

تنامي صناعة التأمين التكافلي في دول الخليج العربي

د/ درار عياش

الملخص بالعربية:

تشهد الساحة المحلية والدولية نمواً متسارعاً لصناعة التأمين في شتى المجالات، بسبب الحاجة الكبيرة لدى أفراد المجتمع للحصول على ما يحتاجون إليه من علاج أو ترميم للحوادث والكوارث التي تصيب الإنسان في هذه الحياة وفق ما يقدره الله ويقضيه، خاصة في هذا العصر الذي كثرت فيه المخاطر وتعقدت فيه أساليب الحياة وضعفت أواصر الترابط بين أفراد المجتمع، بل بين أفراد العائلة الواحدة، فوجدت شركات التأمين سوقاً رائجة لعرض منتجاتها لدى أفراد المجتمع، وإنه من المقرر أن التأمين التجاري الذي يكون فيه دفع قسط ثابت دوري من قبل المؤمن لشركة التأمين التي تلتزم بترميم الحادث وتعويض المؤمن يعد من عقود الغرر الفاحش، وذلك لأن دفع هذا المال في مقابل خطر مجهول قد يحصل وربما لا يحصل، وهذا هو الغرر، وبه قال أكثر المعاصرين وصدرت به قرارات المجامع الفقهية والهيئات الشرعية.

ونحن بحاجة - في ظل كثرة شركات التأمين التجارية والربحية - إلى مؤسسات غير ربحية لتقدم لنا بديلاً إسلامياً لمفهوم التكافل والتعاون بين أفراد المجتمع في هذا العصر وفق الأسس التكافلية، والاستثمارية التي تضمن استمرارية ونجاحه ووفق مفهوم التأمين التعاوني المركب.

En Français

La scène nationale et internationale connaît une croissance accélérée en matière d'industrie assurantielle dans différents domaines, en raison du grand besoin affiché par la société pour accéder aux soins médicaux ou effectuer des réparations suite à la survenance d'incidents ou de catastrophes dont l'homme est victime, lequel sort est dicté par la volonté divine, notamment de nos jours marqués par de multiples risques, de modes de vies de plus en plus complexes et de liens en brouille entre les individus de la société voire même entre les membres d'une même famille. Ainsi, les sociétés d'assurance se sont fait un marché prospère pour présenter leurs produits, et l'assurance commerciale prévoit dans ses clauses que l'assuré verse une tranche constante et périodique au compte de la société d'assurance qui s'engage à réparer les dommages de

l'incident. Indemniser l'assuré est un acte illusoire (gharar) exorbitant, car le paiement de cette somme d'argent en contre partie d'un risque ignoré qui pourrait se produire comme il ne le pourrait pas, ce qu'est l'acte illusoire (gharar), faisant l'objet d'avis émis par plusieurs contemporains et des décisions arrêtées par des académies d'el *Fiqh* et d'instances juridico- religieuses.

Nous -dans un contexte marqué par la multiplication des sociétés d'assurance commerciale à but lucratif- nous trouvons dans le besoin d'institutions à but non lucratif qui nous fourniront un substitut islamique à la notion de l'entraide et de la coopération entre les individus de la société de nos jours et ce, en fonction des fondements de l'entraide et d'investissement susceptibles de garantir sa continuité et son succès selon l'assurance coopérative composée.

تمهيد:

هناك العديد من الأسباب التي تدفع الناس للتوجه نحو التأمين التكافلي، بدلاً من التأمين التجاري التقليدي، ومن هذه الأسباب رفض شريحة اجتماعية كبيرة في الدول العربية والإسلامية للتأمين التقليدي وتفضيلها للمنتجات المالية الإسلامية، ومنها المنتجات التأمينية التي تصدر تحت صيغة التأمين التكافلي مما يخلق سوقاً واسعة في الدول العربية والإسلامية نتيجة زيادة الوعي بالمنتجات المالية الإسلامية، بالإضافة إلى النمو المذهل في قطاع الاستثمار الإسلامي في العقدين الماضيين الأمر الذي أوجد سوقاً متنامياً للتأمين الإسلامي في جميع أنحاء العالم وعلى وجه الخصوص في منطقة الخليج والدول العربية والإسلامية، ووجود اتجاهات قوية لتأسيس شركة كبرى، أو عدة شركات، لإعادة التأمين تعمل طبقاً لمبادئ التأمين التكافلي وتغطي أخطاره، ووجود اتجاه رسمي في بعض الدول لجعل صيغة التأمين الإسلامي هي الصيغة التأمينية المعتمدة كما هو الأمر بالنسبة للسعودية والسودان، وتشجيع بعض الدول للاستثمار في مجال التأمين التكافلي كما هو الحال في ماليزيا والكويت وقطر، وأخيراً وجود نظرة إيجابية من الجهات الرقابية و التشريعية المختصة تجاه المنتجات المالية الإسلامية، وتزايد اهتمام شركات التأمين العالمية بإنشاء شركات إعادة تكافل.

انطلاقاً من التحليل السابق جاء هذا البحث مركزاً على المعالم الموالية:

- التأمين التكافلي الإسلامي ؛
- الآليات التي يعمل وفقها التأمين التكافلي الإسلامي ؛
- انتشار التأمين التكافلي في دول الخليج.

1. التأمين التعاوني التكافلي الاسلامي:

بدأت البذور الأولى لفكرة التأمين التعاوني كما يذكره التاريخ أن التجار العرب الذين يسيرون قوافلهم التجارية في الصيف إلى الشام وفي الشتاء إلى اليمن، كانوا يتفقون فيما بينهم على اقتسام الخسارة التي تلحق بأحدهم نتيجة نفوق جمّله، فيقومون بتوزيع الخسارة على كافة أعضاء القافلة، وتتحدد حصة كل عضو على ضوء ما يحقق من الأرباح، أو على مقدار رأس ماله من الرحلة.

ومن صور التأمين قديماً أن قبطان السفينة المحملة بالبضائع، يقوم عند تعرض السفينة لخطر الفرق جراء الرياح والعواصف العاتية برمي جزء من البضاعة في البحر لكي يخفف من حمولة السفينة وينجو بها وبالبضائع المتبقية، فيشارك الجميع بدفع قيمة البضاعة التي أُلقيت في البحر وتعويض صاحبها، وهو ما كان يعرف بتشريع "رودس"⁽¹⁾.

وفي قانون "حمورابي" نصّ على أن الجماعة تلتزم بتعويض الفرد الذي يُسرق بيته. ومن صور التأمين القديمة أيضاً إنشاء جمعيات دفن الموتى عند قدماء المصريين، الذين كانوا يعتقدون أن الميت يعيش حياة أخرى بعد موته، إذا احتُفظ بجسده سليماً حتى يتسنى للروح أن تعود إليه، فكانوا يتكبدون نفقات باهظة عند حدوث حالة وفاة بسبب قيامهم بتحنيط الجثة ودفنها في قبر محكم، وبمواصفات فنية خاصة، وقد استدعى ذلك إنشاء جمعيات دفن الموتى التي تقوم بتغطية التكاليف المطلوبة نظير اشتراك سنوي يدفعه الأعضاء في أثناء حياتهم⁽²⁾.

وجميع هذه الصور للتأمين كانت تعتمد مبدأ التكافل كأساس، وليس الربح كما هو الحال في التأمين التجاري المعمول به في صورته الحالية.

ويرجع البعض نشأة التأمين التعاوني كنظام حديث إلى القرن الخامس عشر أو السادس عشر، وكان ذلك في ألمانيا، لمواجهة مخاطر إصابة الماشية بالأوبئة، أو أخطار الحريق، ثم اتسع ليشمل التأمين في حالة الوفاة أو المرض. أما ظهوره كتأمين تعاوني إجباري فيرجع إلى أوائل القرن الثامن عشر، حيث فرض في ألمانيا لمواجهة مخاطر الحرائق، ثم شمل بعد ذلك التأمين على الماشية⁽³⁾.

(1) عيسى عبده، التأمين بين الحل والتحريم، دار الاعتصام، القاهرة، 1977: ص107.

(2) عثمان الحقيّل، المعاملات التأمينية بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مطابع الفرزدق، الرياض، 1987م: ص 40 وما بعدها.

(3) إبراهيم علي عبد ربه وإبراهيم أحمد حمودة: التأمين ورياضياته.. المبادئ النظرية والتطبيقات العملية، ص 49 وما بعدها، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، 1997م.

ويرى آخرون أن التأمين التعاوني نشأ في روتتبرج بألمانيا؛ حيث أنشئت أول جمعية تأمين تبادلي حرة مستقلة عام 1726م، وأعيد تشكيل هذه الجمعية كـ "هيئة تأمين تبادلي إقليمية" عام 1754م، وكانت قد عملت في مجال التأمين من مخاطر الحريق في المدن، في لندن وباريس، بين أعوام 1535م - 1545م، ثم انتشر التأمين التعاوني بعد ذلك وكبر حجمه، وتوجد اليوم العديد من الجمعيات التعاونية الناجحة، في فرنسا وبلجيكا وهولندا وإنجلترا وإيطاليا وألمانيا، وهي تحظى بعون ودعم من الحكومات هناك، كما توجد في الولايات المتحدة الأمريكية مراكز قيادية لجمعيات تعاونية ضخمة الحجم⁽¹⁾.

وعرفت إنجلترا في أوائل القرن التاسع عشر التأمين التجاري في مجال التجارة البحرية، وكان بمثابة التأمين التبادلي وقد تطورت الهيئات العاملة بمجالات التأمين البحري ووضعت قواعد أكثر حيوية في استيعاب المخاطر وتغطيتها أولاً بأول..

ورغم هذه البدايات المتوافقة مع روح الشريعة الإسلامية، فإن التأمين لم يلبث أن تحوّل في الغرب، نحو الصيغ المعروفة اليوم من التأمين التجاري، وتالياً دخل هذا التحول إلى عالمنا العربي والإسلامي الذي أخذ عن الغرب.

وقد كانت أولى المجالات التي ظهر فيها التأمين التجاري المختلط بالربا، مجال التجارة البحرية، حيث كان المؤمن يقوم بإقراض صاحب سفينة تعتزم الإبحار مبلغاً من المال يوازي قيمة السفينة وما تحمله من بضائع، وذلك نظير فوائد ربوية مرتفعة، فإذا وصلت السفينة سالمة إلى غايتها، رد صاحب السفينة القرض إلى المؤمن مع فوائد الربوية، وإن هلكت السفينة وما عليها من بضائع، خسر المؤمن نقوده التي أقرضها ربان السفين⁽²⁾.

ويمكن القول إن أول عقد تجاري قد أبرم في مدينة جنوة الإيطالية عام 1347م، وأخذت صورته تتغير وتتطور إلى أن صدر قانون التأمين البحري في إنجلترا عام 1601م⁽³⁾.

ونتيجة لحريق لندن الشهير الذي حدث عام 1666م = 1076هـ وأتى على ما يقارب 85% من مباني المدينة، بدأت تظهر أفكار التأمين ضد خطر الحريق، ثم أخذت تظهر وتتلور عقود

(1) أحمد بن حميد، دور الرقابة الشرعية في ضبط أعمال البنوك، مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل، دبي، الامارات، 2009، ص 23.

(2) جدير بالذكر هنا أن الكنيسة وقفت بقوة ضد القرض البحري المذكور؛ لاشتماله على الربا، وانطوائه على المقامرة، وكلا الأمرين كانت تحرمهما الكنيسة، ولا تجيز التعامل بهما.

(3) برهام محمد عطا الله، التأمين من الوجهة القانونية والشرعية، مطبوعات كلية الحقوق - جامعة الإسكندرية: ص 14، بدون رقم الطبعة وسنة النشر.

تأمين الحوادث الشخصية والتأمين ضد الأخطار الناجمة عن حوادث السيارات والطيران، لا سيما مع ظهور الآلة الميكانيكية وانتشار المصانع، وتعدد وتوسع وسائل النقل البري والبحري والجوي⁽¹⁾، حتى ظهر التأمين على الحياة الذي لاقى في بداية ظهوره هجوماً عنيفاً باعتباره مقامرة لا تليق بالكرامة الإنسانية، ومن صور الرفض العنيف للتأمين على الحياة صدور مرسوم فرنسي عام 1681م = 1092هـ يقضي بحظر عقد التأمين على الحياة⁽²⁾.

وفي القرن السابع عشر الميلادي دخل عقد التأمين البحري، في صيغته التجارية، إلى دولة الخلافة العثمانية التي سمحت للأجانب المقيمين في أرضها بإبرام عقود التأمين البحري مع التجار المسلمين على البضائع المنقولة بحراً، وكان يطلق عليه حينئذ عقد السوكرتاه، أو السوكره، وأصله من الكلمة الإنجليزية security بمعنى الأمن.

ولعل أول من تعرّض من فقهاء المسلمين إلى أحكام عقد التأمين التجاري الفقيه الحنفي ابن عابدين (1784 - 1836م)⁽³⁾، حيث قال في كتابه المسمى (حاشية ابن عابدين): "والذي يظهر لي أنه لا يحل للتاجر أخذ الهالك من ماله؛ لأن هذا التزام ما لا يلزم".

ويقصد بقوله التزام ما لا يلزم: بطلان التزام التاجر (المقرض) بخسارة ماله في حال هلاك السفينة، وبطلان التزام صاحب السفينة (المقرض) برد مبلغ الفائدة الربوية في حال نجاة السفينة، فالعقد من أساسه باطل؛ لما فيه من ضياع الحقوق وأكل الأموال بالباطل⁽⁴⁾.

ورغم بيان بطلان عقود التأمين التقليدي أو التجاري، فإنها وبسبب غياب البديل الإسلامي، وبسبب قوة الدعاية التي صاحبها، أخذت في التوسع والانتشار في أنحاء العالم الإسلامي، التي أخذت بإصدار التشريعات المنظمة لتقنين العملية التأمينية، حتى أضحت للنشاط التأميني تأثير على مناحي الحياة الاقتصادية في البلدان التي توغل بها، وأصبح ضرورة لا بد منها للتجار ورجال المال والأعمال لتسيير أعمالهم وأنشطتهم، وجزءاً لا يتجزأ من الدورة الاقتصادية.

(1) ثابت تاريخياً أن هؤلاء التجار هم اليهود للمبارد (نسبة لاسم القطاع الشمالي من إيطاليا) الذين نزحوا بسبب الحروب إلى إنجلترا، وهم أنفسهم الذين استغلوا مخاوف الناس والآثار النفسية السيئة لديهم بعد حريق لندن، وقاموا بالدعوة إلى التأمين ضد خطر الحريق.

(2) عيسى عبده، مرجع سابق: ص 170.

(3) هو محمد أمين بن عمر بن عبدالعزيز عابدين الدمشقي، فقيه الشام، وإمام الحنفية في عصره. من أهم مؤلفاته: رد المحتار على الدر المختار (خمس مجلدات) وهي التي تعرف باسم حاشية ابن عابدين.

(4) عبد الحميد البعلي ووائل الراشد، مرجع سابق: ص 161.

كما إن العمليات المصرفية بمجملها ، سواء كانت لأغراض الاستيراد والتصدير أو الصناعة ، أو منح القروض أو لأغراض الاستثمار فإنها جميع تحتاج إلى الضمان أو التأمين المناسب ، هذا بالإضافة إلى حاجة المصارف الملحة إلى التأمين على موجوداتها من أموال ثابتة ومنقولة ، حتى تطمئن إلى استمرارية ممارسة أعمالها وتحقيق أهدافها التي أنشأت من أجلها .

ولقد كان إنشاء المصارف الاسلامية من آثار اجتماعية واقتصادية دور كبير في انشاء شركات التأمين الاسلامية ، ذلك لوجود فئة كبيرة من المجتمع لم تكن تجد الوسيلة المناسبة لقضاء حاجاتها التأمينية دون حرج شرعي والتي وجدت ضالتها في البنوك الاسلامية ومن ثم شركات التأمين التعاوني الاسلامي ، وتجدر الاشارة في هذا السياق إلى أن الكثير من هذه الأخيرة منبثق عن المصارف الاسلامية ، حيث تقوم بالتأمين على ممتلكاتها وممتلكات المتعاملين معها لدى تلك الشركات.

2. الآليات التي يعمل وفقها التأمين التعاوني الاسلامي:

1.2 التأمين التعاوني هو البديل الشرعي عن التأمين التجاري: إن إجازة التأمين بصفته الحالية ، وإن كانت تحمل أدلة معقولة ، إلا أنها تقتصر إلى الإجابات الواضحة عن الأدلة التي يسوقها المحرمون ، خصوصاً ما يتعلق بالغرر والمقامرة ، فضلاً عن تعامل شركات التأمين حالياً بالربا ، فكان أدلة القائلين بالإجازة تنطبق على التأمين التعاوني أكثر منها على التأمين التجاري ، لأنها توصل لمبدأ التأمين ، لكنها تبقى غير قادرة على تأصيل ما تشتمل عليه عقود التأمين التجاري من غرر ، وربا ، ومقامرة ، وشروط فاسدة .

ولهذا السبب فإن هذا البحث ينحاز إلى ما خلص إليه المؤتمر العالمي الأول للاقتصاد الإسلامي ، المنعقد بمكة المكرمة في فبراير 1976م ، والذي قرر ما يلي:

• "التأمين التجاري الذي تمارسه شركات التأمين التجاري في هذا العصر لا يحقق الصيغة الشرعية للتعاون والتضامن؛ لأنه لا تتوافر فيه الشروط الشرعية التي تقضي بحله.

• 2.1- يقترح المؤتمر تأليف لجنة من ذوي الاختصاص من علماء الشريعة وعلماء الاقتصاد المسلمين لاقتراح صيغة للتأمين خالية من الربا والضرر ، وتحقيق التعاون المنشود بدلاً من التأمين التجاري".

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي، المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي ، والمنعقد في جدة ، في العام 1985 ، ما يأتي:

• عقد التأمين التجاري ذو القسط الثابت الذي تتعامل به شركات التأمين التجاري عقد فيه غرر مفسد للعقد ، ولذا فهو حرام شرعاً.

• البديل الذي يحترم أصول التعامل الإسلامي هو عقد التأمين التعاوني القائم على أساس التبرع والتعاون، وكذلك الحال بالنسبة لإعادة التأمين القائم على أساس التأمين والتعاون.

باختصار، فإن الموقف الذي يتبناه هذا البحث، بعد الاطلاع على أدلة الفقهاء المختلفة، هو ما توصلت إليه الندوة الفقهية الثانية لبيت التمويل الكويتي المنعقدة في الكويت، فيأيار/مايو 1990م الكويت، وقد أوصت الندوة: "بأن التأمين التجاري تدور حوله شبهات، لذا كانت هناك مبادرات لإيجاد مؤسسات تقوم بالتأمين على أساس التعاون، وكذلك إعادة التأمين على أسس إسلامية. ونظراً لحاجة المسلمين والمؤسسات المالية الإسلامية لصناعة التأمين توصي الندوة بتشجيع هذه الصناعة عن طريق إنشاء مؤسسات التأمين وإعادة التأمين تعمل على أسس لا تخالف الشريعة الإسلامية".

وللتوضيح أكثر فإن المشاكل الرئيسية في عقد التأمين التجاري تتمثل في:

❖ إفراغه في عقد معاوضة مالية احتمالي بين شركة التأمين والمؤمن له، وما يقوم عليه هذا العقد من مفاصد شرعية تتمثل في:

- إن الربا بنوعيه كامن فيه.
- وفي الغرر الفاحش؛ إذ الغرر من مكونات العقد وكامن فيه بذاته.
- وفي انتفاء وانعدام الصفة التعويضية في التأمين على الأشخاص؛ إذ يتحدد التزام المؤمن بمبلغ التأمين المحدد في الوثيقة بالغاً ما بلغ.
- الشروط التعسفية وما تتطوي عليه من إذعان بهدف إسقاط حق المؤمن له في التعويض في حالات كثيرة ومتعددة.
- ❖ الخلط بين الأسس الفنية والاجتماعية والاقتصادية للتأمين ومفهوم عقد التأمين من الناحية القانونية.

❖ عقد التأمين عقد فردي أساسه كفالة المصلحة الفردية لكل من طرفيه ومن ثم:

- استقلال المؤمنين عن المؤمن لهم .
- ودخول مجموع الأقساط المتحصلة إلى ملكية شركة التأمين وكذلك الأرباح.
- ❖ ما يقوم عليه وما يتضمنه من مخالفات شرعية⁽¹⁾.

(1) عبد الحميد البعلبي ووائل الراشد: ص - 75، 76.

إن أقل ما يقال عن شركات التأمين التجاري أن التعامل معها موضع شبهة شديدة وأن حاجة المسلمين لنظام تأمين لا تبرر اللجوء إلى نظام تأمين محرم أو مشبوه، بل توجب البحث عن نظام تأمين يراعي الضوابط الشرعية، وهذا النظام هو التأمين التعاوني الذي تبدو الحاجة إليه ماسة هذه الأيام.

2.2 المزايا التنافسية لنظام التأمين التعاوني: وفق ما عرضناه من أحكام ومزايا لنظام التأمين التنافسي، فإنه يجدر بنا أن نجمال أهم المزايا التنافسية لنظام التأمين التكافلي، عنها في نظام التأمين التجاري، وهي:

1.2.2 الطبيعة التعاونية التكافلية للتأمين: تبرز الطبيعة التعاونية التكافلية للتأمين في إمكانية إدراج أربعة شروط في العقد:

- شرط التخصيص الذي يعطي الشركة الحق في مطالبة حاملي الوثائق بمقدار نصيبهم في الزائد من الخسارة على الأقساط المدفوعة أو الاحتياطي الخاص بحساب التأمين، وليس شيء من ذلك مستغرباً، إذ يجوز أن يحصل المشترك على نصيب من الفائض التأميني، كما يجوز جبر كل الضرر الفعلي الذي يصيبه، وذلك وفق المصلحة الشرعية المعتبرة التي يقرها الفنيون وتعتمدها هيئة الفتوى والرقابة الشرعية.

- شرط المشاركة في الفائض الذي يجعل لحملة الوثائق الحق في المشاركة فيه.

- شرط الاستثمار.

- شرط التحمل عند الاقتضاء لسد العجز.

وكل ذلك نابع من أن التعاون والتكافل متبادل في هذا النظام التأميني بين جميع أطرافه والمشاركين فيه.

2.2.2 إمكانية الاستفادة من القرض الحسن: في عقد التأمين التعاوني يمكن تبادل المساهمين وحملة الوثائق للقرض الحسن. والقرض الحسن كما عرّفه مشروع القانون المعدل لتنظيم قطاع التأمين هو: الدعم المالي الذي تقدّمه الشركات لهيئات المشتركين عند تأسيسها أو عند تعرضها لخسائر مالية أثناء مزاولة نشاطها⁽¹⁾.

3.2.2 طبيعة الشراكة في هيئة المشتركين: المؤمن له في شركة التأمين التعاوني يعد شريكاً في هيئة المشتركين مما يؤهله للحصول على نصيب من الأرباح الناتجة من عملية استثمار أموال التأمين.

(1) النص المقترح المعدل لمشروع قانون تنظيم قطاع التأمين، المادة 18، فقرة 6.

4.2.2 طبيعة العلاقة بين الشركة وهيئة المشتركين: على اعتبار أنها لا تبغي الربح

أصلاً، وأن الفائض التأميني في التأمين التكافلي تبع لا قصد. كما يختلف سبب استحقاق الفائض التأميني عن سبب التبرع بالقسط، ومن ثم سريان قاعدة تبدل السبب كتبدل العين.

5.2.2 طبيعة العلاقة بين المساهمين وهيئة المشتركين: على اعتبار أن الشركة تقوم بدور

الوكيل في إدارة أعمال التأمين مقابل أجر محدد من الاشتراكات وبدور المضارب أو الوكيل بالاستثمار مقابل حصة شائعة معلومة من العائد أو مقابل عمولة⁽¹⁾.

6.2.2 الفصل بين حسابات المساهمين وحسابات هيئة المشتركين: وما يترتب عليه من عدم

التأثير السلبي لأي من الحسابين على الآخر. وعلى ذلك فلا يخصم من أموال التأمين وعوائدها إلا المصروفات المباشرة واللازمة لعمليات التأمين المباشر وإعادة التأمين، أما غير ذلك من المصروفات المتعلقة باستثمار أموال التأمين فلا يتحملها مال المضاربة (أموال هيئة المشتركين)، باعتبار أن الشركة كمضارب تحصل على حصة من الربح ومن ثم تتحمل تلك المصاريف.

7.2.2 اعتماد القيمة السوقية في تقدير الأشياء المؤمن عليها: وليس القيمة الاسمية، وذلك

لتحديد القسط ومبلغ التأمين (التعويض مما ينفرده التأمين التعاوني) وليس الأخذ بأقل القيمتين قيمة الضرر أو مبلغ التأمين بما يحقق مصلحة المؤمن فقط كما هو قانون التأمين التقليدي.

8.2.2 عدم وجود شروط مجحفة: ومن هذه الشروط التي لا يتعد بها في وثيقة التأمين

التعاوني شرط البطلان، وشرط السقوط، وشرط الوقف، وشرط الفسخ.

وهكذا يظهر أن التأمين التعاوني التكافلي يتمتع بمجموعة من المزايا النسبية المستمدة من مبادئه وأحكامه، وأن هذه المزايا النسبية ذاتها تصلح أساساً لمزاياه التنافسية في عصر صارت فيه المزايا النسبية مطلباً ملجأ للفوز في سباق المنافسة.

3.2 الفرق بين التأمين التعاوني و التجاري:

بعد الاطلاع على كل الجوانب المتعلقة بالتأمين التعاوني، يمكن تلخيص أهم الفروقات التي تميز النظامين:

❖ التأمين التعاوني من عقود التبرع التي يقصد بها أصالة التعاون على تفتيت الأخطار، أما التأمين التجاري فهو من عقود المعاوضات المالية الاحتمالية.

❖ التعويض في التأمين التعاوني يصرف من مجموع الأقساط المتاحة، فإذا لم تكن الأقساط كافية في الوفاء بالتعويضات طلب من الأعضاء زيادة اشتراكاتهم لتعويض الفرق،

⁽¹⁾ عبد الحميد البعلي، المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي، جامعة الكويت: ص 111.

ما لم ينص الاتفاق على غير ذلك، وإذا لم يمكن زيادة الاشتراكات للوفاء بالتعويض لم يقع التعويض، إذ ليس هناك التزام تعاقدى بالتعويض. أما التأمين التجاري فهناك **التزام بالتعويض مقابل أقساط التأمين**. ويترتب على هذا الالتزام تحمل الشركة لمخاطرة الأصل المؤمن عليه دون سائر المستأمنين. ولذا كان الهدف من العقد هو المعاوضة، ولكن هذه المعاوضة لا تسمح بريح الطرفين، بل إن ربحت الشركة خسر المستأمن، وإن ربح المستأمن خسرت الشركة. فهي معاوضة تتضمن ربح أحد الطرفين مقابل خسارة الآخر⁽¹⁾.

❖ **في التأمين التجاري لا تستطيع الشركة أن تعوض المستأمنين إذا تجاوزت نسبة المصايب النسبة التي قدرتها الشركة لنفسها**، أما في التأمين التعاوني، فإن مجموع المستأمنين متعاونون في الوفاء بالتعويضات التي تصرف للمصايب منهم، ويتم التعويض بحسب المتاح من اشتراكات الأعضاء. فالمستأمن في التأمين التعاوني لا ينتظر مقداراً محدداً سلفاً إذا وقع الخطر، وإنما ينتظر تضافر قرنائته بتعويضه بحسب ملأة صندوق التأمين وقدره الأعضاء على تعويضه. فالطمأنينة التي يشعر بها المستأمن تعاونياً نابعة من شعوره بوقوف الآخرين معه، وليس من عوض محدد بمقتضى التزام تعاقدى غير صادق في حقيقته، كما هو الحال في التأمين التجاري⁽²⁾.

❖ **التأمين التعاوني لا يقصد منه الربح**، وإذا حصلت زيادة في الأقساط عن التعويضات المدفوعة لترميم الأضرار ترد الزيادة إلى المستأمنين، بينما الفائض التأميني في التأمين التجاري يكون من نصيب الشركة⁽³⁾.

❖ **المؤمنون هم المستأمنون في التأمين التعاوني**، ولا تستغل أقساطهم المدفوعة لشركة التأمين التعاوني إلا بما يعود عليهم بالخير جميعاً. أما في شركة التأمين التجاري فالمؤمن هو عنصر خارجي بالنسبة للشركة، كما أن شركة التأمين التجاري تقوم باستغلال أموال المستأمنين فيما يعود عليها بالنفع وحدها⁽⁴⁾.

❖ **شركة التأمين التعاوني هدفها هو تحقيق التعاون بين أعضائها المستأمنين**، وذلك بتوزيع الأخطار فيما بينهم، أي بمعنى ما يشتركي منه أحدهم يشتركون منه جميعاً. وبمعنى آخر أنها لا ترجو ربحاً وإنما الذي ترجوه تغطية التعويضات والمصاريف الإدارية. وعلى العكس

⁽¹⁾ سامي السويلم، وقفات في قضية التأمين، مركز البحث والتطوير في مجموعة الراجحي المصرفية، 2002م، ص 20.

⁽²⁾ المرجع السابق: ص 21.

⁽³⁾ قرار الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية، رقم الفتوى 42.

⁽⁴⁾ فتاوى في التأمين، من مطبوعات دلة البركة، فتوى الهيئة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي: ص 99.

من ذلك فإن شركة التأمين التجاري هدفها الأوحـد هو التجارة بالتأمين والحصول على الأرباح الطائلة على حساب المستأمنين.

❖ في شركة التأمين التعاوني تكون العلاقة بين حملة الوثائق وشركة التأمين على الأسس الآتية:

- يقوم المساهمون في الشركة بإدارة عمليات التأمين، من إعداد الوثائق وجمع الأقساط، ودفع التعويضات وغيرها من الأعمال الفنية، في مقابل أجرة معلومة وذلك بصفتهم القائمين بإدارة التأمين وينص على هذه الأجرة بحيث يعتبر المشترك قابلاً لها.
- يقوم المساهمون باستثمار رأس المال المقدم منهم للحصول على الترخيص بإنشاء الشركة، وكذلك لها أن تستثمر أموال التأمين المقدمة من حملة الوثائق، على أن تستحق الشركة حصة من عائد استثمار أموال التأمين بصفتهم المضارب.
- تمسك الشركة حسابين منفصلين، أحدهما لاستثمار رأس المال، والآخر لحسابات أموال التأمين ويكون الفائض التأميني حقاً خالصاً للمشاركين (حملة الوثائق).
- يتحمل المساهمون ما يتحمله المضارب من المصروفات المتعلقة باستثمار الأموال نظير حصته من ربح المضاربة، كما يتحملون جميع مصاريف إدارة التأمين نظير عمولة الإدارة المستحقة لهم.
- يقتطع الاحتياطي القانوني من عوائد استثمار أموال المساهمين ويكون من حقوقهم وكذلك كل ما يتوجب اقتطاعه مما يتعلق برأس المال. بينما العلاقة بين حملة الوثائق وشركة التأمين في الأمين التجاري: أن ما يدفعه حملة الوثائق من أموال تكون ملكاً للشركة ويخلط مع رأس مالها مقابل التأمين. فليس هناك حسابان منفصلان كما في التأمين التعاوني⁽¹⁾.
- ❖ المستأمنون في شركات التأمين التعاوني، يعدون شركاء مما يحق لهم الحصول على الأرباح الناتجة من عمليات استثمار أموالهم. أما شركات التأمين التجاري فالصورة مختلفة تماماً؛ لأن المستأمنين ليسوا بالشركاء، فلا يحق لهم أي ربح من استثمار أموالهم، بل تنفرد الشركة بالحصول على كل الأرباح⁽²⁾.

(1) ندوة البركة الثانية عشرة للاقتصاد الإسلامي، قرارات وتوصيات ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي: ص 212.

(2) فتاوى في التأمين، من مطبوعات دلة البركة، فتوى الهيئة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي: ص 105.

❖ تقوم شركات التأمين التعاوني باستثمار فائض الأموال وفقاً لصيغ الاستثمار الإسلامية، وعلى النقيض من ذلك فشركة التأمين التجاري لا تأبه بالحلال والحرام، وغالباً ما يكون تعاملها بالربا، ووفقاً لنظام الفائدة المحرمة شرعاً.

❖ في التأمين التعاوني لابد أن ينص في العقد على أن ما يدفعه المستامن ما هو إلا تبرع وأنه يدفع القسط للشركة لإعانة من يحتاج إليه من المشتركين. أما في التأمين التجاري لا ترد نية التبرع أصلاً، وبالتالي لا يذكر في العقد.

3. التأمين الاسلامي في دول الخليج:

شهدت سنة 2010 صحوه كبيرة لقطاع التأمين التكافلي في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث يتوقع له أن يواصل النمو بوتيرة متسارعة على الرغم من الاتجاه الاقتصادي العام الذي لا يزال يعاني تبعات الأزمة العالمية وما أعقبها من حالة ركود.

وعلى الرغم من وجود أكثر من سبب يدعو لعدم التفاؤل بشأن النمو الاقتصادي على المدى القريب إلا أنه من المتوقع أن يستمر نمو صناعة التأمين التكافلي في المستقبل القريب على نحو أسرع من الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي، ويعود ذلك إلى التنظيم الجيد، والتمويل الإسلامي الذي يقي تلك الصناعة أية هزات تتسبب فيها الأزمات الناشئة عن تعاملات لا يقرها الإسلام، وكذلك فإن الجانب الديموغرافي الملائم يزيد من فرص النمو، فضلاً عن الرفاهية المتزايدة وتغير العادات الاستهلاكية لمواطني دول مجلس التعاون. يضاف إلى تلك الأسباب نمو المدخرات المنظمة وتوافر مزيد من منتجات التكافل والتمويل المتفقة مع أحكام الشريعة.

1.3 عوامل نمو التكافل في الخليج: أول العوامل التي يعرضها التقرير في نمو صناعة التكافل في الخليج⁽¹⁾ هو وجود تركيبة ديموغرافية ملائمة. ويبلغ متوسط العمر في دول الخليج 26.3 سنة، وينمو عدد السكان بمعدل 3.4% سنوياً. ومن المتوقع أن يكون معدل النمو 2.9% بين عامي 2009 و2012 ليصل عدد السكان إلى 42.2 مليون نسمة طبقاً لأرقام صندوق النقد الدولي.

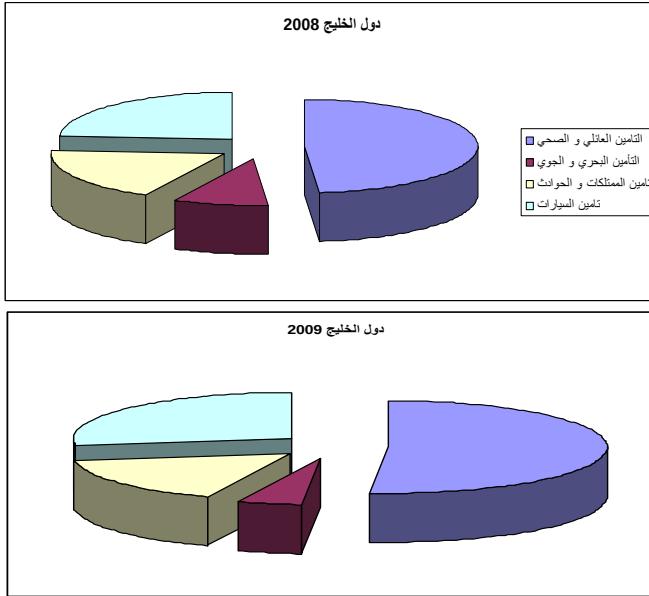
وثاني العوامل هو ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي للفرد حيث بلغ المتوسط 43.65 دولار في 2008 لتكون منطقة الخليج من أكثر المناطق رفاهية في العالم. ومن المتوقع أن ترتفع تلك النسبة بمعدل 7.4% في الفترة بين 2009 و2012، وقد تضاعف إجمالي دخل الفرد خلال السنوات الخمس الماضية.

(1) التقرير السنوي حول التأمين التكافلي في العالم 2009، أرنست ويونغ، ص 37.

وهناك عامل التنوع الاقتصادي، فقد نجحت دول مجلس التعاون في تنويع اقتصاداتها بعيداً عن النفط، وهو ما نتج عنه انتشار عديد من المشروعات المختلفة في أنحاء البلاد. وقد بلغت قيمة تلك المشروعات في بداية العام الحالي 2.3 تريليون دولار تقع أغلبيتها في الإمارات والسعودية.

ثمة عامل مهم في نمو التكافل في الخليج وهو الإجراءات التنظيمية التي أدخلت على هذه الصناعة. وعلى سبيل المثال فإن السعودية كانت من أوائل دول الخليج في فرض التأمين الصحي على الوافدين، وذلك في بداية 2006 ثم امتد هذا الغطاء التأميني ليشمل المواطنين السعوديين. ونتيجة لهذا فقد ازداد التأمين الصحي ثلاثة أمثال ما كان عليه في 2006 ليصل إلى 4.805 مليون ريال في 2008، وهو ما يمثل 44 % من إجمالي التأمين في المملكة. وقد بدأت بقية دول مجلس التعاون في اتخاذ خطوات مشابهة.

توزع نفقات التأمين على فروع له سنتي 2007 و 2009 في دول الخليج:



المصدر: ارنست يونغ، تقرير حول التأمين التكافلي في العالم 2001، ص 17.

ومن العوامل المهمة النمو في قطاع التمويل والمصرفية الإسلامية، حيث إن الحصول على تمويل أو عقار يحتاج إلى تكافل أسري أو تأمين على الحياة، وطبقاً لما أوردته وكالة ستاندارد آند بورز فقد بلغت الأصول المصرفية في منطقة الخليج 285 مليار دولار في نهاية 2008 مساهمة بنسبة 22% من إجمالي الأصول المصرفية مقارنة بنسبة 10% في 2003.

2.3 السعودية تكتسح سوق التكافل الخليجي: تعد المملكة العربية السعودية الأكبر

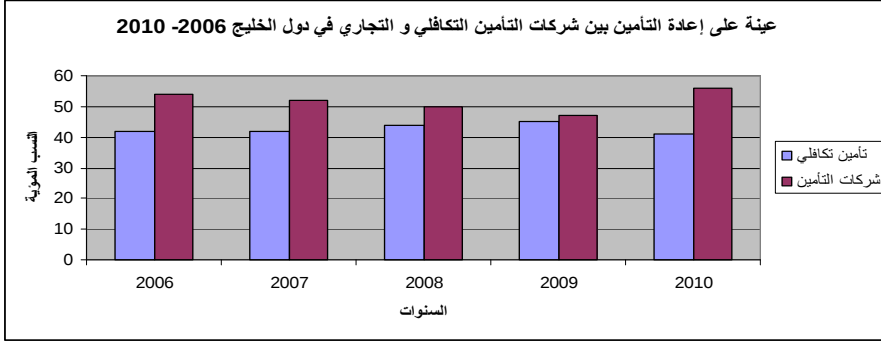
بين دول مجلس التعاون في مجال التكافل، حيث استحوذت السوق السعودية على 79 % في عام 2008. وتعد الشركة التعاونية للتأمين اللاعب الأبرز في السوق الخليجية، إذ تستحوذ على ما يقرب من ربعه.

وقد تأسست 30 شركة جديدة برأس مال يزيد على ملياري دولار خلال الأعوام الثلاثة الماضية. ومن ضمنها شركات سعودية كانت تعمل كشركات تأمين تقليدي. وعلى سبيل المثال فإن شركة ميدجلف أعلنت عن تحقيق 272.6 مليون دولار في النصف الأول من العام الماضي الذي يعد السنة الأولى لعملها في مجال التكافل، مما جعلها ثاني أكبر شركة في الخليج بعد "التعاونية".

الأداء المالي: أجرى التقرير تحليلاً للأداء المالي لأكبر ثماني شركات تكافل في منطقة الخليج خلال الأعوام الثلاثة الماضية. وبلغ النمو 26.5 % في 2007 حتى الربع الثالث من 2009، وحققت أغلبية الشركات معدلات نمو إيجابية ما عدا "الأولى للتأمين التكافلي" و"وثاق"، ومقرهما الكويت، حيث ووجهتا بمنافسة شديدة في السوق المحلية. وتشير نتائج الأشهر التسعة الأولى من العام إلى أن معدلات النمو ستبقى على قوتها في 2009. وتوقع التقرير أن تظهر شركات إقليمية قوية خاصة مع الأداء المتميز لشركات أبو ظبي.

أما إعادة التكافل فيعد من التحديات الجادة، ففي 2008 استحوذت الشركات الثماني الكبرى على 40.4 % من السوق مقارنة بـ 37.7 % في 2006. وقد استمر التوجه للاحتفاظ بالمخاطر المحدودة خلال الأرباع الثلاثة الأولى من العام الماضي بنسبة 47.4 %. وهو ما يمكن اعتباره إشارة إلى أن شركات التكافل تسير بقوة باتجاه العمليات عالية المخاطر، التي يسيطر عليها القطاع التقليدي للتأمين.

إعادة التأمين بين شركات التأمين التكافلي والتجاري:



المصدر: ارنست يونغ، تقرير حول التأمين التكافلي في العالم 2001، ص32.

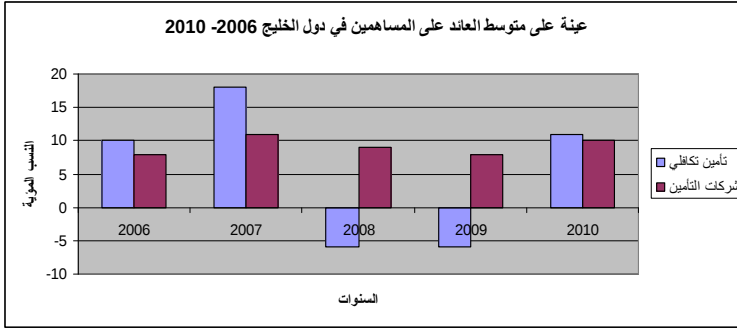
الأرباح حققت أغلبية الشركات نتائج سلبية في 2008، سرعان ما أصبحت إيجابية في الأشهر التسعة الأولى من عام 2009. وكان متوسط عائدات الاستثمار في الأرباع الثلاثة الأولى من العام الماضي 4.1% مقارنة بـ 17.2 في 2008. وقد خسرت بعض الشركات ما حققته من أرباح بعد البلبلة التي أحدثتها أزمة ديون دبي.

عائدات المساهمين يعكس متوسط العائد على حقوق المساهمين أداء الاستثمار في قطاع التكافل إلى حد كبير. وقد أفادت الشركات الثماني الكبرى أن متوسط العائد على حقوق المساهمين بلغ 16.1 % في الأرباع الثلاثة الأولى من 2009 مقارنة بالعائدات الإيجابية التي تحققت في 2008 وتقدر بـ 17.9 % عندما كان أداء سوق النقد ضعيفاً. وقد حققت مجموعة الشركات عائدات إيجابية بنسبة 17.1 % و 4.1% في 2007 و 2006 على التوالي. ويرجع هذا التذبذب إلى مخاطر الأصول العالية للشركات.

ملاءمة رأس المال ازدادت رافعة إجمالي مصروفات حقوق الاكتتاب - وهي صافي أقساط التأمين المسجلة بالنسبة لأموال المساهمين - إلى 77.7 % في عام 2008 بعد أن كانت 38.7 % في عام 2006. وهذا يشي بأن صناعة التكافل في دول مجلس التعاون تزيد من معدلات المخاطرة في أعمالها تدريجياً. والمعيار الأكثر ثباتاً للرافعة هو حقوق الملكية إلى نسبة إجمالي الأصول، وتراجعت هذه النسبة أيضاً خلال السنوات الثلاث الماضية بمعدل 47.8 % في نهاية 2008.

متوسط العائد على حقوق المساهمين لعينة من شركات التكافل وشركات التأمين

دول الخليج:



المصدر: ارنست يونغ، تقرير حول التأمين التكافلي في العالم 2001، ص 27.

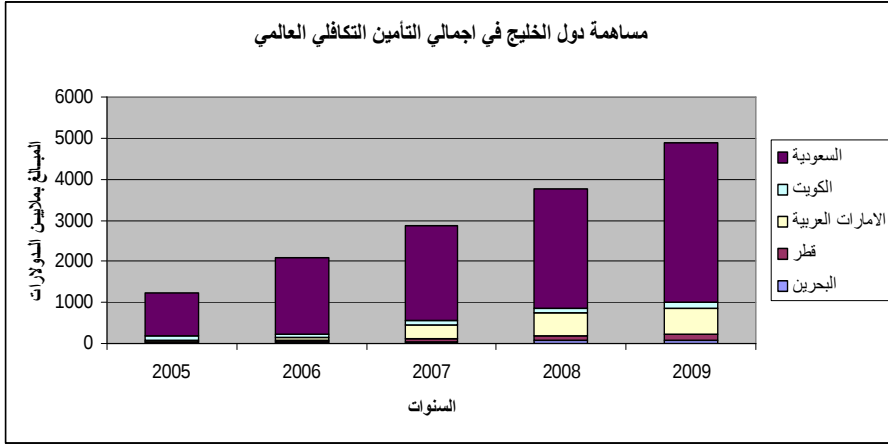
يمثل الشكل مقارنة بين التكافل والتأمين التقليدي بين الشركات الثماني الكبرى في قطاع التكافل وأربع عشرة شركة في مجال التأمين التقليدي في منطقة الخليج.

بلغ معدل نمو شركات التكافل 26.5٪ في الفترة بين 2007 والربع الثالث من عام 2009. فيما نما القطاع التقليدي بمعدل 19.2٪. وبلغ متوسط نمو شركات التكافل في الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي 89.4٪ مقارنة بـ 73.3٪ للشركات الكبرى في قطاع التأمين التقليدي.

3.3 التكافل في الشرق الأوسط: يشير التقرير إلى أنه على الرغم من النمو الذي تشهده صناعة التكافل في الخليج إلا أن نموها محدود للغاية في إقليم الشرق الأوسط بشكل عام. ولا تزيد حصة الشرق الأوسط ووسط آسيا على 0.7٪ من السوق العالمية للتأمين. ويعتبر الحجم الضئيل نسبياً للسوق الشرق أوسطية بمثابة انعكاس لضعف تغلغل تلك الصناعة في اقتصاد تلك الدول، حيث لا يتجاوز انتشارها 1.4٪ مقابل النسبة العالمية التي تقدر بـ 7.1٪.

وقد نما إجمالي أقساط التأمين في الشرق الأوسط ووسط آسيا بمعدل 4.7٪ مقابل انخفاض بـ 2٪ على مستوى العالم. ويتوقع التقرير أن يشهد سوق التكافل في الشرق الأوسط نمواً قوياً على المدى البعيد.

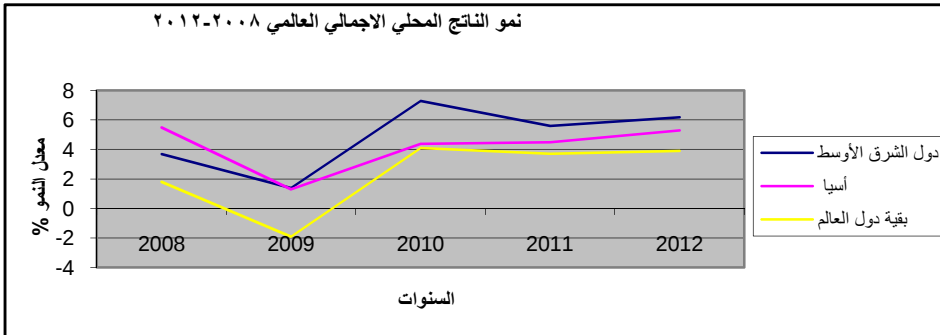
مساهمة دول الخليج العربي في اجمالي التأمين التكافلي العالمي:



المصدر: ارنست يونغ، تقرير حول التأمين التكافلي في العالم 2011، ص13.

يعرض التقرير الخاص بمناقشة صناعة التكافل في الخليج العربي عدداً من التحديات التي تواجه ذلك القطاع، أول تلك التحديات هو غياب فرص الاستثمار الإسلامي، حيث إن أهم الاستثمارات في عالم التأمين هو الاستثمار في السندات وهي السوق التي لم تنم بشكل كبير في الشرق الأوسط، وذلك بسبب صغر السوق المحلية. وتستثمر صناعة التأمين بصورة تقليدية في الأسهم والعقارات. ويلاحظ زيادة إصدار السندات سواء من المؤسسات المالية أو الشركات الخاصة، وقد شهد عام 2010 ازدهاراً لسوق الصكوك، وهو ما أعطى لشركات التكافل فرصة لتتنوع استثماراتها وتخفف مخاطرها.

النمو الاقتصادي لمجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط:



المصدر: ارنست يونغ، تقرير حول التأمين التكافلي في العالم 2001، ص21.

ويعتبر الأداء الاستثماري لشركات التكافل الخليجية متقلباً إلى حد ما وهو ما يعكس التركيز العالي على السندات والعقارات وعدم تنوع سندات الاستثمارية. وثاني التحديات التي يعرضها التقرير هو غياب القدرة على إعادة التكافل. ويشير إلى أهمية إعادة التأمين على استمرار النمو في صناعة التكافل الأولى، ويعد غيابها من التحديات الضخمة أمام شركات التأمين الإقليمية. وتوجد ثمانية شركات فقط لإعادة التأمين في منطقة الخليج على رأسها شركة آيه سي آر البحرين برأس مال 300 مليون دولار. والشركة السعودية لإعادة التأمين برأس مال 266.7 مليون دولار. وشركة تكافل - ري دبي التي يبلغ رأسمالها 125 مليون دولار. ونظراً لمحدودية إعادة التكافل فإن شركات التكافل تجد نفسها مضطرة لإعادة التأمين مع شركات تقليدية. وفي النصف الأول من عام 2009 تخلت شركات التكافل عن 47 % من أقساط التأمين. وعلى الرغم من أن الشرع لا يمانع من التعامل مع إعادة التأمين التقليدية طالما لا يوجد بديل إلا أن سهام الانتقاد وجهت لشركات التكافل.

ثالث التحديات يتمثل في انخفاض كفاءة قطاع التكافل وإن كان هناك تطور ملحوظ في هذا الصدد. وقد أشارت دراسة إلى أن المتوسط الكلي لأكبر ثمانية شركات تكافل في الخليج كان 89.4 % في الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي مقارنة بـ 73.3 % لشركات التأمين التقليدية. ويلاحظ هبوط متوسط معدلات الإنفاق في شركات التكافل خلال السنوات الثلاث الماضية فيما ترتفع ذات النسبة في الشركات التقليدية مما يضيق الفجوة بين النوعين.

ومن التحديات المهمة تزايد المنافسة التي تواجهها شركات التكافل في منطقة الخليج من غريماتها شركات التأمين التقليدية. ويسيطر التأمين التقليدي على السوق الخليجية سواء من خلال الشركات المحلية أو الأجنبية. ويرصد التقرير دخول عدد من المؤسسات الغربية في سوق التكافل، ومنها تكافل عناية الخاص بمؤسسة آيه آي جي. وتستمر المنافسة بين شركات التكافل نفسها، حيث شهد العامان الماضيان إنشاء 30 شركة تكافل جديدة برأس مال يزيد على ملياري دولار. كما يشهد الخليج إطلاق بعض شركات التأمين التقليدية نوافذ تكافل، منها على سبيل المثال شركات قطر للتأمين والدوحة للتأمين وأبو ظبي الأهلية للتأمين وغيرها. أما شركة الخليج للتأمين فهي بصدد التحول كلية لشركة تكافل.

ويكمن التحدي الخامس في محدودية الشفافية، حيث أن عدداً قليلاً من الشركات لديه مديرون مستقلون أو لجنة حوكمة طبقاً لتوصيات مجلس الخدمات المالية الإسلامية. وثمة تحد يتمثل في غياب المعيارية، حيث يشهد هذا القطاع في الخليج تخبطاً في التوجهات وطريقة العمل من دولة لأخرى. وعلى سبيل المثال فإن شركات التكافل في السعودية تجد نفسها مضطرة لاتباع نموذج المضاربة، في حين يجيز البنك المركزي في البحرين للشركات أن

تستخدم نموذجاً مختلفاً. كما أن هناك نقصاً في المعارف من العامة بطبيعة التكافل. ويوصي التقرير بضرورة وضع الحد الأدنى من المعايير الخاصة بهذا القطاع.

ومن التحديات ما يتعلق بالقصور في عدد الكوادر المؤهلة لإدارة تلك الشركات، حيث إن منطقة الخليج تعاني نقص الخبرات المؤهلة في مجال المعاملات المتفقة مع أحكام الشريعة، فعلى سبيل المثال فإن 33٪ فقط من المناصب الإدارية في شركات التأمين السعودية و 45٪ من إجمالي العاملين من السعوديين حيث يتولى إدارة بقية المواقع من غير المواطنين. وتشير تقديرات بنك يونيكورن إلى أن هناك عدداً يراوح بين 6 و 8 آلاف مسؤول يعملون في قطاع التأمين بشكل عام في الخليج مقارنة بـ 80 ألفاً في ماليزيا في قطاع التكافل فقط.

وآخر التحديات يتمثل في بطء النمو الاقتصادي حيث تم تعطيل أو تأجيل عديد من المشروعات بسبب حالة الركود التي يعيشها العالم، وقد قدرت تلك المشروعات بأكثر من 547 مليار دولار، تستحوذ الإمارات على 79٪ منها، ونتج عن هذه الإجراءات خفض معدلات نمو تلك الصناعة في الخليج العربي على المدى القريب.

المراجع:

- (1) إبراهيم علي عبد ربه وإبراهيم أحمد حمودة: التأمين ورياضياته.. المبادئ النظرية والتطبيقات العملية، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، مصر 1997م.
- (2) أحمد بن حميد، دور الرقابة الشرعية في ضبط أعمال البنوك، مؤتمر المصارف الاسلامية بين الواقع والمأمول، دائرة الشؤون الاسلامية و العمل، دبي، الامارات، 2009.
- (3) برهام محمد عطا الله، التأمين من الوجهة القانونية والشرعية، مطبوعات كلية الحقوق - جامعة الإسكندرية: ص14، بدون رقم الطبعة وسنة النشر.
- (4) سامي السويلم، وقفات في قضية التأمين، مركز البحث والتطوير في مجموعة الراجحي المصرفية، 2002م.
- (5) عبد الحميد البعلي، المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي، مجلة جامعة الكويت 2003.
- (6) عثمان الحقييل، المعاملات التأمينية بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مطابع الفرزدق، الرياض، 1987م.
- (7) عيسى عبده، التأمين بين الحل والتحريم، دار الاعتصام، القاهرة، مصر 1977.
- (8) قرار الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية، رقم الفتوى 42.

- (9) فتاوى في التأمين، من مطبوعات دلة البركة، فتوى الهيئة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي: ص 99.
- (10) ندوة البركة الثانية عشرة للاقتصاد الإسلامي، قرارات وتوصيات ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي: ص 212.
- (11) فتاوى في التأمين، من مطبوعات دلة البركة، فتوى الهيئة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي: ص 105.
- (12) التقرير السنوي حول التأمين التكافلي في العالم 2009، أرنست و يونغ .
- (13) التقرير السنوي حول التأمين التكافلي في العالم 2010، أرنست و يونغ .
- (14) التقرير السنوي حول التأمين التكافلي في العالم 2011، أرنست و يونغ.