

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية قسنطينة

كلية الشريعة والاقتصاد

قسم الاقتصاد الإدارة

استمارة المشاركة في الملتقى الوطني حول:

التأمين التكافلي في الجزائر: واقع ومتطلبات التطوير

الاسم: ليلي و فاطمة الزهرة.....اللقب:.....بن بغيلة وقاسمي.....

الوظيفة:...../..... مؤسسة العمل:.....جامعة الأمير عبد القادر قسنطينة.....

الدرجة العلمية والرتبة المهنية:.....أستاذ محاضر أ و طالبة دكتوراه.....

العنوان البريدي:.....ثانوية النعمان بن بشير الشريعة / تبسة.....

البريد الإلكتروني:.....gasmifatma2296@gmail.com.....

عنوان محور المداخلة:..المحور3: تحديات التأمين التكافلي في الجزائر ومتطلبات تطويره.....

عنوان المداخلة:.....سبل ومقومات تطوير صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.....

سبل ومقومات تطوير صناعة التأمين التكافلي في الجزائر

ملخص:

التأمين التكافلي في الجزائر هو الصيغة الشرعية للتعويض عن المخاطر وفق لأحكام الشريعة الإسلامية، وواقع التأمين التكافلي في الجزائر وضع الصناعة المالية الإسلامية عموماً، وصناعة التأمين التكافلي خصوصاً أمام عدة تحديات قانونية تنظيمية، فنية مالية، تسويقية وتنقيفية، فكان من الجدير السعي وراء سبل ومقومات والبحث عن متطلبات تدعم وتطور صناعة التأمين التكافلي في الجزائر من خلال آليات وطرق من شأنها تحقيق الهدف الخدماتي الذي تنشده شركات التأمين التكافلي.

Summary:

Takaful Insurance in Algeria is compensation for risks in accordance with the provisions of Islamic law. The reality of insurance in Algeria has put insurance in general end takaful insurance especially ahead of many challenges, legal, financial, marketing and educational, it was worth looking for requirements that support and develop Takaful insurance in Algeria, to achieve the goal that the takaful insurance companies want.

نظام التأمين من الأنظمة التي تطورت في وقتنا الحاضر، فهو من أهم الأسس التي سمحت بتحقيق الأمن للفرد أو الشركات، وساهمت في دعم التنمية الاجتماعية والاقتصادية، ومع الدراسات المتواصلة لنظام التأمين برزت أهم آراء الفقهاء في تكييفه الفقهي والبحث في مشروعته، فنجد أن الفقهاء أصدروا فتاوى بتحريم التأمين التجاري وطالبوا بالبدائل الشرعية عنه والتي تسير خدماتها وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية فجاءت الفكرة التي تمثلت في التأمين التكافلي، والذي لاقى استحسان وقبول علماء المسلمين، فبدأ ظهور المصارف والمؤسسات الاستثمارية الإسلامية في عديد من الدول العربية والإسلامية مما خلق مساحة معتبرة لممارسة نشاط التأمين التكافلي، ولكن مع ظهور هذه الشركات التكافلية كان لابد من صياغة قانونية وتنظيمية، فنية وتثقيفية تحويها، وفي ظل خلق هذا النظام التأميني المستحدث ورغم ما لاقاه من انتشار في عديد الدول فقد ظهرت عدة تحديات تقف عقبة في وجه تنميته، وهذا ما يتطلب مضاعفة الجهود لمعرفة متطلبات تطويره وخلق صناعة تأمينية تكافلية إسلامية متنامية وتزخر بالخدمات الإسلامية البحتة، ومن هنا نطرح الإشكال التالي:

ما هي أهم العوائق التي تحول دون تطوير نظام التأمين التكافلي في الجزائر وما هي الحلول الممكنة

للهوض به في ظل الترسانة القانونية التي تنظم أحكامه؟

وتندرج تحت هذا الإشكال جملة من التساؤلات الفرعية نوردتها كما يلي:

- ما وضعية التأمين التكافلي في الجزائر من الجانبين القانوني التنظيمي والتطبيقي؟
- ماهي التحديات التي خلقها القانون التشريعي في مواجهة التأمين التكافلي في الجزائر؟
- ما العوائق التي كانت حائلا دون تنمية التأمين التكافلي الجزائري وماهي سبل تنميته؟

المنهج :

نظرا لطبيعة البحث فقد اعتمدنا المنهج التحليلي من خلال الدراسة القانونية لنصوص تشريعية تتعلق بالتأمين عموما والتأمين التكافلي خصوصا، وتحليلها لاستخراج أهم النقائص والتحديات القانونية والتنظيمية وغيرها من العوائق التي تقف حائلا دون تطور التأمين التكافلي في الجزائر.

كما استعملنا المنهج الاستنباطي من خلال الانطلاق من دراسة التأمين التكافلي في الجزائر وأهم التحديات التي واجهها وصولا إلى أهم متطلبات تطويره وسبل تنميته حتى يكون نظام تأميني رائد خاليا من العيوب والنواقص.

ومما سبق ارتأينا أن نضع الخطة التالية لمعالجة الإشكال المطروح :

المقدمة

المحور الأول: الجانب القانوني للتأمين التكافلي في الجزائر

أولاً: تطور التأمين التكافلي في الجزائر

ثانياً: شركة سلامة كنموذج تطبيقي للتأمين التكافلي في الجزائر

المحور الثاني: تحديات التأمين التكافلي في الجزائر

أولاً: التحديات القانونية والتنظيمية

ثانياً: التحديات الفنية والمالية

ثالثاً: التحديات التسويقية

رابعاً: التحديات التثقيفية

المحور الثالث: متطلبات تطوير التأمين التكافلي في الجزائر

أولاً: متطلبات تطوير الجانب القانوني والتنظيمي

ثانياً: متطلبات تطوير الجانب الفني والمالي

ثالثاً: متطلبات تطوير الجانب التسويقي

رابعاً: متطلبات تطوير الجانب التثقيفي

الخاتمة.

المحور الأول: التأمين التكافلي في الجزائر

التأمين التكافلي قديم الظهور والتطبيق في العالم وقد شهد انتشار واسع في عدة دول إسلامية من بينها دول الخليج العربي التي كانت سباقة لإدخال الإصلاحات على قطاع التأمين، وتطبيقه وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، وكانت الجزائر من بين الدول التي سعت إلى غلغلة التعديلات والإصلاحات في قطاع التأمين تحت ما يعرف بصناديق التأمين التعاونية، و لكن لم تظهر بوادره إلا من خلال المصادقة على اتفاقية انشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمارات سنة 1996م، ويعتبر المرسوم التنفيذي رقم 13/09 الانطلاقة الحقيقية للتأمين التكافلي في الجزائر. ومع ذلك مازال التأمين الإسلامي في الجزائر محصورا في شركة وحيدة في مجال التأمين التكافلي وهي "شركة سلامة".

أولا: تطور التأمين التكافلي في الجزائر

إذا كانت القاعدة العامة أن الدولة الجزائرية قد طبقت القوانين الفرنسية بعد الاستقلال مباشرة إلا ما استثني منا باعتباره مخالفا للسيادة الوطنية، فإنه في مجال التأمين التكافلي خصوصا وضعت جملة من القوانين منذ فجر الاستقلال كان أهمها:

- 1- قانون رقم 201/63 ماضي في 08 يونيو 1963م (في الجريدة الرسمية، العدد 39 والمؤرخة في 14 يونيو 1963م، في الصفحة 630) والمتعلق بالالتزامات والضمانات المطلوبة من مؤسسات التأمين التي تمارس نشاطا في الجزائر. فرضت فيه رقابة الدولة على الشركات الأجنبية العاملة في هذا المجال، المقدر عددها بحوالي 270 شركة، ثلاث من هذه الشركات تعمل في مختلف مجالات التأمين وأغلبها فرنسية.
- 2- قرار ماضي في 10 ديسمبر 1963م من طرف وزارة الاقتصاد الوطني (في الجريدة الرسمية، العدد 93 المؤرخة في 13 ديسمبر 1963م، الصفحة 1306) المتضمن تطبيق القانون رقم 201/63 المؤرخ في 08 يونيو 1963م والمحدد لطرق تصفية تعهدات مؤسسات التأمين التي تتوقف عن ممارسة نشاطها بالجزائر.
- 3- قيام الدولة باحتكار هذا النشاط بموجب الأمر رقم 127/66 ماضي في 27 مايو 1966م (في الجريدة الرسمية، العدد 43، المؤرخة في 31 مايو 1966م، الصفحة 503) والمتضمن احتكار الدولة لعمليات التأمين، والذي تم تطبيقه بموجب القرار الماضي في 27 مايو 1966م من طرف وزارة المالية والتخطيط. فأنشأت مؤسسات تأمين تحتكر النشاط أهمها: (الشركة الجزائرية للتأمين SAA، الشركة الجزائرية للتأمين واعداد التأمين CAAR، الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR... وغيرها).
- 4- كما أنها فرضت الزامية التأمين بموجب الأمر رقم 15/74 ماضي في 30 يناير 1974م (في الجريدة الرسمية، العدد 15، المؤرخة في 19 فبراير 1974م، الصفحة 230) والمتعلق بإلزامية التأمين على السيارات وبنظام التعويض عن الأضرار وكذا الزامية التأمين على الكوارث الطبيعية وتعويض الضحايا من خلال الأمر 12/03 الصادر بتاريخ 26/08/2003م.

5- ولعل آخر هذه القوانين هو القانون رقم 04/06 ماضي في 20 فبراير 2006م المعدل والمتمم للأمر رقم 07/95 المؤرخ في 23 شعبان الأول عام 1415هـ الموافق لـ 25 يناير سنة 1995م والمتعلق بالتأمينات. والذي شكل نقطة تحول نوعية في مسار نظام التأمين الجزائري مما فتح المجال لتأسيس شركات تأمين خاصة ذات رؤوس أموال وطنية وأجنبية ومنها تعاونية إسلامية كشركة سلامة للتأمينات التكافلية¹.

والملاحظ أنه ومنذ الاستقلال شهدت المنظومة القانونية الجزائرية إلى جانب الشركات الوطنية للتأمين ما عرف بصناديق التأمين التعاونية، حيث تم إصدار ثلاث قرارات رئيسية، وهي: (القرار الماضي في 17 يونيو 1964م من طرف وزارة الفلاحة (في الجريدة الرسمية، العدد 9 والمؤرخة في 26 يونيو 1964م، الصفحة 147) المتضمن حل مجلس الصندوق المركزي لتحديد التأمينات الخاصة بالتعاونيات الفلاحية وتعيين لجنة إدارة مؤقتة لتسيير الصندوق/ والقرار الماضي في 17 يونيو 1964م من وزارة الفلاحة (في الجريدة الرسمية، العدد 9، والمؤرخة في 26 يونيو 1964م، الصفحة 148) تتضمن حل المجلس الإداري للصندوق الإقليمي للتأمينات التعاونية في وهران وتلمسان وتعيين لجنة إدارة مؤقتة لتسيير الصندوق/ والقرار الماضي في 29 ديسمبر 1964م عن رئاسة الجمهورية (في الجريدة الرسمية، العدد 10، المؤرخة في 02 فبراير 1965م، في الصفحة 130) والذي تضمن الترخيص لتعاونية التأمين الجزائرية الخاصة بعمال التربة والثقافة بإجراء بعض عمليات التأمين.

1- وفي سنة 1996م تمت مصادقة الجزائر على الاتفاقية المتضمنة انشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمارات وائتمان الصادرات. بموجب مرسوم رئاسي رقم 144/96 ماضي في 23 أفريل 1996م.

وفي سنة 2009م جاء المرسوم التنفيذي 13/09 الصادر بتاريخ 2009/01/11 والمتضمن القانون الأساسي والنموذجي للشركات التعاضدية، فبعد أن كان القانون يسمح بإنشاء صناديق تعاونية في قطاعات خاصة، تم إصدار هذا المرسوم التنفيذي والذي يمكن اعتباره قانونا عاما يسمح بإنشاء شركات ذات شكل تعاضدي أو تعاوني دون اقتصاره على قطاع معين².

فالمرسوم التنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 23 فبراير 2021 و المحدد لشروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي، الذي يعتمد على أسلوب تعاقدية ينخرط فيه أشخاص طبيعيين أو معنويون يدعون بـ "المشاركين"، حيث يشرع المشاركون الذين يتعهدون بمساعدة بعضهم البعض في حالة حدوث مخاطر أو في

¹ -براحلية بدر الدين، مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، مداخلة بعنوان التأمين في ظل المرسوم التنفيذي 13/09 بين التجاري والتعاوني، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي سوق أهراس، الجزائر، 2011م، ص04-05. بتصرف

² - براحلية بدر الدين، المرجع نفسه، ص05.

نهاية مدة عقد التأمين التكافلي، بدفع مبلغ في شكل تبرع يسمى "مساهمة" وتسمح المساهمات المدفوعة على هذا النحو بإنشاء صندوق يسمى "صندوق المشاركين" أو "حساب المشاركين" و تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية التي يجب احترامها.

ثانيا: شركة سلامة كنموذج تطبيقي للتأمين التكافلي في الجزائر

إن سوق الأموال الجزائري تزخر بعوامل مشجعة على الاستثمار في سوق التأمين التكافلي مما أوجب على التشريع السعي وراء تنميتها للوصول إلى خدمات تأمينية إسلامية ناجحة، ولعل واقع صناعة التأمين التكافلي في الجزائر يبدو بشكل جلي من خلال ما يقع من تطبيقات له في شركة سلامة للتأمين، فهي تعد شركة التأمين الوحيدة والرائدة التي تمارس نشاط التأمين التكافلي في الجزائر. لذا دراسة الجانب التطبيقي للتأمين التكافلي على أرض الواقع في الجزائر ينصب على دراسة شركة سلامة وما تقدمه من منتجات وخدمات تأمينية تكافلية.

1. العوامل المشجعة على الاستثمار في سوق التأمين التكافلي في الجزائر:

- تفضيل العملاء للمنتجات المالية الإسلامية ومنها منتجات التكافل لإيمانهم بمدى شرعيتها وارتكازها على مبادئ الشريعة الإسلامية، ما يقلل من العزوف على المجال التأميني وبالتالي المساعدة على خلق سوق واسع للتكافل في الجزائر¹. لهذا يعتبر ميول المجتمع الجزائري نحو الخدمات المصرفية والتأمينية الإسلامية من أبرز المؤشرات والضمانات التي تنبأ بنجاح الاستثمار في سوق التأمين التكافلي بالجزائر.
- إن الاتجاه المتنامي نحو الانفتاح على الخدمات المصرفية الإسلامية في الجزائر يشكل آلية ضغط نحو وجود اتجاه رسمي داعم للخدمات التأمينية التكافلية على غرار بعض الدول الإسلامية كإندونيسيا وماليزيا...ومن زاوية أخرى تعتبر المبادئ التي تقوم عليها خدمات التأمين التكافلي عناصر جذب وتسويق لمنتجاته، خاصة وأن التكافل عنصر جوهري يميز مختلف شرائح المجتمع الجزائري.
- ونظرا للميزة التنافسية بين المصارف الإسلامية في الجزائر، فإن سوق التأمينات التكافلي تعتبر مجالا خصبا للاستثمار، وذلك بالنظر للعلاقة الوثيقة بين الخدمات المصرفية الإسلامية والتأمينات التكافلية.
- تعتبر محدودية سوق التأمين المحلي الجزائري دافعا قويا للشركات الأجنبية التي تقدم خدمات تكافلية إسلامية، خاصة تلك التي تمتلك مركزا ماليا مستقرا وكوادر بشرية ذات كفاءة مالية، وتقنيات آلية حديثة. وكذا فإن مبدأ التعاون والتبرع الذي تقوم عليه خدمات التأمين التكافلي ينعكس بصفة مباشرة على قيمة

¹ - هرموش إيمان، مقيم صبري، واقع و آفاق التأمين التكافلي في الجزائر-محاكاة تجارب عالمية-، مجلة العلوم الادارية والمالية، م03، ع02، سكيكدة، الجزائر، 2019م، ص74.

الاشتراكات المستحقة على المساهمين ما يجعلها منخفضة مقارنة بالأقساط المستحقة على المتعاملين مع شركات التأمين التجاري. وهو ما يجعل من شركات التأمين التكافلي الوجة المفضلة لدى أغلب الجزائريين خاصة وأن الفئة الكبرى من شرائح المجتمع تنتمي إلى فئة ذوي الدخل المتوسط¹.

- وجود سوق متنامي للتأمين التكافلي في جميع أنحاء العالم وخاصة في الدول العربية والإسلامية، يشجع الجزائر بحكم علاقاتها بها على الدخول في شركات معها للاستفادة من خبراتها وتجاربها في مجال التكافل. كما تعتبر الجزائر مركزا استثماريا ناجحا ومهما لمؤسسات التأمين التكافلي العالمية، نظرا لوجود مؤسسة وحيدة ناشطة في هذا المجال، ما يتيح للمؤسسات العالمية الاستفادة من حصة سوقية أكبر².

2. منتجات التأمين التكافلي في الجزائر: "منتجات شركة سلامة"

أ- التعريف بشركة سلامة للتأمينات: في الأصل شركة سلامة هي إحدى الشركات الرائدة في مجال التأمين التكافلي تأسست في الإمارات العربية المتحدة سنة 1979م، وتم اعتمادها كشركة مساهمة عامة من طرف شركة "إياك" في السعودية سنة 2006م، وهي مدرجة في سوق دبي المالي، وتضم هذه الشركة ستة شركات تكافل تقدم خبرات التأمين التكافلي المتوافق مع الشريعة الإسلامية، ولها فروع في كل من الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، جمهورية مصر العربية، السنغال، الأردن، تونس والجزائر³. وقد اعتمدت بمقتضى القرار رقم 46 الصادر بتاريخ 02 جويلية 2006م، من قبل وزارة المالية. توفر حاليا خدمات متعددة في السوق الجزائرية أهمها خدمات التأمين التكافلي ب 150 نقطة تواصل على مستوى تراب الدولة الجزائرية في 4 مديريات جهوية. إلا أنها تنفرد بخدمات التكافل وهي الوحيدة من كل مؤسسات التأمين في الجزائر التي تتعامل بالتأمين الإسلامي⁴. اعتمدت كشركة ذات أسهم برأس مال تعود ملكية أكثر من 51% منه لبنك البركة⁵. و إدارتها تعتمد على تنظيم لا مركزي الهدف منه هو التوسع في سوق التأمين الجزائرية، إذ تضم المديرية العامة بالعاصمة، إضافة إلى 3 فروع اقليمية في الشرق والوسط والغرب⁶.

¹ - باخويا ادريس، صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، م09، ع01، 2016م، ص277.

² - هرموش إيمان، مقيّم صبري، مرجع سابق، ص 74.

³ - هرموش إيمان، مقيّم صبري، المرجع نفسه، ص 72.

⁴ - وليد سعود، تجربة سلامة للتأمين في تسويق التأمين التكافلي في السوق الجزائرية، ندوة دولية لشركات التأمين التقليدية ومؤسسات التأمين التكافلي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص04.

⁵ - حساني حسين، حميران محمد، واقع ومتطلبات التحول إلى التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، م02، ع01، جانفي 2020، ص418.

⁶ - باخويا ادريس، المرجع السابق، ص277.

شركة سلامة هي الشركة الوحيدة في الجزائر التي تعتمد على نظام التأمين الإسلامي، فهي تعمل على استثمار الخدمات التأمينية وفق أحكام الشريعة الإسلامية من أجل صناعة تأمين تكافلي ناجع وقوي في الجزائر.

ب- **المنتجات التكافلية لشركة سلامة:** تقدم شركة سلامة منتجات تأمينية تكافلية نصنفها كما يلي:

❖ **المنتجات العامة (التكافل العام):** تقسم هذه المنتجات إلى مجموعتين كبيرتين، منتجات خاصة بالمؤسسات ومنتجات خاصة بالخواص، ويتم تكييف المنتجات حسب طلب حجم كل منها:

- **المؤسسات:** عملت شركة سلامة على إيجاد صيغ تأمينية تتوافق مع كل شركة حسب حجمها والقطاع التابعة إليه، بحيث توفر لها ممارسة أنشطتها مع درجة عالية من السلامة، ومن مميزات هذه التشكيلة أنه عندما تتقدم مؤسسة ما لطلب التأمين تقوم شركة "سلامة" بإعداد تقرير خبرة لكافة الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها المؤسسة مرفقا بتوصيات من أجل الاحتياط والقيام بكافة الإجراءات اللازمة للحماية مثل: تأمين المركبات من أخطار الحريق والسرقة ومن أخطار الحوادث، وتأمين المسؤولية المدنية بتغطية الأخطار الناتجة عن التقصير أو الإهمال، وتأمين عمليات الانشاء والتركيب والنقل في البناء والتشييد والنقل عبر البر والجو والبحر وغيرها.

- **الخواص:** نجد فيه ثلاثة أنواع من الصيغ التأمينية والتي توفر تغطية تأمينية مثالية للممتلكات المنقولة وغير المنقولة، وهي: **(التأمين الشامل للسيارات:** تغطية تأمينية شاملة للسيارة من الأضرار كالسرقة والسرقة والكسر، وتأمين المسؤولية المدنية تجاه الغير في حالة الحوادث المرورية...، **التأمين الشامل للسكن:** يعمل على توفير تأمين للمالك وسكنه من أخطار السرقة والحريق والتسرب والكسر...، **أخطار مهنية:** هذا المنتج موجه للذين يمارسون نشاطات ومهن حرة، يغطي الأخطار التي تصيب الممتلكات كمكان ممارسة النشاط ونظم الحاسوب... وغيرها)¹.

- **المنتجات الخاصة (التكافل العائلي):** تتمثل في التأمين التكافلي وتراكم رؤوس الأموال ويتضمن توفير رأس

المال وقت التقاعد، كما يشمل الرعاية الاجتماعية والائتمان². وتتميز هذه المنتجات بالمرونة والتي تتمثل في الاختيارات المقترحة، الحد الأدنى والمتوسط والأفضل مما يتيح الاستفادة من الضمانات المكتملة لكل نوع، وتتمثل هذه المنتجات في **(التكافل للاحتياط:** موجه لأرباب العائلات يوفر لأفراد الأسرة الامكانيات المادية

¹ - شخار نعيمة، تحديات التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة البحوث والدراسات التجارية، م03، ع01، مارس 2019م، ص83.

² - اشراق بن زاوي، نوال بن عمارة، متطلبات تطوير آليات عمل شركات التأمين التكافلي-دراسة تطبيقية لشركة سلامة خلال الفترة 2013-2016م- المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، م07، ع01، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2020م، ص196.

اللازمة لتفادي التناقص المفاجئ في المستوى المعيشي نتيجة وفاة رب الأسرة أو إصابته بمرض بالدفع الفوري لمبلغ مقطوع، **التكافل للأمان**: موجه لأرباب الأسر يمنح فرصة تدارك التناقص في المستوى المعيشي بعد الاحالة على التقاعد، عن طريق ادخار رأس مال والاستفادة منه بعد التقاعد، **التكافل للائتمان**: يوفر على المنتج تغطية العجز في تسديد أقساط قرض مستحقة لمؤسسة مالية محددة في حالة وفاة المؤمن له أو عجزه عجزا تاما قبل نهاية العقد، وبفضله يتفادى المؤمن له وورثته تسديد القرض بصفة إجبارية)¹.

المحور الثاني: تحديات التأمين التكافلي في الجزائر

يواجه التأمين التكافلي في الجزائر عدة تحديات وعوائق تقف أمام تطوير نشاط شركات التأمين التكافلي، وهذه التحديات لا تشمل جانب واحد فقط بل عدة جوانب من القانونية التنظيمية إلى الفنية والمالية، وصولا للتحديات التسويقية وأخيرا تحديا الثقافة التنظيمية لصناعة التأمين التكافلي في الجزائر. ونذكرها كما يلي:

أولا: التحديات القانونية والتنظيمية

تلقى صناعة التأمين التكافلي في الجزائر عدة تحديات في الجانب القانوني والتنظيمي فكانت هذه التحديات بمثابة حواجز في وجه تطور التأمين الإسلامي وسيرورة نشاطه على الوجه الذي يقدم به الخدمات المرجوة منه، ويحقق تطبيقه وفق ضوابط قانونية وتنظيمية يخضع لها.

فقانون التأمين الحالي في الجزائر لا يسمح بتقديم خدمات ومنتجات تأمينية تكافلية بشكل صريح كما

هو

الحال في الكثير من الدول التي نجحت في تجربة التأمين التكافلي كالسودان، ماليزيا، السعودية و الإمارات العربية المتحدة، كما أن الحديث عن قانون التأمين التكافلي في الجزائر ينعكس مباشرة على المرسوم التنفيذي رقم 13/09 الصادر بتاريخ 11-01-2009م، والذي لا يوضح مبادئ التأمين التكافلي وصيغ ادارة شركات التأمين التكافلي إضافة إلى طرق مواجهة العجز في صندوق المشتركين وغيرها من الأمور². كما لا يوضح القانون الإجراءات الواجب اتباعها للتحويل من شركات التأمين التجارية إلى شركات التأمين التكافلية، فضلا عن كون قانون التأمين الجزائري يفرض على شركات التأمين التكافلية في السوق الوطنية تخصيص نسبة 50% من مداخيل الشركة على شكل أسهم في سندات الخزينة العمومية وهو أمر يتنافى مع التعاملات التأمينية

¹ - شخار نعيمة، المرجع السابق، ص 84.

² - براحلية بدر الدين، مرجع سابق، ص 07.

التكافلية كونه -قانون التأمين الجزائري- يجعل من انشاء هذه الشركات أمرا مستحيلا من خلال اشتراطه وجود خمسة آلاف منحط. الأمر الذي يجعل من الصعب أن ينمو ويتطور نظام التأمين التكافلي في الجزائر¹.

فجوهر الحديث عن التأمين التكافلي في الجزائر ينصب أساسا على المرسوم التنفيذي رقم 13/09 والذي جاء كأثر قانوني لنص المادة 215 من القانون 07/95 المعدل بالقانون رقم 04/06 الممضى في 20 فيفري 2006م، والتي سمحت بإنشاء هيئات تأمين في شكل شركة مساهمة أو شركة تعاضدية. ولقد احتوى هذا المرسوم على 04 مواد ملحق يمثل قانونا نموذجيا للشركات ذات الشكل التعاضدي متكون من 35 مادة مقسمة على أربعة فصول (الفصل الأول تضمن أحكام عامة، الفصل الثاني تضمن ادارة الشركة ذات الشكل التعاضدي، الفصل الثالث جاء بالأحكام المالية، والفصل الرابع تضمن أحكام مختلفة).

عدم وجود تشريعات تنم صناعة التأمين التكافلي في الدول التي تنطلق فيها خدمات التأمين التكافلي عدا ثلاث دول وهي: السودان، السعودية وماليزيا، التي أصدرت تشريعات خاصة بصناعة التأمين التكافلي، أما معظم الدول ومن بينهم الجزائر فمازالت عملية تنظيم صناعة التأمين التكافلي فيها تتم وفقا للقانون الذي تنظم به صناعة التأمين التقليدي على الرغم من الاختلافات الجوهرية بين الصناعتين². فالقضاء ينظر إلى شركات التأمين التكافلي على أنها ذات أغراض ومقاصد تجارية (ربحية) محضة تماما مثل التأمين التجاري (التقليدي)، وهذا مخالف لواقعها الفني إذا أن فلسفة التكافل و آثارها الفنية والتي ينتج عنها الفائض التأميني القابل للتوزيع على المشتركين، فلا شك أن هذه العملية لا يجوز مساواتها بشركة التأمين التقليدي والتي تتلخص أهدافها في تحقيق الربحية المحضة للمساهمين لا غير³. وإن عدم وجود نصوص قانونية وتشريعات يؤدي لعدم وجود هيئات رقابة خاصة للإشراف والرقابة على شركات التأمين التكافلي في الجزائر، بل وفي معظم البلدان التي تبنت هذا النظام التأميني، وهو ما يجعل هذه الشركات بعيدة عن المعايير والضوابط المعمول بها، والمبادئ الإسلامية القائمة عليها. وبالتالي تطبق

عليها أحكام القانون المنظمة لشركات التأمين التجاري التي لا تتوافق ولا تتماشى مع مبادئ التأمين التكافلي⁴.

¹ - أمينة بركان، متطلبات تطبيق التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية، م22، ع01، 2019م، ص167.

² - مسيردي سيد أحمد، تطبيقات التأمين التكافلي في القانون الجزائري-قراءة في المرسوم التنفيذي 13/09، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، ع11، 2018م، ص588.

³ - قميري حجيلة، انتشار صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة معارف للعلوم الاقتصادية، ع18، 2015م، ص265-266.

⁴ - باخويا ادريس، مرجع سابق، ص278.

فالواقع العملي لعامة شركات التأمين التكافلي يؤكد على أن هناك ضعف مشهود فيما يتعلق بدور التدقيق والتفتيش الشرعي، حيث من الممكن أن تمارس الشركة بواسطة ادارتها العليا أو بعض موظفيها مخالفات شرعية متعددة، وكلها تتم بقصد أو بغير قصد. معزل عن أعين هيئة الرقابة الشرعية، وأحيانا يكون الباعث على ذلك التهرب من القيود والضوابط الشرعية التي قد تفرضها الهيئة الشرعية على الشركة أو على المدير المختص¹.

وختاما فكل هذه التحديات التنظيمية والقانونية تقف حائلا دون تقد التأمين التكافلي في الجزائر، وتعرق سيرورة نشاطه على الوجه الذي يحقق ما يرمي إليه من مصالح اقتصادية وتعاونية، لذا بات من الواجب على الدولة الجزائرية إذا ما أرادت السمو بالتأمين الإسلامي وتطويره أن تضبط القوانين والتنظيمات التي تحكمه.

ثانيا: التحديات الفنية والمالية

يواجه التأمين التكافلي تحديات فنية ومالية تحد نشاطه وتطوره والتحاقه بركب التأمين في غيره من الدول.

فمن أبرز العوامل التي أدت إلى تدني الوعي الجزائري بأهمية التأمين وكانت تحديا لانخفاض الرواتب بما يؤدي إلى عدم القدرة على دفع أقساط التأمين نظرا للاحتياجات الضرورية، فالغالبية العظمى من المواطنين رواتبهم محدودة بالكاد تكفي لسداد الحاجات الضرورية اليومية لهم، مما يجعل من مجرد التفكير في الحصول على وثيقة التأمين حلم بعيد المنال بالنسبة لهم². أيضا نقص المورد البشري المؤهل والذي يجمع بين الجانب الشرعي والفني المتعلق بصناعة التأمين التكافلي، فأغلب العاملين لديهم خبرة تأمينية تقليدية الأمر الذي يمثل تحديا فيما يخص نشاط التأمين التكافلي، ويفتقر سوق التأمين الجزائري لوجود شركة إعادة التكافل حيث أن جميع الشركات التي تمارس نشاط إعادة التأمين في السوق الجزائري هي شركات تأمين تجارية الأمر الذي يجد من نشاط التأمين التكافلي، مثل ما تقوم به شركة سلامة بإعادة التكافل لبرنامج التأمين التكافلي لدى شركة إعادة التكافل لمجموعة سلامة الأم، ويتمثل في فرعها الموجود في تونس (شركة بست ري) بيث توفر مجموعة منتجات إعادة التأمين لتناسب مع احتياجات معظم شركات التأمين في الأسواق الناشئة في افريقيا وآسيا³.

قلة البنوك الإسلامية في الجزائر يعتبر من بين التحديات المالية التي تعيق تطور خدمات التأمين التكافلي،

¹ - قميري حجيلة، المرجع السابق، ص 266-267.

² - باخويا ادريس، مرجع سابق، ص 279.

³ - أمينة بركان، مرجع سابق، ص 168.

لأن غياب البنوك الإسلامية لا يسمح لشركات التأمين التكافلي من استثمار أموالها فيها والمترتبة عن اشتراكات

التأمين التي يقدمها المساهمون في الشركة، أو يدفع بهذه الشركات إلى استثمار أموالها في بنوك تجارية تتعامل بنظام الفوائد، وبالتالي تحيد عن المبادئ الإسلامية التي قامت عليها في الأساس¹. فوجود بنك إسلامي وحيد (بنك البركة) في السوق الجزائري، والافتقار لوجود سوق مالي نشط لم يسمح لشركة سلامة باستثمار اشتراكات التأمين فيها وتحقيق نسب نمو في القطاع². كما أن رأس المال في شركات التأمين التقليدي مقارنة برأس مال شركة التأمين التكافلي فارقا كبيرا يخلق عائقا فيما يتعلق بمحصتها من التأمين العالمي. فعدم وجود شركات للتأمين التكافلي مقابل الانتشار الملحوظ لشركات التأمين التقليدي يقلل من حظوظ شركات التأمين التكافلي المالية³.

هذه التحديات من أبرز التحديات التي تقف في وجه استمرار نشاط شركات التأمين التكافلي، فغياب أسواق مالية نشطة ونقص الخبرات و الكفاءات الفنية يولد نظام تأمين تكافلي يفتقر لأساسيات ممارسة نشاطه على نحو يمكن من استثمار الأموال والخبرات في هذا المجال لتحقيق ما يصبو إليه سوق التأمينات التكافلية.

ثالثا: التحديات التسويقية

إن الفشل في استخدام التكنولوجيات الحديثة في تقديم وتسويق الخدمات التأمينية خاصة التكافلية منها وعدم اهتمام شركات التأمين التكافلي بتطويرها يعتبر تحديا أمام نجاعة التسويق في شركات التأمين التكافلي، فهي تعتمد على تقديم الخدمات وتسويقها بالتغطيات التقليدية⁴. مما أحدث ركودا في هذه الخدمات وفي طريقة تسويقها وما يتسبب في قلة عائدات شركات التأمين تبعا لنقص أو ضعف الترويج الخدماتي، عند ممارستها نشاطها التكافلي. كذلك حجم المنافسة التي تفرضها عليها مؤسسات التأمين التجاري والتي تتفوق عليها في ما تملكه من قدرات مالية وبشرية وتكنولوجية يجعلها قادرة على تقديم منتجاتها بأسعار تنافسية⁵. فالمنافسة بينها من أهم التحديات، حيث توجد مواطن عديدة لدى تلك الشركات التقليدية يأتي في مقدمتها الخبرات التي تتسم بها نتيجة لقدمها في ممارسة نشاط التأمين، وما تملكه من قدرات بشرية وتسويقية

¹ - باخويا ادريس، المرجع السابق، ص 279.

² - أمينة بركان، زهية بركان، المرجع السابق، ص 168.

³ - أشرف محمد دوباب، رؤية استراتيجية لمواجهة تحديات التأمين التكافلي الإسلامي، مجلة اقتصاد إسلامي، ع 02، 2016م، ص 119.

⁴ - باخويا ادريس، مرجع سابق، ص 279.

⁵ - خنفرى خيضر، تطور صناعة التأمين التكافلي و آفاقها، مجلة دراسات اقتصادية، ع 22، ص 16.

وتكنولوجية في هذا الشأن، فضلا عن قدراتها المالية المتراكمة، ومن ثم قدرتها على تقديم الخدمة التأمينية بصورة أفضل سواء من حيث السعر أو جودة الخدمة¹. أيضا وجود شركة تأمين تكافلي واحدة في السوق الجزائري وهي شركة سلامة للتأمين ورغم قيامها بتوزيع خدماتها التأمينية عبر الإنترنت وعبر بنك البركة، غير أنها تفتقر لنشاط ترويجي كفاء وفعال يساهم في التعريف بالخدمات التأمينية التكافلية التي تقدمها².

وفي هذا الصدد يتضح أن ضعف التسويق يعتبر تحديا حقيقيا أمام شركات التأمين التكافلي في الجزائر (شركة سلامة) فالتعريف بالمادة الخدمائية للشركة تحتاج إلى أسلوب ووسائل وآليات حتى يتم ترويجها ويقع الطلب عليها في سوق الخدمات التأمينية، ولا شك أنه يجب أن يكون للتكنولوجيا الحضور القوي في تسويق هذه مما يوجب توسيع نطاق استخدام أنجح التقنيات الحديثة والوسائل التكنولوجية لضمان التعريف الوافي لهذه الخدمات وتقديمها وتسويقها بما يرفع من شأن صناعة التأمين التكافلي في الجزائر.

رابعا: التحديات الثقافية

يعتبر الفرد الجزائري مفتقرا للثقافة التأمينية بصفة عامة والثقافة التأمينية التكافلية بصفة خاصة، والدليل على ذلك كون الطلب على الخدمات التأمينية في السوق الجزائري ينحصر في الطلب على التأمين الإجباري فقط، ويرجع ذلك لكون الرشد الجزائري يعتبر التأمين ضريبة يدفعها، بالإضافة إلى كونه تحدي للقدرة الإلهية فضلا ع انخفاض مستوى دخل الفرد الجزائري وارتفاع النفقات المعيشية، كل ذلك ساهم في عدم لجوء الفرد الجزائري لطلب الخدمة التأمينية³. علاوة على ذلك فإن عدم وجود معاهد خاصة بالتكوين في مجال التأمينات في الجزائر له الأثر الأكبر في ضعف أداء العاملين بشركات التأمين، واتساع الهوة بين هذه الشركات والمواطن الجزائري، وهو ما ساهم في فقدان الثقة بالشركات التأمينية العاملة في الجزائر⁴. ويعتبر عدم توفر ثقافة تأمينية لدى أفراد المجتمع الجزائري وقصور شركات التأمين والاعلام في ممارسة دورها لنشر الوعي التأميني بين أفراد المجتمع⁵ تحديا أمام هذه الشركات فنشر الوعي التأميني يقع على عاتقها بتعداد مزايا ومحاسن التأمين التكافلي و إبراز أهم نجاحاتها و مشاريعها الواقعية، ومن ثم نشر ثقافة التأمين الإسلامي عبر الخدمات التي تقدمها.

¹ - أشرف محمد دوابه، مرجع سابق، ص 118-119.

² - حمدي معمر، نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012م، ص 148.

³ - أمينة بركان، مرجع سابق، ص 169.

⁴ - باخويا ادريس، مرجع سابق، ص 279.

⁵ - مسيردي سيد أحمد، مرجع سابق، ص 588.

ويمكننا القول أن الثقافة التأمينية ليست منتشرة بين أفراد المجتمع الجزائري بالقدر الذي يمكنهم من حوض غمار التأمين التكافلي والاستفادة من خدماته، فالمواطن الجزائري لا يقبل على معرفة هكذا خدمات ما لم يصطدم بها على أرض الواقع فيجد نفسه يخضع لها بشكل اجباري، ومن هنا وجب نشر وعي وثقافة التأمينات الإسلامية والاستفادة من خدماتها في أوساط المجتمع الجزائري عبر ممارسة شركات التأمين لنشاطها في نشر وتوعية أفراد المجتمع بذلك واحصاء مزاياها حتى يقبلوا عليها.

المحور الثالث: متطلبات تطوير التأمين التكافلي في الجزائر

إن مجال التأمين التكافلي لا يشغل سوق التأمين التكافلي بطاقته الكلية بل لا يتعدى حتى حد ضئيل مقارنة بالحجم الحقيقي لهذا السوق، مما جعل السعي نحو سوق تأميني قوي من خلال البحث عن أساليب ومتطلبات لتطوير وتنمية أسواق التأمين و من بين هذه المتطلبات أن يتم تطوير الجانب القانوني التنظيمي، وكذا ما الجانب الفني والمالي، والجانب التسويقي وأخيرا الجانب الثقيفي و نذكرها كمايلي:

أولا: متطلبات تطوير الجانب القانوني والتنظيمي:

التشريعات القانونية والتنظيمية هي التي تنظم صناعة التأمين التكافلي وتعمل على منح التراخيص ومراقبة الأنشطة الخدمائية وأداء الشركات التأمينية في الدولة، وعند غيابها أو وجودها مع ضعفها التنظيمي فهذا يرجع سلبا على نشاط التأمين التكافلي، لذا بات من الضروري البحث على متطلبات لتطويرها وسبل لتنميتها.

إن تطوير الجانب القانوني والتنظيمي يكون من خلال اصدار قانون ينظم صناعة التأمين التكافلي مع مراعات فصل قانون التأمين التكافلي عن قانون التأمين التجاري، و الالتزام المطلق بمبادئ الشريعة الاسلامية في جميع الأعمال والعمليات¹. حيث يجب أن يتضمن هذا القانون الزامية تطبيق المبادئ التي يقوم عليها التأمين التكافلي ومراعات المعايير الإسلامية الدولية كأساس لصياغته²، فهذا المعيار يعتبر مهم واستراتيجي فهو بمثابة المرشد والمفسر لكافة نصوص ومواد القانون، والموجه لمقاصده. كما يجب أن يتضمن نص القانون تسهيلات تسمح بتأسيس شركات تأمين تكافلي وتنظم عملية تحول شركات التأمين التجارية إلى شركات تأمين

¹ - عبد الستار الخويلدي، مشروع قانون نموذجي في التأمين التكافلي" مع نظام أساسي نموذجي لشركة التأمين التكافلي، بحث مقدم لمؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه، هيئة المحاسبة والمراجعة المالية الإسلامية، البحرين، 2008م، ص 07.

² - فلاق صليحة، متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي - تجارب عربية-، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2014/2015م، ص 147.

تكافلية، سواء كان ذلك كلياً بأن تتحول الشركة وفقاً لإجراءات تقوم بها وتلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع العمليات الجديدة عقب التحول أو كان جزئياً فهي لا تعتبر تكافلية حتى يتم التحول النهائي¹.

إن استحداث هيئة رقابة شرعية داخلية لا يقتصر دورها على مجرد اكتشاف الأخطاء في التطبيق ورفع التقارير للهيئة الشرعية فقط²، فمجرد وجود هيئة شرعية كجهة استشارية تمارس الفتوى و الرقابة، دور منقوص وغير كامل إذ يستلزم أن تقدم هذه الهيئة سنوياً شهادة على مدى التزام المؤسسة بأحكام الشريعة الإسلامية في معاملاتها (بالرقابة اللاحقة) وذلك ضماناً لعدم انحراف المؤسسة عن الالتزام الشرعي الذي قامت عليه، ومن جهة أخرى يجب أن تخصص على هذه المؤسسات التأمينية رقابة شرعية داخلية وخارجية مهامها التفتيش الداخلي (الدفتري) والخارجي (الميداني) وعلى كل عمليات حساب المساهمين (حملة الأسهم و حساب المشتركين لحملة الوثائق)³. فلا يجب الاكتفاء بالرقابة الشرعية الداخلية بل يجب تنمية دور الرقابة الشرعية الخارجية على نشاط شركات التأمين التكافلي، حيث تعتبر مطلباً نظامياً تفرضه الجهات الرقابية و الاشرافية المعنية بعمل المؤسسات المالية الإسلامية، لتحقيق المصدقية والثقة في الصناعة المالية الإسلامية فهي مكتملة لنشاط الرقابة الداخلية⁴.

ومما سبق فتطوير التأمين التكافلي يحتاج إلى خلق قواعد قانونية تنظم قطاع التأمين التكافلي في الجزائر، وتتماشى والخدمات التي تقدمها هذه الشركات تحت غطاء التأمين الإسلامي.

ثانياً: متطلبات تطوير الجانب الفني والمالي

تنمية الجانب الاستثماري في شركات التأمين التكافلي: عن طريق استثمار أقسام التأمين، كما تقوم باستثمار مبالغ الفائض التأميني لصالح حملة وثائق التأمين إذا تم النص على ذلك في الوثيقة أو اللوائح التنظيمية، الأمر الذي ينتج عنه تحقيق عائد اضافي لحملة الوثائق وزيادة الاقبال على الخدمات التأمينية التكافلية، وتنمية النظام المحاسبي لمواجهة حالات العسر المالي لشركات التأمين التكافلي: النظام المحاسبي يسهل عملية القيام

¹ - فلاق صليحة، المرجع نفسه، ص 298.

² - محمد بلتاجي، تفعيل التدقيق والرقابة الشرعية الداخلية وتطويرها، بحث مقدم للمؤتمر الثامن للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 2009م، ص 06.

³ - حنفري خيضر، مرجع سابق، ص 18.

⁴ - فلاق صليحة، المرجع السابق، ص 170.

بالوظائف والأهداف التي وضع من أجلها ويشتمل على مجموعة من القواعد والأسس والاجراءات التنظيمية التي تقرها الشركة لتنظيم وتسجيل جميع المعاملات المالية المتعلقة بالمتحصلات والمدفوعات المختلفة، ويجب مواجهة العجز المالي في صندوق المشتركين لشركات التأمين التكافلي: فالعجز يرتبط بعامل السيولة والملاءمة المالية لصندوق التأمين التكافلي، بالإضافة إلى حجم التبرعات والاشتراكات المالية وقدرتها على تغطية جميع التعويضات المطلوبة الذي ينتج مخاطر العجز، مما يتطلب ضرورة مواجهته من خلال تقديم المساهمين قرض حسن من حساباتهم ويتم تسديده من صافي الفائض التأميني المتحقق في السنوات المقبلة، واستخدام الاحتياطات الاجبارية والاختيارية لسد العجز المالي، و اقامة صندوق خاص بين الشركات لتغطية حالات العجز التي قد تقع فيه احدى الشركات المنضمة إلى الصندوق، وأخيرا الوعد بالتبرع من المشتركين في حال العجز¹.

ثالثا: متطلبات تطوير الجانب التسويقي

تطوير أساليب خدمة التأمين: لا بد للشركات أن تدرك خصائص تسويق خدمة التأمين وتحاول تطوير مفاهيمها الادارية وفقا لما تحتاجه هذه الخصائص من آليات ادارية، ومالية وعناصر بشرية مناسبة لأداء المهام التي

تناسب مع هذه الخصائص²، أيضا تدعيم الدور التنافسي لمؤسسات التأمين التكافلي: في ظل العولة المالية من خلال رفع رأس مال هذه المؤسسات وتشجيع الاندماج فيما بينها وتزويدها بكفاءات بشرية تجمع بين المعرفة الفنية والشرعية، كما يمكن أن يشكل العامل الاداري عنصرا أساسيا لتدعيم فكرة التأمين من خلال ضرورة التزام مؤسسات التأمين التكافلي بالمبادئ الأساسية المتمثلة في التعاون³، ومحاولة السعي نحو تناسب الخدمات التأمينية مع الحاجات الحقيقية لأفراد المجتمع: وذلك بالتركيز على قيام شركات التأمين التكافلي بالتأمين على الأخطار الكبيرة والتي يكون احتمال حدوثها كثيرا ومؤثرا على الاقتصاد والفرد ولا يقتصر التأمين على الأخطار التي تواجه فئة معينة من أفراد المجتمع⁴، كما على شركات التأمين التكافلي القيام بتحري الصدق في جميع الاعلانات: أي الاعلانات التي تقوم بها من أجل عرض خدماتها التأمينية التكافلية، كما يجب أن لا تتضمن اعلاناتها ذم لخدمات شركات أخرى من أجل تجسيد معنى المنافسة الشفافة، وتطبيق

¹ - فلاق صليحة، المرجع نفسه، ص182.

² - قميري حجيعة، مرجع سابق، ص270.

³ - خنفري خيضر، مرجع سابق، ص19.

⁴ - براق سمية، تسويق خدمة التأمين التكافلي -دراسة تحليلية تقييمية لشركة سلامة-، مذكرة ماستر في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2019/2018م، ص61.

أسس التسويق الحديث: الذي ينظر إلى المؤسسة على أنها نظام سلوكي يسعى إلى تلبية أهداف المؤسسة، وكذلك إلى إنتاج قيمة من المخرجات لفائدة المستهلك والمجتمع، وتمثل أسس التسويق الحديث الذي يجب على شركات التأمين التكافلي الالتزام به في نشاطها، فيما يلي:(التأكيد على أهمية التخطيط والرقابة في دراسة حاجات العملاء وردود أفعالهم باعتبارهم المحدد الأساسي لبرنامج التسويق، محورية و أهمية العمل ضمن نظام التسويق فهو أساس أي استراتيجية تسويقية، لذلك يجب أن توضح حاجاته ورغباته في المقام الأول عند تخطيط الجهود التسويقية، الربح وفقا لمفهوم التسويق الحديث ينبع من رضا العميل، وهذا يعني أن رغبة الشركة تتحقق من قدرتها على اشباع حاجات العملاء ورغباتهم، فالشركة بإمكانها قبول هوامش ربح قليلة في المدى القصير إذا كان في مقابل رضا العميل، والشركة الناجحة تسويقيا هي التي تستطيع استخدام وتوظيف مواردها لإنتاج سلع وخدمات تتلاءم مع رغبات عملائها)¹، وأخيرا اعتماد أساليب التسويق الإلكتروني: فالتسويق الإلكتروني يستخدم تكنولوجيا المعلومات للربط بين الوظائف التي يوفرها البائعون ويستخدم التسويق الإلكتروني العديد من التقنيات الحديثة كتبادل المعلومات عبر البريد الإلكتروني وتحويل الأموال إلكترونيا وعلى نطاق واسع، فهو يساهم في توسيع قنوات التوزيع وتسهيل عملية دخولها وبأقل تكلفة من خلال استخدام المواقع الإلكترونية الخاصة بالشركات كما يساهم في تحديد ومعرفة احتياجات العملاء بشكل سريع².

رابعا: متطلبات تطوير الجانب التثقيفي

في ظل التغيرات والتحولات الاقتصادية، لا يمكن للمؤسسات الاقتصادية على غرار شركات التأمين التكافلي تحقيق نجاعة الأداء والاندماج في الاقتصاد العالمي دون إعادة تشكيل قيم ثقافية مؤسسية حديثة و متكيفة، ويجب تبنيتها من قبل الادارة العليا ورسم سياسات لتطبيقها لتتحول فيما بعد إلى قواعد سلوكية يرجع إليها عند تقييم أداء العاملين³. ويمكن تحديد آليات تطوير الثقافة التنظيمية في شركات التأمين التكافلي كالتالي:

1- الاهتمام بالعاملين والعمل على تدريبهم على أخلاقيات وسلوك العمل الاسلامي وتطوير أدائهم وتنمية قدرتهم على التحديد والابتكار من خلال تعرفهم على احتياجات المؤمن لهم. وتدريبهم فنيا وشرعيا، فمن أساسيات العمل التأميني ومستلزماته تنفيذ برامج تدريبية لكافة العاملين بغرض زيادة معارفهم التأمينية ومهاراتهم، وذلك من أجل تحسين ثقافة العمل بروح الفريق الواحد لتطوير وتحسين جودة الخدمة التأمينية التكافلية وتلبية رغبات المؤمن لهم، ولتحقيق ذلك لا بد من أن تكون عملية التدريب مستمرة من أجل

¹ - براق سمية، المرجع نفسه، ص 61-62.

² - براق سمية، المرجع نفسه، ص 64.

³ - بوحنية قوي، ثقافة المؤسسة كمدخل أساسي للتنمية الشاملة، مجلة الباحث، ع02، ورقلة، الجزائر، 2003م، ص73.

تطوير هذه الصناعة. و ضرورة تحقيق ودعم سرعة اتخاذ القرارات والتقليل من التعقيدات الادارية فيما يخص القيام بعمليات التعويض وتوزيع الفائض التأميني.

2- وضع ضوابط تحكم عملية انتقاء العاملين بشركات التأمين التكافلي والتعرف على مدى تماشي ثقافة هذا العامل وقابلية اندماجه مع ثقافة الشركة. و وضع معايير لتقييم أداء العاملين في شركة التأمين التكافلي وضرورة أن تكون عملية التقييم مستمرة وتعتمد على ملاحظات الرؤساء. واستخدام نتائج التقييم في نظم التدريب والحوافز. وتنمية المهارات الجماعية والفردية وتشجيع التفكير الذهني الجماعي لكافة العاملين في شركة التأمين التكافلي وتحسيسهم بالانتماء للشركة¹.

3- ضرورة العمل على تغيير النظرة إلى التأمين من صورته الاجبارية إلى الصورة الخدماتية الاختيارية².

الخاتمة.

¹ - فلاق صليحة، مرجع سابق، ص219-220.

² - كمال رزيق، مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، مداخلة بعنوان التأمين التكافلي كحل لمشكلة غياب ثقافة التأمين في الوطن العربي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، الجزائر، 2011م، ص09.

من خلال ما سبق توصلنا إلى أن تطبيق التأمين التكافلي في الجزائر يواجه عدة صعوبات وتحديات أبرزها التحدي القانوني الذي يشكل العائق الأكبر أمام نموه وتطوره، فتحديات تطبيق مبادئ التأمين التكافلي في ظل القصور التشريعي وتطبيق قانون التأمين التقليدي عليه يخرج من مبدأ الزامية التقيد بأحكام الشريعة الإسلامية والذي هو أساسا يقوم عليه، أيضا ضعف الجانب المالي والفني ونقص المهارات التسويقية وغياب الوعي التأميني كلها أمور زادت الوضع تفاقما حيث لم تخلق المساحة الكافية لممارسة نشاط تأمين إسلامي قائم بذاته ويقدم خدمات في المستوى الذي تصبو إليه شركات التأمين التكافلي. ومع ذلك يمكن تدارك هذه الأوضاع بمعرفة أهم متطلبات تطويره وتكثيف جهود الدولة في الاهتمام بالقبال القانوني وزيادة الموارد المالية والاستثمارية، ومواكبة أحدث طرق التسويق وأنجعها، بالإضافة إلى تخصيص مراكز لتكوين أهم الخبرات والكفاءات في مجال التكافل.

التوصيات:

- ضرورة عمل أهل الاختصاص ومراكز البحوث وخبراء التأمين التكافلي على تطوير المشروعات التأمينية وتنويعها والسعي لتطبيقها على الوجه الأمثل وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية.
- سعي الجزائر لزيادة عدد الشركات التي تعمل بنظام التأمين التكافلي لتوسيع مجال الاستثمارات الإسلامية وخلق تبادل الخبرات والتجارب لتدارك الأخطاء السابقة وإعداد منظومة تكافلية مستقبلية أكثر قوة وضمانا.
- توسيع رقعة العمل الخدماتي ضمن نشاط التأمين التكافلي ليشمل البنوك الإسلامية وكل المؤسسات الاستثمارية لفتح آفاق أكثر في مجال التكافل، وتشديد الحرص على خلق قاعدة رقابة و اشراف على هذه الخدمات لضمان حسن سيرها و استمرارية تقديمها للأفضل فالأفضل.
- نشر الثقافة التأمينية في أوساط المجتمع لخلق أفراد وشركات أكثر وعيا بنظام التأمين الإسلامي، وأكثر تطبيقا له، حتى تعم الخدمات التأمينية الإسلامية و يتم العدول عن الخدمات التي تشوبها العيوب والنواقص.

أهم المصادر والمراجع:

1. اشراق بن زاوي، نوال بن عمارة، متطلبات تطوير آليات عمل شركات التأمين التكافلي، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، م07، ع01، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2020م.
2. أشرف محمد دوابه، رؤية استراتيجية لمواجهة تحديات التأمين التكافلي الإسلامي، مجلة اقتصاد إسلامي، ع02، 2016م.
3. أمينة بركان، متطلبات تطبيق التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية، م22، ع01، 2019م.

4. باخويا ادريس، صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، م09، ع01، 2016م.
5. براحلية بدر الدين، مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، مداخلة بعنوان التأمين في ظل المرسوم التنفيذي 13/09 بين التجاري والتعاوني، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي سوق أهراس، الجزائر، 2011م.
6. براق سمية، تسويق خدمة التأمين التكافلي -دراسة تحليلية تقييمية لشركة سلامة-، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، الجزائر، 2019/2018م.
7. بوحنية قوي، ثقافة المؤسسة كمدخل أساسي للتنمية الشاملة، مجلة الباحث، ع02، الجزائر، 2003م.
8. حساني حسين، حميران محمد، واقع ومتطلبات التحول إلى التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، م02، ع01، جانفي 2020م.
9. حمدي معمر، نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012م.
10. خنفري خيضر، تطور صناعة التأمين التكافلي و آفاقها، مجلة دراسات اقتصادية، ع22.
11. شخار نعيمة، تحديات التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة البحوث والدراسات التجارية، م3، ع1، 2019.
12. عبد الستار الخويلدي، مشروع قانون نموذجي في التأمين التكافلي "مع نظام أساسي نموذجي لشركة التأمين" بحث مقدم لمؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه، هيئة المحاسبة والمراجعة المالية الإسلامية، البحرين، 2008م.
13. فلاق صليحة، متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي -تجارب عربية-، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الجزائر، 2015/2014م.
14. قميري حجيلة، انتشار صناعة التأمين التكافلي في الجزائر، مجلة معارف، ع18، 2015م.
15. كمال رزيق، مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية، مداخلة بعنوان التأمين التكافلي كحل لمشكلة غياب ثقافة التأمين في الوطن العربي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، الجزائر، 2011م.
16. محمد بلتاجي، تفعيل التدقيق والرقابة الشرعية الداخلية وتطويرها، بحث مقدم للمؤتمر الثامن للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 2006م.

17. مسيردي سيد أحمد، تطبيقات التأمين التكافلي في القانون الجزائري-قراءة في المرسوم التنفيذي 13/09، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، ع11، 2018م.
18. هرموش إيمان، مقيّم صبري، واقع و آفاق التأمين التكافلي في الجزائر-محاكاة تجارب عالمية-، مجلة العلوم الادارية والمالية، م03، ع02، سكيكدة، الجزائر، 2019م.
19. وليد سعود، التأمين التكافلي الإسلامي-تجربة سلامة للتأمينات في الجزائر-، ندوة دولية لشركات التأمين التقليدية ومؤسسات التأمين التكافلي، جامعة فرحات عباس، سطيف.