

**أسس عمل شركات التأمين التكافلي
وتحليل الأداء المالي لها**

د. مها محمد زكي علي

مدرس بكلية التجارة تفهنا الأشراف - جامعة الأزهر

أسس عمل شركات التأمين التكافلي

وتحليل الأداء المالي لها

ملخص

يناقش هذا البحث وظائف شركات التكافل من الاكتتاب وإدارة الأخطار إلى التسعير وتسوية المطالبات والاستثمار وإدارة الفائض وإعادة التكافل. وكما هو الحال مع أي سوق جديدة ومتنامية، تواجه شركات التكافل عددا من التحديات. من أهم هذه التحديات هو مدى قدرة شركات التكافل على الدخول لأسواق الخطر الجديدة أو أسواق أخطار الكوارث.

تناول البحث تحليل لأوضاع شركات التكافل باستخدام SOWT analysis للوقوف على أهم نقاط القوى والضعف والفرص والتهديدات التي تواجه شركات التكافل. تم أيضا استخدام التحليل المالي للقوائم المالية لشركات التكافل العامة ومقارنتها مع بعض شركات التأمين التقليدية لتقييم الأداء المالي لشركات التكافل.

Principles and Practices of Islamic Insurance of Takaful Insurance Companies and analyze their financial performance

Abstract

This paper discusses the functions of Takaful companies from underwriting and risk management to pricing, settlement of claims, investment and management of surplus and Re-Takaful. As is the case with any new and growing market, Takaful companies face number of challenges. The most important regards are the ability of Takaful companies to enter new markets or risk disaster markets.

The study dealt with an analysis of the situation of Takaful companies using SOWT analysis to identify the most important strengths, weaknesses, opportunities and threats facing Takaful companies. Financial analysis of the financial statements of general Takaful companies was also used and compared with some traditional insurers to assess the financial performance of Takaful companies

Keywords: Takaful التكاful , Takaful underwriting اكتابة , التسعير pricing , تسوية المطالبات claim settlement , التكافل re-Takaful , المبيعات والتسويق sales and marketing , إعادة التكافل Takaful , الاستثمار investment , تحليل financial performance analysis , الأداء المالي

مقدمة:

التأمين التكافلي هو اتفاق أشخاص يتعرضون لأخطار معينة على توافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع اشتراكات على أساس الالتزام بالتبرع، ويتكون من تلك التبرعات صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية، وله ذمة مالية مستقلة، ويتم التعويض منه عن الأضرار التي تلحق أحد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها، وذلك طبقاً للوائح والوثائق. ويتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق، أو تديره شركة مساهمة بأجر تقوم بإدارة أعمال التأمين واستثمار موجودات الصندوق.

طبيعة المشكلة:

تتمثل مشكلة البحث في الإجابة على التساؤلات التالية:

- ماذا يعني التكافل وما هي الأسس التي تستخدمها شركات التكافل لتأدية وظائفها؟
- ما هي الفرص والتهديدات التي تواجه صناعة التكافل؟
- كيف يمكن قياس الأداء المالي لشركات التكافل للتأكد من سلامتها المالية؟

الهدف من البحث:

تسعى هذه الدراسة لتوضيح المفاهيم الأساسية للتكافل والفرق بينه والتأمين التقليدي من حيث طبيعة تكوين شركات التكافل والأسس والمبادئ التي تستخدمها في إدارة وظائفها المختلفة. كما توضح هذه الدراسة السلامة المالية لشركات التكافل من خلال تحليل أدائها المالي.

أهمية البحث

تمثل شركات التأمين التكافلي الآن إحدى المنشآت المالية التي تسهم في عملية الاستثمار وتراكم الأموال والتنمية الاقتصادية في المجتمع مثلها مثل شركات التأمين التجاري. ولا يزال التكافل صناعة صغيرة ولكن لديها كافة الإمكانيات لزيادة الحجم من أعمال التأمين العالمية. لذلك فإن أهمية هذا البحث تتبع من التعريف بهذه الصناعة وأدائها المالي وطرق وآليات النهوض بها لتؤدي الدور المنوط بها.

منهج البحث

سوف يتبع البحث المنهج التحليلي الاستقرائي وذلك من خلال مراجعة الدراسات والبحوث التي أجريت في هذا الشأن والاطلاع على المراجع العلمية المتاحة، والتفسير والتحليل المقارن للوصول إلى استنتاجات عامة.

حدود البحث

اقتصرت هذه الدراسة على شركات التكافل التي تمارس أعمال التأمين التكافلي فرع الممتلكات والمسئوليات في سوق التأمين المصري في الفترة ٢٠١٣/٢٠١٥.

الدراسات السابقة

درس Ismail, (2013) محددات الأداء المالي لشركات التأمين الإسلامية والتقليدية العامة في ماليزيا باستخدام بيانات عن الفترة من ٢٠٠٤ إلى ٢٠٠٧، وذلك باستخدام عائد الاستثمار كمقياس الأداء وعدد من المتغيرات الاقتصادية، وهي مستويات معدلات الربح / الفائدة، وعوائد حقوق الملكية، وحجم الشركة، والاعتماد إعادة التكافل/ إعادة التأمين، وهامش

الملاءة، والسيولة، ونمو الاشتراكات/الأقساط. واستنادا إلى النتائج التجريبية، توصلت هذه الدراسة إلى أن حجم الشركة، والاعتماد على إعادة التكافل، وهامش الملاءة هي محددات إحصائية للأداء الاستثماري لشركات التأمين الإسلامية العامة في ماليزيا.

وفي دراسة قام بها (Abdou, et al (2014) للتمييز بين مستويات أداء التكافل المالي في صناعة للتأمين على الحياة التقليدية، استخدم تحليل النسب المالية والمتغيرات الاقتصادية الكلية، مثل الناتج المحلي الإجمالي، مؤشر أسعار المستهلك ومعدل سندات الخزنة كمتغيرات مستقلة مع صافي الأقساط/المساهمات و صافي دخل الاستثمار كمتغيرات تابعة. وباستخدام التحليل التمييزي ونماذج الانحدار اللوجستي أشارت النتائج إلى أن أداء شركات التأمين التقليدية أفضل من شركات التكافل من حيث الربحية والمخاطر ولكن التكافل يتفوق على التأمين التقليدي فيما يتعلق بنسبة الأقساط إلى الفائض.

أوضحت فروخي (٢٠١٥) محددات الملاءة المالية في شركات التأمين التكافلي، مع دراسة حالة شركة الأولى للتأمين الأردنية. وأوضحت الدراسة أن العوامل المؤثرة على الملاءة المالية لشركات التأمين التكافلي تنحصر في: مكونات مخاطر الائتمان، مكونات مخاطر السوق، مخاطر التشغيل. وتوصلت الدراسة إلى وجوب الفصل بين هامش ملاءة صندوق المساهمين وهامش ملاءة صندوق التكافل الخاص بالمستأمنين.

أجرى (Tahira and Arshad (2014) مقارنة لدراسة الأداء للتأمين الإسلامي والتقليدي للشركات في باكستان. وأظهرت النتائج أن سيولة شركات

التأمين الإسلامي أعلى من الشركات التقليدية، وكذلك شركات التأمين الإسلامية أقل في درجة الخطورة التي تتعرض لها. كما وجدوا أن شركات التأمين الإسلامية يتم تمويلها بشكل أفضل من شركات التأمين الشركات. وقد وجد الباحثان أن نتائج الربحية لشركات التكافل ليست معنوية.

خطة البحث

سوف تشمل هذه الدراسة على المباحث التالية:

المبحث الأول: نظرة عامة على التأمين التكافلي

المبحث الثاني: الوظائف الرئيسية لشركات التأمين التكافلي

المبحث الثالث: تحليل الأداء المالي لشركات التكافل العامة

الخلاصة والتوصيات

المبحث الأول

نظرة عامة على التأمين التكافلي

عقد التأمين التكافل هو عقد تبرع بين مجموعة من المشتركين للتعويض عن الأضرار الفعلية التي تتجم عن وقوع الخطر المؤمن عليه و ذلك وفقا لنظام الشركة والقواعد التي تتضمنها وثائق التأمين.

أنواع عقود التأمين Types of Takaful contracts

(أ) **التكافل العائلي**: يقوم التكافل العائلي بتوفير مساعدة مالية للمشاركين وعائلاتهم في حالة الحوادث المتعلقة بالوفاة أو العجز. ويتطلب عادة هذا النوع من التأمين التكافلي من الشركة الدخول في علاقة طويلة الأجل.

(ب) **التكافل العام**: برامج التكافل العام عبارة عن عقود ضمان قصيرة الأجل (سنة واحدة في الغالب)، وهو يوفر تعويضا تكافليا عند حدوث خسارة أو ضرر ناتج عن خطر فجائي أو كارثة تتعرض لها الممتلكات.

أهم السمات التي تميز التأمين التكافلي

- كل عضو مشترك تجتمع فيه صفة المؤمن والمؤمن له.
- أقساط التأمين التي يدفعها المشاركون تكون ملكا لهم وتدفع على أنها تبرع وتدخل في حساب حملة الوثائق الخاص بهم، حيث تدفع منها التعويضات للمتضررين ويجنب جزء منها كاحتياطي، ويعاد الجزء المتبقي للمشاركين في شكل فاض تأميني.
- الفصل بين إدارة أعمال التأمين والتي يقوم بها مشغلي التكافل وبين استثمارات أموال صندوق المشاركين.
- وجود هيئة رقابية شرعية على أعمال التكافل.

الأهداف التي يسعى التأمين التكافلي لتحقيقها

- * الهدف الأساسي هو تحقيق التكافل والتعاون بين مجموعة المشتركين.
- توفير حماية تأمينية على أسس متوافقة مع الشريعة الإسلامية.
- توفير حماية تأمينية بأقل تكلفة ممكنة.
- المساهمة في استكمال دائرة المؤسسات الاقتصادية الإسلامية.

[جعفر (٢٠٠٦) ص ١٢٤ - جعفر (٢٠١١)]

الأسواق الرئيسية الخمسة للتأمين التكافلي

أسواق التكافل التالية تمثل أفضل ممارسة و/أو تعكس تحديات وفرص التكافل في الأسواق الناشئة [Sigma (2008)]:

- ماليزيا - سوق التكافل الأكثر تطورا ذو التنظيمات المتقدمة التي تشجع نمو التكافل؛ يعمل كمحور للنظام المالي الإسلامي.
- إندونيسيا - بها أكبر تعداد شعب مسلم على مستوى العالم، دخل الفرد بها منخفضا وانتشار التأمين بها منخفضا؛ أيضا لديها صناعة تكافل صغيرة لكن متصاعدة بشركات صغيرة عديدة.
- المملكة العربية السعودية - أكبر اقتصاد شرق أوسطي، لديها صناعة تكافل صاعدة بشكل سريع وسوق تأمين على الحياة لم يتم التوغل فيه بعد.
- الإمارات العربية المتحدة (UAE) - سوق التأمين الأكثر تطورا والأكثر مراعاة للقواعد في الشرق الأوسط مع اقتصاد ديناميكي جدا.
- البحرين - لديها سوق تأمين صغيرا جدا، وإطار عمل تنظيمي متقدم وتعتبر محور ناشئ للنظام المالي الإسلامي في الشرق الأوسط.

المبحث الثاني

الوظائف الرئيسية لشركات التأمين التكافلي

أولاً: الاكتتاب وإدارة الأخطار Underwriting and Risk Management

تتضمن عملية الاكتتاب دراسة وتحليل البيانات الخاصة بالشخص أو الملكية المطلوب التأمين عليها لتحديد درجة الخطورة التي يمثلها، وذلك تمهيداً للتوصل لقرار بشأن طلب التأمين المقدم. ويعتمد المكتتب في تجميع وتحليل وتقييم درجة الخطورة الخاصة بالشيء موضوع التأمين على العديد من المصادر التي توفر كافة البيانات المطلوبة بدرجة عالية من الدقة.

إن أعمال الاكتتاب في التكافل مشابهة جداً لأعمال الاكتتاب التقليدية ولكنها تتطلب اهتماماً خاصاً لبعض الجوانب، مثل التصنيف المهني في التكافل العائلي. على سبيل المثال يمكن أن رفض جماعات معينة بسبب أن طبيعة عملهم لا تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، مثلاً المشاركون في الصناعات المرتبطة بالكحوليات أو المقامرة.

إن مشغلي التكافل هم المسؤولون عن إجراء تقييم موضوعي لمخاطر الاكتتاب وحالات التعرض للأخطار للمشاركين المحتملين، لضمان أن المخاطر المقبولة هي ضمن تلك المفترضة في تسعير الاشتراكات. ويجب أن تتفق أنشطة الاكتتاب مع الطاقة الاستيعابية لمشغلي التكافل. فيجب على مشغلي التكافل إدارة عملية الاكتتاب بشكل فعال لتجنب الاختيار المعاكس وضمان استمرارية صناديق التكافل في المدى الطويل. إن المشاركين بوصفهم أصحاب أموال التكافل يتوقعوا من مشغلي التكافل الكفاءة في تحديد المخاطر التي يتم قبولها في صناديق التكافل. في هذا الصدد يجب أن تكون سياسة

الاكتتاب واضحة وتم توثيقها ويتم مراجعتها بشكل دوري لئلا تتناسب مع ظروف السوق المتغيرة.

يقيم مشغلي التكافل المخاطر التي ينطوي عليها طلب تغطية التكافل. بناء على هذا التقييم، فإن مشغل التكافل يتخذ قرار بشأن نسبة الاشتراك المناسبة التي سيتم فرضها على المشاركين.

في عملية الاكتتاب، يسترشد مشغلي التكافل بسياسة الاكتتاب التي تنص بالتفاصيل على نوع المخاطر المقبولة، وخطة تحديد الاشتراكات والتحميلات المناسبة التي ينبغي فرضها على الاشتراكات، ومبالغ التكافل التي يجب أن تكتب وغيرها من تفاصيل الاكتتاب. وتعتمد سياسة الاكتتاب على ترتيبات إعادة التكافل أيضاً.

الغرض من الاكتتاب هو السيطرة على سوء الاختيار و ضمان الملاءة المالية لصندوق التكافل لسداد المطالبات والإنصاف بين المشاركين.

[إقبال (٢٠١٠) ص ٢٧ - Concept Paper - Guidelines on

Takaful,

ثانياً: التسعير Pricing

تعتبر مشكلة تحديد السعر في التأمين معقدة [عبده (١٩٨٦)] نظراً لأن أسعار التأمين لا تخضع لقوانين العرض والطلب التي تتحكم في أسعار السلع والخدمات الأخرى. وعلى الرغم من أنه يتم تحديد أسعار التأمين قبل معرفة عناصر التكلفة، فإن هناك مبادئ أساسية يجب تحقيقها عند تحديد السعر:

١- أن يكون السعر كافياً (Adequate (sufficient)

٢- أن يكون السعر معقولا (غير مبالغ فيه) (Reasonable (not excessive)

٣- أن يكون التمييز في السعر وفقا لأسس عادلة Not unfairly discriminatory

أهم الأسس التي يجب مراعاتها عند تسعير منتجات التكافل

- في تحديد سعر المنتجات، يجب الحذر لتجنب التسعير دون الكفاية والتوازن مع تجنب تحميل المشاركين أكثر مما يجب. العوامل الرئيسية مثل تكرار وشدة التعرض للمخاطر والتكاليف المتوقعة والنفقات الإدارية مثل رسوم الوكالة (نموذج الوكالة) أو نسبة المشاركة في الربح (نموذج المضاربة)، ونسبة المساهمة في إعادة التكافل، يجب النظر إليها في تسعير منتجات التكافل. ويمكن أن تستند الافتراضات المستخدمة في تسعير منتجات التكافل على الخبرة الماضية لمشغلي التكافل أو خبرة الصناعة كلها وكذلك التوقعات المستقبلية.
- من المستحسن عند تسعير منتجات التكافل الأخذ بمفهوم القسط المبدئي. فالقسط المبدئي ما هو إلا مبلغ تحت التسوية محسوب لكل مستأمن. بمعنى أن هذا القسط لا يمثل تكلفة التأمين الحقيقية، حيث إن تكلفة التأمين الحقيقية سيحددها فقط القسط الحقيقي الذي يحسب في نهاية كل سنة اعتمادا على الاحتمالات الفعلية المحققة خلال السنة أو في نهايتها، وأيضا على العائد الحقيقي لاستثمار الذي يتم الوصول إليه أيضا في نهاية كل سنة. وبالتالي فإن القسط المبدئي ما هو إلا مبلغ في ذمة مشغل التكافل حتى تتم التسوية بينه وبين القسط الحقيقي.
- الاعتماد على الاحتمال الفعلي المحقق وليس على المتوقع تحققه يبعد التأمين عن شبهات كثيرة مثل الاحتمالية والجهالة والغرر. وحساب الاحتمال الفعلي المحقق عمليا لن يتم إلا في نهاية الفترة الزمنية التي

يحسب عنها الاحتمال. والاحتمالات الفعلية المحققة التي ستحدد في نهاية كل سنة لن تكون بالتالي ثابتة، ولكنها ستتغير من سنة لأخرى وذلك لاعتمادها على الخسائر التي تحققت فعلا خلال السنة.

- الاعتماد على العائد الحقيقي لاستثمار الاحتياطيات الفنية في مجالات الاستثمار المشروعة. وهذا يعنى استبعاد معدلات الفائدة الثابتة عند تحديد تكلفة التأمين الحقيقية. وتحديد العائد الحقيقي للاستثمار لن يتم الوصول إليه عمليا إلا في نهاية وحدة الزمن التي يحسب عنها العائد وهى غالبا السنة. هذا العائد الإجمالي سيتم اقتسامه بين مشغل التكافل كمستثمر وبين المستأمنين كأصحاب للاحتياطيات الفنية اعتمادا على النسبة المتفق عليها لاقتسام العائد. وبهذا نصل إلى النسبة الخاصة بالمستأمنين، وهى تمثل العائد الحقيقي للاستثمار.

ثالثا: إدارة المطالبات Claims Management

يجب أن يكون لدى مشغلي التكافل النظم والضوابط المناسبة للتعامل مع المطالبات. وهذا هو الواجب الائتماني لمشغلي التكافل لتقييم صحة المطالبات ومبلغ التسوية، ووضع التدابير المناسبة لمنع المطالبات الاحتيالية أو دفع المطالبات غير الصحيحة التي يمكن أن تؤثر سلبا على صناديق التكافل. يجب على مشغلي التكافل ضمان أن معالجة المطالبات وسداد التعويضات تتم وعلى وجه السرعة دون تأخير لا لزوم له وأن يتم التعامل مع المشاركين بعدالة خلال هذه العملية.

تسدد مطالبات التكافل في حالة وفاة المشارك في التكافل العائلي، أو حدوث الخطر المغطى منه في حالة التكافل العام.

في التكافل العائلي عند وفاة المشارك يحصل المستفيد على المطالبة على حسب قيمة مبلغ التأمين في وثيقة التكافل، بالإضافة إلى قيمة الحساب المتراكم من حساب المشترك الخاص. وإذا عاش المشترك حتى انتهاء مدة الوثيقة ولم يحدث أي من الأخطار المغطاة، فإنه يحصل على قيمة الحساب المستحق له في حساب المشترك الخاص فقط.

في التأمين التقليدي، عندما يتوفى المؤمن له أو تحدث المخاطر المغطاة، يحصل المستفيد على كامل مبلغ الوثيقة (غالبا ما يشار إليه بالقيمة الاسمية لوثيقة الحياة)، أو سداد التعويضات المقررة للخسارة كما هو محدد في وثيقة التأمينات العامة. عندما لا تحدث المخاطر المغطاة، يكون المؤمن غير ملزم بسداد أي قسط أو نتائج الاستثمار في العديد من أشكال التأمين التقليدية، ومع ذلك، لأنواع معينة من المنتجات ذات الصلة بالاستثمار، يكون للمؤمن عليه الحق في المطالبة بقيمة الوثيقة عند الاستحقاق مع الفوائد، إن وجدت.

رابعاً: الإنتاج والتسويق Production and marketing

بسبب تعقيد مميزات المنتج أو المصطلحات المستخدمة في العقد إلى حد ما، فإن منتجات التأمين تباع بدلا من أن تشتري. وهذا ينطبق بالمثل على التكافل ويوضح أهمية التسويق. التسويق مهم أيضا من أجل جذب عدد كبير من المشاركين وبالتالي تعزيز صندوق التكافل لدفع المطالبات المستقبلية. لذلك يجب على مشغلي التكافل الاجتهاد في تصميم المنتجات والتأكد من أن المنتجات المعروضة تشمل تغطية تكافل كافية، وتكون مناسبة وملائمة لشريحة السوق المستهدفة.

بصفة عامة، زيادة الوعي هو المفتاح لصناعة التكافل. إن التحدي الأكبر الذي يواجه مشغلي التكافل هو عدم وجود الوعي بالتكافل بين المسلمين وعامة الناس على حد سواء. عندما ظهر التكافل لأول مرة كانت المجموعة المستهدفة الوحيدة هم السكان المسلمين وكانت الرسالة التسويقية البسيطة لكن القوية "التأمين للمسلمين من قبل المسلمين"، متوافقة تماما مع أحكام الشريعة الإسلامية. هذا قد يؤدي إلى سوء فهم أن التكافل هو للمسلمين فقط ولكن في الواقع التكافل هو للمسلمين وغير المسلمين.

ويجب عند وضع إستراتيجية السوق مراعاة أنها تختلف على نطاق واسع بين الأسواق من حيث مستوى الوعي والاحتياجات. ويمكننا أن نميز بين ثلاثة من الأسواق الرئيسية المستهدفة:

- في أسواق التكافل أكثر نضجا مثل ماليزيا حيث هناك أيضا منافسة مباشرة مع شركات التأمين التقليدية، يجب على مشغلي التكافل تطبيق إستراتيجية ذات وجهين: أولاً، الاستيلاء على حصة السوق من شركات التأمين التقليدية. ثانياً، استغلال السوق غير المستغلة من المسلمين والتي لديها تحفظات تجاه التأمين التقليدي.
- سوق التكافل النامي، خاصة في منطقة الشرق الأوسط، حيث تغلغل التأمين منخفض للغاية، تتطلب زيادة الوعي حول التكافل وتوعية السكان. زيادة معدل اختراق التأمين هو المفتاح لتلك الأسواق.
- في أسواق التأمين المتقدمة مع الأقليات المسلمة الكبيرة مثل المملكة المتحدة أو فرنسا الطريقة للمضي قدما هو الوصول إلى المسلمين على حد سواء المؤمن عليهم منهم وغير المؤمن عليهم. يمكن أيضا استهداف

غير المسلمين ولكن من دون التركيز على الجوانب الدينية للتكافل ولكن بدلا من ذلك على المميزات الأخلاقية.

القنوات التسويقية لمنتجات التكافل

يقوم مشغلي التكافل بتسويق خطط التكافل إما مباشرة أو من خلال السماسرة المشاركين والوكلاء المستقلين والتكافل البنكي.

▪ **التسويق المباشر Direct Marketing:** عبر الإعلان في وسائل الإعلام، التسويق عبر الهاتف والبريد.

▪ **سماسرة التكافل Takaful Brokers:** سماسرة التكافل مستقلين عن مشغلي التكافل وعادة ما يتم تعيينهم من قبل العملاء ويعملون بالنيابة عنهم. يتلقى سمسار التكافل رسوم السمسرة من المشاركين.

▪ **نظام الوكالة Agency System:** الوكيل يمثل قانونا مشغل التكافل ولديه سلطة لإلزام الشركة التي يمثلها، على حسب السلطة الممنوحة له كما ينص عليه في عقد الوكالة. سوف يحصل الوكيل على جزء من الاشتراكات كمكافأة من مشغلي التكافل عن الخدمات المقدمة.

▪ **التكافل البنكي Bancatakaful:** التكافل البنكي هو توزيع منتجات التكافل من خلال إنشاء قناة التوزيع في البنك. سجل التكافل البنكي تقدما ملحوظا ومن المقرر أن يستمر على هذا النحو. البنوك الإسلامية تولد فرص البيع عن طريق جميع منتجات التكافل مع غيرها من المنتجات المالية الإسلامية.

▪ **الانترنت Internet:** أصبح استخدام الانترنت من قبل مشغل التكافل في اتجاه متزايد. بعض مشغلي التكافل يعرضوا تجديد خدمات تكافل

السيارات من خلال شبكة الانترنت. , (Tobias, et al (2008) ,
[Odierno, et al (2009)]

خامسا: إدارة الاستثمارات والفائض Investment and Surplus Management

يقوم المشاركون بسداد أقساط التكافل إلى شركات التكافل بانتظام. يتم بعد ذلك إضافة الأقساط إلى صندوق يعرف باسم صندوق أموال التكافل. يتم تقسيم كل قسط وإضافته في حسابين منفصلين، الأول حساب يسمى حساب المشاركين والثاني يسمى حساب المشاركين الخاص الجزء الأكبر من القسط يتم إضافته في حساب المشاركين وذلك من أجل أغراض الاستثمار وتكوين المدخرات. والجزء المتبقي من القسط يتم إضافته إلى حساب المشاركين الخاص كتبرع لشركة التكافل من أجل سداد مزايا الوفاة لورثة أي مشارك توفي قبل انتهاء برنامج التكافل أو سداد خسائر الممتلكات والمسئولية. ويتم استثمار المبلغ المتراكم في حساب المشارك وفقا لأساليب التمويل والاستثمار الإسلامية، ويتم تقسيم الأرباح الناتجة بين الشركة والمشاركين طبقا لنسبة متفق عليها، مثلا ٣٠ - ٧٠%. وتحسب أسهم المشاركين طبقا لأسهمهم الفردية في حساب المشاركين، وتضاف إلى حساباتهم، أي إلى حساب المشاركين وحساب المشاركين الخاص.

نوع ومبلغ الاستثمار يختلف بشكل كبير من دولة لأخرى. تستخدم الصكوك البديل الإسلامي للسندات كأداة من أدوات الاستثمار بالإضافة إلى الأوراق المالية الإسلامية والعقارات وغيرها. [Gonulal (2013) p.117]
وظيفة الاستثمار أمر ضروري في العمليات الشاملة لمشغلي التكافل من أجل الحفاظ على الملاءة المالية لصندوق التكافل وكذلك في تعزيز الربح

التشغيلي من أجل مصلحة المشاركين ومشغلي التكافل. يجب أن يكون لشركات التكافل إستراتيجية استثمار مناسبة والتي تراعي طبيعة ومدى، وعملة، وكمية وتوقيت التزامات التكافل وبما يتناسب مع حدود صناديق المخاطر.

إدارة الفائض Surplus Management

يعتبر الفائض أحد الأشياء الهامة التي تفرق بين التقليدي والتكافل. الإدارة الجيدة والفعالة لعمليات صناديق التكافل سوف تضمن أن خبرة الصندوق هي المفترضة في تسعير منتجات التكافل. حينما تكون الخبرة أفضل مما كان متوقعا، يجب أن يكون هناك فائض خلال مدة سريان عقود التكافل. مستوى و نمط الفائض يعد مؤشرا جيدا لأداء مشغلي التكافل في الاكتتاب وإدارة الأصول والمطالبات.

ويلزم على شركات التكافل وضع سياسة مكتوبة على إدارة الفائض التي يجب أن توافق عليها لجنة الفتوى ومجلس الشريعة. سوف تشمل السياسة على الاستفادة من الفائض بما في ذلك توزيع الفائض ومستوى الفائض للاحتفاظ به في الصندوق لتخفيف التقلبات في الخبرة المستقبلية.

سادسا: إعادة التكافل Re-Takaful

كجزء من عملية الإدارة الجيدة للمخاطر، يجب أن يكون لدى مشغلي التكافل إستراتيجية لإدارة إعادة التكافل الفعالة التي تتلاءم مع مجمل مخاطر أعمال التكافل. ويجب على مشغلي التكافل ضمان أن المخاطر يتم التنازل عنها لمشغلي تكافل أو إعادة تكافل. وحينما يتم التنازل عن الأخطار لمشغل

إعادة تكافل أجنبي، يتعين على مشغل التكافل ضمان أن مشغل إعادة التكافل يجري أعماله بالامتثال مع أحكام الشريعة الإسلامية.

يجب على مشغلي التكافل ألا يسندون المخاطر لشركات التأمين أو إعادة التأمين التجارية إلا في الحالات التي يكون فيها أمر لا مفر منه كما في الحالات الآتية:

(أ) لا يوجد مشغل تكافل أو إعادة التكافل موجود يقبل خطراً معيناً؛

(ب) لا يوجد مشغل التكافل أو إعادة التكافل موجود لديه الطاقة الاستيعابية أو الخبرة لقبول مخاطرة معينة.

ومن المتوقع أن يجري مشغلي التكافل ترتيبات إعادة التكافل بما يتناسب مع حجم ومزيج الأعمال وتعقيد أعمال التكافل. يجب أن يكون ترتيب إعادة التكافل بما يتفق مع مصالح صناديق التكافل، وتحقيق أهداف نشر المخاطر والحفاظ على كفاية أموال التكافل لدفع الالتزامات عند استحقاقها.

قوة مشغلي إعادة التكافل يجب أن تكون الاعتبار الرئيسي، حيث إن المشاركة في المخاطر لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان مشغل إعادة التكافل سليم مالياً.

مقدار العمل الذي يتم التنازل عنه لإعادة التكافل يجب أن يكون متمشياً مع مستوى المخاطر المتحمل من أموال التكافل و/ أو مشغلي التكافل، مع الأخذ في الاعتبار توافر رأس المال أو الفائض لتخفيف خبرة المستقبل. بالإضافة إلى ذلك، يجب على مشغلي التكافل التأكد من أن ترتيبات إعادة التكافل تنوعت بشكل جيد لتجنب الإفراط في تركيز المخاطر. من المتوقع أيضاً أن يقوم مشغلي التكافل بمتابعة ومراجعة وتحديث إستراتيجية إدارة

إعادة التكافل واتفاقياتها على فترات منتظمة استجابة للتغيرات في نوعية مخاطر صناديق التكافل.

إعادة التكافل مهم للأسباب التالية:

١- زيادة القدرة على الاكتتاب. فنقل المخاطر من خلال إعادة التكافل يتيح لمشغلي التكافل قبول الأعمال التي تفوق طاقاتهم الاستيعابية وتخفيض حالة القلق والتوتر من الدخول في أعمال جديدة.

٢- الاستقرار في تكاليف المطالبة. يساعد إعادة التكافل حماية صندوق التكافل ضد التقلبات في التكاليف الإجمالية للمطالبة بسبب تكرار و/ أو شدة الخسائر، حيث إنه سيتم وضع حد أقصى محتفظ به من تكلفة المطالبة.

٣- الدخول في أسواق جديدة، والاستفادة من خبرة ومشورة معيدي التكافل.

[دليلة، (٢٠١٦) - Arbouna et al(2000) - p179. (2013). Gonulal]

المبحث الثالث

تحليل الأداء المالي لشركات التكافل العامة

تُعد صناعة التأمين جزءاً حيوياً من الاقتصاد ولا يمكن لأي اقتصاد أن ينمو ويتطور بمعزل عن الاقتصاد العالمي، لذا فإن أحد أسباب نجاح هذه الصناعة في الدخول للآفاق العالمية وتحقيق الأداء المتميز هو الإدراك الكامل للمتغيرات المتسارعة على مستوى العالم وصياغة إستراتيجية قادرة على التكيف مع التحديات الجديدة وإحداث التأثير الذي يحقق أهداف صناعة التأمين، وصناعة التكافل يجب أن تتبع نفس النهج

وحيث إنه يجب أن يواكب التأمين تطور الأخطار باختلاف أنواعها، فإن هذا يدعو إلى تنوع منتجات التكافل بشكل جيد لتلبية الاحتياجات المتغيرة والمخاطر المختلفة في الصناعة. ويجب أن تسارع شركات التكافل في الدخول في تغطيات جديدة ويكثر عليها الطلب. على سبيل المثال، تمكنت إدارة المخاطر الكارثية من تلقي اهتمام أكبر في جميع أنحاء العالم، مع ارتفاع في أعداد الكوارث الطبيعية والهجمات الإرهابية لم يسبق لها مثيل.

المثال الآخر على التغطيات التي فرضت نفسها في الآونة الأخيرة هو تأمين الأخطار السياسية أو ما يسمى أحياناً تأمين أخطار العنف السياسي مثل الحرب وأعمال الشغب والتخريب والاضطرابات والعصيان. انتشر مصطلح العنف السياسي عقب قيام الثورات العربية، والتي شهدت خسائر كبيرة في الممتلكات العامة والخاصة نتيجة لها أو بسببها، حيث تقدر قيمتها بالمليارات. أيضاً التغطيات المتعلقة بأخطار البيئة والتلوث والتغيرات المناخية، وكذلك التغطيات الخاصة بمخاطر استخدام التكنولوجيا الحديثة.

يمكن التحدي الآن بالنسبة للاعبين التكافل في الشروع في التخفيف من هذه المخاطر الجديدة، والمخاطر الكارثية وكذلك المخاطر الكبيرة والمتخصصة، ومخاطر المسؤولية، وغيرها من المخاطر التي يغطيها نظرائهم التقليديين، ومحاولة تحقيق حصة أكبر في قطاع التأمين وتعزيز النمو السريع لصناعة التكافل بشكل عام.

السؤال الذي يطرح نفسه الآن هل التأمين التكافلي في أشكاله وأبعاده الحالية قادر على تغطية الأنواع الجديدة من الأخطار أو أخطار الكوارث؟

للإجابة على هذا السؤال ينبغي أولاً إلقاء نظرة على حجم سوق التكافل. يوضح الجدول التالي تطور حجم التأمين التكافلي في بعض الدول العربية 2010- 2007.

جدول ١: تطور حجم التأمين التكافلي في بعض الدول العربية خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٠٧)

السنة (مليون U.S)	2007	2008	2009	2010
البحرين	40,7	70,0	86,6	102,2
مصر	6,1	6,2	29,3	41,9
الأردن	14,2	21,9	24,2	45,9
الكويت	95,0	100,7	127,7	133,1
فلسطين	-	2,1	5,4	7,9
قطر	52,6	128,1	136,1	259,8
السعودية	2.290,3	2.911,7	3896,0	4370,0
السودان	261,6	278,1	285,9	-
الإمارات	369,2	542,1	639,6	818,4
أفريقيا	276,1	295,3	377,3	413,7
شبه الجزيرة الهندية	76,1	123,3	192,9	201,8
الشرق الأقصى	901,4	1.110,1	1.479,7	1.951,4

Source: World Islamic Insurance Directory ,76thWorld Takaful Conference , Dubai 16. Avril 2012, P 06.

ويوضح جدول ٢ أقساط التأمين الإجمالية لتأمينات الحياة والتأمينات العامة لبعض الدول الأجنبية خلال الفترة 2007-2010

جدول ٢

أقساط التأمين الإجمالية لبعض الدول الأجنبية خلال الفترة (٢٠٠٧ - ٢٠١٠)

(الأرقام بملايين الدولارات)

country				
Australia	66 961	65 373	57 732	70 792
Belgium	43 037	42 725	39 577	39 173
Canada	136 070	113 654	75 538	85 746
Finland	8 290	9 069	9 470	11 616
France	312 972	277 785	300 987	297 052
Germany	280 408	301 483	246 798	240 831
Greece	7 146	7 764	7 215	6 948
Ireland	63 234	86 807	46 661	45 272
Israel	8 790	10 777	10 253	11 234
Italy	147 241	143 310	166 845	169 755
Japan	351 408	428 049	471 366	498 822
Korea	119 769	105 897	99 143	120 869
Luxembourg	15 333	15 857	23 064	27 439
Mexico	17 702	18 815	17 540	19 554
Portugal	18 724	22 470	19 728	21 047
Spain	78 418	91 257	85 168	76 318
Turkey	8 409	9 070	8 472	9 997
United Kingdom	557 203	399 629	276 867	274 523
United states	1 592 797	1 620 065	2 021 170	2 033 980
EU15	1 680 561	1 559 803	1 315 018	1 288 018
NAFTA	1 746 569	1 752 534	2 114 247	2 139 280
OECD - Total	4 083 674	4 060 083	4 186 678	4 269 757

Source: http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/total-gross-insurance-premiums_20755066-table1;jsessionid=1261ko4sdkefa.x-oecd-live-02

يتضح من المقارنة السابقة بين سوق التكافل وسوق التأمين التقليدية أن سوق التكافل لا تزال في مرحلة التكوين ولكنها تنمو بمعدلات متسارعة وتقدر

توقعات السوق أن معدلات النمو بين ١٥٪ و ٢٠٪ على مدى السنوات العشر المقبلة. [World Takaful Report (2016)]

يمكن استخدام SWOT Analysis لتحليل سوق التأمين التكافلي بشكل

عام يلي:

<p>الضعف Weaknesses</p> <p>الافتقار إلى بعض المهارات الأساسية في العمل قلة الوعي نقص الخبراء المهنيين السوق المجزأة بشكل كبير عدم التنوع في المنتجات قلة الطاقة الاستيعابية لإعادة التكافل</p>	<p>القوى Strengths</p> <p>الأعداد الكبيرة من المسلمين النمو الاقتصادي الذي تشهده معظم الدول المسلمة معدل نمو متسارع</p>
<p>التحديات Threats</p> <p>التقلبات الاقتصادية مشاكل في الإمداد بأشخاص صحيين من حيث المقدرة والخبرة كثرة المنافسين والداخلين الجدد للصناعة</p>	<p>الفرص Opportunities</p> <p>سوق التأمين الناشئة الاختراق الضعيف للسوق السياسات الحكومية المواتية ابتكار منتجات جديدة إمكانية التسويق لغير المسلمين</p>

المصدر: من إعداد الباحث بناء على المراجع.

وبعد دراسة السوق العالمية لصناعة التكافل وبيان أهم المخاطر والتحديات التي تحيط به، وكذلك بيان أهم الفرص التي يمكن اقتناصها لتنمية هذه الصناعة الناشئة، ومن أجل الدراسة الأعمق لشركات التكافل العاملة في جمهورية مصر العربية سوف نجري في هذا الجزء تحليلاً للأداء المالي لشركات التكافل العامة وشركات تأمين الممتلكات والمسئولية.

إن دراسة الأداء المالي لشركات التكافل يعتبر ذو أهمية خاصة بالنظر إلى الأوضاع المالية الحالية التي تزداد صعوبة. فقد أدى تزايد عدد إخفاقات شركات التأمين في السنوات الأخيرة إلى مزيد من المخاوف لأصحاب المصلحة بشأن الاستقرار المالي لصناعات التكافل والتأمين التقليدي. كما أن الدراسة مهمة في ضوء النظام المالي المصري المزدوج، حيث تعمل شركات التكافل بالتوازي مع شركات التأمين التجاري، كذلك بالنظر إلى أن قطاع التكافل العام في مصر لم يحقق بعد أثرا كبيرا بالمقارنة مع نظيره في قطاع التأمين التجاري. وعلى هذا النحو، فإن فهم الاختلافات في محددات الأداء المالي للصناعتين هو أحد الطرق التي يمكن أن تساعد الهيئات التنظيمية في تنفيذ أنسب السياسات للصناعتين.

في هذا الصدد سيتم دراسة عدد من المتغيرات الاقتصادية والمتغيرات الخاصة بكل شركة وهي مستويات معدل الربح، وعوائد حقوق الملكية، وحجم الشركة، ومدى الاعتماد على إعادة التكافل/إعادة التأمين، وهامش الملاءة، والسيولة، ونمو الاشتراكات/الأقساط.

معدل الربحية Profitability rate

تعتبر الربحية هدف أساسي، وأمر ضروري لبقاء عمل الشركة واستمرارها، وغاية يتطلع إليها المساهمون. وهي عبارة عن العلاقة بين الأرباح التي تحققها الشركة والبنود التي ساهمت في تحقيق هذه الأرباح. يتم قياس معدل الربحية بنسبة الفائض إلى الأقساط المباشرة.

العائد الاستثماري Investment yield

إن الاستثمار هو جزء لا يتجزأ من وظائف شركات التكافل والتأمين التجاري، حيث إن دورها الرئيسي هو تعبئة الاشتراكات/الأقساط المستلمة من المشاركين/المؤمن عليهم في أنشطة الاستثمار الحسيفة لضمان أن يكون الصندوق كافياً لتعويض المطالبات المستقبلية للمشاركين/المؤمن عليهم. يتم قياس عائد الاستثمار على أنه صافي إيرادات الاستثمار مقسوماً على متوسط الأصول المستثمرة.

العائد على حق الملكية Return on equity

وتعبر هذه النسبة عن العائد الذي يحققه الملاك على استثمار أموالهم بالشركة، وهي تعتبر من أهم نسب الربحية، حيث إنه بناءً على هذه النسبة قد يقرر الملاك الاستمرار في النشاط أو تحويل الأموال إلى استثمارات أخرى تحقق عائداً مناسباً. يتم قياس معدل العائد على حقوق الملكية بقسمة صافي الربح على حقوق الملكية

حجم الشركة Company size

هناك علاقة إيجابية بين الأداء والحجم بسبب الكفاءة في تكاليف التشغيل من خلال زيادة الإنتاج والاقتصاد في التكلفة. كما أن حجم الشركات الكبرى يمكن أيضاً شركات التأمين من التنوع الفعال لمخاطرها المفترضة والاستجابة بشكل أسرع للتغيرات في ظروف السوق. من حيث الأداء الاستثماري، تكون الشركات الكبيرة قادرة على تنويع محافظها الاستثمارية وهذا يمكن أن يقلل من مخاطر أعمالها .

[Hardwick, P., (1997) - Adams, (2003)]

يتم قياس متغير حجم الشركة باللوغار يتم الطبيعي لإجمالي الأصول.

الاعتماد على إعادة التكافل أو إعادة التأمين

Re-Takaful or Reinsurance Dependence

تقوم شركات التأمين والتأمين التكافلي بإعادة التأمين وإعادة التكافل على التوالي بهدف تحسين أدائها المالي وأمنها. ووفقاً لـ (Fiegenbaum, 1990) فإن الاختيار السليم لعمليات إعادة التأمين قد يؤدي إلى تحسين أداء الاكتتاب، بشكل رئيسي فيما يتعلق بنشر المخاطر. ومع ذلك، يرى (Shiu, 2004) وجهة نظر متناقضة فيما يتعلق بإعادة التأمين، حيث يعتقد أنه مع أن إعادة التأمين تزيد من الاستقرار التشغيلي، إلا أن زيادة الاعتماد على إعادة التأمين سوف يقلل من مستوى الاحتفاظ بالشركة مما سيؤدي إلى انخفاض الربحية المحتملة لشركة التأمين. يتم قياس متغير الاعتماد على إعادة التكافل (التأمين) بمعدلات الاحتفاظ.

هامش الملاءة Solvency margin

هامش الملاءة هو مقدار رأس المال الذي يعمل كوسادة لاستئجاب مخاطر تشغيل التأمين أو التكافل. ويقاس رأس المال أو الفائض على أنه زيادة الأصول على الالتزامات. ولذلك، تعتبر شركات التأمين ذات هامش الملاءة المالية الأعلى أكثر ملاءمة مالياً حيث لديها المزيد من الفوائض لتلبية أي خسائر غير متوقعة.

ومن الناحية النظرية، يفضل حملة الوثائق المحتملون شراء وثائق من شركات تأمين ذات وضع مالي جيد، كما أنه يتم جذب مخاطر أفضل إلى شركات التأمين الأكثر استقراراً، وهذا سيسهم في زيادة عوائد الأقساط. [Bickelhaupt, (1974) - Shiu, (2004)]. يتم قياس متغير هامش الملاءة بصافي الأصول إلى صافي الاشتراكات (الأقساط) المكتوبة.

استقرار عملية الاكتتاب Stability of underwriting operation

يمكن أن تؤدي الزيادة في نمو قسط التأمين إلى تحسين الأداء المالي لشركات التأمين لأنها توفر تدفقات داخلية للشركة. ويعتقد (Shiu, 2004) أيضا أن دورة الاكتتاب يمكن أن يكون لها تأثير على استقرار عملية الاكتتاب لشركات التأمين. يتم قياس متغير استقرار عملية الاكتتاب بالتغير في إجمالي المساهمات (الأقساط) المكتتبه عن السنة الحالية مقارنة بالسنة السابقة.

السيولة Liquidity

تقيس السيولة قدرة المدراء في شركات التأمين وإعادة التأمين على الوفاء بالتزاماتهم الفورية تجاه حاملي الوثائق والدائنين الآخرين دون الحاجة إلى زيادة الربح من أنشطة التأمين والاستثمار أو تصفية الأصول المالية. وفقا لـ (Shiu, 2004)، الشركات التي لديها أصول أكثر سيولة من المرجح أن لها أداء أفضل لأنها قادرة على تحقيق النقدية في أي وقت من الأوقات للوفاء بالتزامها وأقل عرضة لمخاطر السيولة. وبسبب عدم وجود ما يكفي من النقد أو الأصول السائلة، قد تضطر شركات التأمين إلى بيع الأوراق المالية الاستثمارية بخسارة كبيرة من أجل تسوية المطالبات العاجلة.

يتم قياس متغير السيولة بإجمالي الخصوم إلى الأصول المتداولة.

باستخدام بيانات القوائم الكتاب المالية لشركات الممتلكات والمسؤولية من الإحصائي السنوي لسوق التأمين عن الفترة من 2016 - 2013، وبعد الفصل بين هذه الشركات على حسب كونها شركات تكافل أو شركات تجارية واستخراج بعض الإحصاءات الوصفية منها تم الوصول للنتائج الموضحة في جدول ٣ التالي:

جدول ٣: الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة

Descriptive Statistics	Mean		Median		Std. Dev.		Skewness		Kurtosis	
	Ins.	Takf.	Ins.	Takf.	Ins.	Takf.	Ins.	Takf.	Ins.	Takf.
Profitability rate	1.832	1.446	1.282	1.326	1.737	0.502	2.765	0.151	8.485	-1.305
Investment yield	0.063	0.061	0.066	0.051	0.028	0.025	-0.049	0.619	-0.646	-0.693
Equity returns	0.167	0.167	0.149	0.184	0.089	0.065	1.181	0.626	1.935	0.987
Company size	13.39	12.79	13.31	13.01	1.118	0.472	1.946	-0.905	4.239	-0.309
Retakaful or Reinsurance Dependence	54.98	52.61	57.75	58.4	14.45	18.79	-0.572	-0.204	-0.093	-1.028
Solvency margin	4.866	4.465	3.858	4.180	2.904	1.082	2.715	1.018	8.634	-0.176
Stability of underwriting operation	0.656	0.199	0.132	0.148	2.315	0.213	3.915	1.828	15.56	4.153
Liquidity	1.048	1.025	1.033	1.015	0.058	0.019	1.928	0.689	3.937	-1.223

المصدر: إعداد الباحث بناء على الكتاب الإحصائي السنوي لسوق التأمين في جمهورية مصر العربية من 2013-2016

يتضح من جدول ٣ تقارب نتائج الإحصاءات الوصفية لقطاع التكافل العام وقطاع الممتلكات والمسئولية التجاري إلى حد كبير باستثناء بعض المتغيرات مثل معدل الربحية واستقرار عمليات الاكتتاب حيث كان قطاع الممتلكات والمسئولية أفضل من حيث الأداء.

وهذا التحليل يدل على أن شركات التكافل تسير في المسار الصحيح ولديها مقدرة على المنافسة والصمود أما القطاع التقليدي الأقدم من حيث النشأة. وأيضا من الممكن أن تدخل شركات التكافل في مجال تغطية الأخطار الجديدة والكبيرة ولكن بخطى غير متسارعة ومدروسة جيدا في ضوء الطاقة الاستيعابية لهذه الشركات وفي ضوء وجود صناعة إعادة تكافل قوية.

الخلاصة والتوصيات:

تتبع شركات التكافل تقريبا نفس الأسس التي تتبعها شركات التأمين التقليدية في إدارتها لوظائفها مع بعض الاختلافات التي تفرضها أحكام الشريعة الإسلامية.

تم دراسة الأداء المالي لشركات التكافل العامة ومقارنته بالأداء المالي لشركات تأمينات الممتلكات والمسئوليات العاملة في جمهورية مصر العربية في الفترة من ٢٠١٣-٢٠١٦ وذلك بدراسة عدد من المتغيرات المالية وهي معدل الربحية، وعوائد حقوق الملكية، وحجم الشركة، ومدى الاعتماد على إعادة التكافل/إعادة التأمين، وهامش الملاءة، والسيولة، ونمو الاشتراكات/الأقساط.

وتوصلت الدراسة إلى تقارب نتائج قطاع التكافل العام وقطاع الممتلكات والمسئولية التجاري إلى حد كبير باستثناء بعض المتغيرات مثل معدل الربحية

واستقرار عمليات الاكتتاب حيث كان قطاع الممتلكات والمسئولية أفضل من حيث الأداء.

وتدل النتائج على أن شركات التكافل لديها مقدرة على المنافسة والسمود أما القطاع التقليدي الأقدم من حيث النشأة. وأيضا من الممكن أن تدخل شركات التكافل في مجال تغطية الأخطار الجديدة والكبيرة ولكن بخطى غير متسارعة ومدروسة جيدا في ضوء الطاقة الاستيعابية لهذه الشركات وفي ضوء وجود صناعة إعادة تكافل قوية.

تدل الدراسات على توافر فرص نمو ضخمة في قطاع التأمين التكافلي على مستوى المنطقة والعالم. لذلك لا بد أن تكون شركات التكافل مهياً من حيث الملاءة المالية وكفاية رأس المال والكوادر البشرية، للتمكن من لعب دور قيادي على هذا الصعيد.

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- ١- إقبال، مهيم (٢٠١٠) " التأمين التكافلي العام "، ترجمة: تيسير التريكي - مصباح كمال، الطبعة الأولى الشبكة العربية للأبحاث والنشر.
- ٢- جعفر، عبد القادر (٢٠١١) "الأسس النظرية والتنظيمية للتأمين التكافلي والتأمين التقليدي بالجزائر ". بحث مقدم إلى الملتقى الدولي: مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية. سطيف - الجزائر.
- ٣- جعفر، عبد القادر (٢٠٠٦) "نظام التأمين الإسلامي"، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، ط 1 .
- ٤- عبده، السيد عبد المطلب (١٩٨٦) "مبادئ التأمين"، كلية التجارة - جامعة الأزهر.
- ٥- فروخي، خديجة (٢٠١٥) محددات الملاءة المالية في شركات التأمين التكافلي: دراسة حالة شركة الأولى للتأمين. مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، العدد ١١ الجزء الأول، ص ١٩٦-٢٠٥.
- ٦- دليلة، هامل (٢٠١٦) " دور إعادة التكافل في الحفاظ على توازن شركات التأمين التكافلي ". مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، السادس، ص ٣٩٣ - ٤١٢.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 1- Abdou, H., Ali, K. & Lister, R. (2014) 'A comparative study of Takaful and conventional insurance: empirical evidence from the Malaysian market', Insurance Markets and Companies: Analyses and Actuarial Computations, 4 (1), 23-35.
- 2- Adams, M & Buckle, M (2003). 'The determinants of corporate financial performance in the Bermuda insurance market', Applied Financial Economics, vol 13, 133 - 143.
- 3- Arbouna, Mohammed Burhan(2000) The Operation of Retakaful (Islamic Reinsurance) Protection Arab Law Quarterly, Vol. 15, No. 4 (2000), 335-362.
- 4- Bickelhaupt, DL (1974). General insurance, Richard D. Irwin, Inc., Ontario.
- 5- Concept Paper - Guidelines on Takaful, Operational Framework. Bank Negara Malaysia.
- 6- Fiegenbaum, A & Thomas, H (1990). 'Strategic groups and performance: The U.S. Insurance Industry, 1970 - 84', Strategic Management Journal, vol. 11, 197 - 215. www.actuariesindia.org/downloads/gcadata/10thGCA/takaful.
- 7- Gonulal, Serap O. (2013). "Takaful and Mutual Insurance: Alternative Approaches to managing risk". The World Bank.
- 8- Hardwick, P. (1997). "Measuring cost inefficiency in the UK life insurance industry". Applied Financial Economics 7, 37- 44.
- 9- Ismail, Muhaizam (2013) Determinants of Financial Performance: The Case of General Takaful and

- Insurance Companies in Malaysia International Review of Business Research Papers. 9. (6). 111 – 130
- 10- Odierno, Hassan Scott & Ismail, Muhammad (2009)" Takaful marketing and distribution: The Asian perspective". Marketing & distribution strategies in Takaful. www.meinsurancereview.com
- 11- Shiu, YM (2004). ‘Determinants of United Kingdom general insurance company performance’, British Actuarial Journal, 10, 1079 - 1110.
- 12- Sigma (2008), No 5, Swiss Re. 19-49.
- 13- Tahira, Hafiza & Arshad, Zeeshan (2014) "Comparative performance of Islamic and conventional insurance companies in Pakistan " IOSR Journal of Business and Management. Volume 16, Issue 6. Ver. II, 33-45.
- 14- Tobias, Frenz, Madhu Sridharan, and Krishna Iyer (2008), “Developing a Takaful Product in India—Risks and Challenges,” paper presented at the 10th Global conference of Actuaries, Institute of Actuaries of India.
- 15- World Takaful Report (2016) Middle East Global Advisors.
www.takafulprimer.com/main/downloads/ms_5860.pdf
- 16- www.islamonline.com.