى يزيد عن 58.24 مليار ليرة سورية في نهاية العام 2017م، مقارنة بما يزيد عن 27.47 مليار ليرة في نهاية العام 2010م، وذلك بناءً على التقارير السنوية للقطاع الذي تصدّره هيئة الإشراف على التأمين (التقارير السنوية المتاحة من 2011م وحتى 2019 م)، في المقابل نمت القيمة الإجمالية لحقوق المساهمين بنسبة 88.2% طوال تلك المدة، إذ سجلت مستوى يزيد على 26.74 مليار ليرة سورية في نهاية العام2017 م، مقارنة بما يزيد على 14.2مليار ليرة في نهاية العام 2010م، وسجلت مستوى يزيد عن 29 مليار ليرة سورية في نهاية العام 2019م.

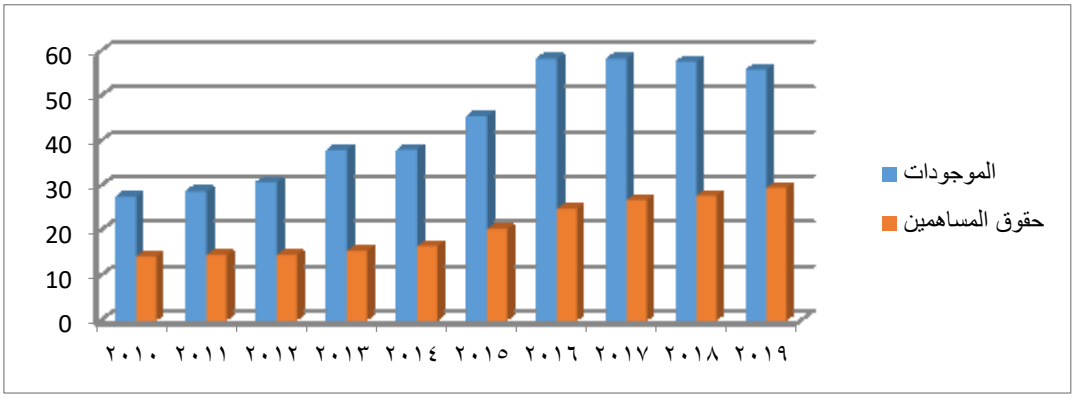
يظهر الجدول رقم (21) قيم الموجودات الإجمالية وحقوق الملكية ومعدلات تغيراتها السنوية، في حيث توضح الشكل البياني رقم (7) تغيُّر تلك القيم طوال المدة الواقعة بين (2010-2019) م بيانياً.

الجدول رقم(21): القيم الإجمالية لموجودات وحقوق الملكية لشركات التأمين السورية الخاصة (2010-2019) م. القيمة مقدرة بالليرة السورية

السنة	إجمالي الموجودات	معدل التغير السنوي	إجمالي حقوق الملكية	معدل التغير السنوي
2010	27,474,577,063	-	14,210,390,804	-
2011	28,667,009,038	4.34%	14,506,839,130	2.09%
2012	30,744,478,332	7.25%	14,521,812,659	0.10%
2013	37,959,644,270	23.47%	15,406,932,681	6.10%
2014	38,017,566,922	0.15%	16,546,881,643	7.40%
2015	45,393,124,971	19.40%	20,264,050,151	22.46%
2016	58,215,030,800	28.25%	24,748,231,873	22.13%
2017	58,244,436,816	0.50%	26,745,799,172	8.07%
2018	57,586,402,834	15.00%	27,728,780,435	-26.00%
2019	55,827,972,752	-3.00%	29,438,760,327	6.00%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

الشكل البياني رقم (7): إجمالي قيمة موجودات وقيمة حقوق الملكية في شركات التأمين السورية الخاصة (2010-2019) م. القيمة بالليرة السورية



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات الجدول السابق (21).

تتمثل أبرز أسباب النمو في قيم الموجودات طوال المدة الوقعة بين (2010-2019) م، رغم ظروف الحرب بنمو قيم الأقساط والودائع في المصارف والعقارات.

تبلغ نسبة حقوق الملكية إلى الموجودات وسطياً كإجمالي للشركات الخاصة طوال المدة الواقعة بين (2010-2017) م نحو 46%، أي أن رأس المال مع الأرباح المحتجزة والاحتياطيات القانونيَّة والاختياريَّة في تلك الشركات.

كل أولئك يُموّل نحو 46% من الموجودات وسطيَّاً والباقي 54% يُموَّل عبر الاحتياطيات الفنيَّة بشكل رئيسي وهذه نسب جيدة في قطاع التأمين من ناحية انخفاض المخاطر، وهذا يتضح أكثر بما سُميَ بهامش الملاءة الذي يقيس نسبة رأس المال المتوافر لدى الشركات إلى المطلوبات حيث تُبيَّن متطلبات هيئة الإشراف على التأمين أن النسبة يجب أن تكون 150%، وعلى جميع شركات التأمين الالتزام به، وفي الواقع يُلاحظ أن الهامش يرتفع وسطياً لكافة الشركات إلى 360% عام 2016م و334% عام 2017م، وهي نسب عالية جداً تدل عملياً على انخفاض مستوى الخطر، وقد تكون النسبة العالية من هامش الملاءة مؤشراً إيجاباً حتى حدود معينة، إلا أن النسب المحققة في السوق السوريَّة هي نسب عالية جداً، تدل على عدم فعالية النشاط التأميني والاستثماري، إذ إن ضعف نشاط شركات التأمين في هذين المجالين يجعلها بمنأى عن المخاطر التي تسبب انخفاض هامش الملاءة إلى الحدود الطبيعيَّة والمعياريَّة له.

3-2-3- تحليل الاستثمار في شركات التأمين:

استخدم التأمين في سورية كطريقة لجمع الأموال للاستثمار في المجالات كافة، وغالباً ما يتم التمييز بين استثمار رأس المال واستثمار الاحتياطيات الفنية[1]، حيث يُشكِّل رأس المال حقوق المساهمين في الشركة، بينما تعد الاحتياطيات الفنية حقوقاً لحملة الوثائق (المؤمَّن لهم). وهو المتبع في سورية حيث صدر عن هيئة الإشراف على التأمين القرار 100/372 عن عام 2007م الذي تضمن الأسس الناظمة لاستثمار أموال التأمين بشقيه رأس المال والاحتياطيات الفنيَّة[2]، (الحد الأدنى لرأس المال شركات التأمين في سورية 850مليون ليرة سورية)، ويجوز للشركة أن تستثمر75% من إجمالي حقوق المساهمين لديها مطروحا منها الأرباح النقدية المقترح توزيعها كحد أقصى، ويفترض ألا تزيد نسبة الاستثمار عن 15% من رأس مال الشركة المراد الاستثمار فيها، أو25% من إجمالي حقوق المساهمين في الشركة مطروحاً منها الأرباح النقدية المقترح توزيعاً أيهما أقل[3]. وعلى الشركة أن تبقي نسبة لا تقل 25% من إجمالي الاحتياطيات الفنية في حساب تحت الطلب، أو ودائع قصيرة الأجل لدى المصارف العاملة في الجمهورية العربيَّة السوريَّة، وحدَّدت المادة الرابعة من هذا القرار القنوات الاستثمارية الآتية: سندات حكوميَّة، شركات ماليَّة، شركات استثمار، صناديق استثماريَّة تديرها شركات متخصصة، شركات الاستثمار العقاري، شركات الخدمة المعلوماتيَّة، شركات قابضة ماليَّة.

إن ارتفاع إجمالي رأس مال شركات التأمين في سورية، يعطي انطباعا جيداً عن هذا السوق في المحافل الدوليَّة، إضافة إلى أنه يشكل مؤشراً إيجابياً، يمكن البناء عليه وتوجيهه بما يخدم التَّنمية بشكل عام. كذلك إن المساهمات الخارجيَّة فيه تشكل دعماً مريحاً لرصيد العملة الصعبة، حيث تفرض قرارات الإشراف على التأمين والقوانين الناظمة لهذا القطاع تحويل هذه المساهمات إلى الليرة السورية قبل البدء بمزاولة أعمال الشركة. وتلتزم شركة التأمين ممثلة بمجلس إدارتها أن تعتمد سياسة استثماريّة معلنة مع مراعاة ملاءة الشركة والأحكام والأنظمة النافذة، ويراعى أيضاً إمكانية نشوء تعويضات ومطالبات كبيرة مع تنويع أدوات وقنوات الاستثمار الفعليَّة وتجنب تركزها لدى أي فئة أو جهة كانت، وأن تكون الشركة قادرة على الوفاء بالتزاماتها في أي وقت دون أن تتعرض لأي إرباك.

تتجمع لدى شركات التأمين أموال كبيرة، نتيجة لوجود مصادر متعددة للأموال، مثل رأس مال الشركة، والاحتياطيات كالآتي: (أموال المساهمين وحقوقهم: تتمثل برأس المال المدفوع والاحتياطيات الرأسماليَّة التي تكونها شركات التأمين من الأرباح لتدعيم مركزها المالي أو لمواجهة ظروف غير متوقعة مستقبلاً

[1] وهي الجزء المحتجز من الأقساط عن الفترة غير المنقضية من مدة التأمين عند انتهاء السنة المالية
[2] هيئة الإشراف على التأمين، القرار 372 /100 تاريخ 2007/7/1، الصادر عن رئيس مجلس الإشراف على التأمين السورية.WWW.SISC.SY
[3] قرارات هيئة الإشراف على التأمين 2010، قرار372 دمشق، سورية

مثل الكوارث، وتعد هذه الأموال هامش الأمان الأخير لحملة الوثائق للحصول على مستحقاتهم التأمينيَّة، وتمثل هذه الأموال نسبة ضئيلة جداً من حجم الأموال الموجه للاستثمارات في شركات التأمين- أموال حقوق حملة الوثائق وتتمثل في الأموال المتجمعة من تحصيل أقساط التأمين وتنقسم إلى مجموعتين:

حقوق حملة وثائق تأمينات الحياة: يطلق عليها المخصصات الفنيَّة لعمليات التأمين على الحياة وتكوين الأموال وتحتوي على مخصصات فنيَّة، ويُعد هذا المخصص من أهم مصادر أموال التأمين على الحياة، وهو مخصص طويل الأجل؛ نظراً لطول مدة وثائق هذا النوع من التأمينات، وتتزايد أموال هذا المخصص من عام لآخر كلما زادت الإصدارات الجديدة في وثائق التأمين على الحياة، إلى جانب هذا المصدر الرئيسي توجد مخصصات للتعويضات تحت التسوية وأي مخصصات إضافيَّة أخرى، بالإضافة إلى أموال التأمينات العامة وتتمثل بمخصص الأخطار الساريَّة[1]، ومخصص التعويضات تحت التسويَّة[2]. أما من ناحية الاحتياطيات الفنيَّة فد سمح القرار 100/372 باستثمار 75% من هذه الاحتياطات وفق ما يأتي: 20% كحد أدنى لشراء أوراق حكوميَّة أو سندات خزينة أو شهادات مضمونة من قبل الحكومة، 15% كحد أقصى في سندات تصدر عن جهة مخولة قانونياً، 15% كحد أقصى في أسهم أو صناديق استثمار، ويجب ألا يزيد مجموع الودائع النقديَّة وحسابات التوفير وشهادات الادخار عن 50% من هذه الاحتياطيات. وفي الجدول الآتي المبالغ التي يحق لشركات التأمين استثمارها في السوق السوريَّة وفق القرار 100/372 ومن خلال هذا الجدول نلاحظ أنه في عام 2018م كان المبلغ المتاح للاستثمار36.174 مليون ليرة سورية، بينما انخفض في عام 2019م إلى 16.351مليون ليرة سورية، وقد تصدرت شركة السوريَّة العربيَّة عام 2018م شركات التأمين من حيث المبلغ الذي تستطيع استثماره في المشاريع الاستثماريَّة وهو 5.209 مليون ليرة سورية، بينما أقل مبلغ كان في شركة الإسلاميَّة السوريَّة بمبلغ 1.761 مليون ليرة سورية، وفي العام 2019م كانت شركة العقيلة للتأمين التكافلي بالصدارة بمبلغ 3.090 مليون ليرة سورية جاهزة للاستثمار، وكانت الشركة الإسلاميَّة السوريَّة بأُقل مبلغ 433 مليون ليرة سورية.

وبالمقارنة بين شركات التأمين التجاري وشركات التأمين الإسلامي نجد أن متوسط المبلغ المتاح للاستثمار خلال السنتين الأخيرتين في شركات التأمين الإسلامي 8.307 مليون ليرة سورية بينما كان المتوسط في شركات التأمين التجاري 20.986 مليون ليرة سورية.

---

[1] قزعاط، أسيل، (2009) *تحليل العوامل المؤدية إلى ضعف نمو القطاع التأميني واستثماراته في فلسطين (دراسة تطبيقية على شركات التأمين في سوق فلسطين للأوراق المالية)*، رسالة ماجستير منشورة، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، ص27.

[2] طعيمة، ثناء محمد، (2002)، محاسبة شركات التأمين، الإطار النظري والتطبيق العملي وفقاً لأحدث المعايير المحاسبية لشركات التأمين وإعادة التأمين، التبارك للطباعة والنشر والتوزيع، ص52.

الجدول رقم (22): المبلغ المتاح للاستثمار لدى شركات التأمين (القيمة مقدرة بملايين الليرات).

الشركة	حقوق المساهمين		الارباح الموزعة		صافي حقوق المساهمين		استثمار ٢٥ % من حقوق المساهمين		صافي حقوق المساهمين - مبلغ مقرات الشركات		استثمار ٧٥ % من صافي حقوق المساهمين		مبلغ الاحتياطيات		استثمار ٧٥ % من الاحتياطيات		مجموع ما يحق للشركة من استثمار	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
الوطنية	2,415	2,856	124	452	2,291	565	573	141	1,718	424	1,289	318	2,839	2,481	2,129	1,861	3,991	2,320
العربية -سورية	2,477	2,293	740	8	1,737	556	434	139	1,303	417	977	313	2,928	2,311	2,196	1,733	3,607	2,185
آروب	1,965	2,026	41	74	1,924	102	481	26	1,443	77	1,082	57	1,718	1,690	1,289	1,268	2,852	1,350
المتحدة	2,634	2,615	641	50	1,993	622	498	156	1,495	467	1,121	350	1,289	1,496	967	1,122	2,586	1,627
السورية الكويتية	3,529	3,354	12	-27	3,517	-163	879	-41	2,638	-122	1,978	-92	1,450	1,368	1,088	1,026	3,945	894
المشرق العربي	1,393	1,371	88	82	1,305	66	326	17	979	50	734	37	1,367	1,323	1,025	992	2,086	1,046
الاتحاد التعاوني	1,014	753	-202	-261	1,216	-463	304	-116	912	-347	684	-260	1,224	1,322	918	992	1,906	615
الثقة	1,361	1,354	97	11	1,264	90	316	23	948	68	711	51	1,258	1,270	944	953	1,971	1,026
السورية العربية	3,022	2,969	-19	-53	3,041	-72	760	-18	2,281	-54	1,711	-41	3,651	1,158	2,738	869	5,209	810
أدير	1,590	1,646	62	56	1,528	118	382	30	1,146	89	860	66	319	493	239	370	1,481	466
مجموع التجاري	21,400	21,237	1,584	392	19,816	1,421	4,954	355	14,862	1,066	11,147	799	18,043	14,912	13,532	11,184	29,633	12,339
العقيلة	5,175	6,989	783	1,759	4,392	2,597	1,098	649	3,294	1,948	2,471	1,461	1,615	1,306	1,211	980	4,780	3,090
الاسلامية	1,148	1,206	32	60	1,116	90	279	23	837	68	628	51	1,139	493	854	370	1,761	443
مجموع الاسلامي	6,323	8,195	815	1,819	5,508	2,687	1,377	672	4,131	2,015	3,098	1,511	2,754	1,799	2,066	1,349	6,541	3,532
مجموع	27,728	29,438	2,403	2,214	25,325	4,113	6,331	1,028	18,994	3,085	14,245	2,314	20,797	17,346	15,598	13,010	36,174	16,351

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركات التأمين السورية وهيئة الإشراف على التأمين خلال الفترة (2011-2019) م.

3-2-4- قطاع التأمين ومساهمته في الاقتصاد السوري:

لا تزال الأفكار والممارسات الكلاسيكية لعلم وعمل التأمين هي السائدة في سوق التأمين السورية رغم مضي أكثر من خمس عشرة عام على بدء عمل شركات التأمين الخاصة. ونكاد لا نرى أفكاراً جديدة مُهمَّة في هذا القطاع، بحيث تُؤدي إلى نقلة نوعيَّة في قطاع مؤهل ليكون رائداً في الاقتصاد الوطني، وقاطرة للتنميَّة الشاملة، وهو أمر ليس من الصعوبة تحقيقه، خاصَّة ونحن أمام مرحلة إعادة الإعمار التي ترافقها أعمال مُستجدة ومهمات تقتضي التأمين قد لا تكون متوافرة في بقية الدول بشكل رئيسي.

إن جزءاً لا بأس به من الممارسة التأمينيَّة في السوق السوريَّة اليوم ما هو إلا تقليد لمنتجات التأمين المعروفة في العالم لقواعد ممارسة التأمين بأبسط صورها تؤدي إلى نقلة نوعيَّة أو ثورة حقيقية في قطاع مؤهل ليكون رائداً في الاقتصاد، وقد بلغ هذا التقليد حد التخلي عن أبسط قواعد ومقومات العمل التأميني وهي تسعير المنتجات من خلال الدراسات العلميَّة الرياضيَّة في ذلك، حيث تعتمد الأسعار الرائجة لتلك المنتجات في دول أخرى، مع تحريكها بهوامش يفرضها السوق، رغم إمكانية وسهولة إجراء الدراسات الإكتواريَّة بفعل خبرة السنوات لهذه السوق، ولم يكن الأمل بترخيص 12 شركة تأمين منذ السنوات الأولى لتحرير السوق سوى خلق التنافس المؤدي إلى تطوير السوق وتحقيق الدور التنموي للتأمين.

إن المسألة هي مسألة غياب الإبداع، وخلق الأفكار والمنتجات الجديدة التي تتناسب وحاجات المجتمع والاقتصاد في سورية وتحقيق القيمة المضافة المرجوة. كما أن هذا الأمر لا ينطبق فقط على النشاط الفني (التأميني) بل على الجانب الاستثماري شديد الأهمية في عمل شركات التأمين، ذلك في ظل ضعف رؤوس الأموال، إذ أنه من الصعب أن تتحول شركة التأمين إلى شركة قوية ومنافسة فنياً ما لم تكن قوية من الناحية الاستثماريَّة لأموالها، بحيث تحقق أرباحاً جيدة من هذه الاستثمارات تجعل من موقفها الفني أكثر قوة وتنافسيَّة، إذ طالما قبلت شركات تأمين عالميَّة بخسارة فنيَّة مقابل تحقيق ربح استثماري، أي جمع الأموال عن طريق الأقساط بهدف الاستفادة منها في الجانب الاستثماري للربحيَّة الأعلى، وإن الشرط الأساس للإبداع هو توافر القدرة ، الإرادة، الثقة.

لننطلق بدايةً من موضوع "القدرة" وهو ما ينقسم إلى قدرة الاقتصاد والمجتمع السوريين والظروف الحاكمة فيهما، إلى قدرة الكوادر العاملة في قطاع التأمين. فما يُميِّز الاقتصاد السوري أنه اقتصاد واعد ومتنوع، إذا تتفوق سورية بالعديد من الصناعات والحرف والمحاصيل الزراعيَّة، وتمتلك الكثير من المواد الأولية اللازمة للصناعات وبخاصة الغذائيَّة والنسيجيَّة منها، كما أن الخبرات السورية في هذه المجالات هي خبرات لا يستهان بها على مستوى العالم، لذا فإن بنية الاقتصاد السوري تجعل منه بيئة ملائمة لعمل قطاع التأمين وتطوره، وبخاصة مع التطور الملحوظ في قطاع الخدمات الماليَّة، وقد أعطت التشريعات الناظمة لمختلف الأنشطة الاقتصاديَّة ولقطاع التأمين خاصَّةً، الكثير من المرونة في العمل

بما أسهم في وجود بيئة قانونيَّة ملائمة لتطبيق أيه مشاريع تطويرية في هذا القطاع. كما أن الكوادر السوريَّة العاملة في مجال التأمين أصبحت تملك من المؤهلات العلميَّة والخبرات العمليَّة ما يجعلها قادرة على اختلاق منتجات تأمينيَّة وأفكار تطويريَّة في قطاع التأمين، وكذلك حسن التعامل والتكيَّف مع أيه مشاريع جديدة في هذا الإطار، بما يجعلنا نفترض توافر الخبرة اللازمة والتأهيل الكافي لمعرفة حاجات المجتمع تأمينياً، وكذلك معرفة فرص تطوير شركاتهم بوساطة ابتكار الجديد، فنياً وتسويقياً واستثمارياً.

هذا ولجهة الإرادة، فقد امتلك قطاع التأمين السوري حين تحريره عام 2005 م الدفع اللازم من قبل الحكومة والقائمين عليه، وتحققت بنيَّة تشريعيَّة قوية لانطلاقته، كما مارست الحكومة دورها الرقابي ممثلة بهيئة الإشراف على التأمين وبما يلزم من السلطة والمرونة لتحقيق هذا الدور بفعاليَّة.

ترتبط الإرادة بالصفات الشخصية للإدارات التنفيذية المتعاقبة في شركات التأمين كافةً والجهات العاملة في هذا القطاع، وكذلك بالظروف التي تعمل ضمنها تلك الإدارات، عدا عن رغبة وأولويات العمل لدى أصحاب رؤوس الأموال ومجالس الإدارة لشركات التأمين. لقد تبدل على قطاع التأمين الكثير من تلك الإدارات، فمنهم من امتلك الرغبة والحماس والطموح إلا أنه افتقد الرؤيا الواضحة أو البرامج التطوير المناسب لتحقيق نقلة نوعية، أو لم تسمح له ظروف معينة لتحقيق رؤيته، وما النتائج التي حققها قطاع التأمين طوال سنوات عمله إلا دليل واضح على ضعف بصمة التامين في الاقتصاد والتَّنمية، كما أعلن العديد من تلك الإدارات أن استمرارية وجود شركة التأمين وعملها في سورية طوال مدة الأزمة يعد انجازاً كبيراً بمعزل عن حجم العمل والأداء والنتائج المحققة.

هذا وبتحليل بسيط لنتائج أعمال الشركات من العام 2005م نجد أن جميع الشركات تدور ضمن حلقة واحدة من الأعمال (الأخطار) التأمينيَّة، بحيث تتنافس على رقم يكاد يكون ثابتاً من العقود، دون الولوج في منتجات تأمينية تستطيع لفت نظر الجمهور إلى هذه الشركة أو تلك، وقد أصبح من المعتاد عدم اهتمام المواطن بدراسة الفروقات فيما بين شركات التأمين عند رغبته التعامل معها، وانعدام التميز في المنتج.

إذاً لا بد لشركات التأمين السورية كخطوة أولى وأهم إحداث ذلك التغيير النوعي في منهج التفكير بهدف وجدوى وجودها في السوق السورية، ومن ثم الشجاعة في طرح مبادراتها ومنتجاتها الجديدة والدخول في استثمارات حقيقية ذات عوائد كبيرة تعزز من موقفها الفني، التنافسي، والاجتماعي في السوق، وهذا وفي كافة الأحوال إن انعدام الثقة فيما بين مكونات قطاع التأمين كفيل بتعطيل أيه مبادرات وبإهدار أيه جهود لتطوير هذا القطاع وهو ما يجب الحذر من الوقوع فيه، ذلك أن قطاع التأمين عانى من هذا الأمر لسنوات. ونعتقد أن توافر الثقة يمثل ضمانة لتحقيق النجاح والمبادرات الرامية إلى الانتقال بقطاع التأمين إلى الموقع المأمول منه، وهنا فإن الثقة تشمل أيضاً ثقة العاملين والقائمين على هذا القطاع وإيمانهم بإمكانية إحداث النقلة المطلوبة فيه وهي أمر لا بد للانطلاق بأي مشروع تطويري.

إن التأمين هو عمل يتطور في مجتمعات تدرك المخاطر المُحدِقة بها فهو يعمل في ظل المخاطر طالما أن البيئة التشريعيَّة مناسبة لعمله والمرونة المتوفرة فيها، وتبعاً لتركيبة الاقتصاد السوري فإن مهمة الوصول إلى الدور القيادي للتأمين في الاقتصاد تقع على عاتق مكونات هذا القطاع كافة، ولطالما كانت المبادرات الشخصيَّة حلاً جذرياً في اقتصاديات الدول سواءً على مستوى الاقتصاد ككل أو قطاعات منه.

قبل الأزمة شهد قطاع التأمين نمواً جيداً ومتسارعاً في حجم الأقساط المحققة وبدا الأمر متجهاً نحو نمو أكبر، إلا أننا لم نلاحظ سوى المنافسة المحتدمة على عقود تأمين تكاد تكون معروفة للجميع وصولاً إلى بروز مشكلة الأسعار غير الفنيَّة "تكسير الأسعار". ولا يوجد ما هو أكثر دلالة على ذلك من المشاكل، بل والممارسات السلبية في تسويق التأمين الإلزامي للسيارات والتأمين البحري والحسومات غير المنطقيَّة التي طرحتها بعض الشركات على الأسعار والتعرفة المحددة من قبل الحكومة، الأمر الذي استمر وبلغ أسوء مراحله حتى تم إنشاء مراكز التأمين الإلزامي الموحد للسيارات وإلغاء إلزامية التأمين البحري.

أما في سنوات الأزمة فقد وجدت الشماعة التي طالما انتظرها الكثيرون سواءً ممن تحكمهم ثقافة الاستسلام أو ممن لا يملكون ثقافة الإبداع وابتكار الحلول، وكذلك ممن لا يرغبون بدوافع مختلفة في تغيير هذا الواقع. وفي تحليلنا السابق لنتائج أعمال الشركات يتضح سبب استمرارية هذه الشركات (من الناحية الماليَّة) وماهية أرباحها رغم الأداء الذي يبتعد عن تحقيق القيمة المضافة المرجوة.

يتمثل أهم مبادئ التسويق في دراسة السوق المستهدف من حيث حاجاته ومتطلباته وقدراته المادية بشكل أساسي إلا أن تسويق التأمين إضافة إلى ما سبق يتطلب **أولاً** القيام بدراسة السلوك الإنساني في المجتمع المستهدف من حيث أولوياته الاستهلاكيَّة وأنماط التفكير والمعتقدات والمخاطر التي يدركها المجتمع ويعطيها اهتمامه أكثر من سواها. إن البدء بهذه الدراسة هو الخطوة الأهم والمفصليَّة قبل البدء بأي مشاريع تطويرية للنهوض بقطاع التأمين وتغيير واقعه الحالي. وثانياً يجب العمل بخطة مدروسة وبرامج ترويجية واضحة ومحددة زمنياً ومكانياً بهدف تحقيق إدراك الناس للمخاطر الحقيقية المحدقة بهم والتي يمكن للتأمين تخفيف تأثيراتها في المجتمع والاقتصاد.

ومن الطبيعي والمعتاد قبول شركات التأمين تسويق منتجات تأمين محكوم عليها بالخسارة الفنية في أولى سنواتها، وذلك في سبيل إقناع المستهدفين بنجاعة التأمين ومثاليته في مثل هذه الحالات.

ما يزال حجم السوق السورية ضئيلاً، إذا قورن مع الحجم الممكن تحقيقه بالنظر إلى حجم الاقتصاد السوري ونشاطه وإيقاعه، ويبدو هذا القطاع أكثر ضآلة إذا تمت مقارنته مع مؤشرات عديدة كحجمه في بلدان العالم الإقليمية وسواها، أو مساهمته في الناتج المحلي الاجمالي، أو حجم تعاملاته مع شركات إعادة التأمين العالمية من بين الأرقام الضخمة للأقساط التي تسدد إلى شركات الإعادة من مختلف البلدان.

الفصل الثالث:

واقع التأمين التجاري والتأمين الإسلامي ودراسة التجربة الماليزية في التأمين الإسلامي.

المبحث الأول: واقع التأمين التجاري على الصعيد العالمي.

المبحث الثاني: واقع التأمين الإسلامي على الصعيد العالمي.

المبحث الثالث: دراسة التجربة الماليزيَّة في التأمين الإسلامي.

1- المبحث الأول: واقع التأمين التجاري على الصعيد العالمي.

1-1-عرض أهم مؤشرات سوق التأمين بالعالم حسب كل منطقة جغرافية:

تتحدد نسب إقبال المستهلكين لخدمة التأمين من خلال مجموع أقساط التأمين المدفوعة لشركات التأمين في سنة كاملة، حيث احتلت أمريكا المرتبة الأولى لسنة 1995م فكانت الحصص السوقيَّة على المستوى العالمي تُقدَّر بـ 44.56% وأوروبا بنسبة 34.35% وآسيا 18.59% أما دول المحيط فتقدر بـ 1.67% وأخيراً بأفريقيا بنسبة 0.84%. أما في عام2002 م بلغ حجم الأقساط بالعالم ما قدره 2.626 مليار دولار مقابل 2.408 مليار دولار، وفي سنة 2003م فكانت حصص السوقية لقارات العالم كالآتي[1]:

بالمرتبة الأولى أمريكا 35% والمرتبة الثانية أوروبا 34.76% والمرتبة الثالثة آسيا 23.31% وأخيراً بالمرتبة الرابعة أفريقيا بـ1.05 %. أما في عام 2007م فمؤشرات سوق التأمين العالمي كما يأتي: بلغت حصة التأمين على الحياة بـ 59% من مجموع أقساط التأمين على مستوى العالم و41% نسبة التأمين على الأضرار (تأمين غير حياة).

❖ تأمين الممتلكات: استمرار أقساط تأمينات الممتلكات العالمية في النمو المعتدل: حيث حققت أقساط التأمين على مستوى العالم نمواً بمعدل 3% في عام 2018م، وقد تم تحقيق نمو مماثل على مدار عامي 2019م و2020م، ويرجع هذا النمو إلى إجمالي النمو في الأسواق الناشئة، حيث ارتفع حجم الأقساط بمعدل 8% عام 2018م، واستمر بنفس المعدل خلال عامي 2019م و2020م.

ويتسم نشاط تأمين الممتلكات في الصين والهند بشكل خاص بالقوة حيث ارتفع إجمالي الأقساط بنسبة 12% عام 2018م، وكان التأمين الزراعي هو المحرك الرئيسي للنمو في كلا البلدين، كما نمت أقساط التأمين في الأسواق المتقدمة بنحو 2% عام 2018م على خلفية من الزخم الاقتصادي.

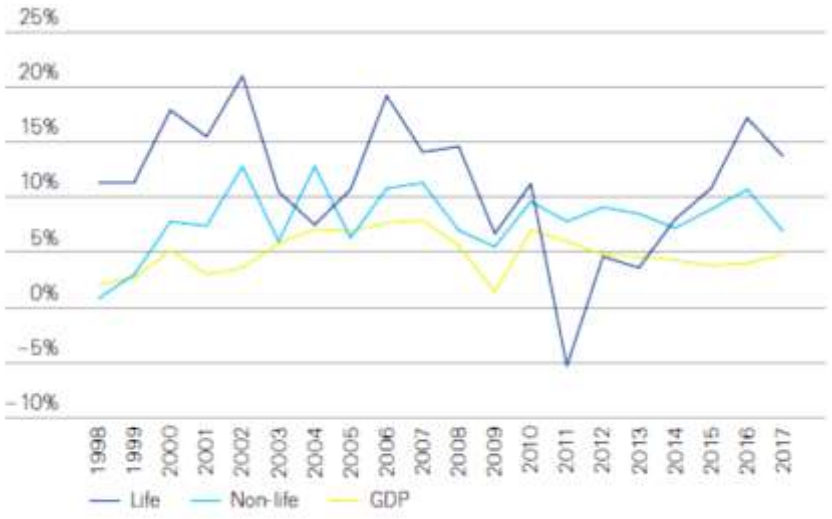
❖ تأمين الحياة: من المتوقع أن تنمو أقساط التأمين على الحياة العالميَّة بنسبة 1.6% بمعدل أبطأ قليلاً من متوسط معدل النمو السنوي خلال السنوات الخمس الماضية، وستنمو أقساط التأمين في الأسواق المتقدمة بنسبة 1.7% في حين أن نموها في الأسواق الناشئة أبطأ من المعتاد (1.3%) في السنوات الأخيرة. وأصبحت الأسواق الناشئة المحرك الرئيسي لنمو حجم أقساط تأمين الحياة العالميَّة، ولكن بدأت مساهمتها تقل كثيراً في عام 2018م، ويرجع ذلك إلى الصين التي لا تزال المحرك الرئيسي لنمو صناعة تأمين الحياة العالميَّة، فقد أثر ما يحدث في الصين تأثيراً كبيراً على إجمالي نتائج الأسواق الناشئة حيث حدث انكماش كبير (-1.8%) في أقساط الحياة في الصين عام 2018م نتيجة للتنظيم المحكم الذي تميزت

[1]. sigma No 1_2019Swiss Re Institute

به أنواع منتجات إدارة الثروات التي بدأت في الانتشار منذ بداية عام 2018م، وباستثناء الصين فقد زادت أقساط تأمين الحياة في الأسواق الناشئة بنسبة 5% عام 2018م. أما بالنسبة لعامي 2019م و2020 في لأسواق الناشئة سوف يُسرع نمو أقساط التامين مرة أخرى ليصل إلى حوالي 9%، وسيعاود نشاط تأمين الحياة الانتعاش في الصين، حيث لا تزال تتمتع بخلفية اقتصاديَّة قويَّة، ويتلاشى تأثير صدمة منتجات إدارة الثروات، كما يتوقع أن تظل أقساط الأسواق المتقدمة في استقرار.

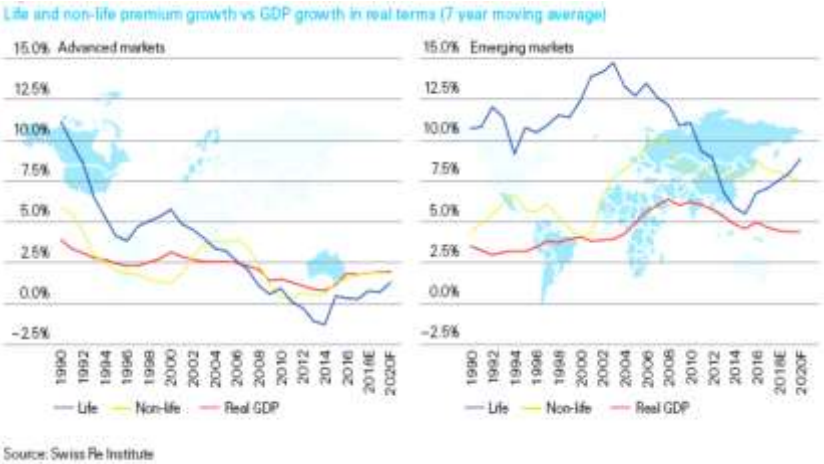
الشكل البياني رقم(8):

الناتج المحلي الإجمالي العالمي الحقيقي ونمو الأقساط في الأسواق الناشئة خلال الفترة (1998-2017) م.



المصدر: Swiss Re Institute 2019_1 No sigma.

الشكل البياني رقم(9): معدل نمو تأمين الحياة والممتلكات مقابل معدل نمو الناتج المحلي العالمي



المصدر: Sigma 3/2019 .

وبالنسبة لحجم أقساط التأمين الإجمالية حسب المناطق الجغرافية بالعالم فيوضح الجدول التالي رقم(23) توزع أقساط التأمين في الأقاليم المختلفة وحصصها السوقية بالنسبة لسوق التأمين العالمي ونسبة اختراق أو تغلغل التأمين[1]، ونسبة التضخم بالإضافة إلى كثافة التأمين (حصة الفرد الواحد من أقساط التأمين)[2].

جدول رقم(23): حجم أقساط التأمين حسب المناطق الجغرافية بالعالم[3].

المناطق الجغرافية بالعالم	حجم الأقساط (دولار)		التضخم		الحصة السوقية	نسبة الأقساط إلى الناتج المحلي	كثافة التأمين (مليون دولار)
	2017	2018	2017	2018	2018	2018	2018
أمريكا	**1,688,467**	**1,759,800**	**1.5**	**2.1**	**33.89**	**6.26**	**4481**
أمريكا الشمالية	1,520,403	1,597,278	1.6	2.6	30.76	7.17	4377
أمريكا اللاتينية والكاريبي	168,064	162,522	0.2	-1.7	3.13	2.79	251
أوروبا والشرق الوسط وأفريقيا EMEA	**1,653,824**	**1,750,915**	**3.5**	**0.2**	**33.72**	**5.7**	**602**
الدول المتقدمة EMEA	1,469,732	1,560,937	3.7	0.1	30.6	7.61	3276
تركيا ووسط آسيا و CEE	76,752	80,261	4.4	3.9	1.55	1.74	164
الشرق الاوسط وافريقيا	107,341	109,718	0.5	0	2.11	2.21	63
الشرق الاوسط الناشئ	42,176	41,335	3.48	-1.5	0.8	1.55	86
افريقيا	65,165	68,383	-1.5	0.9	1.32	2.98	54
آسيا- الهادي	**1,615,216**	**1,682,510**	**4.7**	**2.1**	**32.4**	**5.75**	**407**
الدول المتقدمة من آسيا -الهادي	904,535	927,922	1.6	1.3	78.68	7.81	3737
الدول الناشئة من آسيا-الهادي	710,681	754,588	14	3.1	14.53	3.83	195
الصين	541,446	574,877	16.4	1.8	11.07	4.22	406
الدول الناشئة من آسيا -الهادي ماعدا الصين	169,235	179,711	6.4	8.2	3.46	2.96	73
العالم	**4,957,507**	**5,193,225**	**3.2**	**1.5**	**100**	**6.09**	**682**

المصدر:sigma3_2019 Swiss Re Institute

[1] نسبة أقساط التأمين إلى الناتج المحلي الإجمالي.

[2] يتم حساب كثافة التأمين حسب المعادلة: كثافة التأمين $= \frac{\text{أقساط التأمين}}{\text{عدد السكان}}$

وفي الجدول الآتي رقم (24) يوضح أقساط التأمين الإجمالية لبعض دول العالم، ونسبة نموها السنوية، وحصتها من سوق التأمين العالمي، ومعدل تغلغل التأمين فيها (نسبة الأقساط إلى الناتج المحلي الإجمالي) بالإضافة إلى كثافة التأمين (نصيب الفرد من التأمين) وكذلك فجوة التأمين.

جدول رقم(24): نسب النمو وكثافة التأمين ونصيبه من الناتج المحلي لعام 2018م حسب كل منطقة جغرافيَّة.

الدول	مجموع اقساط التأمين (ملايين الدولارات)		نسبة النمو	الحصة في سوق التأمين العالمي	الناتج المحلي مليون دولار	تغلغل التأمين	عدد السكان مليون نسمة	كثافة التأمين	فجوة التأمين مليون دولار
	2017	2018						دولار للفرد الواحد	
الولايات المتحدة	1,399,222	1,469,375	5.00%	28.29%	20,576	7.48%	328	4,480	4,481
الصين	541,446	574,877	6.20%	11.07%	13,613	4.22%	1,416	406	406
اليابان	424,454	440,648	3.80%	8.49%	4,975	8.86%	127	3,470	3,465
المملكة المتحدة	319,992	336,510	5.20%	6.48%	2,824	10.61%	67	5,023	4,503
فرنسا	244,362	257,963	5.60%	4.97%	2,777	8.89%	67	3,850	3,667
ألمانيا	227,174	241,485	6.30%	4.65%	4,005	6.03%	83	2,909	2,908
كوريا الجنوبية	181,238	179,024	-1.20%	3.45%	1,604	11.16%	52	3,443	3,465
ايطاليا	159,271	170,273	6.90%	3.28%	2,071	8.34%	61	2,791	2,852
كندا	121,181	127,903	5.50%	2.46%	1,711	7.14%	37	3,457	3,457
تايوان	117,495	121,908	3.80%	2.35%	584	20.88%	24	5,080	5,161
ماليزيا	15,408	16,634	8.00%	0.32%	349	4.44%	32	520	518

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على أرقام Sigma3/2019

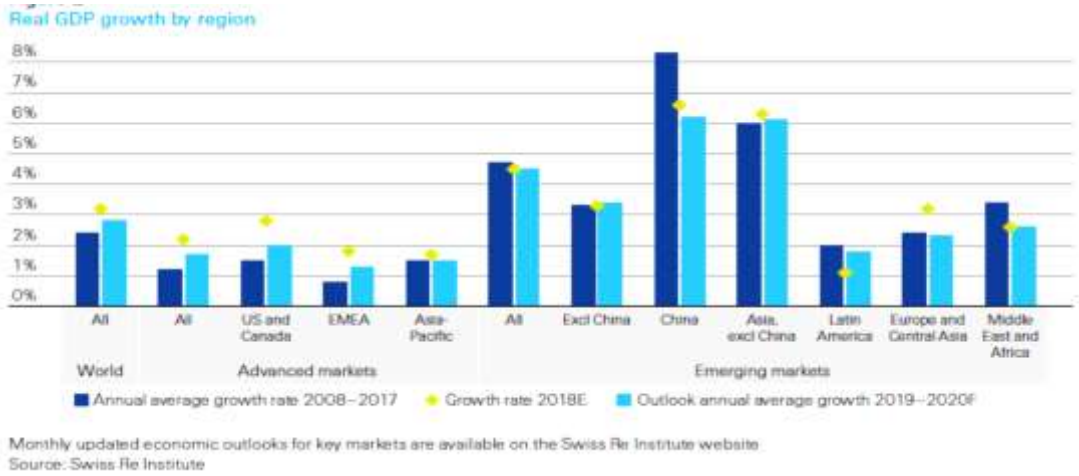
من الجدول السابق رقم (24) نلاحظ أن أكبر سوق تأميني في العالم في عام 2018م هو سوق الولايات المتحدة الأمريكيَّة بحجم أقساط تأمين إجمالية قدرها 1,469,375مليون دولار في عام 2018م، وبلغت حصتها 28.29% من سوق التأمين العالميَّة، بينما احتلت المرتبة الثانية الصين بأقساط تبلغ قيمتها 574,877مليون دولار وبحصة سوقية 11.07%، وكانت اليابان في المرتبة الثالثة بأقساط تأمينيَّة 440,648 مليون دولار وبحصة سوقية 8.49%.

أما من حيث نسبة نمو أقساط التأمين في عام 2018م فكانت ماليزيا في المرتبة الأولى، حيث بلغ معدل نمو أقساطها السنوية 8%، تليها ايطاليا بمعدل نمو 6.9%، تليها ألمانيا بمعدل نمو 6,3%.

ومن حيث تغلغل التأمين نجد أن تايوان تحتل الصدارة حيث تشكل أقساط التأمين فيها نسبة قدرها 20.88% من الناتج المحلي الإجمالي عام 2018م، وتقع كوريا الجنوبية في المرتبة الثانية بنسبة 11.16% تليها المملكة المتحدة بنسبة 10.61%.

وبالنسبة إلى كثافة التأمين الذي يحتسب نصيب الفرد الواحد من أقساط التأمين نجد أن أعلى كثافة للتأمين تقع في تايوان والمملكة المتحدة بـ 5,080 – 5,023دولار للفرد الواحد على التوالي، وفي الولايات المتحدة الأمريكية 4,480 دولار للفرد الواحد. وفي الشكل البياني الآتي رقم (10) الدخل القومي الإجمالي بالنسبة لمناطق العالم حيث تحتل المرتبة الأولى الصين من حيث معدل النمو السنوي للدخل القومي خلال الفترة (2008-2017) م تليها اقتصادات آسيا الناشئة، ومن ثم الشرق الأوسط وأفريقيا.

الشكل البياني رقم (10): الدخل القومي المحلي الإجمالي بالنسبة لمناطق العالم.



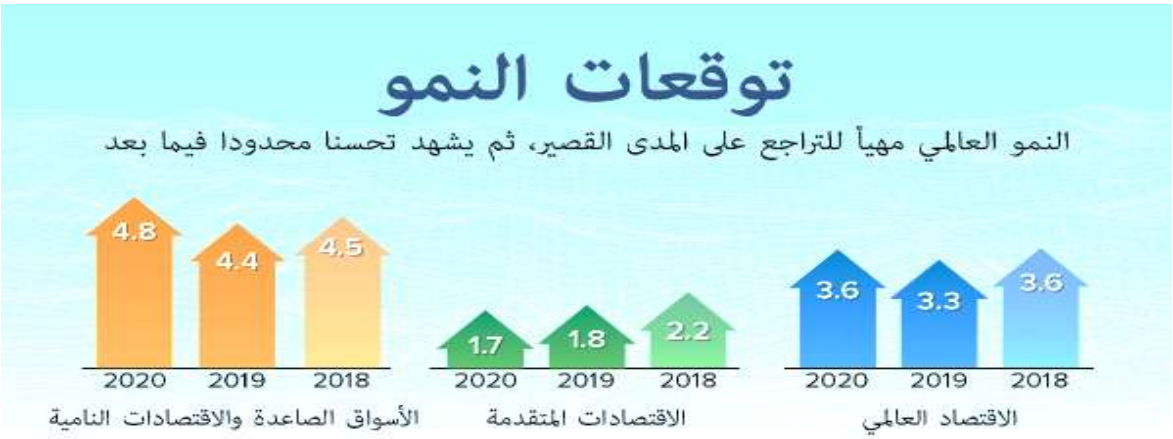
المصدر:Swiss Re Institute_2019 No 1 sigma .

2-1- ملامح سوق التأمين العالمي (2019-2020) م :

لقد دعم الزخم الاقتصادي الإيجابي المتباطئ نمو أقساط التأمين العالمي بحوالي 3% سنوياً على مدى عامي 2019- 2020م بتحسن قدره نقطة واحدة عن عام 2018م، وما زالت الأسواق الناشئة هي المحرك الرئيسي لكل من نشاطي الحياة والممتلكات، ولا سيما في الصين، التي تحسنت أقساط تأمينات الممتلكات والمسؤوليات بها عن عام 2018م، وقد تم تحقيق معدلات نمو ثابتة على نطاق واسع عام 2019م مما دعم ربحية شركات التأمين ولكن في بيئة تتسم بتضخم حجم المطالبات، فإن المحرك الرئيسي لتحسين الأرباح هو تعزيز أداء الاكتتاب. وتشير التقارير العالمية إلى أن معدل النمو الاقتصادي العالمي في 2020م كان أعلى من المتوقع، على الرغم من أن هناك اتجاه لتباطؤ نمو الأسواق الرئيسية المتقدمة، فبالنسبة للولايات المتحدة انخفض معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي من حوالي 3% في عام 2018م إلى أقل من 2.2% عام 2019م، ثم إلى 1.7 % عام 2020م، وفي الوقت نمت الأسواق الناشئة

بنحو 4.9% سنوياً خلال عامي 2019 و2020م بعد أن كان معدل نموها 4.7% عام 2018م، وتستمر أسواق آسيا الناشئة في التفوق فقد نمت بمعدل أكثر من 6% في كل من الصين والهند خلال عامي2019 م و2020م. ومن المتوقع أن ترتفع ضغوط التضخم وسط زخم اقتصادي لا يزال إيجابياً على مستوى العالم، وأن تستمر البنوك المركزية في الأسواق المتقدمة في تطبيع سياستها النقدية، كما يتوقع أيضاً اتخاذ سياسات نقدية أكثر تشدداً في الأسواق الناشئة باستثناء الصين والتي تتخذ إجراءات نقديَّة وماليَّة تكيفيَّة لتعوض ارتفاع التعريفات التجارية. ومن الأخطار الرئيسية التي يواجهها الاقتصاد العالمي حالياً تصاعد التوتر في العلاقات التجارية الحالية بين الولايات المتحدة والصين، وانتشار فايروس كورونا مما قد يؤدي إلى تقليل الناتج المحلي الإجمالي العالمي بنسبة تتراوح بين 1.5% - 2.5% على مدى ثلاث سنوات قادمة، وقد تفرض تعريفة قدرها 25%على كل التجارة السلعية بين الولايات المتحدة والصين، مما سيمثل عائقاً رئيسياً للنمو في كلا البلدين.

الشكل البياني رقم (11): توقعات نمو الاقتصاد العالمي.



المصدر: صندوق النقد الدولي www.IMF.org.

والجدير بالذكر بلوغ معدل النمو السنوي لأقساط التأمين العالمية نحو 3% تقريباً خلال عام 2020/2019م، بزيادة نقطة واحدة مئوية (ppt) مقارنة بعام 2018م، مدفوعاً بنمو الأسواق الناشئة، وقد تحسن التسعير في فرع تأمين الممتلكات هذا العام، بما في ذلك فرع السيارات، الذي يمثل أكبر خط أعمال. وبعد مرور أكثر من عشر سنوات على الأزمة المالية العالميَّة ما يزال الاقتصاد العالمي غير مهيأ لتحمل الركود، كما انه أصبح أقل قدرة على امتصاص الصدمات مما أدى إلى تباطؤ النمو خلال العشر سنوات الأخيرة، وتراكم أعباء الديون، وضعف هياكل السوق المالية، والتحول إلى بيئة اقتصادية أقل انفتاحاً. ومع اتخاذ سياسات داعمة لنشاط التأمين، ستصبح شركات التأمين أكثر قدرة على توسيع نطاق نشاطها، واستيعاب المزيد من المخاطر والأنشطة الاستثمارية طويلة الأجل مثل مشروعات البنية

التحتية، علاوة على ذلك، فمن المتوقع أن يصل حجم فجوة الحماية التأمينية الحالية (بالنسبة لنشاطي الحياة والممتلكات) إلى 500 مليار دولار، والتي تمثل حوالي 70% من سوق التأمين العالمي، وستلعب الأسواق الناشئة، خاصة الصين وآسيا، دوراً كبيراً في زيادة الطلب العالمي على التأمين لسنوات عديدة.

وبالرغم من أنه من الملاحظ ضيق فجوة النمو بين الأسواق المتقدمة والأسواق الناشئة منذ عام2008م، إلا أن هذا لا يقلل من أهمية أسواق التأمين الناشئة، ولا يلغي تحول اتجاه نمو التأمين من الغرب إلى الشرق، فقد نمت الثروة في الأسواق الناشئة بشكل ملحوظ، وانعكست زيادة الناتج المحلي الإجمالي العالمي عام 2018 بنسبة (1%) على زيادة حجم أقساط التأمين بصورة واضحة مقارنة بما كان عليه الحال قبل عقد من الزمان، كما انتقلت العديد من الأسواق الناشئة إلى المنطقة الأكثر تصاعداً في منحنى التأمين، وبالتالي فقد أثر نمو الدخل على طلب التأمين تأثيراً كبيراً. وما زالت الأسواق الناشئة هي المحرك الرئيسي لكل من نشاطي الحياة والممتلكات، ولاسيما في الصين، التي تحسنت معدلات أقساط تأمين الممتلكات والمسؤوليات بها عام 2019م ومعدلات نمو ثابتة على نطاق واسع عام 2020م.

1-3- ترتيب الدول الرائدة بمجال التأمين:

تحتل الدول الأوروبيَّة والأمريكيَّة المراتب الأولى بسوق التأمين العالمي.

جدول رقم(25): ترتيب الدول العشر الأولى عالمياً بمجال التأمين عام 2018م.

ترتيب الدول العشر الأولى حسب نصيب التأمين من الناتج الإجمالي						ترتيب الدول العشر الأولى حسب أقساط التأمين الإجمالية			
الترتيب	الدولة	حصة التأمين من الناتج %	تأمين الحياة %	تأمين غير الحياة %	الترتيب	الدولة	أقساط التأمين الإجمالية (مليون دولار)	الحصة السوقية من إجمالي التأمين العالمي %
1	تايوان	20.88	17.48	3.4	1	الولايات المتحدة	1,469,375	28.29
2	هونغ كونغ	18.16	16.81	1.35	2	الصين	574,877	11.07
3	جزيرة كايمان	17.51	0.7	16.82	3	اليابان	440,648	8.49
4	جنوب أفريقيا	12.89	10.27	2.62	4	المملكة المتحدة	336,510	6.48
5	كوريا الجنوبية	11.6	6.12	1.35	5	فرنسا	257,963	4.97
6	المملكة المتحدة	10.61	8.32	2.29	6	ألمانيا	241,485	4.65
7	الدنمارك	10.37	7.57	2.8	7	كوريا الجنوبية	179,024	3.45
8	فنلندا	9.87	8.06	1.82	8	ايطاليا	170,273	3.28
9	نيوزيلندا	9.24	1.72	7.51	9	كندا	127,903	2.46
10	فرنسا	8.89	5.75	3.14	10	تايوان	121,908	2.35

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على أرقام Sigma 2019.

2- المبحث الثاني: التأمين الإسلامي على الصعيد العالمي.

شهدت الصناعة الماليَّة الإسلاميَّة نمو متعاظم في العقود الأخيرة في جميع أنحاء العالم، ووفقاً لـ Thomson Reuters (2018م) فإن هذه الصناعة حققت نمو سنوي مُركَّب بنسبة 6% وذلك خلال الفترة (2012-2017) م، وتتألف الصناعة الماليَّة الإسلاميَّة من أربع أسواق رئيسيَّة وهي: المصارف الإسلاميَّة والصكوك الإسلاميَّة والتكافل (التأمين الإسلامي) والصَّناديق الاستثماريَّة الإسلاميَّة.

وبالاعتماد على تقارير الماليَّة الإسلاميَّة لعام 2018م فإن أصول المصارف الإسلاميَّة وصلت إلى 2.5 تريليون دولار، وبلغ حجم الصكوك الإسلاميَّة 75 مليار دولار عام 2016م[١]. غير أن سوق التكافل ما يزال صغيراً نسبياً بالمقارنة مع الأسواق الأخرى، إلا أن الفرص المتاحة فيه تجعله من الأسواق الواعدة، فمن المتوقع أن تصل مساهمة التكافل إلى 44 مليار دولار عام 2023م[٢].

وقد حظيت صناعة التأمين الإسلامي بقبول ملحوظ على المستوى العالمي، رغم أن بدايتها ونشأتها كانت في دولة عربية هي السودان عام 1979م، حيث أصبح نظام التأمين الإسلامي مُنافِساً لنظام التأمين التجاري، ويرجع ذلك إلى الجهود التي بذلت في سبيل تنمية نشاطه وتطوير منتجاته.

وقد عرفت صناعة التأمين الإسلامي اهتماماً واسعاً من قبل المُهتمين بالاقتصاد الإسلامي بصفة عامة وبصناعة التأمين بصفة خاصة، مما أدى إلى انتقاله من الإسهامات الفكريَّة إلى التطبيق العملي الفعلي بدءاً من أول تجربة في السودان التي حققت نجاحاً كبيراً، مما ساهم بظهور وانتشار شركات التأمين الإسلامي ليس عربياً فحسب بل عبر مختلف أنحاء العالم.

وبغرض التعرف على واقع صناعة التأمين الإسلامي على الصعيد العالمي، ستناول من خلال هذا المبحث عرضاً لبعض الأرقام التي تعكس مدى انتشار نشاط التأمين الإسلامي عالمياً، ثم ننتقل لدراسة واقعه في ماليزيا كونها السوق الأكبر للتأمين الإسلامي، وصولاً لتحديد أهم التحديَّات التي تواجه مسيرة التأمين الإسلامي.

2-1- نشأة التأمين الإسلامي:

بالعودة إلى تاريخ ظهور صناعة التأمين الإسلامي، نجد أن الفضل يعود بذلك لبنك فيصل الإسلامي السوداني، حيث أنشأ أول شركة إسلاميَّة للتأمين، وقد بدأت العمل بنظام التأمين الإسلامي عام 1979م حيث جاءت نتيجة لحاجة البنك ورغبته في إيجاد بديل إسلامي للتأمين التجاري من أجل تأمين الممتلكات بصور تتوافق مع الشريعة الإسلاميَّة، وثم أعقب ذلك إنشاء شركات مُماثِلة في الدول الإسلاميَّة حيث تم إنشاء الشركة الإسلاميَّة العربيَّة للتأمين في البحرين عام 1983م، ثم الشركة الوطنيَّة للتأمين التعاوني

[١] Maizaitulaidawati Md Husin,The Dynamics of Malaysian Takaful Market, challenge and Future
[٢] بنك نيجارا ماليزيا 2018.

التي أنشئت في السعوديَّة عام 1985م، ثم تلا ذلك إنشاء شركة التأمين الإسلاميَّة العالميَّة في البحرين عام 1992م، ثم إنشاء شركة التأمين الإسلاميَّة في الأردن عام 1996م والشركة الإسلاميَّة للتأمين التابعة لبنك دبي الإسلامي في دبي عام 1999م. وقد شهد العالم العربي توسعاً كبيراً في الشركات التأمينيَّة الإسلاميَّة حيث تمَّ في السعوديَّة بداية العام 2005م تسجيل أكثر من (30) شركة تأمين إسلاميَّة.

وأما على المستوى الإسلامي فقد نشأت عدة شركات تعاونيَّة، حيث تم إنشاء شركة التكافل وإعادة التكافل الإسلاميَّة في جزر الباهاما في عام 1983م، وشركة التكافل الماليزيَّة التابعة للبنك الإسلامي الماليزي عام 1984، وشركة الأمان في السنغال عام 1987م، وكذلك شركة التكافل الإسلاميَّة المحدودة (بروني) عام 1992م، ثم بيت التأمين وإعادة التأمين السعودي التونسي التابع لمجموعة دلَّة البركة السعوديَّة والذي دمجت فيه الشركة الإسلاميَّة للتأمين وإعادة التأمين التابعة للمجموعة نفسها عام 1997م، ولا يزال العالم يشهد تطوراً واسعاً وتزايداً كبيراً في التأمين التعاوني.

وقد بدأ الاهتمام بصناعة التأمين الإسلامي في تسعينيات القرن الماضي عندما بدأت تنمو نمواً تصاعدياً مرافقاً للمصرفيَّة الإسلاميَّة محققاً مكاسب في أسواق التأمين جعل منها مُنافِساً حقيقياً لصناعة التأمين التقليديَّة التي هيمنت على أسواق التأمين المحليَّة والدوليَّة، فأتت صناعة التأمين الإسلامي لتلبي رغبات العديد من أفراد المجتمعات الإسلاميَّة الباحثين عن عقود تأمين تنسجم مع أحكام الشريعة الإسلاميَّة.

وقد كان للمصارف الإسلاميَّة دور فاعل ومميز في تأسيس شركات التأمين الإسلامي ودعمها ورعايتها وإنجاحها، فكثير من الشركات منبثق من المصارف الإسلاميَّة، وتقوم المصارف الإسلاميَّة بالتأمين على ممتلكات المتعاملين معها لدى تلك الشركات، كما أن المصارف الإسلاميَّة تعتبر جهة إيداع واستثمار لأموال شركات التأمين الإسلامي.

2-2- انتشار التأمين الإسلامي في العالم:

عرفت صناعة التأمين الإسلامي انتشاراً واسعاً انطلاقاً من بداية ظهور أول شركة للتأمين الإسلامي عام 1979م، حيث ازداد معدل انتشارها بدايةً من منتصف فترة التسعينيات، وتعاظم في العشر سنوات الأولى من القرن الواحد والعشرين[1]، واليوم هي الآن 324 شركة بحجم أقساط 23.7 مليار دولار[2] وهي في تطور بنسبة نمو سنوية بين 15% و20% في السنة كما نجد شركات التكافل متواجدة في إنجلترا وأستراليا. إن سلامة موقف المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة أمام تحديَّات الأزمة الماليَّة العالميَّة تدعو إلى التفات العديد من الدول الغربيَّة إلى هذا النوع من التأمين، فأصبح سوق التأمين الإسلامي مُرشَّح للنمو

[1] السيد، حامد حسن محمد، (2013) استشراف مستقبل التأمين التعاوني، بحث مقدم للملتقى الرابع للتأمين التعاوني، الكويت، ص.773

[2] سوق التكافل اتجاهات الصناعة العالمية والحصة والحجم والنمو والفرص والتوقعات 2020-2025: تقرير صادر عن مجموعة IMARC

بشكل سريع في الأعوام المقبلة للاستحواذ على حصة مُهمة في التأمين العالمي خاصةً سوقي السعودية وماليزيا، إضافة إلى زيادة الطلب على منتجات التأمين الإسلامي، ويترافق ذلك مع النمو والانتشار للمؤسسات الماليَّة والمصرفيَّة الإسلاميَّة.

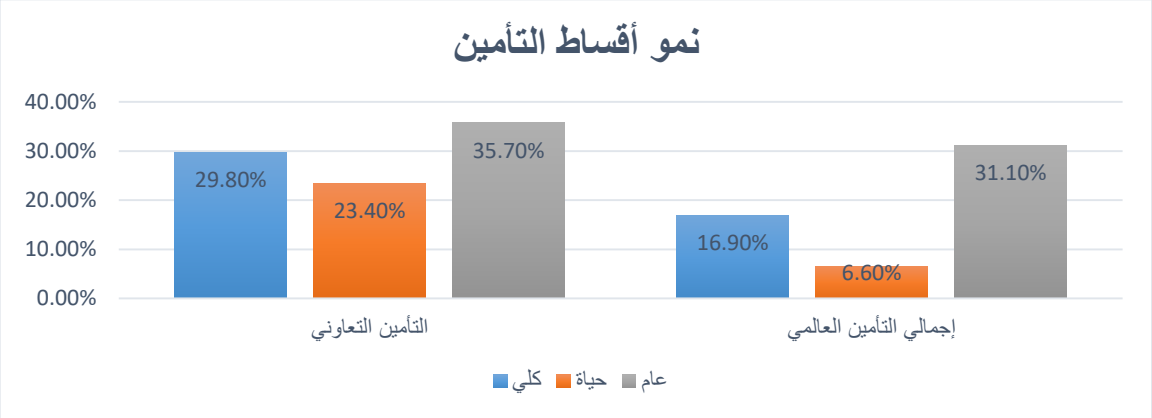
2-2-1-التأمين التعاوني في العالم: إن دراسة نتائج التأمين التعاوني تفيد في دراسة نشاط التأمين الإسلامي، حيث يتشابه التأمين الإسلامي مع التأمين التعاوني إلى حد كبير، وبالعودة إلى تقارير ICIMIFعلى نطاق العالم لقطاع التأمين نجد أن هناك 2900 شركة تأمين تعاوني و2100 جمعية تعاونية تمتد على 75 دولة حول العالم بأقساط مكتتبة 1.29 تريليون دولار عام 2014م، ازدادت إلى 232 تريليون دولار عام 2017م بنسبة نمو تعادل 39.3% عن عام 2007م (مقارنة بنسبة نمو % 16.8 لسوق التأمين العالمي)، وبلغت حصة التأمين التعاوني 30.4% من التأمين العام و24.3% من التأمين على الحياة. وسجلت قيمة الأصول 8.3 تريليون دولار عام 2014م وصلت نسبة نموها 37% عن عام 2007م، كما بلغ عدد حملة الوثائق 995 مليون عام 2014م والعمالة تقريباً 1.1 مليون موظف أكثر 20% من عدد العمالة عام 2007.

جدول رقم (26): مؤشرات التأمين التعاوني في بعض دول العالم عام 2014م.

الدولة	حصة من إجمالي السوق	اجمالي الأقساط	العاملين	عدد الشركات
	%	مليار دولار	فرد	شركة
المملكة المتحدة	7.70%	28.8	25706	81
فرنسا	47.40%	140.8	183,579	523
ألمانيا	44.40%	112.9	98,134	1104
إيطاليا	23.90%	48.6	18,200	11
هولندا	51.00%	48.9	21,021	61
الجزائر	12.30%	0.198	2,858	-
نيجيريا	5.50%	0.088	230	-
اليابان	40.80%	184.8	197,578	47
الولايات المتحدة الأمريكية	37.10%	474.5	362,714	1770
النرويج	39.20%	15.4	4,384	50
كندا	19.10%	24	27,936	126
هنغاريا	44.10%	1.5	8,848	-
تركيا	-	مليون 3.4	3,857	-
السعودية	-	1.6	3,000	39

المصدر:ICMIF Annual Mutual Market Share Report 2014, UK

الشكل البياني رقم (12): نمو أقساط التأمين التعاوني خلال الفترة (2007-2017).



المصدر: Global Mutual Market Share10,icmif Financial Insight

تشتمل أصول المصارف الإسلامية في العشر أسواق الرئيسية 90% من إجمالي أصول المصارف البالغة 1.23 تريليون دولار في بداية 2015م وقد وصلت إلى 2 تريليون دولار في العام 2020م.[1]

جدول رقم (27): مساهمة التأمين الإسلامي في بعض الدول مقارنة بأصول المصارف الإسلامية 2014م.

الدولة	أصول المصارف الإسلامية	أقساط التأمين التجاري	أقساط التأمين الإسلامي	نسبة التكافل من الأصول	حصة التكافل من أقساط التأمين
	مليون دولار			%	
إيران	329,000	7,400	1,118	0.35%	15.10%
السعودية	300,000	8,100	6,809	2.27%	84.10%
ماليزيا	174,000	15,800	3,025	1.74%	19.10%
الإمارات	127,000	9,100	1,314	0.23%	14.40%
الكويت	88,000	1,000	205	0.23%	20.50%
قطر	70,000	2,200	354	0.51%	16.10%
البحرين	52,000	600	155	0.30%	25.80%
تركيا	45,000	11,500	75	0.17%	0.70%
بنغلادش	23,000	1,300	34	0.15%	2.60%
اندونيسيا	27,000	15,300	964	4.38%	6.30%

المصدر: **State of Global Islamic Economy 2015/16, T. Reuters and Dinar Standard, Oct 2015 and Dr. O. Fisher's analysis**

[1] Thomas Reuters and Dinar Standard. Takaful as Companion to Islamic Banking Assets According to the State of Global Islamic Economy 2015/16

في نفس الدول بلغت مساهمة التأمين الإسلامي عام 2014م (94% من أعمال التأمين الإسلامي العالمي) وبمثل هذا الحجم الكبير لأصول المصارف الإسلامية تتطلب حماية أكبر من المخاطر وهذا ما يقع على عاتق التأمين الإسلامي، إلا أن مساهمته ماتزال في حدوه الدنيا، إذ لا تتجاوز 1.15% إلى 4.4%، فهنالك فرص كبيرة للتأمين الإسلامي كي بأخذ دوره في توفير منتجات تأمينية مناسبة تناسب أعمال المصارف الإسلاميَّة.

2-2-2- عدد شركات التأمين الإسلامي في العالم: بلغ عدد شركات التأمين الإسلامي 58 شركة عام 2003م، ثم ازداد ليبلغ 145 عام 2010م. ولتحديد مدى انتشار التأمين الإسلامي نتناول من خلال الجدول رقم (28) عدد شركات التأمين الإسلامي خلال عام 2010م[1]، ومن ثم نوضح انتشارها حتى عام 2019م.

الجدول رقم (28): عدد شركات التامين الإسلامي في العالم خلال عام 2010م.

الدولة	عدد الشركات	النسبة المئوية	الرقم	الدولة	عدد الشركات	النسبة المئوية
السعودية	19	12.93%	15	اليمن	2	1.37%
ماليزيا	17	11.56%	16	سورية	2	1.37%
السودان	14	9.52%	17	ترنداد وتوباغو	2	1.37%
إيران	14	9.59%	18	موريتانيا	2	1.37%
سنغافورة	14	9.59%	19	الجزائر	1	0.68%
الإمارات	10	6.80%	20	تونس	1	0.68%
الكويت	10	6.85%	21	فلسطين	1	0.68%
مصر	7	4.76%	22	السنغال	1	0.68%
قطر	6	4.08%	23	لبنان	1	0.68%
باكستان	5	3.40%	24	المملكة المتحدة	1	0.68%
البحرين	5	3.40%	25	ليبيا	1	0.68%
بروناي	3	2.04%	26	الولايات الأمريكية	1	0.68%
الأردن	3	2.04%	27	البهامس	1	0.68%
بنغلادش	2	1.36%	المجموع		146	100%

المصدر: السيد حامد حسن محمد: استشراف مستقبل التأمين التعاوني.

من خلال الجدول رقم (28) يتضح لنا بأن عدد شركات التأمين الإسلامي خلال عام 2010م بلغ 146 شركة تتوزع على 27 دولة من دول العالم، وتحتل المملكة العربيَّة السعوديَّة المرتبة الأولى من حيث عدد شركات التأمين الإسلامي، حيث بلغ عدد شركات التأمين الإسلامي العاملة بها 19 شركة، وقد

[1] وذلك لتوافر المعلومات التفصيلية عن عدد شركات التأمين وتوزعها حول العالم في هذا العام.

ارتفع إلى 36 شركة تأمين إسلامي عام 2014م، الأمر الذي يُبرز لنا مدى انتشار صناعة التأمين الإسلامي في المملكة العربيَّة السعوديَّة خاصة بعد تطبيق نظام مراقبة شركات التأمين التكافلي رقم (م/32)[1] ليحل محل الشركات التجاريَّة، وتأتي ماليزيا في المرتبة الثانية بـ 15 شركة تأمين إسلامي عام 2010م، ويرجع ذلك لكون قطاع التأمين التكافلي في ماليزيا يعرف تطوراً وازدهاراً، ليأتي في المرتبة الثالثة كل من إيران والسودان بـ 14 شركة تأمين إسلامي أي بما نسبته 9.58% ويرجع ذلك إلى اعتماد الاقتصاد الإسلامي في النظام الاقتصادي ككل، في حين تحتل سنغافورة المرتبة الرابعة بـ13 شركة أما المرتبة الخامسة فتحتلها كل من الإمارات العربيَّة المتحدة والكويت بـ 10شركات، أما مصر فتحتل المرتبة السادسة بـ7 شركات في حين تحتل قطر المرتبة السابعة بـ 6 شركات، وتتراوح عدد شركات التأمين الإسلامي في بقيَّة دول العالم بين شركة واحدة وخمس شركات تأمين إسلامي.

وقد ارتفع عدد شركات التأمين الإسلامي إلى 269 شركة عام 2015م موزعة على مدى 44 دولة في العالم: 234 شركة تأمين إسلامي مباشر ونوافذ إسلامية في شركات التأمين التقليدي و35 شركة إعادة تكافل، و64 جمعية تعاونية و11 شركة تكافل مدمجة مغلقة[2]، وكانت بالتوزيع التالي:

جدول رقم (29): معدل نمو شركات التأمين الإسلامي العالمي 2012-2015.

نوع الشركة	2012	2015	التغير %
تكافل كلي	244	269	10%
تكافل رئيسي	215	223	4%
إعادة تكافل	22	35	59%
شركات مدمجة مغلقة	7	11	57%

المصدر: Directory compiled from GCC Insurance Directory, World Islamic Insurance Directory 2005-2014 (ARIG/Takaful RE), ICMIF Mutual Directory 2015 (London) and Dr. Fisher's data sources

وقد استمر انتشار شركات التأمين الإسلامي ليصل إلى 324 شركة وفقاً لمؤسسة (أرنست آند يونغ) عام 2019م منها 10 شركات إعادة التكافل متوزعة في 47 دولة حول العالم.

2-2-3- تمركز شركات التأمين الإسلامي في العالم: أظهر تقرير صادر عن موقع (Wise Guy) إن سوق الخدمات الماليَّة الإسلاميَّة ينمو بمعدلات مذهلة، مما يؤكد مكانتها في الساحة الماليَّة العالميَّة كواحدة من أكثر الصناعات ديناميكيَّة في التمويل الدولي، وذكر التقرير أن التأمين الإسلامي نوع من التأمين يقوم على مبادئ التبادليَّة والتعاون، والتي تشمل عناصر الالتزام المشترك والتعويض المشترك

[1] علي، مها محمد زكي، (2017)، أسس عمل شركات التأمين التكافلي وتحليل الأداء المالي لها، المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة، جامعة الأزهر، العدد 17، ص613.

[2] Comprehensive directory of Takaful companies worldwide (as of 2015)

والمصلحة المشتركة، وأوضح التقرير أن أيَّه تغييرات في مجال التأمين تصدر عن الولايات المتحدة قد تؤثر على اتجاه تطور التأمين الإسلامي، وهو ما يمثل نمو سنوي مُركَّب بواقع 12.8% خلال هذه الفترة الزمنية، وقد أشار التقرير إلى أن التأمين الإسلامي يعتمد على الأداء الخاص بتوزيع الأرباح والخسائر، بما يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلاميَّة، ويلبي بالتالي احتياجات العالم الإسلامي، ذلك أن الهدف الرئيسي للتأمين الإسلامي ليس فقط حماية مصالح المؤمَّن لهم ضد الظروف غير المتوقعة من خلال التحمّل المشترك للخسائر، ولكن أيضاً تحقيق الربح، وقال التقرير إن من بين المُحرِّكات الرئيسيَّة لسوق التأمين الإسلامي أنَّه على عكس ما هو معمول به في الدول الغربيَّة، فإن غالبية المسلمين في العالم وبنسبة تصل إلى 60 % من العدد الإجمالي للسكان هم من فئة الشباب التي تقل أعمارهم عن 25 سنة، وبالتالي فإنه إذا ما تم استهداف هذه الشريحة في الوقت المناسب، فسيكون أمام هذه الصناعة مجال واسع للنمو، وانتهى التقرير إلى القول بأنه الأهمية التي تُعلَّق على احتياجات المستهلك وحمايته تتمثل بشكل متزايد في القوة الدافعة نحو تنظيم مالي أكبر، ربما كوسيلة لاستعادة الثقة والمصداقية في أوساط المستهلكين المسلمين[1]. ولشرح التوزع الجغرافي لشركات التأمين الإسلامي في العالم تم تقسيم المناطق الجغرافية إلى ست مناطق رئيسية:

جدول رقم(30) التوزيع الجغرافي لشركات التأمين الإسلامي في العالم عام 2003-2015م[2].

المناطق	2003	2015
شمال القارة الهندية وآسيا الصغرى[3]	1	15
شمال أفريقيا وشرقها[4]	13	68
آسيا والهادي	13	66
مجلس التعاون الخليجي	17	88
إيران	11	14
أخرى (الاتحاد الأوروبي-ترينداد-تركيا-كازخستان-اليمن-أمريكا)	3	9
المجموع	58	260

المصدر: Takaful: Sustainability And Growth 2015 to 2025,Hamdan Bin Mohammed Smart University(2016).

[1] www.ummah-futures.net.

[2] Takaful Sustaınbılıty and Growth 2015 to 2025 Hamadan Bın Mohammed Smart Unıversıty DUBAI CENTER ISLAMIC BANKING AND FINANCE

[3] الهند -باكستان -بنغلادش.

[4] متضمنة سورية والأردن.

في العام 2003م أسست 210شركة تأمين إسلامي جديدة، استحوذت منطقة مجلس التعاون الخليجي على 67% منها وقد أعطت المملكة العربية السعودية 37 ترخيص لشركات تعاونية جديدة وشركة إعادة تأمين إسلامي واحدة عام 2006م، تلتها منطقة جنوب شرق آسيا / الهادي في المرتبة الثانية بإنشاء 26 شركة جديدة، في حين تبقى منطقة مجلس التعاون الخليجي الموطن لأكبر عدد شركات تأمين إسلامي وهو 88 شركة.

الشكل البياني رقم (13): توزع شركات التأمين الإسلامي في العالم حسب المناطق الجغرافية 2003-2015



المصدر: Takaful: Sustainability And Growth 2015 to 2025,Hamdan Bin Mohammed Smart University(2016).

جدول رقم(31): التوزع الجغرافي لشركات التأمين الإسلامي في مختلف أقاليم العالم (2003-2015) م

الإقليم	2003	2008	2010		2012	2015
			إسلامي	تجاري		
شبه القارة الهندية	1	11	15	60	15	15
إيران	11	18	18	20	16	14
شمال أفريقيا وشرقها	5	12	24	221	24	25
باقي أفريقيا	8	23	23	99	35	43
آسيان-الهادي/ماليزيا	9	24	24	69	29	42
ماليزيا	4	10	19	25	25	24
السعودية	9	10	34	34	35	37
مجلس التعاون الخليجي/ السعودية	8	36	44	153	50	52
أخرى: الاتحاد الأوروبي-ترينداد-تركيا-اليمن-أمريكا	3	6	6	100	8	8
الإجمالي	58	150	207	781	237	260

المصدر: Dr. O. Fisher's research. Takaful Sustaınbılıty and Growth 2015 to 2025

ومن الشكل البياني والجدول السابق، يظهر مجلس التعاون الخليجي هيمنة واضحة على سوق التكافل العالمي، حيث يمتلك غالبية الحصة، 89 شركة تأمين إسلامي يبلغ التعداد السكاني في هذه المنطقة 49.5 مليون نسمة وناتج محلي 1.66تريليون دولار[1]. ويلي مجلس التعاون الخليجي GCC، من حيث الحصة السوقية منطقة جنوب شرق آسيا وأفريقيا[2]يرجع ذلك الى التعداد السكاني العالي للمسلمين 357 مليون و314 مليون على الترتيب، بالإضافة إلى حجم اقتصاداتهم الناشئة بناتج محلي اجمالي 1.92 تريليون و1.10 تريليون دولار على الترتيب[3]. وتمتلك ماليزيا والسعودية وإيران أكثر عدد من شركات التأمين وإعادة التأمين عام 2015م حيث تحتوي السعودية 37 شركة، إيران 14 شركة، ماليزيا 24 شركة.

جدول رقم (32): الحصة السوقية لشركات التأمين الإسلامي حسب الأقاليم الجغرافية (2003-2015) %

الإقليم	2003	2008	2010		2012	2015
			إسلامي	تجاري		
شبه القارة الهندية	2%	7%	7%	8%	6%	6%
إيران	19%	12%	9%	3%	7%	5%
شمال أفريقيا وشرقها	9%	8%	12%	28%	10%	10%
باقي أفريقيا	14%	15%	11%	13%	15%	16%
آسيان-الهادي/ماليزيا	15%	16%	12%	9%	12%	16%
ماليزيا	7%	7%	9%	3%	11%	10%
السعودية	15%	7%	16%	4%	15%	14%
مجلس التعاون الخليجي/ السعودية	14%	24%	21%	20%	21%	20%
أخرى: الاتحاد الأوروبي-ترينداد-تركيا-اليمن-أمريكا	5%	4%	3%	13%	3%	3%

المصدر:**Dr. O. Fisher's research. Takaful Sustaınbılıty and Growth 2015 to 2025**

من الجدول رقم (32) نجد أن عدد شركات التأمين الإسلامي الموجودة في مجلس التعاون الخليجي تبلغ كنسبة إلى إجمالي عدد شركات التأمين الإسلامي عالمياً 34% (منها 14 % للسعودية)، تليها منطقة جنوب شرق آسيا بنسبة 26% (منها 10% لماليزيا)، أما في باقي أفريقيا كانت 16%، وفي شمال أفريقيا 10%، شبه القارة الهندية بلغت النسبة 6%، إيران 5%، وباقي الدول الأخرى (تركيا، الاتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة الأمريكيَّة، اليمن) 3%.

[1] Global Takaful insights 2013, finding growth markets, EY.

[2] خليل، مولاي، (2011). التأمين التكافلي الإسلامي الواقع والآفاق، بحث مقدم للملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل، غرداية، الجزائر.

[3] The World Takaful Report, Ernst & young, highlighting a new growth opportunity in Islamic finance.

2-2-4- النمو المتوقع للتأمين الإسلامي: لقد مضى على العمل في التأمين الإسلامي حوالي أربعة عقود، تطور من خلالها هذا التأمين من جميع النواحي، حيث ازداد عدد الشركات من شركتين في عام 1979م إلى 235 شركة نهاية 2014م، و324شركة عام 2019م وبلغت أقساط التأمين حوالي 5.3 مليار دولار حتى نهاية 2008م لتصل إلى 10.7 مليار نهاية 2012م أي تضاعفت، وقد وصلت قيمة سوق التأمين الإسلامي العالمي لنحو 21 مليار دولار عام 2019م ويتوقع أن تصل إلى 44 مليار دولار في العام 2024م[1]. وقد قامت دول جنوب شرق آسيا بتنفيذ إطار التأمين على الحياة والتكافل العائلي والذي من المتوقع أن يُحفِّز أنشطة السوق المُختلفة ويُعزز استدامة صناعة التكافل على المدى الطويل، وقد كان هناك ارتفاع في الوعي بين المسلمين فيما يتعلق بالمزايا الماليَّة التي يُقدمها التأمين الإسلامي، وقد شجع ذلك شركات التأمين الأجنبيَّة على التعاون مع شركات التأمين الإسلامي، مما أدى بدوره إلى توسيع نطاق وصولها إلى الأسواق العالميَّة. وعلاوة على ذلك فإن الطلب على منتجات التأمين الإسلامي آخذة في الارتفاع أيضاً بين المستهلكين غير المسلمين لأنها سياسة استثمار أخلاقية، مع آفاق نمو قوية وقدرة تنافسية في الأسعار. وينقسم سوق التكافل وفقاً للنوع إلى التكافل على الحياة / العائلي، والتأمين على الممتلكات/ الحياة، وحالياً يعتبر التكافل العام أكثر أنواع التأمين الإسلامي شيوعاً.

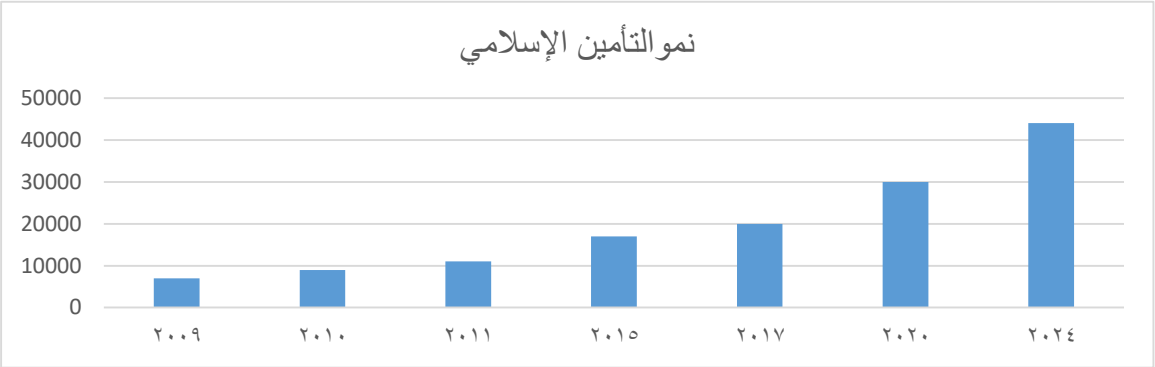
لقد تأثر التامين الإسلامي بالأزمة الماليَّة من جانب الاستثمار، إذ أن العوائد كانت أقل من السابق، وقد خسرت بعض شركات التكافل في بعض استثماراتها، ورغم ذلك هنالك اتجاه متزايد إلى التكافل يأتي من رغبة الشركات من الاستفادة من نمو الطلب عليه في السوق العالميَّة، خاصةً أن هذا القطاع كان الأقل تأثراً بتداعيات الأزمة، حيث أن أكثر خسائر التأمين خلالها كانت استثمارية جراء نشاط الشركات في المشتقات المالية، وهي أدوات استثمارية تعاني من الانتقاد الشرعي.

أكد تقرير التكافل العالمي عام 2014م أن حجم المساهمات في قطاع التكافل العالمي يشهد نمواً متزايداً ليتجاوز 10.7مليار دولار خلال عام 2012م، في أعقاب النمو الذي حققه القطاع بنسبة 16% في عام 2011م، حيث وصل إلى 9.6 مليار دولار آنذاك. وقد أثبت التأمين الإسلامية عالمياً خلال السنوات الأخيرة مرونة كبيرة في مواجهة الأزمة الاقتصاديَّة العالميَّة، وأدت مجموعة من العوامل دوراً مؤثراً في نمو هذا القطاع، في مقدمتها النمو القوي الذي عرفته منتجات التكافل الصحي في دول الخليج وتأمينات الحياة في ماليزيا، وقد وصلت معدلات النمو العالمي السنوي للتكافل إلى 39% في السنوات القليلة الماضية، في منطقة المشرق العربي وإفريقيا بنسبة 18% خلال الفترة بين 2005 و2008م، و135% في شبه القارة الهندية، بينما شهدت منطقة جنوب شرق آسيا نمواً بنسبة 28% ومنطقة الخليج نمواً نسبته 45%، وكانت دولة الإمارات العربية المتحدة هي الأسرع نمواً في أسواق التكافل على

[1] تقرير صادر عن مجموعة IMARC ، سوق التكافل اتجاهات الصناعة العالمية والحصة والحجم والنمو والفرص والتوقعات -2025 2020، ص12.

مستوى العالم، حيث حققت نمواً سنوياً بمعدل 135%، غير أن هذه المعدلات انخفضت حالياً، ولكنها تبقى معدلات نمو جيدة للقطاع، كما يشهد التأمين الإسلامي تطوراً ملحوظاً، ويتوقع الباحثين بأنها ستشهد نمواً مستمراً وبنسب متزايدة والشكل البياني رقم (14) يوضح هذه التوقعات.

الشكل البياني رقم(14): توقعات نمو التأمين الإسلامي في العالم (2009-2024) م.



المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على الاحصائيات العالمية والتوقعات.

من خلال الشكل البياني رقم(14) يتضح لنا بأن هنالك توقعات متفائلة للباحثين بشأن التأمين الإسلامي في العالم، والتي تم بناؤها على أساس الطلب على التأمين الإسلامي، وذلك ابتداءاً من عام 2012م إلى عام 2024م وقد تم بناء هذه التوقعات على أساس معدلات نمو صناعة التأمين الإسلامي خلال عام 2009م وعام 2010م، بحيث يتوقع الباحثين نمواً كبيراً للتأمين الإسلامي في دول أفريقيا ودول مينا(MENA)[1] إضافة إلى باقي دول العالم، فقد وصل نمو التأمين الإسلامي إلى ما مقداره 18 مليار دولار عام 2015م كما تجاوز هذا النمو 30مليار دولارعام 2020م.

2-2-5- أسباب انتشار التأمين الإسلامي في العالم:

2-2-5-1-اختلاف دوافع نمو صناعة التأمين الإسلامي عربيًّا وعالمياً: تنبع دوافع التأمين الإسلامي عربياً من رغبة المجتمع العربي في وجود بديل شرعي لصناعة التأمين التجاري، أما دوافع نمو التأمين الإسلامي في العالم الغربي فتأتي من رغبة المجتمع الغربي في الحصول على الفائض التأميني في حالة كونه مشترك في شركة التأمين الإسلامي بالإضافة إلى تحقيقهم لحجم كبير من الأرباح في حالة تقديمهم لمنتجات التأمين الإسلامي لفئة كبيرة من المجتمع المسلم التي تقدر بـ 1.6 مليار مسلم، ومن المتوقع زيادتهم بـ 2.2مليار مسلم بحلول عام 2030م.

2-2-5-2- تداعيات الأزمة المالية العالمية: نظراً للانعكاسات التي خلفتها الأزمة الماليَّة العالميَّة عام 2008م في كافة الأوساط السياسيَّة والاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، قام الاقتصاديون والباحثون بالبحث عن

[1] MENA(مينا): هو مصطلح يستخدم للتعبير عن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويغطي المصطلح عموماً منطقة واسعة، تمتد من المغرب في شمال غرب أفريقيا إلى إيران في جنوب غرب آسيا.

الحلول الملائمة لها، ومن ثم اقتراح البدائل الإسلاميَّة كالمصرف الإسلامي، والتأمين الإسلامي، كحلول ملائمة لمعالجة تداعيات الأزمة.

3-2- أقساط التأمين الإسلامي المحققة في أقاليم دول العالم:

تتركز أنشطة قطاع التأمين الإسلامي بصورة رئيسية في نطاق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا، وقد تصدرت المملكة العربيَّة السعوديَّة تلك المناطق عام 2014م، إذ تستحوذ المملكة العربيَّة السعوديَّة على الحصة الكبرى بأكثر من 6 مليار دولار تليها منطقة جنوب شرق آسيا بإجمالي أقساط تفوق 4 مليار دولار، ثم دول مجلس التعاون الخليجي ما عدا السعوديَّة بأكثر من 2 مليار دولار في حين تبقى المنطقة الأفريقيَّة في المرتبة الرابعة من حيث الأقساط حيث تبلغ حسب الأقساط حسب توقعات شركة "أرنست آند يونغ" بـ544 مليون دولار، تليها منطقة شبه القارة الهندية بـ469مليون دولار، وستحقق منطقة الشرق الأوسط إجمالي أقساط يقارب 258 مليون دولار. وأظهر دليل شركات التأمين الإسلاميَّة نمواً ملحوظاً في حجم الأقساط المكتتبة من قبل شركات التأمين الإسلامية بنسبة 8% إلى 19 مليار دولار في 2014م، في حين بلغ نمو شركات التكافل 12% وقد بلغ 30 مليار دولار عام 2019م.

كما أظهر الدليل الذي يصدر بشراكة بين شركة تكافل ري ومجلة الشرق الأوسط للتأمين أنه في عام 2012م سجلت مصر أعلى معدل نمو بنسبة 35% بأقساط تقدر بـ 98.2 مليون دولار، في حين أن المملكة العربية السعودية حافظت على الحصة الأكبر من أقساط مجلس التعاون الخليجي حيث ارتفع حجمها إلى 5.5 مليار دولار، وقد أظهر الدليل أن أقساط إيران تمثل 43% من إجمالي التأمين الإسلامي وتأتي في المرتبة الثانية بعد دول الخليج بحصة قدرها 37.6%.

جدول رقم (33): توزع أقساط شركات التأمين الإسلامي حسب الأقاليم الجغرافية (2006-2013) م.

(القيمة مقدرة بملايين دولار)

الإقليم	السنوات							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
أفريقيا	255,8	276,1	295,3	378,3	432,2	471,7	589,7	737,1
شبه القارة الهندية	11,2	76,1	123,3	192,9	201,8	214,8	268,6	335
الشرق الأقصى	695,4	901,4	1,101,1	1,534,7	1,884,4	2,160,3	2,700,4	3,375,5
الخليج العربي	2,088,5	2,846,3	3,753,5	4,886,0	5,683,5	6,586,6	7,410,0	8,336,2
حوض البحر المتوسط	17,7	21,7	33,3	34,2	73,8	85,8	94,4	103,8
الشرق الأوسط الغير عربي	2,896,2	3,644,4	4,128,3	4,143,9	5,685,5	7,930,3	9,516,4	11,419,6

المصدر: قاموس التأمين الإسلامي العالمي 2013م منظمة التكافل العالمية، دبي

ومن خلال ما ورد من إحصائيات في الجدول رقم (33) يلاحظ بأن أقساط التأمين الإسلامي المحققة في جميع أقاليم العالم عرفت ارتفاعاً خلال الفترة (2006-2013) م، حيث وصل إلى 5.3 مليار دولار في عام 2008م مرتفعاً بـ29 % مقارنةً بالسنوات السابقة، لكنه تراجع في السنوات الأخيرة من معدل نمو يقارب ٢٢% خلال الفترة (2007-2011) م إلى معدل نمو 16% عام 2013 م، ومعدل نمو14 % عام 2014م لتصل قيمة الأقساط إلى 14 مليار دولار[١]، من قيمة محسوبة 12.3 مليار دولار عام 2013م، بعد أن حقق مجموع أقساط تعادل10.7 مليار دولار عام 2012 م، وهي نسبة ضئيلة جداً مقارنة بمجموع الأقساط العالميَّة، حيث وصلت أقساط التأمين العالميَّة في عام2013م إلى 4.6 تريليون دولار، أي حوالي 6% من الناتج المحلي العالمي مقسّمة حسب فروع التأمين[٢].

وقد حقق إقليم أفريقيا أكبر حجم للأقساط، حيث يضم هذا الإقليم سوق التأمين السوداني الذي يعرف بنصيبه في أقساط التأمين الإسلامي، يليه شبه القارة الهنديَّة والذي يتكون من دولة باكستان، بنغلادش وسيرلانكا إذ تحتل بنغلادش أكبر نسبة أقساط في هذا الإقليم، وفي المرتبة الثالثة إقليم الشرق الأقصى والذي يتكون من اندونيسيا، بروناي، تايلند وسنغافورة وماليزيا، وأعلى نسبة للأقساط في هذا الإقليم هي من نصيب ماليزيا، في حين يحتل الخليج العربي المرتبة الرابعة، ويتكون هذا الإقليم من دولة الإمارات، البحرين، قطر، السعودية، والكويت وأعلى نصيب من الأقساط في هذا الإقليم هو للسعودية، أما إقليم البحر المتوسط فيحتل المرتبة الخامسة ويتكون من الأردن، لبنان، فلسطين، سورية، وأعلى قسمة محققة لأقساط التأمين هي لسوق التأمين الأردني، ويلي هذا الإقليم إقليم الشرق الأوسط غير العربي في المرتبة السادسة، حيث يتكون من دولة واحدة هي إيران. وكان نصيب دول الشرق الأوسط وآسيا الوسطى في هذا الحجم 47 مليار دولار أي 1% من مجمل الأقساط و 6% من أقساط الدول النامية، من هذه القيمة 11.845 مليون دولار تأمين على الحياة، كما يبلغ إجمالي أقساط التأمين بدول التعاون الخليجي 24.489 مليار دولار عام 2018م، ويمثل قطاع التأمين الإسلامي ما نسبته 10% من السوق[٣] وكانت النسب الجزئية كما في الشكل البياني رقم (15).

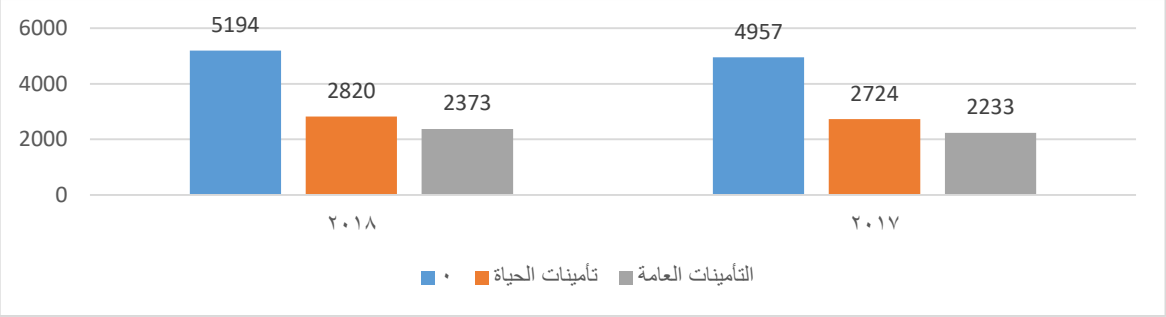
[١] Global Takaful Insights 2014 market updates ,EY Building a better working world, 2014, p7, in web site: www.ey.com

[٢] Direct premiums written. Sigma explorer, in website: http://www.sigma-explorer.com/idex.html.

[٣] sigma explorer, in website: http://www.sigma-explorer.com.index.html.

الشكل البياني رقم (15): أقساط التأمين العالمية حسب الفروع عام (2017-2018) م.

الوحدة: مليار دولار



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير Sigma 3-2019

وصل قطاع التأمين الإسلامي إلى عشرين مليار دولار عام 2017م مدعوماً بتطور أسواق التمويل الإسلامي ونمو أسواق المال الإسلامية، وازدياد الاهتمام الدولي بهذا النوع من الخدمات. فقد سجلت معدلات نمو سنوية 14% تستحوذ السعودية وحدها على نصف هذه السوق.

وقد كان حجم أقساط التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لا يتجاوز خمسين مليار دولار أي أقل من 1% من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة، في مقابل نسبة تتراوح بين 6% و7% على صعيد العالم، وهو ما يشير إلى وجود إمكانات هائلة لتطور القطاع. ففي وقت يصل فيه حجم التمويلات الإسلاميَّة عبر العالم إلى قرابة 2 تريليون دولار فإن حجم أقساط التأمين لا يتجاوز العشرين مليار، وبالتالي فهناك فرص كبيرة تنتظر هذه السوق، فكلما توسعت أسواق المال الإسلامية انتعش قطاع التأمين الإسلامي. وقد أصبح الاهتمام الدولي بالتأمين الإسلامي كبيراً حيث أن كل الشركات العالميَّة العاملة في قطاع إعادة التأمين فتحت لها نوافذ للتأمين الإسلامي من باب التجربة، قبل أن تنشأ لبلغها شركات مستقلة تعمل في التأمين الإسلامي.

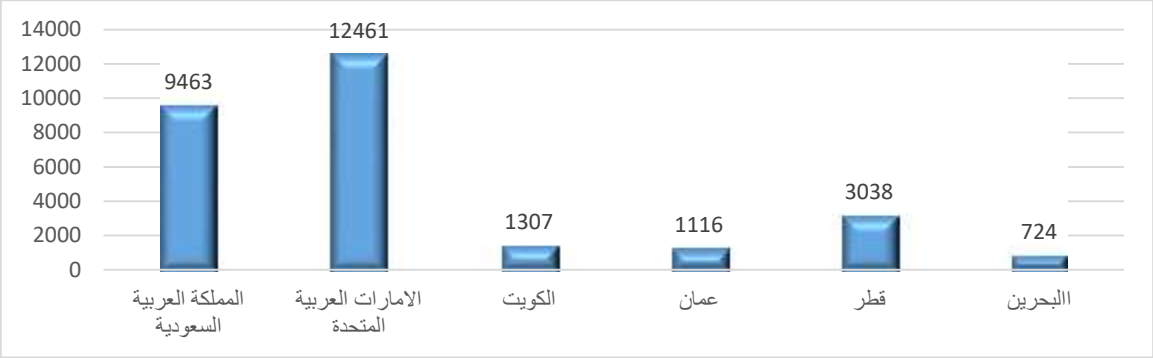
في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي التي حققت إجمالي أقساط تقدر بـ 9.8 مليار دولار عام 2014م، و 7.9مليار دولار عام 2013م، تبلغ حصة السعوديَّة منها 77% تليها الإمارات بـ 15%، ثم بقية الدول بـ 8% فقط من مساهمات التكافل الإجماليَّة[١]. من عام 2013م إلى عام2014م كانت وتيرة النشاط الاقتصادي في السعوديَّة والإمارات العربيَّة المتحدة متواضعة بنسب نمو 4% و4.6% على التوالي، على الرغم من ذلك تبقى الإمارات أحسن دولة عربية سبَّاقة في مجال استحداث تنظيم خاص بهذا القطاع مرن ويسمح بتطويره أكثر مستقبلاً.

---

[٢] The Global Takaful Insurance Market, Charting the rood to mass markets, Deloitte MEe IFKC practice insights series.

أما بالنسبة لفروع التكافل شكل التكافل العائلي والصحي 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 إجمالي الأقساط. ومن ناحية الدول الإسلاميَّة عامةً فإن ماليزيا هي الدولة الأكثر تقدماً تأمينياً بعد اندونيسيا إذ يبلغ مجموع أقساطها 15346 مليون دولار، ويمثل التأمين الإسلامي فيها 13% من سوق التأمين الماليزي، كما ينشط في السوق 45 شركة تأمين منها 12 شركة تأمين إسلامي[1].

الشكل البياني رقم (16): نصيب دول مجلس التعاون الخليجي من حجم أقساط التأمين عام 2018م.

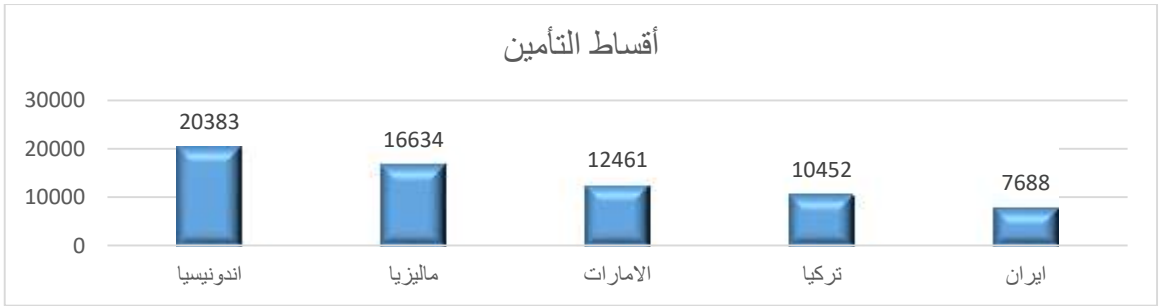


المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الالكتروني http://www.sigma-explorer.com.index.html

وقد استحوذت منطقة الشرق الأوسط على 62% من أقساط التكافل، وتُعدّ المملكة العربيَّة السعوديَّة وماليزيا أضخم سوقين للتكافل على مستوى العالم، إذ وصل حجم المساهمات الإجمالية في السعودية إلى 5.4 مليار دولار عام 2013م، بينما بلغ 1.9 مليون دولار في ماليزيا في عام 2013م[2]، وبلغ 7.7 مليار دولار عام 2018م.

الشكل البياني رقم (17): أولى الدول من حيث أقساط التأمين في العالم الإسلامي عام 2018م

الوحدة: مليار دولار



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على sigma 3-2019[3]

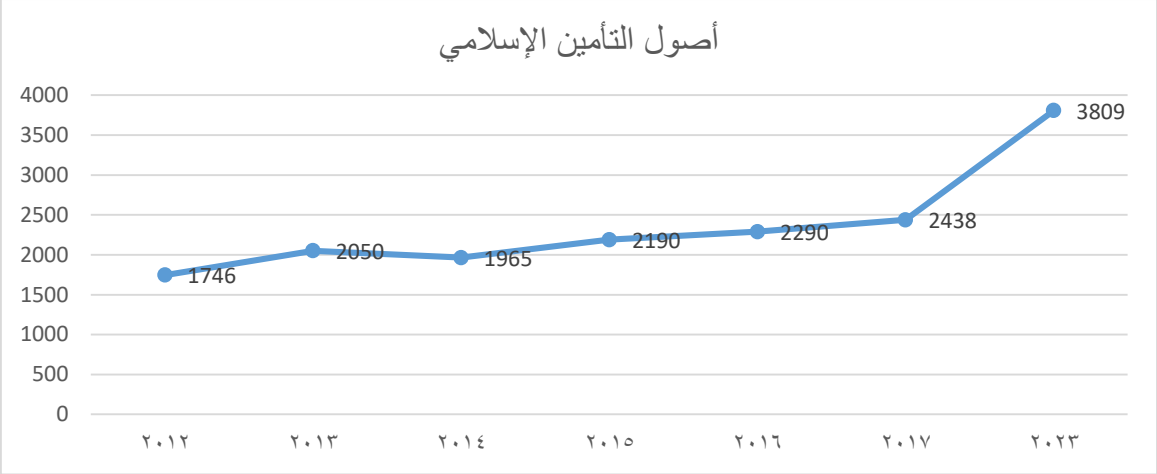
[1] Islamic Finance Outlook 2015, standard & Poor rating services, 2014, p50. In web cite: www.stadarspoors.com

Global Takaful Insights 2014 market updates ,EY Building a better working world, 2014, p8, in web site: www.ey.com[2]

[3] الموقع الالكتروني http://www.sigma-explorer.com.index.html

وقد بلغت الأصول الإجمالية لصناعة التأمين الإسلامي 46 مليار دولار، ويأخذ نمو أصول التأمين الإسلامي اتجاه موجب بالرغم من كون مساهمته ما تزال قليلة حيث أنها تشكل 2% من صناعة التمويل الإسلامي فقط، إلا أن أقساط التأمين الإسلامي تنمو بنسبة تقارب 19% مما يجعل هنالك فرص واعدة لمساهمة أكبر في السنوات القادمة. كما يوضح الشكل البياني رقم (18) أصول التأمين الإسلامي في العالم عام 2017م.

الشكل البياني رقم (18): نمو أصول التأمين الإسلامي العالمي عام (2012-2017)م. القيمة: مليار دولار.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على Islamic Finance Development Report 2018.

مما سبق يتضح لنا بأن نمو التأمين الإسلامي يعرف تطوراً كبيراً وانتشاراً واسعاً، حيث أن هنالك إقبال كبير على الخدمات التأمينيَّة الإسلاميَّة، فضلاً عن كون العاملين في هذا القطاع يعرف تزايد مستمر، ومما يدل على ذلك تحرك شركات التأمين الدوليَّة الكبرى باتجاه التأمين الإسلامي كشركة (AIG) أكبر شركة تأمين في العالم، وشركة (Aliianze) الشركة الأولى في أوروبا، إضافة إلى شركة (HSBC) و(AVIVA) أكبر شركات التأمين في بريطانيا، حيث بدأت بالعمل في ماليزيا، كما قدمت شركة لوديس في لندن عروضاً لخدمات التأمين الإسلامي، الأمر الذي يبين لنا مدى نجاح هذه الصناعة فضلاً عن كون معدل نمو سوق التأمين الإسلامي في العالم يتراوح بين 15% و20 % مقارنة بمعدل نمو نظام التأمين التجاري الذي لا يتجاوز7%[1]، مما يؤكد أن نظام التأمين الإسلامي أصبح منافساً قوياً لنظام التأمين التجاري.

[1] قنطقجي، سامر مظهر، (2010) تطور صناعة التأمين التكافلي وآفاقها المستقبلية، بحث مقدم ضمن الندوة الدولية حول الخدمات المالية وإدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، جامعة سطيف، ص1-3.

2-4- الانجازات المنبثقة ذات العلاقة بشركات التأمين الإسلامي:

تبعاً للاعتماد على المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة، وظهور شركات التأمين الإسلاميَّة، انبثقت عن هذا التوجه والمنحى الاقتصادي مؤسسات حديثة في الاقتصاد الإسلامي، وهي[1]:

2-4-1- هيئة المعايير والمراجعة للمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة: كانت تدعى سابقاً هيئة المحاسبة الماليَّة للمصارف والمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة، وهي منظمة دوليَّة غير هادفة للربح تقوم بإعداد وإصدار معايير المحاسبة الماليَّة والمراجعة والضبط وأخلاقيات العمل والمعايير الشرعيَّة للمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة خاصة، والصناعة المصرفيَّة والماليَّة الإسلاميَّة على وجه العموم، تأسست عام 1990م في الجزائر، وتم تسجيلها عام 1990م في مملكة البحرين.

2-4-2- مجلس الخدمات الماليَّة الإسلاميَّة: هو هيئة دوليَّة تضع معايير لتطوير وتعزيز صناعة الخدمات الماليَّة الإسلاميَّة، وذلك بإصدار معايير رقابة ومبادئ إرشادية لهذه الصناعة، والتي تضم قطاع البنوك وسوق المال والتأمين الإسلامي، وقد بدأت عملها في 10 آذار 2003م.

2-4-3- المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم: يُمثِّل لبنة أساسية في البنية التحتيَّة للصناعة الماليَّة الإسلاميَّة باعتباره مؤسسة دوليَّة مستقلة غير ربحية متخصصة في فض النزاعات الماليَّة أو التجاريَّة التي تنشأ بين المؤسسات الماليَّة أو التجاريَّة والتي تختار تطبيق الشريعة الإسلاميَّة في فض نزاعاتها[2]، وقد تم التوقيع على اتفاقية مقر المركز عام 2005م في طهران.

2-4-4- المجلس العام للبنوك والمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة: تم تأسيسه في عام 2001م تنفيذاً للنظام الأساسي للمجلس الذي أقره رؤساء المصارف والمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة، الذي عقد في مقر البنك الإسلامي للتنمية بجدة في عام 1999م والذي تنص المادة الثانية منه على أن يكون مقر المجلس ومركز إدارته في دولة البحرين، ويهدف المجلس العام إلى دعم صناعة الخدمات الماليَّة الإسلاميَّة.

2-4-5- الوكالة الإسلاميَّة الدوليَّة للتصنيف: هي الوكالة الوحيدة للتصنيف بدأت أعمالها عام 2005م، أنشئت لتوفر لأسواق المال الإسلامي سلسلة المعايير التي تشمل مجموعة كبيرة من الأدوات الماليَّة وخاصة الأدوات الماليَّة الإسلاميَّة، كما تعمل على تعزيز مستوى الخبرة التحليليَّة في تلك الأسواق، وتعتبر الوكالة ضمن قائمة وكالات التصنيف المصدقة لبنك التنمية الإسلامي[3].

---

[1] صباغ، أحمد محمد: الوضع المهني لصناعة التأمين التعاوني في العالم العربي، في الموقع الالكتروني:
http:/www.iefpedia.com/arab/?p=17475

[2] راجع الموقع الرسمي للمركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم التالي: www.iicra.com

[3] راجع الموقع الرسمي للوكالة الإسلامية للتصنيف التالي: www.iirating.com

2-4-6- مؤشر داو جونز الإسلامي لخدمة حركة الاستثمار في أسهم واكتتابات المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة المنضوية تحت مظلة السوق العالمي داو جونز نيويورك: هو أحد عناصر حزمة المؤشرات التي تمتلكها "داو جونز" للمؤشرات الماليَّة، كما تتيح هذه المؤشرات قياس الأداء لتلك الاستثمارات الإسلاميَّة، ومن ثمَّ إمكانية التخطيط الأمثل عند النظر لمستقبلها.

2-4-7-الاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي: رابطة شركات التأمين الإسلامي سابقاً، لقد تطلب التزايد المستمر في عدد شركات التأمين الإسلامي أن يكون لتلك الشركات رابطة تجمعها وتعنى بشؤونها، وقد تم بالفعل تأسيس رابطة شركات التامين الإسلاميَّة كمؤسسة من مؤسسات الاتحاد العام العربي لشركات التأمين في البحرين، وقد سبقها الاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي في السودان[1].

2-4-8- هيئات الرقابة الشرعيَّة: إن أهم ما تتميز به المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة عن غيرها هو وجود هيئات للرقابة الشرعيَّة، مؤلفة من كبار علماء فقه المعاملات الإسلاميَّة المشهود لهم بالعلم والخبرة والمعرفة، والتي تعمل على ضبط ورقابة أعمال وأنشطة المؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة لتكون جميع التصرفات الصادرة عنها وفق أحكام الشريعة الإسلاميَّة.

2-5- التحديَّات التي تواجه التأمين الإسلامي:

رغم النجاح المتواصل للتأمين الإسلامي واتساع تطبيقه في العالم، إلا أنها يواجه مجموعة من التحديَّات، والتي يمكن تصنيفها إلى تحديَّات تتعلق بالبيئة الداخليَّة، وأخرى يتعلق بالبيئة الخارجيَّة، والتي نستعرضها من خلال ما يأتي:

2-5-1- تحديات تتعلق بالبيئة الداخليَّة:

وهي تختلف من دولة لأخرى، حيث لا تعمل شركات التأمين الإسلامي في مساحة جغرافية واحدة، ولكن على الرغم من حقيقة هذا الاختلاف، إلا أن تحديَّات البيئة الداخليَّة للتأمين الإسلامي على المستوى العالمي تتفق إلى حد كبير في جُملة من النقاط وهي[2]:

2-5-1-1- قِلَّة الوعي والثقافة التأمينيَّة التكافليَّة سواء بالنسبة للعاملين في شركات التأمين الإسلامي، بسبب الخلفية المِهنيَّة التجاريَّة (التقليديَّة)، أو بالنسبة لمُختلف أفراد المجتمع نتيجة عدم قيام شركات التأمين الإسلامي بتنمية جهودها لنشر ثقافة التكافل في المجتمع والتعريف بنشاطها[3].

---

[1] راجع الموقع الرسمي للاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي التالي: www.ifti-sd.org

[2] السيد حامد، حسن محمد: استشراف مستقبل التأمين التعاوني، مرجع سابق، ص793-799.

[3] بريش، عبد القادر-حمدي، معمر، (2011)، التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي، بحث مقدم للملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي بغرداية، ص9.

2-5-1-2-عدم قيام شركات التأمين الإسلامي بتطوير منتجات تأمين تكافليَّة جديدة وابتكارها، حيث اكتفت بتطبيق ما تُنتجه شركات التأمين التجاريَّة والقيام بتعديله بما يتناسب مع مبادئ التأمين الإسلامي.

2-5-1-3-عدم كفاية شركات إعادة التامين الإسلامي التي تُعدّ من أهم دعامات انتشار وتنوع خدمات التأمين الإسلامي، أما العدد القليل الموجود منها فلا يُلبي حاجة جميع شركات التأمين الإسلامي المتعلقة بإعادة التأمين، لعدم مقدرة شركات إعادة التأمين الإسلامي على منح تغطية إعادة التأمين لأخطار معينة.

2-5-2- تحديَّات تتعلق بالبيئة الخارجيَّة:

تتعدد التحديَّات الخارجيَّة التي تواجه نشاط شركات التأمين الإسلامي وتتمثل أهمها فيما يأتي[1]:

2-5-2-1-عملية التذبذب والتغيَّر في الأسعار، سواءً كان ذلك بسبب التضخم أو بسبب سياسات الدولة، مما نتج عنه ارتفاع تكاليف الصيانة للعيَن المؤمَّن عليها مما يجعل قيمتها السوقيَّة أعلى من تلك القيمة التي أبُرم وفقاً لها عقد التأمين وهذا الوضع يجعل شركة التأمين الإسلامي تتضرر؛ لأن قيمة التكاليف التي تتحملها ستكون أعلى من القيمة التي أبرم وفقاً عقد التأمين.

2-5-2-2- حِدَّة المنافسة بين شركات التأمين الإسلامي وشركات التأمين التجاري، وقيام شركات التأمين التجاريَّة بفتح نوافذ لتقديم خدمات التأمين الإسلامي، الأمر الذي زاد من حِدَّة المنافسة.

2-5-2-3- عدم وجود تشريعات تنظم التأمين الإسلامي في الدول التي تنطلق فيها خدمات التأمين الإسلامي، عدا ثلاث دول وهي: السودان والسعودية وماليزيا التي أصدرت تشريعات خاصة بالتأمين الإسلامي، أما معظم الدول فما زالت عملية تنظيم التأمين الإسلامي فيها تتم وفقاً للقانون الذي تُنظِّم به التأمين التجاري على الرغم من الاختلافات الجوهرية بين النوعين.

مما سبق يتضِّح لنا بأن التأمين الإسلامي يُواجه عدة تحديَّات تنبع معظمها من بيئتها الداخليَّة والخارجيَّة، وتعود في معظمها إلى حداثة نشأة التأمين الإسلامي، وعدم وجود تشريعات تنظم نشاط التأمين الإسلامي، إضافة إلى نقص كفاءة العاملين، وتجدر الإشارة إلى أنَّه على الرغم من هذه التحديَّات إلا أن هنالك فرصاً لنجاح التأمين الإسلامي تتمثل أهمها في القبول الذي يتوافر للتأمين الإسلامي من الناحية الشرعيَّة والذي نتج عنه اتساع خدمات التأمين الإسلامي وانتشارها، إضافة إلى ظهور شركات تأمين إسلامي ذات حجم كبير، الأمر الذي يتطلَّب العمل على تنمية ودعم نشاطها من قبل المُشرفين على نشاط التأمين ومسؤولي شركات التأمين الإسلامي حتى تكون مُنافساً قوياً لشركات التأمين التجاري.

[1] السيد حامد، حسن محمد: استشراف مستقبل التأمين التعاوني، مرجع سابق، ص ص: 797-798.

3- المبحث الثالث: دراسة التجربة الماليزية في التأمين الإسلامي.

تحتل ماليزيا مكانة متميزة بين دول العالم، ووفقاً لأحدث تقرير للتنافسيَّة العالمي للعام 2019م[1]، فهي تقع في الترتيب الثاني والعشرين بين 63 دولة حسب مؤشر التنافسية العالمية للمؤسسة الدوليَّة للتنمية الإداريَّة لعام 2019م -بعد ما كانت في الترتيب الخامس والعشرين عام 2018 م -الذي يقوم بتحليل قدرات مختلف الدول لمواجهة الضغوطات والاستمرار في التنافس مع الدول الأخرى لا سيَّما في الظروف الصعبة وأوقات الأزمات[2]، ويعتبر الاقتصاد الماليزي ثالث أكبر اقتصاد في جنوب شرق آسيا، بعد إندونيسيا الأكثر سكانًا وتايلاند الاقتصاد التاسع والعشرون على مستوى العالم ، بدخل للفرد يبلغ 28,350.6دولارًا من تعادل القوة الشرائية مع الناتج المحلي الإجمالي (حسب بيانات البنك الدولي عام 2020) أو 12,478.2 دولارًا أمريكيًا اسميًا، وفي تقرير البنك الدولي عن سهولة ممارسة الأعمال، نسخة 2019، كانت ماليزيا رقم 15 في العالم وفي عام 2015م، كانت ماليزيا سادس أكثر البلدان جاذبية للمستثمرين الأجانب، حسب مؤشر الربحيَّة الأساسيَّة (BPI) الذي نشرته مجلة Foreign Policy.

وتُعدّ ماليزيا أيضًا أكبر مركز مالي ومصرفي إسلامي في العالم، ومن المتوقع أن تنمو صناعة التكافل في السنوات المقبلة نمواً إيجابيَّاً، ويدعم ذلك وعي الشعب المتزايد حول منتجات التكافل ووجود قنوات توزيع أكثر فعاليَّة وتنوعاً مما يُمكِّن استخداماً أكبر من المجتمع لهذه المنتجات، وقد تمكنت صناعة التكافل من البروز كعنصر هام في النظام المالي كما نجحت في الاندماج مع العناصر الأخرى للنظام المالي الإسلامي، وبوجود هيكل قانوني وتنظيمي وشرعي راسخ ستسمر البيئة الملائمة في مساعدة الصناعة على الحفاظ على نموها المضطرد، وستظل عملية ابتكار المنتجات وتقديم الخدمات ذات الجودة للعملاء، هما محركين أساسين لنمو هذه الصناعة في المستقبل، وعلى الصعيد العالمي فإن رؤيا الحكومة (Vision 2020) لتوسيع نطاق صناعة التكافل عالمياً تمثل دافعاً لتشجيع شركات التكافل الماليزية على زيادة نشاطها على المستوى الدولي.

3-1- لمحة تعريفية عن ماليزيا:

الاسم الرسمي هو "ماليزيا" عاصمتها "كوالامبور"، اللغة الرسمية هي لغة (باهاسا ملايو)، والعملة المتداولة (رينجت) أو ما يُعرف بالدولار الماليزي، من أهم مواردها الطبيعية القصدير والأخشاب والنحاس والحديد والغاز الطبيعي، كما تُنتج كميات من النفط والفحم، وتتصدّر ماليزيا دول العالم في إنتاج القصدير حيث يوازي الإنتاج السنوي 36% من جُملة الإنتاج العالمي، ويأتي الحديد في المرتبة

[1] The Competitiveness Report 2019 www.wefourm.org.

[2] بمجموع 82.54من أصل 100 نقطة.

الثانية بعد القصدير، وتتمتع ماليزيا بموارد طبيعية في مجالات مثل الزراعة والغابات والمعادن، كما تحتل ماليزيا مركزاً متقدماً بين دول آسيا (المركز السادس) في إنتاج وتصدير كميَّات كبيرة من الأخشاب، فضلاً عن اعتمادها على الموارد الاستراتيجية الأخرى مثل الموارد الطبيعيَّة، وأهم الموارد المُصدَّرة هي النفط[1]وفي القطاع الزراعي، وتُعدّ ماليزيا واحدة من أكبر مُصدِّري المطاط الطبيعي وزيت النخيل، حيث تُهيمن على نمو هذا القطاع، إلى جانب منتجات الأخشاب والكاكاو وجوز الهند[2].

3-2- لمحة عن التنمية المستدامة في ماليزيا:

تُعدّ ماليزيا اليوم في طليعة الدول التي تُسمَّى بنُمور آسيا، وهي التي خرجت من أسر التخلف ودخلت في نادي الدول المتقدمة، فهي الدولة المُسلِّمة الوحيدة بين هذه المجموعة التي أثبتت قوتها الاقتصاديَّة على مستوى العالم، حيث يقوم اقتصادها على التنوع.

3-2-1- مؤشرات التنمية في ماليزيا:

هناك عدة مؤشـــرات دالة على تقدم التجربة التنمويَّة في ماليزيا، وهذا التقدم يُقاس من خلال وجود قطاعات متميزة حققت تطورات أكثر من غيرها في عدّة ميادين، فقد بدأت ماليزيا تجربتها في التَّنمية الاقتصاديَّة بإنتاج سلع أوليَّة بدايةَ مثل المطاط، القصدير، زيت النخيل، والأخشاب، حيث كان نصيب الأراضي الزراعية من 16%مساحة البلاد مستوعبة 35% من القوى العاملة[3]. وفي عام 2010م بلغ الناتج المحلي الإجمالي 383.6 مليار دولار، وكان نصيب الفرد منه 8,100 دولار، وحالياً تُعدّ ماليزيا ثالث أغنى بلد في منطقة الآسيان بعد سنغافورة وبروناي، ويُصنفها البنك الدولي على أنها من البلدان ذوات الدخل المتوسط العالي، كما تمتلك ماليزيا رصيداً ضخماً من الاحتياطي النقدي الدولي لدى بنك نيجارا (البنك الماليزي المركزي) بلغت قيمته 386 مليار رينجيت في عام2015م، أي ما يعادل 110 مليار دولار أمريكي[4]. ومن المتوقع ارتفاع اجمالي الدخل القومي الماليزي إلى نحو 524 مليار دولار مع حلول عام2020م مقارنة بالدخل القومي في عام2009م البالغ 188 مليار دولار، محققاً نسبة نمو سنوية 4.8% وذلك من خلال سعي الحكومة لتنفيذ برنامج التحول الاقتصادي، ونتيجة لذلك فإن متوسط دخل الفرد الماليزي بطبيعة الحال سيرتفع من 7 الاف دولار عام 2009م إلى ما لا يقل عن

[1] ^ "ANZ Business". Retrieved April 2015.

[2] فضلي، ناديا، (2012)، التجربة التنموية في ماليزيا **من العام 2000-2010**، دراسات دولية، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، بغداد، العدد 54، ص164.

[3] عبد الله، جلال حسن، (2019)، التجربة الماليزية في مجال التنمية المستدامة (الواقع والتحديات المستقبلية)، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية، برلين ألمانيا، ص170.

[4] المناور، شاهين، تجارب تنموية رائدة، ماليزيا نموذجاً، مرجع سابق، ص10.

15 ألف دولار في عام2020م، وقدر الخبراء أن الدولة بحاجة إلى تمويل بمبلغ 690 مليار دولار خلال فترة برنامج التحول الاقتصادي.

جدول رقم(34): المؤشرات الرئيسية للاقتصاد الماليزي.

المؤشر	القيمة	الوحدة	التاريخ	التردد
السكان	32.7	مليون نسمة	2019-12	سنوي
المساحة	328,550	كم مربع	2019-12	سنوي
القوة العاملة	15.6	مليون نسمة	2019-12	سنوي
العاطلون عن العمل	3.4	مليون نسمة	2019-12	سنوي
ترتيب سهولة مزاولة الأعمال	15	-	2019-12	سنوي
سعر صرف العملة	4.164	رينجت/ دولار	2020-07	يومي
معدل البطالة	4.7	%	2020-07	شهري
معدل التضخم	-1.3	%	2020-07	شهري
سعر الفائدة	1.75	%	2020-09	يومي
الميزان التجاري	25,147	مليون رينجت	2020-07	شهري
حساب جار	7,556	مليون رينجت	2020-06	ربعي
الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي	3.3	%	2019-12	سنوي
الدين الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي	51.8	%	2018-12	سنوي
الناتج القومي الإجمالي	364.7	مليار دولار	2019-12	سنوي
	289.2	مليار دولار	2020-06	سنوي
	358.58	مليار دولار	2018-12	سنوي
	289.564	مليون رينجت	2020-06	ربعي
	370.128	مليون رينجت	2019-12	ربعي
الناتج الإجمالي بالأسعار الثابتة	1510.69	مليون رينجت	2019-12	سنوي
	289.56	مليون رينجت	2020-06	ربعي
	669.10	مليون رينجت	2020-06	ربعي
معدل نمو الناتج المحلي	4.2	%	2019-12	سنوي

المصدر: المصدر الرئيسي للبيانات CIA World Fact Book

2-2-3- التنمية الاقتصادية في ماليزيا:

بعد الاستقلال مباشرة تبنت الحكومة الماليزيَّة سياسة إحلال الواردات، حيث كانت تهدف هذه السياسة بالدرجة الأولى إلى تقليص الاعتماد على المنتجات المستوردة ومنه تقليص التبعيَّة الخارجيَّة، وقد بدأت ماليزيا في السبعينيات بتقليد اقتصادات النمور الآسيوية الأربعة (كوريا الجنوبية وتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة)، وألزمت نفسها الانتقال من الاعتماد على التعدين والزراعة نحو اقتصاد متعدد القطاعات يعتمد بدرجة أكبر على التصنيع، ومنذ الثمانينيات قاد القطاع الصناعي نمو ماليزيا حيث لعب الاستثمار عالي المستوى دوراً هاماً في النمو الاقتصادي خصوصاً الاستثمارات اليابانيَّة، وقد ازدهرت الصناعات الثقيلة وفي غضون سنوات، أصبحت الصَّادرات الماليزيَّة هي المحرك الرئيسي للنمو في البلاد، وحققت ماليزيا بشكل متواصل نموًا في الناتج المحلي الإجمالي بأكثر من 7% على مدار 25 عاماً، إلى جانب انخفاض معدلات التضخم في الثمانينيات والتسعينيات، ووفقاً لتقرير أعدَّه البنك الدولي للعام 2008م، اعتبر فيه ماليزيا من ضمن التجارب الناجحة في مجال التنمية الاقتصاديَّة والتي أطلق عليها اسم المعجزة الاقتصاديَّة إلى جانب تشبيه تجربة ماليزيا باليابان.

ومن الأسباب الرئيسيَّة التي ساعدت على نجاح التنمية في ماليزيا هو التطبيق السليم للعناصر الأساسيَّة للسياسة الاقتصاديَّة، فالأداء الكلي للاقتصاد تميَّز بالاستقرار، مما وفر بيئة مواتية لنمو المدخرات المحليَّة، وكان للتدخل الحكومي دوراً مهماً في زيادة الدخول الحقيقية للأفراد، ومعالجة التفاوت في الدخل بانتهاج سياسات اقتصادية مُراعية فيها التحويل السلمي للثروة من الأقلية الصينيَّة إلى الأغلبية الملاوية وهم سكان البلاد الأصليين[1].

شكلت ماليزيا مركز جذب عالمي للاستثمار الإسلامي[2]، وتم تصميم البنيَّة التحتيَّة في ماليزيا لتخدم مجتمع الأعمال، فهي واحدة من أفضل البنيات التحتية في آسيا بفضل شبكة الاتصالات القائمة على تكنولوجيا الألياف البصريَّة والرقميَّة، كما أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعة قوية للأداء الصناعي في ماليزيا، وكان لهذا الاستثمار آثاراً إيجابية على استخدام الموارد المحليَّة والصناعات المحليَّة والقوى العاملة المحليَّة وكذلك على البيئة الطبيعيَّة في ماليزيا[3]. ولدى ماليزيا سوق اقتصادي صناعي حديث، ومفتوح نسبيًا وذو توجه دولي، تلعب الدولة دورًا هامًا لكنه متراجع في توجيه النشاط الاقتصادي من خلال خطط الاقتصاد الكلي، ففي الوقت الذي كانت فيه ماليزيا مُنتجة لسلع لا تبيع منها سوى سلعتين هما المطاط والقصدير، قررت الدخول في التصنيع فيما كانت تفتقر إلى مهارات التصنيع[4]، ولكن في

---

[1] التنمية في ماليزيا، إنجازات حيرت الغرب، متوفر على الموقع http:/www.imanway.com

[2] بيومي، نوال عبد المنعم، (2011)، التجربة الماليزية وفق مبادئ التمويل والاقتصاد الإسلامي، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، ص112

[3] الصاوي، عبد الحافظ، (2003)، قراءة في تجربة ماليزيا التنموية، مجلة الوعي الإسلامي، الكويت، العدد 451 ص1.

[4] كيا، عبد الوهاب بن حاج، (1993) مسلمو ماليزيا بين الماضي والحاضر، طرابلس، كلية الدعوة الإسلامية، ص 98.

ظل الإرادة السياسية، المقوّم الأساسي، تمكنت السياسة الاقتصاديَّة الجديدة من إحراز النجاح، واقتحمت مجال صناعة السيارات وقد أسهم قطاع التصنيع في الإنتاج المحلي الإجمالي بنسبة 16% في عام 1970م ثم قفز إلى 34% في عام 1996م، إلى جانب احتلال الصناعات الإلكترونية مكاناً متميزاً في مشاريع ماليزيا، وهو ما ساعد على امتصاص البطالة وتحسين إنتاجية العمل حيث استفاد المواطنون من هذه التغيرات الجديدة بزيادة مداخيلهم، وقد بلغت في عام 2015 م قيمة صادرات المنتجات المتطورة تكنولوجيًا 57.258 مليار دولار، وهي ثاني أعلى قيمة في رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان) بعد سنغافورة، وتُصدّر ماليزيا ثاني أكبر حجم وقيمة من منتجات زيت النخيل على المستوى العالمي بعد إندونيسيا، كما إن إنتاجيَّة العمل الماليزية أعلى بكثير من نظيراتها في بلدان الجوار مثل تايلاند أو إندونيسيا أو الفلبين أو فيتنام، ويرجع ذلك إلى الكثافة العاليَّة للصناعات القائمة على المعرفة واعتماد أحدث التقنيات للتصنيع والاقتصاد الرقمي. وفي عام 2019م شكلت الزراعة 7% من الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية والصناعة 21% منه، بينما بلغت النسب في عام 2010م للزراعة 10%، والصناعة 23%[1] منه أيضاً.

أما الخدمات المالية[2] فقد بلغت نسبة 6.9% من وارد الخدمات في ميزان المدفوعات عام 2018 م منها 2% لخدمات التأمين[3] بنسبة نمو 3.6 % عما كانت عليه في عام 2017م، كما بلغت 2.3%من صادرات الخدمات بنسبة نمو 2.6 % بينما كانت نسبة الخدمات المالية 3.4% عام 2008م من واردات الخدمات و1.5% من صادرات الخدمات.

3-2-3- التَّنمية الاجتماعيَّة في ماليزيا:

1- التعليم: مما لا شك فيه أن ماليزيا تُعدّ نموذجاً فريداً في مجال التعليم، فنظام التعليم في ماليزيا سجّل قصة النجاح والكفاح التي عاشها المجتمع الماليزي خلال العقود الأربعة الماضية، حيث نجحت في تأسيس نظام تعليمي قوي ساعد على تلبية الحاجة من قوة العمل الماهرة، كما أسهم هذا النظام بفعالية في عملية التحول الاقتصادي من قطاع زراعي تقليدي إلى قطاع صناعي حديث، واليوم تقوم ماليزيا بتوظيف التعليم كأداة حاسمة لبلوغ مرحلة الاقتصاد المعرفي القائم على تقنية المعلومات والاتصال[4].

[1] Annual report 2019,Bank Negara Malaysia.

[2] % نسبة مئوية من واردات الخدمات، ميزان المدفوعات.

[3] تغطي أنواعًا عديدة من التأمين الذي تقدمه مؤسسات التأمين المقيمة لغير المقيمين والعكس بالعكس، إضافة إلى الوساطة المالية والخدمات المساعدة.

[4] اللؤلؤ، عبد العزيز النويبت، (2014)، *دراسة مقارنة بين سياسات التعليم بالمملكة العربية السعودية وسياسات التعليم في ماليزيا*، بحث متطلب للمقرر: سياسة التعلم وإداراته بالمملكة العربية السعودية، قسم الإدارة التربوية، جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية، ص 3.

وأصبحت تحتل المرتبة السادسة عالمياً في الإنفاق على التعليم الابتدائي، إذ تم تخصيص نسبة13% من ميزانية التنمية لدى الحكومة الفيدرالية للتعليم والتدريب.

كما استفادت ماليزيا في مسار تطورها من البلدان المجاورة وخاصة اليابان، حيث كانت تُرسل بعثات من الطلاب من أجل رفع مستواهم مع إلزامهم بالعودة عند نهاية فترة التكوين، فأصبحت تتميز بكثافة عالية لرأس المال المعرفي بفضل سياسة التعليم المُعمّمة واستقطاب عشرات الجامعات الأجنبيَّة الرائدة التي افتتحت فروعاً لها. أما في مجال البحث والتطوير فتمَّ منح الباحثين التي تُرّكز أبحاثهم على خلق القيمة إعفاءً ضريبياً بنسبة 50% لمدة 5 سنوات على الدخل الذي يحصلون عليه من المتاجرة بنتائج أبحاثهم، وتراوحت براءات الاختراع الممنوحة بين 1500إلى أكثر من 2000 سنوياً في الفترة-2020 2010[1].

وتوافقاً مع الثورة التقنية في مجال الاتصالات والمعلومات نجد تجربة المدراس الذكيَّة التي تُعتبر من التَّجارب التَّعليميَّة الرائدة في ماليزيا، وتتمثل عناصر المدرسة الذكية في بيئة تدريس من أجل التَّعلم، ونظم وسياسات مدرسيَّة جديدة، وإدخال مهارات وتقنيات تعليميَّة وتوجيهية متطورة، ومازالت عملية اختبار هذه العناصر وإعادة هندستها لتحقيق كفاءة وفاعليَّة هذه المدرسة مستمرة، ويتم تقويم التجربة على أعلى المستويات القياديَّة. وقد تم تطبيق المدراس الذكيَّة في عدد من الدول باستخدام الحاسب الآلي واستثماره في مجال التعليم، حيث وضعت تلك الخطط والاستراتيجيات الوطنيَّة بهدف إدخال التقنيَّة للمدارس والاستفادة منها، ومن أشهر تلك الدول الولايات المتحدة الأمريكيَّة وأستراليا. وتقوم فلسفة التعليم الآسيويَّة على استثمار منظومة القيم الثقافيَّة السائدة في التَّعليم والتنميَّة البشريَّة، والمواءمة الدقيقة ما بين مُخرجات التعليم واحتياجات المرحلة، وتشجيع القطاع الخاص على استثمار جزء من أرباحه وموارده في التعليم والتدريب وإعادة القوى العاملة المتخرجة إلى المدارس من وقت إلى آخر لتحديث معارفها، والتزود بما استجد عالميَّاً في حقول تخصصاتها.

2- الفقر: إن ظاهرة الفقر من أبرز المُشكِلات التي تواجه المجتمعات البشريَّة، وقد عملت ماليزيا على التقليل من الفقر من خلال برمجة مجموعة من المخططات التنمويَّة والتي وفقت فيها إلى حد بعيد، وتمحورت هذه البرامج في برنامج التنميَّة للأسر الأشد فقراً، حيث عملت على تقديم فُرص للعمل المُوّلد للدخل بالنسبة للفقراء، وزيادة الخدمات الموجهة للمناطق الفقيرة ذات الأولوية بهدف تحسين نوعية الحياة، وإنشاء العديد من المساكن للفقراء بتكلفة قليلة. واستطاعت ماليزيا خلال ثلاثة عقود (1970-2000)م تخفيض معدل الفقر من 52.4 % إلى 5.5 %، بمعنى تناقص عدد الأسر الفقيرة إلى أكثر من تسعة أضعاف عما كان عليه في السبعينات، وقد ركزت الخطة الماليزية التاسعة

[1] سيرة مهاتير محمد وماليزيا، نموذج يحتذى به، أحمد رحيم https:/www.facebook.com/note/rnn

(2006-2010)م على محاربة الفقر وتجنيد المؤسسات الحكومية وشبه الحكومية والأهلية للقضاء عليه نهائياً أو إبقاءه على الأقل عند نفس النسبة 5.5 %، وقد بلغ معدل الفقر في عام 2009 م حوالي 3.8 %. وقد استخدمت السياسة الماليزية تعبير" اجتثاث الفقر" عوضاً عن "القضاء على الفقر" دليل الإرادة الكاملة في النهوض بالفرد الماليزي[1].

3- الرعاية الصحيَّة: تبذل الحكومة الماليزية جهوداً كبيرة لتوسيع وتطوير خدمات الرعاية الصحيَّة، حيث تنفق 5 % من قطاع الموازنة العامة على تطوير الرعاية الصحيَّة، نتيجة لزيادة تعداد وأعمار السكان، فالحكومة ترغب في تطوير المشافي الحاليَّة من خلال إعادة تجهيزها، وبناء مستشفيات جديدة وتجهيزها، والتوسع في أعداد المستوصفات، وتحسين مجال التدريب والتوسع في الرعاية الصحيَّة عن بعد. وتُشكِّل كل من التقنية الحيويَّة والطب الحيوي والأبحاث السريريَّة أكثر من نصف المنشورات العلميَّة في البلاد، حيث استخدم القطاع الصناعي هذه المعرفة الواسعة لتطوير العقاقير والمعدات الطبيَّة والمعالجات الدوائيَّة[2].

3-2-4- التَّنمية البيئيَّة في ماليزيا:

عملت الحكومة الماليزيَّة على تعزيز التَّنمية المُستدامة والمناسبة من الناحية البيئيَّة، من خلال وضع إطار عمل مؤسسي وقانوني للحماية البيئيَّة، ويتم تشجيع المستثمرين على الأخذ بعين الاعتبار العوامل البيئيَّة خلال المراحل الأولى من التخطيط لمشروعاتهم، وتتضمن نواحي مكافحة التلوث التعديلات الممكنة في خط سير العملية لتقليل النفايات الناتجة إلى الحد الأدنى، علاوة على النظر إلى الوقاية من التلوث على أنه جزء من عملية الإنتاج، بالإضافة إلى التركيز على خيارات إعادة التدوير[3].

وتسعى السياسة القومية البيئيَة إلى التقدم الاقتصادي لماليزيا مع تحسين نوعية حياة المواطنين في ظل ممارسات سليمة بيئياً.

---

[1] Chee-chee lim, Suang-sin Tan, (2019), Demographic Profiling of Life Insurance Ownership in the northern regions of Malaysia, International journal of Business and Society, vol.20 No. 3.

[2] العلمي، حسين: دور الاستثمار في تكنولوجيا المعلومان والاتصالات في تحقيق التنمية المستدامة "دراسة مقارنة بين ماليزيا تونس والجزائر" مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر، 2012-2013، ص101.

[3] العلمي، حسين، مرجع سبق ذكره، ص 102.

3-3- التأمين الإسلامي في ماليزيا:

3-3-1- واقع التأمين في ماليزيا:

تصطلح ماليزيا على تسمية التأمين المنضبط بالضوابط الشرعية "التكافل"، وقد تم إصدار أول قانون للتكافل في ماليزيا عام 1984م، وقد تأسست أول شركة تكافل في ماليزيا في شهر شباط عام 1984 م، وهي شركة "تكافل ماليزيا"، ويبلغ عدد شركات التكافل في ماليزيا حالياً خمس عشرة شركة، وسبع شركات إعادة التكافل. (إحصائيات عام 2019م)

الجدول رقم (35): شركات التأمين الإسلامي (شركات التكافل) في ماليزيا[1].

الرقم	اسم الشركة	نوع الملكية
1	AIA PUBLIC Takaful Bhd	أجنبية
2	AmMetLife Takaful Berhad	محلية
3	Etiqa Fmily Takaful Berhad	محلية
4	Etiqa General Takaful Berhad	محلية
5	FWD Takaful Berhad	محلية
6	Great Eastern Takaful Sdn Berhad	أجنبية
7	Hong Leong MSIG Takaful Berhad	محلية
8	Prudential BSN Takaful Berhad	محلية
9	Sun Life Malaysia Takaful Berhad	محلية
10	Syarikat Takaful Malaysia AM Berhad	محلية
11	Syarikat Takaful Malaysia Keluarga Berhad	محلية
12	Takaful Ikhlas Family Berhad	محلية
13	Takaful Ikhlas General Berhad	محلية
14	Zurich General Tkaful Malaysia Berhad	أجنبية
15	Zurich Tkaful Malaysia Berhad	أجنبية

المصدر: بنك نيجارا ماليزيا 2019.

أما فيما يتعلق بأهم انجازات صناعة التكافل الماليزيَّة، فقد شهدت نمواً مطرداً من حيث إجمالي أقساط التأمين بنوعيه التكافل العائلي والتكافل العام بنسبة نمو سنوية 39.89% خلال الفترة (2006-2019) م بناءً على الجدول رقم (35) حيث بلغت أقساط التكافل 11,330.7 مليون رينجت ماليزي عام 2019م بينما كانت الأقساط 1,720.9 مليون رينجت ماليزي عام 2006م.

[1] A comparative of Takaful and conventional Insurance: empirical evidence from the Malaysian Market,p14 www.Uclan.ac.uk.com

جدول (36): مؤشرات سوق التكافل الماليزي (2006-2019) م.

المؤشر	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
بنية السوق											
عدد شركات التكافل	8	9	11	12	12	11	11	11	11	15	15
عدد العملاء	88,895	74,089	100,308	105,552	77,804	64,106	65,387	64,200	61,750	56,227	58,711
تكافل عائلي	55,898	42,698	66,338	68,009	58,984	50,529	50,334	49,836	47,348	47,754	48,520
تكافل عام	32,997	31,391	33,970	37,543	18,820	13,577	15,053	14,364	14,402	8,473	10,191
عدد المكاتب	104	197	207	213	215	129	112	87	90	182	221
عدد العاملين	2,499	2,713	2,846	2,758	3,162	2,720	2,896	3,766	3,534	3,295	3,635
مساهمة الدخل الصافي											
إجمالي (مليون ر.م)	3,521.80	4,421.80	4,863.00	5,887.80	6,207.90	6,330.60	6,815.60	7,534.60	8,250.90	9,356.90	11,330.70
(% of GNI)	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.8
عائلي من (% of GNI)	0.4	0.5	0.1	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.5	0.6	0.6
العام من (% of GNI)	0.1	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2
مساهمة التأمين لكل فرد											
تكافل عائلي	97.4	119.8	127.3	155.1	160.8	157.5	164.7	181.2	197.9	226	264.8
تكافل عام	28.8	36.4	39.8	44.5	46.8	50.8	55.2	56.5	59.2	63	83.8
الفائدة الصافية والتعويضات											
إجمالي (مليون ر.م)	1,208.20	2,019.10	2,185.40	2,263.40	2,706.80	2,699.00	3,200.20	3,521.20	3,890.70	4,320.50	4,940.80
تكافل عائلي	904	1,599.60	1,660.40	1,635.90	1,999.20	2,027.60	2,449.90	2,666.30	29,111.00	3,270.80	3,633.80
تكافل عام	304.2	419.4	525.1	627.5	707.5	671.4	750.4	854.9	979.6	1,049.70	1,307.00
أصول التكافل											
إجمالي (مليون ر.م)	12,445.40	14,720.40	16,948.20	19,045.60	20,934.00	22,746.00	24,711.00	26,792.00	29,283.30	31,373.80	36,517.70
تكافل عائلي	10,536.20	12,461.20	14,377.20	16,289.80	17,952.00	19,619.00	21,389.00	23,200.00	25,638.70	27,616.90	32,283.80
تكافل عام	1,909.20	2,259.20	2,571.00	2,755.90	2,982.00	3,127.00	3,322.00	3,593.00	3,644.60	3,756.90	4,233.90
% of GNI	1.9	2	2	2.1	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.4	2.5
من إجمالي الأصول%	7.6	8.1	7.8	8.2	9	9.1	9.4	12.1	9.8	12.7	12.7

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقارير بنك نيجارا ماليزيا خلال الفترة (2009-2019) م.

وقد قاد هذا النمو في هذه الفترة التأمين العائلي حيث حقق نسبة نمو بلغت 28% من إجمالي سوق التكافل في العام 2010م، وشكَّل 0.6% من الناتج المحلي للفرد (GNI) عام 2019م بعد أن كانت 0.2 % عام 2006م، بينما اقتصرت نسبة التكافل العام على 0.2% من الناتج المحلي الفرد (GNI) عام 2019م بعد أن كانت 0.1% عام 2006م.

وماليزيا تمتلك أكبر سوق تكافلي في العالم بنسبة تقدر بـ 26% من أصول التكافل العالمي والتي تقدر طبقاً لإحصاءات بنك نيجارا (البنك المركزي الماليزي) بـ36,517.7 مليون رينجت ماليزي (تقديرات عام 2019م) بينما كانت 6,899.0 مليون رينجت عام 2006 م، محققة نسبة نمو30.67% سنوياً خلال الفترة (2006-2019) م، وهي نسب مرتفعة تنبئ بمستقبل واعد للتكافل ليأخذ دوره في قطاع التأمين جنباً إلى جنب مع التأمين التقليدي[١]. لقد كان السبب الرئيسي لتأسيسها، الطلب المتزايد من الناس للحصول على خدمات التأمين الإسلامي بناءً على ما صدر من المجمع الفقه الإسلامي الدولي، وأقرَّه أيضاً مجلس الفتوى الوطني الماليزي بحُرمة التأمين التقليدي، ومنذ ذلك الحين أصبحت صناعة التكافل الماليزيَّة تكتسب ريادة متزايدة باعتبارها مُساهِماً كبيراً في نظام الماليَّة العامة في ماليزيا، ومن ثم تطورت صناعة التأمين في ماليزيا إلى أن بلغت حداً يُمكن الافتخار به، فهي تُعتبر من البلدان التي ترأس صناعة التكافل في العالم[٢].

فالتحرير السريع لماليزيا في سوق التكافل الماليزيَّة، شجع المؤسسات الأجنبيَّة على المشاركة في الصناعة الماليَّة الإسلاميَّة، وبالتالي إيجاد حُزمة متنوعة ومتزايدة من الشركات المحليَّة والدوليَّة للتكافل، وتواصل ماليزيا التقدم وبناء الصناعة عن طريق دعوة المؤسسات الماليَّة في مختلف أنحاء العالم لتأسيس شركات التكافل وإعادة التكافل في ماليزيا. وقد بذلت شركات التكافل جهوداً إضافية لترويج ودعم تنمية التكافل عالمياً، ولقد كان لنجاح التكافل الملموس على المستوى المحلي والإقبال الواسع على نماذجه التشغيليَّة دور مهم في تسهيل قيام شركات التكافل الماليزيَّة بفتح شركات في الخارج، بواسطة المشاركة في رأس المال والإدارة، وكذلك المشاركة في الخبرات والمهارات الفنيَّة.

وتمشياً مع روح التعاون الدولي، وقعت ماليزيا مذكرة تفاهم مع البنك الإسلامي للتنمية لترويج الاستثمار بين دول أعضاء منظمة المؤتمر الإسلامي، وتشمل تنمية التكافل وإعادة التكافل[٣].

---

١ Samser Mohammad, (2017), an Overview of Takaful of Malaysia, the Global University in Islamic .Finance

٢ Azman Bın Mohd Noor,Mohammad Asmadi Bin Abdalah,(2010), Takaful (Islamıc Insurance) Benıfıt Ownershıp.and Dıstrıbıatıon Issues ın Malaysıa.

٣ Rusni Hassan and others, (2018), Awareness and Knowledge of Takaful in Malaysia: Asurvey of Malaysian consumers, international Journal of Business social science Vol.9 No.2018.

3-3-2-عوامل نجاح صناعة التكافل في ماليزيا:

إن نجاح التكافل في ماليزيا تمَّ نتيجة تضافر جهود أسهمت مجتمعة في الإنجازات النوعيَّة التي حققتها هذه الصناعة، ويمكن تلخيص هذه العوامل في الآتي[1]:

3-3-2-1- دعم الحكومة لاسيَّما البنك المركزي الماليزي لصناعة التكافل: لقد حظيت صناعة التكافل بدعم غير محدود من الحكومة الماليزيَّة والبنك المركزي الماليزي، وهو ما ساعدها على القيام بمبادرات مهمة لتعزيز الصناعة المحليَّة ومكنها من دخول السوق العالميَّة، وقد تجسد هذا الدعم في قيام الحكومة بوضع الخطة الأساسيَّة للصناعة الماليَّة المكونة من خطة استراتيجية لمدة 10 سنوات (من عام 2001م إلى عام 2010م) لتعزيز الصناعة الماليَّة المتناولة لصناعة التكافل. وقد بادرت الحكومة أيضاً بخطوة عمليَّة من خلال تحييد بعض الضرائب وإعفاء بعضها الآخر لفترة زمنيَّة مرضية للشركات التي توفر خدمات التكافل تشجيعاً منها لنشأة المزيد من شركات التكافل، كما قامت أيضاً بعرض رخص التشغيل لشركات التكافل العالميَّة التي تريد تقديم خدماتها في ماليزيا، وقد قامت في عام 2009م بخطوة تحرير الصناعة المصرفيَّة وعرض أربعة رخص جديدة لشركات تكافل توفر خدمات التكافل العائلي. فهذه من بين المبادرات التي قامت بها الحكومة، وهي دليل على دعمها وسعيها لإنجاح الصناعة المحليَّة.

3-3-2-2- وضوح الرؤية واستراتيجية العمل: لقد تميزت المؤسسات الماليزيَّة عموماً والمؤسسات الماليَّة على وجه الخصوص بقوة التخطيط، وذلك من خلال التأكيد على وضوح الرؤية والتسطير المُحكم للأهداف والاستراتيجيات قبل مباشرة العمل. وقد استلهمت المؤسسات الماليزية هذه الرؤية من الرؤية الشاملة للحكومة الماليزيَّة بزعامة رئيس الوزراء الأسبق مهاتير محمد، والتي أطلق عليها اسم: رؤية 2020 (Vision 2020)، فقد تقدم تأسيس ماليزيا لصناعة التكافل وضع رؤية واضحة لها، وكذا وضع استراتيجية قوية لإنجاحها من خلال إطار قانوني شامل تمثل في قانون التكافل عام 1984م، وكذا التخطيط لرفد هذه الصناعة برأس مال بشري مؤهل، فأسست الحكومة الماليزيَّة الجامعة الإسلاميَّة العالميَّة عام 1984م لرفد المؤسسات الإسلاميَّة عموماً والماليَّة على وجه الخصوص بإطارات متخصصة. ثمَّ أسس البنك المركزي الماليزي الجامعة العالميَّة لتعليم الماليَّة الإسلاميَّة عام 2005م، وكذا الأكاديمية العالميَّة للبحوث الشرعيَّة في الماليَّة الإسلاميَّة عام 2008م لتطوير المنتجات الماليَّة بما فيها منتجات التكافل، وبحث قضايا التمويل الإسلامي المُلِّحة، ودعمت مؤسسات تدريب إطارات المؤسسات الماليَّة والتكافل الإسلامي، وألزمت شركات التكافل وضع ميزانية للبحوث ولتدريب كوادرها، وقد صار

[1] لال الدين، محمد أكرم، بوهراة، سعيد، (2011)، تجربة التأمين التعاوني الماليزي، بحث مقدم إلى الملتقى الثالث للتأمين التعاوني، ص290.

عُرفاً لدى شركات التكافل وضع استراتيجيَّة للعمل وكذا الحضور المستمر لكوادرها في المؤتمرات والندوات وورشات العمل والبرامج التدريبيَّة.

3-3-2-3- وضوح الإطار القانوني وانضباطه: إن أهم ما أسهم في نجاح التكافل في ماليزيا استناده على أرضية قانونيَّة صلبة ومُنضبطة تميزت بالشمولية والنظرة المستقبلية، أما شموليتها فقد تمثلت في وضع إطار كلي لتحرك شركات التكافل تمثل في قانون التكافل عام 1984م، وإصدار أدلة إرشادية لجملة من المنتجات الماليَّة، ووضع دليل للحوكمة المتوافقة مع الشريعة الإسلاميَّة لضمان شفافية عاليَّة وإدارة حازمة للمؤسسات الماليَّة، وكذلك تأسيس مجلس استشاري شرعي تابع للبنك المركزي الماليزي يُمثِّل المرجعية الشرعيَّة عند النزاع في قضايا المعاملات الماليَّة الإسلاميَّة، وذلك في إطار إرساء الإطار القانوني للرقابة على عمل المصارف الإسلاميَّة وشركات التكافل وتأسيس لجنة المواءمة بين الشريعة الإسلاميَّة والقانون الوضعي في الإطار النظري للمصارف الإسلاميَّة وشركات التكافل، وقد كلف رئيس المحكمة العليا بماليزيا بالإشراف عليها، وتأسيس قسم في القضاء مكلف بالفصل في قضايا المصارف الإسلاميَّة والتكافل، وتأسيس المركز الإقليمي للتحكيم في النزاعات الماليَّة يتناول النزاعات في القضايا المتعلقة بالمعاملات الإسلاميَّة، اسمه مركز كوالالمبور الإقليمي للتحكيم، وإلزام المحامين المشاركين في صياغة عقود المصارف الإسلاميَّة والتكافل بالحصول على شهادة في الماليَّة الإسلاميَّة.

3-3-2-4- الاهتمام برأس المال البشري: لقد تنبَّهت الحكومة الماليزيَّة إلى أهمية رأس المال البشري المؤهل، فباشرت بتأسيس جامعات تضطلع بهذه المهمة، وأرسلت بعثات دراسيَّة إلى جامعات غربيَّة عريقة ذات مكانة عالميَّة للاستفادة من أكبر قدر من المعرفة المتقدمة. وعلى صعيد الماليَّة الإسلاميَّة أدركت النقص الذي تعاني منه هذه المؤسسات فباشرت بتأسيس الجامعات التي تقوم بهذه المهمة، فأسست الجامعة الإسلاميَّة العالميَّة عام 1984م التي أسست بدورها المعهد الإسلامي للتكافل والتمويل الإسلاميَّة، إضافة على قسم الماليَّة الإسلاميَّة في كلية الاقتصاد والقانون[1]. وقد أسس البنك المركزي الماليزي عام 2005م الجامعة العالميَّة لتعليم الماليَّة الإسلاميَّة وتأسست بعدها كليات وأقسام للماليَّة الإسلاميَّة في جملة من الجامعات الماليزيَّة. وعلى صعيد البحث العلمي في الماليَّة الإسلاميَّة أسس البنك المركزي الماليزي الأكاديميَّة العالميَّة للبحوث الشرعيَّة في الماليَّة الإسلاميَّة عام 2008م لرفد الصناعة الماليَّة ببحوث تأصيليَّة وتطبيقيَّة تستجيب للتحديات المحليَّة والدوليَّة، وعلى مستوى التوعية بالماليَّة الإسلاميَّة والتعريف بجهد ماليزيا في هذا المضمار أسست الحكومة الماليزيَّة ممثلة في مجموعة من الوزارات " المركز الإسلامي العالمي للتمويل الإسلامي " عام 2006م[2].

[1] http:/www.wawasam2020.com/vision/index.html

[2] Abdou, H, Ali, k. & lister, R (2014), A comparative study of Takaful and Conventional insurance: empirical evidence from the market Insurance Market and companies: Analyses and Acturarial compatations, 4(1).

3-3-2-5- البنية التحتيَّة: اتخذت ماليزيا خطوات نوعية لتأمين بنية تحتيَّة متينة للتكافل الإسلامي، وقد تضمنت هذه البنية الخطوات الآتية: تأسيس قسم الصيرفة الإسلامية والتكافل عام 2000م ضمن أقسام البنك المركزي الماليزي، يضطلع بشؤون المصارف الإسلاميَّة وشركات التكافل اسمه (Department of Islamic Banking and Takaful) - تعيين رسمي لأحد نواب المحافظ البنك المركزي لمتابعة أعمال المصارف الإسلاميَّة والتكافل- تأسيس هيئة للرقابة الشرعيَّة الوطنيَّة تضم جملة من علماء الشريعة المتخصصين في الصيرفة الإسلاميَّة والتكافل لإصدار الفتوى الشرعيَّة المتعلقة بالمصرفية الإسلاميَّة والتكافل، وتسيطر الأدلة الإرشادية للمنتجات الماليَّة الإسلاميَّة[1].أما على مستوى الهياكل الماديَّة فقد توفرت شركات التكافل الماليزيَّة على أحدث البنايات، وجهزت بأرقى التجهيزات، كما استقدمت أحدث الأنظمة الخدميَّة التي كلفتها ملايين الدولارات.

3-3-3-عوائق صناعة التكافل الماليزية ومكامن تطويرها:

إن النجاحات التي حققتها صناعة التكافل بماليزيا لم تعفها من مواطن ضعف وعوائق يجب تجاوزها إن أرادت تحقيقاً فعليَّاً للتَّنمية الاقتصاديَّة الشاملة، ويمكن تلخيص عوائق التأمين الإسلامي فيما يأتي[2]:

3-3-3-1- قِلَّة الكوادر المُتخصِّصة في التكافل: يتفق الجميع على أن الصيرفة الإسلاميَّة الماليزيَّة حققت تقدماً نوعياً في تأهيل كوادر مُتخصِّصة استطاعت أن تُغطِّي جوانب كبيرة من العجز في هذه الصناعة، غير أن صناعة التكافل لا تزال تعاني من قِلَّة الكوادر المؤهلة التي تجمع بين الخبرة المهنيَّة والتمكن الشرعي، فشركات التكافل تعاني شُحَّاً واضحاً في هذا النوع من الكوادر، والتي تعاني من جهة أخرى ضعف تواصل بين الكوادر الشرعيَّة والمُهنيَّة بسبب ضعف البعد التكاملي بين التخصصات.

3-3-3-2- عدم الحسم في قضايا شرعيَّة عالقة: أدى وجود قضايا شرعيَّة عالقة وعدم الحسم فيها إلى تلبس بعض منتجات التكافل بعض الشبهات الشرعيَّة. ولعل أول القضايا التي شوشت على استقرار منتجات التكافل هي المراجعات التي دارت حول التكييف الشرعي لمنتج التكافل، والانتقادات التي قدمت حول تكييف الالتزام بالتبرع، وظهور تكييف شرعي يميل إلى ابتغاء التكافل على التعاون.

3-3-3-3- تداخل البعد التعاوني والتجاري: هنالك عدم ارتياح من قبل البعض لمبدأ صناعة التكافل الحاليَّة، حيث يتهمها البعض بأنها أسست ابتداءً على أساس أنها تعاونيَّة ولكنها سرعان ما اقتصرت على الخدمات التجاريَّة، حيث تفرض الشركات أحياناً دفع قسط تكافل عال، أو تفرض دفع أجرة للخدمات

[1] Monther Eladaia,and others,(2020), Takaful in Malaysia, Emergence, Growth, and Prospects ,http:/www.researchgate.net/Publication/340427067.

[2] لال الدين، محمد أكرم، بوهراة، سعيد، (2011)، مرجع سبق ذكره، ص301.

الخاصَّة، وهي أحياناً غير فعَّالة ولا سريعة في حل قضايا المشتركين ومطالباتهم، وأحياناً أخرى توجه تركيزها على الخدمات التي تتعلق بالاستثمارات قبل توفير الحماية الكافية أو تحسين الخدمات القائمة.

3-3-3-4- ضعف السرعة والكفاءة في توفير الخدمات: إن من التحديَّات الحاليَّة توفير الخدمات في أقصر وقت وبأسرع وقت ممكن عندما يصيبه الضرر، فما زالت الخدمات تحتاج إلى تحسين، إذ أحياناً ولمبررات إدارية، يتأخر موعد الاستجابة للمطالبات ودفع التعويضات. وبالإضافة إلى ذلك لا بد من التأكد من أن ممارسات التأمين محققة لمصلحة المشتركين، وأن تكون بنود العقد عادلة وواضحة ولا تتضمن شروطاً تخالف مقتضى العقد ومقاصده، وهذا يعني أن التزام المستأمن بدفع القسط وقيامه به يجعله يستحق التعويض من لحقه الضرر، ويلزم الصندوق السعي إلى تحقيق ذلك له في أقرب وقت.

3-3-3-5- ضعف تطوير المنتجات وتوسيع الخدمات: لا تزال صناعة التكافل قاصرة عن بلوغ خدمات مهمة منها: الحماية من أخطار الكوارث الطبيعيَّة التي بدأ يكثر حدوثها في ماليزيا وتضرر الناس منها لما جرى من تغير مناخي في شتى أنحاء العالم، فمن التحديَّات التي تواجهها صناعة التأمين الإسلامي في أنحاء العالم تغطية أوسع الاحتياجات التأمينيَّة من حيث النوع والحجم[1].

3-3-3-6-عدم تكافؤ المنافسة مع شركات التأمين التقليدي: لا شك أن أهم عامل يجذب المؤمنين إلى الاشتراك في التأمين هو مصداقية الشركة وفعالية خدماتها[2]، وقد مثل هذان العاملان إلى حد ما عائقاً للتوسع السريع لكثير من شركات التكافل الماليزيَّة، حيث أنها وبسبب حداثة نشأتها وقلة تجربتها، لم تتمكن من منافسة خدمات شركات التأمين التقليدية ذات التجربة العريقة، والهياكل المادية والبشرية الهائلة، وقد نجم عن هذه الهوة ضعف فعاليَّة بعض شركات التكافل في تغطية التعويضات، واضطرار بعضها الآخر إلى الاستعانة بوسطاء من شركات تقليديَّة تتوفر على أنظمة متطورة لمتابعة التعويضات وتغطيتها، وتأسيس بعضها الآخر لشركات تكافل بالشراكة مع شركات تأمين تقليديَّة.

3-3-3-7- ضعف ثقافة التكافل وقلة التوعية الدينيَّة به: يظهر من خلال إحصاءات التكافل في الدول الإسلاميَّة لعام 2011م أن ثقافة التكافل في ماليزيا، وإن كانت أفضل من مثيلاتها في الدول الإسلاميَّة الأخرى، غير أنها لا تزال تحتاج إلى مزيد من الوعي والعناية، والأمر ينسحب على التوعية الدينيَّة بضرورة الالتجاء إلى التكافل المنضبط بالضوابط الشرعيَّة بدل التأمين التقليدي، فلا يزال الكثير من المسلمين في ماليزيا يفضلون التأمين التقليدي على التكافل؛ لأنه يوفر في نظرهم مزايا خدميَّة لا توفرها شركات التكافل الناشئة، وكثير منهم لا يرى فارقاً واضحاً بين التكافل والتأمين التقليدي.

---

[1] مشعل، عبد الباري، (2009)، تطبيقات وتجارب التأمين التعاوني، ورقة بحث مقدمة لملتقى التأمين التعاوني، الرياض، ص13.

[2] لقد بينت دراسات غربية حول أولوية المؤمن في اختياره لشركة التأمين، وهل هي منافسة قسط التأمين أم الخدمات التي تقدمها شركة التأمين، فأظهرت أن الأغلبية يقدمون خدمات شركة التأمين على رخص القسط.

3-3-4- مؤشرات فعاليَّة التأمين الإسلامي في ماليزيا:

1- هيكل السوق ومدى تغلغل التكافل:

عرف التأمين الإسلامي في ماليزيا تطوراً كبيراً منذ نشأتها عام 1984م من حيث هيكل السوق، وذلك ما يبينه الجدول الآتي:

جدول رقم (37): تطور بعض مؤشرات سوق التكافل الماليزي خلال الفترة (1985-2019) م.

المؤشر	عدد الشركات	عدد الوكلاء			عدد المكاتب	عدد العاملين
		الإجمالي	تكافل عائلي	تكافل عام		
1985	1	-	-	-	-	-
1990	1	-	-	-	31	-
1995	2	1,210	-	-	42	-
2000	2	4,567	-	-	124	-
2005	5	14,059	11,781	2,278	147	2,670
2010	9	74,089	42,698	31,391	197	2,713
2011	11	100,308	66,338	33,970	207	2,846
2012	12	105,552	68,009	37,543	213	2,758
2013	12	77,804	58,984	18,820	215	3,162
2014	11	64,106	50,529	13,577	129	2,720
2015	11	65,387	50,334	15,053	112	2,896
2016	11	64,200	49,836	14,364	87	3,766
2017	11	61,750	47,348	14,402	90	3,534
2018	15	56,227	47,754	8,473	182	3,295
2019	15	58,711	48,520	10,191	221	3,635

المصدر: بنك نيجارا ماليزيا، الإحصائيات السنوية لصناعة التكافل، http://www.bnm.gov.my,accessed

انتقل عدد الشركات من شركة واحدة عند اعتماد قانون التكافل إلى 15 شركة بعد أكثر من ثلاثون عام، تُشغل هذه الشركات ما يقارب 3635عاملاً، وقد بلغ العدد 15شركة قبل منتصف عام 2018م بعد منح رخص جديدة للنشاط، وهذا إلى جانب شركات إعادة التكافل المتزايدة هي الأخرى. كما تطور عدد الوسطاء بشكل سريع ليصل إلى ما يقارب 58 ألف وكيل ينشط أغلبهم في مجال التكافل العائلي، علماً أن هنالك شبكات أخرى للتوزيع، وهي في تطور مستمر أيضاً. وأدت الزيادة المستمرة لمختلف الفاعلين إلى نمو قطاع التكافل.

أما بالنسبة لمعدلات نمو قطاع التكافل ورغم أنه كان ينمو باستمرار منذ نشأته إلا أن الوتيرة قد تباينت من فترة وأخرى، فبعد أن كان معدل النمو مقبولاً عموماً خلال المرحلة الأولى نظراً لحداثة التجربة وقلة المتعاملين مع جهل الجمهور بمنتجات التكافل؛ نلاحظ أن الوتيرة قد تسارعت بشكل ملحوظ خلال المرحلة الثانية، فإذا أخذنا الفترة (1994-1998) م كمؤشر فإننا نجد بأن متوسط معدل نمو القطاع ككل قد بلغ 53.6% وكانت مساهمة فرع التكافل العائلي فيه أكبر، حيث لم تقل نسبة نمو هذا الأخير عن 50%، بل وصلت إلى معدل من ثلاثة أرقام عام 1996م (127%) مما يؤكد نجاح الصناعة رغم انخفاض المعدلات بعد ذلك[1]؛ نظراً للظروف الماليَّة الدوليَّة والإقليميَّة خاصة منها أزمة الأسواق الماليَّة الآسيويَّة. أما خلال المرحلة الثالثة فقد شهدت صناعة التكافل معدل نمو 27% من حيث المساهمات الصافية بين 2005م و2010م مثلاً، والتكافل العائلي أيضاً حقق نسبة 28% للفترة نفسها، ليحوز على أكثر من 80% من إجمالي سوق التكافل في عام 2010م، كما بلغ إجمالي مساهمة التكافل العائلي في ماليزيا ما قيمته 4.5 مليار رينجيت (1.4 مليار دولار) مع نمو متذبذب لقطاع التأمين عام 2014م.

جدول رقم (38): معدل اختراق التكافل للسوق الماليزي خلال الفترة 1990-2010 م[2].

العام	1984	1990	1995	2000	2003	2004
معدل اختراق السوق	-	0,1	0,3	2,5	5,6	5,6
العام	2005	2006	2007	2008	2009	2010
معدل اختراق السوق	5,7	5,9	7,2	7,5	7,6	8,1

المصدر: بنك نيجارا ماليزيا، http://www.bnm.gov.my.accessed

إذا رأينا مدى تغلغل التأمين التجاري التقليدي مقارنة بالإسلامي نجد أن هذا الأخير يعد ضعيفاً نسبياً، حيث أن إحصائيات 2010 م تشير إلى أن معدل اختراق التكافل[3] هو في حدود 8.1%، أما معدل التأمين التجاري فهو في حدود 40%، وفي عام 2005م [4]أصبحت النسبتان على التوالي 5.7% للإسلامي و 38.7% للتجاري، أما في عام 2008 م أصبحت أصول التكافل تُمثِّل ما نسبته 7.5% مقابل 92.2% للتأمين التجاري، فإننا نجد بأن التكافل ينتشر بشكل أكبر بكثير، كما لا ننسى بأن التأمين التجاري قد سبق التكافل في الظهور والعمل في ماليزيا بعقود من الزمان.

[1] تم حساب هذه النسب انطلاقاً من الجدول الوارد بـ: -International directory of Takaful (Islamic insurance) ,Institute of Islamic Banking and Insurrance,london,UK,1999,p38.

[2] عبد الحميد، محمد، وعثمان، محمد سقي: دراسة مستوى المعرفة والفهم بين المسلمين للقيم ومبادئ الشريعة والعربية في التكافل (التأمين الإسلامي)، الجريدة الأوروبية للعلوم الاجتماعية، إصدار 10 رقم 2009/3، ص 470.

[3] معبراً عنه بنسبة أصول التكافل إلى إجمالي أصول صناعة التأمين والتكافل

[4] بنك نيجارا ماليزيا، الاحصائيات صناعة التكافل السنوية 2007م، احصائيات صناعة التكافل السنوية 2011م، http://www.bnm.gov.my.accessed April 16,2012

2- تطور أصول شركات التكافل:

نعرض في الجدول التالي تطور أصول شركات التكافل خلال الفترة (2011-2019) م مقترناً بمداخيل الأقساط على سبيل المقارنة والتوضيح.

جدول رقم (39): تطور أصول وأقساط التكافل الماليزي خلال الفترة (2011- 2019) م الوحدة: مليون رينجت ماليزي

الأعوام		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الأقساط	الإجمالي (مليون ر.م)	4863	5887.8	6207.9	6330.6	6816	7535	8250.9	9357	11331
	المساهمة في الناتج الوطني الفردي GNI%	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.8
	التكافل العائلي من GNI%	0.4	0.5	0.5	0.4	0.5	0.5	0.5	0.6	0.6
	التكافل العام من GNI%	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2
	نصيب الفرد من التكافل العائلي	127.3	155.1	159.2	155.9	163.6	181.8	197.9	226	264.8
	نصيب الفرد من التكافل العام	39.8	44.5	46.4	50.3	54.8	56.7	59.2	63	83.8
التعويضات	الإجمالي (مليون ر.م)	2185.4	2263.4	2706.8	2699	3200	3521	3890.7	4321	4940.8
	عائلي	1660.4	1635.9	1999.2	2027.6	2450	2666	29111	3271	3633.8
	عام	525.1	627.5	707.5	671.4	750.4	854.9	979.6	1050	1307
أصول التكافل والاحتياطيات	الإجمالي (مليون ر.م)	16948	19046	20034	22746	24711	26782	29283	31374	36518
	عائلي	14377	16290	17952	19619	21389	23189	25639	27617	32284
	عام	2571	2755.9	2892	3127	3322	3593	3644.6	3757	4233.9
	نسبتها للناتج الفردي	1.9	20	2.1	2.1	2.2	2.2	2.2	2.4	2.5
	نسبتها لإجمالي أصول التكافل	8.6	8.8	9	9.1	9.4	9.7	9.8	12.7	12.7

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات بنك ماليزيا المركزي.

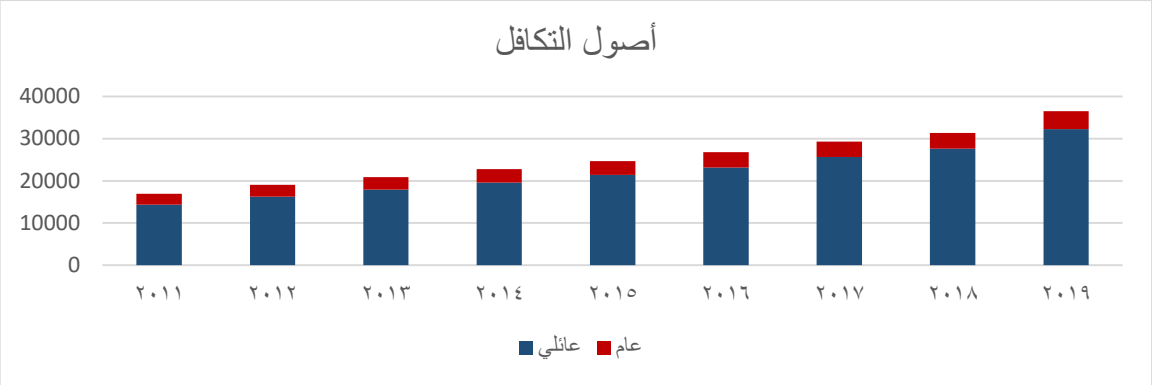
نجد من خلال الجدول بأن أقساط التكافل الإجمالية قد سجلت معدل نمو متوسط يقدر بـ ٤٧% خلال الفترة (2011-2019) م في حين سجلت أصول صناديق التكافل الإجمالية متوسط معدل نمو يقدر بـ 68% خلال نفس الفترة، وكلاهما يعتبر مؤشر جيد عن حجم التطور الذي تميزت به صناعة التكافل الماليزيَّة.

الجدير بالذكر هو القفزة النوعيَّة التي عرفتها أقساط التكافل وأصوله بين عامي 1995م و2000م ثم بين عامي 2000م و2004م، هذا يعني أن قطاع التكافل قد عرف معدلات نمو معتبرة خلال المرحلتين الثانية والثالثة، كما عرف أيضاً التحول من التركيز على منتجات التكافل العام إلى منتجات التكافل العائلي، وذلك خلال نفس الفترة. هذه النتائج تُعزى إلى عدة أسباب، منها زيادة المنافسة مع اعتماد

متعاملين جدد، واعتماد أساليب تسويقية فعالة، إذ إنَّه مع مرور السنوات ونظراً لزيادة عدد شركات التكافل وتوسعها وزيادة إقبال الجماهير عليها؛ فقد تطورت القيمة الإجماليَّة لممتلكاتها، كما يظهر من الشكل البياني الآتي رقم (19) الذي يعكس التطور الحاصل في السنوات الأخيرة[1].

الشكل البياني رقم(19): تطور أصول صناديق التكافل (العام والعائلي) في شركات التأمين الماليزية.

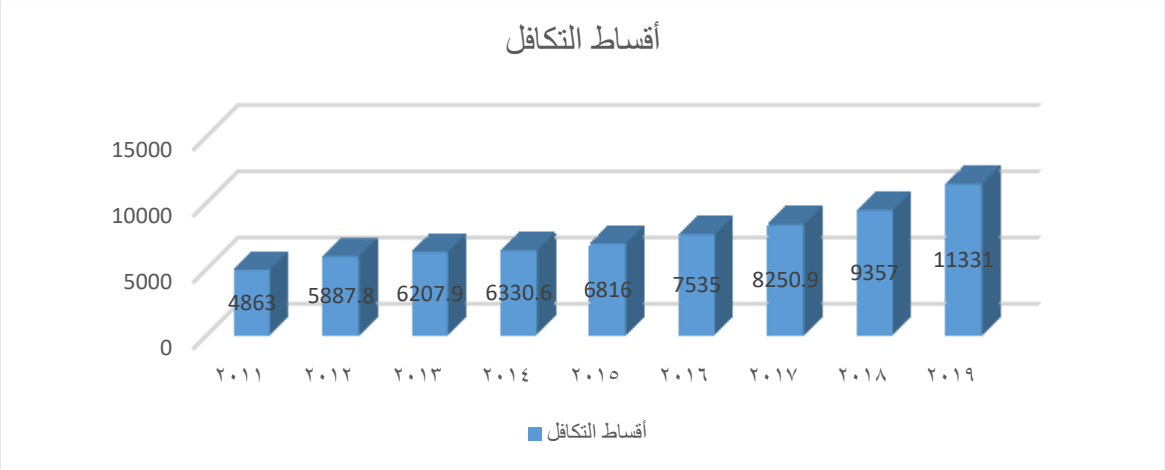
خلال الفترة (2011-2019) م



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات بنك ماليزيا المركزي.

بلغ متوسط نمو القطاع 20% سنوياً خلال الفترة (2003-2008) م، وزاد متوسط أصول التكافل بصورة عامة عن 7.724مليون رينجيت ماليزي خلال الفترة الزمنية (2003-2009) م، وذلك بنسبة نمو تقدر بـ 13.53% بين عامي 2003م و2004م، لترتفع النسبة إلى 17.75% بين عامي 2008م و2009م. والملاحظ أن معدل نمو التكافل العائلي بين 2006م و2007م حيث قدر بـ 28.34%.

الشكل البياني رقم (20): تطور أقساط التكافل في شركات التأمين الماليزية 2011-2019م.



المصدر: بنك نيجارا ماليزيا http://www.bnm.gov.my.accessed April 16,2012

[1] Cheah-Chee Keog, (2013), Measuring the efficiency between conventional general Insurance and general Takaful in Malaysia, Thesis submitted to Othman yeop Abdulah Graduate school of Business, University Utara Malaysia, in Partial fulfillment of the Requirement for Master of Sciences.

وهنا يطرح السؤال التالي: لماذا يعتبر سوق التكافل الماليزي أكثر نجاحاً في مجال التكافل العائلي مقارنة بالتكافل العام؟

نذكر أولاً بأن قطاع التكافل العائلي يوفر مجموعة من الخدمات، مثل تشكيل الادخار طويل الأجل وحماية المشتركين وعائلاتهم من المخاطر الناجمة عن الوفاة، أو حمايتهم من ضعف المقدرة على اكتساب الدخل أو البقاء على قيد الحياة بعد سن معينة. في هذا الإطار نشير إلى أن هنالك العديد من العوامل التي تؤثر على الطلب على التكافل العائلي، وتؤثر على نسبة نموه في ماليزيا. وإذا كان من الصعب تحليل كل العوامل المؤثرة بالشكل المطلوب إلا أننا سنحاول التعرف على أهم العوامل، والتي تشمل خاصة الربط بين التكافل العائلي وخدمات ماليَّة أخرى وتأثير الوكلاء، بالإضافة إلى خاصيَّة سوق التكافل وسلامة الإشراف العائلي والتحفيزات الضريبيَّة.

- الربط بين التكافل العائلي وخدمات أخرى: إذا نظرنا إلى توزيع التكافل العائلي فإننا سوف نجد بأنه يرتكز على المنتجات المرتبطة بالرهون (motorage-related products)[١]، بالإضافة إلى تأمينات المنح (والمعاشات)، وبرامج التعليم والمنتجات المتعلقة بالاستثمار وغيرها. ونظراً لأهمية التأمين المرتبط بالقروض الرهنية فقد حاولت شركات التكافل الاستفادة من هذه الميزة، خاصة وأن هذه الشركات تنتمي إلى مجموعات ماليَّة مهمة، فقامت بتوزيع منتجات التكافل من خلال استخدام هياكل المجموعات وشبكات الفروع.

كما أن الإدارات المصرفية أصبحت تقوم –بشكل متزايد -بربط عقود التكافل العائلي مع برامج الاستثمار، قصد عرضها على مجموع زبائنها، وبالتالي أصبح الربط بين كل من المنتجات الإسلاميَّة المتعلقة بالتقاعد والزواج والتعليم والادخار وبين منافع الحماية أمراً يجنب الزبائن بشكل مستمر[٢].

- تأثير الوكلاء: إذا نظرنا إلى توزيع الوكلاء بين نوعي التكافل خلال عام 2019م فسوف نجد بأن عدد وكلاء التكافل العائلي (48.520)[٣] يفوق بكثير عدد وكلاء التكافل العام (10,191)، علماً أن الوكلاء يلعبون دوراً مهماً في تسويق منتجات التكافل في ماليزيا[٤]، وخاصة التكافل العائلي. فإذا كان العديد من المسلمين يعترضون على فكرة التأمين على الحياة لأنه لا يتوافق – حسب معتقداتهم -مع الرضا بالقضاء

---

[١] Syed Moheeb, Critical issues facing Takaful operators with special reference to Malaysia, FOIITC/GTG/ICMIF Takaful Network Seminar, 21-23 November, sri Lanka, 2011 , op . cit, p22.

[٢] SohailJaffer, Takaful review: Evolving trends, opportunities and challenges, Malaysia Islamic Finance, Issuers and Investors fourm 2006, htpp://www.malaysianislamicfinance.com/monthly/mifsupplement/article7.html#,accessed April 22, 2014.

[٣] احصائيات بنك نيجارا الماليزي: التقرير السنوي لاحصائيات التكافل 2019.

[٤] Hendon Redzuan, Zuriah Abdul Alrahman and Sharifah S. H. Aidid, Economic determinants of family Takaful consumption: Evidence from Malaysia, International Review of Business Research Papers, Vol.5 , No 5, September 2009, p208.

والقدر؛ فإن دور الوكلاء يصبح مهماً في إقناع المستهلكين بأن هذا النوع من التأمين لا يمنع القضاء والقدر، ولكنه نوع من الحماية التي تساهم في التخفيف من الآثار الماليَّة المترتبة عن وقوع ما قدره الله عز وجل.

- خاصية سوق التكافل الماليزي: إن سوق التكافل الماليزي يرتكز خاصة على نشاط التجزئة، والذي يعد التأمين على الحياة من أبرز الأمثلة عنه، أما الأخطار العامة أو الأخطار الصناعيَّة –والتي هي من فروع التأمين العام -فإنها تتطلب الخبرة الكبيرة والنطاق الواسع وقوة نشاط إعادة التأمين.

- سلامة الإشراف المالي: من بين أهم ما قام به مصرف نيجارا الماليزي هو تعزيز الصناعة الماليَّة الإسلاميَّة بمختلف مكوناتها، ومن ذلك تعزيز سلسلة كاملة من المنتجات الماليَّة الإسلاميَّة –بما فيها عقود التأمين على الحياة -التي من شأنها تنمية وتطوير تلك الصناعة.

- التحفيزات الضـــريبيَّة: لقد قدمت الحكومة الماليزيَّة العديد من التحفيزات من أجل ترقية منتجات التكافل العائلي، نذكر من بين تلك التحفيزات إقرار إعفاءات ضـــريبيَّة شـــخصـــيَّة عن أقســـاط التكافل (من 5000رينجيت إلى 6000رينجيت)[1].

ومن الممكن الإشارة إلى الدراسة الميدانية التي أجراها Redzuan برفقة باحثين آخرين عام 2009 م والتي كانت تهدف إلى تحديد العوامل التي تزيد من استهلاك التكافل العائلي في ماليزيا، واستخدمت هذه الدراسة بيانات مساعدة حول الاستهلاك تتعلق بالفترة (1986-2007) م. وقد توصل البحث إلى أن دخل الفرد يعتبر مؤشراً أساسياً للطلب على التكافل العائلي، كما أن كلاً من معدل الفائدة طويل الأجل ومؤشر السوق الماليَّة يُعتبران من العوامل المؤثرة على استهلاك هذا النوع من التأمين، ولكن هذه الدراسة قد أشارت أيضاً إلى أن المؤشرات الاقتصاديَّة الكليَّة كان لها أثر أكبر على الاستهلاك، مقارنةً بالعوامل ذات الصلة بمدة إدراك وتصور المستهلك تجاه المنتج[2].

ومن الضروري الإشارة إلى أن سوق التأمين الماليزي لا يزال يحتوي فُرص هامّة لتطور قطاع التكافل العائلي، خاصة بالنسبة لفروع المنتجات التي لم تُستغل بعد أو هي مُستغلَّة بشكل محدود، مثل التأمين الصحي وتأمين التقاعد والتامين المتعلق بالتعليم.

[1] Juliana Arifin,AhmadShukriYazid and Zaunaidahsulog. A conceptual model of literature review for family Takaful (Islamic life insurance), demand in Malaysia ,International Business Research ,vol 6,no 3,p 212.

[2] Fithriah Ab. Rahim and Hanudin Amin: Determinants of Islamic insurance acceptance, An empirical analysis, International Journal of Business and society , voi 75,no1,2008

الإطار العملي للبحث

دراسة أثر الكفاءة التشغيليَّة في تنافسيَّة شركات التأمين في ماليزيا.

المبحث الأول: تحديد متطلبات الدراسة.

المبحث الثاني: قياس تطور كفاءة شركات التأمين.

المبحث الثالث: دراسة الأثر البيني بين المتغيرين الكفاءة التشغيليَّة والتنافسيَّة.

1-المبحث الأول: تحديد مُتطلبات الدراسة

ترتبط نتائج أي بحث بالحدود التي يشملها، فلا بد من معرفة المتغيرات المختارة لتحقيق الأهداف المتعلقة بالدراسة، وكذلك تحديد مجتمع البحث.

وسيتم فيما بعد عرض بيانات المدخلات والمخرجات للأعوام التالية 2019-2018-2017-2016

1-1- تحديد مصادر البيانات وعيَّنة الدراسة:

المصدر الأساسي للبيانات المستخدمة في الدراسة متاحة في الموقع الرسمي لبنك "نيجارا" الماليزي، إضافة إلى الاعتماد على الميزانية العمومية وبيان الدخل، التي نُشرت في التقارير السنويَّة على مستوى مواقع شركات التأمين المدروسة.

لم يقتصر هذا الجانب على عملية تجميع البيانات، وإنما تعديلها وتصحيحها، يرجع ذلك إلى اختلاف السنوات الماليَّة لكل شركة، ما جعلنا نقوم بإزاحة جميع البيانات عن طريق العمل بالمتوسطات، فبعض الشركات تنتهي السنة الماليَّة لها في شهر آذار وأخرى في شهر حزيران وأخرى في تشرين الثاني.

لهذا السبب تم تصحيح البيانات وتعديلها أكثر من مرة تفادياً للحصول على نتائج مغلوطة.

تتكون عينة الدراسة من 10شركات تأمين، منها خمسة شركات إسلامية (تكافل)[1]، أما شركات التأمين التجاري الخمسة فهي عشوائية، وقد اقتصر العدد الحالي على خمسة حتى توازي العيَّنة الأساسية في دراسة شركات التأمين الإسلامي ولا تتعداها.

إن شركات التأمين التجاري المختارة تعمل في نفس الشروط والظروف التي تعمل بها شركات التأمين الإسلامي، وهي عيَّنة تعد كمرجع للتحليل والمقارنة بين أداء الشركات التقليديَّة والشركات الإسلاميَّة، وكذلك لتصبح العيَّنة كافية لاستخدام برنامج Eivews المُختار لقياس كفاءة الشركات التشغيليَّة.

[1] اقتصرت الدراسة على عدد أقل من العدد الحالي لأن هذه العينة فقط تتوافر فيها البيانات على مدة زمنية من عام 2016 إلى عام 2019أي أربعة أعوام فقط حسب البيانات المتوافرة من مصدرها، زيادة على توافقها مع المدخلات والمخرجات المختارة للقياس)

الجدول رقم (40) يوضح عيَّنة الدراسة المختارة في السوق الماليزيَّة:

جدول رقم (40): عينة شركات التأمين الإسلامي وشركات التأمين التجاري في ماليزيا.

اسم الشركة	ترتيب الشركة	
Etiqua Takaful Berhard	DMU1	شركات تأمين إسلامي
Takaful Ikhlas	DMU2	
Prudential BSN Takaful	DMU3	
MAA Takaful	DMU4	
Hong Liong MSIG Takaful	DMU5	
Prudential Assurrance Malaysia	DMU6	شركات تأمين تجاري
AIA (American International assurance)	DMU7	
MAA Assurance	DMU8	
Etiqua Insurance	DMU9	
MCIS Zurich Insurance	DMU10	

المصدر: من اختيار الباحثة بالاعتماد على توافر البيانات وتجانس المدخلات والمخرجات.

DMU: Decision making unit يطلق على المؤسسات وحدات صنع القرار وتختصر بـ (DMU)

2-1- عرض بيانات الدراسة:

إن اختيار نوع المدخلات والمخرجات يرتبط أساساً بأهداف الباحث، وكذلك تتحدد في الأساس بالاعتماد على المدخل المختار، فالدراسة ترتكز على قياس كفاءة شركات التأمين، وعليه فقد تم اختيار مدخلات ومخرجات تتماشى مع المدخل التشغيلي الذي يتمثل أساساً في عملية تسيير الأقساط وتوسيع دائرة الاستثمارات بتحمل تكاليف متنوعة.

جدول رقم (41) قائمة المدخلات والمخرجات المختارة للدراسة (الوحدة 1000رينجيت)

المدخلات		المخرجات	
عمولات	Commissions	الأقساط	Premiums
تكاليف إدارية	Management expenses	دخل الاستثمار	Investment income

والجدول التالي رقم(42) يعرض بيانات المدخلات للأعوام 2019-2018-2017-2016م.

جدول رقم (42): عرض بيانات المدخلات [1] للفترة (2016-2019) الوحدة: 1000 رينجت ماليزي

الوحدة: RM1000	المدخلات							
الشركات	عمولات				تكاليف إدارية			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
DMU1	926,460	756,594	604,128	545,452	377,232	444,548	579,258	521,284
DMU2	223,742	208,602	218,272	212,724	180,570	175,694	195,440	225,390
DMU3	236,628	291,662	377,406	399,056	173,766	224,446	266,910	312,218
DMU4	115,630	134,694	160,584	194,336	61,108	74,698	1,038,000	118,514
DMU5	16,238	29,244	33,836	29,142	23,044	31,974	40,298	43,436
DMU6	1,332,402	1,515,792	1,701,770	1,919,092	611,594	695,384	722,374	988,396
DMU7	769,804	787,056	861,784	1,339,578	550,860	543,938	641,376	1,071,632
DMU8	340,198	329,452	320,506	309,824	354,178	369,670	393,574	435,968
DMU9	298,786	407,658	418,306	336,370	421,024	525,432	602,042	553,692
DMU10	256,718	258,622	239,856	171,004	170,178	171,884	177,952	135,956

المصدر: بيانات بنك نيجارا الماليزي والتقارير السنوية للشركات للأعوام 2019-2018-2017-2016.

تتصدر عمولات شركة DMU1 عمولات شركات التأمين الإسلامية وتتناقص خلال الأعوام (2016 – 2019) بينما كانت التكاليف الإدارية متزايدة خلال نفس الفترة، في حين كانت عمولات شركة DMU5 ضعيفة مقارنة بباقي عمولات شركات التأمين الإسلامية بالإضافة إلى تكاليفها الإدارية،

أما بالنسبة لشركات التأمين التجارية احتلت شركة DMU6 الصدارة بعمولات كبيرة وبأرقام متزايدة، بينما كانت تكاليفها الإدارية هي الأكبر أيضاً، بينما كانت عمولات شركة DMU10 هي الأقل بينها، وكذلك بالنسبة إلى تكاليفها الإدارية.

[1] نشير أن تحليل البيانات تم عن طريق برنامج Eviews، ووفق أسلوب تحليل مغلف البيانات DEA. (Data Envelopment Analysis).

أما الجدول رقم(43) يعرض بيانات المخرجات للأعوام 2019-2018-2017-2016

جدول رقم(43): عرض بيانات المخرجات للفترة (2016- 2019) الوحدة: 1000 رينجت ماليزي.

الوحدة: RM1000	المخرجات							
الشركات	الأقساط				دخل الاستثمار			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
DMU1	3,875,178	4,161,362	5,104,680	4,683,182	562,514	650,776	744,372	857,754
DMU2	1,284,068	1,033,260	1,441,130	1,494,046	82,620	67,636	130,728	1,599,088
DMU3	797,696	1,137,836	1,564,630	1,815,620	10,020	28,888	36,256	49,708
DMU4	513,910	576,444	724,012	947,838	18,844	26,506	31,808	38,364
DMU5	148,472	214,274	235,872	220,702	11,426	15,780	18,818	19,690
DMU6	7,081,468	8,236,414	9,240,336	10,070,988	1,008,434	1,142,894	1,337,858	1,491,116
DMU7	5,372,608	5,728,770	6,612,668	10,386,022	1,746,750	1,868,972	1,969,320	2,794,886
DMU8	3,035,166	2,855,442	2,656,606	2,551,142	614,980	658,600	641,818	686,752
DMU9	3,356,452	5,003,424	5,660,526	4,702,622	776,816	1,077,632	1,176,176	1,213,156
DMU10	1,437,434	1,556,270	1,612,708	1,147,624	330,552	351,394	368,394	364,148

المصدر: بيانات بنك نيجارا الماليزي والتقارير السنوية للشركات للأعوام 2019-2018-2017-2016

تتصدر أقساط شركة DMU1 أقساط شركات التأمين الإسلامية وبنسب متزايدة خلال الفترة (2016-2019)، وكذلك بالنسبة إلى دخل الاستثمار فيها، بينما كانت شركة DMU5 هي الأقل بأقساط ضعيفة نسبياً مقارنةً بباقي الشركات وبدخل استثمار ضعيف أيضاً.

بينما كانت أقساط شركة DMU6 بصدارة أقساط شركات التأمين التجارية، وكذلك دخل الاستثمار فيها، بينما كانت أقساط شركة DMU10 هي الأضعف وكذلك دخل الاستثمار فيها.

نشير أن تحليل البيانات تم عن طريق برنامج Eviews[1].

[1] تتعلق النتائج بثلاث سنوات فقط تبعاً للبيانات التي أمكن تجميعها للشركات عبر شبكة الأنترنت، مع إضافة السنة الرابعة والأخيرة 2019م مؤخراً كذلك العدد المقترح للدراسة مبني على أساس العدد المتواضع لشركات التأمين الإسلامي، ومن ثم اقتصرت على 5 شركات تأمين إسلامي و5 شركات تأمين تجاري.

2-المبحث الثاني: قياس تطور كفاءة شركات التأمين.

2-1- تحليل نتائج الكفاءة التشغيليَّة لعام 2016م:

يتناول هذا الجزء قياس الكفاءة التقنيَّة والكفاءة التقنيَّة البحتة وكفاءة الحجم، وتُحدد بقيمة من الواحد حيث يمكن فيما بعد التعليق على النتائج من خلال النسبة المئويَّة.

جدول (44): نتائج الكفاءة التشغيليَّة خلال عام 2016م.

الشركات	نوع الشركة	الكفاءة الفنية في ظل ثبات غلة الحجم (CCR)	الكفاءة الإدارية في ظل تغير غلة الحجم (BCC)	كفاءة الحجم	غلة الحجم
DMU1	شركات تأمين إسلامي	0.890	0.903	0.985	متزايدة
DMU2		0.761	0.777	0.979	متزايدة
DMU3		0.475	0.495	0.960	متزايدة
DMU4		0.771	0.885	0.871	متزايدة
DMU5		0.814	1.000	0.814	متزايدة
	المتوسط	0.765	0.836	0.921	
DMU6	شركات تأمين تجاري	1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU7		1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU8		0.994	0.997	0.997	متزايدة
DMU9		1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU10		0.844	0.861	0.979	متزايدة
	المتوسط	0.927	0.971	0.995	
المتوسط العام		0.857	0.989	0.995	

+المصدر: من البيانات المُجمَّعة سابقاً والتي تم تحليلها باستخدام برنامج Deap[1].

حيث كفاءة الحجم = الكفاءة الفنية في ظل ثبات غلَّة الحجم ÷ الكفاءة الإدارية في ظل تغير غلة الحجم

[1] هو برنامج MS-DOS لكن يمكن تشغيله في Windows، باستخدام File Manger (إدارة الملفات). يحتوي البرنامج على ملفات بسيطة، ملف يرفع على مستواه البيانات الخاصة بالمدخلات والمخرجات، وملف صغير يسجل على مستواه التعليمات الخاصة بالبحث فيما يتعلق بعدد الشركات، عدد السنوات....،ومن ثم يطبق البرنامج التعليمات على البيانات المسجلة للوصول إلى النتائج السابقة.

تحليل النتائج: يتضح من خلال البيانات الواردة في الجدول رقم (44) أنه على مستوى المتوسط العام، بلغت الكفاءة الفنيَّة 85.7%، وهذا يعني أن نسبة عدم الكفاءة هي 14.3%، أي أن شركات التأمين للعيِّنة يُمكنها زيادة إنتاجها بنسبة 14.3% دون أي زيادة في كمية أو مقدار الموارد أو التكاليف، أي أن الشركات تستخدم تكاليف غير مبررة بنسبة 14.3%.

في حين أن متوسط كفاءة الحجم حوالي 99.5%، أي أن عدم كفاءة الحجم تبلغ نسبة 0.5 % فقط، أي أن هنالك تكاليف غير مبررة ناتجة عن استخدام تكاليف إضافية لكل وحدة من المخرجات.

وإذا ما نظرنا إلى الجزئيات أكثر نجد أن عدم الكفاءة الفنيَّة يعود بشكل كبير إلى ضعف كفاءة شركات التأمين الإسلامي، حيث يبلغ متوسط الكفاءة الفنيَّة لها 76.5%، بما يعادل نسبة 24.5% من عدم الكفاءة، على هذا الأساس يمكن لشركات التأمين الإسلامي تقليص تكاليفها بنسبة 24.5%، دون أي خفض في قيم المخرجات، حتى أن جميع شركات التأمين الإسلامي حققت كفاءة فنيَّة دون نسبة 90%، وهذا عائد بالأساس إلى حداثة أغلب الشركات ونقص الخبرة في المجال التأميني، حيث تحمَّلت تكاليف غير مُبرَّرة تفوق 10% لكل شركة منها.

أما بالنسبة لمتوسط الكفاءة الفنية لشركات التأمين التجاري فقد بلغ نسبة 92.7% (مع نسبة عدم كفاءة 7.3% فقط). يعود هذا بالأساس إلى تحقيق ثلاث شركات من أصل خمسة لمعدل كفاءة كاملة 100%.

ذلك أنها تمتلك أعلى القيم فيما يخص المخرجات المُتمثِّلة في الأقساط ودخل الاستثمار، كما أنَّها تستخدم التكاليف بشكل أمثل دون أي بواقي إضافيَّة.

باقي الشركات التي حققت كفاءة حجم أقل من 1، تتميز بِغلّة حجم متزايدة، أي أن كل زيادة في المخرجات تحتاج إلى زيادة بنسبة أقل في المدخلات. والشكل البياني رقم (21) يُوضِّح ما سبق.

الشكل البياني رقم (21): نتائج متوسطات الكفاءة لعام 2016م.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الجدول السابق.

من الشكل السابق رقم (21) نلاحظ أن متوسطات كفاءة الحجم أقرب إلى الواحد مقارنة بمتوسطات الكفاءة الفنيَة البحتة، ما يجعل هذه الأخيرة السبب الرئيسي في نسب عدم الكفاءة، أي أن هنالك تكاليف إدارية إضافيَّة غير مُبرَّرة يُمكن الاستغناء عنها، كما يُلاحظ تفوّق شركات التأمين التجاري على شركات التأمين الإسلامي سواءً من حيث الاستخدام الأمثل لتكاليفها أو تحقيق حجم أمثل لعملها التشغيلي سواء تعلق الأمر بحجم الأقساط أو دخل الاستثمار.

والجدول التالي رقم (45) يُوضِّح الترتيب التنازلي للشركات حسب درجة الكفاءة.

جدول رقم (45): ترتيب شركات التأمين لعام 2016م حسب درجة الكفاءة.

اسم الشركة	ترتيب	نسبة الكفاءة التقنية	الرتبة
Prudential Assurrance Malaysia	DMU6	1.000	1
AIA (American International assurance)	DMU7	1.000	1
Etiqua Insurance	DMU8	1.000	1
MAA Assurance	DMU9	0.994	4
Etiqua Takaful Berhard	DMU1	0.890	5
MCIS Zurich Insurance	DMU10	0.844	6
Hong Liong MSIG Takaful	DMU5	0.814	7
MAA Takaful	DMU4	0.771	8
Takaful Ikhlas	DMU2	0.761	9
Prudential BSN Takaful	DMU3	0.475	10

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على جدول النتائج.

2-2- تحليل تطور نتائج الكفاءة التشغيليَّة لعام 2017م:

فيما يلي نقوم بتحليل تطور نسب الكفاءة للسنة التالية، والجدول رقم (46) يوضح نتائج الكفاءة لعام 2017م.

جدول رقم (46): نتائج الكفاءة التشغيلية خلال عام 2017م.

الشركات	نوع الشركة	الكفاءة الفنية في ظل ثبات غلة الحجم (CCR)	الكفاءة الإدارية في ظل تغير غلة الحجم (BCC)	كفاءة الحجم	غلة الحجم
DMU1	شركات تأمين إسلامي	0.847	0.855	0.990	متزايدة
DMU2		0.576	0.623	0.925	متزايدة
DMU3		0.488	0.523	0.932	متزايدة
DMU4		0.688	0.829	0.830	متزايدة
DMU5		0.687	1.000	0.687	متزايدة
	المتوسط	0.661	0.805	0.840	
DMU6	شركات تأمين تجاري	1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU7		1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU8		0.796	0.810	0.983	متزايدة
DMU9		1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU10		0.847	0.889	0.953	متزايدة
	المتوسط	0.928	0.940	0.987	
المتوسط العام		0.783	0.866	0.907	

المصدر: من البيانات المُجمَّعة سابقاً والتي تم تحليلها باستخدام برنامج Deap.

تحليل النتائج: يتضح لنا من خلال البيانات الواردة في الجدول رقم (46) أنه على المتوسط العام، بلغت الكفاءة الفنية حوالي 78.3%، وهذا يعني أن نسبة عدم الكفاءة هي 21.7%، أي أن الشركات تستخدم تكاليف غير مُبرَّرة بنسبة 21.7%.

في حين أن متوسط كفاءة الحجم 90.7%، أي أن عدم كفاءة الحجم تبلغ نسبة 9.3%، وهذا دليل على أن عدم الكفاءة الفنيَة يعود في الأساس إلى عامل الكفاءة الفنية البحتة (الكفاءة الإداريَّة)، أي أن هنالك

تكاليف غير مُبرَّرة ناتجة عن استخدام تكاليف إضافيَّة لكل وحدة من المخرجات، إضافة إلى عدم وصول الشركات إلى حجم الإنتاج الأمثل.

والجدول التالي رقم (47) يُبيِّن الترتيب الجديد الذي حققته شركات التأمين لعام 2017م:

جدول رقم (47): ترتيب شركات التأمين لعام 2017م.

اسم الشركة	ترتيب	نسبة الكفاءة التقنية	الرتبة
Prudential Assurrance Malaysia	DMU6	1.000	1
AIA (American International assurance)	DMU7	1.000	1
Etiqua Insurance	DMU8	1.000	1
MAA Assurance	DMU9	0.994	4
Etiqua Takaful Berhard	DMU1	0.890	5
MCIS Zurich Insurance	DMU10	0.844	6
MAA Takaful	DMU4	0.771	8
Hong Liong MSIG Takaful	DMU5	0.814	7
Takaful Ikhlas	DMU2	0.761	9
Prudential BSN Takaful	DMU3	0.475	10

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الجدول السابق رقم (46)

يلاحظ من الجدول تحسن أداء شركة التأمين الإسلامي MMA takaful .

2-3- تحليل تطور الكفاءة التشغيليَّة لعامي 2018م و2019م:

فيما يلي نتعرض لتحليل تطور الكفاءة لعام 2018م والجدول التالي رقم (48) يوضح نتائج الكفاءة.

جدول رقم (48): نتائج الكفاءة التشغيليَّة خلال عام 2018م.

الشركات	نوع الشركة	الكفاءة الفنية في ظل ثبات غلة الحجم (CCR)	الكفاءة الإدارية في ظل تغير غلة الحجم (BCC)	كفاءة الحجم	غلة الحجم
DMU1	شركات تأمين إسلامي	0.871	0.877	0.994	متزايدة
DMU2		0.718	0.781	0.920	متزايدة
DMU3		0.539	0.583	0.925	متزايدة
DMU4		0.626	0.752	0.832	متزايدة
DMU5		0.604	1.000	0.604	متزايدة
	المتوسط	0.621	0.780	0.689	
DMU6	شركات تأمين تجاري	1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU7		1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU8		0.755	0.798	0.947	متزايدة
DMU9		1.000	1.000	1.000	ثابتة
DMU10		0.859	0.928	0.926	متزايدة
	المتوسط	0.927	0.945	0.974	
المتوسط العام		0.759	0.855	0.881	

المصدر: من إعداد الباحثة لبيانات تم تحليلها باستخدام برنامج Deap.

تحليل النتائج: يتضِّح لنا من خلال البيانات الواردة في الجدول رقم (48) أنه على مستوى المتوسط العام، بلغت الكفاءة الفنيَّة حوالي 75.9%. وهذا يعني أن نسبة عدم الكفاءة هي 24.1%، أي أن الشركات تستخدم تكاليف غير مُبرَّرة بنسبة 24.1%.

في حين أن متوسط كفاءة الحجم 88.1%، أي أن عدم كفاءة الحجم تبلغ نسبة 11.9%. وهذا دليل على أن عدم الكفاءة الفنيَّة يعود في الأساس إلى عامل عدم الكفاءة الفنيَّة البحتة (الكفاءة الإداريَّة)، أي أن هناك تكاليف غير مُبرَّرة ناتجة عن استخدام تكاليف إضافيَّة لكل وحدة من المخرجات.

والجدول التالي رقم (49) يمثل الترتيب الجديد الذي حققته شركات التأمين عام 2018م.

جدول رقم (49): ترتيب شركات التأمين لعام 2018م.

اسم الشركة	ترتيب	نسبة الكفاءة التقنية	الرتبة
Prudential Assurrance Malaysia	DMU6	1.000	1
AIA (American International assurance)	DMU7	1.000	1
Etiqua Insurance	DMU8	1.000	1
Etiqua Takaful Berhard	DMU1	0.871	4
MCIS Zurich Insurance	DMU10	0.859	5
MAA Assurance	DMU9	0.755	6
Takaful Ikhlas	DMU2	0.718	7
MAA Takaful	DMU4	0.626	8
Hong Liong MSIG Takaful	DMU5	0.604	9
Prudential BSN Takaful	DMU3	0.539	10

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الجدول السابق رقم (48).

نلاحظ من الجدول أنه ليس هنالك تغيير في ترتيب الشركات إلا فيما يخص شركة Takaful Iklas، التي انتقلت من الرُتبِة التاسعة إلى الرُتبِة السابعة، نتيجة للتطوّر الملحوظ في مدخلاتها ومخرجاتها، وشركة Sun Life التي تراجعت للرُتبِة الأخيرة، كذلك يُلاحظ انخفاض مُعدلات الكفاءة في الإجمال مقارنة بالسنة الماضية، ويعود ذلك إلى ازدياد الفجوة بين الشركات الرائدة والشركات الأخيرة بالترتيب، ويدل على تباين أداء الشركات في ظل المُعطيات لمدخلاتها ومخرجاتها.

يرتبط متوسط الكفاءة بنتائج جميع شركات التأمين الإسلامي، ولذلك فإن انخفاضه لا يعني انخفاض كفاءة شركات التأمين كافة، ولكن بسبب تباين وازدياد الفجوة أو تقليصها بين نسب الكفاءة الجزئيَّة.

وفيما يلي تحليل تطور الكفاءة لآخر سنة مدروسة 2019م، والجدول رقم (50) يوضح نتائج الكفاءة.

جدول رقم (50): نتائج الكفاءة لعام 2019م.

الرتبة	الشركات	نوع الشركة	الكفاءة الفنية في ظل ثبات غلة الحجم (CCR)	الكفاءة الإدارية في ظل تغير غلة الحجم (BCC)	كفاءة الحجم	غلة الحجم
5	DMU1	شركات تأمين إسلامي	0.965	0.978	0.987	متزايدة
8	DMU2		0.727	0.788	0.922	متزايدة
10	DMU3		0.599	0.649	0.922	متزايدة
6	DMU4		0.802	0.955	0.840	متزايدة
10	DMU5		0.590	1.000	0.590	متزايدة
			0.739	0.881	0.847	
1	DMU6	المتوسط	1.000	1.000	1.000	ثابتة
1	DMU7	شركات تأمين تجاري	1.000	1.000	1.000	ثابتة
9	DMU8		0.694	0.709	0.979	متزايدة
1	DMU9		1.000	1.000	1.000	ثابتة
1	DMU10		1.000	1.000	1.000	ثابتة
			0.927	0.945	0.974	
	المتوسط العام	المتوسط	0.938	0.942	0.995	

المصدر: من إعداد الباحثة لبيانات تم تحليلها باستخدام برنامج Deap.

تحليل النتائج: يتضِّح من خلال البيانات الواردة في الجدول رقم (50) أنه على مستوى المتوسط العام، بلغت الكفاءة الفنيَّة 93.8%، وهذا يعني أن نسبة الكفاءة هي 6.2%، وهي نسبة عالية تدل على زيادة تنافسيَّة عينة الدراسة فيما بينها.

تحسَّنت قيَم الكفاءة لشركات التأمين الإسلامي إجمالاً، وهذا يدل على تطور أداءها في السوق، واكتسابها لبعض الخبرة تدريجياً، أما فيما يخصّ شركات التأمين التجاري فتبقى رائدة، إضافة إلى أنَّ شركة أخرى قد تصدّرت هي الأخرى المجموعة بنسبة كفاءة كاملة 1 وهي MCIS Zurıch Insurance. غير أن شركة MMA assurance قد ضعفت كفاءتها في السوق، وتراجع ترتيبها كثيراً وذلك راجع بالأساس إلى تدني قيم الاشتراكات مع ارتفاع التكاليف الإدارية.

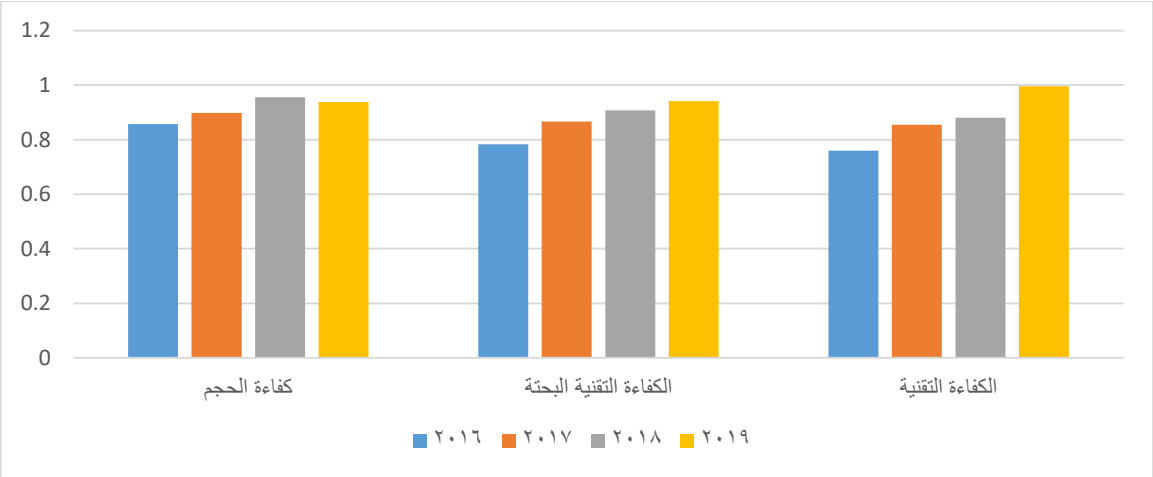
جدول رقم (51): ترتيب شركات التأمين عام 2019م.

اسم الشركة	ترتيب	نسبة الكفاءة التقنية	الرتبة
Prudential Assurrance Malaysia	DMU6	1.000	1
AIA (American International assurance)	DMU7	1.000	1
Etiqua Insurance	DMU8	1.000	1
MCIS Zurich Insurance	DMU10	1.000	1
Etiqua Takaful Berhard	DMU1	0.965	5
MAA Assurance	DMU9	0.802	6
Takaful Ikhlas	DMU2	0.727	7
MAA Takaful	DMU4	0.694	8
Prudential BSN Takaful	DMU3	0.599	9
Hong Liong MSIG Takaful	DMU5	0.590	10

المصدر: من إعداد الباحثة لبيانات تم تحليلها باستخدام برنامج Deap.

الشكل البياني رقم (22) يُوضح تطور متوسطات الكفاءة مُجتمعة للأعوام 2019-2018-2017-2016

الشكل البياني رقم (22): تطور نتائج متوسط الكفاءة للأعوام (2016-2019).



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الجداول السابقة.

ويلاحظ من الشكل رقم (22) التحسن العام لقيم الكفاءة في آخر عام، يعود ذلك بالإساس إلى تحسّن أداء شركات التأمين الإسلامي مُقارنة بشركات التأمين التجاري.

3- المبحث الثالث: دراسة الأثر البيني بين المتغيرين الكفاءة التشغيليَّة والتنافسيَّة.

3-1- تحليل العلاقة النظريَّة بين المتغيرين الكفاءة التشغيليَّة والتنافسيَّة:

يرتكز احتساب قيم الكفاءة عموماً على قيم مدخلات ومخرجات الشركة، وتعطي تقييماً لقيمة المدخلات على المخرجات للشركة مقارنة بمثيلاتها في السوق، على أساس أن الشركة التي تحصل على القيمة واحد تكون الأحسن من حيث استخدامها للمزيج الأمثل، الذي يسمح بخفض المدخلات إلى أقل مستوى، أو زيادة المخرجات إلى أعلى مستوى ممكن، أو التأثير فيها إيجابياً في نفس الوقت.

تهدف الكفاءة في نهاية الأمر إلى خفض التكاليف، وتحسين صورة الشركة في السوق، وهي في نفس الوقت تعكس مؤشرات قياس التنافسيَّة المتمثلة أساساً في التكاليف، الأرباح، الحصة السوقيَّة، والإنتاجيَّة. ولذا يُضِيف البعض عنصر كفاءة الشركة كمؤشر من مؤشرات قياس التنافسيَّة[1].

فالعنصران الكفاءة والتنافسيَّة في نهاية الأمر هما وجهان لعملة واحدة، حيث تنعكس الكفاءة على مؤشرات تنافسيَّة الشركات، ثم تتأثر الكفاءة للشركة بمدى تنافسيَّتها في السوق كعلاقة متبادلة بين المتغيرين، ولذا لا يمكن دراسة العلاقة دون دراسة العلاقة العكسيَّة بين المتغيرين للتقارب الكبير بين مكوناتها وآلياتهما.

إن هذه الدراسة فقد اكتفت بدراسة العلاقة التبادليَّة (على افتراض أن هنالك تفاعل بين المتغيرين وليس فقط علاقة تأثير وتأثر)، وذلك من خلال دراسة أثر الكفاءة على كل مؤشر من مؤشرات التنافسيَّة أولاً، ثم دراسة العلاقة بين مؤشرات التنافسيَّة والكفاءة التشغيليَّة تالياً، وفي دراسات لاحقة وجب البحث عن مؤشر جديد جامع لكل مؤشرات التنافسيَّة يقيس تنافسيَّة الشركات، حتى يتسنى قياس الأثر باستعمال برنامج Eviews.

والبيانات المُجمَّعة اللازمة للقياس لعام 2019م مُبيَّنة بالجدول التالي:

[1] -Muhammad syafii Antonio and others, Comparative Analysis of the efficiency of Takaful and Conventional insurance in Malaysia, Hamdan Bin Mohammed e-University Journals, http:/journals hbmen.ac.ae/pages/HTMLArticles.aspx?AID?260.p7.

جدول رقم(52): قيم الكفاءة ومؤشرات التنافسيَّة للشركات عام 2019م.

الشركة	نسب الكفاءة الفنية	صافي أقساط الاكتتاب المباشر للشركة	الحصة السوقية	الأرباح	التكاليف
		رينجت ماليزي	%	رينجت ماليزي	رينجت ماليزي
DMU6	1	9,123,740	10.2	1,475,324	2,568,824
DMU7	1	سنة مالية ٣٠/١١	-	-	-
DMU9	1	3,955,298	4.34	974,318	1,020,348
DMU1	0.871	4,899,514	5.38	410,950	1,359,696
DMU10	0.859	سنة مالية ٣٠/ ٦	-	-	-
DMU8	0.755	2,417,288	2.65	227,862	759,262
DMU2	0.718	سنة مالية ٣١/٣	-	-	-
DMU4	0.626	443,550	0.48	32,514	266,026
DMU5	0.604	سنة مالية ٣٠/ ٦	-	-	-
DMU3	0.539	1,529,710	1.68	65,550	684,002

المصدر: بالاعتماد على التقارير السنوية للشركات.

تم حذف بيانات الشركة المظللة لأنها تختلف السنة الماليَّة لها عن 12/31 ، وإن إضافتها وحساب القيم بأسلوب المتوسطات يضعف النتائج والتحليل، كما أن البيانات المُتبقيَّة تكفي لاستخدام برنامج Eviews.

2-3- دراسة أثر الكفاءة التشغيليَّة على مؤشرات تنافسيَّة شركات التأمين:

إن عنصر تنافسيَّة الشركات يُقاس بالعديد من المُؤشرات التي تُعطي فكرة عامة عن تنافسيَّة الشركات، ولهذا فإن القياس يأخذ أبعاداً متعددة، كما يُمكنه أن يشمل مؤشراً أو عدة مؤشرات للتنافسيَّة.

وقد حاولت نتيجة لما سبق محاولة بيان الارتباط القائم بين المتغيرين، من خلال تحليل الاقتصاد القياسي ومن خلال طريقة المُربعات الصغرى مستخدمةً برنامج Eviews.

3-2-1- دراسة أثر الكفاءة التشغيليَّة على مؤشر الأرباح لشركات التأمين:

إن العلاقة القائمة بين الكفاءة التشغيليَّة كمتغيّر مستقل، ومؤشر الأرباح كمتغيّر تابع، يمكننا تمثيلها بنموذج خطي بسيط، كما يلي:

$$P_i = \beta_0 + \beta_1 EEF_i$$

حيث:

P_i : معدل الربح البيني.

EFF_i : تمثل الكفاءة التشغيلية للشركة.

مع العلم أن العيَّنة: n=7 وبيانات العيَّنة المُتبقيَّة لتحليل الانحدار البسيط هي كالتالي:

جدول رقم (53): نسب الكفاءة ومعدل الأرباح لشركات التأمين.

الشركة	نسب الكفاءة الفنية	نسبة الكفاءة الفنية البحتة	نسبة كفاءة الحجم	الأرباح	معدل الربح البيني
DMU7	1.000	1.000	1.000	737,662	1.000
DMU10	1.000	1.000	1.000	487,159	0.660
DMU1	0.871	0.877	0.994	205,475	0.278
DMU9	0.755	0.798	0.947	113,931	0.154
DMU4	0.626	0.752	0.832	16,257	0.022
DMU3	0.539	0.583	0.925	32,775	0.044
DMU5	0.372	0.690	0.539	22,634	0.030

تتكون نسب الكفاءة الفنيَّة من عنصرين هما نسبة الكفاءة الفنيَّة البحتة ونسبة كفاءة الحجم، حيث:

الكفاءة الفنيَّة = الكفاءة الفنيَّة البحتة×كفاءة الحجم.

ومن ثم وجدنا أنه من الضروري بحث الأثر الأكبر لمُعدل الربح على كل عنصر من عناصر الكفاءة التشغيليَّة للشركة.

3-2-1-1- دراسة أثر الكفاءة التقنيَّة أو الفنيَّة على معدل الربح:

بعد إدخال البيانات على برنامج Eviews، حصلنا على النتائج التاليَّة:

جدول رقم(54): نتائج أثر الكفاءة الفنيَّة على معدل الأرباح.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EFF	1.327754	0.385923	3.440461	0.0184
C	-0.666742	0.29713	-2.243937	0.0748
R-squared	0.703031	Mean dependent var		0.31257
Adjusted R-squared	0.643637	S.D.dependent var		0.37772
S.E. Of regressıon	0.225482	Akaıke ınfo cıterıon		-2.7441
Sum squared resıd	0.254210	Schwarz crıterıon		-2.7595
Log lıkelıhood	1.671703	F-statıstıc		11.8368
Durbın-Watson stat	0.883173	Prob(F-statıstıc)		0.01843

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

نلاحظ أن مستوى الدلالة لاختبار F فيشر أقل من 5% لذلك نقبل النموذج كما أن معامل التحديد 70% أي أن 70% من التغير في التغير التابع ترجع إلى تغير في المتغير المستقل.

الفرضيَّة الأولى:$H_0: \beta_1 = 0$ (لا يوجد تأثير للمتغير المستقل في المتغير التابع).

الفرضيَّة الثانية:$H_1: \beta_1 \neq 0$ (يوجد تأثير للمتغير المستقل في المتغير التابع).

نلاحظ أن مستوى الدلالة للمتغير EFF هو 0.0184 وهو أقل من 5% لذلك نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة بوجود تأثير إيجابي للكفاءة الفنية على معدل الربح البيني.

توجد علاقة طرديَّة بين الكفاءة التشغيليَّة ومعدل الربح، والمتغيّر المستقل (معدل الربح) يفسر أي تغيّر في المتغيّر التابع (الكفاءة التقنيَّة للكفاءة التشغيليَّة) بنسبة 70% .

3-2-1-2- دراسة أثر الكفاءة التقنيَّة البحتة على مُعدِّل الربح:

بدلاً من ادخال بيانات الكفاءة التقنيَّة، نستخدم أحد مكوناتها وهي الكفاءة التقنيَّة البحتة، للحصول على النموذج الموضح فيما يلي:

جدول رقم (55): نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة البحتة على معدل الأرباح.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EF	2.109194	0.531886	3.965501	0.0107
C	-1.404915	0.439866	-3.193961	0.0242
R-squared	0.758748	Mean dependent var		0.312571
Adjusted R-squared	0.710497	S.D.dependent var		0.377715
S.E. Of regressıon	0.203232	Akaıke ınfo cıterıon		-2.95186
Sum squared resıd	0.206515	Schwarz crıterıon		-2.96732
Log lıkelıhood	2.39895	F-statıstıc		15.7252
Durbın-Watson stat	1.618956	Prob(F-statıstıc)		0.010684

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

من النتائج المتحصل عليها نلاحظ تحسن النموذج لترتفع قيمة معامل التحديد إلى 75.8% وترتفع قيمة معامل F فيشر إلى 15.73% مما يؤكد قبول النموذج لكن أصبح الثابت هام إحصائياً.

من هنا قوة الارتباط تكمن في العلاقة بين الكفاءة الفنيَّة البحتة ومعدل الربح، حيث إذا تغيَّرت الكفاءة الفنيَّة البحتة بوحدة واحدة، يتغير معدل الربح بـ 2.10 وحدة.

3-2-1-3- دراسة أثر كفاءة الحجم على معدل الربح:

بما أن الكفاءة الفنيَّة البحتة تُفسِّر بشكل قوي أي تغيّر في الربح، فإنني أتوقع أن تكون كفاءة الحجم هي العنصر المؤثر سلباً في النموذج الأساسي، وهذا ما سيخبره النموذج الذي يستخدم كفاءة الحجم في التحليل، والنتائج موضحة بالجدول (56):

جدول رقم (56): نتائج أثر كفاءة الحجم على معدل الأرباح.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EFS	1.251662	0.847179	1.477477	0.1996
C	-0.802660	0.766031	-1.047817	0.3427
R-squared	0.303898	Mean dependent var		0.3125710
Adjusted R-squared	0.164677	S.D.dependent var		0.3777150
S.E. Of regressıon	0.345217	Akaıke ınfo cıterıon		-1.8922090
Sum squared resıd	0.595873	Schwarz crıterıon		-1.9076630
Log lıkelıhood	-1.309838	F-statıstıc		2.1828510
Durbın-Watson stat	0.821045	Prob(F-statıstıc)		0.1995990

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

من الجدول السابق رقم (56)، أرفض النموذج لأن مستوى دلالة لاختبار فيشرF هو 19.9% مرتفع حيث يزيد عن 5%، ومرتفع كذلك بالنسبة لكل معلمة، كما أن معامل التحديد منخفض، كما أن التغير في كفاءة الحجم لا يُفسِّر أي تغيّر في معدل الربح البيني لكل شركة.

يبقى النموذج الثاني هو الأفضل في تمثيل العلاقة الطرديَّة بين الكفاءة الفنيَّة البحتة (عنصر تفصيلي للكفاءة التشغيليَّة) ومعدل الربح البيني.

3-2-2- دراسة أثر الكفاءة التشغيليَّة على معدل التكاليف لشركات التأمين الإسلامي:

إن العلاقة القائمة بين الكفاءة التشغيليَّة كمتغيّر مستقل، ومؤشر معدل التكاليف كمتغيّر تابع، يمكننا تمثيلها بنموذج خطي بسيط، كما يلي:

$$E_i = \beta_0 + \beta_1 EFF_i + U_i$$

حيث:

E_i: معدل التكلفة البيني

EFF_i: تمثل الكفاءة التقنيَّة للشركة.

U_i : الخطأ العشوائي

مع العلم أن العينة n=7 وبيانات العيِّنة المتبقية لتحليل الانحدار البسيط هي كالتالي:

جدول رقم (57): نسب الكفاءة ومعدل التكاليف لشركات التأمين.

معدل التكلفة البيني	التكاليف	نسبة كفاءة الحجم	نسبة الكفاءة الفنية البحتة	نسب الكفاءة الفنية	الشركة
1.000	1,284,412	1.000	1.000	1.000	DMU7
0.397	510,174	1.000	1.000	1.000	DMU10
0.529	679,848	0.994	0.877	0.871	DMU1
0.295	379,631	0.947	0.798	0.755	DMU9
0.103	133,013	0.832	0.752	0.626	DMU4
0.266	342,001	0.925	0.583	0.539	DMU3
0.073	94,078	0.539	0.690	0.372	DMU5

وبنفس الطريقة السابقة نعالج العلاقة بين معدل التكاليف، وكل عنصر مكون للكفاءة التشغيليَّة للشركة، لمعرفة العنصر المؤثر بشكل كبير، حيث:

3-2-2-1- دراسة أثر الكفاءة التقنيَّة على معدل التكاليف:

بعد إدخال البيانات على برنامج Eviews، نحصل على النتائج التالية:

جدول رقم (58): نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة على معدل التكاليف.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EFF	1.029217	0.372225	2.765040	0.0369
C	-0.378692	0.286584	-1.321402	0.2436
R-squared	0.604601	Mean dependent var		0.3804290
Adjusted R-squared	0.525521	S.D.dependent var		0.3157230
S.E. Of regressıon	0.217478	Akaıke ınfo cıterıon		-2.8163590
Sum squared resıd	0.236483	Schwarz crıterıon		-2.8318130
Log lıkelıhood	1.924686	F-statıstıc		7.6454450
Durbın-Watson stat	2.175962	Prob(F-statıstıc)		0.0395970

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

فرضية العدم: لا توثر الكفاءة التقنية في معدل التكاليف.

الفرضية البديلة: تؤثر الكفاءة التقنية في معدل التكاليف.

- الثابت غير هام إحصائياً حيث أن 0.2436 > 5%.

- معامل التحديد 60% أي أن 60% من التغير في المتغير التابع (الكفاءة التقنية) يفسر التغير في المتغير المستقل (معدل التكاليف البيني)

- العلاقة طردية وهامة إحصائياً بين الكفاءة التقنية ومعدل التكاليف أي أن ارتفاع الكفاءة بمقدار 1% يزيد معدل التكاليف بمعدل 1.03%

وعليه فإن النموذج مقبول.

3-2-2-2-دراسة أثر الكفاءة التقنيَّة البحتة على مُعدل التكاليف:

بدلاً من ادخال بيانات الكفاءة التقنيَّة، نستخدم أحد مكوناتها وهي الكفاءة التقنيَّة البحتة، للحصول على النموذج الموضح فيما يلي:

جدول رقم (59): نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة البحتة على معدل التكاليف.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EF	1.443889	0.634310	2.276315	0.0719
C	-0.795310	0.524570	-1.516117	0.1899
R-squared	0.508918	Mean dependent var		0.3804290
Adjusted R-squared	0.410702	S.D.dependent var		0.3157230
S.E. Of regressıon	0.242367	Akaıke ınfo cıterıon		-2.5996450
Sum squared resıd	0.293710	Schwarz crıterıon		-2.6150990
Log lıkelıhood	1.166186	F-statıstıc		5.1816080
Durbın-Watson stat	2.64217	Prob(F-statıstıc)		0.0718690

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

من النتائج المتحصل عليها نلاحظ أن النموذج مرفوض، حيث أن مستوى الدلالة لمقياس فيشر يزيد عن 5 % كما أن مستوى الدلالة لمتغير الكفاءة التقنية البحتة يزيد عن 5% وهذا يؤدي إلى قبول فرضية العدم بالقول إلى عدم وجود تأثير بين الكفاءة التقنيَّة البحتة ومعدل التكاليف.

3-2-2-3- دراسة أثر كفاءة الحجم على معدل التكاليف:

بما أن الكفاءة التقنيَّة البحتة لا تفسر بشكل قوي أي تغير في الربح، فإن كفاءة الحجم نتوقع ألا تفسر التغيّر، وهذا ما يُثبته النموذج الذي يستخدم كفاءة الحجم في التحليل، والنتائج موضحة بالشكل:

جدول رقم (60): نتائج أثر كفاءة الحجم على معدل التكاليف.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EFS	1.207789	0.654697	1.844806	0.1244
C	-0.695712	0.591986	-1.175217	0.2928
R-squared	0.404996	Mean dependent var		0.3804290
Adjusted R-squared	0.285996	S.D.dependent var		0.3157230
S.E. Of regressıon	0.266782	Akaıke ınfo cıterıon		-2.4076870
Sum squared resıd	0.355864	Schwarz crıterıon		-2.4231410
Log lıkelıhood	0.494336	F-statıstıc		3.4033100
Durbın-Watson stat	1.389407	Prob(F-statıstıc)		0.1243770

المصدر: مستخرج من برنامج Eviews.

من الجدول، النموذج الموافق مرفوض تماماً لأن مستوى الدلالة لمقياس فيشر مرتفع للنموذج ككل بـ 0.12، ومرتفع كذلك بالنسبة لكل مَعلمة عن 5%، كما أن معامل التحديد منخفض، نتيجة لذلك النموذج مرفوض، والتغيّر في كفاءة الحجم لا يُفسِّر أكثر من 40% من التغير أي تغيّر في معدل الربح البيني لكل شركة.

3-3- دراسة أثر الكفاءة التشغيليَّة على مؤشر الحصص السوقيَّة لشركات التأمين:

إن العلاقة القائمة بين الكفاءة التشغيليَّة كمتغيّر مستقل، ومؤشر الحِصَّة السوقيَّة كمتغيّر تابع، يُمكننا تمثيلها بنموذج خطي بسيط كما يلي:

$$Q_i = \beta_0 + \beta_1 EEF_i + \in_i$$

حيث:

Q_i :مؤشر الحصة السوقيَّة لشركة التأمين. EFF_i : تمثل الكفاءة التقنيَّة للشركة.

مع العلم أن العيَّنة: n=7.

وبيانات العيَّنة المُتبقيَّة لتحليل الانحدار البسيط هي كالتالي:

جدول رقم(61): نسب الكفاءة ومؤشر الحصة السوقيَّة لشركات التأمين.

الشركة	نسب الكفاءة الفنية	نسبة الكفاءة الفنية البحتة	نسبة كفاءة الحجم	مؤشر الحصة السوقية %
DMU7	1.000	1.000	1.000	10.02
DMU10	1.000	1.000	1.000	4.34
DMU1	0.871	0.877	0.994	5.38
DMU9	0.755	0.798	0.947	2.65
DMU4	0.626	0.752	0.832	0.48
DMU3	0.539	0.583	0.925	1.68
DMU5	0.372	0.69	0.539	0.28

3-3-1- دراسة أثر الكفاءة التقنيَّة على مؤشر الحصة السوقيَّة:

بعد إدخال البيانات على برنامج Eviews نحصل على النتائج التالية:

جدول رقم(62): نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة على مؤشر الحصة السوقيَّة.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EFF	11.84358	3.620655	3.271115	0.0222
C	-5.188342	2.787618	-1.86120	0.1218
R-squared	0.681533	Mean dependent var		3.547143
Adjusted R-squared	0.617839	S.D.dependent var		3.431952
S.E. Of regressıon	2.115422	Akaıke ınfo cıterıon		1.733465
Sum squared resıd	22.37506	Schwarz crıterıon		1.718011
Log lıkelıhood	-13.999700	F-statıstıc		10.70019
Durbın-Watson stat	2.074462	Prob(F-statıstıc)		0.022171

المصدر: مستخرج من برنامج Eviews.

النموذج أعلاه مقبول، لأن متغير الكفاءة التقنية يؤثر بشكل هام في الحصة السوقية حيث أن مستوى دلالة المتغير أقل من 5%, ومعامل التحديد 68 % أي أن المتغير المستقل يفسر 68% من التغير في المتغير التابع، فالتغير في الكفاءة التقنية يُفسِّر التغيُّر في مؤشر الحِصَّة السوقيَّة.

3-3-2- دراسة أثر الكفاءة التقنيَّة البحتة على مؤشر الحِصَّة السوقيَّة:

بدلاً من ادخال بيانات الكفاءة التقنيَّة، نستخدم أحد مكوناتها وهي الكفاءة الإنتاجيَّة البحتة، للحصول على النموذج الموضح فيما يلي:

جدول رقم (63): نتائج أثر الكفاءة التقنيَّة البحتة على مؤشر الحِصَّة السوقيَّة.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EF	17.17733	6.101980	2.815042	0.0373
C	-10.44011	5.046297	-2.068866	0.0934
R-squared	0.613137	Mean dependent var		3.547143
Adjusted R-squared	0.535764	S.D.dependent var		3.421952
S.E. Of regressıon	2.331543	Akaıke ınfo cıterıon		1.928017
Sum squared resıd	27.18045	Schwarz crıterıon		1.912562
Log lıkelıhood	-14.680630	F-statıstıc		7.92446
Durbın-Watson stat	2.697178	Prob(F-statıstıc)		0.037326

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews

ويبقى هذا النموذج مقبول، أي أن متغير الكفاءة التقنية البحتة يؤثر بشكل هام في الحصة السوقية حيث أن مستوى دلالة المتغير أقل من 5%, ومعامل التحديد 61 % أي أن المتغير المستقل يفسر 68% من التغير في المتغير التابع، فالتغير في الكفاءة التقنية البحتة يُفسِّر التغيُّر في مؤشر الحِصَّة السوقيَّة.

3-3-3- دراسة أثر كفاءة الحجم على مؤشر الحِصَّة السوقيَّة:

فسرت الكفاءة التقنيَّة، والكفاءة التقنيَّة البحتة التغيّر في مؤشر الحِصَّة السوقيَّة، وسنتأكد إذا ما استطاعت كفاءة الحجم تفسير التغيّر، والنتائج موضحة بالجدول رقم (64):

جدول رقم (64): نتائج أثر كفاءة الحجم على مؤشر الحِصَّة السوقيَّة.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
EFS	13.23726	7.041263	1.879955	0.1189
C	-8.247253	6.366805	-1.295352	0.2518
R-squared	0.414124	Mean dependent var		3.547143
Adjusted R-squared	0.296949	S.D.dependent var		3.421952
S.E. Of regressıon	2.869243	Akaıke ınfo cıterıon		2.343053
Sum squared resıd	41.16279	Schwarz crıterıon		2.327599
Log lıkelıhood	-16.13326	F-statıstıc		3.534230
Durbın-Watson stat	1.266679	Prob(F-statıstıc)		0.118884

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

من الجدول السابق، النموذج مرفوض تماماً لأن مستوى الدلالة مرتفع للنموذج ككل بـ 0.11، ومرتفع كذلك بالنسبة لمتغير EFS، كما أن معامل التحديد بنسبة 41% منخفض.

نتيجة لذلك النموذج مرفوض، والتغيّر في كفاءة الحجم لا يُفسِّر أي تغيّر في مؤشر الحِصَّة السوقيَّة لكل شركة.

واقتصادياً يُمكن التعبير عن هذه العلاقة بأنَّ ارتفاع الكفاءة التشغيليَّة للشركة من شأنه أن يكون مُحفِّزاً للحصول على أرباح أكبر بالنظر إلى خفض التكاليف غير الضروريَّة التي تُضاف في نهاية الأمر إلى حصيلة أرباح الشركة، إضافة إلى النتائج الإيجابيَّة الناتجة عن استخدام المزيج الأمثل للمدخلات للحصول على نتائج أفضل.

الكفاءة التقنيَّة البحتة، كعنصر من عناصر الكفاءة التشغيليَّة لشركات التأمين وشركات التأمين الإسلامي، تُفسِّر التغيُّر الحاصل في مؤشر معدل الأرباح كمُؤشر من مؤشرات قياس التنافسيَّة للشركة، ومن ثمَّ فإنَّ أثر الكفاءة التشغيليَّة إيجابياً على تنافسيَّة الشركات ويظهر من خلال معدل الارباح.

3-4- نموذج للكفاءة التشغيليَّة باستخدام مؤشرات قياس التنافسيَّة لشركات التأمين الإسلامي:

لأن الدراسة السابقة لأثر الكفاءة التشغيليَّة على تنافسيَّة شركات التامين التجاري وشركات التامين الإسلامي، تُعد جزئية وغير كافية للتحليل والقياس، ولأن مؤشرات التنافسيَّة منقسمة ولا يوجد مُؤشر عادل وحيد لقياس التنافسيَّة، مما صعّب القياس والتحليل وإيجاد نتائج منفصلة، وجدنا ضرورة أن ندرس العلاقة العكسيَّة للمتغيرين تحت احتمال وجود علاقة متبادلة بين عنصري العلاقة.

في هذا المطلب سيتم دراسة ارتباط مؤشرات تنافسيَّة شركات التأمين الإسلامي، بنسب الكفاءة.

وسنقوم بالعمل العكسي بجعل الكفاءة متغير تابع في مؤشرات التنافسيَّة، حيث سنقوم بربط المتغيَّر التابع وهو الكفاءة التقنيَّة لشركة التأمين، بثلاث متغيرات مُفسَّرة، هي معدل الأرباح، معدل التكاليف، الحِصَّة السوقيَّة لكل شركة، ومن ثم يُمكن كتابة النموذج على الشكل التالي:

$$EFF_i = \beta_0 + \beta_1 P_i + \beta_3 E_i$$

Q_i : تمثل الحِصَّة السوقيَّة لشركة التأمينEFF_i : تمثل الكفاءة الفنيَّة للشركة.

E_i : معدل تكاليف للشركة.P_i :معدل الأرباح للشركة.

U_i **:** عناصر أخرى مؤثرة غير معروفة.

إن الميزة الأساسيَّة لعلاقات الانحدار الخطي المتعددة، أنها تسمح بعزل كل متغير تفسيري في النموذج، كما تسمح بعد الحذف والتقييم باختيار النموذج الأمثل للعلاقة بين المتغيرات.

سنختار مبدئياً نموذج متعدد بالشكل السابق للوصول إلى النموذج الأمثل، حتى وإن حذف متغيّر أو اثنين. وفيما يلي كل بيانات العيّنة التي يحتاجها دليل الانحدار المُتعدِّد أو النموذج الخطّي العام.

جدول رقم(65): نسب الكفاءة ومؤشرات تنافسيَّة الشركات.

الشركة	نسب الكفاءة الفنية	نسبة الكفاءة الفنية البحتة	نسبة كفاءة الحجم	مؤشر الحصة السوقية %	معدل الربح	معدل التكلفة البيني
DMU7	1.000	1.000	1.000	10.02	1.000	1.000
DMU10	1.000	1.000	1.000	4.34	0.660	0.397
DMU1	0.871	0.877	0.994	5.38	0.278	0.529
DMU9	0.755	0.798	0.947	2.65	0.154	0.295
DMU4	0.626	0.752	0.832	0.48	0.0220	0.103
DMU3	0.539	0.583	0.925	1.68	0.0440	0.266
DMU5	0.372	0.690	0.539	0.28	0.0300	0.073

3-4-1- دراسة أثر مؤشرات التنافسيَّة على الكفاءة التقنيَّة:

بعد إدخال البيانات على برنامج Eviews، نحصل على النتائج التالية:

جدول رقم(66): نتائج أثر مؤشرات التنافسيَّة على قيم الكفاءة التقنيَّة.

Variable	Coefficient	Std-Error	t-Statistic	Prob
Q	0.276782	0.190455	1.453270	0.2421
E	-2.456887	1.810655	-1.356905	0.2679
P	0.059358	0.428103	0.138654	0.8985
C	0.671901	0.121921	5.510974	0.0118
R-squared	0.828238	Mean dependent var		0.737571
Adjusted R-squared	0.656476	S.D.dependent var		0.238525
S.E. Of regression	0.139802	Akaike info criterion		-3.639500
Sum squared resid	0.058634	Schwarz criterion		-3.670409
Log likelihood	6.805681	F-statistic		4.822014
Durbin-Watson stat	1.479452	Prob(F-statistic)		0.114416

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

اختبار جودة النموذج: النموذج مرفوض لعدة اعتبارات منها:

ارتفاع مستوى الدلالة للنموذج ككل، وكذا للمعلمات P, E, Q عن 5% :

نقبل بفرضية العدم ومن ثم لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية في الكفاءة التقنية ومؤشرات التنافسية للشركة، المتمثلة في الحصة السوقية ومعدل الأرباح ومعدل التكاليف.

ومن ثم وجدنا أن من الضرورة دراسة مكون من مكونات الكفاءة التشغيلية وهو الكفاءة التقنية البحتة لمعرفة الأثر الأساسي ومصدره والتعمق أكثر في التحليل والقياس.

3-4-2- دراسة أثر مؤشرات التنافسيَّة على الكفاءة التقنيَّة البحتة:

بدلاً من ادخال بيانات الكفاءة التقنيَّة كمتغير تابع، نستخدم أحد مكوناتها وهي الكفاءة التقنيَّة البحتة، للحصول على النموذج الموضح فيا يلي:

جدول رقم (67): نتائج أثر مؤشرات التنافسيَّة على قيم الكفاءة التقنيَّة البحتة.

Variable	Coefficient	Std-Error	t-Statistic	Prob
Q	0.224590	0.056425	3.980314	0.0284
E	-2.236441	0.536435	-4.169079	0.0251
P	0.159332	0.126832	1.256242	0.2980
C	0.818635	0.036121	22.66377	0.0002
R-squared	0.964750	Mean dependent var		0.814286
Adjusted R-squared	0.929499	S.D.dependent var		0.155990
S.E. Of regression	0.041418	Akaike info criterion		-6.072497
Sum squared resid	0.005146	Schwarz criterion		-6.103405
Log likelihood	15.32117	F-statistic		27.36845
Durbin-Watson stat	1.639870	Prob(F-statistic)		0.011116

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

اختبار جودة النموذج: النموذج مقبول لانخفاض احتمال مستوى الدلالة عن 5% ولارتفاع معامل التحديد المقدر بـ 96%، ولكن تفصيلاً نتحول لاختبار معنوية المعلمات الجزئية.

نختبر صحة النموذج بعد الحصول على المعلمات $\beta_0, \beta_1, \beta_3$

الفرضيَّة الأولى:$H_0: \beta_3 = 0$ أو $\beta_2 = 0$ أو $\beta_1 = 0$

(يوجد تأثير للمتغيّرات المستقلة في المتغيّر التابع)

فقط المتغير E يؤثر في الكفاءة التقنية البحتة بينما لا يؤثر Q ولا P يؤثر في الكفاءة التقنية البحتة

الفرضيّة الثانية:$H_1: \beta_3 \neq 0$ أو $\beta_2 \neq 0$ أو $\beta_1 \neq 0$

(يوجد تأثير للمتغيّر المستقل في المتغيّر التابع)

3-4-3- دراسة أثر مؤشرات التنافسيَّة على كفاءة الحجم:

بما أن الكفاءة التقنيَّة البحتة تُفسِّر بشكل قوي أي تغيُّر في الربح، فإنني أتوقع أن كفاءة الحجم هي العنصر المؤثر سلباً في النموذج الأساسي، وهذا ما يختبره النموذج الذي يستخدم كفاءة الحجم في التحليل، والنتائج موضحة بالجدول رقم (68):

جدول رقم(68): نتائج أثر مؤشرات التنافسيَّة على كفاءة الحجم.

Varıable	Coefficıent	Std-Error	t-Statıstıc	Prob
Q	0.086788	0.241815	0.358903	0.7434
E	-0.431553	2.298935	-0.187719	0.8631
P	-0.157271	0.543549	-0.289342	0.7912
C	0.796484	0.154799	5.14528	0.0142
R-squared	0.430761	Mean dependent var		0.891000
Adjusted R-squared	-0.138478	S.D.dependent var		0.166357
S.E. Of regressıon	0.177502	Akaıke ınfo cıterıon		-3.161986
Sum squared resıd	0.94521	Schwarz crıterıon		-3.192895
Log lıkelıhood	5.134382	F-statıstıc		0.75673
Durbın-Watson stat	1.82617	Prob(F-statıstıc)		0.587875

المصدر: مُستخرج من برنامج Eviews.

من الجدول(68)، النموذج مرفوض تماماً لأن مستوى الدلالة مرتفع جداً للنموذج بـ 0.58، ومرتفع جداً كذلك بالنسبة لكل معلمة، كما أن معامل التحديد بنسبة 43% ضعيف جداً. نتيجة لذلك النموذج مرفوض، والتغيَّر في مؤشرات التنافسيَّة لا يُفسِّر أي تغيَّر في كفاءة الحجم لكل شركة.

من خلال ما سبق هنالك ارتباط بين المتغيرين الكفاءة التقنية والتنافسيَّة، وهو أكثر من عملية تأثير وتأثر، فهي عبارة عن تفاعل وتجاوب ثنائي للتغيّر الحاصل بأحد المتغيرين.

نتائج البحث والمقترحات

1- نتائج البحث:

1-1- توجد فروق جوهرية بين كل من التأمين التجاري والتأمين الإسلامي خاصَّةَ من حيث الشكل حيث أن المؤمِّن هو نفسه المؤمَّن له في التأمين الإسلامي بينما لا توجد هذه الخاصيَّة في التأمين التجاري، ويهدُف التأمين الإسلامي إلى تقديم الخدمات التأمينيَّة بصورة شرعيَّة خالية من الضرر المُفسِد للعقد والرِبا وسائر المحظورات والشُبهات، وتُشكِّل هذه الاشتراكات المِحفظة الرئيسيَّة لشركة التأمين الإسلامي ومِنها تُدفع التعويضات للمُؤمَّن لهم عند وقوع الخسارة، أما دور الشركة فيقتصر على إدارة اعمال التأمين واستثمار الأموال الموجودة بالمِحفظة التأمينيَّة بما يتوافق مع الشريعة الإسلاميَّة، والمتبقي في المِحفظة التأمينيَّة بعد خصم التعويضات والعمولات يُسمَّى الفائض التأميني وهو من أهم وأبرز الخصوصيَّات التي تُميّز التأمين الإسلامي، والذي يخضع في حِسابه لمجموعة من الأسس والقواعد، وقد اختلفت تطبيقات توزيعه من دولة لأخرى بحسب القوانين السائدة وقناعة هيئة الرقابة الشرعيَّة، وبنود النظام الأساسي للشركة.

2-1- يُساهم التأمين الإسلامي في التنميَّة الاقتصاديَّة من خلال ما يُقدمه من تمويل ودعم وحمايَّة وتسهيل لكافة الأنشطة الماليَّة والاقتصاديَّة والاجتماعيَّة، وله دور مهم وأساسي في بِناء الاقتصاد الوطني وذلك من خلال الوظائف التي يؤدّيها، ومن أهمَّها أنه يكُفل الأمان للمُؤمَّن له مما يؤدِّي إلى رفع الروح المعنويَّة له وزيادة كفايته الإنتاجيَّة مِن جِهة، بالإضافة إلى مساهمته في تمويل المشاريع الاقتصاديَّة وذلك من خلال الأقساط المُجمَّعة وتوظيفها في صورٍ عديدة، والحفاظ على الثروة المُستغلَّة، كما يُساهم في تدعيم الثقة الائتمانيَّة والتجاريَّة، وله أهميَّة اقتصاديَّة في مجال المعاملات الدوليَّة ومساهمته في الدخل الوطني مِن خِلال خَلق قيمة مُضافة.

3-1- حققّ قِطاع التأمين في سورية تطوّر هام في مجال الإصلاحات التشريعية وفتح المجال أمام شركات التأمين الخاصَّة التجاري منها والإسلامي بعد أن كان هذا القطاع حِكراً على القطاع العام من خلال المؤسسة السوريَّة للتأمين، إلا أنها تبقى قاصرة في إحداث الأثر المطلوب في تطوير هذا القطاع.

4-1- إن أعداد شركات التأمين الإسلامي في سوريَّة قليلة -يقتصر على شركتين -ولا يتناسب مع متطلبات السوق المحلي، كما أن قطاع التأمين وإن كان يحقق نمواً إيجابيَّاً إلا أنه لا يزال يشكل نسبة قليلة من الاقتصاد المحلي كما أنه لا يزال صغيراً أمام قطاعات التأمين العربيَّة والإسلاميَّة.

5-1- تأثَّر القطاع التأميني من جرَّاء العقوبات الاقتصاديَّة المفروضة على سوريَّة، خاصَّة فيما يتعلق بإعادة التأمين، حيث أحجمت شركات الإعادة في الأسواق الأوروبيَّة عن تجديد الاتفاقيات الخاصَّة بإعادة التأمين مع الشركات المحليَّة.

6-1- تطوَّر التأمين الإسلامي بشكل كبير في الآونة الأخيرة حتى أصبح صناعة بحد ذاتها تُنافس صناعة التأمين التجاري، ورغم الأرقام والإحصاءات التي حققها، يبقى سوق التأمين الإسلامي فتيَّاً يُمكنه

استيعاب القدر الوافر من المؤسسات والشركات التي تُزاوله وهنالك فُرص واعدة لتحقيق نتائج أفضل والحصول على مساهمة أكبر في الاقتصاد.

1-7- مازال هناك أمام التأمين الإسلامي الكثير من العوائق والصعوبات أهمها عدم نمو الوعي التأميني وضعف الدخل الفردي، بالإضافة إلى التحديَّات الاستراتيجيَّة التي تحول دون جهود القائمين على تطوير هذه الصناعة، وعدم ابتكار ممارسات استثمارية جديدة وتقديم خدمات مختلفة عمَّا تقدمه شركات التأمين التجاري.

1-8- في دراسة التجربة الماليزيَّة:

✓ يُعرَف القانون المُنظِّم لنشاط التكافل في ماليزيا بـ "قانون التكافل الماليزي" وهو يهدُف إلى التأسيس لبرنامج يتوافق مع الشريعة الإسلاميَّة، ويُعدّ من أكثر القوانين تطوَّراً وشموليَّة مع اتسامه بالبساطة والاختصار، مما يُشجّع على الاستفادة منه في تطوير البنيَّة التشريعيَّة لتنظيم عمل التأمين الإسلامي في باقي الدول الإسلاميَّة والعربيَّة ومنها سورية.

✓ يضم سوق التكافل الماليزي ١٣ شركة تكافل و٥ شركات إعادة تكافل، بالإضافة إلى وسطاء التكافل وخبراء التسوية، وتتباين منتجاته بين التكافل العائلي والتكافل العام، ويتم الإشراف عليه من خلال البنك المركزي الماليزي "نيجارا" الذي تبنَّى نهجاً حديثاً يجمع بين التنظيم والإشراف بحيث يتضمن هذا النهج مسؤوليَّة أكبر للمؤسَّسات في إدارة الأخطار التي هي عُرضة لها.

✓ تتفوق شركات التأمين التجاري على شركات التأمين الإسلامي في ماليزيا في كل من حجم الأصول والربح السنوي والتعويضات المُقدَّمة من قبل كل نوع من هذه الشركات ولا تتجاوز حِصَّة الشركات التأمين الإسلامي في السوق الماليزية 10%.

✓ تُعدَّ ماليزيا من دول النمو السريع في مجال التأمين الإسلامي ويتَّسم سوق التأمين فيها بالتنوّع من حيث صور شركات التأمين الإسلامي العاملة في السوق، فقد تكون شركة تأمين إسلامي قائمة بحد ذاتها، أو شركة تعمل بالمجالين التجاري والإسلامي معاً، أو شركة منضوية تحت لواء تجمع مالي، أو شركة تابعة للشركة الأُم القائمة في دولة متقدمة.

✓ هذه الدراسة ذات عيّنة صَغيرة وعدد سنوات قليل، بالإضافة إلى أنَّ سوق التأمين الإسلامي بماليزيا لا يزال يافعاً مقارنة بسوق التأمين التجاري، كما أن عدد الشركات العاملة أكثرها حديثة النشأة -على الرغم من أنه ثاني أحسن سوق متطور في التأمين الإسلامي بعد السعوديَّة -ولكن البحث يتَّسع، وعلى الرغم من صُغر حجم عينة دراسة الأثر بين المتغيرين الكفاءة التشغيليَّة والتنافسيَّة بسبب قِلَّة البيانات ومحاولة تحقيق تجانس المعطيات، إلاَّ أنَّها أوصلتنا إلى العديد من النَّتائج في الجانب التحليلي والقياسي.

✓ هُناك علاقة ذات دلالة إحصائيَّة ومتبادلة بين الكفاءة التشغيليَّة ومؤشرات التنافسيَّة لشركات التأمين التجاري وشركات التأمين الإسلامي، حيث تؤثر الكفاءة التشغيليَّة على مؤشر التنافسيَّة وهو معدل

الأرباح، كما أمكننا كتابة نموذج للكفاءة التشغيليَّة بدلالة مؤشرين للتنافسيَّة هما الحصة السوقيَّة ومعدل التكاليف، فالتغيّر في مؤشرات التنافسيَّة يُفسِّر التغيّر في قيَم الكفاءة التقنيَّة البحتة للكفاءة التشغيليَّة.

1-9- ليس من الضرورة أن تُلاقي المؤسسات الإسلاميَّة النجاح في كُلّ المجتمعات فهذا يتوقف على طبيعة المجتمع واقتصاده.

2- المقترحات:

2-1- توجد خطوات عديدة يمكن تنفيذها على المدى القصير، بحيث تظهر تأثيراتها في المدى المتوسط، هذه الخطوات كفيلة بتحقيق تحول إيجابي في واقع ودور قطاع التأمين السوري في الاقتصاد وكذلك إحداث تأثيرات ملموسة في الاقتصاد والمجتمع، من هذه الخطوات:

2-1-1- زيادة الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين بما لا يقل عن عشرة أضعاف الحدود الحاليَّة مما يخلق الجديَّة اللازمة من قبل الشركات لاستثمار أموالها في مجالات تنموية حقيقية بعيداً عن تخزينها في المصارف.

2-1-2- وضع محفزات وخلق دافع للاندماج بين الشركات لتحقيق الحد الأدنى المطلوب من رأس المال حيث تخلو التشريعات الحاليَّة من المحفزات للاندماج، وهو ما سوف يكسب السوق شركات تأمين قوية، حيث يمنح رأس المال العالي للشركة إمكانية كبرة لقبول تأمين أخطار بحجم أكبر من الواقع الحالي وبالتالي تخفيض الحاجة لإعادة التأمين بما يؤدي تلقائياً إلى انخفاض حجم العملة الصعبة المدفوعة لمعيدي التأمين كما يؤدي إلى زيادة الأقساط وتحسين شروط التفاوض مع معيدي التأمين.

2-1-3- تشريع إمكانية الترخيص لشركات تأمين متخصصة بأنواع تأمين محددة (كتأمين الحياة والصحي).

2-1-4- تعديل الأنظمة الحالية المُتضمنة أسس استثمار أموال شركات التأمين بحيث تلزم الشركات بتوزيع قنوات استثمار أموالها وعدم الاستمرار بتركيز هذه الاستثمارات في المصارف كودائع.

2-1-5- تفعيل ودعم عمل مؤسسة ضمان مخاطر القروض كخطوة هامة على طريق تأمين الائتمان وبخاصة تأمين القروض المصرفية، ومن الأفضل تركيز هذا التأمين على القروض الإنتاجيَّة الصغيرة والمتوسطة والتي تعد حجر الأساس المناسبة للوصول إلى اقتصاد قوي مع الإشارة إلى أن عمل هذه المؤسسة ليس بعيداً عن قطاع التأمين وأسس علم وعمل التأمين.

2-1-6- بدء العمل بالتأمين الزراعي، ونعتقد أن تطبيق التأمين الزراعي بشكل جيد ومدروس كفيل بتحقيق الأمن الغذائي وكذلك الاستقرار الاجتماعي في الأرياف وتنميتها وغير ذلك الكثير من الفوائد للاقتصاد في قطاعاته الصناعية والتجارية كافة وغيرها[1].

2-1-7- إعادة هيكلة المؤسسة العامة السورية للتأمين لتكون قائداً للسوق التأمينيَّة ومنظماً لأعماله بما في ذلك مصلحة كافة الشركات وتنفيذ الرؤية الحكومية لهذا القطاع، وضرورة أتمتة أعمال المؤسسة العامة السورية للتأمين بإنشاء نظام مؤتمت خاص بها يحاكي الأنظمة الموجودة في شركات التأمين العالمية الكبرى، وتطوير التشريعات الخاصة بالمؤسسة بما يؤمن لها مرونة أكثر وفاعلية في العمل، والعمل على دعم الملاءة الماليَّة للمؤسسة وتطوير كوادرها.

2-1-8- تفعيل دور المعهد العربي للتأمين وإقامة دورات تدريبية على مدار العام لعناصر العملية التأمينيَّة كافة وعدم الاقتصار على الجانب النظري بل إقامة ورشات عمل ودورات تطبيقية متتالية ضمن خطة عمل سنوية تشارك فيها جميع الشركات والمهتمين والراغبين بالدخول إلى هذا القطاع.

2-1-9- تفعيل دور هيئة الإشراف على التأمين لتشكل مظلة الإشراف الوحيدة على كافة مكونات القطاع دون استثناء بواسطة تركيب نظام ربط الشركات ونظام التحقق والرقابة، كما لابد من دعم الهيئة بالكوادر المتخصصة وتوسيع دورها لتشمل الرقابة والإشراف على مكونات القطاع التأميني كافة دون استثناء، بالإضافة إلى توسيع صلاحياتها ليشمل القدرة على التدخل والمعالجة بواسطة نظام ربط الشركات ونظام التحقق والرقابة وأتمتة أعمال الهيئة والانتقال من الرقابة اللاحقة إلى الرقابة الآنيَّة.

2-1-10- الطلب من الجهات التأمينيَّة كافة نشر الثقافة التأمينيَّة عبر وسائل الإعلام والمحاضرات والندوات وتوسيع التفاعل مع الجمهور ضمن خطة سنوية محددة الأهداف والمراحل والوسائل، تشرف هيئة الإشراف على التأمين عليها وتراقب تنفيذها.

2-1-11- البدء بإقامة تجمعات تأمينية لتقاسم المخاطر كمخاطر التأمين الهندسي والحريق والصحي وغيرها ودعم هذه التجمعات بشكل كبير توفيراً للقطع الأجنبي الذي يتم تحويله للمعيد الخارجي.

2-1-12- فتح دراسات خاصَّة بالتأمين الإسلامي في الجامعات السوريَّة وتدريس عُلوم التأمين في المُقرَّرات مع ضرورة وجود تخصّص مُستقّل لدراسة علوم التأمين المُختلفة

[1] تم تأسيس صندوق التخفيف من الكوارث الطبيعية التابع لوزارة الزراعة كمحاولة لتعويض المزارعين عن خسائرهم الناتجة عن الكوارث الطبيعية إلا أنه ومع كل كارثة طبيعية يعود الحديث عن عدم كفاية التعويضات الممنوحة من هذا الصندوق، وعن ضرورة إيجاد الحلول لتعويض المزارعين

وخاصَّــة رياضــيات التــأمين، وهــذا بــدوره ســيوّفر المــوارد البشــريَّة المُؤهلَّــة والعمــل علــى تــدريبها، ممــا ســيعمل علــى التوّســع فــي البحــوث العلميَّــة والدِراســات المُتخصِّصــة فــي مجــال التــأمين، ولا سـيَّما الدراسـات التطبيقيَّـة، ممـا سـيعمل علـى تحفيـز الفكـر الاقتصـادي الإسـلامي تجاه فكرة تطوير التأمين الإسلامي ليستوعب التطورات الاقتصادية العالمية.

2-2- كما يوجد العديد من الخطوات على صعيد التأمين عالمياً منها:

تنسيق الجهود عربياً وإسلامياً من أجل النهوض بهذا القطاع في إطار أحكام الشريعة الإسلامية والاستفادة من تجارب وخبرة دول مجلس التعاون الخليجي وماليزيا في مجال التأمين الإسلامي.

2-2-1- استقطاب الكفاءات الفنيَّة المُتخصِّصة بالتأمين وتوظيف كوادر لها خبرة كافية في مجال التأمين الإسلامي مما يُمكّن من توفير معلومات للزبائن وكذلك تقديم الارشادات والنصائح والتوجيهات، وتوفير أدوات تأمينية تتفق مع الشريعة الإسلاميَّة لاستغلال الطلب عليها، وجذب شريحة عريضة تُعتبر حِصَّة سوقيَّة مفقودة.

2-2-2- من المُفيد الاقتداء بالإجراءات المُتخذَّة من طرف السلطات الماليزيَّة لتطوير القِطاع، حيث حظيَ التأمين الإسلامي بِدعم غير محدود من الحكومة الماليزيَّة ومن بنك "نيجارا" المركزي وهو ما ساعدها على القيام بمبادرات مُهِمَّة لتعزيز الصِّناعة المحليَّة ومكَّنها من دخول السوق العالمي، فوضوح الرؤيَّة واستراتيجيَّة العمل ميَّز شركات التأمين الإسلامي الماليزيَّة، بالإضافة إلى قوة التخطيط، وذلك من خلال التأكيد على وضوح الرؤيَّة والتسطير المُحكم للأهداف والاستراتيجيات، إلى جانب توفير الموارد الضروريَّة قبل مباشرة العمل.

2-2-3- بعد إيراد مؤشرات النجاح بخصوص التجربة الماليزيَّة من المُمكن اعتماد نظام تأمين مزدوج ومُتكامِل، يقوم على الجمع والتنسيق بين منظومتين: التأمين التقليدي والتأمين الإسلامي وفق المنهج الماليزي، بما يُسهم في تحسين مستوى الأمن من المخاطر على مستوى البلد ككل، خاصَّةً بالنسبة للدول التي ترغب في تطبيق نظام التأمين الإسلامي.

2-2-4- سيكون من الملائم تطوير قطاع التأمين الإسلامي عبر عدد من المراحل المدروسة منهجيَّاً من عدة جوانب، وتجنَّب التفكير في حشد الموارد والرغبة في التطوير دفعة واحدة.

2-2-5- تطوير عمل المصارف الإسلامية بما يُفيد تطوير نشاط التأمين الإسلامي، فقد لعبت المصارف دور مهم في قيام أولى شركات التكافل، وكانت من أهم المساهمين فيها.

2-2-6- بغرض الاستفادة من التجارب الدوليَّة والتعاون مع مُنظَّمات مشابهة على المستوى الإقليمي والعالمي، سيكون مفيداً لشركات التأمين الإسلامي الانضمام إلى المُنظَّمات المهنيَّة الدوليَّة التي تُعنى

بترقية النشاط التأميني وتطويره فضلاً عن المؤسسات والمُنظَّمات المحليَّة، وتنسيق الجهود عربيَّاً وإسلاميَّاً من أجل النهوض بهذا القطاع في إطار الشريعة الإسلاميَّة.

2-2-7- ضرورة إعطاء شركات التأمين الإسلامي فرصة الارتقاء والنَّماء على الرغم من النَّقائض الموجودة بتطبيق نظام التأمين الإسلامي، واستمرار الأبحاث لإيجاد الحلول، وتصحيح الأخطاء الموجودة.

2-2-8- ضرورة استحداث قواعد بيانات تنشر المعلومات الخاصَّة بالوِحدات الإنتاجيَّة خاصَّة فيما يتعلق بالمؤسسات الإسلاميَّة، حتى يتسنَّى دراستها ومقارنتها بنظيراتها التجاريَّة، للوصول إلى الحلول واستحداث سياسات تصحيحيَّة لوضعها.

2-2-9- ضرورة استخدام الأساليب القياسيَّة الحديثة في تحليل كفاءة الشركات مثل برامج التحليل الإحصائي SPSS و Eviews ومحاولة توسيع نطاق العيّنة حتى تكون النَّتائج ذات قيمة ومصداقيَّة أعلى، وضرورة تدريب الكوادر والباحثين على مِثل هذه الأساليب وتأمين الأدوات القياسيَّة حتى يَسهُل الاعتماد عليها والوصول إلى من لهم الدراية الكافيَّة بها.

الآفاق المستقبلية:

إن الدراسة التطبيقية ذات عيِّنَة صغيرة وعدد سنوات قليل، نظراً لعدم توافر البيانات وحداثتها، بالإضافة إلى أن سوق التأمين الإسلامي بماليزيا لا يزال يافعاً وأكثر الشركات العاملة فيها حديثة النشأة، على الرغم من أنه ثاني أحسن سوق متطور في التأمين الإسلامي بعد المملكة العربية السعوديَّة، كما أن حصر النتائج والتحليلات في حدود الدراسة وعدم شمولها لأكثر من العيّنة المدروسة، جعل البحث قابلاً للتوسُّع والتحديث، وبإمكانه أن يتطوّر لاحقاً إذا ما تَمَّ تكوين قواعد بيانات مُتخصِّصة في مجال التأمين الإسلامي، كذلك يُمكِن أن يتسع البحث ليشمل مُقارنات بين دِراسة الكفاءة والحصص السوقيَّة للشركات، أو دِراسة سُبل رفع الكفاءة لشركات التامين الإسلامي، وتفعيل نشاطها في السوق التأمينيَّة، أو البحث عن مؤشر تنافسيَّة إجمالي عادل للحُكم على أداء وقدرة الشركات في السوق التأمينيَّة، وغيرها من الدِّراسات المُتعددة.

خاتمة

تعمل شركات التأمين الإسلامي من خلال التغطيات التأمينيَّة التي تُوفّرها على المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصاديَّة، والسعي لتحقيق تنمية اجتماعيَّة. كما أن لشركات التأمين الإسلامي -ما يُعرف أيضاً بشركات التكافل -دور مهم في الجانب الاستثماري، حيث تعمل على استثمار أموالها وفق ضوابط التنمية المُستدامة وهي أهم وأحدث ما توصل إليه الفكر الاقتصادي، والتي مفادها تحقيق تنمية اقتصاديَّة في ظل عدالة اجتماعيَّة وسلامة بيئيَّة.

من خلال الدراسة التي تناولت الإشكاليَّة والتي تمحورت حول إلى أي مدى يمكن لقطاع التأمين الإسلامي تفعيل التنمية الاقتصاديَّة، وفي هذا الإطار يبقى التأمين الوسيلة الوحيدة التي لها فعالية سواء للتصدي أو للتخفيف من حِدَّة المخاطر، وذلك لكونه وسيلة من وسائل الحماية والادخار، وكذلك وسيلة التعاون بين الأخرين، حيث أن شركة التأمين ما هي إلا وسيلة لتنظيم العمليات التأمينية وكذلك تسويقها واستثمار أموال التأمين.

ويعد قطاع التأمين من القطاعات التي تبني وتؤدي إلى ازدهار الاقتصاد من خلال المساهمة في زرع الأمن والطمأنينة والاستقرار لدى الأفراد بالإضافة إلى عمله على استقرار المشروعات والحفاظ على الثروة المستعملة، وكذلك القيام بوظيفة التمويل وزيادة الإنتاجية التي بدورها تؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات للدولة والدخل الوطني.

إن التعامل مع التحديَّات التي تواجه سوريه يتطلب بناء اقتصاد قوي يدعم صمود الدولة وقوتها، وهو ما سيقتضي قيام كل قطاع من قطاعات الاقتصاد بدوره على أكمل وجه، لا بل يجب على القائمين في كل قطاع التعامل مع مسألة تطويره وتقويته انطلاقاً من فرضية أنه القطاع المحوري والأهم في بناء الاقتصاد، ولم تكن دول جنوب شرق آسيا وغيرها أفضل من وضع سورية الحالي حينما انطلقت نحو الاقتصاد القوي.

لا بد من العمل على إصلاحات كبيرة في الاقتصاد والإدارة ومحاربة الفساد، وهذا العمل يتم على المستويات الإداريَّة كافة والفئات الاجتماعيَّة، فكل بناء يبدأ بتشييده من الأسفل بينما يبدأ تنظيفه من الأعلى.

إن اعتماد الخطوات المقترحة لتطوير قطاع التأمين يمكن أن يسهم في جعل هذا القطاع نموذجاً إيجابياً لبقية قطاعات الاقتصاد في إمكانية إحداث التحول الإيجابي والسريع، والانتقال به من موقعه المتأخر إلى موقعه الريادي والطبيعي في الاقتصاد.

المصادر والمراجع.

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية:

أ- القرآن الكريم.
ب- الكتب العربية:

1- تفسير القرطبي، ج1.
2- أبو السعود، أحمد، (2009)، عقد التأمين بين النظرية والتطبيق، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر.
3-أبو السعود، رمضان، (2003)، أصول التأمين، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ط٢.
4- الأهواني، حسام الدين، (1975)، المبادئ العامة للتأمين، القاهرة.
5-الإمام أبي الفضل جمال الدين بن مكرك بن منظور الأفريقي المصري،(1990)، لسان العرب، دار صادر، بيروت الطبعة الأولى، ج1.
6- أحمد، أحمد محمد لطفي، (2007)، نظرية التأمين المشكلات العملية والحلول الإسلامية، دار الفكر الجامعي، ط١، الإسكندرية.
7- الجمال، غريب، (1975) ، التامين في الشريعة الإسلامية والقانون، القاهرة.
8- الحقيل، عثمان، (1987)، المعاملات التأمينية بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مطابع الفرزدق التجارية، الرياض.
9- الخويلدي، عبد الستار، (2012)، مشروع قانون نموذجي في التأمين التكافلي (مع نظام أساسي نموذجي لشركة تأمين تكافلي) الدورة العشرون لمجمع الفقه الإسلامي الدولي، الجزائر، ٢٠١٢م.
10- الدوري، محمد أحمد، (1987)، التخلف الاقتصادي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
11- السيد، عبد الهادي، (2003) ، عقد التامين حقيقته ومشروعيته، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت.
12- السنهوري، عبد الرزاق، (1964)، الوسيط في شرح القانون المدني، دار النهضة العربية.
13- الشافعي، جابر عبد الهادي سالم، (2007)، البديل الإسلامي للتأمين، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية.
14- الصيرفي، محمد، (2005)، رياضيات التأمين، مؤسسة حورس الدولية، الإسكندرية.
15- القره داغي، علي محي الدين، (2005)، التأمين الإسلامي، دراسة فقهية تأصيلية مقارنة مع التأمين التجاري مع التطبيقات العملية، دار البشائر الإسلامية، بيروت، ٢٠٠٥م.
16-المصاروة، هيثم حامد، (2008)، عقد التأمين في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية.
17- المهدي، نزيه محمد الصادق، (1990)، عقد التأمين، دار النهضة العربية، القاهرة.
18- المنصوري، محمد توفيق-شوقي سيف النصر، (1998)، التأمين الأصول العلمية والمبادئ العملية، الطبعة الثانية، الكويت.
19- النجفي، سالم، (2000)، أساسيات علم الاقتصاد، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية.
20- الهانسي، محمود مختار، حمودة، إبراهيم عبد النبي، (2003)، مقدمة في مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي، مكتبة مختار ومطبعة الإشعاع الفنية، جامعة الإسكندرية.
21- بكري، كامل، (1996)، التنمية الاقتصادية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان.

22- بلحناشي، زليخة، (2007) التنمية الاقتصادية في المنهج الإسلامي، جامعة منتوري، الجزائر.
23- بيومي، نوال عبد المنعم، (2011)، التجربة الماليزية وفق مبادئ التمويل والاقتصاد الإسلامي، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة.
24- تودارو، ميشيل، (2006)، التنمية الاقتصادية، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية.
25- ثنيان، سليمان إبراهيم، (2003). التأمين وأحكامه، دار ابن حزم، لبنان.
26- جباعي، محمد معروف، مبادئ التأمين بين الأسس النظرية والحالات التطبيقية.
27- جعفر، عبد القادر، (2006)، نظام التأمين الإسلامي، دار الكتب العلمية، بيروت –لبنان، ط1.
28- حبيب، كاظم (2004)، مفهوم التنمية الاقتصادية، مؤسسة الكويت للتقدم العلمي، الكويت.
29- خليفة، ناجي حسن، (2001) النمو الاقتصادي: النظرية والمفهوم، دار القارة، مصر.
30- خوري، عصام-سليمان، عدنان، (2000)، التنمية الاقتصادية، منشورات جامعة دمشق.
31- سالم، رشيد، (2015)،التأمين: الأسس والنظريات، ط1، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن.
32- سلام، أسامة عزمي –موسى، شقيري نوري، (2010)، إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان –الأردن، ط1.
33- شرف الدين، أحمد، (1983)، أحكام التأمين في القانون والقضاء، جامعة الكويت.
34- صخري، عمر، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية.
35- صقر، أحمد صقر، (2004)، التنمية الاقتصادية، مؤسسة الكويت للتقدم العلمي، الكويت.
36- طعيمة، ثناء محمد، (2002)، محاسبة شركات التأمين، الإطار النظري والتطبيق العملي وفقاً لأحدث المعايير المحاسبية لشركات التأمين وإعادة التأمين، التبارك للطباعة والنشر والتوزيع.
37- طه، مصطفى كامل، (1980)، القانون البحري، القاهرة، ١٩٨٠م.
38-عبد الله، سلامة، (1976)، الخطر والتأمين الأصول العلمية والعملية، دار النهضة العربية، القاهرة.
39-عبد الله، باسم محمد صالح، (2011)، التأمين أحكامه وأسسه، دار الكتب القانونية، مصر.
40- عبد الله، أمين، التطورات التشريعية والعملية لصناعة التأمين في سورية، مطابع الإدارة السياسية، دمشق.
41- عبد الله، أمين، (1999)، التأمين في سورية بين النظرية والتطبيق، الجمعية التعاونية للطباعة، دمشق.
42-عبد الرحمن، محمد زكي، (1990)، تأمين الطيران الأغطية والشروط، مركز التدريب المالي والمحاسبين، بغداد.
43- عبد الغني، فاتن محمد سعيد، (1992)، التضخم والتأمين، كلية التجارة، جامعة القاهرة، مصر.
44- عبد الوهاب، يوسف أحمد، (2008)، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
45- عبد ربه، إبراهيم علي إبراهيم، (2005).مبادئ التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية.
46- عبده: السيد عبد المطلب. (1988). الأسلوب الإسلامي لمزاولة التأمين، دار الكتاب الجامعي، القاهرة.
47- عبده، عيسى، التأمين بين الحل والتحريم، دار الاعتصام.
48- عبوي، زيدي، (2006)، إدارة التأمين والمخاطر، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان –الأردن، ط1.
49- عجمية، محمد عبد العزيز، وآخرون، (2010)، التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق، ط2، الدار الجامعية، الإسكندرية.

50-عريقات، حربي محمد –عقل، سعيد جمعة، (2008)، التأمين وإدارة الخطر، دار وائل للنشر، عمان –الأردن، ط1.
51- عز، عادل عبد الحميد، (1992)، مبادئ التأمين، الدار الجامعية، الاسكندرية.
52- عيد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، (2009)، إدارة الخطر والتأمين، دار الباروزي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن.
53- فتح الله، سعد، (1995)، التنمية المستقلة المتطلبات والاستراتيجيات والنتائج، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان.
54- فلاح، عز الدين، (2008)، التأمين مبادئه وأنواعه، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان –الأردن، ط1.
55- فليح، حسن خلف، (2006)، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار الكتاب العالمي عمان الأردن ودار الكتب الحديث، إربد الأردن، الطبعة (1) نظرية التحليل الكلاسيكي أولى.
56- قرباقص، حنفي، عبد الغفار، (2005)، أسواق المال، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر.
57- قنطقجي، سامر، (2011)، التأمين الإسلامي التكافلي: أسسه ومحاسبته ط٢، شعاع للنشر والعلوم، حلب، سورية.
58- كيا، عبد الوهاب بن حاج، (1993)، مسلمو ماليزيا بين الماضي والحاضر، طرابلس، كلية الدعوة الإسلامية.
59- مختار، نعمات، (2005)، التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية
60- ملحم، أحمد سالم، (2005) ، إعادة التأمين وتطبيقاتها في شركات التأمين الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط1.
61- ملحم، أحمد سالم، (1420)، التأمين التعاوني الإسلامي وتطبيقاته في شركة التأمين الإسلامية، الأردن، ط1
62- ناصر، محمد جودت، (2007). أساسيات التأمين بمفهومها النظري والتطبيقي، دار التواصل العربي، دمشق.
63- هيكل، عبد العزيز فهمي، (1987). مبادئ في التأمين، الدار الجامعية، بيروت دار السؤال.

ثانياً: المراجع باللغة الإنجليزية:

Researches:

64- Abdou, H, Ali, k. & lister, R (2014), A comparative study of Takaful and Conventional insurance: empirical evidence from the market Insurance Market and companies: Analyses and Acturarial compatations, 4(1).
65-Azman Bın Mohd Noor,Mohammad Asmadi Bin Abdalah,(2010), Takaful (Islamıc Insurance) Benıfıt Ownershıp.and Dıstrıpıatıon Issues ın Malaysıa.

66-Chee-chee lim, Suang-sin Tan, (2019), Demographic Profiling of Life Insurance Ownership in the northern regions of Malaysia, International journal of Business and Society, vol.20 No. 3.

67-Cheah-Chee Keog, (2013), Measuring the efficiency between conventional general Insurance and general Takaful in Malaysia, Thesis submitted to Othman yeop Abdulah Graduate school of Business, University Utara Malaysia, in Partial fulfillment of the Requirement for Master of Sciences.

68-Fithriah Ab. Rahim and Hanudin Amin,(2008), Determinants of Islamic insurance acceptance, An empirical analysis, International Journal of Business and society , Vol 5,No. 1.

69-Hendon Redzuan, Zuriah Abdul Alrahman and Sharifah S. H. Aidid, (2009), Economic determinants of family Takaful consumption: Evidence from Malaysia, International Review of Business Research Papers, Vol.5, No 5, September.

70-Juliana Arifin,AhmadShukriYazid and Zaunaidahsulog. conceptual model of literature review for family Takaful (Islamic life insurance),demand in Malaysia ,International Business Research ,vol 6,no 3.

71-MohdIzharAhmad,Tareiq Masood and MohdSaeed Khan, (2010), Problems and prospects of Islamic Banking, A case study of Takaful ,Munich Personal RePEc Archive ,Paper No 22232.

72- Monther Eladaia,and others,(2020), Takaful in Malaysia, Emergence, Growth, and Prospects ,http:/www.researchgate.net/Publication/340427067.

73-Muhammad syafii Antonio and others, Comparative Analysis of the efficiency of Takaful and Conventional insurance in Malaysia, Hamdan Bin Mohammed e-University Journals, http :/journalshbmen .ac.ae/ pages/ HTMLArticles.aspx ?AID?260

74-Rusni Hassan and others, (2018), Awareness and Knowledge of Takaful in Malaysia: Asurvey of Malaysian consumers, international Journal of Business social science Vol.9.

75- Samser Mohammad, (2017), an Overview of Takaful of Malaysia, the Global University in Islamic Finance.

76-Syed Moheeb, (2011), Critical issues facing Takaful operators with special reference to Malaysia, FOIITC/GTG/ICMIF Takaful Network Seminar, 21-23 November, sri Lanka.
77-SohailJaffer, Takaful review,(2006), Evolving trends, opportunities and challenges, Malaysia Islamic Finance, Issuers and Investors fourm .
78- Sabbagh, Ahmed Mohammed, (2012), Islamic Takaful insurance from jurisprudents to applications, The deposit number at the national library, Jordan.

79-Todaro, Mand Smith .S (2009), Economic Development, Tenth edition, Pearson Education,England.

80-The International Economic Development Council's Economic Development Reference Guide.
81-Zuriah Abdul Rahman,(2009), Takaful: Potential Demand and Growth ,Islamic Econ, Vol,22 No.1.

Reports:

82-Annual Reports (2017-2018), Islamic Development Bank.
83- Annual Reports (2011-2019), Bank Negara Malaysia.

84-Annual Statistics (2010-2016), Bank Negara Malaysia

85 -A comparative of Takaful and conventional Insurance: empirical evidence from the Malaysian Market, www.Uclan.ac.uk.com

86-Ernst & Young: The world Takaful report, Industry growth and preparing for regulatory change.

87-Financial Reporting 2019, Bank Negara Malaysia.
88- Financial Reporting Takaful operators 2018, Bank Negara Malaysia.
89-Financial Reporting for Development financial institution 2020, Bank Negara Malaysia.
90- Financial Reporting for development financial Institution 2020.
91-Global Takaful insights 2013, finding growth markets, EY.

92- Global Mutual Market Share 2014, the global insurance market shares held by mutual and cooperative insurers, Icmif financial insights.

93- Global Islamic Finance Report 2016.

94-Insurance Vs Takaful: identical sides of a coin? Emerald: Insight journal of financial Reporting and Accounting, Vol.13 No.2, 2015.

95-Key Development Indıcators for the IDB Member countrıes, (2017), Islamic Development Bank.

96-Monthly highlights July 2020, Bank Negara Malaysia.
97-Peak insights (2018) Relevance of Mutual and Cooperative-Lessons learned from developed Europe and Asia.
98- Risk-Based capital framework for Takaful operators 2019, Bank Negara Malaysia.
99 -Sigma No.(1-2-3-4-5-6/2019, No. 2018, No 2017), Swiss Re Institute.
100 -The World Takaful Report, Ernst & young, highlighting a new growth opportunity in Islamic finance.
101 -The Global Takaful Insurance Market, Charting the rood to mass markets, Deloitte MEe IFKC practice insights series.
102-Takaful: Sustainability And Growth 2015 to 2025,Hamdan Bin Mohammed Smart University.

ثالثاً: الرسائل العلمية:

103- أقسام نوال، (2001)، *دور نشاط التأمين في التنمية الاقتصادية*، دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر.

104- البياتي، رشيد فارس، (2009)، *التنمية الاقتصادية سياسياً في الوطن العربي*، الأكاديمية العربية في الدانمارك، رسالة دكتوراه.
105- التميمي، سعد علي حسين، (2006)، *تجربة التنمية الماليزية دراسة في الأبعاد السياسية والاقتصادية والاجتماعية*، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم السياسية، جامعة بغداد.
106- الزين، مصطفى مجدي، (2012)، *العوامل المؤثرة في ضعف قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية*، دراسة تطبيقية على سوق التأمين السوداني، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان.
107- الشعار، محمد أسامة، (2015)، *تمويل التنمية الاقتصادية في سورية وتفعيل دور المؤسسات المالية الإسلامية*، رسالة ماجستير جامعة دمشق.
108- العلمي، حسين. (2013). *دور الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تحقيق التنمية المستدامة "دراسة مقارنة بين ماليزيا تونس والجزائر"* مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر.

109- اللؤلؤ، عبد العزيز النويبت. (2014). *دراسة مقارنة بين سياسات التعليم بالمملكة العربية السعودية وسياسات التعليم في ماليزيا*، بحث متطلب للمقرر: سياسة التعلم وإداراته بالمملكة العربية السعودية، قسم الإدارة التربوية، جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية.
110- المشهراوي، أحمد حسين. (2003). *تقييم دور المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية في فلسطين*، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة.
111- براق، سمية، (2019)، *تسويق خدمة التأمين التكافلي*: دراسة تحليلية، مذكرة مقدمة لنيل الماجستير، جامعة محمد بو ضياف بالمسيلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، جامعة الجزائر.
112- جمعون، نوال. (2005). *دور التمويل المصرفي في التنمية الاقتصادية*، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر.
113- حبيش، فاروق، (2012)، *دور الاستثمار في التنمية الاقتصادية*، مذكرة تخرج، جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، جامعة الجزائر.
114- شرقي، أبو بكر الصديق - كاكة، علاء الدين، (2019)، *الفائض التأميني وأثره على نمو صناعة التأمين التكافلي*، مذكرة مقدمة لنيل الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف- المسيلة، جامعة الجزائر.
115-عبد المؤمن، محمد. (2001). *استراتيجية التنمية في الدول النامية*، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التيسير، جامعة الجزائر.
116- غفصي، توفيق، (2018)، *سياسات ترقية قطاع التأمين الجزائري في تفعيل دوره للنهوض بالاقتصاد الوطني*، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بو ضياف- المسيلة.
117- فلاف، صليحة، (2015)، *متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي*، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بو علي-الشلف-كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، الجزائر.
118-عفاتة، عامر حسن، (2010)، *إطار مقترح لنظام محاسبي لعمليات شركة التأمين التكافلي في ضوء الفكر المحاسبي الإسلامي*، رسالة ماجستير في المحاسبة والتمويل، الجامعة الإسلامية بغزة.
119- قزعاط، أسيل. (2009). *تحليل العوامل المؤدية إلى ضعف نمو القطاع التأميني واستثماراته في فلسطين (دراسة تطبيقية على شركات التأمين في سوق فلسطين للأوراق المالية)*، رسالة ماجستير منشورة، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية.
120- قندوز، طارق، (2013)، *تحليل القدرة التنافسية لقطاع التأمين الجزائري، دراسة على ضوء مؤشري الكثافة والاختراق لعينة من المؤسسات الجزائرية*، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، جامعة الجزائر.
121- مرعي، طارق محمد. (2012) *دور المصارف التقليدية والإسلامية في التنمية الاقتصادية في سورية*، رسالة ماجستير، جامعة دمشق.

رابعاً: المجلات العلمية والندوات والمؤتمرات:

122- إبراهيم، عزة عبد السلام. (2003) تسويق التأمين في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، الملتقى العربي الثاني للتسويق في الوطن العربي فرص وتحديات، قطر.

123- الخليفي، منصور. (2009). تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي الإسلامي، ورقة عمل مقدمة لملتقى التأمين التعاوني، الرياض.
124- الخليفي، رياض منصور. (2008). تقييم تطبيقات وتجارب التأمين التكافلي الإسلامي، دراسة فقهية تطبيقية معاصرة، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العدد 33.
125- السيد حامد، حسن محمد. (2010). الدور التنموي لشركات لتأمين التعاوني والإسلامي الآفاق والمعوقات والمشاكل، بحث مقدم للمؤتمر الدولي حول التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الجامعة الأردنية.
126- السيد، حامد حسن محمد. (2013). استشراف مستقبل التأمين التعاوني، بحث مقدم للملتقى الرابع للتأمين التعاوني، الكويت.
127- الصاوي، عبد الحافظ. (2003). قراءة في تجربة ماليزيا التنموية، مجلة الوعي الإسلامي، الكويت، العدد 451.
128- القضاة، موسى مصطفى. (2011). حقيقة التأمين التكافلي، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي " مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية"، جامعة سطيف.
129- المناور فيصل، شاهين عبد الحليم. (2017). تجارب تنموية رائدة، ماليزيا نموذجاً، دراسات تنموية، العدد 54، المعهد العربي للتخطيط، الكويت
130- بريش، عبد القادر، حمدي، معمر. (2011). التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي، بحث مقدم للملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي بغرداية.
131- بشماني، شكيب، مصطفى، هديل. (2015). دور قطاع التأمين (تجاري، تكافلي) في التنمية الاقتصادية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (37) العدد 1.
132- بونشادة، نوال. (2011). العمل المؤسساتي التكافلي بين جهود التأصيل وواقعية التطبيق، بحث مقدم للملتقى الدولي حول مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر.
133- حسن، السيد عبد اللطيف أحمد. (1997). التأمين ودوره الاقتصادي والاجتماعي وتحدياته، مركز فقيه للأبحاث والتطوير، السعودية.
134- حيدر، هيثم محمد. (2010). الفائض التأميني ومعايير احتسابه وأحكامه، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الأردن.
135- خليل، مولاي. (2011) التأمين التكافلي الإسلامي الواقع والآفاق، بحث مقدم للملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل، غرداية، الجزائر.
136- دنيا، شوقي. (2012). الدور التنموي للتأمين التكافلي، بحث مقدم إلى المؤتمر العشرين لمجمع الفقه الإسلامي الدولي، وهران.
137- دوابة، أشرف محمد، (2016)، رؤية استراتيجية لمواجهة تحديات التأمين التكافلي الإسلامي.
138- زعتري، علاء الدين. (2010). الفروق المؤثرة بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري، بحث مقدم إلى ملتقى التأمين التعاوني، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل.
139- زيدان، محمد أحمد. (2014). إعادة التأمين التكافلي في دول مجلس التعاون الخليجي الواقع والتحديات، بحث مقدم للملتقى الخامس للتأمين التعاوني أبو ظبي.

140- صباغ، أحمد محمد. (2010). الوضع المهني والاقتصادي لصناعة التأمين التعاوني في العالم العربي، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الأردن.
141- صلاح، عبد الفتاح محمد. (2014). منتجات إعادة التأمين الإسلام التعاوني واستشراف المستقبل، بحث مقدم للملتقى الخامس للتأمين التعاوني، أبو ظبي.
142- صوالحي، يونس. (2011). التأمين الإسلامي: مفهومه وخصائصه، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي " مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية"، جامعة سطيف.
143-عبد الله، جلال حسن. (2019). التجربة الماليزية في مجال التنمية المستدامة (الواقع والتحديات المستقبلية)، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية، برلين ألمانيا،
144- عبد الله، أمين. (2000). الاتحاد العربي لإعادة التأمين، مجلة البيان، العدد 350.
145-علي، مها محمد زكي، (2017)، أسس عمل شركات التأمين التكافلي وتحليل الأداء المالي لها، المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة، جامعة الأزهر، العدد 17.
146- غزازي، عمر –سلاوي، حنان. (2013). أهمية مؤسسات التأمين الإسلامي في تعزيز الدور التنموي للزكاة، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي الثاني (دور التمويل الإسلامي غير الربحي "الزكاة والوقف" في تحقيق التنمية المستدامة، جامعة سعد دحلب بالبليدة.
147- فضلي، ناديا. (2012). التجربة التنموية في ماليزيا من العام 2000-2010، دراسات دولية، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، بغداد، العدد 54.
148- قنطقجي، سامر مظهر. (2010). تطور صناعة التأمين التكافلي وآفاقها المستقبلية، بحث مقدم ضمن الندوة الدولية حول الخدمات المالية وإدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، جامعة سطيف.
149- لال الدين، محمد أكرم، بوهراة، سعيد. (2011). تجربة التأمين التعاوني الماليزي، بحث مقدم إلى الملتقى الثالث للتأمين التعاوني.
150- مشعل، عبد الباري. (2009). تطبيقات وتجارب التأمين التعاوني، ورقة بحث مقدمة لملتقى التأمين التعاوني، الرياض.
151- محمد، حامد. (2010). الدور التنموي لشركات التأمين التعاوني الإسلامي، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني، الجامعة الأردنية
152- ملحم، أحمد سالم، (2010)، بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني، بحث مقدم إلى مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، الأردن.
153- نجيب، سامي، (2016)، دور استثمارات التأمينات الاجتماعية في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ورقة عمل مقدمة إلى الحلقة القومية حول استثمارات التأمينات الاجتماعية في خلق فرص عمل جديدة ومحاربة البطالة، الخرطوم.

خامساً: المراسيم والقوانين والتقارير والإحصاءات الرسمية:

154- المركز الاقتصادي السوري، التأمين في سورية بين الواقع وآفاق المستقبل، تقرير خاص، (2007).

155- تقرير قطاع التأمين السوري، التقارير السنوية لهيئة الإشراف على التأمين للأعوام

(2011-2012-2013-2014-2015-2016-2017-2018-2019).

156- تقرير صادر عن مجموعة IMARC ، سوق التكافل اتجاهات الصناعة العالمية والحصة والحجم والنمو والفرص والتوقعات 2020-2025.

سادساً: المواقع الالكترونية:

157-www.iefpedia.com
158-www.imanway.com.
159-www.islamtoday.net.
160-www.ifsb.org.
161-www.iicra.com
162-www.swissre.com.
163-www.iirating.com
164-www.ifti-sd.org
165-www.worldfactbook.com.
166-www.manway.com
167-www.wawasam2020.com
168-www.bnm.gov.my.accessed
169-www.malaysianislamicfinance.com
170-www.iedconline.org

Abstract

Islamic insurance has proved that it is not just a theory but part of general perception and a successful Islamic project that keeps pace with the developments and risks of Islamic life, and with increased awareness of the principles and concepts of Islamic law and its ability to build an appropriate economic system and alternative to the financial services provided in the traditional system. Islamic insurance is an important alternative to traditional commercial insurance.

Despite being new, it has become a capital attraction all over the world and has become an essential part of the structure of global economy, especially after the establishment of the group of international and regional companies recently that sponsor and embrace Islamic insurance and reinsurance.

This three-chapter research aims to examine the role played by Islamic insurance companies in economic and social development, by reviewing the Malaysian experience in order to use it to activate the role of these companies in financing economic development in Syria and financing the reconstruction phase.

The first chapter examines the theoretical framework of commercial and Islamic insurance and compares them with the fundamental differences that distinguish Islamic insurance from commercial counterpart , while the second chapter examines the role of Islamic insurance companies in economic and social development by presenting the theoretical framework for economic and social development and the role of insurance in general and Islamic insurance in particular in financing economic and social development, while reflecting the Islamic insurance experience in Syrian Arab Republic by presenting its reality and the difficulties it faces and ways to address it.

The third and final chapter examines the reality of commercial insurance globally compared to the reality of Islamic insurance globally as well, with a review of the Islamic insurance experience in Malaysia and the lessons learned in strengthening the role of Islamic insurance companies in the process of economic development in general and in particular in Syria to contribute to the financing of the future reconstruction phase. A statistical study was conducted through Eviews7 on the impact of operational efficiency on the competitiveness of Islamic insurance companies in Malaysia.

One of the most important findings of research is the vital direct and indirect role that Islamic insurance companies can play as one of the Islamic finance institutions in economic development and reconstruction projects in Syria along with traditional financial institution, provided that the economic environment is favorable and reality of these institutions is enhanced through various supervisory , financial, investment, legislative and marketing mechanism, especially with the success of these institution in attracting a significant part of saving of the Syrian economy and the urgent and significant need for all types of internal and external financing in the Reconstruction phase.

The practical study has reached a set of recommendations, the most important of which is that it is possible to adopt a dual and integrated insurance system, based on the combination and coordination of two system: traditional insurance and Islamic insurance according to the Malaysian curriculum after the indications of success regarding the Malaysian experience, and the need to increase awareness along with many other recommendations.

Syrian Arab Republic

Damascus University

Faculty of Economics

Department of Economics

Islamic Insurance and its role in the economic and social development

A Comparative study with commercial insurance

A thesis submitted in fulfillment of the requirements for degree of Master in Economics

Prepared by

Maryam Mahmood Badrah

Supervised by

Prof. Dr. Ali Kanaʾan

2020-1442