

صناعة التكافل الماليزية: عوامل النجاح ومكامن التطوير

Malaysian Takaful Industry: Success Factors and Development Potentials

Industri Takaful Malaysia: Faktor-faktor Kejayaan dan Potensi Perkembangan

الأستاذ المشارك الدكتور محمد أكرم لال الدين* ، الأستاذ المشارك الدكتور سعيد
بوهرأوة**

ملخص

اهتمت هذه الورقة بدراسة التجربة الماليزية في التأمين التعاوني، وهو ما يصطلح عليه في ماليزيا بالتكافل، وعرض أهم محطاتها، وبيان أهم عوامل نجاحها من خلال تحليل أهم إنجازاتها على مستوى البنية التحتية والإطار القانوني وإسهاماتها في خدمة العملاء، وكذا أهم عوائقها والجوانب التي تحتاج إلى تحسين وتطوير. والهدف من هذه الورقة هو محاولة رفق التأمين الإسلامي بتجربة متميزة من خلال ترمين جهود التجربة الماليزية المبذولة، والاستفادة من أهم إنجازاتها وجوانب قوتها، وتلافي مواطن ضعفها.

الكلمات المفتاحية: صناعة التكافل الماليزي، التأمين التكافلي، شركات التكافل. إعادة التأمين التكافلي. قانون التكافل الماليزي.

* أ. م. د. محمد أكرم لال الدين هو المدير التنفيذي للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية، بكوالالمبور، ماليزيا.

** أ. م. د. سعيد بوهرأوة خبير بالأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية. ماليزيا.

Abstract

This paper is based on a study of the Malaysian experience in cooperative insurance, known in Malaysia as “*takaful*.” The aim of the study is to consider how the Malaysian experience may contribute to the development and growth of Islamic insurance in general. To this end, the study focuses on evaluating the efforts of the Malaysian *takaful* industry, learning from its achievements, and analyzing its strengths and weaknesses. The paper outlines the crucial stages in the industry’s development; identifies its most significant success factors through analyses of its achievements at the levels of infrastructure, legal framework and customer service; and discusses the various aspects that may be in need of improvement and development.

Keywords: Malaysian Takaful industry, Takaful insurance, Takaful companies, Takaful reinsurance, Malaysian Takaful Act.

Abstrak

Kajian ini memberi tumpuan kepada pengajian pengalaman Malaysia dalam insurans koperasi, yang digelar di Malaysia sebagai takaful. Kajian ini membentangkan stesen yang paling penting dalam industri; menandakan faktor-faktor kejayaan yang paling penting melalui analisis pencapaian yang paling penting di peringkat infrastruktur, perundangan rangka kerja, dan sumbangannya kepada perkhidmatan pelanggan dan ia juga menandakan halangan besar dan pelbagai aspek yang memerlukan penambahbaikan dan perkembangan. Kajian ini merupakan satu cubaan untuk menambah insurans Islam dengan pengalaman Malaysia dengan menghargai usahanya, belajar daripada pencapaiannya yang penting, dan kekuatan dan kelemahan.

Kata Kunci: Industri Takaful Malaysia, insurans Takaful, syarikat-syarikat Takaful, insurans Takaful, Akta Takaful Malaysia.

مقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين وعلى آله وأصحابه أجمعين.

أما بعد؛ فتعدّ صناعة التكافل تجربة فريدة تحتاج إلى مضاعفة الجهود لبلوغها تمامها. وقد تطورت في الآونة الأخيرة بشكل سريع حيث نشأت شركات تكافل في مختلف البلدان، وامتدت خدماتها إلى أنحاء العالم. ومما يشير إلى هذا النمو الإيجابي لهذه الصناعة الانتقال من مناقشة التكافل وإعادة التكافل إلى مناقشة إنشاء شركات إعادة إعادة

التكافل (Retro-Takaful) ليكون لها نظاما متكاملا يساعدها على تحقيق الاستقلالية عن خدمات التأمين التقليدي. ولأهمية الاستفادة من تجارب صناعة التكافل في العالم الإسلامي بدت المصلحة ملحة في بحث تجارب بعض البلدان التي نجحت في إنشاء هذه الصناعة وتطويرها. ومن بين هذه البلدان ماليزيا التي وإن لم تحظ بفضل السبق في التأسيس الرسمي لشركة تأمين إسلامية، حيث إن أول شركة تأمين إسلامية أسست هي: شركة التأمين الإسلامية التابعة لبنك فيصل السوداني، والتي تأسست في 21 يناير 1979م؛ غير أنها تعد من أوائل من أسهم في تناول التأمين التعاوني من مقاربة شاملة تناولت الرؤية الفلسفية، والإطار القانوني، والجوانب الهيكلية؛ وهي مقاربة أهلتها لتصدر منتج التكافل على المستوى العالمي، كما أهلتها إلى حد ما لمنافسة شركات التأمين الوضعية. وسيتم في هذه الورقة عرض تجربة التكافل الماليزية وعوامل نجاحها وعوائقها.

صناعة التكافل على الصعيد العالمي

شهدت صناعة التكافل نموا سريعا على الصعيد العالمي. وقد توجهت هذه الصناعة إلى المسلمين وغير المسلمين. والدراسات تشير إلى أن الإسهامات المتحصلة سنة 2010م من هذه الصناعة وصلت إلى 3،8 مليار دولار بنسبة نمو تجاوزت 19%، ويتوقع أن تصل إلى 12 مليار دولار بحلول العام 2012م¹. ويوجد حاليا ما يقارب 200 شركة للتكافل في جميع أنحاء العالم². وهذا التطور يشير إلى أن شركات التكافل بدأت تثبت وجودها بوصفها منافسا قويا لصناعة التأمين التقليدي. ولا تزال صناعة التكافل تنمو نموا مستمرا بحيث إن بلدان الأقليات المسلمة، وبعض البلدان الأوروبية قامت بخطوات جادة في سبيل إنشاء شركات التكافل، وهو ما يعني أن للتكافل على الصعيد العالمي مستقبلا

¹انظر، http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_World_Takaful_Report_2012/

تاريخ الإطلاع 2013/4/15م.

² KFH Research Ltd: Islamic Finance Opportunities, Country and Business Guide 2010,

.301p

زاهرا لاسيما إذا علمنا أن التغطية ما زالت قليلة إذا ما قورنت بعدد سكان العالم من المسلمين، وهذا يعني أنه ما زال هناك الكثير من الفرص أمام صناعة التكافل لتوسعة نشاطاتها، وتقديم منتجاتها الإسلامية إلى أكبر عدد ممكن من سكان العالم. ومما أسهم ويسهم في نشر ثقافة التكافل وجود مبادرات على الصعيد العالمي للتعاون بين معظم شركات التكافل من مختلف البلدان. ويرأس هذه المبادرات الاتحاد العالمي لشركات التكافل (Global Takaful Group) الذي أنشئ في مايو 2007م، وهو يتكون من 35 عضوا يمثلون شركات التكافل وشركات إعادة التكافل في مختلف دول العالم الإسلامي.³ وقد أنشئ هذا الاتحاد لتحقيق أهداف مهمة منها: تعزيز التعاون والمشاركة بين الأعضاء، وتبادل الآراء والخبرات والممارسات، وتوفير التدريب، ومراعاة مصلحة الأعضاء، ومساعدتهم على التطور وبناء القدرات وغيرها من الأهداف.⁴ والاتحاد يعقد ندوة سنوية يلتقي فيها ممثلون عن مختلف شركات التكافل وإعادة التكافل لمناقشة موضوعات مختلفة ومهمة لتطوير الصناعة.

وقد قام مجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB) في نهاية عام 2009م بإصدار المبادئ الإرشادية لضوابط التأمين التكافلي، وأصدر حديثا معيار متطلبات الملاءة للتأمين التكافلي. فهذه المعايير والإرشادات تمثل مرجعا لممارسة شركات التكافل مهامها على أحسن حال، وتطوير مجالات التنسيق لخدمة هذه الصناعة في أنحاء العالم.⁵

³ انظر: "Innovations and Developments in Takaful and Re-Takaful in Labuan IBFC: انظر في Labuan IBFC في موقع: <http://www.labuanibfc.my/site/index.php/news-room/articles/138>

innovations-and-developments-in-takaful-and-retakaful-in-labuan-ibfc تاريخ الإطلاع: 2012/9/19م.

⁴ انظر Global Takaful Group، "Objectives"، في موقع:

<http://www.globaltakaful.org/AboutUs/Objectives/tabid/60/Default.aspx>،

تاريخ الإطلاع 2012/10/11م

⁵ انظر، - <http://www.ifsb.org/standard/ED>

8% 20ar_Takaful% 20Governance% 20Standard.pdf. تاريخ الإطلاع 2012/12/12م.

نشأة صناعة التكافل الماليزية وأهم إنجازاتها

تصطلح ماليزيا على تسمية التأمين المنضبط بالضوابط الشرعية "التكافل"، وقد تم إصدار أول قانون للتكافل في ماليزيا سنة 1984م، وتأسست أول شركة تكافل في ماليزيا في شهر نوفمبر سنة 1984م وهي "شركة تكافل ماليزيا". ويبلغ عدد شركات التكافل في ماليزيا حاليا إحدى عشرة شركة، وشركات إعادة التكافل أربع شركات. والجدول الآتي يوضح تاريخ تأسيس شركات التكافل وإعادة التكافل بماليزيا وملاكها.

شركات التكافل الماليزية			
الشركة	الملكية	تاريخ الإنشاء	
Syarikat Takaful Malaysia Sdn. Berhad	محلية	1984	1.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مجموعة BIMB Holdings Berhad هي المساهم الرئيس في الشركة بحصة قدرها 65.22%. ❖ تمتلك الشركة 87 فرعا في مختلف أنحاء ماليزيا. ❖ لديها انتشار خارج ماليزيا حيث تمتلك ثلاث شركات تعمل في أندونيسيا هي: <ul style="list-style-type: none"> - Asuransi Takaful Keluarga - Syarikat Takaful Indonesia - Asuransi Takaful Umum ❖ تمتلك شركة Asean Retakaful International لإعادة التأمين التكافلي. 			
Takaful Ikhlas Sdn. Berhad MNRB Holdings Berhad	محلية	2003	2.
CIMB Aviva Takaful Berhad	محلية	2005	3.
جزء من مجموعة CIMB			
Prudential BSN Takaful Berhad Bank Simpanan و Prudential Holdings	محلية	2006	4.
تتقاسم كل من Prudential Holdings و Bank Simpanan Nasional ملكية الشركة			
HSBC Amanah Takaful Berhad	محلية	2006	5.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ المساهمين في الشركة هم: <ul style="list-style-type: none"> - HSBC Insurance (Asia Pacific) Holdings Limited وتمتلك حصة 49%. - Jerneh Asia Berhad وتمتلك 31%. - Employees Provident Fund Board of Malaysia وتمتلك النسبة المتبقية 20%. 			
Hong Leong MSIG Takaful Berhad Hong Leong Financial Group	محلية	2006	6.
تم إنشاء الشركة بالتعاون بين Mitsui Sumitomo Insurance وشركة 65% وتمتلك ما نسبته 35% وتمتلك 35%.			
MAA Takaful Berhad	محلية	2006	7.

❖ تمتلك MAAH holds حصة نسبتها 75% من الشركة، بينما تمتلك Solidarity Holds البحرينية النسبة المتبقية 25%.			
❖ تمتلك الشركة خمسة صناديق تكافل هي:			
			SHARIAH BALANCED FUND -
			SHARIAH INCOME FUND -
			SHARIAH GROWTH FUND -
			SHARIAH FLEXI FUND -
			TAKAFULINK STRUCTURED INVEST FUND -
	2007	محلية	Etiqa Takaful Berhad مملوكة لـ Mybank Group
	2010	أجنبية	Great Eastern Takaful Sdn Bhd
❖ الشركة مملوكة لكل من I Great Capital Holdings Sdn Bhd و KAT (Koperasi Angkatan Tentera (M) Berhad			
	2011	أجنبية	.AIA AFG Takaful Bhd
	2011	أجنبية	ING PUBLIC Takaful Ehsan Berhad

شركات إعادة التكافل المالية			
	تاريخ الإنشاء	الملكية	الشركة
	2007	أجنبية	Munchener Ruckversicherungs-Gesellschaft (Munich Re Retakaful)
	2008	محلية	ACR Retakaful SEA
❖ تتقاسم ملكية الشركة ثلاث كيانات:			
			ACR Capital Holdings Pte Ltd, -
			Khazanah Nasional Berhad -
			Dubai Group -
	2008	محلية	MNRB Retakaful license
	2009	أجنبية	Swiss Re Takaful

أما فيما يتعلق بأهم إنجازات صناعة التكافل المالية؛ فقد شهدت صناعة التكافل المالية نموا مطردا من حيث إجمالي أقساط التأمين المجمعة بمعدل بلغ 27% بين 2005-2010. وقد قاد هذا النمو في هذه الفترة التأمين العائلي حيث حقق نسبة نمو بلغت 28% من إجمالي سوق التكافل في العام 2010. وماليزيا تمتلك أكبر سوق تكافلي في

العالم بنسبة تقدر بـ 26% من أصول التكافل العالمي والتي تقدر طبقاً لإحصاءات بنك نيجارا (البنك المركزي الماليزي) بـ 12,445,400 مليار رنجت (تقديرات 2009)⁶.

العقود الناظمة لصناعة التكافل في ماليزيا

لقد اعتمد المجلس الاستشاري الشرعي الوطني التابع للبنك المركزي الماليزي والهيئات الشرعية لشركات التكافل في تطبيقها لصناعة التكافل تكييف مجمع الفقه الإسلامي الدولي وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والممثل في العلاقات التعاقدية الآتية:

. علاقة المشاركة بين المساهمين التي تتكون بها الشركة من خلال النظام الأساسي وما يتصل به، هي عقد المشاركة إذا كانت تديره شركة.

. العلاقة بين الشركة وصندوق حملة الوثائق هي علاقة الوكالة من حيث الإدارة، أما من حيث الاستثمار فهي علاقة مضاربة، أو وكالة بالاستثمار.

. العلاقة بين حملة الوثائق وبين الصندوق عند الاشتراك هي علاقة التزام بالتبرع، والعلاقة بين المستفيد وبين الصندوق عند التعويض هي علاقة التزام الصندوق بتغطية الضرر حسب الوثائق واللوائح⁷.

أما تطبيقات هذه العلاقة بين المشتركين وشركات التكافل فتتناول ثلاثة أنواع رئيسية:

أولاً: التكافل على أساس الوكالة الخالصة.

. يضع المشتركون الأقساط في صندوق التكافل على أساس الالتزام بالتبرع بالتعاون على تفتيت الأخطار.

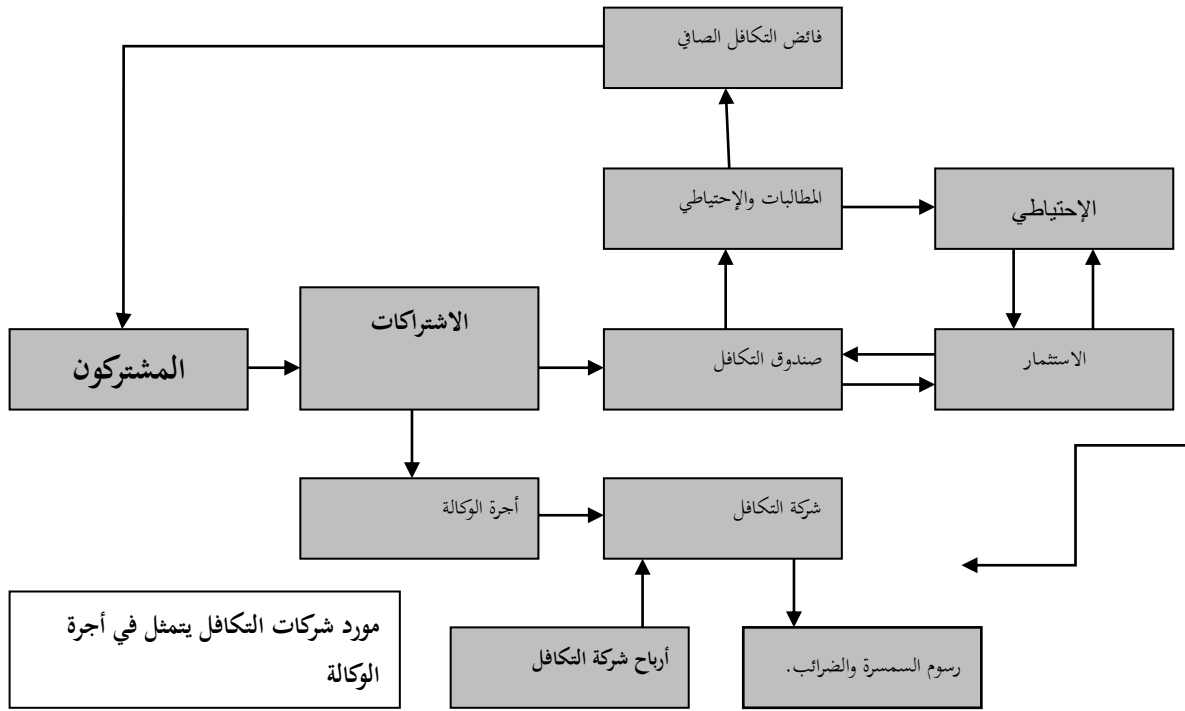
. تدير شركة التكافل صندوق التبرع من حيث دفع التعويضات، ومتابعة المطالبات على أساس الوكالة بأجر.

⁶ انظر، <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=109&pg=636&ac=80&yr=2010>

⁷ انظر، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، (البحرين: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ط2009م)، ص364.

. يوكل إلى شركة التكافل استثمار قسط من أموال الصندوق، وهي بهذا تستحق أجره الوكالة بالاستثمار.

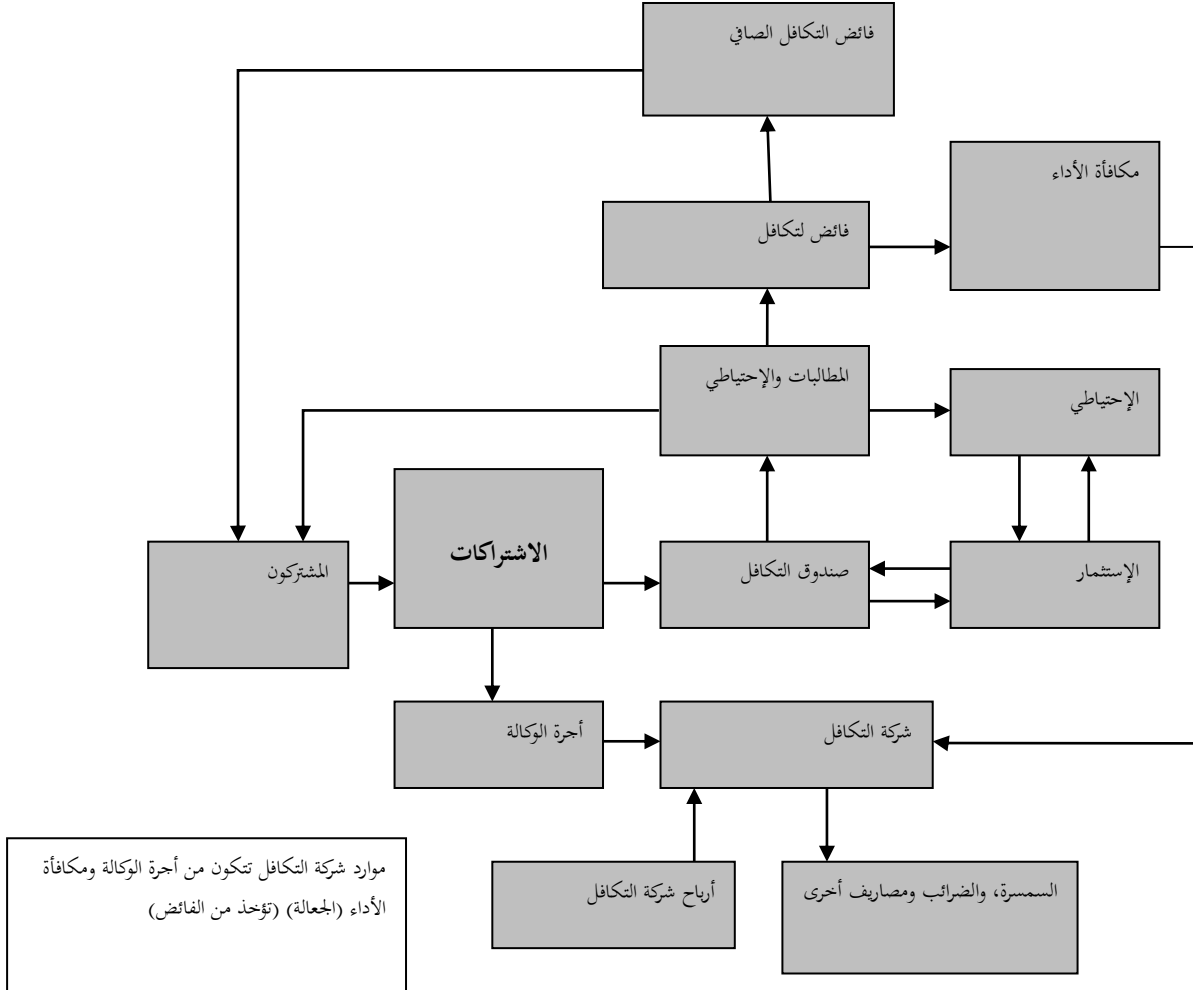
البيان الآتي يلخص هذه العلاقة التعاقدية:



ثانيا: التكافل على أساس الوكالة المعدلة

الفرق الرئيس بين الوكالة الخالصة والوكالة المعدلة هو اشتراك شركة التكافل مع المشتركين في الفائض التأميني - إن كان - على أساس الحافز (تكييفها على الجعالة)، أو ما يسمى بمكافأة الأداء (Performance Fees).

البيان الآتي يلخص هذه العلاقة التعاقدية:

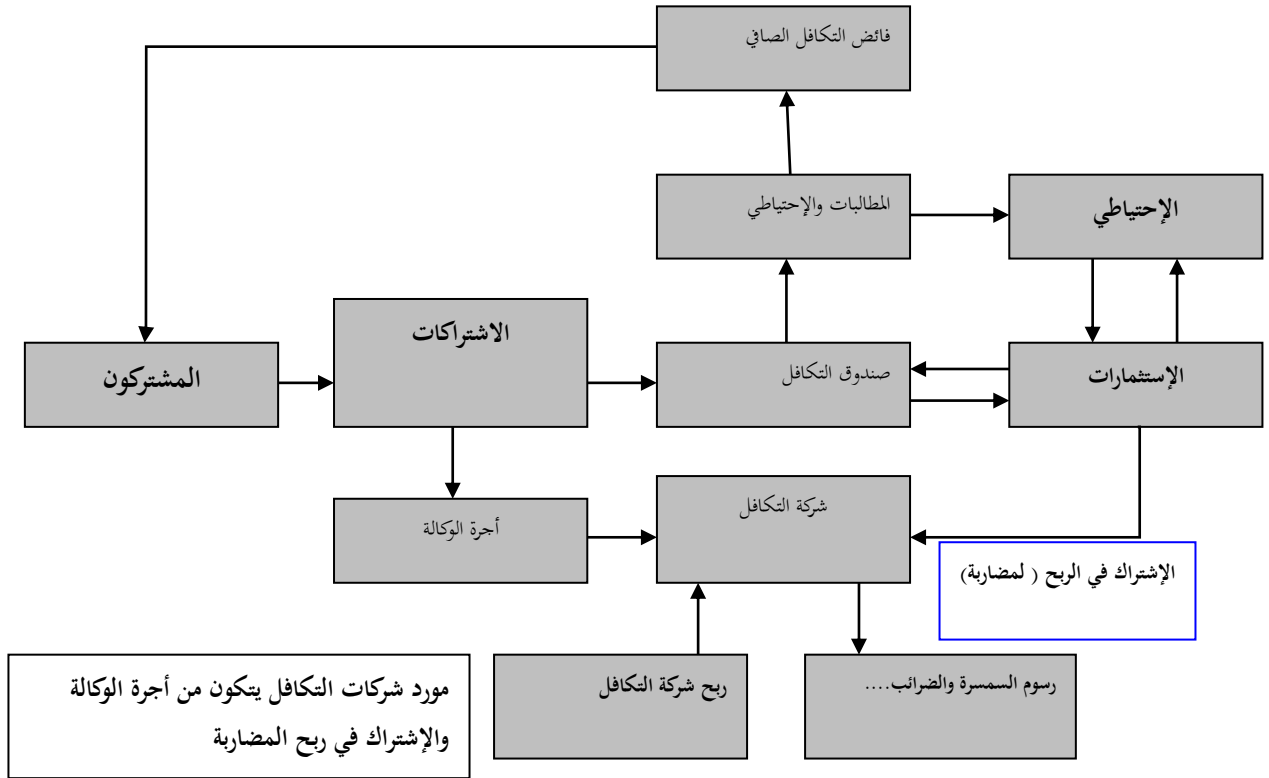


ثالثاً: التكافل على أساس الوكالة والمضاربة

هذه العلاقة التعاقدية تتفق مع الوكالة الخالصة فيما يتعلق بالوكالة على إدارة النشاطات التأمينية من حيث أخذ أجرة الوكالة، وتختلف معها في الشق الثاني حيث تعتمد الأولى الوكالة بالاستثمار، وتعتمد هذه المضاربة، فهي لا تضمن حال الخسارة إلا عند التعدي

أو التقصير، غير أنها لا تأخذ أجرا وإنما تشارك الصندوق في الربح في قسط المضاربة إن كان.

الرسم البياني الآتي يلخص هذه العلاقة التعاقدية⁸:



رابعاً: التكافل على أساس الودیعة⁹

يقوم عقد التكافل على أساس الودیعة على العلاقات التعاقدية الآتية:

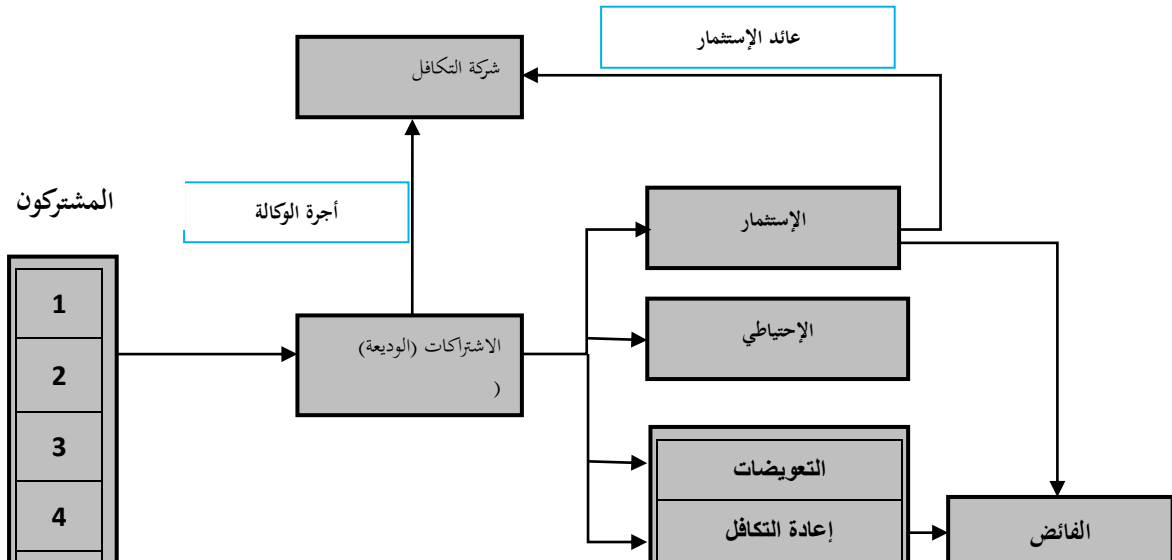
⁸ انظر الرسومات البيانية في Essential Guide to Takaful (Islamic Insurance). Dr Ungku Rabiah

Adawiah Engku Ali & Hassan Scott P. Odierno. Pp 123,124,125.

⁹ هذا العقد كان ثمرة جهد فريق بحثي للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية بالتعاون مع MNRB لإعادة التكافل، وقد اقترح في بداية الأمر منتج التكافل على أساس الودیعة لشركات إعادة لتكافل، وهو يصلح لشركات التكافل، والمنتج ما يزال في حاجة إلى بحث وتطوير.

- يشارك المشتركون في صندوق التكافل على أساس الالتزام بالتبرع أو النهدي أو الشركة التعاونية، ويكون للصندوق شخصية اعتبارية.
- تقوم العلاقة التعاقدية فيما يتعلق بأموال الصندوق فيما عد التعويضات وأجر الوكالة على أساس الوديعة المقيدة المضمونة، وتشبه الوديعة هنا الحساب المصرفي المشترك بحكم الشخصية الإعتبارية للصندوق.
- لا يطالب المشتركون بنصيب في عائد استثمارات شركات التكافل، كما أنهم لن يكونوا مسؤولين عن أية خسارة قد تتعرض لها الشركة.
- يعود الفائض التأميني بكامله إلى المشتركين، إلا إذا ألزمت لوائح البنك المركزي الإبقاء على قسط للاحتياط، أو المشاركة في إعادة التكافل.

الرسم البياني الآتي يلخص هذه العلاقة التعاقدية:



عوامل نجاح صناعة التكافل في ماليزيا

إن نجاح التكافل في ماليزيا تم نتيجة تضافر جهود أسهمت مجتمعة في الإنجازات النوعية التي حققتها هذه الصناعة. ويمكن تلخيص هذه العوامل في الآتي:

أولاً: دعم الحكومة لا سيما البنك المركزي الماليزي لصناعة التكافل

لقد حظيت صناعة التكافل بدعم غير محدود من الحكومة الماليزية والبنك المركزي الماليزي، وهو ما ساعدها على القيام بمبادرات مهمة لتعزيز الصناعة المحلية، ومكنها من دخول السوق العالمي، وقد تجسد هذا الدعم في قيام الحكومة بوضع الخطة الأساسية للصناعة المالية (Master Plan for Financial Sector) المكونة من خطة واستراتيجية لمدة 10 سنوات (من عام 2001م إلى عام 2010م) لتعزيز الصناعة المالية المتناولة لصناعة التكافل. وقد بادرت الحكومة أيضاً بخطوة عملية من خلال تقييد بعض الضرائب (neutralization of tax) وإعفاء بعضها الآخر (exemption from tax) لفترة زمنية مرضية للشركات التي توفر خدمات التكافل تشجيعاً منها لنشأة المزيد من شركات

التكافل، أو نوافذ التكافل في البلد.¹⁰ كما قامت أيضا بعرض رخص التشغيل لشركات التكافل العالمية التي تريد تقديم خدماتها في ماليزيا. ولقد قامت في 2009م بخطوة تحرير الصناعة المصرفية، وعرض أربعة رخص جديدة لشركات تكافل توفر خدمات التكافل العائلي.¹¹ فهذه من بين المبادرات التي قامت بها الحكومة وهي دليل على دعمها وسعيها لإنجاح الصناعة المحلية.

ثانيا: وضوح الرؤية واستراتيجية العمل

لقد تميزت المؤسسات الماليزية عموما والمؤسسات المالية على وجه الخصوص بقوة التخطيط، وذلك من خلال التأكيد على وضوح الرؤية، والتسطير المحكم للأهداف والاستراتيجيات قبل مباشرة العمل. وقد استلهمت المؤسسات الماليزية هذه الرؤية من الرؤية الشاملة للحكومة الماليزية بزعامة رئيس الوزراء الأسبق تون محاضير محمد، والتي أُطلق عليها اسم: رؤية 2020م (Vision 2020).¹² فقد تقدم تأسيس ماليزيا لصناعة التكافل وضع رؤية واضحة لها، وكذا وضع استراتيجية قوية لإنجاحها من خلال إطار قانوني شامل تمثل في قانون التكافل سنة 1984م، وكذا التخطيط لرفد هذه الصناعة برأس مال بشري مؤهل، فأسست الحكومة الماليزية الجامعة الإسلامية العالمية سنة 1984م لرفد المؤسسات الإسلامية عموما، والمالية على وجه الخصوص بإطارات متخصصة. ثم أسس البنك المركزي الماليزي الجامعة العالمية لتعليم المالية الإسلامية سنة 2005م، وكذا الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية سنة 2008م لتطوير المنتجات

¹⁰ انظر MIFC، "Attractive Tax Incentives"، في موقع :

http://www.mifc.com/index.php?ch=menu_foc_ito&pg=menu_foc_ito_inc

تاريخ الإطلاع 2012/9/19م.

¹¹ انظر Bank Negara Malaysia، "Issuance of New Islamic Banking and Family Takaful"،

<http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=8&pg=14&ac=2117>، في موقع :

تاريخ الإطلاع 2012/9/19م.

¹² <http://www.wawasan2020.com/vision/index.html> تاريخ الإطلاع 2012/9/19م.

المالية بما فيها منتجات التكافل، وبحث قضايا التمويل الإسلامي الملحة. ودعمت مؤسسات تدريب إطارات المؤسسات المالية والتكافل الإسلامي. وألزمت شركات التكافل وضع ميزانية للبحوث ولتدريب إطاراتها. وقد صار عرفا لدى شركات التكافل وضع رؤية واستراتيجية للعمل، وكذا الحضور المستمر لإطاراتها في المؤتمرات والندوات وورشات العمل والبرامج التدريبية.

ثالثا: وضوح الإطار القانوني وانضباطه

إن أهم ما أسهم في نجاح التكافل في ماليزيا استناده إلى أرضية قانونية صلبة ومنضبطة تميزت بالشمولية والنظرة المستقبلية. أما شموليتها، فقد تمثلت في الآتي:

- وضع إطار كلي لتحرك شركات التكافل، تمثل في قانون التكافل سنة 1984م¹³.

- إصدار أدلة إرشادية لجملة من المنتجات المالية منها: المبادئ الإرشادية لمنتجات التكافل العائلي (Guidelines on Family Takaful Products) 2006م، والمبادئ الإرشادية لاختبار تحمّل شركات التكافل (Guidelines on Stress Testing for Takaful Operators) 2008م، والمبادئ الإرشادية بشأن الشفافية والإفصاح عن المنتجات (Guidelines on Product Transparency and Disclosure) 2009م. والمبادئ الإرشادية لعرض منتجات جديدة لشركات التأمين والتكافل (Guidelines on Introduction of New Products for Insurance Companies and Takaful Operators) 2010م. والمبادئ الإرشادية لأسس تقييم مسؤوليات التكافل العائلي والتكافل العام (Guidelines on Valuation Basis for Liabilities of Family Takaful & General Takaful Business) 2011م. وقد حظيت هذه الأدلة الإرشادية بقبول شركات التكافل كونها شاركت في صياغتها من خلال إرسال البنك

¹³ انظر، <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=14> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

المركزي الماليزي مسودات هذه الأدلة الإرشادية إلى المؤسسات المالية بما فيها شركات التكافل، وأدرجت ملاحظات أصحاب الصناعة ضمن الدليل الإرشادي¹⁴.

- وضع دليل للحوكمة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية Shariah Governance Guideline لضمان شفافية عالية وإدارة حازمة للمؤسسات المالية بما فيها شركات التكافل.

- تأسيس مجلس استشاري شرعي وطني تابع للبنك المركزي الماليزي يمثل المرجعية الشرعية عند النزاع في قضايا المعاملات المالية الإسلامية، وذلك في إطار إرساء الإطار القانوني للرقابة على عمل المصارف الإسلامية وشركات التكافل¹⁵. وقد أصدر هذا المجلس قرارات مهمة أسهمت في تطوير الصناعة وضمان موافقتها للشريعة؛ من بين هذه القرارات¹⁶:

- أ - تقديم نموذج للتكافل وإعادة التكافل.
- ب - توفير الحماية لمنتجات التمويل.
- ج - إصدار قرارات متعلقة بإدارة مخاطر التكافل.
- د - تحديد موارد شركات التكافل.
- هـ - تحديد كيفية إدارة صندوق التكافل.
- و - رسم المبادئ العامة المتعلقة بالتكافل.
- تأسيس لجنة للمواءمة بين الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي

¹⁴ انظر، <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=18&pg=55&ac=584> تاريخ الإطلاع 2012/9/19

¹⁵ انظر، <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=7&pg=715&ac=802> تاريخ الإطلاع 2012/9/19

¹⁶ انظر BNM، Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam، (ماليزيا: البنك المركزي الماليزي، ط2، 2010م) ص 62-93.

- (The Law Harmonisation Committee) ¹⁷ في الإطار المصارف الإسلامية وشركات التكافل، وقد كُلف رئيس المحكمة العليا بماليزيا بالإشراف عليها.
- تأسيس قسم في القضاء مكلف بالفصل في قضايا المصارف الإسلامية والتكافل.
 - تأسيس المركز الإقليمي للتحكيم في النزاعات المالية يتناول النزاعات في القضايا المتعلقة بالمعاملات الإسلامية، اسمه مركز كوالا لمبور الإقليمي للتحكيم
 - ¹⁸The Kuala Lumpur Regional Centre for Arbitration (KLRCA).
 - إلزام المحامين المشاركين في صياغة عقود المصارف الإسلامية والتكافل بالحصول على شهادة في المالية الإسلامية.

أما النظرة المستقبلية، فقد تمثلت في صياغة قوانين المؤسسات المالية عموماً والإسلامية على وجه الخصوص بمقاربة مصلحية تجمع بين الحفاظ على المصالح المحلية، وتحفيز المؤسسات المالية الأجنبية لا سيما التي تتوفر على تقنيات عالية في الجانب الخدمي لمباشرة العمل في ماليزيا. وقد جسدت هذا في قوانين واضحة ومنضبطة، وأفق استثماري واعد، وتسهيلات ضريبية مغرية، وقد كانت نتيجة هذه النظرة المستقبلية واضحة في العدد المعترف من الشراكات التي وقَّعتها مؤسسات تأمينية عالمية مع مؤسسات ماليزية ناشئة، وفي الاستقرار الكبير في صناعة التكافل واطِّراد نسبة النمو.

رابعا: الاهتمام برأس المال البشري

¹⁷ انظر، <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=260&pg=830&ac=861> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

¹⁸ انظر، <http://www.klrca.org.my/> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

لقد تضمنت رؤية 2020م (Vision 2020) تحديات تسعة عُدت تجاوزها أساسا لتحقيق هذه الرؤية. وقد تناول البند السادس من هذه الرؤية تحديا متعلقا برأس المال البشري، ومواصفاته. فقد جاء فيه: "(سادساً) تحدي تأسيس مجتمع علمي تقدمي ذي نظرة مستقبلية يدعم الإبداع ولا يقتصر دوره على استهلاك التكنولوجيا، وإنما يسهم في مستقبل الحضارة العلمية والتكنولوجيا"¹⁹. وعليه فقد تنبته الحكومة الماليزية إلى أهمية رأس المال البشري المؤهل، فباشرت بتأسيس جامعات تضطلع بهذه المهمة، وأرسلت بعثات دراسية إلى جامعات غربية ذات مكانة عالمية للاستفادة من أكبر قدر ممكن من المعرفة المتقدمة. وعلى صعيد المالية الإسلامية أدركت النقص الفاحش الذي تعاني منه هذه المؤسسات²⁰، فباشرت بتأسيس الجامعات التي تقوم بهذه المهمة، فأسست الجامعة الإسلامية العالمية سنة 1984م التي أسست بدورها المعهد الإسلامي للتكافل والتمويل الإسلامي، زيادة على قسم المالية الإسلامية في كلية الاقتصاد والقانون. وأسس البنك المركزي الماليزي سنة 2005م الجامعة العالمية لتعليم المالية الإسلامية. وتأسست بعدها كليات وأقسام للمالية الإسلامية في جملة من الجامعات الماليزية. وعلى صعيد التطوير والتدريب تم تأسيس

SIDC - Securities Industry Development Corporation سنة 1994م²¹،
IBFIM - Islamic Banking and Finance Institute Malaysia سنة 2001م²²،
ICLIF - International Centre for Leadership in Finance سنة 2003م²³،

¹⁹ <http://www.wawasan2020.com/vision/index.html> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

²⁰ ذكرت دراسات أن السوق المالية الإسلامية الخليجية تحتاج إلى 30000 متخصصا في المالية الإسلامية. وعلى افتراض أن 50% منهم سيكونون تنفيذيين أو أعلى مستوى، فإنه لابد من تدريب 15000 متخصصا. وذكرت أيضا أن باكستان وأندونيسيا ودول جنوب شرق آسيا تحتاج إلى 35000 من التنفيذيين. علما بأنه على مدى العقد القادم لن تستطيع المؤسسات التعليمية الحالية أن تخرج أكثر من 15000 متخصصا.

²¹ <http://www.sidc.com.my/main.asp?pageid=283> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

²² <http://www.ibfim.com/v2/> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

²³ <http://www.iclif.org/Pages/> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

و²⁴FSSTEP - Financial Sector Talent Enrichment Program سنة 2007م. وعلى صعيد البحث العلمي في المالية الإسلامية أسس البنك المركزي الماليزي الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية سنة 2008م لرفد الصناعة المالية ببحوث تأصيلية وتطبيقية تستجيب للتحديات المحلية والدولية. وعلى مستوى التوعية بالمالية الإسلامية والتعريف بجهد ماليزيا في هذا المضمار أسست الحكومة الماليزية ممثلة في مجموعة من الوزارات "المركز الإسلامي العالمي للتمويل الإسلامي" (Malaysia International Islamic Financial Center MIFC)، سنة 2006م²⁵، وكان هدف هذا المركز المسطر في موقعه: الإسهام في جعل ماليزيا مركزا عالميا رئيسا للتمويل الإسلامي. وشجعت شركات التكافل على الانضواء تحت مظلة تجمع شملها، فتأسست جمعية شركات التكافل الماليزية Malaysian Takaful Association (MTA)²⁶ سنة 2003م لتنسق جهود شركات التكافل وإعادة التكافل، وتبحث أهم التطورات والتحديات التي تواجهها هذه المؤسسات.

خامسا: قوة البنية التحتية

البنية التحتية (Infrastructure) هي الهياكل المادية والتنظيمية الأساسية اللازمة لتسيير المجتمع أو المؤسسة. فعلى صعيد الهياكل التنظيمية، اتخذت ماليزيا خطوات نوعية لتأمين بنية تحتية متينة للتكافل الإسلامي، وقد تضمنت هذه البنية الخطوات الآتية:

- تأسيس قسم الصيرفة الإسلامية والتكافل سنة 2000م ضمن أقسام البنك المركزي الماليزي، يضطلع بشؤون المصارف الإسلامية وشركات التكافل اسمه: (Department of Islamic Banking and Takaful)

²⁴ <http://www.fstep.org.my/> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

²⁵ <http://www.mifc.com/> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

²⁶ <http://www.malaysiantakaful.com.my/> تاريخ الإطلاع 2012/9/19 م.

- تعيين رسمي لأحد نواب محافظ البنك المركزي لمتابعة أعمال المصارف الإسلامية والتكافل.

- تأسيس هيئة للرقابة الشرعية الوطنية تضم جملة من علماء الشريعة المتخصصين في الصيرفة الإسلامية والتكافل لإصدار الفتاوى الشرعية المتعلقة بالمصرفية الإسلامية والتكافل، وتسطير الأدلة الإرشادية للمنتجات المالية الإسلامية. أما على مستوى الهياكل المادية فقد توفرت شركات التكافل الماليزية على أحدث البنيات، جهزت بأرقى التجهيزات. كما استقدمت أحدث الأنظمة الخدمية، التي كلفتها ملايين الدولارات. وقد آتى هذا الجهد أكله حيث كسبت شركات التكافل ثقة شريحة كبيرة من المتعاملين الذين تمتعوا بخدمات فعالة في دفع تعويضاتهم وترميم الأضرار التي لحقت بهم.

عوائق صناعة التكافل الماليزية ومكامن تطويرها

إن النجاحات التي حققتها صناعة التكافل بماليزيا، والتي أكسبتها سمعة محلية وعالمية، وجلبت لها رؤوس أموال نوعية، لم تعفها من مواطن ضعف وعوائق يجب تجاوزها إن رامت حضورا قويا في السوق المالية، وتحقيقا فعليا للتنمية الاقتصادية الشاملة. ويمكن تلخيص عوائق التأمين الإسلامي ومكامن تطويره في الآتي:

أولا: قلة الإطارات المتخصصة في التكافل

يتفق الجميع على أن المالية الإسلامية الماليزية حققت تقدما نوعيا في تأهيل إطارات متخصصة استطاعت أن تغطي جوانب كبيرة من العجز في هذه الصناعة. غير أن صناعة التكافل لا تزال تعاني من قلة الإطارات المؤهلة التي تجمع بين الخبرة المهنية والتمكن الشرعي. فشركات التكافل تعاني شحا واضحا في هذا النوع من الإطارات، وتعاني من جهة أخرى ضعف تواصل بين الإطارات الشرعية والمهنية بسبب ضعف البعد التكاملي بين التخصصات. وقد كان لهذا الأمر تداعيات كثيرة منها:

- أ - تصدر الحاصلين على شهادات جامعية في التأمين التقليدي، وكذا المهنيين ممن ليس لهم دراية بأساسيات الشريعة الإسلامية والقواعد الكلية لصناعة التكافل، الأمر الذي أدى إلى ضعف الرؤية الإسلامية للتكافل وضبايتها.
- ب - محاكاة شركات التكافل للتأمين التقليدي في كثير من المنتجات، والاكتفاء بإجراء تعديلات شكلية على بعضها.
- ج - ضعف التواصل بين الإطارات المهنية من خريجي المؤسسات الوضعية، والمتخصصين الشرعيين المتخرجين من الأقسام الشرعية.
- وقد أدركت الحكومة الماليزية والبنك المركزي الماليزي هذا العجز، وحاولت تداركه من خلال تأسيس جامعات تعنى بتأهيل إطارات تتناول المالية الإسلامية على وجه العموم والتكافل على وجه الخصوص من مقارنة تكاملية شاملة، غير أن الطريق لا يزال طويلاً أمام هذا المبتغى.

ثانياً: عدم الحسم في قضايا شرعية عالقة

من مواطن الضعف ومكامن التطوير في التكافل الإسلامي وجود قضايا شرعية عالقة أدى عدم الحسم فيها إلى تلبس بعض منتجات التكافل ببعض الشبهات الشرعية. ولعل أول القضايا التي شوشت استقراراً منتجات التكافل هي المراجعات التي دارت حول التكييف الشرعي لمنتج التكافل، والانتقادات التي قدمت حول تكييف الالتزام بالتبرع، وظهور تكييف شرعي يميل إلى ابتناء التكافل على التعاون وجعل عقد التكافل يقوم على المشاركة التعاونية. ومن القضايا العالقة التي أثرت سلباً على صناعة التكافل والتي تحتاج إلى تعميق البحث فيها، وبيان تفصيلي لحكمها الشرعي مشاركة شركات التكافل للمشاركين في الفائض التأميني على أساس الحافز أو الجعالة، وكذا قضية المخاطر القابلة للتأمين والمصلحة التأمينية Insurable risks ، و Surrender Benefits ، وآخرها انتقاد شركات التكافل إلزامها بالاشتراك مع مؤسسة ضمان الودائع الماليزية

(Insurance Corporation Malaysian Deposit) ودفع رسوم لهذه الأخيرة بالرغم من أن التكافل يقوم على التبرع، وأن شركات التكافل ملزمة بنص القانون بدفع قرض عند العجز، وملزمة كذلك باتخاذ شتى أنواع الاحتياطات والتي منها إنشاء صندوق للاحتياط، والاشتراك في شركات إعادة التكافل.

ثالثا: تداخل البعد التعاوني والتجاري

هناك عدم ارتياح من قبل بعض الشرعيين والمتخصصين في المالية الإسلامية لمبدأ صناعة التكافل الحالية حيث يتهمها بأنها أسست ابتداء على أنها تعاونية، ولكنها سرعان ما تحولت إلى خدمات تجارية، تفرض دفع أقساط تكافل عالية، وأجرة للخدمات الخاصة. واتهمت كذلك بأن تركيزها توجه أكثر إلى الخدمات التي تتعلق بالاستثمارات بدل توفير الحماية الكافية أو تحسين الخدمات القائمة. كما انتقدت خدماتها بأنها غير فعالة ولا سريعة في حل قضايا المشتركين ومطالباتهم. والحاصل أن العلماء دعوا إلى تحسين الخدمات وفرض أسعار تنافسية ومناسبة للخدمات المقدمة وتطبيق تصور مقاصد الشريعة في التكافل والتي منها توفير خدمات التكافل للفقراء والمساكين والمحتاجين (Micro-Takaful)، وتطويرها والقيام أيضا بالعمليات الخيرية، وتمكينها من استغلال أموال الزكاة الواجبة على شركات التكافل لتحقيق هذا الغرض أيضا.

رابعا: ضعف السرعة والكفاءة في توفير الخدمات

إن من التحديات الحالية توفير خدمات جيدة، وبأسرع وقت ممكن، بحيث يرى المشترك فائدة التكافل عندما يصيبه الضرر من خلال ترميم ضرره في أسرع وقت ممكن. فما زالت الخدمات تحتاج إلى تحسين، لاسيما في جانبها الإداري، إذا يلاحظ على كثير من الشركات تأخر موعد الاستجابة للمطالبات ودفع التعويضات. وبالمقابل ترى كثير من شركات التأمين التقليدية تتميز بكفاءة عالية في خدمة زبائنها، وهو ما يعطي انطباعا

سلبيا عن شركات التكافل كون نوعية الخدمة وسرعتها تعدل أهمية قسط التكافل إن لم تتقدمه.

خامسا: ضعف تطوير المنتجات وتوسيع الخدمات

لا تزال صناعة التكافل مكتفية ببعض الخدمات التي تقدمها مثيلاتها من شركات التكافل التقليدية، وما زالت معتمدة على الهياكل القاعدية التي توفرها نفس هذه الشركات، دونما تطوير للهياكل القاعدية بما يتواءم والمتطلبات الشرعية، ودونما توسعة لنشاطات هذه الشركات لتبلغ خدمات مهمة منها: الحماية من أخطار الكوارث الطبيعية التي بدأ يكثر حدوثها في ماليزيا وغيرها، وتضرر الناس منها بسبب التغير المناخي العالمي. فمن التحديات التي تواجهها صناعة التأمين الإسلامي في أنحاء العالم تغطية أوسع الاحتياجات التأمينية من حيث النوع والحجم.²⁷ فتوسيع إطار التكافل سيكون ميزة للصناعة، إذ إنها ستوفر خدمات أكثر مما توفرها خدمات التأمين التقليدي، وتمضي فيه إلى أمد البعيد.

سادسا: عدم تكافؤ المنافسة مع شركات التأمين التقليدي

لاشك أن أهم عامل يجذب المؤمنين إلى الاشتراك في التأمين هو مصداقية الشركة وفعالية خدماتها²⁸. وقد مثل هذان العاملان إلى حد ما عائقا للتوسع السريع لكثير من شركات التكافل الماليزية، حيث إنها وبسبب حداثة نشأتها، وقلة تجربتها، ومحدودية هياكلها المادية والبشرية، لم تتمكن من منافسة خدمات شركات التأمين التقليدية ذات التجربة العريقة، والهياكل المادية والبشرية الهائلة. وقد نجم عن هذه الهوة ضعف فعالية بعض

²⁷ انظر، عبد الباري مشعل: تطبيقات وتجارب التأمين التعاوني، ورقة بحث مقدمة للملتقى التأمين التعاوني 20 - 22 يناير (الرياض):

2009 م)، ص13.

²⁸ لقد بينت دراسات غربية حول أولوية المؤمن في اختياره لشركة التأمين، وهل هي منافسة قسط التأمين أم الخدمات التي تقدمها شركة التأمين، فأظهرت أن الأغلبية يقدمون خدمات شركة التأمين على رخص الأقساط.

شركات التكافل في تغطية التعويضات، واضطرار بعضها الآخر إلى الاستعانة بوسطاء من شركات تكافل تقليدية تتوفر على أنظمة متطورة لمتابعة التعويضات وتغطيتها، وتأسيس بعضها الآخر لشركات تكافل بالشراكة مع شركات تأمين تقليدية. وأحسب أن هذا وإن عد عائقاً، غير أنه مرحلة طبيعية تعيشها أية شركة ناشئة، والعييب في نظري هو في التعثر في التخطيط لتخطي هذه المرحلة، وتسليّة النفس بجدائنة شركات التكافل، ومحدودية خبرة أفرادها دونها بذل جهد مضاعف لتجاوز هذه العوائق.

سابعا: ضعف ثقافة التكافل وقلة التوعية الدينية به

يظهر من خلال إحصاءات التكافل في الدول الإسلامية لسنة 2011م أن ثقافة التكافل في ماليزيا وإن كانت أفضل حالا من مثيلاتها في الدول الإسلامية الأخرى، غير أنها لا تزال تحتاج إلى مزيد من الوعي والعناية. ذلك أن نسبة اختراق شركات التكافل للسوق التأمينية لسنة 2009م لم تتجاوز 0,60%، وهذا مقارنة بـ 4,84% للتأمين التقليدي. والأمر ينسحب على التوعية الدينية بضرورة الالتجاء إلى التكافل المنضبط بالضوابط الشرعية بدل التأمين التقليدي، فلا يزال كثير من المسلمين في ماليزيا يفضلون التأمين التقليدي على التكافل، لأنه يوفر في نظرهم مزايا خدمية لا توفرها شركات التكافل الناشئة، وكثير منهم لا يرى farkا واضحا بين التكافل والتأمين التقليدي، وهو ما يحتاج إلى جهود مضاعفة بالتوعية الدينية بأهمية التكافل يوازيه ترقية لخدمات شركات التكافل.

نتائج البحث وتوصيات

يمكن تلخيص أهم نتائج بحث تجربة التكافل في ماليزيا في الآتي:

- إن صناعة التكافل الماليزية حققت منذ تأسيسها سنة 1984م وإلى يومنا هذا إنجازات نوعية شملت السياسات والقوانين والمنتجات.
- إن أبرز ملامح نجاح صناعة التكافل الماليزية تحقيقها لنسبة نمو عالية، وامتلاكها لأكبر سوق تكافلي في العالم بنسبة تقدر ب 26% من أصول التكافل العالمي.
- لقد اعتمد المجلس الاستشاري الشرعي الوطني التابع للبنك المركزي الماليزي والهيئات الشرعية لشركات التكافل في تطبيقها لصناعة التكافل تكييف مجمع الفقه الإسلامي الدولي وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.
- إن ثمة اقتراح علاقة تعاقدية لشركات التكافل تقوم على أساس الوديعه تقدمت به الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية.
- إن أهم عوامل نجاح التكافل بماليزيا:

- دعم الحكومة لاسيما البنك المركزي الماليزي لصناعة التكافل
- وضوح الرؤية واستراتيجية العمل
- وضوح الإطار القانوني وانضباطه
- الاهتمام برأس المال البشري
- قوة البنية التحتية

- إن أبرز عوائق صناعة التكافل بماليزيا:

- قلة الإطارات المتخصصة في التكافل
- عدم الحسم في قضايا شرعية عالقة
- تداخل البعد التعاوني والتجاري
- ضعف السرعة والكفاءة في توفير الخدمات
- ضعف تطوير المنتجات وتوسيع الخدمات

- عدم تكافؤ المنافسة مع شركات التأمين التقليدي

- ضعف ثقافة التكافل وقلّة التوعية الدينية به

أما أهم التوصيات فيمكن تلخيص أهمها فيما يأتي:

. ضرورة عقد دراسات تبحث مقارنة البنك المركزي الماليزي لصناعة التكافل،

وكذا خطواته الاستراتيجية والتشريعية لإنجاحها.

. ضرورة عقد علاقات تعاون بحثية بين الجامعات والمؤسسات البحثية التي تعنى

بالتكافل الإسلامي، لنقل الخبرات البحثية، ومن ثم اختصار زمن تطوير المؤسسات

البحثية المحلية.

. ضرورة عقد علاقات تعاون مع مؤسسات التكافل الفاعلة في ماليزيا للتعرف

المباشر على الخبرة الماليزية في مجال التكافل، ونقل أفضل تطبيقاتها.

والله الهادي إلى سواء السبيل