



# بیمه‌های

# تکافل

# نفع مشترک

● ابوالقاسم راه‌چمنی

rahchamani@gmail.com

و بیمه‌های سنتی در چگونگی ارزیابی ریسک و مدیریت آن و نیز نحوه استفاده از منابع مالی در بیمه‌های تکافل است. تفاوت دیگر در خصوص چگونگی رابطه بین عامل (که در بیمه‌های سنتی بیمه‌گر خوانده می‌شود) و شرکت‌کنندگان (در بیمه‌های سنتی بیمه‌گذار) است. بیمه تکافل به لحاظ اصولی، سیستمی است که بر پایه همکاری متقابل، مسئولیت پذیری، تأمین، حفاظت و یاری بین شرکت‌کنندگان می‌باشد.

این اصول در احادیث نبوی و آیات قرآنی ذکر شده است:

- اصل همکاری: آیه ۲ سوره المائده: «تعاونوا علی البر و التقوی و لا تعاونوا علی الاثم و العدوان» در نیکی و تقوا همکاری کنید و در گناه و ستم همکاری نکنید.

- اصل مسئولیت: بر اساس حدیث نبوی مؤمنان و مسلمانان همانند اجزاء یک بدن هستند. هنگامی که یک عضو بیمار می‌شود سایر اعضا نیز احساس ناراحتی می‌کنند و در پی رفع آن برمی‌آیند. در حدیث

به دلیل اینکه برخی از مسلمانان در کشورهای عربی نسبت به بیمه‌های سنتی از لحاظ شرعی تردیدهایی داشتند، از دهه ۱۹۷۰ میلادی در محافل علمی و تخصصی به تدریج بحث‌هایی در خصوص چگونگی انطباق دادن قراردادهای بیمه با موازین شریعت مطرح شد. سرانجام در سال ۱۹۸۵ «مجمع الفقه الاسلامی» که شورایی متشکل از فقها و دانشمندان علوم اسلامی است، تکافل را به عنوان سیستم بیمه‌ای منطبق با شریعت اعلام کرد.

تکافل واژه‌ای عربی و به معنای «ضمانت کردن یکدیگر» یا «ضمانت مشترک» است. تکافل مفهومی است که احکام آن در مبحث «معاملات» در فقه اسلام بررسی می‌شود و مبتنی بر مبانی فقهی اسلامی است. تکافل مفهوم جدیدی نیست بلکه ریشه در ۱۴۰۰ سال پیشینه فقهی اسلام دارد و معادل تقریبی آن در صنعت بیمه «بیمه‌های موتوال» یا «کلوپ حفاظت و مسئولیت» (Protection and Indemnity Club) است. تفاوت تکافل

دارد کمک‌های (حق بیمه) شرکت کنندگان را جمع‌آوری کند و در صورت وقوع خسارت برای هر یک از اعضا غرامت مناسبی به او بپردازد.

#### مدیریت ریسک در اسلام

اصولاً مدیریت ریسک مبتنی بر اصول مختلفی است که با اندکی اصلاح و تغییر در آنها با شریعت اسلامی مطابقت خواهد داشت: ۱. شناسایی ریسک

شناسایی تمامی ریسک‌ها نخستین گام در مدیریت ریسک می‌باشد. با توجه به پیشرفت‌های صنعتی در شئون مختلف زندگی بشر، ریسک‌های جدیدی نیز پدید آمده‌اند. انسان‌ها و سازمان‌ها در پی آن هستند که توانایی خود برای شناسایی ریسک‌هایی که در زندگی با آنها مواجه هستند افزایش دهند. در فرآیند شناسایی ریسک، باید به چند پرسش اساسی پاسخ داد:

- چه اشتباهی ممکن است رخ دهد؟ (Hazard Risk)
- برای پیشگیری از خطا و اشتباه چه چیزی باید کنترل شود یا چه چیزی اجرا شود؟ (Control Risk)
- فرآیند درست و صحیح چه چیزی است؟ (Risk Opportunity)

#### ۲. درجه بندی ریسک‌ها

درجه بندی یا ارزیابی هر ریسکی که شناسایی شده، باید به دقت انجام شود تا مشخص گردد کدامیک اهمیت کمتری دارد.

ریسک‌ها باید با توجه به دو عامل اصلی تقسیم شوند:

- میزان تأثیر گذاری ریسک در صورت وقوع (severity)

- احتمال وقوع ریسک (Frequency)

زمانی که ریسک‌ها بر اساس فرمول گفته شده طبقه‌بندی شدند، افراد یا سازمان‌ها می‌توانند تمرکز و اهتمام خود را روی ریسک‌هایی قرار دهند که از لحاظ میزان احتمال وقوع و میزان تأثیرگذاری اهمیت بیشتری دارند.

#### ۳. کنترل ریسک

هدف کنترل ریسک آن است که مشخص شود هر یک از ریسک‌های شناسایی شده به اندازه کافی تحت کنترل هستند. در این مرحله ابتدا این مسئله مورد بررسی قرار می‌گیرد که هر ریسک در صورتی که بدون کنترل باشد میزان احتمال وقوع آن و میزان تأثیر گذاری آن به چه صورتی خواهد بود. سپس برای کاهش احتمال و وقوع آنها کنترل‌های لازم اعمال شود.

#### ۴. واکنش به ریسک

مراحل سه گانه فوق یعنی شناسایی ریسک، درجه بندی ریسک و کنترل ریسک به عنوان «فرآیند برآورد ریسک» (Risk Assessment Process) شناخته می‌شود. سازمان‌ها

دیگری از پیامبر اکرم (ص) نقل شده است که مسلمانان واقعی همانند اجزاء یک بنا هستند که یک بخش بخش‌های دیگر را تقویت می‌کند. اصل حفاظت و حمایت متقابل: از پیامبر گرامی اسلام (ص) نقل شده است اگر کسی از همسایه خود در سختی‌ها و مشکلات حمایت نکند، به بهشت راه نخواهد یافت.

بیمه تکافل در واقع پیمانی است که بر اساس آن عده‌ای متعهد می‌شوند در صورت بروز مشکلی برای هر یک از اعضا به یاری او بشتابند و در واقع نوعی بیمه تعاونی است.

#### اصول بیمه تکافل

- بیمه‌های تکافل بر اساس اصول زیر فعالیت می‌کنند.

- بیمه‌گذاران برای دستیابی به نفع مشترک با یکدیگر همکاری می‌کنند.

- هر یک از بیمه‌گذاران برای کمک به افراد نیازمند، حق بیمه‌ای پرداخت می‌کند.

- خسارت‌ها بین افراد تقسیم می‌شود و مسئولیت‌ها به تمامی افراد تسری پیدا می‌کند.

در این بیمه، ابهام و نامشخص بودن در خصوص حق بیمه و میزان غرامت، از بین می‌رود. در این بیمه، مسئله کسب سود از زیان دیگران از بین می‌رود.

#### تفاوت‌های بیمه‌های تکافل با بیمه‌های سنتی

در بیمه‌های سنتی، بیمه راهکاری برای انتقال ریسک است که بر اساس آن یک نهاد یا سازمان عدم اطمینان و ابهام را با قطعیت و اطمینان معاوضه می‌کند. عدم اطمینان و ابهام شامل این موارد می‌شود: آیا خسارت به وقوع خواهد پیوست؟ چه زمانی خواهد بود؟ شدت و بزرگی آن به چه اندازه خواهد بود؟ در سال چند بار اتفاق خواهد افتاد؟ بیمه این امکان را فراهم می‌کند تا این خسارت نامعین و مبهم را با خسارتی معین و مشخص که همان «حق بیمه» است، معاوضه کرد. یک طرف موافقت می‌کند مبلغ معینی را به عنوان حق بیمه بپردازد و در مقابل شرکت بیمه تعهد می‌کند هر گونه خسارتی که در محدوده شرایط بیمه نامه اتفاق افتاد را جبران کند.

برخی از فقهای اهل سنت به این ویژگی بیمه که در آن خسارت معینی با خسارت نامعینی معاوضه می‌شود اشکال گرفته‌اند و آنرا جزو مصادیق «غرر» دانسته‌اند که در فقه مجاز دانسته نمی‌شود. برای حل این مشکل، در بیمه‌های تکافل اصولاً هیچ انتقال ریسکی بین عامل (بیمه‌گر) و شرکت‌کنندگان (بیمه‌گذاران) اتفاق نمی‌افتد. ریسک‌ها بر اساس ضمانت متقابل بین شرکت‌کنندگان تقسیم می‌شود. در این طرح (تکافل) عامل (بیمه‌گر) وظیفه

کنند که در صورت وقوع ریسک بتوان خسارات را محدود کرد و هزینه‌ها را به حداقل رساند. همچنین باید برنامه‌ای برای جلوگیری از توقف فعالیت سازمان تهیه کرد. استمرار فعالیت سازمان می‌تواند با استفاده از باقی مانده منابع و امکانات باشد یا اینکه از خدمات خارج سازمان و برون سپاری بهره جست.

#### ۶. سیستم مدیریت ریسک

سازمان باید دارای سیستم مدیریت ریسک، نظارت و گزارش دهی باشد. گزارش‌ها و مکاتبات کاغذی نیز باید وجود داشته باشد. باید با بهره‌گیری از ابزارهای جدید مدیریتی، عملکرد مدیریت ریسک همواره مورد نظارت و ارزیابی قرار گیرد.

#### ۷. سیستم اطمینان ریسک

سیستم مدیریت ریسک باید با «سیستم اطمینان ریسک» تقویت و تجهیز شود. این سیستم باید شامل گزارش دهی ریسک، نظارت، بررسی ریسک و تا حدودی معرفی شاخص‌های ریسک به سازمان باشد.

#### تأمین مالی ریسک

هدف از «تأمین مالی ریسک» (Risk Financing) این است که در صورت وقوع ریسک، منابع مالی کافی برای بازیابی و احیا فعالیت‌های سازمان یا فرد، وجود داشته باشد. در فرآیند

تأمین مالی ریسک باید سه حوزه مورد توجه قرار گیرد.

۱. ارزیابی ارزش کلی دارایی‌ها در صورت وقوع ریسک

۲. برآورد مجموع هزینه‌های ریسک که شامل این موارد است:

● هزینه خسارات نگهداری شده

● هزینه تقسیم ریسک در طرح تکافل

● هزینه‌های کنترل ریسک و اداره آن

● هزینه‌های مدیریت ریسک و هزینه‌های اداری

۳. شناسایی منابع مالی پیش از وقوع ریسک. یکی از منابع می‌تواند برداشت از صندوق تکافل باشد.

#### تأمین مالی ریسک در بیمه‌های تکافل

در بیمه‌های تکافل ریسک از یک فرد یا سازمان به افراد یا سازمانهایی که دارای ریسک مشابهی هستند تسری پیدا می‌کند و آنها نیز در این ریسک سهیم می‌شوند.

بر اساس اینکه در بیمه‌های تکافل، عامل (بیمه‌گر) چه مدلی را برگزیند، افراد یا سازمان‌ها، «سهام» (که در زبان عربی به آن مساهمه می‌گویند) یا هدیه (تبرع) می‌پردازند به این شرط که در صورت وقوع ریسک، برای جبران خسارت مبالغی از صندوق تکافل دریافت کنند.

یا افراد باید به نتیجه چنین برآوردی واکنش مناسبی نشان دهند. واکنش‌ها در پنج گروه ذیل دسته‌بندی می‌شود:

الف. پذیرش یا نگهداری ریسک: اگر ریسک در سطح قابل قبولی باشد فرد یا سازمان ممکن است تصمیم بگیرد ریسک را نگهداری کند و از انتقال آن خودداری نماید. در این صورت باید برای مواردی که ریسک به وقوع می‌پیوندد، منابع لازم جهت جبران خسارت اندیشیده شود.

ب. جلوگیری کردن یا از بین بردن ریسک: اگر ریسک غیر قابل پذیرش باشد در این صورت فرد یا سازمان تصمیم می‌گیرد

### بیمه تکافل در واقع پیمانی است که بر اساس آن عده‌ای متعهد می‌شوند در صورت بروز مشکلی برای هر یک از اعضا به یاری او بشتابند و در واقع نوعی بیمه تعاونی است

فعالیت یا حرفه‌ای که این ریسک را ایجاد می‌کند، ادامه ندهد. اگر چنین تصمیمی گرفته شود، فرد یا سازمان باید فعالیت یا حرفه دیگری در پیش گیرد.

ج. خنثی کردن یا مهار کردن ریسک: این واکنش در واقع نوعی از خنثی کردن یک ریسک به وسیله ریسک دیگر است و در صورت وقوع هر یک دارای تأثیرات مخالف و متضادی خواهند داشت. در فقه اهل سنت فقط همین سه واکنش مجاز دانسته شده است.

د. کنترل یا کاهش ریسک: مجموعه اقداماتی است که انجام می‌شود تا ریسک‌ها به سطح قابل قبول و استاندارد برسد. چنین واکنشی مستلزم بازبینی مستمر ریسک است تا اطمینان حاصل شود ریسک به استاندارد صحیحی رسیده است.

ل. تقسیم ریسک با دیگران: ریسک‌هایی که خارج از توان و ظرفیت فرد یا سازمان برای نگهداری یا کنترل باشد، می‌تواند با کسانی که دارای ریسک مشابهی که از لحاظ ماهیت نیز یکسان باشد، تقسیم شود. در فقه اسلام چنین عملی تکافل یا حفاظت متقابل نامیده می‌شود. بر اساس فقه اهل سنت انتقال کامل ریسک (یعنی انتقال پیامدهای مالی خسارات ناشی از وقوع ریسک) مجاز دانسته نمی‌شود. تحلیل فقهای اهل سنت این است که انتقال کامل ریسک ممکن است از یک سوسب افزایش خسارت‌ها شود که خارج از تصور و قصد بیمه‌گر بوده و از سوی دیگر ممکن است حق بیمه‌ای پرداخت شود و هیچ خسارتی اتفاق نیفتد.

#### ۵. طراحی واکنش به ریسک

سازمان باید در صورت وقوع ریسک دارای برنامه و طرح واکنش به آن باشد. این طرح باید شامل برنامه مهار فاجعه و برنامه بازیابی و احیاء فعالیت باشد. این برنامه‌ها باید ترتیباتی را پیش بینی

## قرارداد تکافل و مدل‌های آن

قرارداد تکافل مهم‌ترین عامل تفاوت آن با بیمه‌های سنتی است. نامعلوم بودن و نامشخص بودن جزو ماهیت ریسک است و در مبحث معاملات در فقه اسلام نیز اگر موضوع معامله نامشخص باشد، عقد باطل خواهد بود. بنابراین قرارداد تکافل نباید «قرارداد فروش» باشد. ابهام و نامعلوم بودن نباید در هیچ یک از اجزاء قرارداد تکافل وجود داشته باشد. این اجزاء شامل قیمت، روش، مبلغ و زمان پرداخت بین دو طرف معامله، شرایط قرارداد و موارد این چنینی است.

قراردادهای تکافل برای آنکه شامل موارد ممنوعه ذکر شده در فقه اسلام نشود به پنج صورت منعقد می‌شود:

۱. **قرارداد مضاربه (تقسیم سود)** این قرارداد بین تأمین‌کننده سرمایه و مدیریت سرمایه منعقد می‌شود که بر اساس آن سود حاصله از عملیات بر اساس نسبت معین یا درصد مشخصی بین دو طرف تقسیم می‌شود. در این قرارداد تأمین‌کننده سرمایه تمامی خسارت‌های احتمالی را متحمل می‌شود. در قرارداد تکافل بر اساس مدل مضاربه، شرکت‌کنندگان (بیمه‌گذاران) سرمایه را در اختیار عامل تکافل (بیمه‌گر) قرار می‌دهند. این مدل بیشتر در کشورهای جنوب شرق آسیا (مالزی، اندونزی، ...) مورد عمل قرار می‌گیرد.

### ۲. قرارداد مشارکت (سرمایه‌گذاری مشترک)

در این قرارداد هر دو طرف تأمین سرمایه و یا مدیریت یا هر دو کار را برعهده دارند. سود حاصله از عملیات یا بر اساس سرمایه آورده تأمین می‌شود و یا بر اساس مذاکره و توافق. خسارت و زیان بر اساس نسبت سرمایه تقسیم می‌شود. شرکت‌های بیمه موتوال بیشتر از این مدل استفاده می‌کنند.

### ۳. قرارداد کفالت

در این قرارداد کفیل تعهد می‌کند در صورتی که بدهکار یا مقروض نتواند به تعهد خود در مقابل طلبکار عمل کند، ایفای تعهد آن را برعهده گیرد. این مدل از قراردادهای تکافل در اوراق قرضه کاربرد دارد.

۴. **قرارداد وکالت (نماینده‌گی)** در این قرارداد یک طرف به طرف دیگر اجازه می‌دهد به نمایندگی از او فعالیت کند. این اعطای نمایندگی می‌تواند برای انجام دادن یک کار معین باشد و یا اینکه قرارداد نمایندگی به صورت کلی اعطا شود. وکیل یا نماینده می‌تواند برای انجام دادن فعالیت مورد نظر تقاضای مبالغ معینی بکند (این مبلغ در بیمه‌های سنتی حق بیمه نامیده می‌شود). این مدل برای بیشتر محصولات بیمه‌های تکافل مناسب است.

### ۵. قرارداد جعاله

این قرارداد به لحاظ اصولی مانند قرارداد وکالت است به جز اینکه مبلغ پرداخت شده به وکیل یا نماینده بر اساس عملکرد یا نتیجه

فعالیت او محاسبه می‌شود. این قرارداد برای ایجاد کانال‌های توزیع محصولات تکافل مناسب است.

### ۶. قرارداد وقف

در این قرارداد حق بیمه پرداختی به صورت هدیه یا تبرع در نظر گرفته می‌شود. قرارداد وقف مدل جدیدی است که فقط در پاکستان و برخی کشورهای جنوب شرق آسیا مورد استفاده قرار می‌گیرد.

### ایجاب و قبول در قراردادهای تکافل

**الف) ایجاب:** ایجاب در واقع ابراز تمایل و علاقه دارنده ریسک

## ■ پایین بودن ضریب نفوذ بیمه (یک تا سه درصد) از یک سو و بالا بودن جمعیت مسلمانان (یک میلیارد و دویست میلیون نفر) از سوی دیگر، فرصت‌هایی بسیار پیش روی صنعت بیمه تکافل قرار می‌دهد

برای پیوستن به «برنامه تقسیم ریسک تکافل» و پذیرفتن مسئولیت‌هایی در قبال آن است. این مسئولیت‌ها شامل پرداخت مبلغی معین، پذیرفتن شرایط طرح و مواردی از این قبیل می‌باشد. فعالان صنعت بیمه تکافل برای آنکه امر ایجاب را مستند و استاندارد نمایند معمولاً فرم پیشنهاد تهیه می‌کنند که شرکت‌کننده در طرح تکافل باید آنرا تکمیل و امضا نماید. چگونگی طراحی این فرم و اطلاعاتی که باید در آن درج شود به نظر بیمه‌گر تکافل بستگی دارد. مهم‌ترین نکته در این فرم مستند کردن ایجاب است. **ب) قبول:** قبول معمولاً از ناحیه بیمه‌گر تکافل انجام می‌شود و به معنی پذیرش پیشنهاد ارائه شده از سوی بیمه‌گذار است. البته بیمه‌گر تکافل می‌تواند به مفاد پیشنهاد شرایطی اضافه کند یا برخی از شرایط را تغییر دهد که در این صورت در واقع پیشنهاد متقابلی ارائه شده است. انجام دادن اقدامات ذیل به منزله قبول تلقی می‌شود:

۱. صدور بیمه نامه تکافل
۲. صدور گواهی موقت پوشش بیمه - ای
۳. صدور گواهی رسمی دریافت اولین قسط حق بیمه
۴. هرگونه قبولی از طریق فکس، پست الکترونیک، پیام‌های کامپیوتری به پیشنهاد بیمه‌گذار

### وضعیت کنونی صنعت بیمه تکافل

بر اساس آمارهای موجود در سال ۲۰۰۵ میلادی ۱۰۷ شرکت بیمه تکافل در مجموعه ۴/۳ میلیارد دلار حق بیمه تولید کرده‌اند. ویژگی‌های صنعت بیمه تکافل را چنین می‌توان برشمرد:

- کمبود آمار و اطلاعات
- شرکت‌های بیمه تکافل عموماً نوپا، کوچک و محلی هستند.
- وجود نداشتن تحقیقات بازار (Market Research) و تحقیق

سوی دیگر، فرصت‌هایی بسیار پیش روی صنعت بیمه تکافل قرار می‌دهد.

#### چالش‌های صنعت بیمه تکافل

الف) مسائل مربوط به قوانین و مقررات: به استثنای کشورهای محدودی (مالزی، بحرین، پاکستان و سودان) هنوز قوانین و مقررات مربوط به بیمه‌های تکافل در کشورهای اسلامی تدوین و تصویب نشده است. تصویب قوانین و مقررات برای حمایت از منافع و حقوق بیمه‌گذاران بسیار ضروری است و برای پیشرفت و توسعه بلند مدت این صنعت اهمیت زیادی دارد. «برنامه بزرگ مالزی» (Malaysian Master Plan) که برای یک دوره ده ساله ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۴ تنظیم شده، می‌تواند به عنوان الگو مورد استفاده قرار گیرد.

ب) استانداردهای حسابداری: شرکت‌های بیمه تکافل به عنوان یک نهاد مالی در برخی از کشورها مکلف هستند استاندارد IFRS یا استاندارد AAOIFI را اجرا کنند. هیچ استاندارد بین‌المللی در خصوص شرکت‌های بیمه تکافل وجود ندارد. برای حمایت از حقوق بیمه‌گذاران و ایجاد شفافیت لازم است استاندارد واحدی در تمامی کشورها در خصوص بیمه‌های تکافل اجرا شود.

ج) مدیریت شرکت‌های بیمه تکافل: مبانی و اصول مدیریت شرکت‌های بیمه تکافل باید به گونه‌ای تدوین اجرا شود که علاوه بر ایجاد شفافیت و حمایت از حقوق ذینفعان در شرکت‌های بیمه تکافل، مطابقت داشتن عملیات بیمه‌گری با مبانی شریعت را نیز تضمین نماید.

د) تحقیق و توسعه: شرکت‌های بیمه تکافل به دلیل اینکه شرکت‌هایی کوچک یا متوسط هستند، نمی‌توانند در عرصه تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری کنند. با گسترده شدن بازار بیمه‌های تکافل و اقدامات تبلیغی و اطلاع‌رسانی در خصوص مزایا و منافع این بیمه‌ها، شرکت‌های بیمه تکافل می‌توانند بخشی از سود خود را به طراحی محصولات جدید اختصاص دهند.

ه) نوآوری: ساختار محصولات بیمه‌های تکافل باید به گونه‌ای باشد که آنها را از بیمه‌های سنتی متمایز کند و برای مشتریان جذاب‌تر باشد. علاوه بر آن در عرصه خدمات نیز شرکت‌های بیمه تکافل باید سطح خدمات آنها حداقل در سطح بیمه‌های سنتی باشد تا بتوانند سهم خود در بازار بیمه را افزایش دهند. در عرصه فناوری نیز شرکت‌های بیمه تکافل باید از فناوری‌های جدید برای گسترش فعالیت بهره گیرند.

و) کانال‌های توزیع محصولات: خانواده‌های متوسط شهری و خانواده‌های کم درآمد روستایی بزرگ‌ترین بازار بیمه‌های تکافل

و توسعه (R&D)

- فقدان تخصص و استاندارد سازی

- سرمایه‌گذاری اندک

- اتکای گسترده به بیمه‌های اتکایی سنتی

- البته باید گفت تعداد شرکت‌های بیمه تکافل در حال افزایش است زیرا تقاضا برای بیمه‌های مبتنی بر اصول شریعت اسلامی به ویژه در کشورهای مالزی، اندونزی، پاکستان، کویت، امارات متحده عربی، قطر، بحرین در حال گسترش می‌باشد. رشد و گسترش این صنعت را با توجه به موارد زیر می‌توان تشریح و تبیین کرد:

#### ■ خانواده‌های متوسط شهری و خانواده‌های کم درآمد روستایی بزرگ‌ترین بازار بیمه‌های تکافل را تشکیل می‌دهند. بیمه‌های خرد می‌تواند به عنوان راهکاری بلند مدت برای ترویج بیمه‌های تکافل در میان افراد کم درآمد به شمار آید

- افزایش قیمت نفت که سبب شده است منابع مالی جدیدی برای سرمایه‌گذاری ایجاد شود.

- اجباری شدن برخی از بیمه‌ها (مانند بیمه‌های درمان و بیمه‌های اتومبیل)، افزایش پروژه‌های مربوط به زیرساخت‌ها، افزایش فعالیت‌های اقتصادی، افزایش تعداد مهاجران خارجی در کشورهای حاشیه خلیج فارس.

- شکل‌گیری طبقه متوسط تحصیل کرده در کشورهای اسلامی که در پی بیمه‌های مبتنی بر شریعت اسلامی هستند.

- پایین بودن ضریب نفوذ بیمه (یک تا سه درصد) از یک سو و بالا بودن جمعیت مسلمانان (یک میلیارد و دویست میلیون نفر) از



و BEST Re تأسیس شده‌اند که باید به تدریج ظرفیت‌های خود برای پذیرش ریسک‌های بزرگ‌تر را افزایش دهند.

#### چشم انداز آینده بیمه‌های تکافل

با گذشت فقط دو دهه از آغاز فعالیت بیمه‌های تکافل، این صنعت توانایی و قابلیت‌های خود را اثبات کرده است. در حالی که متوسط رشد جهانی صنعت بیمه سالانه حدود ۵ درصد است، رشد بیمه‌های تکافل سالانه حدود ۱۰ تا ۲۰ درصد بوده است. بیمه‌های تکافل برای اینکه بتوانند گسترش یابند باید بتوانند تفاوت خود

#### ■ با گذشت فقط دو دهه از آغاز فعالیت بیمه‌های تکافل، این صنعت توانایی و قابلیت‌های خود را اثبات کرده است. در حالی که متوسط رشد جهانی صنعت بیمه سالانه حدود ۵ درصد است، رشد بیمه‌های تکافل سالانه حدود ۱۰ تا ۲۰ درصد بوده است

با بیمه‌های سنتی را برای مشتریان مشخص کنند و با نوآوری در این خصوص محصولات جدیدی ارائه نمایند. بیمه‌های تکافل باید استراتژی کوتاه مدت و میان مدت خود را بر اساس نیازهای خانواده‌های کم درآمد روستایی و خانواده‌های متوسط شهری تنظیم نمایند. بیمه‌های خرد و بیمه‌های تکافل خانواده (بیمه‌های عمر تکافل) دو محور اساسی برای فعالیت بیمه‌های تکافل به شمار می‌رود. در بلند مدت بیمه‌های تکافل باید استراتژی خود را بر اساس پوشش دادن ریسک‌های صنعتی و مالی بنا نمایند.

#### منابع

-SAIFUL AZHAR ROSLY, Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets: Islamic Economics, Banking and Finance, Investments, Takaful and Planning AuthorHouse, 2005.

-Mohd Ma'sum Billah Shariah Model of Quantum of Damages in Takaful & Re-Takaful, International Islamic University Malaysia, 2001

-Muhammad Ayub, An Introduction to Takaful - An Alternative to Insurance, 2005

Yusuf Talal De Lorenzo (Edited and translated by), A Compendium of Legal Opinions on the Operations of Islamic Banks: Murabahah, Mudharabah and Musharakah, International Institute of Islamic Banking and Insurance, 1997

را تشکیل می‌دهند. شرکت‌های بیمه تکافل می‌توانند از روش‌های زیر برای توسعه کانال‌های توزیع محصولات خود بهره‌گیرند:

● بیمه‌های خرد (Micro - insurance): بیمه‌های خرد می‌تواند به عنوان راهکاری بلند مدت برای ترویج بیمه‌های تکافل در میان افراد کم درآمد به شمار آید. برخی از شرکت‌های بیمه تکافل در کشورهای جنوب شرق و آسیا از این راهکار به عنوان مشارکت در مسئولیت اجتماعی بهره‌گرفته‌اند.

● بیمه‌های عمر: بیمه‌های عمر تکافل روشی برای پس انداز بلند مدت خانواده‌ها می‌تواند به شمار آید و منابع حاصله از این بیمه‌ها برای توسعه اقتصادی به کار گرفته شود. بیمه‌های عمر تکافل روش مناسبی برای مقابله با ریسک ناشی از فوت ناگهانی سرپرست خانوار و از دست دادن منبع درآمد، تلقی می‌شود.

● بانک - بیمه (Bancassurance): بانک - بیمه مفهوم جدیدی است که به تدریج در تمام کشورها گسترش پیدا می‌کند. بانک‌ها توسعه جغرافیایی خوبی در تمام نقاط کشور و به ویژه در شهرهای کوچک و برخی از مناطق روستایی دارند. همکاری و مشارکت بیمه‌های تکافل با بانک‌ها سبب جذب مشتریان جدید و توسعه جغرافیایی فعالیت‌ها می‌شود.

ز) توسعه منابع انسانی: شرکت‌های بیمه تکافل باید برای داشتن نیروی انسانی کارآمد و متخصص فعالیت‌های زیر را انجام می‌دهند:

● به کارگیری کارشناسان و متخصصان مسلط به فقه و شریعت اسلامی: علت پیدایش بیمه‌های تکافل، منطبق کردن فعالیت‌های مربوط به بیمه‌گری با فقه و شریعت اسلامی است. به همین دلیل لازم است کارشناسان مسلط به فقه و معارف اسلامی که با مفاهیم بنیادین بیمه نیز آشنایی داشته باشند، به عنوان مشاور در شرکت‌های بیمه تکافل به کار گرفته شوند.

● آموزش‌های آکادمیک: بیشتر کارشناسان و متخصصانی که در حال حاضر در شرکت‌های بیمه تکافل فعالیت می‌کنند، پیشینه کاری آنها در شرکت‌های بیمه‌های سنتی بوده است. شرکت‌های بیمه تکافل برای گسترش فعالیت‌های خود باید دوره‌های آموزشی در خصوص مفاهیم و اصول بیمه‌های تکافل برای آنها برگزار کنند.

#### بیمه‌های اتکایی تکافل

تاچندی پیش شرکت‌های بیمه اتکایی تکافل جزو «حلقه مفقوده» عملیات بیمه‌گری در عرصه بیمه‌های تکافل به شمار می‌آمدند و بیمه‌گران تکافل مجبور بودند از خدمات بیمه‌های اتکایی سنتی استفاده کنند. اما در سال‌های اخیر شرکت‌های بیمه اتکایی تکافل همچون MNRB، Labuan Re، Hanover Re، Takaful Re