

مروری بر تکافل

مترجم: رامین رشیدی

کارشناس ارشد معارف اسلامی و اقتصاد



چکیده

به‌طور میانگین رشد ۳۰ درصدی (پس از تعدیل با نرخ تورم) داشته است، کل سهم مشارکت تکافل^۲ به ۳/۲ میلیارد دلار آمریکا^۳، یا ۴/۴ درصد مجموع حق بیمه و سهم مشارکت در کشورهای مسلمان رسید. در این میان مالزی بزرگ‌ترین و توسعه یافته‌ترین بازار است. عربستان سعودی، امارات متحده عربی و اندونزی در رده‌های بعدی قرار دارند.

مقررات تکافل مالزی و بحرین، پیشرفته‌ترین مقررات محسوب می‌شود. مالزی، برخی اقدامات نظیر مشوق‌های مالیاتی را پیاده‌سازی کرده که برای تکافل مطلوب است. در حالی که بحرین رشد تکافل را از طریق همگن‌سازی^۴ و استانداردسازی تسریع می‌کند. در امارات متحده عربی، برخی مقررات خاص به تازگی عرضه شده است.

فعالیت صنعت تکافل به تدریج به سمت الگوهای تجاری تلفیقی^۵ حرکت می‌کند که الگوی حق العمل

این گزارش نسخه به‌روز شده بخش «بیمه اسلامی» از گزارش شماره ۵ سال ۲۰۰۸ سیگما است که نشان می‌داد چگونه شرکت‌های درگیر در فعالیت تکافل می‌توانستند به مسلمانان در سراسر جهان بهترین خدمات را ارائه کنند. گزارش حاضر به مسائل مهم، تغییرات و پیشرفت‌های واقع شده از سال ۲۰۰۸ تا کنون می‌پردازد. از میان تمامی الگوهای بیمه اسلامی، تکافل، بیشتر از سایر الگوها توسط علمای اسلامی پذیرفته شده است. تکافل بر پایه کمک متقابل، پذیرش مشترک ریسک توسط بیمه‌گذاران و تفکیک شفاف وجوه بیمه‌گذار از وجوه سهام‌دار (عامل تکافل) مبتنی است. شرکت‌های تکافل از استراتژی‌های سرمایه‌گذاری منطبق با شریعت تبعیت کرده و توسط یک هیئت مستقل از علمای دینی نظارت می‌شوند.

با وجود بحران مالی جهانی و کاهش رشد در بخش بیمه مرسوم، در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۰، تکافل

۱. گزارش مذکور، ترجمه و در قالب «گزارش موردی» شماره ۴۱ توسط پژوهشکده بیمه منتشر گردید. [مترجم]

2. Takaful Contributions

معادل آنچه در بیمه مرسوم حق بیمه خوانده می‌شود، در تکافل، سهم مشارکت است.

۳. در تمام متن به جای دلار آمریکا به اختصار، دلار ذکر می‌گردد. [مترجم]

۴. عبارت «همگن‌سازی» به‌عنوان معادل برای «Harmonization» در نظر گرفته شده است. [مترجم]

5. Hybrid Business Models

ثابت^۱ (الگوی و کالت) را با الگوی تقسیم سود فعالیت‌های سرمایه‌گذاری (الگوی مضاربه) ترکیب می‌کند. اما به هر حال بر سر راه این موج استانداردسازی، موانع سختی نیز وجود دارد. این موانع نه تنها به سردرگمی مشتریان می‌افزاید بلکه رشد صنعت را نیز کند می‌کند.

رشد بالای اقتصادی و جمعیت، رشد صنعت تکافل را ظرف چند سال آینده تقویت خواهد کرد. با توجه به نفوذ پایین تکافل در بازار، با این رشد، سهم مشارکت تکافل تا سال ۲۰۱۵ دو برابر خواهد شد، هر چند که باز هم رقم پایینی خواهد بود. به هر حال صنعت تکافل در چند بازار معین و عمده در خاورمیانه و جنوب شرقی آسیا متمرکز خواهد بود.

رشد پایدار تکافل در بلندمدت و توسعه آن فراتر از کشورهای مسلمان نیازمند پرداختن به چند مسئله مهم است. اول اینکه، آگاهی مشتریان و توسعه محصولات نه تنها برای تکافل بلکه برای بیمه به صورت کلی حتی در بازارهای بسیار پیشرفته نیز مهم است. دوم، برای گسترش تکافل در جهان، به درجه بالاتری از استانداردسازی الگوهای تجاری و مقررات، به ویژه در کشورهای توسعه‌یافته با جمعیت مسلمان چندفرهنگی یا حتی با جمعیت غیرمسلمان نیاز است و در نهایت، موفقیت تکافل به وجود بازارهای مالی اسلامی توسعه‌یافته با طیف وسیعی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری بستگی دارد. یک بازار بزرگ اولیه اوراق قرضه اسلامی (صکوک)^۲ و همچنین بازار ثانویه نقدشونده برای شرکت‌های تکافل جهت مدیریت کارای دارایی- بدهی و کسب بازدهی‌های جذاب سرمایه‌گذاری مهم است.

به منظور تقویت یکپارچگی و انسجام صنعت، رعایت اکید اصول شریعت در تمام ابعاد فعالیت‌های تکافل ضروری است. در غیر این صورت، ممکن است مشتریان، تکافل را مانند بیمه مرسوم تلقی کنند. یک نمونه از تعهد خوب به شریعت این است که شرکت‌های تکافلی از تکافل اتکایی به جای بیمه اتکایی مرسوم استفاده کنند،

به خصوص با توجه به وجود ظرفیت بالای صنعت تکافل اتکایی در حال حاضر.

مقدمه

غالباً بیمه اسلامی [از دیدگاه علمای اهل تسنن] و تکافل را معادل هم می‌پندارند، اما در ک تفاوت‌های این دو مهم است. در این گزارش، تکافل به مجموعه‌ای از الگوهای بیمه اسلامی اطلاق می‌شود که به طور وسیع توسط علمای اسلامی پذیرفته شده است. تکافل سیستمی بر مبنای اصولی نظیر کمک متقابل (تعاون) و پرداخت داوطلبانه سهم مشارکت (تبرع) است به گونه‌ای که ریسک بین همه توزیع می‌شود.

از سال ۲۰۰۸، که گزارش سیگما درباره بیمه اسلامی منتشر شد، صنعت تکافل تغییرات سریعی داشته است. اندازه بازار، فضای مقرراتی، الگوهای تجاری تکافل و ظرفیت تکافل اتکایی همگی تغییرات عمده‌ای داشته‌اند. علاوه بر این، در حال حاضر دسترسی بیشتری به آمار و داده‌ها وجود دارد و دقت و شفافیت آنها نیز بیشتر شده است. به گونه‌ای که این امر دلایل کافی برای بازنگری مهم‌ترین یافته‌های گزارش شماره ۵ سیگما سال ۲۰۰۸ و به روز کردن تخمین‌های بازار و انتظارات رشد در آینده را فراهم کرده است.

داده‌های اساسی گزارش سیگمای سال ۲۰۰۸ بدون تغییر مانده است: جمعیت مسلمانان یک چهارم جمعیت دنیاست و دسترسی محدودی به مزایای بیمه دارند. یک دلیل برای نفوذ پایین بیمه در میان مسلمانان این است که شریعت اسلام (احکام اسلامی) بیمه مرسوم را ممنوع کرده است^۳ و اغلب مردم اطلاع چندانی در مورد جایگزینی مطابق با شریعت در شکل تکافل برای بیمه مرسوم ندارند. در اصل تمامی علمای اسلامی موافق‌اند که برخی از انواع بیمه تحت شرایطی (به عنوان مثال سرمایه‌گذاری‌ها در دارایی‌های سازگار با شریعت صورت گیرد) مجازند. ظرفیت بازار بالقوه عظیمی برای تکافل وجود دارد که گسترده‌ترین شکل پذیرفته‌شده بیمه سازگار با شریعت

۳. مطابق رأی اکثریت علمای شیعه، بیمه مرسوم بر اساس شریعت اسلام ممنوع نیست، اما اکثریت علمای اهل تسنن بیمه مرسوم را غیرشرعی می‌دانند. [مترجم]

1. Fixed Fee Model
2. Sukuk

است. از سال ۲۰۰۸ بازار تکافل سالیانه نزدیک به ۳۰٪ رشد داشته است، اما هنوز بسیار کوچک است و ضریب نفوذ در میان کشورهای اسلامی پایین است.

چالش‌های این صنعت به سرعت در حال رشد، اندک‌اندک در حال برطرف شدن است، اما هنوز کارهای زیادی برای انجام دادن وجود دارد. با وجود اینکه ۲۰ میلیون مسلمان در کشورهای توسعه یافته زندگی می‌کنند، اما تلاش‌ها برای معرفی تکافل موفقیت اندکی داشته است. تکافل همچنان در بازارهای عمده مالزی، اندونزی، عربستان سعودی، امارات متحده عربی و بحرین متمرکز است. تمرکز این گزارش بر بازار کشورهای مسلمان نوظهور است.

اخذ آمار و ارقام مربوط به تکافل از نهادهای ناظر به جز مالزی و بحرین با مشکل مواجه است. بنابراین، گزارش قبلی سیگما (گزارش شماره ۵ سال ۲۰۰۸) و این گزارش بر مبنای تخمین است. البته این تخمین‌ها بازنگری شده و داده‌های جدید و دقیق‌تری بعد از انتشار سیگمای ۲۰۰۸ تهیه گردیده است.

در قسمت اول این گزارش، مهم‌ترین الگوهای عملیاتی بیمه اسلامی و اندازه بازارهای آنها به طور خلاصه ارائه می‌شود. سپس، یک نگرش کلی از پیشرفت‌های مقرراتی در برخی بازارهای عمده تکافل ارائه می‌شود، در ادامه اندازه بازار تکافل و عملکرد آن ارائه می‌شود. در پایان نیز، فرصت‌ها و چالش‌ها و همچنین چشم‌اندازی از این بخش ارائه می‌شود.

شکل ۱. سهم جمعیت مسلمان در کشورهای مختلف



۱. الگوهای بیمه اسلامی

۱-۱. نگرش کلی

به اعتقاد بیشتر فقهای اسلامی^۱، بیمه مرسوم در راستای شریعت نیست؛ زیرا که مشتمل بر بهره ثابت (ربا)، پذیرش بیش از اندازه ریسک (میسر)، عناصر غیرشفاف و نامطمئن (غرر) و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های غیرقابل قبول (حرام) نظیر آجوسازی و قمار است. از آنجا که تفسیر احکام اسلامی در مناطق و کشورهای مختلف تفاوت قابل توجه‌ای دارد، الگوهای مختلفی از بیمه اسلامی نیز توسعه یافته است.

در مقطع کنونی الگوهای بیمه اسلامی زیر مورد عمل قرار می‌گیرد:

• الگوهای تکافل با وجوه تفکیک شده؛

• الگوی غیرانتفاعی که غالباً در سودان مورد عمل

قرار می‌گیرد؛

• الگوی تعاونی نهاد ناظر عربستان؛

• الگوی بیمه ایرانی.

در این گزارش همانگونه که در گزارش قبلی سیگما نیز آمد، بین بیمه اسلامی و تکافل، تفاوت قائل هستیم. در حالی که بیمه اسلامی به تمامی مفاهیم بیمه اسلامی اشاره دارد، تکافل فقط به الگوهایی اشاره دارد که در آن، وجوه بیمه‌گذاران از وجوه سهام‌داران شرکت تفکیک می‌شود.

۱-۲. الگوهای تجاری تکافل

تکافل بر پایه اصل کمک متقابل (تعاون) و پرداخت داوطلبانه (تبرع) بنا شده است، به گونه‌ای که ریسک بین همه کسانی که داوطلبانه مشارکت کرده‌اند، تسهیم می‌شود.^۲ از طریق پرداخت داوطلبانه هبه^۴ و تعریف روشن نوع خسارت، نااطمینانی (غرر) و پذیرش بیش از اندازه ریسک (میسر) از تکافل رفع می‌شود. تکافل در برخی اشکال، قرن‌ها به عنوان سیستمی برای تسهیم متقابل

۱. منظور از عبارت «بیشتر فقهای اسلامی»، اکثریت فقهای اهل تسنن است. [مترجم]

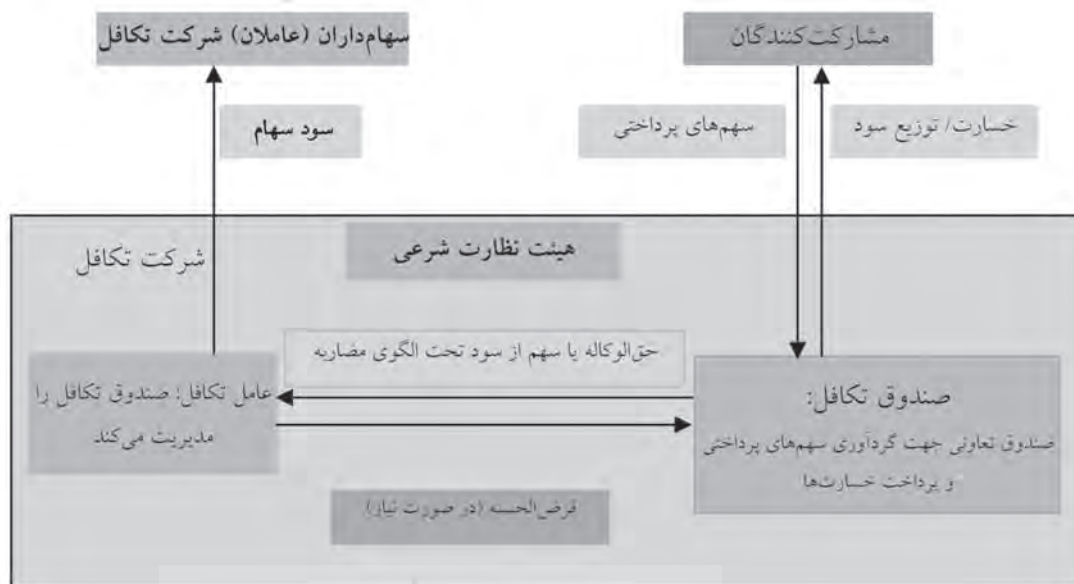
۲. نهاد پولی عربستان سعودی (Saudi Arabian Monetary Agency): (SAMA)

مسئول نظارت بر بخش بیمه نیز است. [مترجم]

۳. در بیمه‌های مرسوم، ریسک از بیمه‌گذار به بیمه‌گر منتقل می‌شود. [مترجم]

4. Donation

نمودار ۱. ساختار ساده‌شده‌ای از الگوی عام تکافل



ریسک به کاررفته است. تکافل سه ویژگی عمده دارد: تفکیک وجوه بیمه‌گذاران از وجوه سهام‌داران، تعهد به استراتژی‌های سرمایه‌گذاری سازگار با شریعت از طریق عدم پرداخت بهره و عدم ارتباط تجاری با بنگاه‌هایی که درگیر فعالیت‌های نامشروع هستند و الزام به وجود یک هیئت مستقل نظارت داخلی مرکب از علمای دینی. در سه الگوی رایج تکافل، عامل تکافل یک حق‌العمل از قبل توافق‌شده (الگوهای وکالت و وکالت-وقف)، سهمی از مازاد بیمه‌گری (الگوی مضاربه)، یا ترکیبی از هر دو (الگوی تلفیقی) را در قبال مدیریت وجوه به نمایندگی از بیمه‌گذاران دریافت می‌کند.

محصولات تکافل عموماً توسط شرکت‌های اسلامی عرضه می‌شود که تمام فعالیت‌هایشان در راستای شریعت

است. در برخی موارد، نهادهای ناظر اجازه می‌دهند که محصولات تکافل توسط مؤسسات مالی مرسوم از طریق یک باجه اسلامی^۱ فروخته شود. محصولات تکافل ممکن است هم توسط مسلمانان و هم غیرمسلمانان

1. Islamic Window

شرکت‌های بیمه‌گر مرسوم در مواردی اقدام به عرضه محصولات تکافلی از طریق ایجاد باجه‌های اسلامی می‌کنند.

- الگوی وکالت

تحت الگوی وکالت، شرکت‌های تکافل به‌عنوان عوامل اجرایی محض برای مشارکت‌کنندگان - یعنی بیمه‌گذاران - عمل می‌کنند. الگوی وکالت شبیه صندوق تعاونی است که در آن عامل اجرایی یک حق‌العمل از قبل توافق‌شده - معمولاً یک نسبت ثابت از سهم مشارکت

۲. در تکافل؛ بیمه‌گذار، مشارکت‌کننده نامیده می‌شود اما در متن حاضر، در برخی موارد این نکته رعایت نشده است. [مترجم]



بیمه‌گذاران تدارک ببینند.

تحت این الگو، تنها زمانی عامل می‌تواند به سود برسد که هزینه‌های عملیاتی آن کمتر از مجموع دو مقدار سهم عامل در مازاد حاصل از فعالیت بیمه‌گری و سهم از درآمد سرمایه‌گذاری باشد. بنابراین مدیریت کارای وجوه و ارزیابی مناسب ریسک به نفع عامل خواهد بود. در طرف دیگر، درآمد پرنوسان^۱ حاصل از فعالیت بیمه‌گری و سرمایه‌گذاری می‌تواند یک چالش باشد، خصوصاً در مرحله شروع فعالیت صندوق بیمه‌گذاران.

- الگوی تلفیقی

الگوی تلفیقی، ترکیبی از الگوهای وکالت و مضاربه است. در این الگو عامل اجرایی، سهم از قبل توافق‌شده‌ای از پرداختی بیمه‌گذاران به علاوه سهمی از سود به‌دست‌آمده از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری را دریافت می‌کند. برخی نهادهای ناظر مالی و سازمان‌های بین‌المللی (مانند سازمان حسابداری و حسابرسی مؤسسات مالی اسلامی^۲) الگوی تلفیقی را توصیه می‌کنند؛ زیرا این الگو نقاط قوت الگوهای وکالت و مضاربه را دارد. به کارگیری الگوی مضاربه در فعالیت‌های سرمایه‌گذاری به کاهش مشکلات بین صاحب سرمایه و عامل (مشکلات عاملیت) کمک می‌کند، درحالی‌که الگوی وکالت به عامل اجازه می‌دهد هزینه‌های اداری بیمه‌گری را پوشش دهد.

- الگوی وکالت - وقف

تحت الگوی وکالت - وقف، عامل اجرایی با ارائه یک هبه اولیه، یک صندوق وقف تشکیل می‌دهد. بیمه‌گذاران پرداخت‌هایی (سهم‌مشارکت) را به بخش تبرع صندوق وقف انجام می‌دهند که برای تصفیه خسارت به کار می‌رود. عامل اجرایی بابت انجام امور بیمه‌گری، یک حق‌العمل ثابت (حق‌الوکاله)^۳ دریافت می‌کند. ممکن است بیمه‌گذاران سهمی از مازاد وجوه بعد از پرداخت تمام خسارات را دریافت کنند و ممکن است این مازاد برای تشکیل ذخایر و پرداخت‌های آتی

پرداختی توسط بیمه‌گذاران - را در قبال سرمایه‌گذاری کردن وجوه تکافلی و اداره امور تکافل به نمایندگی از بیمه‌گذاران، دریافت می‌کند. عامل اجرایی از مازاد بیمه‌گری و سودهای حاصل از سرمایه‌گذاری مبلغی دریافت نمی‌کند و البته ضررهای مربوط به بیمه‌گری و سرمایه‌گذاری را نیز متحمل نمی‌شود. اما اگر در صندوق تکافل یک کسری به بار آید، عامل اجرایی باید یک وام بدون بهره (قرض الحسنه) به صندوق تکافل ارائه کند تا هنگامی که صندوق با مازاد مواجه شود، بازپرداخت گردد. تحت این الگو، شرکت عامل تنها زمانی می‌تواند سودده باشد که هزینه‌های عملیاتی آن کمتر از درآمد حق‌العملش باشد. عامل به‌طور رسمی ریسک بیمه‌گری را تحمل نمی‌کند، بنابراین می‌تواند وسوسه شود که بدون ارزیابی درست ریسک به دنبال ماکزیم کردن حجم سهم‌مشارکت باشد. برخی انواع این الگو از پرداخت پاداش به عامل برای ارتقای ارزیابی مناسب ریسک در بیمه‌گری جهت رفع این مشکل استفاده می‌کنند. به‌همین ترتیب، متعهد کردن عامل برای تأمین یک وام بدون بهره در موارد کسری، انگیزه برای انضباط در ارزیابی ریسک ایجاد می‌کند.

- الگوی مضاربه

الگوی مضاربه در اصل یک الگوی تقسیم سود است. برخلاف الگوی وکالت، عامل اجرایی یک نسبت از قبل توافق‌شده از مازادها حاصل از صندوق بیمه‌گذاران و سودهای به‌دست‌آمده از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری را دریافت می‌کند. مانند الگوی وکالت، عامل اجرایی باید در صورت بروز کسری یک وام بدون بهره برای صندوق

1. Volatile Income
2. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI)
3. Wakalah Fee



با اقبال فزاینده و تصویب قانونی^۳ در مالزی و اندونزی روبه‌رو شده است؛ زیرا این الگو، چندین مسئله شرعی که در سایر الگوها وجود دارد را برطرف می‌سازد. در مقابل، الگوی مضاربه برای بیمه‌گری و سرمایه‌گذاری، دیگر برای محصولات جدید تکافل خانواده استفاده نمی‌شود و در مورد محصولات تکافل عمومی به ندرت مورد استفاده قرار می‌گیرد. بسیاری از علما به ویژه در خاورمیانه این الگو را قابل قبول نمی‌دانند چرا که عامل تکافل در سود سهم دارد اما در زیان نه.

۴-۱. دیگر الگوهای بیمه اسلامی

الگوی تعاونی عربستان توسط نهاد ناظر بیمه‌ای آن کشور عرضه شده که براساس قوانین اسلامی آن کشور، سازگار با شریعت است. این الگو در مقررات بیمه‌ای آن کشور، تعریف شده و مانند هیچ‌یک از الگوهای تکافلی نیست. براساس الگوی تعاونی، شرکت‌ها باید:

- به صورت شرکت سهامی^۴ تأسیس شوند؛
- بعد از اینکه تمام الزامات ذخیره قانونی^۵ برآورده شد، حداقل ۱۰ درصد مازاد عملیات بیمه‌گری را به بیمه‌گذاران برگردانند؛

- حداقل ۲۰ درصد وجوه بیمه‌گذاران را در اوراق قرضه دولتی و ۲۰ درصد را در اوراق قرضه منتشر شده توسط بانک‌های مجاز، سرمایه‌گذاری کنند. در الگوی بیمه اسلامی ایرانی، شرکت‌ها بر مبنای بیمه مرسوم در چهارچوب نظام مالی اسلامی فعالیت می‌کنند.

۳-۱. خلاصه‌ای در مورد الگوهای بیمه اسلامی

اگرچه تکافل و بیمه اسلامی مترادف هم تلقی

3. Regulatory Approval
4. Joint stock Company
5. Legal Reserving Requirement

به کارود یا برای تقسیم سود در بخش فعالیت‌های سرمایه‌گذاری به کار گرفته شود. مانند الگوی وکالت در اینجا نیز عامل اجرایی به هنگام کسری در صندوق، قرضی را تدارک می‌بیند.

انگیزه‌های عامل اجرایی در این الگو بسیار شبیه الگوی وکالت است، اما الگوی وقف، مشکل مهم و شرعی مالکیت وجوه پرداختی مشارکت‌کنندگان در الگوی وکالت را برطرف می‌کند.

- الگوی غیرانتفاعی تکافل

براساس این الگو که بیشتر در سودان اجرا می‌شود، سرمایه اولیه^۱ برای صندوق از طریق یک وام بدون بهره فراهم می‌شود. مشارکت‌کنندگان با پرداخت به صندوق، مالک و عامل صندوق می‌شوند.

۳-۱. خلاصه‌ای در مورد الگوهای تکافل

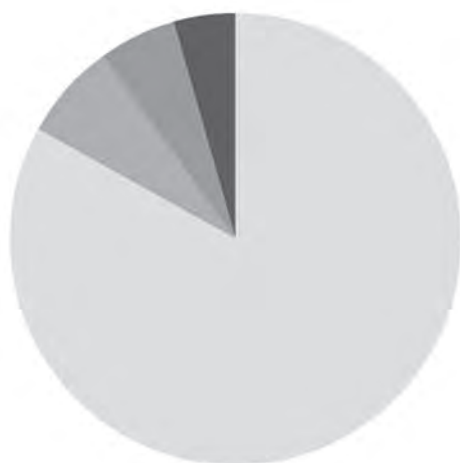
در نگاه کلی، تکافل ظاهراً شبیه مفهوم بیمه متقابل^۲ مرسوم است. اما در بررسی دقیق‌تر، امروزه اکثریت شرکت‌های تکافل مانند شرکت‌های سهامی عمل می‌کنند. برخلاف شرکت‌های بیمه متقابل سنتی، شرکت‌های تکافل سودمحور بوده و سرمایه آنها مانند هر شرکت سهامی دیگری تأمین می‌شود. عنصر متقابل بودن فقط محدود به صندوق تکافل است که سهم مشارکت بیمه‌گذاران و درآمد سرمایه‌گذاری در آن جمع می‌شود. با تدارک یک وام بدون بهره به صندوق تکافل در زمان کسری، شرکت‌های تکافل از سرمایه‌شان برای پوشش تعهداتشان مانند یک شرکت سهامی عمل می‌کنند.

در سطح شرکت، الگوهای متداول تکافل با به کارگرفتن ابزارهایی نظیر پرداخت پاداش با نیازهای محلی وفق داده شده است. حتی در درون یک شرکت تکافل، ممکن است با توجه به نوع محصول از چندین الگو استفاده شود. بسیاری از شرکت‌ها به الگوی وکالت یا تلفیقی تمایل دارند. الگوی وکالت-وقف نیز

1. Start-Up Capital

۲. بیمه متقابل نوعی مکانیسم بیمه‌ای است که در آن چند نفر با سرمایه مشترک، شرکتی را تأسیس می‌کنند و خسارت‌های وارده به هر یک از آنان از طریق شرکت یاد شده جبران می‌گردد. در شرکت بیمه متقابل، بیمه‌گذاران مالک شرکت می‌باشند. [مترجم]

نمودار ۲. الگوهای بیمه‌ای کشورهای مسلمان در سال ۲۰۱۰



بیمه مرسوم	۶۰۵۷۲	۸۳/۱٪
الگوی بیمه اسلامی ایران	۵۰۸۷	۷/۰٪
الگوی تعاونی عربستان سعودی	۳۹۶۸	۵/۴٪
بیمه اسلامی	۳۲۳۰	۴/۴٪

(ارقام هر الگو بر حسب میلیون دلار و سهم هر الگو به کل حق بیمه صادرشده کشورهای مسلمان بر حسب درصد است)

۶۰/۶ میلیارد دلار) مربوط به بیمه مرسوم و ۱۷ درصد مربوط به بیمه اسلامی بوده که از سهم ۱۷ درصدی بیمه اسلامی، ۴/۴ درصد مربوط به تکافل، ۷ درصد مربوط به الگوی ایرانی و ۵/۴ درصد مربوط به الگوی تعاونی سعودی است.

۲-۱. پیشرفت‌های حاصل شده در حوزه مقررات بررسی کشورها

مهم‌ترین ویژگی‌های چهارچوب‌های مقرراتی مالزی، اندونزی، بحرین، امارات متحده عربی و عربستان سعودی در نشریه سیگما^۲ بیان شده است. در آن گزارش، مالزی و بحرین به عنوان کشورهای پیشرو در برقراری قوانین شفاف و ویژه برای شرکت‌های تکافل ذکر گردیدند. از سال ۲۰۰۸ تا کنون، بحث مقررات در دیگر بازارها نیز تکامل و پیشرفت داشته است، اما همچنان مالزی و بحرین در صدرند.

- مالزی

مالزی با توجه به هدفش در نیل به قطب مالیه اسلامی دنیا، از نظر پیشرفت‌های مقرراتی تکافل پیشگام است. بانک مرکزی مالزی، بانک نگارا^۳، نهاد ناظر بیمه‌ای

می‌شوند، اما تفاوت میان الگوهای تکافل با ویژگی تفکیک وجوه (تفکیک وجوه بیمه‌گذاران از وجوه سهام‌داران) و دیگر الگوهای بیمه اسلامی به دلایل زیر مهم است:

- الگوهای تکافل پذیرش وسیعی در صنعت یافته و در مواردی توسط نهادهای بین‌المللی مانند انجمن خدمات مالی اسلامی^۱ یا سازمان حسابداری و حسابرسی مؤسسات مالی اسلامی پذیرفته شده است.

- جمع تمام انواع مختلف الگوهای بیمه اسلامی تحت عنوان تکافل، باعث سردرگمی مصرف‌کننده و کاهش موفقیت تکافل خواهد شد.

- از دیدگاه تکافل اتکایی، واگذاری از شرکت‌هایی که در دیگر الگوهای بیمه اسلامی فعالیت می‌کنند (مانند الگوی تعاونی عربستان سعودی یا الگوی ایرانی) به صندوق تکافل اتکایی، مسئله‌دار است.

در کشورهای مسلمان، هنوز بیمه مرسوم غالب است، این امر از مقایسه نسبت سهم مشارکت و حق بیمه در نمودار ۲ مشهود است. در سال ۲۰۱۰، مجموع حق بیمه و سهم مشارکت در کشورهای مسلمان به ۷۳ میلیارد دلار رسید (سال ۲۰۰۷: ۵۴/۶ میلیارد دلار). که ۸۳ درصد آن

۲. گزارش شماره ۵ سال ۲۰۰۸

3. Bank Negara Malasia (BNM)

1. Islamic Financial Services Board (IFSB)

منسجم آن در خاورمیانه همچنان پیشرفته‌ترین محسوب می‌شود. این چهارچوب، رویکرد خنثایی به تکافل داشته به گونه‌ای که زمینه یکسانی را برای فعالیت شرکت‌های تکافلی در مقایسه با شرکت‌های بیمه مرسوم فراهم می‌آورد. چهارچوب مذکور از طریق وضع استانداردهای اجباری برای شرکت‌های تکافل در مورد به کارگیری الگوی تلفیقی، به درک مشترک از تکافل و همگن‌سازی در این صنعت کمک می‌کند.

- امارات متحده عربی

در امارات متحده عربی، مقررات خاص تکافل برای بازار داخلی در سال ۲۰۱۰ با آنچه «مصوبه شماره ۴»^۳ خوانده می‌شود، عرضه شد. مهم‌ترین راهبردهای مصوبه در ادامه ارائه می‌شود: این مصوبه تصریح به تشکیل کمیته عالی فتوا و نظارت شرعی^۴ دارد که آرای لازم‌الاجرا (فتوا) برای صنعت بیمه صادر کند. از یک طرف این مصوبه فعالیت باجه‌های تکافلی و همچنین شرکت‌های مختلط تکافل خانواده و عمومی^۵ را ممنوع می‌کند. از طرف دیگر، الگوهای وکالت، مضاربه و تلفیقی را جهت فعالیت مجاز می‌داند (الگوی وکالت - وقف ذکر نشده است). علاوه بر اینها براساس قانون جدید، عاملان باید به هنگام کسری در صندوق تکافل، قرض ارائه کنند، همچنین شرکت‌ها باید از تکافل اتکایی بهره‌گیرند نه بیمه اتکایی.

مقررات جدید گام بزرگی به جلو برای صنعت تکافل در امارات متحده عربی است. اما باید دید سرعت و دقت اجرای مقررات اخیر با توجه به وجود تعداد زیادی شرکت‌های فعال چه اندازه خواهد بود.

چهارچوب فوق از مقررات تکافل در مرکز مالی بین‌المللی دبی^۶ مستقل است. مهم‌ترین الزامات عرضه محصولات تکافلی در مرکز فوق عبارت‌اند از:

- تبیین محصولات و قراردادها؛

- تعیین یک هیئت نظارت شرعی؛

- به کارگیری فرایندهایی برای سازگاری با شریعت؛

بوده که به‌طور فعال رشد تکافل را باعث می‌شود. به‌عنوان مثال، «چهارچوب عملیاتی تکافل»^۱ جدید از ابتدای سال ۲۰۱۲ توسط این نهاد اجرا خواهد شد. هدف از اجرای آن، افزایش کارایی عملیات تکافل، تضمین سلامت و دوام صندوق‌های تکافل، حفظ منافع مشارکت‌کنندگان و افزایش یکنواختی در فعالیت‌های تکافل است. علاوه بر این، بانک نگارای مالزی، یک چهارچوب سرمایه مبتنی بر ریسک^۲ ارائه کرده که برای بیمه‌گران مرسوم از سال ۲۰۰۹ اجرا شده است. پیش‌نویس چهارچوب سرمایه مبتنی بر ریسک برای تکافل اخیراً برای اظهارنظر و مشاوره منتشر شده و مقرر شده که ظرف سه سال آینده اجرا شود.

- اندونزی

نهاد ناظر بیمه‌ای اندونزی، برای حمایت از فعالیت تکافل، الزامات سرمایه‌ای پایین‌تری را در مقایسه با شرکت‌های بیمه مرسوم در نظر گرفته است (حداقل سرمایه لازم برای شرکت‌های تکافلی در مقایسه با شرکت‌های بیمه مرسوم پایین‌تر است). اخیراً این نهاد علاوه بر شرکت‌های تکافل، جهت فعالیت باجه‌ها نیز مجوز ارائه می‌کند، اما شرکت‌ها می‌توانند فقط یکی از دو محصول تکافل خانواده یا عمومی را عرضه کنند. این نهاد از طریق اقداماتی که در سال ۲۰۱۰ اجرا گردید و شرکت‌ها را ملزم می‌کرد که یک هیئت نظارت شرعی را ایجاد و همچنین وجوه سهام‌داران را از بیمه‌گذاران تفکیک کنند، فعالیت‌های تکافل را تقویت نموده است. احتمالاً نهاد ناظر بیمه‌ای اندونزی در آینده حداقل سطح سرمایه برای شرکت‌های تکافل را افزایش خواهد داد و طرح‌هایی نیز برای ممنوع کردن فعالیت باجه‌ها به منظور تشویق برای تأسیس عملیات تکافلی محض خواهد داشت.

- بحرین

بحرین، اولین کشور خاورمیانه بود که مقررات خاص تکافل را در سال ۲۰۰۶ عرضه کرد. چهارچوب تکافلی

3. Resolution No.4

4. Supreme Committee for Fatwa and Shariah Supervision

5. Composite Family and General Takaful Companies

6. Dubai International Financial Centre (DIFC)

1. Takaful Operational Framework

2. Risk-based Capital Framework (RBC)

- برقرار نمودن فعالیت‌های مدیریت ریسک شرعی؛
- پذیرش استانداردهای حسابداری و حسابرسی که توسط سازمان حسابداری و حسابرسی مؤسسات مالی اسلامی وضع می‌شود.

- عربستان سعودی

در عربستان، نهاد ناظر شرکت‌ها را ملزم به پذیرش الگوی تعاونی کرده است. در عمل، تعدادی از شرکت‌های تکافل، الگوهای وکالت یا تلفیقی را به کار می‌گیرند. الگوهای تکافل با الگوی تصریح شده توسط نهاد ناظر تضاد ندارد.

۲-۲. نهادهای بین‌المللی و مؤسسات وضع‌کننده استانداردها و دستورالعمل‌های مربوط به تکافل

به جز نهادهای ناظر بیمه‌ای ملی، تعدادی از مؤسسات بیمه‌ای و رتبه‌بندی نیز دستورالعمل‌های خاص تکافل در زمینه‌های حسابداری، کفایت سرمایه و توانگری منتشر نموده‌اند:

سازمان حسابداری و حسابرسی مؤسسات مالی اسلامی شعبه بحرین یک نهاد غیرانتفاعی است که استانداردهای حسابداری، حسابرسی و دینی را عرضه می‌کند. انتشارات آن، تأثیر همگن سازی داشته است. به گونه‌ای که مقررات بحرین، پاکستان، قطر و امارات متحده عربی از آن تبعیت می‌کنند.

در جنوب شرقی آسیا، انجمن خدمات مالی اسلامی شعبه مالزی به‌عنوان یک نهاد بین‌المللی وضع استاندارد در زمینه حاکمیت شرعی، مدیریت ریسک و استانداردهای کفایت سرمایه عمل می‌کند. اخیراً این نهاد، استانداردهای الزامات توانگری برای تکافل^۱ را منتشر کرده است. هدف از انتشار استانداردهای جدید، ارائه راهنمایی جهانی برای ارزیابی الزامات توانگری شرکت‌های تکافلی است، محتمل است که این استانداردها، حد الزامات سرمایه‌ای برای شرکت‌های تکافلی را افزایش دهند. اینکه چه تعداد نهاد ناظر این استانداردها را به کار خواهند گرفت، معلوم نیست.

۲-۳. خلاصه‌ای از روندهای مقرراتی

به نظر می‌رسد قوانین در مالزی و بحرین پیشرفته‌ترین

1. Standard on Solvency Requirements for Takaful

قوانین باشد. مالزی قصد دارد گام بلند دیگری به سمت ایجاد فضایی برای فعالیت با شرکت‌های تکافلی از طریق تعمیم چهارچوب سرمایه مبتنی بر ریسک بردارد، اما در میان عواملان تکافل نگرانی‌های جدی در مورد اینکه چهارچوب جدید سرمایه مبتنی بر ریسک، حد الزامات سرمایه‌ای را به‌طور قابل توجهی افزایش دهد، وجود دارد. شرکت‌های تکافلی از آن بیم دارند که ترتیب واحدی از شکل‌گیری عملیات تکافل در چهارچوب پیشنهادی سرمایه مبتنی بر ریسک به نحو مطلوب در نظر گرفته نشود. انتظار بر این است که مقررات اندونزی بیشتر تکامل یابد، خارج از بحرین و برخی مراکز مالی در خاورمیانه، چهارچوب‌های تکافل کمتر توسعه یافته است. در امارات متحده عربی، مقررات خاص تکافل اخیراً منتشر شده است. این قواعد و مقررات جنبه‌های مهم الگوهای تکافل را دربرداشته و انتظار بر این است که شفافیت و همگنی بیشتری بین الگوهای مورد عمل را به همراه آورد. اما در مورد اینکه تا چه اندازه پیاده شود و سرعت اجرای آن چگونه باشد، نااطمینانی وجود دارد. نهاد ناظر بیمه‌ای عربستان، ظرف چهار سال گذشته گام‌های بلندی جهت عملیاتی‌سازی الگوی تعاونی برداشته است، اما از آنجا که الگوهای تکافل و تعاونی با هم وجود دارند، ممکن است سردرگمی مصرف‌کنندگان باعث کندی رشد شود.

کارهای انجام شده توسط نهادهای بین‌المللی می‌تواند به همگن سازی جهانی در بخش تکافل کمک کند، در این میان هماهنگی بیشتر بین نهادهای مختلف در مجموع به نفع صنعت خواهد بود. به هر حال، با وجود تفاوت در تفسیر احکام شریعت بین کشورها و مناطق، گوناگونی در صنعت تکافل به‌عنوان مشخصه این بخش ظرف چند سال آینده همچنان وجود خواهد داشت.

۳. عملکرد بازار تکافل

۳-۱. اندازه و رشد بازار

با وجود جمعیت قابل توجه مسلمانان در کشورهای توسعه یافته و غیرمسلمان، تلاش برای عرضه محصولات

نمودار ۳. سهم کشورها از کل بازار تکافل در سال ۲۰۱۰ (ارقام سهم مشارکت بر حسب میلیون دلار)



مالزی	۹۹۷	٪۳۱
اندونزی	۴۰۵	٪۱۳
عربستان سعودی	۴۰۲	٪۱۲
امارات متحده عربی	۴۰۴	٪۱۲
بحرین	۱۰۲	٪۳
سودان	۲۸۸	٪۹
سایر کشورهای خاورمیانه	۳۸۵	٪۱۲
سایر کشورهای جنوب شرقی آسیا	۲۴۷	٪۸

Sources: Economic Research & Consulting, supervisory authorities, company annual reports, World Islamic Insurance Directory

این منبع، مالزی بزرگترین بازار با حجم یک میلیارد دلار است و اندازه هریک از بازارهای امارت متحده عربی، عربستان و اندونزی حدود ۴۰۰ میلیون دلار است.

۲-۱-۳. رشد بازار

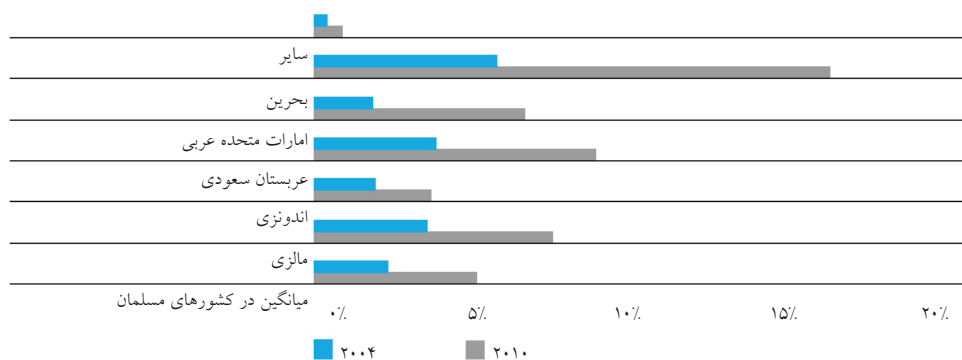
صنعت تکافل در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۰، رشد سریع ۲۸ درصدی داشته است (تمامی نرخ‌های رشد با تورم تعدیل شده است). این رقم بسیار بالاتر از نرخ رشد میانگین ۵ درصدی کل بخش بیمه در کشورهای مسلمان و رشد ۸/۱ درصدی در بازارهای نوظهور در همین مدت است. در میان بازارهای کوچک تکافل نظیر پاکستان یا بنگلادش، حجم سهم مشارکت به سرعت در حال رشد است. البته رشد سریع فقط محدود به بازارهای کوچک نبوده است. در مالزی، سهم مشارکت سالیانه با نرخ ۲۰

تکافل به کشورهای توسعه یافته تاکنون موفقیت اندکی داشته است^۱. علاوه بر این، تکافل در بازارهای نوظهور غیرمسلمان هنوز بسیار کوچک است. بنابراین در این تحقیق، این دو بخش در نظر گرفته نشده‌اند.

۱-۱-۳. سهم بازار

سهم مشارکت تکافل مستقیم در سال ۲۰۱۰ حدود ۳/۲ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود. این رقم براساس داده‌های معتبری است که از طرف نهادهای ناظر (مالزی و بحرین) و همچنین شرکت‌ها (امارات متحده عربی و عربستان) منتشر و ارائه شده است. در جایی که داده نه از طرف نهادهای ناظر و نه از طرف شرکت‌ها ارائه شده باشد از «راهنمای جهانی بیمه اسلامی»^۲ که توسط «تکافل ری»^۳ منتشر می‌شود، استفاده شده است. براساس

نمودار ۴. سهم تکافل از بازار بیمه‌ای کشورهای مسلمان (نسبت سهم مشارکت تکافل به کل حق بیمه)

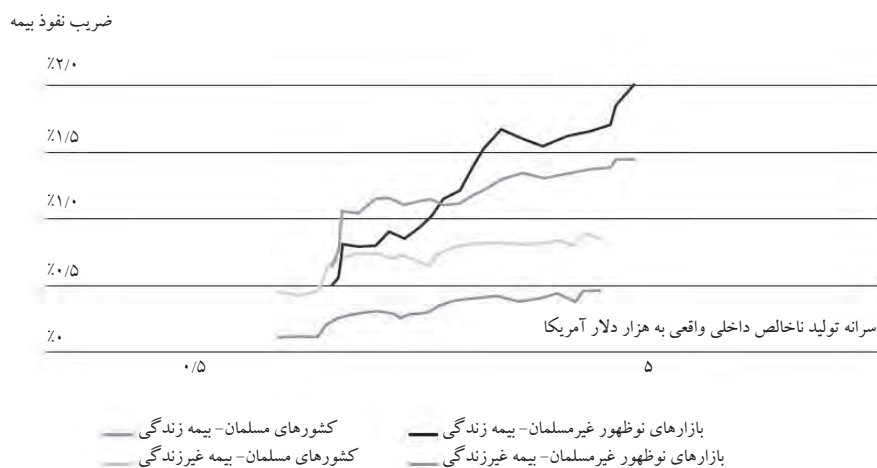


۱. اولین شرکت بیمه اسلامی در انگلستان (Salaam Halal) در سال ۲۰۰۹، فعالیت‌هایش را متوقف کرد.

۲. World Islamic Insurance Directory

۳. Takaful Re

نمودار ۵. ضریب نفوذ بیمه در کشورهای مسلمان و بازارهای نوظهور غیر مسلمان (۲۰۱۰-۱۹۹۰)



اگرچه ضریب نفوذ در کشورهای مسلمان و بازارهای نوظهور غیرمسلمان افزایش یافته است، اما فاصله زیاد در میزان ضریب نفوذ و سرعت رشد آن در طول زمان به روشنی مشهود است. این فاصله در بیمه زندگی بیشتر از غیرزندگی است. نکته قابل توجه این است که هیچ کدام از این دو گروه، تفاوت عمده‌ای (رشد عمده‌ای) در سرانه تولید ناخالص داخلی نشان نمی‌دهند.

دلایل زیادی برای این شکاف در ضریب نفوذ وجود دارد، اما درک عمومی در کشورهای مسلمان مبنی بر اینکه بیمه منطبق بر شریعت اسلامی نیست، می‌تواند یک دلیل مهم باشد. توسعه صنعت تکافل می‌تواند این شکاف بین بازار کشورهای مسلمان و بازارهای نوظهور غیرمسلمان را کوچک نماید. بازار تکافل، به‌خصوص در خاورمیانه هنوز کوچک است اما رشد بالایی که در سال‌های اخیر اتفاق افتاده، امیدوارکننده است. به‌عنوان مثال در عربستان و امارات متحده عربی، ضریب نفوذ بیمه زندگی به دلیل عملکرد عاملان تکافل خانواده بالاخره شروع به رشد کرده است.

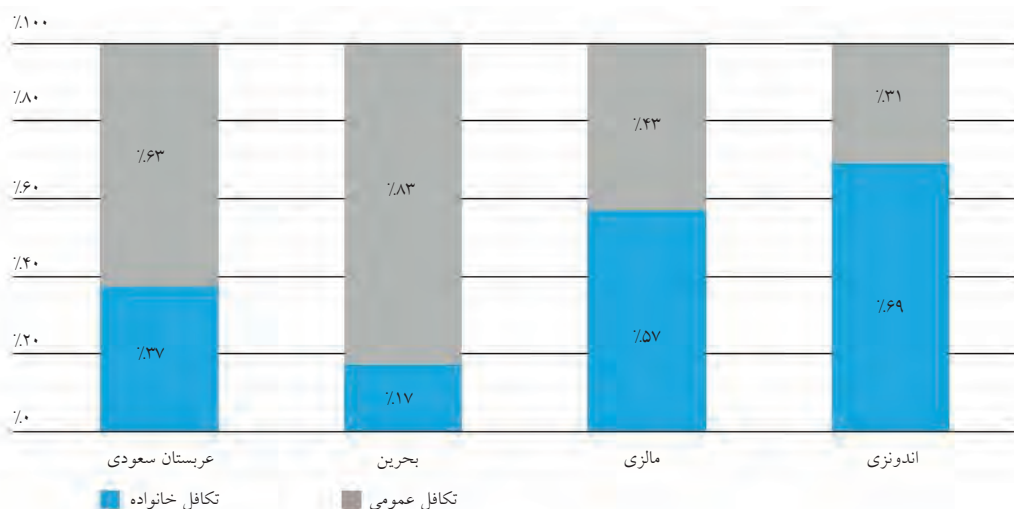
۳-۱-۳. تکافل خانواده و تکافل عمومی

مانند بازار بیمه زندگی در بیمه‌های مرسوم، بخش تکافل خانواده در جنوب شرقی آسیا - که بیمه زندگی در آنجا هم اکنون به‌عنوان یک ابزار پس‌اندازی جا افتاده است - سهم بالاتری دارد. در مقابل در خاورمیانه، فقط مفهوم تکافل خانواده کم‌کم جا می‌افتد.

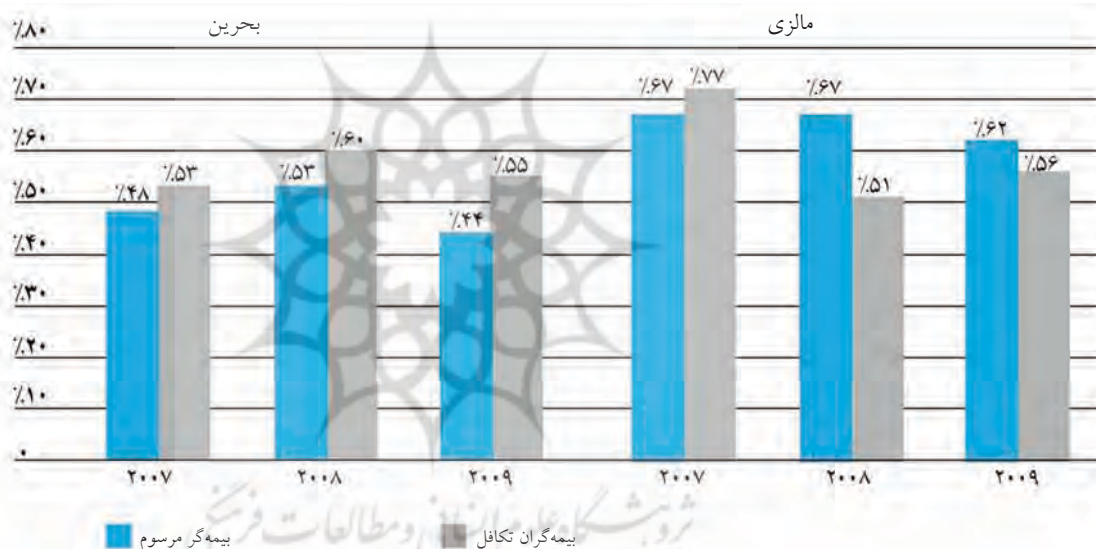
درصد رشد داشت، سهم مشارکت تکافل در اندونزی حتی با نرخ بیشتری در حدود ۳۳ درصد به‌طور میانگین رشد کرده است. در خاورمیانه، هر دو بازار امارات متحده عربی و عربستان با رشد سریع بیش از ۳۰ درصدی در سال در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۰ روبرو بوده‌اند، اما در سال ۲۰۱۰ رشد در عربستان کاهش یافت که دلیل آن هم کاهش رشد بخش تکافل خانواده بوده است. سهم تکافل از کل بازار بیمه در کشورهای مسلمان در فاصله سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۰ بیش از دو برابر شده و از ۲/۳ درصد به ۵ درصد رسیده است.

رشد بالای تکافل در سال‌های اخیر نشان می‌دهد که در بلندمدت بیمه در کشورهای مسلمان می‌تواند جهش و رشد داشته باشد. از سال ۱۹۹۰، رشد بیمه در این کشورها در مقایسه با بازارهای نوظهور بسیار کند بوده است. این کندی زمانی که با افزایش سریع نفوذ بیمه در بازارهای نوظهور غیرمسلمان سنجیده می‌شود، بسیار سؤال‌برانگیز است. نمودار ۵ تغییرات ضریب نفوذ بیمه را نسبت به سرانه تولید ناخالص داخلی واقعی در کشورهای مسلمان و بازارهای نوظهور غیرمسلمان نشان می‌دهد. در مجموع با افزایش ثروت و درآمد، سهم بیشتری از درآمد به بیمه زندگی و غیرزندگی اختصاص خواهد یافت. بنابراین انتظار می‌رود که ضریب نفوذ بیمه در کشورهای مسلمان مانند بازارهای نوظهور غیرمسلمان افزایش یابد.

نمودار ۶. سهم تکافل خانواده و عمومی از مجموع تکافل در بازارهای عمده در سال ۲۰۱۰



نمودار ۷. خالص ضریب خسارت تکافل عمومی و بیمه‌های غیرزندگی در بحرین و مالزی



۳-۱-۴. عملکرد عواملان تکافل

به‌جز در مالزی و بحرین، نشانه‌های قابل اتکای اندکی در رابطه با سودآوری در صنعت تکافل وجود دارد. صنعت و بسیاری از شرکت‌ها هنوز در مراحل اولیه تأسیس‌اند و لازم است ابتدا شرکت‌ها از نظر اندازه^۱ به سطح معینی برسند تا سپس بتوانند دنبال اهداف سودآوری باشند. در مالزی که بخش تکافل عمومی آن هم‌اکنون نسبتاً بالغ و رشد یافته می‌باشد، مقایسه بین تکافل و بیمه مرسوم ممکن و قابل اعتماد خواهد بود. می‌توان مشاهده کرد

که خالص ضریب خسارت^۲ در تکافل عمومی از سال ۲۰۰۷ به‌طور قابل ملاحظه‌ای بهتر شده و هم‌اکنون از بیمه غیرزندگی مرسوم کمتر است. در بحرین ضریب خسارت تکافل ظرف سه سال گذشته بین ۵ تا ۱۰ درصد افزایش یافته است.

تخمین زده می‌شود که تکافل خانواده منابع مالی بهتری را نسبت به تکافل عمومی تولید کند، زیرا عواملان تکافل عمومی که به دنبال دستیابی به اهداف بلندپروازانه

۲. خالص ضریب خسارت (Net Loss Ratio) عبارت است از حاصل تقسیم خسارت واقع شده (Incurred Loss) بر خالص حق بیمه دریافتی (Net Premiums Earned). خسارت واقع شده نیز از مجموع خسارت خالص (Net Loss) و هزینه‌های رسیدگی به خسارت (Loss Adjustment Expenses) به‌دستی می‌آید. [مترجم]

1. Size

رشدشان هستند، تمایل دارند که بر رقابت بر سر قیمت با بیمه‌گران مرسوم فعال در بیمه غیرزندگی تمرکز کنند. گزارش مؤسسه ای.ام. بست^۱ (که مبتنی بر داده‌های شرکتی است) حاکی از این است که شرکت‌های تکافل مالزی نسبت به شرکت‌های بیمه مرسوم از نظر مالی عملکرد بهتری داشتند اما در کشورهای شورای همکاری خلیج فارس، مسئله عکس بوده است.

۴. مسائل کلیدی و چشم‌انداز تکافل

۴-۱. پتانسیل بالای رشد تکافل

فضای قدرتمند اقتصادی کشورهای مسلمان که با جمعیت جوان و در حال رشد قرین شده است، رشد اقتصادی این کشورها را در آینده تقویت خواهد کرد. علاوه بر این در حال حاضر ضریب نفوذ بیمه در کشورهای خاورمیانه (به ویژه در بیمه زندگی و بیمه‌های مربوط به افراد)^۲ و کشورهای جنوب شرقی آسیا (بیمه‌های مربوط به مؤسسات و شرکت‌ها)^۳ بسیار پایین است. در این میان سهم تکافل نیز بسیار اندک است. به طوری که در مالزی که توسعه یافته‌ترین بازار است، سهم تکافل از کل بازار بیمه کمتر از ۱۰ درصد است.

وجود این عوامل زمینه مناسبی جهت ورود به بازار تکافل و فعالیت در این عرصه را فراهم کرده است. به طوری که تعداد روزافزونی از شرکت‌های بیمه‌ای چندملیتی به سمت بازار تکافل جذب شده‌اند. بیشتر بیمه‌گران اتکایی جهانی، فعالیت‌های تکافل اتکایی را نیز برپا کرده‌اند تا نیازهای رو به رشد بازار به ایجاد ظرفیت و ارائه خدمات را پاسخ گو باشند. علمای دینی برای بسترسازی و رشد تکافل و تکافل اتکایی در حال افزایش آگاهی‌های اسلامی هستند و مؤسسات و شرکت‌ها را به انتخاب پوشش تکافل ترغیب می‌کنند. پتانسیل بازار حتی با عرضه تکافل به کشورهای غیرمسلمان و مسلمانان کشورهای توسعه یافته، قابل گسترش است.

۴-۲. چالش‌های اساسی

1. A.M. Best Company 2011, "Takaful Market Review: Takaful Poised for Growth, but Greater Focus Required".
2. Personal Lines
3. Commercial Lines

با وجود فضای مثبت اقتصادی و رشد بالای صنعت تکافل، چالش‌های عمده‌ای نیز در این میان وجود دارند. این چالش‌ها در ۵ موضوع عمده قابل تقسیم‌بندی است: مشتریان، همگن‌سازی فعالیت‌ها، فضای بازار مالی، منابع انسانی و رعایت احکام شریعت.

۱-۲-۴. آگاهی مشتریان و نیاز به پیشنهاد ارزش در مورد تکافل

بسیاری از مشتریان در کشورهای مسلمان یا هنوز از مزایای بیمه بی اطلاع‌اند یا به دلیل تصورات غلط دینی، مخالف بیمه‌اند. برخی مواقع حتی تکافل نیز به عنوان بیمه سازگار با شریعت تلقی نمی‌شود. افزایش آگاهی‌ها و اطلاعات در مورد تکافل حتی در مالزی که شرکت‌ها بیش از ۲۰ سال فعالیت داشته‌اند، یک ضرورت است. در گزارش اخیر (آگوست ۲۰۱۱) سویسری در مورد مصرف‌کنندگان در ۱۱ بازار آسیا-اقیانوسیه، فقط ۳۰ درصد پاسخ‌دهندگان مسلمان در مالزی گفته بودند که از اطلاعات خوبی در مورد تکافل برخوردارند. در اندونزی، تنها ۵ درصد از اطلاعات خوبی در مورد تکافل برخوردار بودند. با وجود این آگاهی پایین، در گزارش سویسری آمده است که پاسخ‌دهندگان مسلمان ادراک و دریافت مثبتی از صنعت تکافل دارند.

در این گزارش، کشورهای خاورمیانه لحاظ نشده بودند، اما با توجه به نوبابودن صنعت تکافل در این کشورها، انتظار نتایج مشابهی می‌رود. در هر حال شرکت‌های تکافلی باید پیشنهاد ارزش متفاوتی^۴ (ویژگی خاص و منحصر به فردی در محصولات) ارائه کنند به گونه‌ای که نیازهای خاص مشتریان بالقوه را برطرف نموده و اطلاعات مشتریان را افزایش دهد. پیشنهاد ارزش شفاف در مناطقی که شرکت‌های تکافلی با شرکت‌های بیمه مرسوم رقابت می‌کنند خصوصاً در زمینه بیمه‌های غیرزندگی، مهم‌تر است. استفاده از عنصر قیمت برای رقابت، گزینه مناسبی نیست؛ چرا که شرکت‌های تکافلی معمولاً کوچک‌تر از شرکت‌های بیمه مرسوم

4. Distinct Value Proposition

- همگن سازی در تکافل اتکایی

همگن سازی نه تنها در تکافل بلکه در تکافل اتکایی نیز لازم است. در گردهمایی اخیر^۷ علمای معروف دینی و فعالان تکافل اتکایی مصوبات زیر با هدف همگن سازی، ارائه گردید:

- قراردادهای تکافل اتکایی باید بر اساس اصول دینی بوده و منعکس کننده اصل تکافل باشند؛
- شرکت‌های تکافل اتکایی نباید هیچ گونه پوششی برای بیمه‌گران مرسوم کنند؛
- شرکت‌های تکافل اتکایی صرفاً باید بیمه‌نامه‌های سازگار با شریعت را قبول کنند؛
- شرکت‌های تکافل اتکایی نباید هیچ گونه صندوق مجزایی برای یک شرکت تکافلی معین داشته باشند؛
- از نقطه نظر دینی، ارائه قرض جزو مسئولیت قراردادی عامل تکافل اتکایی نیست. باین وجود عامل می تواند به هنگام کسری در صندوق [تکافل اتکایی]، چنین کاری انجام دهد؛
- عامل تکافل اتکایی نباید به هنگام کسری، هیچ گونه مازادی به مشارکت کنندگان ارائه کند؛

- شرکت‌های تکافل اتکایی نباید پوشش بیمه اتکایی مجدد مرسوم^۸ داشته باشند مگر اینکه قانون اجازه آن را داده باشد. زمانی که قانون آن را مجاز دانست، شرکت تکافل اتکایی فقط باید تا حدی که قانون مشخص نموده پوشش بیمه اتکایی مجدد مرسوم داشته باشد. چنین اموری، برای تأیید و راهنمایی همیشه باید به هیئت دینی ارجاع داده شود؛

- شرکت‌های تکافل اتکایی نباید کارمزد منافع^۹ به یک قرارداد^{۱۰} مشخص بدهند چرا که منطبق با شریعت نیست؛

- شرکت‌های تکافل اتکایی نباید درصد از قبل تعیین شده‌ای از مازاد را به یک شرکت تکافلی مشخص بدهند.

در عوض می توانند درصد مشخصی از کل مازاد را به

۷. اجلاس دینی برگزار شده در ۲۹ ژوئن ۲۰۱۱ در دبی با حضور اعضای هیئت‌های دینی فعالیت‌های تکافل اتکایی مونیخ، هانوفر و سوئیس.ری.
 8. Conventional Retroinsurance Cover
 9. Profit Commission
 10. Treaty

بوده و مانند آنها صرفه‌های مقیاس^۱ ندارند. علاوه بر این، شرکت‌های تکافلی معمولاً هزینه‌های عملیاتی بالاتری به دلیل سازگاری با شریعت متحمل می‌شوند.

به جز افزایش آگاهی و پیشنهاد ارزش قوی، ابداع در محصولات تکافل نیز مورد نیاز است. در مالزی، سهم محصولات درمان، عمر و پس انداز^۲ و مستمری^۳ در میان تکافل خانواده کمتر است. شرکت‌های تکافل عمومی نیز نیاز به سازگاری با مقررات زدایی‌ها در بیمه و وسایل نقلیه موتوری دارند. در خاورمیانه، جهت رفع نیازهای خاص جمعیت مسلمان، محصولات تکافل خانواده جدید مورد نیاز است. عرصه دیگری که شرکت‌های تکافل می‌توانند در آن فعال باشند، تکافل خرد^۴ است که تأمین مالی برای افراد کم درآمد فراهم می‌آورد. در درازمدت، تکافل می‌تواند مسائل مربوط به پیری و کهولت سن را با ارائه محصولات پس اندازی بلندمدت رفع کند. به منظور رعایت اصول و استانداردهای احکام اسلامی، محصولات باید ساده و شفاف و بدون هیچ گونه روزنه و راه‌گریزی در خلاصه اطلاعات قراردادهای^۵ طراحی گردند.

۲-۴. همگن سازی

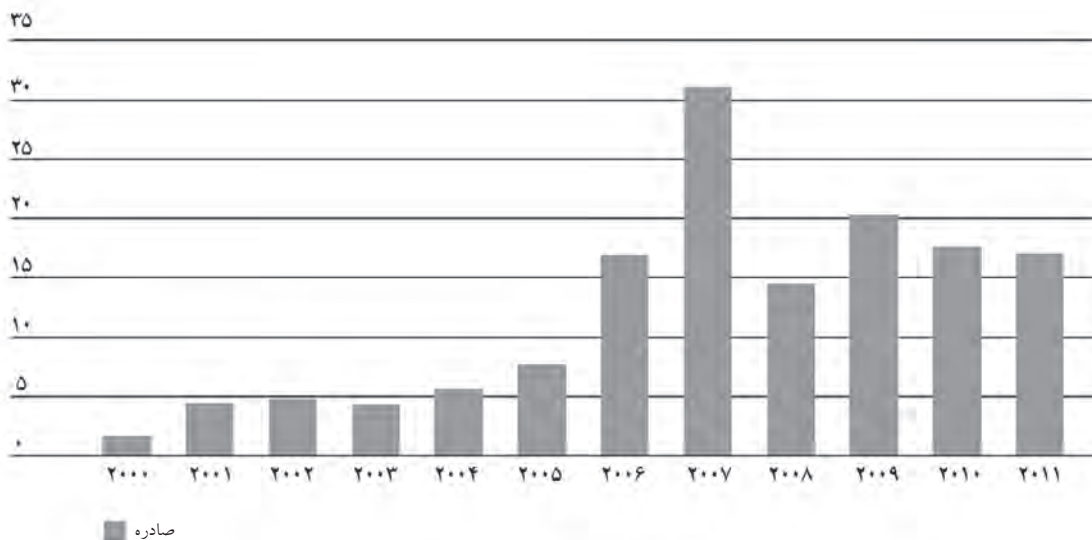
شرکت‌های تکافلی به سمت الگوهای تجاری تلفیقی متمایل شده‌اند. اما عملیاتی شدن این امر در عالم واقع از شرکتی به شرکت دیگر به طور قابل توجهی متفاوت است. به عنوان مثال، در حق‌العمل‌ها و ساختارها و همچنین قواعد توزیع مازادها تفاوت وجود دارد. از آنجا که گوناگونی، جنبه ذاتی دین اسلام است، استانداردسازی کامل نه مطلوب است و نه قابل دستیابی. باین وجود همگن سازی بیشتر و توسعه و به کارگیری استانداردهای جهانی تکافل، به نفع صنعت خواهد بود. همگن سازی بیشتر، سردرگمی مصرف کنندگان را کاهش، جنبه کارایی هزینه فعالیت‌ها را ارتقا، و همچنین از نقطه نظر تکافل اتکایی مفید است.

1. Economies of Scale
2. Endowment
3. Annuity
4. Microtakaful
5. Fine Print of Contracts
6. Fee

خلاصه اطلاعات قرارداد شامل خلاصه‌ای از شروط، قیود و شرایط است.

نمودار ۸. اوراق قرضه اسلامی (صکوک) صادره

میلیارد دلار آمریکا



است. در این میان صنعت رو به رشد تکافل باعث ایجاد تقاضا برای فرصت‌های سرمایه‌گذاری سازگار با شریعت گشته که آن نیز به توسعه بخش مالی کمک می‌کند. از طرف دیگر شکوفایی صنعت تکافل نیز وابسته به بازارهای سرمایه اسلامی توسعه یافته است.

در این رابطه حجم صکوک صادره ظرف یک دهه گذشته شدیداً افزایش یافته است. بعد از یک افت در سال ۲۰۰۸، مجدداً حجم آن افزایش یافته اما هنوز به سطح قبل از رکود بازنگشته است. کل حجم صکوک در سال ۲۰۱۱ نزدیک به ۱۸۰ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود.

در حالی که حجم صکوک برای اندازه بازار صنعت تکافل کافی است، چالش‌هایی نیز وجود دارد. صکوک مکرراً در و بدل (خرید و فروش) نمی‌شود، و عموماً توسط اکثریت سرمایه‌گذاران نهادی^۲ تا سررسید نگهداری می‌شود. رقابت برای صکوک جدید در بازار اولیه و نقدشوندگی پایین در بازار ثانویه، آن را برای سرمایه‌گذاری هزینه‌بر می‌سازد. چالش دیگر این است که صکوک موجود فقط به چند نوع واحد پول عرضه

ذخایر و توزیع میان مشارکت‌کنندگان اختصاص دهند؛
● پرداخت‌های [خسارت] ارفاقی^۱ باید به هیئت دینی محول شود.

برای توسعه تکافل در کشورهای توسعه یافته با جمعیت مسلمان چند فرهنگی یا حتی جمعیت غیرمسلمان، همگن‌سازی یک عامل مهم است. هم‌گرایی مقرراتی در مورد تکافل می‌تواند به این فرایند کمک کند. اما در بسیاری از کشورها، فضای مقرراتی هنوز به اندازه کافی برای توسعه تکافل مساعد نیست. همچنین در کشورهایی که مقررات خاص وجود دارد، تأکید اندکی بر وجوه اختلاف تکافل و بیمه مرسوم وجود دارد.

۳-۲-۴. فضای بازار مالی

شرکت‌های بیمه باید به طیف وسیعی از دارایی‌های مالی نقدینه برای سرمایه‌گذاری دسترسی داشته باشند. بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها باید با تعهدات فعالیت‌های بیمه‌گری از نظر مدت و واحد پول هم‌خوانی زیادی داشته باشد. به همین منظور، شرکت‌های بیمه مرسوم نوعاً در اوراق قرضه با بهره ثابت سرمایه‌گذاری می‌کنند. معادل اوراق قرضه با بهره ثابت در مالیه اسلامی از نظر سازگاری با شریعت، اوراق قرضه اسلامی (صکوک)

۲. شرکت‌ها و مؤسسات، نه اشخاص حقیقی. [مترجم]

۱. Ex-gratia Payments

دینی «ضرورت»^۱ متمسک شده و از بیمه اتکایی استفاده کنند، بلکه می‌توانند از تکافل اتکایی بهره گیرند. اگر چنین نکنند، مشتریان، درستی و صحت صنعت را زیر سؤال برده و تکافل را مانند بیمه مرسوم تلقی خواهند کرد. علاوه بر این اگر تکافل در کشورهای غیرمسلمان به عنوان جایگزینی اخلاقی برای بیمه مرسوم معرفی و بازاریابی شود، بیان اختلافات بین آن دو (تکافل و بیمه مرسوم) بسیار مهم است.

۴-۳. چشم انداز

با وجود چالش‌های گوناگون، انتظار می‌رود سهم تکافل از بازار، افزایش یابد. ضریب نفوذ پایین بیمه، سهم پایین تکافل در بازارها و توسعه پویای اخیر صنعت همگی به رشد بخش تکافل در آینده کمک می‌کنند. حمایت نهادهای ناظر و دولت‌ها و همچنین وجود چهارچوب‌های منسجم تکافل نیز به رشد این بخش در میان مدت و بلندمدت کمک می‌کند. با این وجود فرایند رشد تا رسیدن صنعت به بلوغ، آهسته و احتمالاً ظرف دهه آینده همراه با تغییرات خواهد بود. در این میان، افزایش آگاهی‌های مصرف‌کننده در مورد تکافل فرایندی زمان‌بر خواهد بود.

انتظار بر این است که تکافل در دهه آینده نسبت به بیمه مرسوم با سرعت بیشتری رشد یابد، به ویژه در جایی که صنعت نسبتاً جا افتاده است. براساس چشم‌انداز کلان اقتصادی و تحلیل بازارهای تکافل و بیمه مرسوم، حجم سهم مشارکت تکافل تا سال ۲۰۱۵ از ۷ میلیارد دلار فراتر خواهد رفت. در بازارهایی که صنعت تکافل و شرکت‌ها به بلوغ می‌رسند، انتظار بر این است که رشد بالاتر باشد. در مالزی چشم‌انداز همچنان به شدت مثبت است. انتقال از سیستم توزیع محصولات تکافل خانواده از طریق بانک (بانک تکافل) (که بر محصولات با حق بیمه یکجا^۲ متمرکز است) به توزیع مبتنی بر نمایندگی می‌تواند به رشد این بخش نسبتاً کوچک کمک نموده و صنعت را متنوع سازد. مالزی همچنان بزرگ‌ترین بازار در جنوب شرقی

شده است: ۶۱ درصد به رینگیت مالزی و ۲۱ درصد به دلار آمریکا و مابقی به پول کشورهای شورای همکاری خلیج فارس. نوع واحد پول به ویژه برای شرکت‌های تکافلی در بازارهای کوچک از لحاظ مدیریت دارایی - تعهدات مهم است؛ زیرا چنین شرکت‌هایی در معرض نوسانات [ارزش] پول قرار می‌گیرند. دیگر گزینه‌ها، شامل نگهداری پول نقد با بازدهی پایین‌تر یا سرمایه‌گذاری در دارایی‌های با ریسک بالاتر نظیر سهام و املاک و مستغلات است.

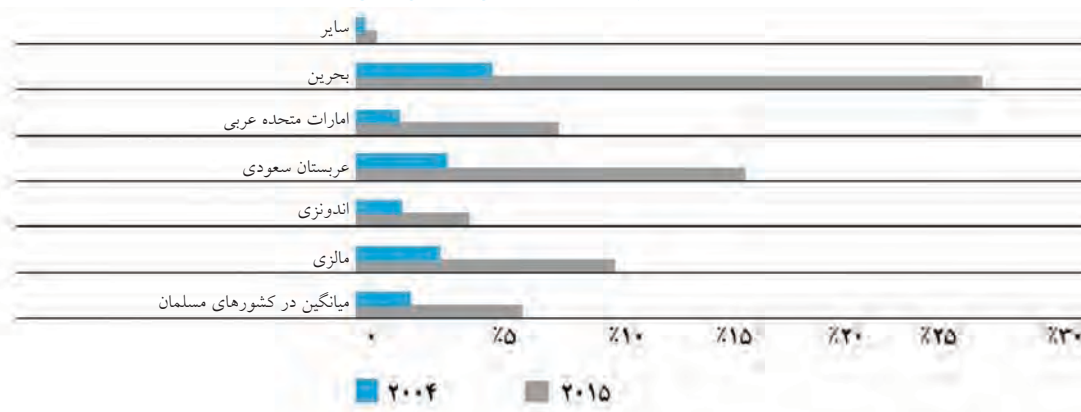
۴-۲-۴. منابع انسانی

علمای اسلامی مجرب و کارکنان با صلاحیت دارای دانش بیمه‌ای و دینی کمیاب‌اند. اگرچه تلاش‌های مداوم برای برپایی برنامه‌های آموزشی تکافل ادامه دارد، اما پرشدن این شکاف نیاز به زمان دارد. در نتیجه بسیاری از علمای اسلامی در چندین شرکت مختلف جزو هیئت نظارتی هستند. اگرچه وجود یک شخص واحد در هیئت‌های مختلف، منافی در راستای همگن‌سازی الگوهای عملیاتی داشته و کمبود متخصص را برطرف می‌سازد، اما قانون تکافل در امارات متحده عربی و مقررات تکافل در مالزی، عضویت در بیش از یک هیئت را ممنوع کرده است. این مقررات احتمالاً کمبود علمای با صلاحیت را تشدید کند.

۴-۲-۵. رعایت احکام و قواعد شریعت

تکافل و تکافل اتکایی هنوز صنایع نوپایی هستند، در نتیجه بسیاری از فعالیت‌های بیمه مرسوم در مورد آنها به کار گرفته شده است. اما در طول زمان، فعالیت‌ها و امورات بخش تکافل باید در درون صنعت توسعه پیدا کند به گونه‌ای که تسهیم متقابل ریسک و همکاری مشترک میان مشارکت‌کنندگان محور کار قرار گیرد. در حال حاضر اگرچه ظرفیت تکافل اتکایی برای بسیاری از رشته‌ها وجود دارد، اما شرکت‌های تکافلی هنوز از پوشش‌های بیمه اتکایی استفاده می‌کنند. با وجود ظرفیت تکافل اتکایی، شرکت‌های تکافلی نیاز ندارند به قاعده

نمودار ۹: چشم‌انداز سهم تکافل از بازار بیمه‌ای کشورهای مسلمان (نسبت سهم مشارکت تکافل به کل حق بیمه)



منبع

Swiss Re, September 2011, 'Islamic Insurance Revisited', viewed 10 October 2011 <<http://media.swissre.com>>.

آسیا باقی خواهد ماند. رشد بالا در اندونزی جایی که سهم مشارکت تکافل تا سال ۲۰۱۵ به یک میلیارد دلار خواهد رسید، نیز مورد انتظار است. عربستان سعودی بزرگ‌ترین بازار در خاورمیانه خواهد شد و امارت متحده عربی در مکان دوم خواهد بود. احتمالاً افزایش سهم تکافل در بحرین به دلیل چهارچوب مقرراتی منسجم، بالاتر از همه جا خواهد بود. اما در مجموع کماکان انتظار داریم که سهم تکافل از بازار بیمه‌ای کشورهای مسلمان در سطح اندک ۷ درصد باقی بماند. در صورتی که چالش‌هایی که در بالا ذکر گردید توسط صنعت تکافل و نهادهای ناظر برطرف گردد، حجم سهم مشارکت می‌تواند دوباره در پایان دهه دو برابر گردد.

جهت گسترش موفقیت آمیز تکافل به کشورهای توسعه یافته با جمعیت مسلمان ناهمگن، بهتر این است که در یک یکسان و همگنی از تکافل ارائه شود. در این مرحله شرکت‌های بیمه و بیمه‌اتکایی چندملیتی می‌توانند نقش مهمی داشته باشند.

در حال حاضر نااطمینانی در اقتصاد جهانی بسیار بالا و همراه با چشم‌انداز یک رکود دیگر در کشورهای توسعه یافته است. رکود در کشورهای توسعه یافته، بازارهای نوظهور را متأثر کرده و می‌تواند منجر به کاهش رشد بخش تکافل گردد.