

بررسی تکافل، چشم انداز و چالش های صنعت تکافل

سید هادی عربی^۱

فاطمه محمودی^۲

تاریخ دریافت: ۹۴/۹/۱۴ تاریخ پذیرش: ۹۴/۱۲/۱۸

چکیده

بیمه در عصر حاضر نقش و اهمیت والایی در تامین مالی، تجارت و صنعت به عهده دارد. شرکت و نهاد تکافل با همان اهداف شرکت بیمه، یعنی به منظور پوشش خسارت ها و خطرهای احتمالی در آینده طراحی شده است. صنعت بیمه اسلامی به منظور دوری از شبهات موجود در بیمه متعارف از منظر فقه اهل تسنن الگوی تکافل را مطرح کرده است که هم در کشورهای اسلامی و هم غیر اسلامی مورد استقبال قرار گرفته است. با وجود اینکه فقهای شیعه بیمه متعارف را شرعی می دانند، اما استفاده از الگوی تکافل باعث افزایش ظرفیت بازار بیمه می شود. مقاله پیش رو به بررسی تکافل، تفاوت های آن با بیمه متعارف، چشم انداز و چالش های پیش روی صنعت تکافل می پردازد. مقاله در جمع آوری اطلاعات از روش کتابخانه ای استفاده کرده و به لحاظ روش از نوع توصیفی - تحلیلی بوده و به لحاظ هدف از نوع ترویجی و توسعه ای است. نتایج نشان می دهد که صنعت تکافل ویژگی هایی دارد که این صنعت را از صنعت بیمه متعارف متمایز می کند. عملیات تکافل نسبت به بیمه متعارف از شفافیت مالی بیشتری برخوردار است. بعلاوه برخلاف بیمه رایج، تکافل شوندگان در مازاد پذیره نویسی و سود حاصل از سرمایه گذاری سهام هستند و از این جهت به عدالت نزدیک تر است. برای توسعه صنعت تکافل علاوه بر آگاهی مشتریان و توسعه محصولات، همگن سازی و استاندارد سازی الگوهای تجاری و مقررات حائز اهمیت است.

واژگان کلیدی: تکافل، چالش های صنعت تکافل، بیمه متعارف

طبقه بندی JEL: G22، B59

sharabi@rihu.ac.ir

f.mahmodi@ut.ac.ir

۱. دانشیار گروه اقتصاد پژوهشگاه حوزه و دانشگاه

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد بانکداری اسلامی دانشگاه تهران

مقدمه

نیاز به امنیت از جمله مهم ترین نیازهای بشر است که براساس گذر زمان از تعریف ساده خود به امنیت در دارایی، سرمایه گذاری ها، و مواردی از این قبیل، بسط و گسترش یافته است. در ابتدا، به منظور رفع این نیازها از ابزارهای متفاوتی استفاده می شد تا اینکه نظام بیمه، بدون شد (تاج بخش، ۱۳۳۷، ص ۳۱۷). امروزه در اقتصادهای نوین، بعد از بانکداری، بیمه مهمترین بخش شمرده می شود که در هم تنیده شده و مکمل یکدیگر هستند و از عملکرد هم حمایت می کنند. بیمه مسئله مهمی است که مناقشه های بسیاری را پدید آورده است (عسگری و اسمعیلی گیوی، ۱۳۸۷، ص ۶۴).

تکافل در راستای جبران خسارات و مسئولیت های مشترک در میان جامعه می باشد. اطلاعات حاکی از توجه روز افزون جهان اسلام و حتی کشورهای غیر اسلامی به تکافل و تکافل اتکایی و روند رو به رشد این صنعت در جهان اسلام و پتانسیل بالقوه این بازار است، لذا، توجه بیشتر به این مقوله چه از بعد نظری و چه در عمل، دارای توجیه است. زیرا می تواند به برقراری تعاملات اقتصادی بیشتر، اعم از بیمه ای و غیر بیمه ای با دیگر کشورها و به ویژه کشورهای مسلمان و بالخصوص کشورهای حوزه خلیج فارس بینجامد که دستاوردهای آن برای کشور ما، افزایش سطح تعاملات اقتصادی بین المللی است که از کارایی نسبی برخوردار هستند و در اختیار گرفتن بخشی از این بازار بین المللی رو به گسترش و همچنین بهره مند شدن از شرکت های تکافل اتکایی موجود و کاستن از میزان وابستگی به شرکت های بیمه اتکایی بین المللی است که گاهی برخوردهای سیاسی را در تعامل با ما در دستور کار خود قرار می دهند، به عبارت دیگر، تاسیس شرکت های تکافل و تکافل اتکایی به افزایش تعاملات اقتصادی، رونق اقتصاد داخلی، تحکیم روابط سیاسی و تضعیف وابستگی به کشورهای غیر اسلامی خواهد انجامید (توحیدی نیا، ۱۳۸۷، ص ۱۱۴).

از آنجایی که صنعت تکافل در ایران به مرحله اجرا نرسیده است و در حد مدل ارائه شده است، ضروری است که صنعت تکافل بیشتر معرفی و شناخته شود، چشم انداز و چالش های آن مورد شناسایی قرار گیرد تا زمینه بومی سازی و استفاده از پتانسیل آن در کشور فراهم گردد. به این منظور این مقاله تلاش می کند که اولاً تکافل را معرفی و تفاوت های آن را با بیمه متعارف تبیین نماید و ثانیاً چشم انداز و چالش های اساسی پیش روی صنعت تکافل را معرفی نماید. مقاله پیش رو به روش توصیفی و با استفاده از منابع کتابخانه ای به دنبال بررسی چالش های پیش روی صنعت تکافل است و ابتدا به بررسی فقهی بیمه متعارف و تاریخچه صنعت تکافل پرداخته، سپس تشریح الگوهای رایج در صنعت تکافل، ضرورت شکل گیری صنعت تکافل، مقایسه تکافل با بیمه رایج و بررسی تکافل در کشورهای دیگر، عملکرد بازار تکافل و در آخر چالش های پیش روی صنعت

تکافل مورد بررسی قرار می گیرد .

پیشینه تحقیق

هر چند صنعت تکافل در ایران کاربردی نشده است و چنانکه باید و شاید شناخته شده نیست، با این حال در زمینه بررسی و تبیین سازوکارهای تکافل مطالعاتی صورت گرفته است. مطالعات مختلف از جنبه های گوناگون تکافل را مورد بررسی قرار داده اند که به اختصار مرور خواهد شد. مهدوی و همکاران (۱۳۸۸) در مقاله ای به عنوان «بررسی الگوهای بیمه اسلامی (تکافل) مبتنی بر مضاربه از نظر سازو کارهای عملیاتی و فقهی»، الگوی تکافل مبتنی بر مضاربه را ارائه می کند و سپس این الگو را با فقه امامیه تطابق می دهد و پس از بیان ویژگی های تکافل در مقابل بیمه رایج به این نتیجه می رسد این الگو از نظر مسائل فقهی با مشکلی رو به رو نبوده، و با توجه به اینکه مازاد بر ادعا و هزینه ها به افراد و تکافل شوندگان تعلق دارد، از بیمه های معمول به عدالت نزدیک تر است.

سید نورانی و همکاران (۱۳۹۰) در مقاله ای به عنوان «تکافل و سازو کاری مناسب برای ارائه بیمه های خرد در مناطق روستایی ایران»، پس از تشریح راه کارهایی جهت افزایش ضریب نفوذ بیمه در مناطق روستایی، به این نتیجه می رسند نقش بیمه های خرد به عنوان یکی از طرح های اجتماعی موفق در جهت گسترش رفاه و عدالت اجتماعی و از میان بردن شکاف طبقات اجتماعی بسیار با اهمیت است.

توحیدی نیا (۱۳۸۷) در مقاله ای به عنوان «تکافل و اهمیت توجه بیشتر به آن در ایران»، پس از تشریح مزایای تکافل نسبت به بیمه متعارف به این نتیجه می رسد که با وجود مشروعیت بیمه متعارف از منظر علمای شیعه، با توجه به مزایای تکافل، توجه بیشتر به آن در ایران اهمیت دارد.

عسکری و اسمعیلی گیوی (۱۳۸۸) در مقاله ای به عنوان «تحلیل نظری ساختار بیمه های عمر در نظام تکافل و بیمه های متعارف»، به مقایسه تکافل خانواده و بیمه عمر رایج از نظر منافع و محصولات ارائه شده آنها پرداخته اند و نتیجه گیری می شود که محصول تکافل خانواده می تواند به صورت ابزاری کارآمد برای مدیریت ثروت خانواده ها مکمل محصول بیمه عمر بوده و با ارایه محصول تکافل خانواده می توان برای افزایش رشد نرخ نفوذ بیمه عمر در کشور برنامه ریزی کرد.

محمدی مهر (۱۳۸۵) در پایان نامه ای با عنوان «بررسی تطبیقی نظام بیمه و تامین اجتماعی با نظام تکافلی در اسلام»، به تبیین ماهیت و اهمیت تعاون و تکافل در جامعه پرداخته و سازوکارهای برخی الگوهای شرکت های تکافل را به صورت کلی آورده است.

سراج زاده (۱۳۸۸) در پایان نامه ای با عنوان «تحلیل نظری مقایسه ای بیمه متعارف و

تکافل» بیان می‌کند برای شرکت‌های تکافل این امکان وجود دارد که بتوانند با نرخ های حق بیمه مشابه در شرایط رقابتی، همه ریسک های بیمه ای را پوشش دهند و تفاوت نوع قرارداد تکافل با بیمه متعارف مانعی را ایجاد نمی‌کند و ایجاد یک نظام کارآمد تکافلی در کنار نظام بیمه ای در کشور خللی ایجاد نمی‌کند.

در گزارش شماره ۵ سال (۲۰۱۱) مروری بر بیمه اسلامی^۱، به مسائل مهم تغییرات و پیشرفت‌های واقع شده در بیمه از سال ۲۰۰۸ می‌پردازد و بیان می‌کند از میان تمامی الگوهای بیمه اسلامی، تکافل، بیشتر از سایر الگوها توسط علمای اسلامی پذیرفته شده است. در قسمت اول این گزارش، مهم ترین الگوهای عملیاتی بیمه اسلامی و اندازه بازارهای آنها به طور خلاصه ارائه می‌شود. سپس، یک نگرش کلی از پیشرفت های مقرراتی در برخی بازارهای عمده تکافل ارائه می‌شود، در پایان نیز، فرصت ها و چالش های این بخش ارائه می‌شود.

سعدی و میرزاخانی (۱۳۹۲) در مقاله ای با عنوان «صحت بیمه عمر در عرض عقود مستقل فقهی»، برای تصحیح شرعی و فهم احکام حقوقی عقد بیمه دو رویکرد را مطرح می‌کند و برای نیل به این هدف، ناگزیر از رفع شبهه هایی مانند غرر، تعلیق و ربا در بیمه عمر و ارائه راهکارهایی برای سازگاری بیمه عمر با مبانی فقه امامیه می‌پردازد.

عسگری و اسمعیلی گیوی (۱۳۹۲) در مقاله ای با عنوان «مقایسه کارآیی بیمه اسلامی (تکافل) و بیمه متعارف، با فرآیند تحلیل سلسله مراتبی (AHP)»، کارآیی و عملکرد شرکت های تکافل و بیمه رایج با شاخص های معین و با بهره برداری از روش تحلیل سلسله مراتبی مقایسه شده است. نتایج حاصل از این تحقیق حاکی از کارآیی نسبی تکافل در مقابل بیمه متعارف است و عرضه محصولات تکافل در کنار محصولات رایج در کشور ایران به رشد میزان نفوذ بیمه در کشور کمک شایانی خواهد کرد.

عسگری و اسمعیلی گیوی (۱۳۸۷) در مقاله ای با عنوان «صنعت تکافل، ویژگی ها فرصت ها و چالش های پیش رو» به تشریح سازوکارها و وضعیت فعلی شرکت های تکافل خانواده در جهان پرداخته و نتیجه گرفته اند که صنعت بیمه اسلامی با توجه به ویژگی های منحصر به فردش، به عنوان صنعتی پرسود در حال رشد و فراگیر شدن است.

لطفی و هوشمند (۱۳۸۹) در مقاله ای با عنوان «پژوهشی در زمینه عقد بیمه و سرمایه‌گذاریهای مالی و تطبیق آن با موازین اسلامی»، بیمه تکافل را به عنوان جایگزینی برای بیمه های رایج در دنیا به صورت جدی تر مطرح می‌کنند. با توجه به قدمت بیمه در ایران و تحول در صنعت بیمه کشور به دنبال راهکارهای دستیابی به آن در امر برنامه ریزی پرداخته شده است.

1. [http : media.swissre.com](http://media.swissre.com)

اعتصامی و شریف زاده (۱۳۹۲) در مقاله ای با عنوان «مدیریت عقود مشارکتی بانک ها براساس الگوی تکافل اصناف» به بررسی چالش های قراردادهای مشارکتی پرداخته است و در راهکار پیشنهادی بانک های تجاری برای تخصیص منابع مشارکتی خود به طور غیرمستقیم و از راه صنوف تولیدی و خدماتی اقدام می کنند و اتحادیه در قالب نهاد تکافل و به عنوان متصدی تکافل با تشکیل صندوق سرمایه گذاری و به کارگیری درصدی از تسهیلات در طرح های سودآور ضمن پوشش خسارت های احتمالی واحدهای صنفی به پویایی صنوف کمک مضاعف خواهد کرد.

سلیمانی و همکاران (۱۳۹۳) در مقاله ای با عنوان «طراحی صندوق سرمایه گذاری مشترک بیمه ای به منظور افزایش ظرفیت بیمه اتکایی» بحث ظرفیت محدود بیمه های اتکایی را مطرح می کند و بیان می کند یکی از ابزارهای کارآمد برای رفع این مشکل، ارتباط مستقیم صنعت بیمه با بازار سرمایه است از طریق انتشار اوراق بهادارسازی ریسک با توجه به بررسی های انجام شده صندوق سرمایه گذاری بیمه ای به منظور افزایش ظرفیت بیمه اتکایی پیشنهاد شده است.

قالیباف اصل و همکاران (۱۳۹۰) در مقاله ای با عنوان «صکوک وکالت بیمه ای برای پوشش ریسک حوادث فاجعه آمیز» به وجود آمدن یکسری از حوادث فاجعه آمیز و خسارت های سنگین باعث افزایش ارزش دارایی ها در مناطق حادثه خیز می شود و بیمه اتکایی ظرفیت پوشش تمام این ریسک را ندارد در نتیجه بحث ظرفیت بازارهای سرمایه و انتقال سهمی از ریسک بیمه ای به این بازار از طریق انتشار اوراق بهادار مطرح می شود، این اوراق در دنیا بر پایه اوراق قرضه است که به علت ربوی بودنشان در ایران قابل انتشار نیست و براساس تحقیق های به عمل آمده صکوک وکالت بیمه ای برای اجرایی شدن ساختار اوراق حوادث فاجعه آمیز در ایران پیشنهاد شده است.

نظریبور و خزایی (۱۳۹۲) در مقاله ای با عنوان «طراحی صکوک مشارکت جهت انتقال ریسک شرکت بیمه به بازار سرمایه» تبدیل ریسک بیمه به اوراق بهادار را یکی از روش های انتقال ریسک می دانند که در بازار سرمایه مورد مبادله قرار می گیرد، بر اساس نتایج به دست آمده با استفاده از عقد شرکت می توان اوراق مشارکت بیمه ای منتشر کرد که افراد در سود و زیان ناشی از پوشش بیمه ای برخوردار شوند.

الیور وای من (۲۰۰۷) در مقاله ای با عنوان «خدمات مالی تکافل، فرصت جدید در رشد بیمه جهانی»، تکافل را به عنوان شکلی از بیمه معرفی می کنند برای ارائه بیمه زندگی و غیر زندگی، که مزایایی در اختیار مشتریان قرار می دهد که سازگار با شرع اسلام است و این محدودیت ها را به عنوان یک فرصت می دانند نه تحمیل تکافل به عنوان مدلی جذاب هم برای مسلمانان و هم غیر مسلمانان معرفی شده است.

ابوزاید^۱ (۲۰۰۸) در مقاله ای به عنوان «تکافل در اروپا: گام بعدی چه چیزی می تواند باشد؟»^۲، نیاز واقعی پوشش ریسک در میان جوامع مسلمان اروپا را راضی کننده نمی داند و نفوذ پایین به دلایلی مانند: مذهب، فرهنگ، تحصیلات، اشتغال بر می گردد که دین نقش تعیین کننده ای دارد و تنها راه پاسخ به این بی میلی می تواند ارائه مدل تکافل در کشورهای اروپایی باشد که دارای جمعیت مسلمان قابل توجهی است. در (۲۰۱۴) در مقاله ای به عنوان «بینش تکافل جهانی در ۲۰۱۴»^۳ بینش تکافل جهانی در ۲۰۱۴ نشان می دهد که مکمل بینش تکافل جهانی در ۲۰۱۳ است و روند حرکت تکافل را بازارهای کلیدی و شرکت های بزرگ و تحولات نظارتی را نشان می دهد. در (۲۰۱۳) در مقاله ای به عنوان «بینش تکافل جهانی ۲۰۱۳»، به تصرف صنعت بیمه با رویکرد اسلامی می پردازد، و به ارائه بینش سودآوری و رشد در این صنعت می پردازد.

موحد ایزهار^۲ (۲۰۱۰) در مقاله ای با عنوان «مسائل و چشم انداز بانکداری اسلامی، یک مطالعه موردی از تکافل» به تجزیه و تحلیل تکافل در جهان و بررسی محبوبیت آن می پردازد. چنانکه ملاحظه می شود هر کدام از مطالعات بر بخشی از موضوعات و مسائل تکافل تمرکز کرده اند. با این حال مطالعه حاضر بدنبال ارائه تصویری کلی از موضوعات و مسائل تکافل است، بگونه ای که چشم اندازی را مقابل خواننده علاقمند به موضوع قرار می دهد. از آنجا که تکافل در بسیاری از کشورهای اسلامی بعنوان نهادی جایگزین برای بیمه های متعارف ارائه شده است. بنابراین اولین مساله این است که آیا بیمه های متعارف از نظر شریعت اسلامی با مشکلی مواجه است که باید نهاد دیگری جایگزین آن شود؟ بنابراین ابتدا بررسی فقهی بیمه متعارف به اختصار مرور می شود. در ادامه تکافل معرفی و سپس الگوهای مختلف ارائه شده مرور خواهد شد. آنگاه به تمایزات تکافل با بیمه متعارف و وضعیت تکافل در کشورهای مختلف پرداخته می شود. در نهایت پتانسیل صنعت تکافل و چالش های اساسی پیش روی این صنعت بررسی خواهد شد.

۱. مشروعیت بیمه متعارف

موافقان مشروعیت قرارداد بیمه که شامل اکثریت قریب به اتفاق علما و صاحب نظران شیعه (محمدی مهر، ۱۳۸۵) و اقلیتی از علما و صاحب نظران اهل تسنن هستند، پیرامون اینکه آیا عقد بیمه یک عقد جدید محسوب می شود یا خیر؟ به سه دسته تقسیم می شوند. دسته اول، آنهایی هستند که معتقدند برخی از انواع بیمه در صدر اسلام و قبل از آن وجود داشته است و شارع مقدس آنها را رد نکرده است، لذا، قایل به مشروعیت این انواع بیمه شده اند. دسته دوم صاحب

1. Abouzaid chakib
2. www.meinsurancereview.com
3. mohd .Izhar ahmad

نظرانی هستند که عقد بیمه را یک عقد مستقل نمی دانند بلکه آن را در ضمن یکی از عقود رایج در فقه قرار می دهد و به جهت همین وابستگی به سایر عقود، این عقد در ضمن هر عقد دیگری که قرار بگیرد از چهارچوب تعریف و شرایط آن عقد تبعیت خواهد کرد. دسته سوم صاحب نظرانی هستند که معتقدند، عقد بیمه، یک عقد مستقل است، یعنی بر این اعتقادند که در مورد عقد بیمه ادله مستقلی وجود دارد که بر مشروعیت آن دلالت می کند، لذا نیازی وجود ندارد به اینکه آن را به یکی از عقود معهود منضم سازیم (توحیدی نیا، ۱۳۸۷، ص ۹۶). در بین علما و صاحب نظران شیعه، فردی را نمی توان یافت که قرارداد بیمه متعارف را به طور کلی، غیر مشروع بداند، اما در بین صاحب نظران اهل تسنن دو گروه موافق و مخالف وجود دارد که البته در این بین مخالفان اکثریت بالایی را به خود اختصاص داده اند. برخی مخالفان معتقدند که عقود شرعی معین و محصور هستند (محمدی مهر، ۱۳۸۵) و قرارداد بیمه بر هیچ کدام از آنها منطبق نیست و برخی دیگر عدم مشروعیت بیمه را به برخی ایرادات شرعی موجود در آن (از جمله غرری بودن، اکل مال به باطل بودن، ربوی بودن و مصداق قمار بودن قرارداد بیمه) مربوط می دانند. البته قابل ذکر است که اکثریت قریب به اتفاق علما و صاحب نظران شیعه بیمه را شرعی دانسته اند و به ایرادات فوق به تفصیل پاسخ گفته اند (توحیدی نیا، ۱۳۸۷، ص ۹۹).

۲. تاریخچه و تعریف تکافل

واژه تکافل از قرآن و سنت گرفته شده است و به معنی ضمانت مشترک می باشد که هدف آن، مشارکت و یاری دو جانبه میان اعضای گروه مشخصی است (نورانی و همکاران، ۱۳۹۰، ص ۸۹). در واقع بیمه مفهوم تازه ای نیست و در صدر اسلام، توسط مهاجران مکه و انصار مدینه و پس از هجرت پیامبر یعنی ۱۴ قرن پیش نیز رواج داشته است. صنعت بیمه اسلامی برای ایجاد نظام نهادهای مالی اسلامی به منظور دوری از شبهاتی که از منظر فقه اهل تسنن (مانند ربا، غرر، قمار، اکل مال به باطل) در آن وجود دارد، الگوی جایگزینی عرضه کرد که کشورهای اسلامی و حتی غیر اسلامی از آن استقبال کردند. اولین قانون تکافل (بیمه اسلامی) در سال ۱۹۸۴ در مالزی به تصویب رسید و شرکت های تکافل از آن پس بیشتر شدند (عسگری و اسمعیلی گیوی، ۱۳۸۷، ص ۶۵). تکافل بر پایه تعاون بنا شده است و مدیریت آن بسیار شبیه به بیمه های تعاونی است. فلسفه تکافل به جز محدودیت های سرمایه گذاری در شریعت و انعطاف پذیری بیشتر در تامین حقوق صاحبان سهام به تعاونی بسیار نزدیک است. تکافل، نظامی مبتنی بر اصل کمک متقابل (تعاون) و همکاری داوطلبانه (تبرع) است و در آن، ریسک داوطلبانه به طور اشتراکی بین مشارکت کنندگان تسهیم می شود (نورانی و همکاران، ۱۳۹۰، ص ۸۱). اصطلاح (صنعت تکافل) شامل تمامی متصدیان کسب

و کار ارائه خدمات و محصولات تکافل می باشد. این صنعت، شرکت های بیمه مستقیم (که برای ارائه طیف گسترده ای از محصولات تکافل پذیره نویسی می کنند) شرکت های بیمه رایج (که تعداد محدودی از محصولات تکافل را ارائه می کنند) و شرکت های بیمه اتکایی و تکافل اتکایی را در بر می گیرد. تکافل سه ویژگی عمده دارد: تفکیک وجوه بیمه گذاران از وجوه سهامداران تعهد به استراتژی های سرمایه گذاری سازگار با شریعت از طریق عدم پرداخت بهره و عدم ارتباط تجاری با بنگاه هایی که درگیر فعالیت های نامشروع هستند و الزام به وجود یک هیئت مستقل نظارت داخلی مرکب از علمای دینی (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

در گزارش ها گاهی بین بیمه اسلامی و تکافل، تفکیک می شود. در حالی که بیمه اسلامی به تمامی مفاهیم بیمه اسلامی اشاره دارد، تکافل فقط به الگوهای اشاره دارد که در آن، وجوه بیمه گذاران از وجوه سهامداران شرکت تفکیک می شود. اما تفاوت میان الگوهای تکافل با ویژگی تفکیک وجوه (تفکیک وجوه بیمه گذاران از وجوه سهامداران) و دیگر الگوهای بیمه اسلامی به دلایل زیر مهم است (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱):

۱. الگوهای تکافل پذیرش وسیعی در صنعت یافته و در مواردی توسط نهادهای بین المللی مانند انجمن خدمات مالی اسلامی یا سازمان حسابداری و حسابرسی موسسات مالی اسلامی پذیرفته شده است.

۲. جمع تمام انواع مختلف الگوهای بیمه اسلامی تحت عنوان تکافل، باعث سردرگمی مصرف کننده و کاهش موفقیت تکافل خواهد شد.

۳. از دیدگاه تکافل اتکاییواگذاری از شرکت هایی که در دیگر الگوهای بیمه اسلامی فعالیت می کنند (مانند الگوی تعاونی عربستان سعودی یا الگوی ایرانی) به صندوق تکافل اتکایی مسئله دار است.

در عمل شرکت های تکافل به دو دسته تقسیم می شوند: تکافل عمومی و تکافل خانواده، تکافل خانواده یعنی فراهم ساختن مصونیت و امنیت برای افراد و خانواده های آنها در ارتباط با زندگیشان. تکافل خانواده ساز و کار مالی مبتنی بر اصول تعاون است که هدف آن پدید ساختن ایجاد مسئولیت به منظور حمایت از بیوه ها، یتیمان و دیگر وابستگان شخص مشارکت کننده است (خانزاده، ۲۰۰۶). به سایر خدمات بیمه اسلامی تکافل عمومی گفته می شود. در حال حاضر عملاً دو الگوی وکالت و مضاربه مهم ترین الگوهای هستند که به صورت تجاری به کار گرفته شده اند. در شرکت های گوناگون نیز خود این دو الگو با تفاوت های جزئی به کار گرفته می شوند (عسگری و اسمعیلی گیوی، ۱۳۸۷، ص ۷۸). اگر چه شیوه های اجرا و پیاده سازی از شرکتی به شرکت دیگر متفاوت است و به فضای

مقرراتی، هیئت نظارت شرعی و مدیریت شرکت ها بستگی دارد، اما در هر حال تکافل در چند الگوی عمده قابل تقسیم بندی است که ذیلا به اختصار اشاره می شود.

۱-۲. الگوی وکالت

تحت الگوی وکالت شرکت های تکافل به عنوان عوامل اجرایی محض برای مشارکت کنندگان یعنی بیمه گذاران عمل می کنند. الگوی وکالت شبیه صندوق تعاونی است که در آن عامل اجرایی یک حق العمل از قبل توافق شده معمولاً یک نسبت ثابت از سهم مشارکت پرداختی توسط بیمه گذاران را در قبال سرمایه گذاری کردن وجوه تکافلی و اداره امور تکافل به نمایندگی از بیمه گذاران دریافت می کنند. عامل اجرایی از مازاد بیمه گری و سودهای حاصل از سرمایه گذاری مبلغی دریافت نمی کنند و البته ضررهای مربوط به بیمه گری و سرمایه گذاری را متحمل نمی شود. عامل به طور رسمی ریسک بیمه گری را تحمل نمی کند بنابراین می تواند وسوسه شود که بدون ارزیابی درست ریسک به دنبال ماکزیمم کردن حجم سهم مشارکت باشد. برخی انواع این الگو از پرداخت پاداش به عامل برای ارتقای ارزیابی مناسب ریسک در بیمه گری جهت رفع این مشکل استفاده می کنند. به همین ترتیب، برای تامین ریسک یک وام بدون بهره در موارد کسری، متعهد کردن عامل برای انضباط در ارزیابی ریسک انگیزه ایجاد می کند (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

۲-۲. الگوی مضاربه

الگوی مضاربه در اصل یک الگوی تقسیم سود است. برخلاف الگوی وکالت، عامل اجرایی یک نسبت از قبل توافق شده از مازادهای حاصل از صندوق بیمه گذاران و سودهای به دست آمده از فعالیت های سرمایه گذاری را دریافت می کند. تحت این الگو تنها زمانی عامل می تواند به سود برسد که هزینه های عملیاتی آن کمتر از مجموع دو مقدار سهم عامل در مازاد حاصله از فعالیت بیمه گری و سهم از درآمد سرمایه گذاری باشد. بنابراین مدیریت کارای وجوه و ارزیابی مناسب ریسک به نفع عامل خواهد بود (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

۳-۲. الگوی تلفیقی

الگوی تلفیقی ترکیبی از الگوهای وکالت و مضاربه است. در این الگو عامل اجرایی، سهم از قبل توافق شده ای از پرداختی بیمه گذاران به علاوه سهمی از سود به دست آمده از فعالیت های سرمایه گذاری را دریافت می کند (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

۴-۲. الگوی وکالت وقف

تحت الگوی وکالت وقف، عامل اجرایی با ارائه یک هبه اولیه یک صندوق وقف تشکیل میدهد. بیمه‌گذاران پرداخته‌ایی (سهام مشارکت) را به بخش تبرع صندوق فنانجام میدهند که برای تصفیه خسارت به کار می‌رود. عامل اجرایی بابت انجام امور بیمه‌گری یک حق العمل ثابت (حق الوکاله) 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 پرداخت های آتی به کار رود یا برای تقسیم سود در بخش فعالیت های سرمایه گذاری به کار گرفته شود. مانند الگوی وکالت در اینجا نیز عامل اجرایی به هنگام کسری در صندوق استقراض می‌کند. انگیزه های عامل اجرایی در این الگو بسیار شبیه الگوی وکالت است اما الگوی وقف مشکل مهم و شرعی مالکیت وجوه پرداختی مشارکت کنندگان در الگوی وکالت را برطرف می‌کند (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

۵-۲. الگوی غیر انتفاعی تکافل

بر اساس این الگو که بیشتر در سودان اجرا می‌شود، سرمایه اولیه برای صندوق از طریق یک وام بدون بهره فراهم می‌شود. مشارکت کنندگان با پرداخت به صندوق، مالک و عامل صندوق می‌شوند (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱). حتی در درون یک شرکت تکافل، ممکن است با توجه به نوع محصول از چندین الگو استفاده شود. بسیاری از شرکت ها به الگوی وکالت یا تلفیقی تمایل دارند. الگوی وکالت وقف نیز با اقبال فزاینده تصویب قانونی در مالزی و اندونزی روبه رو 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. برخی از علما این الگو را بدلیل اینکه عامل فقط در سود (و نه در زیان) سهم دارد، قابل قبول نمی‌دانند (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

۳. دیدگاه فقیهان اهل سنت و امامیه درباره تکافل

همانطور که گفته شد، پیشنهاد پدید ساختن شرکت های تکافل و نوع سازوکار آنها اعم از عمومی و خانواده که با عقدهای اسلامی افراد جامعه را تحت پوشش قرار می‌دهد از طرف متخصصان و فقیهان اهل سنت بوده و تمام سازوکارهای این شرکت ها به وسیله کمیته فقهی ای که در این شرکت ها در حال فعالیت هستند بررسی و مورد تایید قرار می‌گیرند. این کمیته بر تمامی فعالیت‌های شرکت نظارت داشته و آنها را با فقه اهل سنت تطبیق داده و در صورت تایید شرعی

اجازه عملیاتی شدن آن‌ها را می‌دهند. بنابراین از نظر فقه اهل سنت سازوکارهای این شرکت‌ها مطابق با شرع است. اما برای بررسی فقهی عقد تکافل خانواده از دیدگاه فقه امامیه از نظرهای ۲۸ خبره، مانند: آیت الله مکارم شیرازی، آیت الله نوری همدانی، استفاده شد. برای انجام این کار پرسش نامه با ۱۴ پرسش درباره، ربوی بودن، قمار بودن، غری بودن، معلق بودن عقد، سفهی بودن، محل تردید بودن دستیابی به مورد معامله، جهل به یکی از عوضین داشتن غیر قطعی بودن انشای عقد انجام معاوضه پول با پول در این عقد مغایر بودن این عقد با ارکان عمومی عقد تعریف شده در قانون مدنی و فقه امامیه پرسیده شده است نتایج نشان داد هیچ کدام از ایشان مخالفتی با این عقد نداشتند (عسگری اسمعیلی گیوی، ۱۳۸۸، ص ۸۲-۸۳). در نتیجه تکافل در معرض شبهه‌هایی که علما و صاحب نظران اهل تسنن و تعداد بسیار محدودی از علماء و صاحب نظران شیعه مطرح می‌کنند، قرار ندارد و از این شبهات مصون است. در واقع، مشروعیت (کلیت) تکاف، مورد اتفاق همه مسلمانان است (توحیدی نیا، ۱۳۸۷، ص ۱۰۹-۱۱۰). تکافل در مقایسه با بیمه متعارف با اصول و ارزش‌های اسلامی، همخوانی بسیار بیشتری دارد. به عنوان مثال محمدی مهر (۱۳۸۵) بیان می‌کند که تکافل:

۱. موجب تعدیل ثروت، تداول ثروت، و رفاه عمومی می‌شود.
۲. موجب جلوگیری از استثمار و ارتقای روح اخوت می‌شود که همگی، مورد توجه دین مبین اسلام است.

در تکافل با سرمایه‌گذاری‌ها، اخلاقی عمل می‌شود و سیستم برای همه طرف‌ها، منصفانه است که مراعات اخلاق و انصاف نیز مورد توجه جدی اسلام است (توحیدی نیا، ۱۳۸۷، ص ۱۱۰). نکته‌ای که جا دارد در اینجا به آن اشاره گردد، آن است که به دلیل آنکه تکافل در قالب یک شرکت شکل می‌گیرد که بیمه‌گذاران، سهامداران آن شرکت به حساب می‌آیند، هر فرد به میزان استطاعت مالی خود، حق بیمه می‌پردازد و به همان میزان هم، مالک شرکت تکافلی می‌شود. بدین ترتیب، افراد کم درآمد نیز می‌توانند خود را بیمه نمایند و در پایان دوره مالی شرکت، چنانچه سودی به دست آمده باشد، این افراد از سود حاصله سهم دارند. در این نوع بیمه، بیمه‌گذاران، پولی که از جیب آنها پرداخت می‌شود تا خسارت یک فرد فقیر جبران گردد را به عنوان نوعی بخشش (هبه) قلمداد می‌کنند، لذا فرد فقیر با وجود پرداخت حق بیمه اندک ممکن است خسارتش به میزان بسیاری جبران شود. این دو مسئله به معنای فقرزدایی و کمک به مستمندان جامعه است که مورد تاکید اسلام است (توحیدی نیا، ۱۳۸۷، ص ۱۱۰).

۴. وجوه تمایز تکافل و بیمه متعارف

در جدول شماره (۱)، تفاوت های دو بیمه رایج و تکافل به صورت مقایسه ای در محورهای خاصی مشخص شده است (عسگری و اسمعیلی گیوی، ۱۳۹۲، ص ۲۱۸)

جدول ۱. تمایزهای تکافل و بیمه متعارف

تکافل	بیمه رایج	محور مقایسه
مبتنی بر انگیزه حمایت و تامین رفاه اجتماعی بیمه گزار و خانواده اوست.	مبتنی بر انگیزه کسب سود است.	ماهیت کسب و کار
قراردادی است بین تمام تکافل شوندگان برای تقسیم مخاطرات خود و مشارکت در حمایت.	مانند قرارداد بیع است که بیمه گر در قبال پوشش ریسک بیمه گزار، از او پول دریافت می کند.	ماهیت قرارداد
مبتنی بر وحی الهی (قرآن و سنت) و نظرات و فتاوی شرعی علما و کمیته های فقهی موجود در این شرکت هاست.	در نتیجه تجارت کسب و کار، تفکرات بشری، ادبیات قضایی، پایگاه ها و فرهنگ آن کشور است.	منابع قوانین و مقررات
اعضا، هم بیمه گزارند و هم بیمه گر، در کلیه خسارت ها شریک می شوند و در انتقال مخاطره نیز مشارکت دارند.	منافع بیمه گزار و بیمه گر با هم یکی نیست و تعاون واقعی وجود ندارد.	مبتنی بودن بر اصل تعاون
شرکت های تکافل، اطلاعات را به صورت شفاف در اختیار تکافل شوندگان قرار می دهد و فعالیت ها و عملیاتش شفاف تر از شرکت های بیمه رایج است.	در شرکت های بیمه رایج، افشاء و شفافیت وجود ندارد (به جعبه سیاه تشبیه شده اند).	شفافیت و افشاء
وجوه در ابزارهای شرعی که با مبانی مضاربه و وکالت و اجاره و .. کار می کنند، سرمایه گذاری می شود.	گاهی اوقات بعضی شرکت ها، وجوه را در امور و برنامه های غیر شرعی به کار می گیرند و از ابزارهای با بهره ثابت استفاده می کنند.	سرمایه گذاری وجوه
تکافل شونده می تواند در صورت بروز خطر، کل مقدار در تعهد تکافل کننده (که از صندوق مخاطره پرداخت می شود)، کل موجودی حساب مشارکت کننده و سهم خود از سود کسب شده را تا آن زمان از شرکت بگیرد. اما اگر تا زمان سررسید صبر کرد و خطر پوشش داده، برخ نداد، فقط می تواند موجودی حساب مشارکت کننده و سهم خود را از سود تا آن زمان، درخواست کند.	بیمه گزاران در صورت بروز خطر، کل پولی را که در بیمه نامه آمده است، می گیرند. اما در صورت رخ ندادن، نمی تواند ادعا داشته باشند.	التزامات و منافع
در تکافل اگر کسی بخواهد خارج شود تمام موجودی حساب شخصی او (حساب مشارکت کننده) به علاوه سهمش از کل سود تا آن موقع، به او بازپرداخت می شود و متصدی تکافل فقط مقدار ناچیزی بابت راه اندازی شرکت و مدیریت وجوه از او کسر می کند.	اگر بیمه گزار بخواهد قبل از سر رسید، از بیمه خارج شود، شرکت بیمه به او مقداری پول - که از مجموع پرداختیها و بهیچمگر کمتر است - پرداخت خواهد کرد.	ارزش بازخرید
بین منافع بیمه گر و بیمه گزار تعارض وجود ندارد.	بین منافع بیمه گر و بیمه گزار تعارض وجود دارد.	توزیع مازاد منافع
اعضا، حق رای و حق شرکت در مجمع عمومی را برای انتخاب هیئت مدیره و نیز ملاحظه حساب های سالیانه و ترازنامه دارند.	در بیشتر موارد این قبیل تسهیلات برای شرکت کنندگان برنامه های بیمه رایج وجود ندارد.	حق رای و حق شرکت در مجمع عمومی

۵. گسترش تکافل در جهان

بیمه اسلامی نه تنها در کشورهای اسلامی بلکه در آمریکای شمالی، استرالیا، چین، روسیه و چند کشور اروپایی فعالیت می کنند (عسگری و اسمعیلی گیوی، ۱۳۸۷، ص ۶۵). محیط مقرراتی و حضور جمعیت مسلمان قابل توجهی در اروپا برای توسعه تکافل محیط مساعدی فراهم کرده است. تکافل به طور عمده در بازارهای مالز، اندونزی، عربستان سعودی، امارات متحده عربی و بحرین متمرکز است. مقررات تکافل مالزی و بحرین، پیشرفته ترین مقررات محسوب می شود. مالزی، برخی اقدامات نظیر مشوق های مالیاتی را پیاده سازی کرده که برای تکافل مطلوب است. در حالی که بحرین رشد تکافل را از طریق همگن سازی و استاندارد سازی تسریع می کند. مالزی و بحرین به عنوان کشورهای پیشرو در برقراری قوانین شفاف و ویژه برای شرکت های تکافل شناخته شده اند.

مالزی با توجه به هدفش در رسیدن به قطب مالیه اسلامی دنیا، از نظر پیشرفت های مقرراتی، تکافل پیشگام است. بانک مرکزی مالزی به عنوان نهاد ناظر بیمه ای، به طور فعال از عملیاتی که باعث رشد تکافل می شود، حمایت می کند. بحرین اولین کشور خاورمیانه بود که مقررات خاص تکافل را در سال ۲۰۰۶ عرضه کرد. چهارچوب تکافل منسجم بحرین همچنان پیشرفته ترین محسوب می شود، این چهارچوب رویکرد خنثایی به تکافل داشته است به گونه ای که زمینه یکسانی را برای فعالیت شرکت های تکافلی در مقایسه با شرکت های بیمه مرسوم فراهم کرده است. چهارچوب مذکور از طریق وضع استانداردهای اجباری برای شرکت های تکافل در مورد بکارگیری الگوی تلفیقی، به درک مشتری از تکافل و همگن سازی در این صنعت کمک می کند (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

نهاد پولی عربستان سعودی (سما) با استفاده از مدل بیمه تعاونی به کارگردانی همه اپراتورها پرداخته است و بزرگترین بازار بیمه اسلامی را به خود اختصاص داده است. این کشور از طریق اصلاح شرایط و تغییر جهت از مدل تکافل خالص و هماهنگ سازی توانسته است تاثیر قابل توجهی در صنعت ایجاد کند. چشم انداز حاکم تبدیل شدن امارات به یک سرمایه جهانی در زمینه صنعت امور مالی اسلامی است و این ابتکار عمل از طریق ایجاد شورای شریعت برای نظارت استانداردها در زمینه امور مالی اسلامی و مرکز داوری حل و فصل اختلافات در عقود اسلامی گسترده می شود. ترکیه در حال توسعه مقررات است و به صادرکنندگان اجازه می دهد از هر ساختار شرعی برای توسعه استفاده کنند.

مالزی به تازگی قوانین مالی اسلامی جدیدی را اعلام کرده است که علاوه بر افزایش حفاظت از سپرده گذاران از طریق مشاوران مذهبی و قانونی موجب جریمه های شیب دار و زندان نیز می شود. اندونزی هم به آرامی در حال سبقت از کشورهای عضو خلیج فارس است و در حال تبدیل شدن به

یک صنعت قابل توجه است.

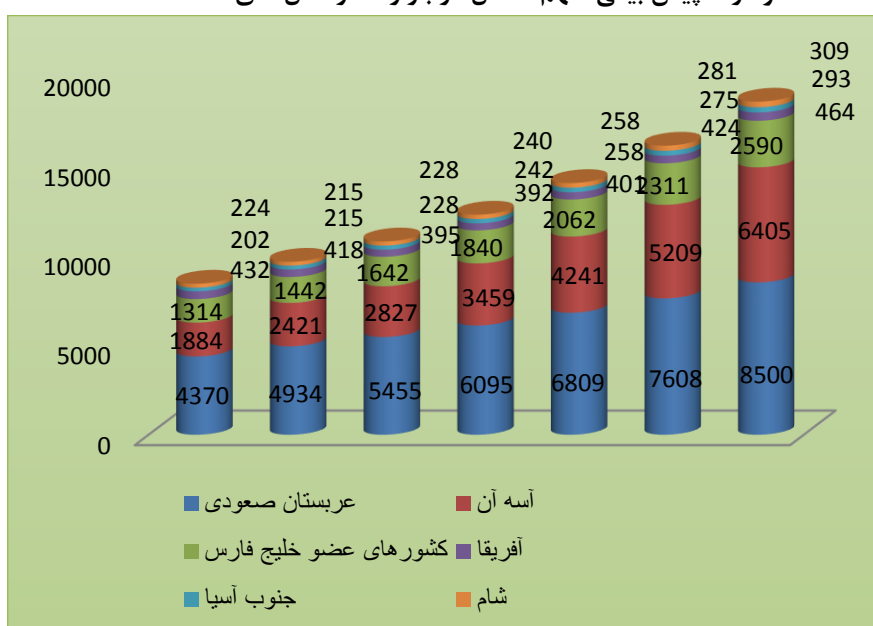
بحران های موجود در اروپا حداقل چشم اندازهای تکافل را در کوتاه مدت به تاخیر می اندازد. افزایش نیاز، توانایی پرداخت بدهی راه اندازی صنعت تکافل را با مشکل مواجه می کند یک راه حل برای ارائه بیمه اتکایی سازگار با شریعت برای ریسک های بزرگ ایجاد بازار مشترک است که در لندن ارائه شده است (بینش تکافل جهانی، ۲۰۱۳). در حوزه های نظری و عملی تکافل، پیشرفت های قابل توجهی در کشورهای اسلامی و برخی کشورهای غیر اسلامی (مانند کشورهای عربی، مالزی و سنگاپور) صورت گرفته است بنابراین تکافل از جرگه یک نوآوری خارج شده است و امروزه به چشم یک صنعت به آن نگریسته می شود و این امر فرصت هایی را برای کشور ما در بهره برداری از این صنعت قرار می دهد. از مهمترین مزایای تکافل هماهنگی بسیار زیاد آن با سایر حوزه های مالی اسلامی یعنی بانکداری اسلامی بازار سرمایه اسلامی و بازار پول اسلامی است لذا بکارگیری آن در کشور ما که از بانکداری بدون ربا بهره مند است باعث انسجام بیشتر سیستم تامین مالی اسلامی می شود. دلیل این امر این است که همانطور که بانکداری اسلامی براساس عقود، چون وکالت و مضاربه است، تکافل نیز براین عقود شرعی است (توحیدی نیا، ۱۳۸۷، ۱۱۴-۱۱۵).

۶. پیش بینی تکافل جهانی

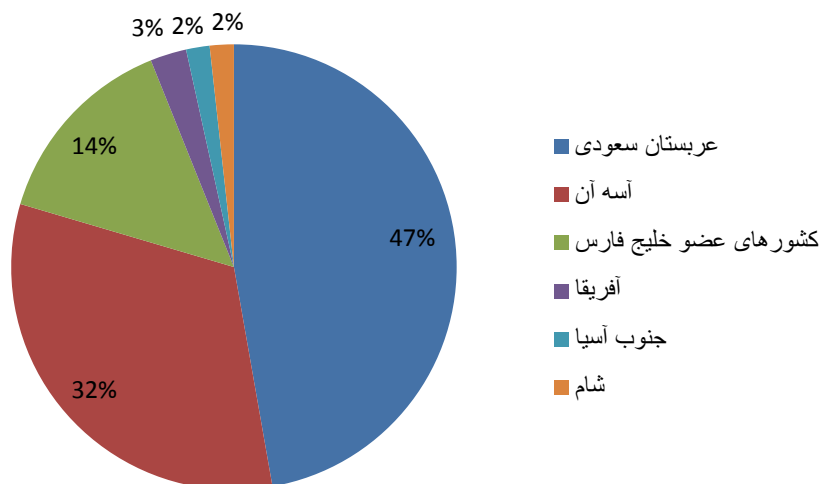
رشد بازار تکافل توسط چشم انداز بانکداری اسلامی و بخش مالی کشورهای عمدتاً اسلامی به دست آمده است. در طول دهه های اخیر رشد دو رقمی دارایی های بانکداری اسلامی همراه رشد مشابهی از سهم تکافل ناخالص در بازارهای مالی کشورهای در حال توسعه مسلمان مانند عربستان سعودی، امارات متحده عربی، مالزی است. با وجود رشد دو رقمی قوی تکافل، نرخ نفوذ بیمه در این بازارهای کلیدی به طور متوسط کم است. در دراز مدت، با توجه به جمعیت و ساختارهای اقتصادی، بازارهای ترکیه و اندونزی رشد سریعی پیدا خواهند کرد. در میان مدت اپراتورهای تکافل در بازاری با اقتصاد پایدار داخلیمدیریت کلان خوب و جمعیت جوان مسلمان قابل توجه مانند مالزی و امارات متحد عربی، ترکیه و اندونزی می توانند به فرصت های سودآوری در آینده برسند. به طور کلی عربستان سعودی به احتمال زیاد به بازار اصلی در جهان تبدیل می شود. در میان کشورهای خلیج فارس امارات متحده عربی، قطر و اخیراً عمان برای توسعه محصولات تکافل برای شرق میانه و غرب بازارهای آسیایی وارد کار شده است. بازار تکافل آسه آن به رهبری مالزی و اندونزی، در حال حاضر یک سوم سهم از بازار تکافل جهانی را دارد. این کشورها دارای چشم اندازهای رشد قوی هستند که توسط عوامل زیر شکل می گیرد:

۱. جمعیت جوان مسلمان با چشم اندازهای اشتغال قوی
 ۲. چشم انداز رشد اقتصادی پایدار و شناور توسط پویایی بازار آسیا
 ۳. اصلاحات در مقررات به ویژه در بازارهایی که رشد سریع دارند.
- می توان با یک برنامه ریزی دقیق مبتنی بر اخلاق تکافل و سازگار با شریعت به یک جایگزین مناسب برای بیمه متعارف رسید. برآورد سهم ناخالص تکافل جهانی در سال ۲۰۱۶ حدود ۱۹ میلیارد دلار آمریکا و در سال ۲۰۱۵ حدود ۱۶ میلیارد دلار آمریکا پیش بینی شده است. (بینش تکافل جهانی، ۲۰۱۴)

نمودار ۱. پیش بینی سهم تکافل در بازارها در سال های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۶



نمودار ۲. سهم تکافل در بازار کشورها در سال ۲۰۱۵



۷. پتانسیل تکافل

فضای قدرتمند اقتصادی کشورهای مسلمان که با جمعیت جوان و در حال رشد قرین شده استرشد 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 بیمه های مربوط به افراد) و کشورهای جنوب شرقی آسیا (بیمه های مربوط به موسسات و شرکت ها) بسیار پایین است . در این میان سهم تکافل نیز بسیار اندک است . به طوری که مالزی توسعه یافته ترین بازار است سهم تکافل از کل بازار بیمه کمتر از ۱۰٪ 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 شرکت های بیمه ای چند ملیتی به سمت بازار تکافل جذب شده اند . بیشتر بیمه گران اتکایی جهانی ، فعالیت های تکافل اتکایی را نیز برپا کرده اند تا نیازهای رو به رشد بازار به ایجاد ظرفیت و ارائه خدمات را پاسخ گو باشند . علمای دینی برای بستر سازی و رشد تکافل و تکافل اتکایی در حال افزایش آگاهی های اسلامی هستند و موسسات و شرکت ها را به انتخاب پوشش تکافل ترغیب می کنند . پتانسیل بازار حتی با عرضه تکافل به کشورهای غیر مسلمان و مسلمانان کشورهای توسعه یافته قابل گسترش است (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱) .

صنعت تکافل تا حد زیادی در بازارهای خاص متمرکز است و در بازارهای کسب و کار محدود است. این نشان می دهد فرصت های آینده ای برای کشف بازارهای پنهان وجود دارد. گزارشی

درباره تکافل جهانی فرصت هایی در ۳ حوزه بازارها مشتریان محصولات نشان داده است (درک تکافل جهانی ۲۰۱۳)

بازارها

الف) بازارها جهانی

- ۱- اپراتورهای تکافل باید بیشتر برای جذب مشتریان نسبت به بیمه متعارف در سراسر مراکز خطوط تولید تکافل تلاش کنند.
- ۲- باید در مراکز اصلی تکافل نفوذ بیشتری لازم است (آسه آن، شرق میانه)
- ۳- پیشتازان در این صنعت اغلب به مقیاس مناسب بازار و تقویت حضور خود در منطقه و مشتریان پایه نیاز دارند.

ب) کشورهای پر جمعیت

- ۱- راه اندازی طرح های نظارتی ، اپراتورهای تکافل در بازارهای کلیدی ترکی، هند، روسیه، چین و بازارهای مرزی آسیا و آفریقا باعث رونق رشد در این بازارها می شود.
- ۲- شفافیت قانونی برای تکافل به رشد این بازارها سرعت می بخشد.

ج) مشتریان

- ۱- توانایی فنی یک حرکت کلیدی برای تعامل با مشتریان جدید و کاهش هزینه های عملیاتی.
- ۲- اپراتورهای تکافل به منظور انطباق محصولات با نیاز مشتریان باید به دنبال یک تجزیه و تحلیل دقیق از نیازهای مشتریان باشند.
- ۳- اپراتورها باید از طریق مدل تقسیم بندی، مشتریان هدف خود را شناسایی کنند و به دنبال ایجاد نوآوری بیشتر در محصولات مشتریان هدف خود باشند.

د) محصولات

- ۱- تجزیه و تحلیل دقیق از نیازهای مشتریان برای توسعه محصولات.
- ۲- اپراتورهای بزرگ تکافل برای ارائه پوشش لازم در مقابل ریسک سراسر اپراتورها باید گزینه های یکپارچه سازی تکافل را در برنامه های خود بگنجانند.
- ۳- توزیع عاملی محدود کننده است که برای رفع آن می توان با بانک و کارگزاران بزرگ مشارکت کرد.
- ۴- در کشورهای پر جمعیت مسلمان که معمولا درآمدهای متوسط رو به پایین دارند می توان از میکرو تکافل استفاده کرد.

۸. چالش های اساسی تکافل

با وجود فضای مثبت اقتصادی و رشد بالای صنعت تکافل چالش های عمده ای نیز در این میان وجود دارند. این چالش ها در ۶ موضوع عمده قابل تقسیم بندی است: مشتریان رقابت، همگن سازی فعالیت ها، فضای بازار مالی، منابع انسانی، و رعایت احکام شریعت.

۸-۱. عدم آگاهی مشتریان از تکافل

بسیاری از مشتریان در کشورهای مسلمان یا هنوز از مزایای بیمه بی اطلاع اند یا به دلیل تصورات غلط دینی، مخالف بیمه اند. برخی مواقع حتی تکافل نیز به عنوان بیمه سازگار با شریعت تلقی نمی شود. افزایش آگاهی ها و اطلاعات در مورد تکافل حتی در مالزی که شرکت ها بیش از ۲۰ سال فعالیت داشته اند، یک ضرورت است. در گزارش اخیر (اگوست ۲۰۱۱) سوییس در مورد مصرف کنندگان در ۱۱ بازار آسیا، اقیانوسیه، فقط ۳۰ درصد پاسخ دهندگان مسلمان در مالزی گفته بودند که از اطلاعات خوبی در مورد تکافل برخوردارند. با وجود این آگاهی پایین، در گزارش سوییس آمده است که پاسخ دهندگان مسلمان ادراک و دریافت مثبتی از صنعت تکافل دارند. در این گزارش، کشورهای خاورمیانه لحاظ نشده بودند، اما با توجه به نوپا بودن صنعت تکافل در این کشورها، انتظار نتایج مشابهی می رود.

۸-۲. رقابت با شرکت های بیمه ای متعارف

شرکت های بیمه ای متعارف با سابقه طولانی و برخورداری از صرفه های ناشی از مقیاس فعالیت شرکت های تکافل را مشکل می کند. استفاده از عنصر قیمت برای رقابت گزینه مناسبی نیست چرا که شرکت های تکافلی معمولاً کوچک تر از شرکت های بیمه مرسوم بوده و مانند آنها صرفه های مقیاس ندارند. علاوه بر این شرکت های تکافلی معمولاً هزینه های عملیاتی بالاتری به دلیل سازگاری با شریعت متحمل می شوند. اما شرکت های تکافل باید با ارائه محصولات ممتاز و منحصر به فرد به مشتریان فضای مناسب تری برای رقابت را فراهم آورند. بعلاوه شرکت های تکافل باید در جهت افزایش آگاهی های مشتریان از ممتاز بودن محصولات تکافل در سازگاری بهتر با آموزه ها و ارزش های اسلامی تلاش نمایند. ابداع در محصولات تکافل از اهمیت فوق العاده ای برخوردار است. در خاورمیانه جهت رفع نیازهای خاص جمعیت مسلمان محصولات تکافل خانواده جدید مورد نیاز است. عرصه دیگری که شرکت های تکافل می توانند در آن فعال باشند تکافل خرد است که تامین مالی برای افراد کم درآمد فراهم می آورد. در درازمدت تکافل می تواند مسائل مربوط به پیری و کهولت سن را با ارائه محصولات پس اندازی بلند مدت رفع کند. به منظور رعایت اصول و

استانداردهای احکام اسلامی محصولات باید براساس قراردادهای ساده و شفاف و بدون هیچ گونه روزنه و راه گریزی طراحی گردند (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

۳-۸. ضرورت همگن سازی

اگر چه شرکت های تکافلی به سمت الگوهای تجاری تلفیقی متمایل شده اند، اما عملیاتی شدن این امر در عالم واقع از شرکتی به شرکت دیگر به طور قابل توجهی متفاوت است. به عنوان مثال در حق العمل ها و ساختارها و همچنین قواعد توزیع مزادها تفاوت وجود دارد. هر چند تنوع از جهاتی مطلوب است با این 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 (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱). همگن سازی نه تنها در تکافل بلکه در تکافل اتکایی نیز لازم است. در گردهمایی اخیر علمای معروف دینی و فعالان تکافل اتکایی مصوبات زیر با هدف همگن سازی ارائه گردید:

۱- قراردادهای تکافل اتکایی باید براساس اصول دینی بوده و منعکس کننده اصل تکافل باشند.

۲- شرکت های تکافل اتکایی نباید هیچ گونه پوششی برای بیمه گران مرسوم ارائه کنند.

۳- شرکت های تکافل اتکایی صرفاً باید بیمه نامه های سازگار با شریعت را قبول کنند.

۴- شرکت های تکافل اتکایی نباید هیچ گونه صندوق مجزایی برای یک شرکت تکافلی معین داشته باشند.

۵- از نقطه نظر دینی، ارائه قرض جزو مسئولیت قراردادی عامل تکافل اتکایی نیست. با این وجود عامل می تواند به هنگام کسری در صندوق (تکافل اتکایی)، چنین کاری انجام دهد.

۶- عامل تکافل اتکایی نباید به هنگام کسری، هیچ گونه مازادی به مشارکت کنندگان ارائه کند.

۷- شرکت های تکافل اتکایی نباید پوشش بیمه اتکایی مجدد مرسوم داشته باشند مگر اینکه 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 تایید و راهنمایی همیشه باید به هیئت دینی ارجاع داده شود.

۸- شرکت های تکافل اتکایی نباید کارمزد منافع به یک قرارداد مشخص بدهند چرا که منطبق با شریعت نیست.

۹- شرکت های تکافل اتکایی نباید درصد از قبل تعیین شده ای از مازاد را به یک شرکت

تکافلی مشخص بدهند. در عوض می توانند درصد مشخصی از کل مازاد را به ذخایر و توزیع میان مشارکت کنندگان اختصاص دهند.

۱۰- پرداخت های (خسارت) ارفاقی باید به هیئت دینی محول شود .

برای توسعه تکافل در کشورهای توسعه یافته با جمعیت مسلمان چند فرهنگی یا حتی جمعیت غیر مسلمان همگن سازی یک عامل مهم است. هم گرایی مقرراتی در مورد تکافل می تواند 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، تاکید اندکی بر وجوه اختلاف تکافل و بیمه مرسوم وجود دارد (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱)

۴-۸. عدم توسعه محصولات و بازارهای مالی اسلامی

شرکت های بیمه باید به طیف وسیعی از دارایی های مالی نقدینه برای سرمایه گذاری دسترسی داشته باشند. بازدهی سرمایه گذاری ها باید با تعهدات فعالیت های بیمه گری از نظر مدت و واحد پول هم خوانی زیادی داشته باشد. به همین منظور، شرکت های بیمه مرسوم نوعا در اوراق قرضه با بهره ثابت سرمایه گذاری می کنند. معادل اوراق قرضه با بهره ثابت در مالیه اسلامی از نظر سازگاری با شریعت، اوراق صکوک اسلامی است . در این میان صنعت رو به رشد تکافل باعث ایجاد تقاضا برای فرصت های سرمایه گذاری سازگار با شریعت گشته که آن نیز به توسعه بخش مالی کمک می کند. از طرف دیگر شکوفایی صنعت تکافل نیز وابسته به بازارهای سرمایه اسلامی توسعه یافته است. عدم توسعه و گسترش بازارهای اولیه صکوک و در نتیجه توسعه نیافتگی بازارهای ثانویه آنها و لذا نقدشوندگی پایین آنها در بازار ثانویه، آن را برای سرمایه گذاری هزینه بر می سازد.

۵-۸. کمبود منابع انسانی

نیروی انسانی مجرب و کارکنان با صلاحیت که هم دانش بیمه ای و هم تخصص های اجتهادی و اسلامی داشته باشند محدود است. اگر چه تلاش های مداوم برای برپایی برنامه های آموزشی تکافل ادامه دارد، اما پر شدن این شکاف نیاز به زمان دارد.

۶-۸. رعایت احکام و قواعد شریعت

تکافل و تکافل اتکایی هنوز صنایع نوپا هستند، در نتیجه بسیاری از فعالیت های بیمه مرسوم در مورد آنها به کار گرفته شده است. اما در طول زمان، فعالیت ها و امورات بخش تکافل باید در درون صنعت توسعه پیدا کند به گونه ای که تسهیم متقابل ریسک و همکاری مشترک میان مشارکت کنندگان محور

کار قرار گیرد (مروری بر بیمه اسلامی، ۲۰۱۱).

۹. بررسی دلایل عدم اجرای صنعت تکافل در ایران

می توان دلایل عدم اجرای صنعت تکافل در ایران را به ۳ دسته تقسیم بندی کرد:

۹-۱. عدم ضرورت شکل گیری صنعت تکافل در ایران

از آنجا که به نظر می رسد از نظر علما و صاحب نظران شیعه، بیمه متعارف، مغایرتی با شرع مقدس اسلام ندارد این نتیجه گیری صورت گرفته است که ضرورتی برای مطالعه و تحقیق راجع به تکافل در کشور ایران وجود ندارد، زیرا نیازی به استفاده از این نوع بیمه نیست. در خصوص این مطلب دو نکته قابل ذکر است:

الف) به رغم آنکه به نظر می رسد، مشروعیت قرارداد بیمه متعارف در همه انواع آن در کشور ما پذیرفته شده است با این حال جزئیات برخی از انواع آن می تواند محل تأمل باشد.
ب) حتی اگر بیمه متعارف از دید همه فقها و صاحب نظران شیعه مخالف شرع تشخیص داده نشود، باز هم این مساله، دلیل مناسبی جهت توجیه کم توجهی به تکافل نمی تواند باشد. زیرا تکافل که سازوکار و جنبه های مختلف آن در قسمت های قبل توضیح داده شد، نسبت به بیمه متعارف مزیت هایی دارد که به کارگیری آن را، در کشور ایران را توجیه می کند (توحیدی نیا، ۱۳۸۷، ص ۱۰۹). بعلاوه ارائه تکافل قدرت انتخاب بیشتری به مشتریان ارائه می دهد و گذشته از آن صنعت تکافل می تواند از ظرفیت بازار آن در سایر کشورها بهره مند شود.

۹-۲. عدم آگاهی درباره صنعت تکافل در ایران

یکی از بزرگترین دلایل عدم آگاهی مشتریان با صنعت تکافل است. یکی از دلایل اصلی برای نفوذ کم بیمه عدم توسعه بیمه عمر است. همانطور که گفته شده است در دهه های گذشته سوء تفاهمی در ذهن مجموعه ای از مسلمانان به وجود آمد که مانع توسعه بیمه عمر شد. پتانسیل صنعت تکافل می تواند این سوء تفاهم را از طریق تکافل خانواده رفع کند. در نتیجه باید این آگاهی را ایجاد کنیم که تکافل این محدودیت های شرعی را ندارد و نسبت به بیمه متعارف اخلاقی تر است. راه اندازی و اجرای حرفه ای شرکت های تکافل و استفاده از ظرفیت های تکنولوژی مدرن IT می تواند به معرفی تکافل کمک کند (موحد ایزهار^۱ و همکاران، ۲۰۱۰، ۱۱). تدوین برنامه های آموزشی در صدا و سیما و توجه به معرفی تکافل در برنامه سازی ها اهمیت بسزایی داشته و می تواند نقش بی

1. Mohd. Izhar Ahmad

بدیلی در معرفی صنعت تکافل در کشور ایفا کند.

۳-۹. عدم توان رقابتی صنعت تکافل با بیمه متعارف

پتانسیل صنعت تکافل فراتر از این حد است اما متأسفانه موانعی غلبه می کند بر تحقق این صنعت مانند: کمبود نیروی انسانی مجرب که هم دانش بیمه فنی را داشته باشد و هم آگاهی کافی از امور مالی شریعت. از جهت دیگر چون صنعت تکافل در ایران نوپا است توان رقابت با بیمه متعارف را ندارد. دسترسی محدود به ابزارهای مالی کوتاه مدت مانند صکوک و بازار پول سازگار با شریعت، از چالش های اصلی توسعه شرکت های تکافل است.

خلاصه و نتیجه گیری

مطالعات نشان می دهد صنعت بیمه اسلامی به منظور دوری از شبهات موجود از منظر فقه اهل تسنن ربا، غرر، قمار، اکل مال به باطل، الگوی تکافل را مطرح کرده اند که هم در کشورهای اسلامی و هم غیر اسلامی مورد استقبال قرار گرفته است. با وجود اینکه براساس فقه شیعه بیمه متعارف مشروع است، اما استفاده از الگوی تکافل باعث افزایش ظرفیت بازار بیمه می شود. صنعت تکافل ویژگی هایی دارد که این صنعت را از صنعت بیمه متعارف متمایز می کند، عملیات تکافل نسبت به بیمه متعارف از شفافیت مالی برخوردار است و همچنین برخلاف بیمه رایج، تکافل شوندگان در مازاد پذیره نویسی و سود حاصل از سرمایه گذاری سهام هستند و از این جهت به عدالت نزدیک تر است.

عدم آگاهی و عدم اطلاعات در زمینه تکافل، رقابت پذیری کم بدلیل کوچک بودن نسبت به بیمه های متعارف، همگن نبودن و عدم وجود استانداردهای بی المللی در تکافل، عدم توسعه محصولات، عدم وجود یا توسعه نیافتگی بازارهای مالی اسلامی، کمبود نیروی انسانی مجرب در تکافل و متخصص در مباحث شریعت، تطبیق قواعد اجرایی صنعت تکافل با شریعت از اهم مشکلات و چالش های پیش روی صنعت تکافل است. مشروعیت بیمه های متعارف از نظر فقه شیعه و در نتیجه عدم احساس ضرورت برای شکل گیری صنعت تکافل، عدم آگاهی عمومی و تخصصی در مورد تکافل، رقابت ناپذیری تکافل نسبت به بیمه های متعارف، توسعه نیافتگی بازارهای مالی اسلامی در ایران از جمله اهم مواردی است که ایجاد و گسترش صنعت تکافل در ایران را با محدودیت مواجه می کند. برای رفع چالش ها و مشکلات صنعت تکافل در ایران و امکان استفاده از ظرفیت رو به گسترش تکافل بویژه در کشورهای اسلامی.

۱- تدوین برنامه های آموزشی در صدا و سیما و توجه به معرفی تکافل در برنامه سازی ها اهمیت بسزایی در معرفی صنعت تکافل و آگاهی مشتریان درباره مزایای صنعت تکافل نسبت به

بیمه متعارف خواهد داشت. علاوه بر آموزش های عمومی که این صنعت را بصورت عمومی معرفی می کند، آموزش های تخصصی برای فعالان اقتصادی مایل به ورود در این عرصه نیز حائز اهمیت است. معرفی ظرفیت های پیش روی این کسب و کار و بازارهای بین المللی بالقوه می تواند سرمایه گذاران را به این صنعت سوق دهد.

۲- توسعه محصولات، همگن سازی و استاندارد سازی الگوهای تجاری و مقررات حائز اهمیت است. ارائه دهندگان صنعت تکافل باید نوآوری محصولات خود را افزایش دهند و سطح بالاتری از خدمات را به مشتریان ارائه دهند. صنعت تکافل باید قادر به درک تحولات مشتریان و بازار باشد، و متمایل به مهندسی مجدد در طراحی محصول و سودهای بسته ای مشتریان و همچنین گسترش رسیدن به مشتری در سراسر کانالهای توزیع باشد. مهمتر آنکه با توجه به بی سابقه بودن صنعت تکافل در ایران تدوین مقررات و قوانین لازم برای این کسب و کار که فضای حقوقی مناسبی و با کفایتی را برای این فعالیت در کشور فراهم آورد، بسیار ضروری است. توجه به تجارب سایر کشورها برای تدوین قوانین و مقررات می تواند به قانونگذاران کمک قابل توجهی ارائه نماید.

۳- توسعه و گسترش بازارهای اولیه صکوک و در نتیجه توسعه یافتگی بازارهای ثانویه و نقدشوندگی آنها ورود به این صنعت را تسهیل می کند.

۴- تربیت نیروهای متخصص در حوزه صنعت تکافل بسیار ضروری است. بنابراین ایجاد درس های رسمی در دانشگاه ها و بویژه در دانشکده های بیمه و برگزاری دوره های آموزشی در سایر مراکز آموزشی و اجرایی گام مفیدی برای تربیت نیروی انسانی در این مسیر است. تدوین پایان نامه ها و انجام پژوهش های مربوط در دستگاه های اجرایی برای گسترش اطلاعات عمومی و تخصصی لازم برای ایجاد و گسترش موفق این صنعت بسیار سازنده است.

منابع و مآخذ

- اعتصامی، سید امیر حسین و شریف زاده، محمد جواد (۱۳۹۲)، «مدیریت عقود مشارکتی بانکها بر اساس الگوی تکافل اصناف»، فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد اسلامی، سال ۱۳، شماره ۵۰، تابستان ۱۳۹۲.
- آقا مهدوی، اصغر و اسمعیلی گیو، حمیدرضا و کاوند، مجتبی (۱۳۸۸)، «بررسی الگوهای بیمه اسلامی تکافل مبتنی بر مضاربه از نظر سازوکارهای عملیاتی و فقهی (فقه امامیه)»، دوفصلنامه علمی - پژوهشی جستارهای اقتصادی، س ۶، ش ۱۲، پاییز و زمستان ۱۳۸۸، صص ۱۴۴۸-۱۲۱.
- تاج بخش، محمد باقر، (۱۳۳۷)، «بیمه، انواع و شرایط آن»، بی جا: رنگین.
- توحیدی نیا، ابوالقاسم (۱۳۸۷)، «تکافل و اهمیت توجه به آن در ایران»، فصلنامه صنعت بیمه، سال بیست و دوم، شماره ۴، زمستان ۱۳۸۶، شماره مسلسل ۸۸، صص ۱۱۹-۹۱.
- سراج زاده، محمدجواد (۱۳۸۸)، «تحلیل نظری مقایسه‌ای بیمه متعارف و تکافل»، پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه امام صادق (ع).
- سعدی، حسین علی و میرزا خانی، رضا (۱۳۹۲)، «صحت بیمه عمر در عرض عقود مستقل فقهی»، پژوهشنامه بیمه، سال بیست و هشتم، شماره ۳، پاییز ۱۳۹۲، شماره مسلسل ۱۱۱، صص ۷۳-۱۰۰.
- سلیمانی، سعید و صادقی شاهدانی، مهدی و فطانت، محمد (۱۳۹۳)، «طراحی صندوق سرمایه‌گذاری مشترک بیمه ای به منظور افزایش ظرفیت بیمه اتکایی»، فصلنامه علمی و پژوهشی دانش سرمایه گذاری، سال دوم، شماره نهم، بهار ۱۳۹۳.
- عسگری، محمد مهدی و اسمعیلی گیو، حمید رضا، (۱۳۸۸)، «تحلیل نظری مقایسه‌ای ساختار بیمه‌های عمر در نظام تکافل اسلام و بیمه های متعارف، اقتصاد اسلامی، سال هشتم، شماره ۳۲، صص ۶۳-۹۱.
- عسگری، محمد مهدی و اسمعیلی گیوی، حمید رضا، (۱۳۸۷)، «صنعت تکافل: ویژگی‌ها و فرصت‌ها و چالش های پیش رو»، همایش ملی مالی اسلامی، دانشگاه امام صادق (ع) و بانک کشاورزی.
- عسگری، محمد مهدی و اسمعیلی گیوی، حمیدرضا (۱۳۹۲)، «مقایسه کارایی بیمه اسلامی (تکافل) و بیمه متعارف با فرآیند تحلیل سلسله مراتبی AHP»، اندیشه مدیریت راهبردی، سال هفتم، شماره اول، بهار و تابستان ۱۳۹۲، شماره پیاپی ۱۳.
- قالیباف اصل، حسن و همکاران (۱۳۹۰)، «صکوک وکالت بیمه ای برای پوشش حوادث فاجعه آمیز»، فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد اسلامی، سال ۱۱، شماره ۴۴، زمستان ۱۳۹۰.

لطفی، عباسعلی و هوشمند، محمود (۱۳۸۹) در پژوهشی در زمینه عقد بیمه و سرمایه گذاریهای مالی و تطبیق آن با موازین اسلامی، دومین همایش اقتصاد اسلامی و توسعه دانشگاه فردوسی. محمدی مهر، محمد حسن، (۱۳۸۵)، «بررسی تطبیقی نظام بیمه و تامین اجتماعی با نظام تکافل اسلام»، پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه امام صادق (ع).

نظرپور، محمد نقی و خزایی، ایوب (۱۳۹۲)، «طراحی صکوک مشارکت جهت انتقال ریسک شرکت بیمه به بازار سرمایه»، فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد اسلامی، سال ۱۲، شماره ۴۷، پاییز ۱۳۹۱.

نورانی، محمدرضا و تازی، فتح الله و مهدوی، غدیر (۱۳۹۰)، «تکافل سازو کاری مناسب برای ارائه بیمه های خرد در مناطق روستایی ایران (مطالعه موردی: روستاهای شهذستان کرمان)»، دو فصلنامه علمی - پژوهشی جستارهای اقتصادی، س ۸، ش ۱۶، پاییز و زمستان ۱۳۹۰، صص ۷۷-۱۱۵.

.Khanzada, Shoaib, Life Insurance ,Workshop,14 September, 2006, Karachi.

Chakib abouzaid (February 2008) . takaful in Europe : what could be the next step, MIR Takaful in the EU

Global takaful insights 2013 finding growth markets “www.ey.com”.

Global takaful insights 2014 market update “www.ey.com”

Mohd.izhar ahmad and tariq.masood and mohd saeed khan in “problems and prospects of hslamic banking: a case study of takaful”, Munich Personal repec Archive (MPRA), Paper No. 22232, posted 20. April 2010 20:49 UTC

Oliver wyman (2007). takaful a new global insurance growth opportunity, Marsh Mercer Kroll Guy Carpenter.

Swiss Re, September 2011, Islamic Insurance Revisited, viewed 10 october 2011” http : media . swissre . com “.