

افاق تبني التامين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التامين

بحث تطبيقي في قطاع التامين العراقي

Prospects for adopting Takaful Insurance and its role in developing insurance services

Applied research in the Iraqi insurance sector

Mthnabwd07813945168@gmail.com

مثنى عبود حساني

faiza.i@pgiafs.uobaghdad.edu.iq

أ.م. فائزة ابراهيم محمود الغبان المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية

المستخلص:

يهدف البحث الحالي الى عرض إطار نظري لتطبيق التامين التكافلي في العراق، وكذلك التعرف على مستوى تأثير ذلك على تطوير خدمات التامين في السوق العراقية، وتقديم التوصيات والاقتراحات التي تؤدي الى زيادة الاهتمام بهذا المجال، وبالتالي المساهمة في تطوير وتكامل الخدمة التأمينية في السوق العراقية.

اعتمد البحث المنهج الوصفي التحليلي، وقد تم استعمال الاستبانة لاستطلاع آراء عينة البحث والمكونة من مدراء الاقسام ومعاونيهم وبعض الموظفين من حملة الشهادات العليا اضافة الى موظفي اقسام الحاسبة الالكترونية في قطاع التامين العراقي، ومن ثم تحليل النتائج الخاصة بإجابات عينة البحث عبر برنامج (SPSS) ووفق الاساليب الاحصائية. وتوصل البحث الى عدد من الاستنتاجات، أبرزها: حاجة سوق التامين العراقية الى انشاء شركة تامين تكافلي من اجل تحقيق التكامل والتنوع في الخدمات التأمينية المقدمة. واوصى البحث بعدد من التوصيات اهمها: ضرورة العمل على تأسيس شركة تامين تكافلي في العراق من اجل تقديم خدمات التامين التكافلي، واقامة الندوات والبرامج التدريبية لبيان مفهوم والية عمل شركات التامين التكافلي واهميتها.

الكلمات المفتاحية: التامين التكافلي، قطاع التامين العراقي، التامين، خدمات التامين، سوق التامين العراقي.

Abstract:

The present research aims to present a theoretical framework for the application of takaful insurance in Iraq, as well as to identify the level of impact on the development of insurance services in the Iraqi market, and to make recommendations and suggestions that lead to increased interest in this area, and thus contribute to the development and integration of insurance service in the Iraqi market.

The research adopted the descriptive analytical method, and the questionnaire was used to survey the opinions of the research sample consisting of department managers and their assistants and some employees of the graduate degrees in addition to employees of the departments of electronic calculator in the Iraqi insurance sector, and then analyze the results of the answers of the research sample through the program (spss) According to statistical methods. The research reached a number of conclusions, most notably: the need for the Iraqi insurance market to establish a Takaful insurance company in order to achieve integration and diversity in insurance services provided.

The research recommended a number of recommendations, the most important of them: the need to establish a Takaful insurance company in Iraq in order to provide Takaful insurance services, and the establishment of seminars and training programs to demonstrate the concept of the mechanism and the work of Takaful insurance companies and their importance.

Keywords: Takaful Insurance, Iraqi Insurance Sector, Insurance, Insurance Services, Iraqi Insurance Market.

المقدمة:

اصبحت خدمات التأمين تشغل حيزاً كبيراً من اهتمام رجال الاعمال في الانشطة التجارية والصناعية والخدمية وغيرها نظراً لدورها في توفير حالة الطمأنينة والامان لمشروعاتهم بمختلف انواعها، ولأنفسهم وللعاملين لديهم ولأسرهم من مختلف المخاطر التي يتعرضون لها. وقد برزت حديثاً وبشكل واضح اهمية التأمين التكافلي باعتباره أحد انواع التأمين التي تتميز بخصائص يفقد اليها التأمين التجاري(التقليدي). حيث شهد التأمين التكافلي الإسلامي في العالم نمواً ملحوظاً خلال السنوات القليلة الماضية، دفعه لأن يحجز

لنفسه مكانة كبيرة في سوق التأمينات العالمية ويجعله منافساً قوياً للتأمين التقليدي، الا انه لا توجد في السوق العراقية شركات تامين تقدم وثائق التأمين التكافلي. والبحث يسعى إلى تسليط الضوء على اهمية التأمين التكافلي ودوره في توفير اغطية تأمينية لها طبيعة تكافلية شرعية مكملة للأغطية التأمينية التقليدية التي تطرحها الشركات التأمينية التجارية العاملة في السوق العراقي، وكذلك بيان مدى تأثير عملية تبني التامين التكافلي في تطوير واقع التامين العراقي.

١- منهجية البحث

١-٢- مشكلة البحث: في محاولة لتشخيص موضوع التأمين التكافلي، وخلق سوق التامين العراقي من شركات التكافل والتي تقدم خدمات التامين التكافلي التي تمتاز بخلوها من العيوب الشرعية الموجودة في التامين التجاري. يمكن تحديد مشكلة البحث بالآتي:

أ- هل بالإمكان اعتبار تبني التامين التكافلي خطوة باتجاه تطوير الخدمات التأمينية المقدمة في العراق؟

ب- هل تحتاج المصارف الاسلامية الى شركة تامين تقدم لها وثائق تأمينية وفقاً لأحكام الشريعة الاسلامية؟

١-٣- اهمية البحث:

تأتي اهمية البحث من كونه يتناول موضوع اقتراح تطبيق التأمين التكافلي في العراق. وكذلك اقتراح عدد من التوصيات في مجال تطبيق التامين التكافلي ومعالجة معوقات تطبيقه.

١-٤- اهداف البحث:

يسعى البحث الى تسليط الضوء على اهمية انشاء شركة تامين تكافلي في العراق من اجل تقديم خدمات التامين التكافلي في العراق كونه لاقى نجاحاً كبيراً في دول اخرى. والاسهام في وضع بعض الحلول لمعالجة المعوقات المحتملة عند تطبيق التامين التكافلي في العراق.

١-٥- فرضيات البحث:

بني البحث على الفرضية الآتية: (يؤدي انشاء شركة تامين تكافلي في العراق الى تنوع وتطور الخدمات التأمينية المقدمة).

١-٦- منهج البحث:

لكون الطريقة التحليلية والطريقة الوصفية، هما من أكثر الطرق ملائمة وواقعية مع متغيرات البحث واتجاهاته فقد تم اعتماد هاتين الطريقتين في البحث، حيث يتم جمع البيانات وتبويبها وتحليلها ومن ثم تفسيرها للوصول الى اهداف البحث.

١-٧- حدود البحث:

تتمثل الحدود الخاصة بالبحث بالآتي:

أ- الحدود المكانية: تم اختيار قطاع التأمين العراقي ميداناً للتطبيق العملي، لتشكل (شركة التأمين الوطنية، شركة التأمين العراقية، شركة اعادة التأمين العراقية، ديوان التأمين، جمعية شركات التأمين واعادة التأمين في العراق، وبعض شركات التأمين المساهمة الخاصة وهي (شركة شط العرب للتأمين، شركة الحمراء للتأمين، شركة البادية للتأمين) ميداناً للتطبيق العملي للدراسة). علماً انه لا توجد شركة تامين تكافلي في العراق).

ب- الحدود الزمانية: جرى الجهد الميداني خلال شهري (حزيران/٢٠١٩) و (تموز/٢٠١٩) لإمكانية الحصول على البيانات الحديثة لتلك الفترة. ضافة الى مواكبة الباحث وتواصله مع المختصين في مجال التامين خلال مدة الدراسة في المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية خلال السنتين السابقتين.

١-٨- اساليب جمع البيانات:

تم استعمال الأدوات الآتية للحصول على البيانات المطلوبة لتحقيق أهداف البحث:

أ- المقابلات الشخصية: حيث تم اجراء مجموعة من المقابلات (المهيكله وغير المهيكلة) واللقاءات والحوارات مع عدد من المديرين والمختصين والعاملين في قطاع التأمين العراقي.

ب- المسح المكتبي: تمت الاستعانة بالمصادر العربية والاجنبية ورسائل الماجستير واطاريج الدكتوراه، اضافة الى شبكة الانترنت من اجل الاطلاع على أحدث المقالات والبحوث الاجنبية لتغطية الجانب النظري للبحث.

ج- الاستبانة: تُعد أداة البحث الرئيسية في جمع البيانات لأنها أداة قياس إدراكية تتسجم مع طبيعة البحث

٢-التاثير النظري للبحث

٢-١ مفهوم التأمين:

لا نستطيع أن نعطي تصورا واضحا عن مفهوم التأمين التكافلي إلا إذا استعرضنا المفهوم العام للتأمين من خلال التعرف على بعض معانيه من حيث اللغة ومن ثم استعراض أبرز التعريفات والمفاهيم التي طرحها عدد من الكتاب لنستطيع من خلال ذلك التوصل إلى فكرة ومفهوم التأمين التكافلي، حيث أن هناك لبسا عند الكثيرين في مصطلح التأمين التكافلي، وعدم التفريق بين أنواع التأمين المختلفة.

٢-١-١-١-٢- التأمين لغة:

لا بد من تناول معنى التأمين من حيث اللغة وأصله في معاجم اللغة العربية ومن ذلك "أمن: الأمان والأمانة بمعنى، وقد أمنت فأنا أمن، وأمنت غيري من الأمن والأمان، والأمن ضد الخوف، والأمانة ضد الخيانة، والإيمان ضد الكفر، والإيمان بمعنى التصديق، ضده التكذيب، يقال: أمن به قومٌ وكذب قومٌ، فأما آمنه المتعدي فهو ضد أخفئه وفي التنزيل العزيز: {الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ} (سورة قريش الآية ٤) والتأمين: قول أمين" (ابن منظور، ٢٠٠٢، ٢٤).

وذكر صاحب مختار الصحاح معنى امن فقال: "الأمان والأمانة بمعنى، وقد أمن من باب فهم وسلم و(أماناً) و(أمنة) بفتحين فهو أمنٌ وأمنه غيره من الأمن والأمان والإيمان: التصديق، والأمن ضد الخوف و(الأمنة) كما مر. ومنه قوله تعالى: {أَمَنَةً نُّعَاساً} الأنفال آية ١١ (الرازي، ١٩٨١، ٢٦).

٢-١-٢-٢- تعريف التأمين اصطلاحاً:

هناك مجموعة كبيرة من الباحثين والكتاب الذين تناولوا التأمين بالتعريف وسوف نقتصر على عدد من هذه التعريفات. فقد عرفه (الوردي) "أداة لتقليل الخطر، وذلك بتجميع عدد كافٍ من المحال المعرضة للخطر، ليكون بالإمكان التنبؤ بالخسارة على مستوى الجماعة" (الوردي، ١٩٩٩، ٧٢).

كما عرفه بطشون بأنه: ("هو توزيع الخسائر العرضية من خلال نقل الأخطار وتحويلها من المؤمن لهم إلى شركات التأمين التي تقبل تعويض مثل هذه الخسائر عند تحقق تلك الأخطار") (بطشون، ٢٠٠٠، ٢٨). وقال (عرفه) "بأنه عملية فنية تزاولها هيئة منظمة مهمتها جمع أكبر عدد ممكن من المخاطر المتشابهة، وتحمل تبعاتها عن طريق المقاصة بينها وفقاً لقوانين الإحصاء، ومن مقتضى ذلك حصول المؤمن له أو من يعينه حال تحقيق الخطر المؤمن منه على عوض مالي يدفعه المؤمن مقابل وفاء الأول بالأقساط المتفق عليها في وثيقة التأمين" (بطشون، ٢٠٠٠، ٣٣).

في حين عرفه الحلواني بأنه: ("أداة اجتماعية يمكن بواسطتها تحويل عبء الخطر من الشخص المعرض له إلى شخص أو هيئة تعاونه في تحمله") (مرزه، ٢٠٠٦، ٥٨).

وعرفه سلامة عبد الله بأنه "نظام يصمم ليقبل من ظاهرة عدم التأكد الموجود لدى المستأمن، وذلك عن طريق نقل عبء أخطار معينة إلى المؤمن، والذي يتعهد بتعويض المؤمن له عن كل جزء من الخسارة المالية التي يتكبدها). (آل محمود، ١٩٩٤، ٣٤).

٢-٢ مفهوم التأمين التكافلي:

يقصد بالتكافل أن تكون كل القوى الإنسانية في المجتمع متلاقية في المحافظة على مصالح الأحاد ودفع الأضرار (البعلي، ١٠، ٢٠٠٤). واصل التكافل في اللغة من الكفالة، وهي الضمان للديون، أو الالتزام بالرعاية والحفظ (ابو غدة، ٢٠٠٨، ٢) ويسمى التأمين تكافلياً لتكافل المشتركين فيما بينهم لتعويض ما يصيب احدهم من مخاطر ويسمى تعاونياً لتعاون المشتركين في ذلك أيضاً، وإيضاً يسمى التأمين التبادلي لتبادل المشتركين في تحمل الأضرار التي تصيب احدهم عند وقوع خطر مؤمن منه (دوابة، ٢٠١٦، ٤)، وقد تناولت العديد من الأدبيات بيان مفهوم التأمين التكافلي وتوضيح التعريف الخاص به، وتعددت تلك المفاهيم، نظراً لحدائث هذا النوع من التأمين من حيث التطبيق والاستعمال، وفيما يأتي جدول يبين أبرز تلك المفاهيم:

الجدول رقم (١) مفهوم التأمين التكافلي

ت	المصدر	المفهوم
١	حميد، ٢٠٠٣، ٣	"اشترك مجموعة من الأشخاص بدفع مبالغ بقصد التبرع لتعويض من يصيبهم الضرر منهم وإذا عجزت الأقساط دفع الأعضاء أقساطاً إضافية لتغطية العجز، وإن زادت فالأعضاء حق استرداد الزيادة".

اتفاق تبني التأمين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التأمين

بحث تطبيقي في قطاع التأمين العراقي

٢	ابو السعود، ٢٠٠٨، ١٩	اتحاد غير مقيد فيما بين المؤمن لهم انفسهم يأخذون فيه على عاتقهم دفع اشتراكات دورية (وفق جدول متفق عليه) تستخدم حصيلتها في تغطية الخسائر التي يتعرض لها اي منهم نتيجة حوادث وكوارث معينة مستقبلية ويتم تخصيص هذه الخسائر فيما بينهم دورياً
٣	اقبال، ٢٠٠٩، ٢٣	نظام لإدارة وتحويل الاخطار تبادلياً وفقاً للشرعية، متضمناً المشاركين ومدبري خدمة التكافل في هذا المجال وإن التكافل كمفهوم يشبه الى حد ما المشاركة التبادلية للأخطار التقليدية، كما هو الحال في شركات التأمين التبادلي (Mutual Insurance) ونوادي الحماية والتعويض (Protection and Indemnity Clubs) فهي مشاركة متبادلة في الاخطار تقوم على اساس مفهوم التعاون (الحماية المتبادلة).
٤	المبادئ مجلس الخدمات المالية الاسلامية، ٢٠٠٩، ٢	هو التأمين الاسلامي المقابل للتأمين التجاري، ويتم تطبيقه على شكلين، الاول التكافل العائلي، والثاني التكافل العام، حيث تتفق مجموعة من المشتركين على دعم بعضهم للأخر متعاونين في تحمل خسارة ناتجة من مخاطر معينة، حيث يساهم المشتركون بمبلغ من المال في صندوق مشترك على اساس الالتزام بالتبرع ويتم استعمال الاموال المتجمعة لمساعدة الاعضاء ضد انواع محددة من الاخطار وعليه فإن الاكتتاب في هذا النوع من التأمين مبني على اساس تعاوني.
٥	(فرو داغي، ٢٠١٠، ١٣)	اتفاق بين شركة التأمين الاسلامي باعتبارها الممثل لهيئة المشتركين (حساب التأمين، او صندوق التأمين) وبين الشخص الراغب في التأمين (شخص طبيعي او قانوني) على قبوله عضواً في هيئة المشتركين والتزامه بدفع مبلغ معلوم (القسط) على سبيل التبرع به ويعوانده لصالح حساب التأمين على ان يدفع له عند وقوع الخطر، ويبقى الباقي فائضاً له طبقاً لوثيقة التأمين والاسس الفنية والنظام الاساسي للشركة
٦	تعليمات تنظيم التأمين التكافلي في الاردن، رقم (١) لسنة ٢٠١١	تنظيم تعاقدية يهدف إلى تحقيق التعاون بين مجموعة من الأشخاص يسمون "المشتركين" يتعرضون لخطر واحد أو أخطار معينة وذلك من خلال تلاهي آثار الأخطار التي يتعرض لها أحدهم بتعويضه عن الضرر الناتج عن وقوع هذه الأخطار وذلك بالتزام كل منهم بدفع مبلغ معين على سبيل التبرع بسمى الاشتراك، وتقوم شركة التأمين التكافلي بإدارة عمليات التأمين التكافلي واستثمار أموال صندوق حملة الوثائق في مقابل أجر معلوم باعتبارها وكيلاً أو حصة معلومة باعتبارها مضارب أو كلاهما معاً، وذلك بما يتفق مع أحكام هذه التعليمات وأحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها
٧	القضاء، ٢٠١١، ١٦	عقد يتبرع بموجبه مجموعة من الأشخاص (هيئة المشتركين) لبعضهم البعض بمبلغ مالي (قسط التأمين) في سبيل التعاون لجبر الضرر وتفتيت الأخطار المبينة في العقد، والاشتراك في تعويض الأضرار الفعلية التي تصيب أحد المشتركين والناجمة عن وقوع الخطر المؤمن منه وتتولى شركات التأمين إدارة عملية التأمين، واستثمار أموال هيئة المشتركين نيابة عنهم مقابل حصة معلومة من عائد استثمار هذه الأموال
٨	ال فندي، ٢٠١٢، ٨٩	تعاون مجموعة من الاشخاص على تحمل الاضرار المحتملة بإنشاء صندوق غير هادف للربح له ذمة مالية مستقلة، وتصرف منه الاستحقاقات من تعويضات وإيرادات وفقاً لنظام الصندوق، ويمكن ان توكل ادارته واستثماراته لشركة متخصصة وفق احكام الشريعة الاسلامية
٩	ملحم، ٢٠١٢، ١٨	عقد تأمين جماعي، يلتزم بمقتضاه كل مشترك بدفع مبلغ معين من المال بقصد التعاون والتضامن مع بقية المشتركين لتعويض المتضررين منهم على اساس التبرع، تتولى ادارة العمليات التأمينية فيه شركة متخصصة بالتأمين بصفة وكيل باجر معلوم.

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على المصادر الواردة فيه

ويسمى هذا النوع من التأمين تكافلياً لتكافل المشتركين فيما بينهم لتعويض ما يصيب أحدهم من المخاطر كما يسمى (تعاونياً) لقيام المشتركين بالتعاون فيما بينهم، في تخفيف عبء الخطر، كما يسمى أيضاً التأمين التبادلي لتبادل المشتركين في تحمل الأضرار التي تلحق بأحدهم عند وقوع الخطر المؤمن منه، فضلاً عن كون كل عضو من هيئة المشتركين يجمع بين صفتي المؤمن له والمؤمن. ويُطلق مصطلح (هيئة المشتركين/ حملة وثائق التأمين (على مجموعة الأشخاص الطبيعيين) أفراد (أو المعنويين) مؤسسات (من حاملي وثائق التأمين التكافلي؛ الذين يتمتعون بالتغطية التأمينية، والمُلتزمون بموجبها بدفع الاشتراكات التكافلية لصالح صندوق المشتركين. (دوابة، ٢٠١٦، ٤).

ومما سبق يمكن القول ان التأمين التكافلي هو:

نظام تكافلي تعاوني يتم بموجبه تعويض الضرر الذي قد يلحق بأحد المساهمين فيه عند وقوع الخطر المؤمن منه مقابل مبالغ يدفعها هؤلاء المساهمين (بقصد التبرع) وتجمع في صندوق او محفظة خاصة يتم تأسيسها لهذه الغاية، وتم اعادة الفائض ان وجد على المشتركين ويتم ادارتها من قبل هيئة او جهة معينة (شركة التأمين) مقابل اجر يتفق عليه، سواء كانت الادارة بصيغة المضاربة او الوكالة او الاثنين معاً، على ان يتم استثمارها في مجالات بعيدة عن الاعتراضات الشرعية.

٢-١- لمححة تاريخية (بدار، ٢٠١٥، ٢)

في سنة ٦٢٢م: مرس في المدينة المنورة نظام " العاقلة " الذي عالج مسألة القتل الخطأ وحمل المسؤولية عن الدية الشرعية لعائلة أو قبيلة القاتل.

في سنة ١٩٦٤ م: عقد في دمشق اجتماع للمجمع الفقهي الاسلامي نوقش فيه موضوع التأمين التجاري وأقروا التأمين التعاوني بديلاً عنه.

في سنة ١٩٧٩م: قام بنك فيصل الاسلامي في السودان بتأسيس أول شركة تأمين تكافلي تحت اسم شركة التأمين الاسلامية السودانية، وفي نهاية نفس السنة قام بنك دبي الاسلامي في الامارات العربية المتحدة بتأسيس الشركة العربية الاسلامية للتأمين في امارة دبي. في سنة ١٩٨٤م: دخل قانون التأمين التكافلي حيز التنفيذ في ماليزيا وتأسست أول شركة تأمين تكافلي في نفس العام.

اتفاق تبني التامين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التامين

بحث تطبيقي في قطاع التامين العراقي

في سنة ١٩٨٥م: تأسست في المملكة العربية السعودية أول شركة تأمين اسلامية مملوكة بالكامل للحكومة السعودية تحت اسم الشركة الوطنية للتأمين التعاوني. ويبلغ الان عدد الشركات الاسلامية / التكافلية ١٧٣ شركة معظمها شركات تأمين مباشر وبعضها شركات اعادة تأمين، والبعض الآخر شركات تأمين واعادة تأمين موزعة في العالم على النحو الاتي:

اسم البلد	عدد شركات التامين الاسلامية فيه	اسم البلد	عدد شركات التامين الاسلامية فيه	اسم البلد	عدد شركات التامين الاسلامية فيه
الجزائر	١	الأردن	٣	سنغافورة	١
استراليا	١	الكويت	١٣	سيريلانكا	٢
البهاما	١	لبنان	١	السودان	١٥
البحرين	٩	ليبيا	١	سوريا	٤
بنغلادش	٦	لكسمبيرغ	٢	تايلاند	١
بروناي	٤	ماليزيا	٩	ترينغاد	١
مصر	٤	موريتانيا	٢	تركيا	٢
جامبيا	١	باكستان	٦	الامارات العربية	١٠
غانا	١	فلسطين	٢	بريطانيا	١
اندونيسيا	٦	قطر	٤	اليمن	١
ايزان	١٥	السنغال	٢	السعودية	٤١

* المجموع = ١٧٣ شركة

٢-٣- الفروق بين التأمين التجاري (التقليدي) والتأمين التكافلي:

هناك العديد من الفروق بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري، نابعة من اختلاف طبيعة كل منهما عن الاخر، وفيما يلي ابرز هذه الفروق:

• من ناحية التكيف والتنظيم:

تعتبر الشركة في التأمين التجاري طرف اصيل تبرم العقود باسمها، وتتملك الاقساط بالكامل، وتتحمل كامل المسؤولية في مواجهة المؤمن لهم. اما الشركة في التأمين التكافلي فهي وكالة عن حساب التأمين او عن هيئة المشتركين، فلا تعقد العقد باسمها اصالة، ولا تمتلك الاقساط كلها، ولا بعضها ولا تدفع من مالها شيئاً الا على سبيل القرض الحسن المسترد. (القره داغي، ٢٠٠٩، ٢١١)

• من حيث الشكل:

العاملون في التأمين التكافلي يجمعون بين صفتي المؤمن له والمؤمن، وان الاقساط التي يدفعونها لا تستغل لصالح شركة التأمين فقط وانما تعود عليهم جميعاً بالفائدة.

بينما في التأمين التجاري يعتبر المؤمن له عنصر خارجي عن شركة التأمين، وتقوم شركة التأمين باستثمار الاموال بما يعود عليها بالنفع لوحدها (الكبيسي، ٢٠١٢، ٦٧).

• من ناحية الاساس القانوني والفقهية:

في التأمين التكافلي يتم تسديد قسط التأمين (الاشترك) بقصد التبرع، ويتم النص على ذلك في العقد، فهو تبرع منظم يلحق به الالتزام ويصح فيه التعليق لقاعدة (يعتقر في التبرعات ما لا يغتفر في المعاوضات). اما في شركات التأمين التجاري فالمعاوضات الاتفاقية بين قسط التأمين ومبلغ التأمين كالتزامات متعاقبة. (الزحيلي، ٢٠٠٨، ٢٠٩)

• من حيث الهدف:

فالتأمين التجاري هدفه الربح، وتحقيق الربح من عمليات التأمين، بحيث اذا زادت اقساط التأمين عن المصاريف والتعويضات فإن هذه الزيادة تبقى للشركة وتعتبرها ربحاً.

اما في التأمين التكافلي فان الهدف هو رفع الضرر الذي يقع نتيجة وقوع الخطر المؤمن منه (الفيل، ٢٠١٤، ٣٧)، وتحقيق التعاون بين المستأمنين (المشتركين) لتوزيع الخطر (دوابة، ٢٠١٦، ١٧)

• من حيث العقود:

في التأمين التجاري يكون العقد المنظم هو عقد واحد بين الشركة المؤمنة، والمؤمن لهم، ويقوم هذا العقد على المعاوضة الحقيقية بين مبالغ التأمين والاقساط.

افاق تبني التامين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التامين

بحث تطبيقي في قطاع التامين العراقي

اما في التامين التكافلي فالعقود التي تنظم العلاقات هي ثلاثة عقود:

عقد الوكالة بين الشركة وحساب التامين (او المشتركين).

عقد المضاربة لاستثمار اموال حساب التامين (او المشتركين).

عقد الهبة بعوض الذي ينظم العلاقة بين المشتركين (المؤمن لهم).

حيث ان المشتركين في التامين الاسلامي بمثابة المساهمين المتعاونين في حساب التامين كله

• من ناحية الفائض التاميني:

يمتاز التامين التكافلي عن التامين التجاري بالفائض التاميني، وهو المال المتبقي في صندوق التامين الخاص بالمستأمنين بعد تسديد المطالبات ورصد الاحتياطات وتغطية النفقات الخاصة بالعمليات التامينية. (ملحم، ٢٠١٢، ١٢٣) ويوزع الفائض كله او جزء منه على المستأمنين (دوابة، ٢٠١٦، ٣٣) والفائض هو الفرق المتبقي من الاقساط وعوائدها بعد التعويضات والمصاريف والمخصصات (قره داغي، ٢٠٠٩، ٢١٠)

اما في التامين التجاري فلا يوجد فائض تاميني لان اقساط التامين المستوفاة من المؤمن لهم تصبح ملكا للشركة بمجرد التعاقد (اصدار الوثيقة)، ويعتبر الفرق بين اقساط التامين والتعويضات المدفوعة للمتضررين ربحا للشركة، ولا يتم اعادة شيء منه للمؤمن لهم. (ملحم، ٢٠١٢، ١٢٣).

• من ناحية الحسابات:

تمتلك شركات التامين التكافلي حسابين منفصلين اولهما هو حساب التامين الذي هو وعاء لأنشطة التامين بما فيها الاقساط، وعوائدها، والتعويضات والمصاريف، والحساب الثاني هو حساب اموال المساهمين (راس مال الشركة)، والذي يعتبر وعاء لعوائد واموال الشركة والتزاماتها ونسبتها من ارباح المضاربة. وما تستحقه الشركة من حصة في الارباح مقابل استثمار اموال حملة الوثائق، اما في التامين التجاري فيوجد حساب واحد. (دوابة، ٢٠١٦، ٧)

• من حيث الرقابة على شركات التامين:

تخضع كافة العمليات والانشطة التي تقوم بها شركات التامين التكافلي لأحكام الشريعة الاسلامية، وبذلك فأنها ملزمة باستحداث هيئة الفتوى والرقابة الشرعية ضمن الهيكل الاداري. حيث تقوم هذه الهيئة بتدقيق عقود الشركة وسجلاتها واتفاقيات اعادة التامين ومجالات الاستثمار. اما شركات التامين التجاري فلا تخضع لرقابة الهيئات الشرعية وانما تخضع لرقابة اجهزة حكومية مختصة، كديوان التامين في العراق. (الفيل، ٢٠١٤، ٤١)

• من حيث ملكية الاقساط وعوائدها:

في التامين التكافلي لا تكون الاقساط (الاشتراكات) التي يدفعها حملة الوثائق ملكاً للشركة وانما تصبح ملكاً لحساب التامين، وعليه فإن عوائد تلك الاقساط تكون لهذا الحساب، وتأخذ الشركة نسبتها من ربح المضاربة. وبالنسبة للمخصصات والاحتياطات فهي تكون مفصولة أيضاً، فان كانت قد اخذت من اموال المساهمين فستكون ملكاً لهم وإذا تم اخذها من اقساط حملة الوثائق فستبقى لصالحهم. اما في التامين التجاري فإن الاقساط تدخل جميعها في ملكية الشركة، وعليه فإن عوائد هذه الاقساط تكون ملك للشركة ايضاً. (ملحم، ٢٠١٢، ١٢٢).

٢-٤- مبادئ التامين التكافلي:

للتامين التكافلي عدة مبادئ تميزه عن التامين التجاري (التقليدي) وتعتبر هذه المبادئ العمود الفقري للتامين التكافلي، وعلى شركات التامين التكافلي ان تلتزم بهذه المبادئ عند ممارستها لأعمالها، وهذه المبادئ هي:

أ- الالتزام بأحكام الشريعة الاسلامية عن طريق العمل تحت توجيهات وارشاف هيئة الرقابة الشرعية: وتعرف هيئة الرقابة الشرعية بأنها الهيئة المشكلة داخل شركة التامين التكافلي للمراقبة والارشاف على معاملاتها وابداء الرأي في مدى اتقانها مع احكام الشريعة الاسلامية ومبادئها.

افاق تبني التامين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التامين

بحث تطبيقي في قطاع التامين العراقي

ويشمل ذلك الاتي: ممارسة العمليات التأمينية على اساس التأمين التعاوني المقرر شرعا كبديل عن التأمين التجاري، وان تكون اتفاقيات اعادة التأمين وفق توجيهات هيئات الرقابة الشرعية، وكذلك استثمار اموال التأمين بالطرق المشروعة، وايضا يجب الا تتضمن وثائق التأمين على شروط باطلة شرعا (ملحم، ٢٠١٢، ٤٦). ويمكن تلخيص دور هيئة الرقابة الشرعية بالآتي:

- مراجعة وإجازة وثائق عقود التأمين من الناحية الشرعية.
- مراجعة وإجازة الاتفاقيات الخاصة بإعادة التأمين من الناحية الشرعية.
- مراجعة عقود الاستثمار التي تقوم بها الشركة والاشراف على تنفيذها وإجازتها.
- اجابة الاستفسارات التي يطرحها المسؤولين بالشركة.
- مراجعة جميع أنشطة الشركة للتأكد من أنها تتم وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.
- حضور اجتماع هيئة المشتركين والجمعية العمومية وتقديم تقرير سنوي عن التزام أعمال الشركة لمبادئ الشريعة. (الجريدة الرسمية الاردنية، ٢٠١١، ٧٦٠)

التعاون والتبرع: حيث ان حملة الوثائق يتبرعون بالأقساط والعوائد الخاصة بها لصندوق التأمين التكافلي (او الحساب الخاص به)، حيث يتم الاحتفاظ بالأقساط التي يدفعها حملة الوثائق في حساب خاص بهم، ويتم تعويض المتضررين منهم من هذا الحساب (الحسن والعلي، ٢٠١٠، ٢٢٥). المنطق الرئيسي وراء التأمين التعاوني هو أن التبرع يزيل احتمال الغرر والعناصر الأخرى المحظورة. والغرر في التامين: هو الاحتمال والتردد بين حصول الضرر وعدمه لأحد الطرفين: الشركة أو المستأمنين. ومع أن التأمين الإسلامي يشتمل على الغرر أيضاً لكنه مغتفر لعدم تضرر المتبرع من وجهة النظر الشرعية إن لم يحصل على الشيء المتبرع به.

ب- تحقيق مبدأ العدل بين المساهمين والمستأمنين والمشاركة الحقيقية في التحمل والاداء، حيث يتم الفصل التام بين حقوق المساهمين وحقوق المستأمنين بحيث يكون لكل طرف حساب مالي خاص به لمنع تداخل الحقوق والواجبات واختلاط الأموال. (ملحم، ٢٠١٢، ٤٧)

ت- القيام بتوزيع الفائض التأميني على حملة الوثائق: الفائض التأميني هو الرصيد المالي المتبقي في حساب حملة الوثائق (اي المتبقي من اقساط حملة الوثائق والاحتياطيات وعوائد الاستثمار بعد دفع التعويضات والمصاريف خلال السنة، حيث يتم توزيع هذا الفائض على المؤمن لهم (حملة الوثائق) بنسبة اقساطهم. (الكبيسي، ٢٠١٢، ٦٤)

ث- الشركة تكون وكيلة عن حملة الوثائق (المشتركين) في ادارة محفظة التأمين باجر معين يتفق عليه. (قره داغي، ٢٠١١، ٣٣)

ج- تحقيق مبدأ التكافل بين حملة الوثائق والمساهمين:

عن طريق تبادل القرض الحسن بدون اي فوائد، حيث يقدم المساهمون قرضاً للمستأمنين في حالة عدم كفاية اقساط التأمين على تغطية الالتزامات المالية الخاصة بصندوق او حساب الاقساط، ولم يكن لدى الشركة رصيد احتياطي من فائض الاقساط (ملحم، ٢٠١٢، ٤٩)

ح- المشاركة في الادارة، وتعني مشاركة (حملة الوثائق) في ادارة الشركة من خلال تشكيل هيئة المشتركين (وهم حملة الوثائق التأمينية)، وعضوية مجلس ادارة الشركة عن طريق انتخاب من يمثل المشتركين بواسطة هيئة المشتركين. (حسن، ٢٠٠٥، ٤١).

٢-٥- مدى الحاجة للتأمين التكافلي:

التامين الإسلامي أو التكافلي . على اختلاف الأسس التي يقوم عليها يهدف إلى تقديم الخدمة التي يقدمها التأمين التقليدي للمستأمن (حامل الوثيقة) بطريقة تعاونية مشروعة خالية من الغرر المفسد للعقد والربا وسائر المحظورات، وذلك بتقديم المستأمن اشتراكات متبرعاً بها كلياً أو جزئياً لتكوين محفظة تأمينية تدفع منها التعويضات عند وقوع الضرر المؤمن منه، وما يتحقق من فائض بعد التعويضات والمصاريف واقتطاع الاحتياطيات يوزع على المستأمنين (حملة الوثائق) (ابو غدة، ٢٠٠٧، ٣). ويسعى البنك المركزي العراقي الى تأسيس شركة التأمين التكافلي الخاصة بالمصارف الإسلامية بمشاركة جميع المصارف الإسلامية وبالتعاون مع ديوان التأمين وبرأس مال قدره ١٥ مليار دينار.

٣- الجانب العملي

افاق تبني التامين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التامين

بحث تطبيقي في قطاع التامين العراقي

تتضمن هذه الفقرة عرض نتائج التحليل الاحصائي من حيث، المعلومات الخاصة بأفراد عينة البحث واستعمال المقاييس الإحصائية، فضلا عن استعمال معامل (الفا كرونباخ) لاختبار الاتساق الداخلي لكل محور من محاور الاستبانة وكذلك احتساب الاتساق الداخلي للاستبانة ككل، حيث تم اعتماد مقياس ليكرت الخماسي في تصميم الإجابات الخاصة بالاستبانة، ومن المقاييس الإحصائية الأخرى التي تم استعمالها هي الإحصاءات الوصفية ومعامل ارتباط سييرمان.

وتم تحديد مستوى الاجابات على ضوء المتوسطات الحسابية من خلال تحديد انتماءها لأي فئة من الفئات. ولكون الاستبانة تعتمد على مقياس ليكرت الخماسي الذي يعبر عن الخيارات (أفق بشدة، أفق، محايد، لا أفق، لا أفق بشدة) فان هناك خمسة فئات تنتمي لها المتوسطات الحسابية. ويتم تحديد الفئة من خلال ايجاد طول المدى (4 = 1-5) وبعد ذلك يتم قسمة المدى على عدد الفئات (5) (0,80 = 4/5). وبعد ذلك يضاف المقدار (0,80) الى الحد الأدنى للمقياس (1) او يطرح من الحد الأعلى للمقياس (5) ويصبح التوزيع كما موضح في الجدول ادناه.

جدول (٢) المتوسط المرجح

1-1,79	لا أوافق بشدة	ضعيف جدا
-2,09 1,80	لا أوافق	ضعيف
3,39 2,60-	محايد	معتدل
-4,19 3,40	أوافق	مرتفع
5-4,20	أوافق بشدة	مرتفع جدا

٣-١- المعلومات العامة

تضمنت الاستبانة معلومات عن الافراد الذين تم استطلاع آرائهم (عينة البحث) من حيث توزيعهم حسب الاعمار والتحصيل العلمي والوظيفة التي يشغلونها فضلا عن الشركات التي يعملون فيها وكالاتي:

أ- توزيع أفراد عينة الدراسة حسب العمر:

من الجدول ادناه يلاحظ ان بتوزيع أفراد عينة حسب العمر فيها تباين بالأعمار وإن الفئة العمرية الأكثر تكرارا هي (أكثر من ٥١ سنة) بنسبة مئوية (٥٠,٦%) تم تليها الفئة العمرية (من ٣١ الى ٤٠ سنة) بنسبة (٢١,٧%) تم تليها الفئة العمرية (من ٤١ الى ٥٠ سنة) بنسبة (١٦,٩%) وفي الأخير تأتي الفئة العمرية (اقل من ٣٠ سنة) بنسبة (١٠,٨%) لذا فإن الفئة العمرية الأكثر في عينة الدراسة تميل الى أعمار مرتفعة في السن وهذا ينعكس إيجابيا على نتائج الدراسة أي بعبارة أخرى امتزاج الخبرات والكفاءات العلمية.

الجدول رقم (٣) توزيع العينة حسب العمر

النسبة	تكرارات	الفئات العمرية
١٠,٨%	٩	٣٠ اقل من سنة
٢١,٧%	١٨	سنة ٤٠ الى ٣١ من
١٦,٩%	١٤	سنة ٥٠ الى ٤١ من
٥٠,٦%	٤٢	سنة ٥١ أكثر من
١٠٠%	٨٣	المجموع

ب- توزيع أفراد العينة حسب متغير الشهادة يلاحظ من الجدول (٤) ادناه، توزيع أفراد عينة البحث حسب متغير الشهادة حيث أن البكالوريوس استحوذت على النسبة الأكبر وبلغت (٨١,٩%) في حين كانت نسبة حملة شهادة الماجستير (٧,٢%) ونسبة الدبلوم العالي (٣,٦%) حيث ان أغلب أفراد عينة البحث لديهم مستوى جامعي وهذا مما يزيد في دقة الإجابات على أسئلة الاستبانة والنتائج التي يتم التوصل اليها.

الجدول رقم (٤) توزيع العينة حسب متغير الشهادة

النسبة المئوية	تكرارات	الشهادة الحاصل عليها
٧,٢%	٦	ماجستير
٣,٦%	٣	دبلوم عالي
٨١,٩%	٦٨	بكالوريوس
٧,٢%	٦	دبلوم بعد الاعدادية
١٠٠%	٨٣	المجموع

ج- توزيع أفراد العينة حسب الوظيفة

اتفاق تبني التامين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التامين

بحث تطبيقي في قطاع التامين العراقي

يلاحظ من الجدول ادناه ان نسبة المستطلع آرائهم حسب الدرجة الوظيفية كان النصيب الأكبر لمن هم بدرجة مدير حيث بلغت النسبة (٤٢,٢%) ثم تأتي بالدرجة الثانية معاون مدير وكانت النسبة (٣٩,٨%) وهذا يزيد في دقة الإجابات على أسئلة الاستبانة والنتائج التي يتم التوصل اليها.

الجدول رقم (٥) توزيع العينة حسب الوظيفة

الوظيفة	تكرارات	النسبة المئوية
مدير	٣٥	٤٢,٢%
معاون مدير	٣٣	٣٩,٨%
ملاحظ اقدم ومن بدرجة	٥	٦,٠%
ملاحظ ومن بدرجة	٩	١٠,٨%
معاون ملاحظ ومن بدرجة	١	١,٢%
المجموع	٨٣	١٠٠%

٣-٢- صدق الاستبيان:

يقصد بصدق الاستبيان هو ان يقاس الاستبيان ما وضع لقياسه، وتم التأكد من صدق الاستبيان من خلال طريقتين هما:

أ- صدق المحكمين:

تم عرض الاستبانة على عدد من المحكمين، وقد تم الاخذ بأراء المحكمين حيث تم حذف وتعديل في أسئلة الاستبانة على ضوء المقترحات والتعديلات المقدمة من قبلهم، وخرجت اسئلة الاستبانة في صورتها النهائية.

ب- صدق المقياس (الاتساق الداخلي) (Internal Validity)

المقصود بصدق الاتساق الداخلي هو مدى اتساق كل فقرة من فقرات الاستبانة مع المجال الذي تنتمي إليه هذه الفقرة، وتم حساب الاتساق الداخلي للاستبانة من خلال حساب معاملات الارتباط البسيط (Spearman Correlation) بين كل فقرة من فقرات مجالات الاستبانة والدرجة الكلية الخاصة بالمجال نفسه، حيث يوضح الجدول ادناه معاملات ارتباط سبيرمان (Spearman Correlation) بين كل فقرة من فقرات الاستبانة والدرجة الكلية لها وكالاتي:

جدول (٦)

معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات الاستبانة والدرجة الكلية لها

ت	الفقرة	معامل ارتباط سبيرمان	القيمة الاحتمالية (.Sig)
١	تطبيق هذا النوع من التأمين يعتبر احد وسائل الترويج التي تسهم في زيادة الوعي التأميني	٠,٧٣	٠,٠٠٠*
٢	تقديم خدمات التأمين بأسعار اقل	٠,٦٤	٠,٠٠٠*
٣	ان عملية توزيع نسبة من الفائض على المشتركين تسهم في زيادة ولاء الزبائن وبالتالي تجديد عقود التأمين لفترات اخرى	٠,٧٥	٠,٠٠٠*
٤	يزود الشركة بميزة تنافسية لامتلكتها شركات التأمين الاخرى وايضا بحصة سوقية جيدة.	٠,٧٠	٠,٠٠٠*
٥	الدخول الى اسواق جديدة واستهداف زبائن جدد.	٠,٧٣	٠,٠٠٠*
٦	مولكة التطورات والتحولت والحصول في شركات التأمين الدولية والاقليمية	٠,٧٢	٠,٠٠٠*
٧	التخلص من بعض عيوب التأمين التجاري.	٠,٧١	٠,٠٠٠*
٨	المساهمة في تطوير قطاع التأمين في العراق	٠,٧٤	٠,٠٠٠*
٩	الانسجام مع احكام الشريعة الاسلامية.	٠,٣٨	٠,٠٠٠*

* الارتباط دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha=0,05$

يلاحظ من الجدول رقم (٦) ان جميع معاملات الارتباط لاختبار سبيرمان (Spearman Correlation) بين الفقرات والمعدل العام لفقرات الاستبانة ذات دلالة إحصائية بمستوى معنوية (٠,٠٥) حيث كانت معاملات الارتباط تتراوح بين الحد الأدنى (٠,٣٨) والحد الأعلى (٠,٧٥) ومن هذا الاختبار نستنتج ان جميع الفقرات صادقة ومتسقة داخليا مع المعدل العام لهذا المحور.

٣-٣ نتائج الإحصاءات الوصفية لعبارات أسئلة الاستبانة:

الجدول رقم (٧)

يوضح المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ومستوى الاجابة والاهمية النسبية لأسئلة الاستبانة:

ت	الفقرات	أنتف	أنتف بشدة	محايد	لا أنتف	لا أنتف بشدة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النتيجة
١	التكرار	٢٨	٣٤	١٦	٤	١	٤,٠١	٠,٩١٧	مرتفع

اتفاق تبني التامين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التامين

بحث تطبيقي في قطاع التامين العراقي

			١,٢	٤,٨	١٩,٣	٤١,٠	٣٣,٧	%	تطبيق هذا النوع من التامين يعتبر احد وسائل الترويج التي تسهم في زيادة الوعي التاميني
٢	مرتفع	٠,٩٢٠	٣,٦٩	٠	١١	١٨	٣٩	١٥	التكرار
				٠	١٣,٣	٢١,٧	٤٧,٠	١٦,١	%
٣	مرتفع	٠,٨٢٦	٤,٠٠	٠	٢	٢٢	٣٣	٢٦	التكرار
				٠	٢,٤	٢٦,٥	٣٩,٨	٣١,٣	%
٤	مرتفع	٠,٩٤٣	٤,٠١	٢	٣	١٥	٣٥	٢٨	التكرار
				٢,٤	٣,٦	١٨,١	٤٢,٢	٣٣,٧	%
٥	مرتفع	٠,٧٥١	٤,١٨	٠	٠	١٧	٣٤	٣٢	التكرار
				٠	٠	٢٠,٥	٤١,٠	٣٨,٦	%
٦	مرتفع	٠,٧٣٢	٤,١٠	٠	٢	١٢	٤٤	٢٥	التكرار
				٠	٢,٤	١٤,٥	٥٣,٠	٣٠,١	%
٧	مرتفع	٠,٩٦٧	٣,٩٣	١	٥	٢٠	٢٩	٢٨	التكرار
				١,٢	٦,٠	٢٤,١	٣٤,٩	٣٣,٧	%
٨	مرتفع	٠,٨٤١	٤,١٠	٠	٣	١٦	٣٣	٣١	التكرار
				٠	٣,٦	١٩,٣	٣٩,٨	٣٧,٣	%
٩	مرتفع	١,٠٤٧	٣,٨٩	٢	٤	٢٦	٢٠	٣١	التكرار
				٢,٤	٤,٨	٣١,٣	٢٤,١	٣٧,٣	%
	مرتفع	٠,٦٣٧	٣,٩٩	المعدل العام					

من الجدول اعلاه يلاحظ ما يلي:

- ١- نتيجة السؤال الاول: ان متوسط الإجابة مرتفع (اتفق) وهذا يعني ان التامين التكافلي يعتبر أحد وسائل الترويج التي تسهم بشكل كبير في زيادة الوعي التاميني.
 - ٢- نتيجة السؤال الثاني: ان متوسط الإجابة مرتفع (اتفق) وهذا يعني ان التامين التكافلي يساهم في تقديم خدمات التامين بأسعار اقل.
 - ٣- نتيجة السؤال الثالث: ان متوسط الإجابة مرتفع (اتفق) وهذا يعني ان انشاء شركة التامين التكافلي وتوزيع نسبة من الفائض على المشتركين يمكن ان تسهم في زيادة ولاء الزبائن وبالتالي تجديد عقود التامين لفترات اخرى.
 - ٤- نتيجة السؤال الرابع: ان متوسط الإجابة مرتفع جدا (اتفق بشدة) وهذا يعني ان التامين التكافلي ممكن ان يزود الشركة بميزة تنافسية لا تمتلكها شركات التامين الاخرى وايضا بحصة سوقية جيدة.
 - ٥- نتيجة السؤال الخامس: ان متوسط الإجابة مرتفع جدا (اتفق بشدة) وهذا يعني ان التامين التكافلي يمكن ان يحقق الدخول الى اسواق جديدة واستهداف زبائن جدد.
 - ٦- نتيجة السؤال السادس: ان متوسط الإجابة مرتفع جدا (اتفق بشدة) وهذا يعني ان التامين التكافلي يساعد على مواكبة التطورات والتحولت الحاصلة في شركات التامين الدولية والاقليمية.
 - ٧- نتيجة السؤال السابع: ان متوسط الإجابة مرتفع جدا (اتفق بشدة) وهذا يعني ان التامين التكافلي يساعد على التخلص من بعض عيوب التامين التجاري.
 - ٨- نتيجة السؤال الثامن: ان متوسط الإجابة مرتفع جدا (اتفق بشدة) وهذا يعني ان التامين التكافلي يعمل على المساهمة في تطوير قطاع التامين في العراق.
 - ٩- نتيجة السؤال التاسع: ان متوسط الإجابة مرتفع جدا (اتفق بشدة) وهذا يعني ان التامين التكافلي ممكن ان يعمل على الانسجام مع احكام الشريعة الاسلامية.
- المعدل العام للإجابات تشير الى ان متوسط الإجابات مرتفع (اتفق) وهذا يعني ان شركة التامين التكافلي تساعد على تحقيق جميع الفقرات المذكورة الاستبانة.
- ٣-٤- اختبار الفرضية الخاصة بالبحث: (يؤدي انشاء شركة تامين تكافلي في العراق الى تنوع وتطور الخدمات التامينية المقدمة) حيث تم اختبار الفرضية كما يلي:

افاق تبني التأمين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التأمين

بحث تطبيقي في قطاع التأمين العراقي

جدول (٨)

الإحصاءات الوصفية والانحرافات المعيارية ومعاملات الارتباط لسبيرمان

المتغيرات (teams)	الأوساط الحسابية (mean)	الانحرافات المعيارية (Std.Deviation)	نتيجة معدل الاجابة	معامل ارتباط سبيرمان	القيمة الاحتمالية (.Sig)
تطبيق هذا النوع من التأمين يعتبر احد وسائل الترويج التي تسهم في زيادة الوعي التأميني	٤,٠١	٠,٩١٧	مرتفع	٠,٧٣	٠,٠٠٠*
تقديم خدمات التأمين بأسعار اقل	٣,٦٩	٠,٩٢٠	مرتفع	٠,٦٤	٠,٠٠٠*
ان عملية توزيع نسبة من الفائض على المشتركين تسهم في زيادة ولاء الزبائن وبالتالي تجديد عقود التأمين لفترات اخرى	٤,٠٠	٠,٨٢٦	مرتفع	٠,٧٥	٠,٠٠٠*
يزود الشركة بميزة تنافسية لا تمتلكها شركات التأمين الاخرى وايضا بحصة سوقية جيدة.	٤,٠١	٠,٩٤٣		٠,٧٠	٠,٠٠٠*
الدخول الى اسواق جديدة واستهداف زبائن جدد.	٤,١٨	٠,٧٥١	مرتفع	٠,٧٣	٠,٠٠٠*
مواكبة التطورات والتحولت الحاصلة في شركات التأمين الدولية والاقليمية.	٤,١٠	٠,٧٣٢		٠,٧٢	٠,٠٠٠*
التخلص من بعض عيوب التأمين التجاري.	٣,٩٣	٠,٩٦٧	مرتفع	٠,٧١	٠,٠٠٠*
المساهمة في تطوير قطاع التأمين في العراق	٤,١٠	٠,٨٤١		٠,٧٤	٠,٠٠٠*
الانسجام مع احكام الشريعة الاسلامية.	٣,٨٩	١,٠٤٧	مرتفع	٠,٣٨	٠,٠٠٠*
المعدل العام	٣,٩٩	٠,٦٣٧	مرتفع		

من الجدول اعلاه نلاحظ ان هناك ارتباطات معنوية قوية موجبة بين جميع فقرات التأمين التكافلي والمتوسط العام للمحور كما نلاحظ أيضا من نفس الجدول، ان نتيجة المتوسط العام يساوي (٣,٩٩) جدول ليكرت، وهي نتيجة مرتفعة بعبارة أخرى ان جميع الإجابات على فقرات التأمين التكافلي تشير الى ان انشاء شركة تأمين تكافلي يؤدي الى تنوع الخدمات التأمينية في العراق وتطورها.

٤- الاستنتاجات:

اعتمادا على الدراسة وما تم تحليله من النتائج، ومن خلال معايشة الباحث لواقع عمل قطاع التأمين العراقي (مجال البحث) تم التوصل الى الاستنتاجات التالية:

- حاجة سوق التأمين العراقية الى انشاء شركة تأمين تكافلي من اجل تحقيق التكامل والتنوع في الخدمات التأمينية المقدمة وتقديم خدمات التأمين التكافلي الى كثير من القطاعات مثل المصارف الاسلامية.
- يتمتع الافراد عينة البحث بأدراك اهمية انشاء اول شركة تأمين تكافلي في العراق، مما ينعكس إيجاباً على واقع قطاع التأمين العراقي، وكذلك مواكبة التطور والتنوع في الخدمات التأمينية المقدمة في الاسواق العالمية.
- يتمتع التأمين التكافلي بالعديد من المزايا منها:

- التزام الشركة بأحكام ومبادئ الشريعة الاسلامية في كل انشطتها واستثماراتها وعدم التأمين على المحرمات او لأغراض محرمة شرعاً.
- توزيع الفائض على المشتركين حسب اللوائح المعتمدة.
- يهدف الى تحقيق التعاون بين افراد المجتمع حيث ان حملة وثائق التأمين/ التكافل يتعاونون مع بعضهم البعض من أجل مصلحتهم.

٥- التوصيات:

- ضرورة تأسيس شركة تأمين تكافلي في العراق، تسهم في تقديم خدمات التكافل وبالتالي تطوير وتنوع الخدمات التأمينية المقدمة.
- اصدار التعليمات والقوانين التي تنظم عمل شركات التأمين الاسلامية في العراق
- دعوة المؤسسات المعنية بالنشاط التأميني وبإشراف ديوان التأمين الى مواكبة التطورات الحاصلة في مجال التقنيات الادارية، اذ لا زال العمل في هذه المؤسسات يركز ضمن الترميز والعمل اليدوي وارشفة الوثائق، حيث تقوم اغلب شركات التأمين العالمية بتسويق خدماتها عن طريق شبكة الانترنت ويسمى (التأمين الالكتروني).
- محاولة الاستفادة من تجارب الدول العربية والاسلامية فيما يخص تطبيق التأمين التكافلي ومحاولة الاتصال بشركات التأمين التكافلي الموجودة في تلك الدول ونقل خبراتهم والاستفادة من تجاربهم.
- اجراء المزيد من الدراسات والبحوث حول التأمين الاسلامي واهمية تطبيقه في العراق.

ح- يمكن أن تقوم الدولة بدعم ورعاية شركات تأمين إسلامية ومساندتها -إذا ما تم إنشاؤها- حتى تستطيع النمو والتطور، حيث تقوم الدولة مقام شركات إعادة التأمين في الدول الأخرى إلى أن تقام شركات إعادة التأمين الإسلامية تتخذ من الشريعة الإسلامية منهجا ونظاما لتأسيسها.

٦- المصادر:

• القرآن الكريم

• التعليمات:

- المبادئ الارشادية لضوابط التامين التكافلي (مجلس الخدمات المالية الاسلامية، ٢٠٠٩).

• الكتب:

- ١- عبده، السيد عبد المطلب (١٩٨١)، "مبادئ التأمين"، دار الكتاب الجامعي، القاهرة.
- ٢- الرازي، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر، ١٩٨١، مختار الصحاح، دار الكتاب العربي - بيروت - لبنان.
- ٣- الوردى، سليم علي، ١٩٩٩، إدارة الخطر والتأمين، المكتبة الوطنية - بغداد.
- ٤- محمود، عبد اللطيف محمود، ١٩٩٤، التأمين الاجتماعي في ضوء الشريعة الإسلامية، دار النفائس للطباعة والتوزيع - بيروت - لبنان، الطبعة الأولى.
- ٥- بطشون، رياض، ٢٠٠٠، التأمين وإدارة الخطر، نشر بدعم من معهد الدراسات المصرفية، عمان - الأردن.
- ٦- ابن منظور، جمال الدين أبو الفضل محمد بن مكرم، ٢٠٠٣، لسان العرب، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى.
- ٧- مرزه، سعيد عباس، ٢٠٠٦، التأمين النظرية والممارسة، تم التنفيذ في شركة إعادة التأمين العراقية، الطبعة الأولى.

- ٨- الزحيلي، وهبة (٢٠٠٨) "الفقه الاسلامي وادلتها" الجزء الرابع، الطبعة السادسة، دار الفكر، سوريا، دمشق.
- ٩- ابو السعود، احمد (٢٠٠٨) "عقد التأمين بين النظرية والتطبيق"، دراسة تحليلية شاملة، الطبعة الاولى، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية.

١٠- اقبال، مهيمن، (٢٠٠٩) (التأمين التكافلي العام - مقارنة تقنية لاستبعاد الغرر والميسر والريا - ترجمة تيسير التريكي ومصباح كمال، الطبعة الاولى)

- ١١- القره داغي، علي محي الدين، "التأمين. الاسلامي"، ٢٠٠٩، دار البشائر الاسلامية. لبنان
- ١٢- الحسن سميح، وعلي صالح، (٢٠١٠)، "معالم التامين الاسلامي مع تطبيقات عملية لشركات التامين الاسلامية". دار النوادر، الطبعة الاولى، سوريا - دمشق.

- ١٣- ملحم، احمد سالم، (٢٠١٢)، "التامين الاسلامي" دراسة شرعية تبين التصور للتامين التعاوني وممارساته العملية في شركات التامين الاسلامية، الطبعة الثانية، منشورات دار الاعلام للنشر والتوزيع - عمان - الاردن.
- ١٤- الفندي، خالد محمد احمد، (٢٠١٢)، "ضمانات حقوق المؤمن له لدى شركات التأمين التعاوني"، الطبعة الاولى، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، السعودية.

• البحوث والدراسات:

- ١- ابو غدة، عبد الستار، اسس التامين التكافلي، ٢٠٠٧، بحث مقدم الى المؤتمر الثاني للمصارف الاسلامية - دمشق
- ٢- القره داغي، علي محي الدين، بحث مقدم الى مؤتمر التأمين التعاوني المقام في الجامعة الاردنية بتاريخ ١٣ / ٤ / ٢٠١٠.
- ٣- القضاة، موسى مصطفى، (٢٠١١) "حقيقة التأمين التكافلي" بحث مقدم الى الندوة المقامة من قبل كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير - الجزائر.
- ٤- الكبيسي، محمد حسن قذو (٢٠١٢) "التامين التعاوني وامكانية تبنيه كبديل عن التامين التجاري"، رسالة ماجستير غير منشورة - كلية الادارة والاقتصاد - جامعة الموصل

اتفاق تبني التامين التكافلي ودوره في تطوير خدمات التامين

بحث تطبيقي في قطاع التامين العراقي

٥- الفيل، ندى زهير، (٢٠١٤)، " التامين التكافلي...تامين تعويضي ام تامين جزافي " (دراسة قانونية فقهية، تبحث في مدى امكانية خضوع التامين التكافلي لمبدأي التعويض والتخفيض النسبي) بحث مقدم الى المؤتمر السنوي الثاني والعشرون، الامارات العربية المتحدة

٦- دوابة، أشرف محمد (٢٠١٦): "رؤية استراتيجية لمواجهة تحديات التامين التكافلي الاسلامي"، بحث منشور في مجلة الاقتصاد الاسلامي، العدد ١٠٥، المجلد الثاني، ٢٠١٦.

المواقع الالكترونية:

١- حميد، صالح بن عبد الله، (٢٠٠٣)، التامين التعاوني و الإسلامي (www.islamtoday.net).

٢- البعلي، عبد الحميد محمود (٢٠٠٤)، "المنافسة التجارية بين شركات التامين التكافلي والتامين التقليدي واثار ذلك على صناعة التامين التكافلي"، بحث منشور على الموقع: <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2011/01A.pdf>

٣- بدار، صالح احمد، ٢٠١٥ التامين التكافلي الاسلامي، بحث منشور على شبكة الانترنت. <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/.doc>

ملحق ١

الاستبانة

ما مستوى اتفاقك في انشاء شركة تأمين تكافلي يؤدي الى:

ت	العبارات	أتفق بشدة	أتفق	محايد	لاأتفق	لاأتفق بشدة
١-	يعتبر احد وسائل الترويج التي تسهم في زيادة الوعي التاميني					
٢-	تقديم خدمات التامين بأسعار اقل					
٣-	ان عملية توزيع نسبة من الفائض على المشتركين تسهم في زيادة ولاء الزبائن وبالتالي تجديد عقود التامين لفترات اخرى					
٤-	يزود الشركة بميزة تنافسية لامتلاكها شركات التامين الاخرى وايضا بحصة سوقية جيدة.					
٥-	الدخول الى اسواق جديدة واستهداف زبائن جدد.					
٦-	مواكبة التطورات والتحولت الحاصلة في شركات التامين الدولية والاقليمية.					
٧-	التخلص من بعض عيوب التامين التجاري.					
٨-	المساهمة في تطوير قطاع التامين في العراق					
٩-	الانسجام مع احكام الشريعة الاسلامية.					