

تکفل خانواده؛ بدیلی مناسب برای بیمه عمر

منبع: Takaful.com

مترجم: سیدحسین علوی لنگرودی

یکی از ویژگی‌های صنعت تکفل در مقایسه با بیمه‌های سنتی این است که بخش عمده‌ای از حق بیمه پرداختی فرد بیمه‌شده، در حساب ویژه بیمه و به عنوان سهم شراکت او در پروژه بیمه منظور می‌شود و سود این سرمایه‌گذاری‌ها هم تا زمان فوت فرد بیمه‌شده در حساب وی نگهداری می‌شود.

تحسین برانگیز است. هم‌اکنون دست‌اندرکاران صنعت تکفل در مالزی و بسیاری از دیگر کشورهای اسلامی، در پی یافتن راه‌های جدید و اتخاذ سیاست‌های جامع برای تحت پوشش قراردادن بیشتر و بهتر کلیه اقشار جامعه هستند و هدف اصلی خود را خدمات‌رسانی بیمه‌ای به افراد و شرکت‌ها قرار داده‌اند. تکفل در حال وارد شدن به عرصه‌هایی است که هدف نهایی از ورود به آنها برآورده ساختن نیازها و تقاضاهای قشر خاص و محدودی از جامعه است، به ویژه

چشمگیر و بی‌سابقه‌ای یافته است، به گونه‌ای که الگوی مالزیایی تکفل، هم برای بیمه‌گذاران و هم سرمایه‌گذاران، بسیار پرمفعت و مطلوب می‌باشد. در حال حاضر، استقبال عمومی از انواع محصولات تکفل، به ویژه تکفل خانواده و تکفل عمومی، از چنان کمیت و کیفیتی برخوردار شده است که علاوه بر افزودن بر کیفیت خدمات‌رسانی عمومی، از نظر بازده مالی سرمایه نیز کم‌نظیر بوده است. هم‌اکنون محصولات تکفلی متنوعی چون تکفل خودرو، تکفل در برابر آتش‌سوزی و تصادفات رانندگی، به شدت از سوی بازار بیمه کشورها مورد توجه قرار گرفته و سود سالانه‌ای معادل ۳۵ درصد را نصیب سرمایه‌گذاران صنعت بیمه نموده است.

تکفل توانسته است به عنوان یک سیستم نوین بیمه، به تدریج، بر مقبولیت‌ها و ظرفیت‌های خود بیفزاید و در جهت برآورده ساختن نیازهای مشتریان و بازار تلاش نماید. به همین دلیل است که سرعت نوآوری و توسعه محصولات تکفل، خیره‌کننده و

در آن سال‌ها، چه بسیار شرکت‌های بیمه بودند که به علل گوناگون، دچار زیان و حتی ورشکستگی شدند و این مساله، عامل بازدارنده‌ای برای سرمایه‌گذاران در راستای سرمایه‌گذاری در صنعت نوپایی به نام "تکفل" بود که تا آن زمان، امتحانش را پس نداده بود. اما پس از مدتی، مشخص شد که سرمایه‌گذاران می‌توانند خیلی زود و خیلی زیاد، پاداش و ثمره جسارت و جرأت مالی خود از سرمایه‌گذاری در این صنعت جدید را بگیرند. هم‌اکنون، صنعت تکفل، توسعه

در اوایل دهه ۸۰، اعتقاد عمومی بر آن بود که دشواری‌های صنعت بیمه، به اندازه‌ای است که اگر قرار باشد با اصول و موازین اسلامی نیز ترکیب شود، دیگر هیچ شانس برای کسب درآمد و سود از آن متصور نخواهد بود، اما اکنون...

انسان، بنا به طبیعتش، چیزهای جدید و نوظهور را به سختی و با تردید فراوان می‌پذیرد. هنگامی که "تکفل" (بیمه اسلامی) در اوایل دهه ۱۹۸۰ به عنوان جایگزین اسلامی بیمه‌های سنتی پا به عرصه وجود گذاشت، بسیاری از کارشناسان نسبت به آن موضع منفی گرفتند و آن را الگویی غیرعملی، غیرقابل اطمینان و غیرسودآور دانستند. شبیه همین برخوردها، در قبال ظهور و گسترش بانکداری اسلامی (بانکداری بدون ربا و مبتنی بر شریعت اسلام) نیز صورت گرفته بود که البته پس از مدتی، جای خود را به تحسین و تمجید بانکداری و مالیه اسلامی داد. به همین ترتیب، برخورد اولیه با تکفل نیز می‌توانست مانند ترمزی برای توقف این الگوی جدید عمل کند.

در اوایل دهه ۸۰، اعتقاد عمومی بر آن بود که دشواری‌های صنعت بیمه، به اندازه‌ای است که اگر قرار باشد با اصول و موازین اسلامی نیز ترکیب شود، دیگر هیچ شانس برای کسب درآمد و سود از آن متصور نخواهد بود.

اقتضای که مورد بی‌اعتنایی و بی‌توجهی شرکت‌های بیمه سنتی (غیراسلامی) قرار گرفته‌اند. به عنوان مثال، در مالزی، دو محصول تکفلی به نام‌های "تکفل رومادسا" و "تکفل بیت سعادت" برای تحت پوشش قراردادن خانه‌ها و ساکنان آنها در مناطق روستایی در برابر سوانح طبیعی به وجود آمده‌اند و طرفداران بیشتری هم یافته‌اند. لازم به ذکر است که بسیاری از این خانه‌ها، از چوب ساخته شده‌اند و در نتیجه، شرکت‌های بیمه سنتی، از ارائه پوشش بیمه‌ای برای آنها امتناع می‌ورزند.

تکفل همچنین نوآوری‌های جالبی را در حوزه بیمه‌های بلندمدتی چون بیمه عمر و ازکارافتادگی به وجود آورده و از این راه توانسته است پوشش بیمه‌ای مناسبی را برای بازماندگان فرد بیمه‌شده و یا خود فرد ازکارافتاده (به علت بروز سانحه یا کهولت) فراهم آورد. این نوع بیمه‌های بلندمدت، برنامه‌های مالی طولانی‌مدتی هستند که با مشارکت افراد بیمه‌شده و سهامداران شرکت‌های تکفل، طراحی و اجرا می‌شوند و در قالب بیمه‌نامه‌های پنجساله تا ۴۰ ساله، به متقاضیان عرضه می‌شوند. حق بیمه پرداختی به شرکت‌های تکفل را می‌توان به صورت ماهانه، هر سه ماه یکبار، هر شش ماه یکبار و یا سالانه قسطبندی کرد. عکس این مطلب نیز صادق است و شرکت‌های تکفل، در همین فواصل زمانی، به افراد تحت پوشش خود مستمری پرداخت می‌کنند.

یکی از ویژگی‌های خاص و منحصربه‌فرد تکفل، در مقایسه با

جداگانه از سوی فرد بیمه‌شده افتتاح می‌شود: یکی، حساب شخصی یا PA و دیگری حساب ویژه بیمه یا PSA. بخش عمده‌ای از حق بیمه پرداختی فرد بیمه‌شده در حساب ویژه بیمه و به عنوان سهم شراکت او در پروژه بیمه منظور می‌شود و از این پول، در پروژه‌های سرمایه‌گذاری با مشارکت شرکت‌های بیمه استفاده می‌شود و سود این سرمایه‌گذاری‌ها هم تا زمان فوت فرد بیمه‌شده، در حساب شخصی یا PA نگهداری می‌شود.

میزان حق بیمه‌ای که در PSA نگهداری می‌شود، بر مبنای جدول مرگ‌ومیر و سایر شاخص‌های مربوط به عمر در جامعه تعیین می‌شود. تمام این فعالیت‌ها هم کاملاً منطبق با شریعت اسلام هستند و حاکمیت و نظارت جامع و دقیقی در مورد آنها اعمال می‌شود. به طور کلی، مزیت‌های تکفل عمر، فقط در ایجاد اعتماد و امید به آینده در افراد تحت پوشش خلاصه نمی‌شود، بلکه از نظر اعتقادات مذهبی و دینی نیز برای مسلمانان مناسب و شرعی است.

بر اساس سیستم مالزیایی تکفل، مقدار پولی که در PSA به صورت اعتبار حفظ می‌شود، در واقع، به مانند "صدقه" یا "تبراً" (صدقه‌ای از جانب فرد بیمه‌شده) عمل می‌کند. از این صدقه یا تبراً به عنوان سهم شراکت بیمه‌شده در یک سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت بیمه استفاده می‌شود و مزایای این سرمایه‌گذاری، پس از مرگ فرد بیمه‌شده به بازماندگان او اعطا می‌شود. نکته جالب دیگر در مورد این نوع تکفل، برمی‌گردد به این مساله که کلیه



② تکفل توانسته است به عنوان یک سیستم نوین بیمه، به تدریج، بر مقبولیت‌ها و ظرفیت‌های خود بیفزاید.

بیمه‌های سنتی این است که حق بیمه پرداختی یک خانواده، نباید بیشتر از ۱۰ درصد کل درآمد آن خانواده باشد. برای نیل به این مقصود هم دو حساب

سرمایه‌گذاری‌هایی که با استفاده از سرمایه‌های موجود در PA و PSA صورت می‌گیرند، بر اساس اصل اسلامی "تسهیم در سود" که از اصول اولیه بانکداری اسلامی است و مبتنی بر عقد اسلامی "مضاربه" می‌باشد، شکل گرفته‌اند. این قرارداد مضاربه، قراردادی است که بین فرد بیمه‌شده از یک سو و شرکت بیمه تکفل از سوی دیگر منعقد می‌شود و سود آن هم مستقیماً به PA و PSA فرد بیمه‌شده واریز می‌گردد.

سهم فرد بیمه‌شده از سود سرمایه‌گذاری نیز از پیش تعیین شده نیست (دقیقاً مانند بانکداری اسلامی که در آنجا نیز نرخ سود از پیش تعیین شده نیست) بلکه بر اساس کمیت و کیفیت سرمایه‌گذاری‌های انجام شده از طریق دارایی‌های موجود در PA و PSA، تعیین می‌شود.

علاوه بر این، باید دانست که در تکفل عمر، بیمه‌گر هیچ سهمی از سود واقعی را به خود اختصاص نمی‌دهد و موظف است که از این سود، صرفاً برای رفع نیازهای مالی افراد بازمانده فرد بیمه‌شونده استفاده کند.

در مجموع، محصولات تکفل، هم برای مسلمانان معتقد به اصول دین مبین اسلام جذابیت و مقبولیت دارند و هم با توجه به پوشش‌های حمایتی کامل و بدون خدشه موجود در آن، برای غیرمسلمانان جالب توجه می‌باشند. پس بی‌دلیل نیست که صنعت تکفل طی سالیان گذشته، به یکی از ارکان اصلی صنعت مالیه اسلامی در مالزی و سایر مناطق مسلمان‌نشین جهان بدل گشته است. ■

ما را از پیشنهادهای و نظریات خود بهره‌مند کنید.