

التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر: التحديات وسبل التطوير، دراسة تحليلية استشرافية على ضوء التجربة الماليزية

Micro Takaful Insurance in Algeria: Challenges and Development Pathways, an Analytical and Exploratory Study in Light of the Malaysian Experience.

بركات رحمة^{1*}، عشي صليحة²

¹ مخبر الدراسات الاقتصادية المغاربية، جامعة باتنة 1، الجزائر، Rahma.barkat@univ-batna.dz

² جامعة باتنة 1، الجزائر، Saliha.Achi@univ-batna.dz

تاريخ القبول: 2024/11/24

تاريخ الاستلام: 2024/08/16

الملخص:

يسلط هذا البحث الضوء على الأسباب الكامنة وراء غياب منتجات التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر، كما يقترح حلولاً لتعزيز نموها كحل تأميني تكافلي متكيف والسوق الجزائرية، مع الإشارة إلى التجربة الماليزية كتجربة رائدة يحتذى بها. انتهت الدراسة إلى أن جميع المؤشرات تنبئ بزيادة الطلب المحتمل على منتجات التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر، والتي تعتبر كأحسن وسيلة لجذب المتعاملين الجزائريين من فئة محدود الدخل، التي تشكل الفئة الأكبر في المجتمع الجزائري. لتكون بذلك خدمات التأمين التكافلي الأصغر مكملة لأنظمة الضمان الاجتماعي، وبديلة لمنتجات التأمين التجاري المهيمن منذ زمن طويل على السوق الوطنية، بهدف تحقيق الشمول المالي والتخفيف من حدة الفقر.

الكلمات المفتاحية: التأمين التكافلي الأصغر، الجزائر، التجربة الماليزية، الشمول المالي، الفقر.

تصنيف JEL: G22

Abstract:

This research paper identifies Microtakaful industry challenges and obstacles and proposes solutions to boost growth in the Algerian market, With reference to Malaysia as a leading example. Based on all available indicators, the research findings predict a potential increase in demand for Microtakaful products in Algeria, as an untapped market with enormous potential, which is regarded as the best way to attract Algerian clients from the low-income segment, which accounts for the majority of the country's population. to complement social security systems and offer an alternative to long-established commercial insurance products with the aim of achieving financial inclusion and alleviating poverty.

Keywords: Micro takaful, Algeria, Malaysia, financial inclusion, poverty.

JEL classification codes: G22

* المؤلف المرسل: بركات رحمة، Rahma.barkat@univ-batna.dz

تعتبر الأخطار عنصرا ملازما للإنسان في كافة جوانب حياته، تتفاوت من حيث حجمها ومن حيث النتائج التي قد تخلقها، إلا أن عدم الاستعداد المسبق لها يحولها إلى أزمة يكون أثرها المالي شديد الوطأة خاصة على الفقراء الذين قد يضطرون إلى اتخاذ قرارات صعبة، مثل خفض استهلاك الطعام، سحب أطفالهم من المدارس، بيع ممتلكاتهم أو استنفاد أصولهم المنتجة لتغطية نفقات الحوادث وما ينتج عنها من أضرار. لذلك تعتبر الفئات الفقيرة ومحدودة الدخل الأكثر حاجة إلى الضمان والأمان الذي يوفره التأمين؛ فبدون الحماية من المخاطر يجد العديد من الأفراد أنفسهم يسقطون في براثن الفقر المدقع، الأمر الذي يجعل المساعدات الإنمائية غير فعالة على المدى الطويل. ونظرًا لأن الفقراء غالبًا ما يعيشون في المناطق الأكثر عرضة للأخطار كمختلف الكوارث الطبيعية، فإن خدمات التأمين تعتبر استراتيجية مهمة لإدارة مخاطرتهم، غير أن هذه الفئة من السكان لا تحظى بإمكانية الوصول إلى خدمات التأمين التقليدي وخطط التأمين الاجتماعي، فغالبًا ما يتم تجاهلهم أو حرمانهم من هذه الخدمات لعدم تمكنهم من تحمل الأقساط خصوصًا في الدول النامية. ولهذا السبب تم تطوير آلية جديدة توفر تغطية تأمينية خاصة بذوي الدخل المنخفض المستبعدين عمومًا من خطط التأمين العامة والخاصة تراعي إمكانياتهم المحدودة، المعروفة باسم التأمين الأصغر، وفي ظل التوجه العالمي المتنامي نحو تبني نماذج اقتصادية مالية تتوافق مع الشريعة الإسلامية برز التأمين التكافلي الأصغر كبديل واعد للتأمين التقليدي الأصغر؛ حيث تم إنشاء أول خطة تكافل أصغر في العالم، باسم صندوق التعاون الزراعي، في لبنان سنة 1997 (MH, 2016, p. 6). ويُمارس حاليًا في العديد من دول العالم مثل البحرين، بنغلاديش، إندونيسيا، الأردن، المغرب، باكستان، سريلانكا، ترينيداد وتوباغو، الصومال، والسودان إضافة إلى ماليزيا وهي إحدى الدول الرائدة في التأمين التكافلي الأصغر. ونظرًا لحداثة تجربة التأمين التكافلي في الجزائر، وغياب منتجات التأمين التكافلي الأصغر عن السوق الجزائرية، تطرح هذه الدراسة الإشكالية التالية:

- ما هي التحديات التي تواجه نمو التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر؟ وإلى أي مدى يمكن الاستفادة من تجربة ماليزيا كنموذج رائد في هذا المجال؟

تتفرع من هذه الإشكالية الأساسية إلى أسئلة فرعية تسعى الدراسة للإجابة عنها:

- س1: ما هي أهم الأسس والمبادئ التي استندت عليها ماليزيا في تأسيس التأمين التكافلي الأصغر؟
- س2: ماهي أبرز التحديات التي تواجه تطوير التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر؟
- س3: ما هي أفضل الممارسات التي يمكن تبنيها لتطوير التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر وتحقيق أهدافه التنموية؟

فرضية الدراسة

يحقق تطبيق التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر استنادًا إلى التجربة الماليزية، التكافل الاجتماعي وتعزيز الشمول المالي والتخفيف من حدة الفقر.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى اختبار الفرضية أعلاه من خلال:

- سدّ الفجوة المعرفية في مجال التأمين التكافلي الأصغر، من خلال تقديم نظرة ثاقبة عن واقع التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا تُساعد على فهم العوامل التي ساهمت في نجاح هذه التجربة.

• بحث وتحليل مختلف التحديات التي تواجه نمو التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر، مع تحديد أفضل الممارسات التي يمكن تبنيها لتطوير التأمين التكافلي في الجزائر بهدف تعزيز دمج خدمات هذا الأخير في سياسات التنمية الخاصة بالقطاع المالي الوطني؛

• تقديم إطار مُنظَّم لتطوير التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر، مع مراعاة السياق المحلي واحتياجات الطبقات المستهدفة. بالإضافة إلى تسليط الضوء على مختلف القضايا الرئيسية الواجب معالجتها لدعم تطوير صناعة التأمين التكافلي الأصغر بما يُساهم في تعزيز التنمية المالية الشاملة في البلاد.

للإجابة عن الإشكالية اعتمدت الدراسة على الدمج بين المنهج التحليلي والوصفي؛ حيث تم استخدام المنهج الوصفي للإحاطة بمختلف الجوانب المتعلقة بالتأمين التكافلي الأصغر، في حين تم استخدام المنهج التحليلي في تحليل التجربة الماليزية وعرضها وتقويم مدى نجاحها مع محاولة إسقاطها على التجربة الجزائرية لاستشراف مختلف السبل لتعزيز عرض منتجات التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر.

2. مفهوم، هيكل ونماذج الأعمال للتأمين التكافلي الأصغر

1.2 ماهية التأمين التكافلي الأصغر

يعد التأمين التكافلي الأصغر أو التأمين الإسلامي الأصغر (Microtakaful) مجموعة فرعية من التأمين التكافلي الذي يمثل البديل المتوافق مع الشريعة الإسلامية للتأمين الأصغر التقليدي (Ayaz, Saeed, & Ashraf, 2020, p. 523) قائم على مبدأ التعاون والتكافل لاقتسام المخاطر بين المستأمنين وتعزيز المساواة والعدل، وهو عقد يتعهد بموجبه المشغل (شركة التأمين) بصفته وكيلًا عن المشتركين (المؤمن عليهم / حاملي وثائق التأمين) أن يدفع للمشارك (المؤمن عليه) مبلغًا معينًا من المال أو أي تعويض آخر عند حدوث المخاطر المؤمن عليها. يدفع المشارك المساهمة (القسط) لشركة التأمين التكافلي على أساس التبرع (PUAD, 2017, p. 428) وهو يستند إلى مفهوم مشابه إلى حد ما للتأمين التقليدي الأصغر؛ حيث يهدف إلى توفير الحماية للأشخاص من فئة الدخل المنخفض الذين تم استبعادهم سابقًا من برامج التأمين التكافلي والتأمين التقليدي، لمواجهة النفقات الرئيسية أو كإغاثة مؤقتة أو جزئية من الصعوبات المالية التي تحدث مستقبلاً مع التغطية والتكاليف المناسبة لظروفهم الاقتصادية (Ishak, 2020, p. 12). خاصة في ظل الظروف التي تكون فيها الدولة غير قادرة على إنشاء برامج التأمين الاجتماعي على الإطلاق أو توسيعها لتشمل موظفي القطاع غير الرسمي. كما أن الاختلافات بين التأمين التكافلي والتأمين الأصغر هي نفسها الاختلافات بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي، والتي تنعكس في استبعاد العناصر غير المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية كالربا والميسر والغرر، وفي ميزات المنتج والعلاقة التعاقدية بين شركة التأمين التكافلي الأصغر والمشاركين (IFSB, IAIS, 2015, p. 12). تُقدّم خدمات التأمين التكافلي الأصغر من قبل مؤسسات مختصة به بالإضافة إلى العديد من المؤسسات الأخرى، من بينها شركات التأمين التكافلي المرخصة، مقدمو الرعاية الصحية، المنظمات المجتمعية، المنظمات غير الحكومية وغيرها.

عرف مجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB) و (IAIS) التأمين التكافلي الأصغر على أنه:

"النظير الإسلامي للتأمين الأصغر (بنوعيه العائلي والعام)، وهي مبادرة ضمان مشترك؛ حيث يتفق جمع من المشتركين فيما بينهم على دعم بعضهم البعض بشكل مشترك ضد الخسائر الناشئة عن مخاطر محددة، بموجب المبادئ الأساسية للتبرع، التعاون (المساعدة المتبادلة) وحظر الربا. يتم تقديم التكافل الأصغر بشكل عام إلى شريحة السكان منخفضة الدخل والمحرومة (والتي عادة ما تكون مستبعدة من الشروط والأحكام العامة

للتأمين التكافلي) من قبل منشآت مختلفة تخضع للتنظيم والإشراف من قبل السلطات التنظيمية والإشرافية للتأمين التكافلي أو أي سلطة تنظيمية وإشرافية مختصة أخرى بموجب القوانين الوطنية لأي ولاية قضائية" (IFSB, IAIS, 2015, p. 4).

2.2 الفئة المستهدفة بالتأمين التكافلي الأصغر (سوق التأمين التكافلي الأصغر)

بحكم طبيعته يُقدم التأمين التكافلي الأصغر لذوي الدخل المنخفض، العاملين في القطاع غير الرسمي الذين لديهم الحد الأدنى من الثروة وملكية الأصول مما يجعلهم يعتمدون بشكل كبير على القروض والإعانات الحكومية لتغطية نفقاتهم (Kassim, 2013, p. 3)، وأصحاب المشاريع الصغيرة والمؤسسات الصغيرة أو متناهية الصغر، ضد الأخطار والحوادث غير المتوقعة. فهو يقوم بتغطية الفئات التي لا يشملها نظام التأمين التكافلي، ويُعزى مجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB) عدم أهلية هذه الفئات الحصول على خدمات التأمين التكافلي إلى عدم قدرتها على تلبية المتطلبات المالية ومتطلبات الاكتتاب الأساسية المنصوص عليها في لائحة التأمين التكافلي، لأسباب تتعلق بالتاريخ الطبي، المهن الخطرة، الدخل غير المنتظم، والمصالح القابلة للتأمين، ولعديد من الاعتبارات الأخرى التي تقع ضمن نطاق التحوط (PUAD, 2017, p. 428)، كما وصف المشتركين في نظام التأمين التكافلي الأصغر بأنهم يتعرضون بشكل أقل للمنتجات المالية بسبب غياب البنى التحتية الأساسية مما يؤدي إلى عدم وصولهم إلى الخدمات المالية (NURDIANAWATI, 2020, p. 2). وقد تختلف تعريفات التأمين التكافلي الأصغر في العديد من الدول وفقاً لتصنيف هذه الفئات المستهدفة (من ذوي الدخل المنخفض)؛ إذ قد تصنف السلطات القضائية لمختلف الدول الفئات المستهدفة من نظام التأمين التكافلي الأصغر بناءً على الحد الأدنى للدخل السنوي، أو ميزات المنتج، أو موقع المشاركين المحتملين، أو قنوات التوزيع الخاصة بهم (PUAD, 2017, p. 428)؛ فعلى سبيل المثال عرّفت شركة التأمين التكافلي في إفريقيا سنة 2012، التأمين التكافلي الأصغر على أنه: "آلية لتوفير الحماية المستندة إلى الشريعة الإسلامية للعمال البسطاء والمحرومين بأسعار معقولة" (IFSB, IAIS, 2015, p. 4).

3.2 مميزات برنامج التأمين التكافلي الأصغر

فيما يلي السمات المميزة الرئيسية لبرنامج التأمين التكافلي الأصغر:

1.3.2 طبيعة العمل: إن الغرض من تعهد التأمين التكافلي الأصغر هو التمسك بمبادئ الأخوة والتضامن، والتي تتجلى في تقديم العون المالي المتبادل والمساعدات للمشاركين في حال وقوع الضرر (NURDIANAWATI, 2020, p. 2)، من خلال تجميع المخاطر الفردية. فالهدف الأساسي هو تلبية الطلب بدلاً من تحقيق الربح. وأي رسوم يتم فرضها هي مقابل الخدمات المقدمة وتهدف إلى زيادة الفوائد للمشاركين (ALIDINI, 2014, p. 32).

2.3.2 طبيعة العقد: عقد التأمين التكافلي الأصغر هو اتفاق لتقاسم المخاطر بين الأعضاء (المشاركين) من خلال دفع مبلغ ثابت في صندوق مشترك لمساعدة بعضهم البعض في حالة الخسارة أو المخاطرة. تعمل منشآت نظام التأمين التكافلي الأصغر كمسير للأموال فقط (ALIDINI, 2014, p. 32).

3.3.2 الإفصاح والشفافية: يوافق المشاركون في عقد التأمين التكافلي الأصغر على المساهمة في صندوق مشترك (صندوق التكافل الأصغر) وعلى مساعدة بعضهم البعض من هذا الصندوق، في حالة حدوث خسارة لأي منهم أو جميعهم يقدم المساهمون قرضاً بدون فوائد إذا تجاوزت مبالغ مدفوعات المطالبات مبالغ المساهمات (ALIDINI, 2014, pp. 32-34).

4.3.2 مصادر التمويل: تهدف برامج التأمين التكافلي الأصغر إلى خدمة ذوي الدخل المحدود، يقدم المشتركون مساهمات بسيطة (مبالغ رمزية) قد لا تكون كافية لتغطية جميع الخسائر أو الأضرار التي تلحق بهم. ولجعل المخططات تعمل بشكل أكثر فعالية يمكن استخدام مصادر أخرى للأموال؛ حيث يمكن أن تستفيد برامج التأمين التكافلي الأصغر من التبرعات (من أموال الزكاة، الصدقة، الوقف والإعانات من المنظمات الحكومية وغير الحكومية لتحقيق الاستدامة). يمكن أن يأتي الدعم أيضا من مشغلي التكافل (شركات التأمين التكافلي) في شكل خبرة فنية ومساعدة مالية. كما يمكن اعتبار التأمين التكافلي الأصغر جزءًا من برامج المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) لصناعة التكافل (Hasim, 2014, p. 3).

5.3.2 معالجة الأموال: يتم التعامل في عقد التأمين التكافلي الأصغر العام مع كامل المساهمات المستلمة من المشتركين على أنها تبرع وتذهب إلى حساب صندوق المخاطر. أما في عقد التأمين التكافلي العائلي، يتم التعامل مع جزء من المساهمات على أنه تبرع يذهب إلى حساب صندوق المخاطر، بينما يتم الاحتفاظ بالجزء الأكبر المتبقي في حساب منفصل يسمى حساب المشترك (PA) (ALIDINI, 2014, p. 33)، الذي يتراكم بمرور الوقت ويعمل كعنصر ادخار أو استثمار؛ حيث يقدم مزايا إضافية تتجاوز تغطية المخاطر.

6.3.2 استثمار الأموال: في أعمال التأمين التكافلي الأصغر، يتم استثمار جميع الأموال من حساب المخاطر وحسابات المشتركين في أدوات متوافقة مع الشريعة على أساس المضاربة؛ حيث يتم تقاسم الأرباح وفقًا لنسب متفق عليها (ALIDINI, 2014, pp. 32-34).

7.3.2 دفع الزكاة: يعتبر دفع الزكاة جزءًا لا يتجزأ من النظام المالي الإسلامي، لذلك يتعين على شركات التأمين الإسلامية بما فيها شركات التأمين التكافلي الأصغر، إما المساهمة في صندوق الزكاة أو توزيع الزكاة مباشرة على المحتاجين، كما يمكن الاحتفاظ بها لتغطية مخاطر الفقراء (ALIDINI, 2014, pp. 33-34).

8.3.2 مصادر اللوائح: تستند أنظمة التأمين التكافلي الأصغر إلى المبادئ الإسلامية (القرآن والسنة) وقرارات وفتاوى هيئة الرقابة الشرعية. قد تعتمد السلطات التنظيمية على الخبرة في مجال التأمين التقليدي، من خلال اعتماد أو تعديل بعض اللوائح لنظام التأمين التكافل الأصغر؛ بحيث تكون مبررة ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية (ALIDINI, 2014, p. 34).

4.2 الفروق بين التأمين التكافلي والتأمين التكافلي الأصغر

من ناحية المفهوم، لا يختلف التأمين التكافلي عن التأمين التكافلي الأصغر، فهو فرع من فروع؛ حيث يعتمد هذا الأخير على مبدأ التعاون أو المساعدة المتبادلة وتقاسم المخاطر المشتركة في حالة الخسارة من قبل أعضائه. كما أنه يفي بالمبادئ الأساسية للشريعة والتي تحظر عناصر الربا والميسر (القمار) والغرر (عدم اليقين) (IFSB, IAIS, 2015, p. 4). ومع ذلك، وعلى الرغم من أوجه التشابه، يختلف التأمين التكافلي الأصغر عن التأمين التكافلي من حيث ميزات المنتجات والتي يتم تكييفها لتلائم احتياجات الفقراء. فهي بسيطة وسهلة الفهم، وميسورة التكلفة للمجموعة المستهدفة به ويمكن الوصول إليها بسهولة. على عكس التأمين التكافلي، يغطي التأمين التكافلي الأصغر الأحداث منخفضة المخاطر وقد تم تطويره لخدمة الأشخاص في أسفل الهرم الاجتماعي والدخل. كما يتمتع التأمين التكافلي الأصغر أيضًا بإمكانيات كبيرة للوصول إلى أسواق مخفية والتي تعاني من تدني الخدمات المالية، بما في ذلك شريحة كبيرة ذات دخل منخفض إلى متوسط والتي تتميز بها غالبية الدول الإسلامية (Ishak, 2020, p. 12)؛ لذلك، يجب أخذ عدد من العوامل في الاعتبار عند تصميم منتجات التكافل

الأصغر لتتناسب مع ميزات ورغبات السوق ذات الدخل المنخفض، فكثير من هؤلاء الناس ليس لديهم وظيفة رسمية أو حساب مصرفي؛ من خلال إيجاد طرق مبتكرة وفعالة من حيث التكلفة للوصول إليهم (Ali, Ali, & Khaleequzzaman, 2020, p. 84).

الجدول 1 : الفروق بين التأمين التكافلي والتأمين التكافلي الأصغر

المميزات	التأمين التكافلي	التأمين التكافلي الأصغر
يغطي مخاطر عالية	نعم	مستبعد عادة
هو امتداد للتأمينات الاجتماعية	لا	نعم
فئات الزبائن	يرتبط تقسيم العملاء بالاقتصاد الرسمي، ويستهدف أولئك الذين يعملون في الغالب أو يعملون لحسابهم الخاص (القادرون ماليًا)	تقسيم العملاء يتعلق بالاقتصاد غير الرسمي، ويستهدف أولئك الذين هم خارج مخطط الحماية الاجتماعية العادي وغير القادرين ماليًا ولديهم قيود ذات صلة
السوق المستهدفة	المشاركون هم من الأسر ذات الدخل المتوسط والمرتفع ومن المؤسسات التجارية.	المشاركون هم من الأسر الفقيرة وذات الدخل المنخفض ومن المؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة
وعي السوق	لديهم ثقافة تأمين متوسطة أو مرتفعة	ضعف أو انعدام ثقافة التأمين
مساهمات (أقساط التأمين)	- بناءً على العمر أو خصائص مخاطر محددة أخرى. - تدفع بصفة منتظمة.	- مساهمات منخفضة وبأسعار معقولة، - تدفع بصفة غير منتظمة، تراعي ظروف العملاء نظراً لعدم انتظام مداخيلهم.
القدرة على تحمل التكاليف	يتم دفع الاشتراكات من قبل المشاركين (فرد أو كيان تجاري)	قد يتم دفع المساهمات بالكامل أو جزئياً عن طريق دعم من أموال التبرعات أو الزكاة أو أموال الوقف أو الإعانات
المبالغ المؤمنة	يتم تأمين مبلغ كبير ويتم تضمين عملية اكتتاب شاملة	يتم تأمين مبلغ صغير ويتم تضمين عملية اكتتاب بسيطة
الوثيقة (البوليصة)	معقدة مع استثناءات كثيرة.	بسيطة وسهلة الفهم مع عدد قليل أو بدون استثناءات.
التعامل مع المطالبات	قد تكون عملية المطالبات للمبالغ الكبيرة المؤمن عليها معقدة للغاية	إجراءات بسيطة وسريعة لمبالغ صغيرة.
قنوات التوزيع	الخدمات مقدمة حصراً من قبل منشآت التأمين التكافلي المرخص لها مباشرة، أو عن طريق وكالات، وسطاء، بنوك تجارية، أو إلكترونيا.	أنواع عديدة من قنوات التوزيع، بما في ذلك منشآت التأمين التكافلي، المنظمات الحكومية، والتعاونيات، ومؤسسات التمويل الأصغر والبنوك الريفية، المساجد، المنظمات غير الحكومية.

Source: (Eltahir Haroun & Effandi bin Yusoff, 2019, p. 45) (Ishak, 2020, p. 14) (ALIDINI, 2014)

5.2 هيكل ونماذج أعمال التأمين التكافلي الأصغر:

فيما يلي النماذج الأربعة الشائعة الاستخدام في هيكلة عمليات التكافل، ويعتمد اختيار النموذج على عوامل مثل: المتطلبات التنظيمية، طبيعة المخاطر المغطاة، تفضيلات السوق المستهدفة وخبرة المشغل. كما تشترك هذه النماذج الأربعة المذكورة أدناه في أربع سمات، وهي: الفصل بين حسابات المشتركين وحسابات المساهمين، استراتيجية استثمار متوافقة مع الشريعة الإسلامية، الهيئة الرقابية ودائرة الامتثال الشرعي الداخلي الأصغر (Sukmana & Hidayat, 2014, p. 3).

1.5.2 نموذج الوكالة: في إطار نموذج الوكالة، تشكل شركة التأمين التكافلي والمشاركين علاقة (رئيس - وكيل) حيث تتصرف شركة التأمين التكافلي الأصغر كوكيل نيابة عن المشاركين لإدارة المخاطر وكذلك استثمار المساهمات مقابل الخدمة التي تقدمها شركة التأمين التكافلي الأصغر. بصفتها وكيل، تتلقى هذه الأخيرة رسوماً إدارية تسمى رسوم الوكالة، والتي تكون عادةً نسبة مئوية من المساهمات المدفوعة (IFSB, IAIS, 2015, p. 5).

2.5.2 نموذج الوكالة بالأجرة: هو النموذج الأكثر استخداماً من قبل شركات التأمين التكافلي الأصغر من الناحية العملية. يُمارس هذا النموذج في الشرق الأوسط وإندونيسيا وبعض الشركات في ماليزيا (Sukmana & Hidayat, 2014, p. 3). في نموذج الوكالة - المضاربة، تعمل شركة التأمين التكافلي الأصغر بصفتها وكيل ومضارب (رائد أعمال) للمشاركين، بصفتها وكيلًا لإدارة أنشطة الاكتتاب في صندوق مخاطر التكافل، وكمضارب لإدارة أنشطة الاستثمار، على الرغم من تحديد العلاقة الدقيقة وأساس المكافأة فيما يتعلق بهذه الأنشطة في عقد التكافل الأصغر. تتلقى شركة التأمين التكافلي الأصغر رسوم الوكالة، والتي تكون عادةً نسبة مئوية من المساهمات المدفوعة، وقد يحصل (إذا سمح العقد بذلك) على رسوم أداء بناءً على نتيجة الاكتتاب. بالإضافة إلى ذلك، يتم تعويض شركة التأمين التكافلي الأصغر من خلال نسبة مئوية محددة مسبقاً في أرباح الاستثمار (IFSB, IAIS, 2015, p. 6).

3.5.2 نموذج الوكالة الممتد: المسمى "هجين الوكالة - الوقف"، أصبح هذا النموذج شائعاً وهو إصدار حديث في نماذج التأمين التكافلي الأصغر (SHA'ABAN & SALLEH, 2021, p. 55). في إطار هذا النموذج، يساهم المساهمون وكذلك المشاركون بأموال أولية في إنشاء صندوق مخاطر التكافل الوقفي. بالإضافة إلى العمل بصفتها واقفاً (وصياً) على صندوق الوقف المصغر للمخاطر تتولى شركة التأمين التكافلي الأصغر دور الوكيل لإدارة أنشطة الاكتتاب. يجب أن يتم الاتفاق على رسوم الوكالة مسبقاً وأن يتم ذكرها صراحةً في عقد التأمين التكافلي الأصغر. يُنسب المتبقي في صندوق مخاطر التكافل الأصغر بعد سداد جميع الالتزامات التعاقدية، بما في ذلك حصص الأرباح المستحقة لصندوق مخاطر التكافل الأصغر إلى صندوق الوقف (Hasim, 2014, p. 3).

4.5.2 النموذج التعاوني: تم تطوير هذا النموذج بناءً على مبادئ التأمين التكافلي التعاوني، ودمج برنامج التأمين التكافلي الأصغر مع الدعم المالي من الحكومة والمؤسسات الإسلامية للزكاة والوقف والتبرعات والمنح من المنظمات غير الحكومية والوكالات المانحة. يتم تحقيق التعاون المتبادل من خلال مساهمات المشاركين في مجموعة مشتركة تعاونية من الأموال التي تديرها شركة التأمين التكافلي أو التأمين التكافلي الأصغر. يوفر هذا المجمع التعاوني المشترك آلية لتقاسم جميع المطالبات لتعويض المشاركين في حالة الخسارة ودفع مساهمات إعادة التأمين التكافلي وبناء احتياطي للطوارئ (Hasim, 2014, p. 4). من الناحية العملية، فإن النموذج التعاوني ليس شائعاً لأنه لا يسمح لشركة التأمين التكافلي بالربح. ومع ذلك، يجب على شركات التأمين التكافلي

أن تعتبره على أنه جزء من برامج المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) وليس محرراً للدخل. ولتشجيع شركات التأمين التكافلي على المشاركة في برامج التأمين التكافلي الأصغر القائمة على التعاون، يجب على الحكومة تقديم حوافز ضريبية للشركات التي تمارس المسؤولية الاجتماعية، كونه خياراً ممتازاً للحكومات المهتمة بمساعدة شرائح من السكان على التأمين بطريقة تتوافق وعقائدهم الدينية (Hasim, 2014, pp. 3-4).

3. الخبرة الماليزية في مجال التأمين التكافلي الأصغر:

مقارنة بدول إسلامية أخرى، تتمتع ماليزيا بتاريخ عريق في صناعة التأمين التكافلي؛ إذ تعد ثالث أكبر سوق تكافل على مستوى العالم وفقاً لمجلس الخدمات المالية الإسلامية (Islamic Financial Services Board, 2022, p. 62)؛ فقد تمكنت ماليزيا من الجمع بين نظامي التأمين التقليدي والتأمين التكافلي في سوق واحدة، ونتيجة لذلك، أصبحت خبرتها نموذجاً يحتذى به.

1.3 التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا

على الرغم من أن تجربة التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا لا تزال حديثة (MH, 2016, p. 7)، قطعت هذه الأخيرة شوطاً طويلاً في هذا المجال؛ فالتجربة الماليزية في التأمين الأصغر لها استراتيجية يدعمها القرار السياسي الماليزي الهادف وفقاً للخطة الاقتصادية الماليزية الجديدة، التي استندت بصورة أساسية على محاربة الفقر وإزالة الفوارق الدخلية للفقراء. فقد أنشأت الحكومة الماليزية لذلك المؤسسات ودعمت بعض البنوك بمبالغ مالية طائلة لتسهيل وتغزز من فرص وصول الفقراء للتمويل المنشود بما يساهم في تحقيق هذا الهدف السامي. ونظراً للدعم الحكومي، قدمت المؤسسات الماليزية القروض الحسنة والتمويل الميسر، والتأمين الأصغر (التقليدي والتكافلي) للطبقات الفقيرة سعياً وراء إيجاد وخلق أشخاص قادرين على الإنتاج، ملتزمين بالقدرة على كسب حياة كريمة والخروج من دائرة الفقر تلقائياً. وقد أفلحت بذلك التجربة الماليزية كثيراً في تحقيق أهدافها.

تأسس برنامج التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا لأول مرة سنة 2007، بالتعاون بين شركة سياريكات تكافل إخلاص وجمعية المزارعين، والتي استهدفت 100000 مزارع في وقت واحد؛ حيث تم دعم المساهمات في خطة التكافل الأصغر بالكامل من قبل الحكومة (Nik, Nik, Ihsan Ilahi Mohd, & Azlin Alisa, 2021, p. 218). وكان هذا التأمين إلزامياً، قدم تعويضاً يعادل 140 دولاراً لتغطية نفقات الوفاة مقابل قسط يقدر بـ 1,8 دولار أمريكي. كما قدم هذا البرنامج تأميناً اختيارياً ضد الحوادث الشخصية يوفر تعويضاً يعادل 2800 دولار أمريكي في حالة العجز أو الوفاة. كما وقعت الشركة اتفاقية مع مركز الزكاة، والتي تضم 10 وكالات (بما في ذلك البنك التجاري الماليزي) لتحصيل الزكاة لتكوين صندوق تكافل يستخدم في دفع الأقساط نيابة عن الفقراء ودفع التعويضات في حالة الوفاة والعجز والأمراض المزمنة وتكاليف الدفن وتكاليف المستشفيات (MH, 2016, p. 7).

سنة 2009، تم إطلاق برنامج آخر للتكافل الأصغر يدعى (Skim Tabarru 'Koperas) بالتعاون بين شركة (Etiqa Takaful) وشركة (Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia). يتعين من خلاله على المشتركين دفع من 5 إلى 25 رينجيت ماليزي سنوياً ليتم تأمينهم ضد مخاطر الوفاة علاوة على ذلك، يقدم البرنامج تعويض وفاة يصل إلى 19000 رينجيت ماليزي ومزايا إضافية مثل العجز الكلي والدائم، والتي تتم تغطيتها جميعاً حتى سن 80 (Rapi, Salaudeen, Ravi, Wongsangiam, & Redzuan, 2022, p. 72). وفي هذا السياق تماشياً مع أهداف التنمية المستدامة، أصبح الشمول المالي عنصراً أساسياً في السياسات الاقتصادية الماليزية؛ حيث أفصح مخطط القطاع المالي (2011-2020) بوضوح عن أهمية الشمول المالي لتحقيق التوازن والاستدامة في النمو

الاقتصادي الماليزي. ولضمان أن الخدمات المالية في متناول جميع الماليزيين من جميع مستويات الدخل؛ إلى جانب الهدف الذي حددته الحكومة الماليزية والمتمثل في تحقيق معدل اختراق للتأمين والتكافل بنسبة 75 % بحلول عام 2020 (BNM, 2016, p. 3)، حث البنك المركزي الماليزي (Bank Negara Malaysia) سنة 2010 شركات التأمين التكافلي على تقديم برامج تأمين تكافلي أصغر تستهدف الفئات منخفضة الدخل (فئة الدخل الأدنى أو فئة B40) [†] (Jahya, Yusoff, Roslan, Rasid, & Roslan, 2023, p. 70). وكذا الشركات الصغيرة والمتوسطة (MSMEs) لإعطاء الفرصة لمجموعة الدخل المنخفض للاستثمار والاقتراض وتخفيف عبء هذه المجموعات في حالة حدوث خسائر مالية بأقساط ميسورة (Abdul Razak, et al., 2021, p. 1091). بهدف الحد من الفقر، سد فجوات الدخل، مكافحة الأمراض، تعزيز الصحة، تعزيز الشمول المالي والتنمية المستدامة. وقد قدم البنك المركزي الماليزي من خلال ورقة مناقشة أصدرها سنة 2016، إرشادات حول الإطار التنظيمي لمنتجات التأمين التكافلي الأصغر والبيئة التشغيلية المتوقعة له في ماليزيا، والتي حدد من خلالها التأمين التكافلي الأصغر بأنه "منتج تكافلي مصمم للاستجابة لاحتياجات الحماية المالية للأسر ذات الدخل المنخفض" (BNM, 2016, p. 5).

وفي هذا الصدد (BNM, 2016, p. 5): تعني "الحماية المالية" القدرة على الوصول إلى الموارد المالية الكافية وفي الوقت المناسب من أجل التعامل مع النفقات الرئيسية، أو توفير تخفيف مؤقت أو جزئي من الصعوبات المالية الناشئة عن أحداث سلبية غير متوقعة. وفي ذات الصدد تشير عبارة "الأسر ذات الدخل المنخفض" إلى الأسر الفقيرة أو الضعيفة أو ذات الدخل المتوسط المنخفض، سيما المجموعات التي تم استبعادها سابقاً من الحصول على التأمين التقليدي أو التكافلي. ومن الأمثلة على ذلك سكان المناطق الريفية، فقراء الحضر، العاملين في الزراعة، ذوي الإعاقة، وعملاء التمويل الأصغر. توضح الورقة كذلك أن التأمين التكافلي الأصغر أو التأمين التقليدي الأصغر أحد التدابير للقضاء على الفقر وتشجيع الحراك الاجتماعي، فتوافر منتجات التأمين التقليدي والتكافلي الأصغر أمر بالغ الأهمية كاستراتيجية تكيف إضافية أو بديلة للأسر؛ إذ قد تكون بعض الأسر غير مؤهلة لخطط الحماية الاجتماعية الحالية أو قد تتطلب حماية إضافية تتجاوز نطاق هذه الخطط. ويدعم ذلك بحث يشير إلى أن العديد من الماليزيين غير مستعدين للتعامل مع النفقات غير المتوقعة وفقدان الدخل (BNM, 2016, p. 2) لذلك، يمكن أن يعمل التأمين التكافلي الأصغر على (BNM, 2016, p. 2):

- إغاثة مؤقتة وفورية في حالة وجود صعوبات مالية نتيجة لأحداث سلبية؛ حيث لا يكون التأثير المالي مرتفعاً للغاية أو دائماً، أو عندما يكون التأمين التكافلي الأصغر بمثابة مكمل لاستراتيجيات الحماية الأخرى؛
- الوصول إلى الموارد المالية لمواجهة النفقات الكبيرة والمفاجئة نتيجة لأحداث سلبية؛ حيث يكون التأثير المالي كبيراً أو دائماً، أو عندما يكون التأمين التكافلي الأصغر هو استراتيجية الحماية الأساسية؛

[†] . هناك ثلاثة شرائح دخل رئيسية في ماليزيا : T20، M40، B40، تُعد مجموعة B40 هي الأكثر فقراً، (الحد الأدنى من الثروة وملكية الأصول)، حيث يبلغ متوسط دخلها 3.860 رينجيت ماليزي فقط، مما يجعلها تعتمد بشكل كبير على المساعدة الحكومية لتحسين مستويات معيشتها. ومن المرجح أن تتضرر هذه المجموعة بشكل أكبر إذا تعرض الاقتصاد لصدمة.

[‡] . تقدر نسبة العاملين البالغين في مجموعة B40 الذين لديهم شكل من أشكال التأمين على الحياة أو تغطية التأمين التكافلي العائلي منخفضة للغاية، حيث تبلغ 25% فقط، مقارنة بـ 59% من العاملين في إجمالي السكان.

- راحة البال من معرفة أن الإعانات المالية ستكون متاحة بطريقة سهلة وفي الوقت المناسب في حالة حدوث خسائر بشكل غير متوقع، مما يشجع الأسرة على القيام بأنشطة مدرة للدخل وتحسين مستوى معيشتها.

2.3 منتجات التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا

تتنوع منتجات التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا لتغطي مجموعة واسعة من المخاطر أو الحوادث، بما في ذلك الوفاة، والأمراض الخطيرة، خسائر الممتلكات، الحوادث، والتقصير في برامج التمويل الأصغر (Abdul Razak, et al., 2021, p. 1091)

الجدول 2 : ميزات منتجات التأمين التكافلي الأصغر وفقاً للبنك المركزي الماليزي

العناصر	السمات
بسيطة	يتم تقديم المنتجات وصيانتها بطريقة يسهل على المجموعة المستهدفة فهمها. ميزات المنتج تشرح نفسها بنفسها بحيث تتطلب الحد الأدنى من النصائح من الوسطاء. المزايا والشروط والأحكام واضحة ومباشرة مع الحد الأدنى من الاستثناءات والقيود. جميع الإفصاحات والمواد التسويقية واللغات المستخدمة تستجيب لمستوى الثقافة المالية للمجموعة المستهدفة.
سهلة الوصول	يمكن ويسهل الوصول إلى قنوات التوزيع من قبل المجموعة المستهدفة. تناسب ميزات المنتج وعملياته مع ظروف المجموعة المستهدفة. يتم إنجاز جميع العمليات بما في ذلك المساهمة التكافلية في التعويضات وتجديد شهادة التكافل والمطالبات والاستفسارات بسهولة من قبل مشترك التكافل
فعالة	جميع العمليات ملائمة وفي الوقت المناسب مع التركيز بشكل خاص على تقليل الوقت اللازم لمطالبات الدخل. إدارة المكتب الخلفي مبسطة ومؤتمتة قدر الإمكان.

Source: (BNM, 2016, p. 6)

يوجد حالياً العديد من منتجات التأمين التكافلي الأصغر المعروضة في ماليزيا:

1.2.3 (My Salam): هو مخطط وطني أطلقته الحكومة الماليزية ويهدف تحديداً إلى توفير الحماية الصحية، الغرض منه توفير حماية تكافلية مجانية لـ 3,69 مليون فرد من فئة (B40) الذين تتراوح أعمارهم بين 18 إلى 55 عاماً وأزواجهم، والذين يتلقون أيضاً الإعانات الحكومية "مساعدة تكلفة المعيشة"، تم تقديم المخطط بالتعاون مع شركة التأمين (Great Eastern Takaful Berhad). من بين المساعدات المقدمة مبلغ 8000 رينجيت ماليزي نقداً إذا تم التحقق أن الشخص يعاني من واحد من 36 مرضاً خطيراً أكدته وزارة الصحة. ومبلغ يتراوح بين 50 إلى 700 رينجيت ماليزي لرسموم العلاج بالمستشفيات الحكومية التي حددتها الحكومة (Nik Abdul Ghani, Salleh, Ahmad, Yusoff, & Adnan, 2020, p. 8424).

2.2.3 (I-BR1M2): وهي خطة تكافل توفر المساعدة في تخفيف العبء في حالة الوفاة أو العجز الدائم بسبب حادث. من بين المزايا التي تقدمها مساعدة بـ 1000 رينجيت ماليزي في حالة الوفاة غير الناجمة عن حادث، ومساعدة بـ 30000 رينجيت ماليزي للوفاة أو عجز كامل دائم ناجم عن حادث. صندوق هذا البرنامج مدعوم بالكامل من قبل الحكومة الماليزية وتديره شركة تكافل إخلاص ماليزيا (Bhd)، وبالتالي، لا يتعين على المشاركين تقديم أي مساهمات. لم يعد منتج (I-BR1M) للتكافل مطروحاً؛ حيث تم استبداله بـ (My Salam). ووفقاً للبنك الماليزي تلقت 4,6 مليون أسرة و 2,3 مليون فرد مدفوعات (I-BR1M2) سنة 2014 (BNM, 2016, p. 5)

3.2.3 (Skim Takaful Asnaf): أطلق المجلس الديني الإسلامي للإقليم الاتحادي برنامج التأمين التكافلي (Asnaf) الذي يستخدم أموال الزكاة كمصدر له. يُقدم هذا البرنامج للذين يتلقون مساعدة شهرية من المجلس الديني الإسلامي. ويهدف إلى تخفيف عبء الذين تضرروا من حوادث أو وفاة.

4.2.3 (Malaysia1 Micro Protection Plan): تم إطلاق خطة الحماية (Malaysia1) بالاشتراك مع جمعية التأمين على الحياة في ماليزيا (LIAM)، وجمعية التأمين العام الماليزية، وجمعية التكافل الماليزية (MTA) في أبريل سنة 2011. وهي تستهدف الشركات الصغيرة والأفراد الذين يسعون للحصول على حماية ميسورة التكلفة في إدارة حالات الطوارئ مثل الوفاة والأمراض والحوادث والحرائق وفقدان الممتلكات، مقابل أقساط منخفضة تصل إلى 10 رينجيت ماليزي شهرياً مع مزايا الحماية التي يبلغ مجموعها 20000 رينجيت ماليزي المقدمة للوفاة أو العجز الدائم بالإضافة إلى تعويضات الإقامة في المستشفى التي تبلغ 20 رينجيت ماليزي في اليوم. توفر هذه الخطة 4 خيارات: التأمين على الحياة، والتكافل العائلي، والتأمين العام، والتكافل العام، مع المنتجات التقليدية والتكافلية التي تشترك في السمات والتغطية والأحكام والشروط والأقساط بدفعة شهرية تبدأ من أقل من 20 رينجيت ماليزي.

5.2.3 (Prisma Etiqa Takaful): هو منتج تأمين تكافلي عائلي صادر عن شركة Etiqa Keluarga Takaful Berhad. يوفر هذا المنتج الحماية للعائلات بمدفوعات منخفضة تصل إلى 50 رينجيت ماليزي شهرياً. من بين المزايا المقدمة الحماية ضد الوفاة أو العجز الكلي أو الدائم (Rapi, Salaudeen, Ravi, Wongsangiam, & Redzuan, 2022, p. 70).

6.2.3 (Tenang Protection Plan): أطلق بنك ماليزيا (BNM) نموذج حماية ميسور التكلفة يسمى Tenang Protection نهاية سنة 2017، بهدف توسيع وظيفة أو دور التأمين التكافلي لمساعدة الفقراء والفئات المحرومة من السكان (B40 على وجه التحديد) في شكل حماية تكافلية بسيطة وبأسعار معقولة باستخدام شبكات وكلاء ووكالات مختارة للتوزيع. وقد تم تصميمه لتوفير حماية مالية قصيرة الأجل ضد الوفاة أو الحرائق أو غيرها من الأحداث غير المتوقعة مع خطة تكافلية جزئية قابلة للتجديد سنوياً (Microinsurance Network, 2021, p. 9). حدد بنك ماليزيا حداً أقصى لمعدلات الأقساط الشهرية يتراوح بين 15 و 50 رينجيت ماليزي (Nik Abdul Ghani, Salleh, Ahmad, Yusoff, & Adnan, 2020, p. 8423). ولزيادة الوعي والطلب على هذه الخطط التأمينية، تم تبسيط الوثائق وتمت معالجة دفع المطالبات في غضون خمسة أيام عمل، شريطة أن يكون التوثيق الأساسي للمشاركين أو المستفيدين كاملاً. وفي سنة 2019، وسعت المبادرة قناة التوزيع لتشمل البيع المباشر عبر الإنترنت لمنتجات (Perlindungan Tenang) من مشغلي التكافل المشاركين (Microinsurance Network, 2021, p. 9). مع إجمالي 13 شركة تأمين مرخصة ومشغلي تكافل مرخصين يقدمون التأمين الأصغر ومنتجات التكافل الأصغر من خلال قنوات التوزيع المختلفة حتى نهاية عام 2019. على هذا النحو، ولمزيد من التطوير، قام بنك (Negara Malaysia) بمراجعة إطار عمل (Perlindungan Tenang) لدفع المزيد من الابتكار والتنوع في عروض المنتجات لتلبية احتياجات الفئات المحرومة بشكل أفضل. وفي 30 سبتمبر 2021 تم إطلاق برنامج قسيمة حماية رسمياً (Tenang PTV) وهي مبادرة وطنية من قبل حكومة ماليزيا بالتعاون مع شركات التأمين والتكافل. تقدم من خلالها الحماية الاجتماعية لما يقدر بنحو 8,4 مليون ماليزي من فئة الدخل المنخفض، على النحو المحدد في أهليتهم لخطة الحكومة. قدمت المرحلة الأولى من برنامج (PTV) قسيمة 50 رينجيت ماليزي إلى 3,6 مليون

مستلم ضمن فئة الأسر. أما المرحلة الثانية، التي تم تقديمها في نوفمبر 2021، وقد وسعت نفس القسيمة إلى 1,1 مليون مستلم إضافي ضمن فئة كبار السن. يمكن استخدام القسيمة من قبل المستلمين لشراء خطة حماية (Perindungan Tenang) من شركات التأمين المشاركة ومشغلي التكافل في الدولة، وبالتالي تشجيع الحماية الاجتماعية بين الأفراد ذوي الدخل المنخفض من السكان. في نهاية عام 2021، كان هناك عشرة منتجات تقدم الحماية التكافلية تحت مظلة (Tenang Protection)، مع تطوير المزيد من المنتجات لتلبية الاحتياجات المختلفة للجمهور الماليزي (MALAYSIAN TAKAFUL ASSOCIATION, 2022, p. 15)

الجدول 3: حجم مبيعات منتجات (Perindungan Tenang)

النسبة المئوية للشهادات الإجمالية	إجمالي المبلغ المغطى (RM)	إجمالي المساهمة السنوية (RM)	إجمالي المساهمات المحصلة (RM)	عدد الشهادات الصادرة		
99%	000.491.129	240.545	8.443	8.443	2018	منتجات
6%	131.036.000	553.965	553.965	6.330	2019	بيعت
1%	184.256.394	703.500	703.500	8.910	2020	مباشرة
1%	200.924.140	455.314	135.268	3.077	2021	منتجات
1%	2.995.000	8.116	761.7	71	2018	بيعت عبر الإنترنت
1%	1.245.000	3.811	2.839	38	2019	
6%	14.265.000	58.903	14.541	541	2020	
99%	2.598.850.800	17.846.400	17.304.805	290.869	2021	

Source : (MALAYSIAN TAKAFUL ASSOCIATION, 2022, p. 16)

تشير الأرقام في الجدول أعلاه إلى وجود إقبال واسع لمنتجات (Perindungan Tenang) في السوق الماليزية، ففي عام 2021 وحده، تم إصدار أكثر من 290.000 شهادة جديدة بقيمة إجمالية تزيد عن 2,5 مليار رينجيت ماليزي، حيث ظهرت زيادة ملحوظة قدرها 31 ضعفًا في عدد الشهادات الصادرة، و13 مرة أكثر من المبلغ الذي يتم تغطيته عن عام 2020 (MALAYSIAN TAKAFUL ASSOCIATION, 2022, p. 15) وذلك يعود لزيادة اقتناء منتجات (Perindungan Tenang) عبر الإنترنت خاصة بعد جائحة كورونا.

وقد أشارت دراسة أجريت سنة 2021، إلى أن برامج التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا زادت بشكل غير مباشر من صافي الاشتراكات في صناديق التأمين التكافلي، والتي نمت بنسبة 9% سنويًا. علاوة على ذلك، شجع تطوير نظام التأمين التكافلي الأصغر بشكل كبير على نمو حصة سوق التأمين التكافلي، التي ارتفعت من 1% فقط في التسعينيات إلى حوالي 15% سنة 2018. ومن المتوقع أن يستمر هذا النمو مع تطور صناعة التأمين التكافلي والتأمين التكافلي الأصغر في السنوات القادمة (Rapi , Salaudeen, Ravi, Wongsangiam, & Redzuan, 2022, p. 74).

3.3 عوامل نجاح تجربة التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا:

توفر البيئة الماليزية العديد من الفرص لنمو التأمين التكافلي الأصغر؛ فقد لعبت جهود مشغلي التأمين التكافلي الأصغر والسلطات التنظيمية دورًا مهمًا في نمو وتعزيز هذه الصناعة لتكملة أو زيادة مخططات الحماية الاجتماعية الحالية بدلاً من استبدال دورها بالكامل؛ وبالتالي، يمكن أن يعزى نجاح التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا إلى مجموعة من العوامل (BNM, 2016, pp. 3-4)، (جعفري ولال الدين، 2022، الصفحات 59-63):

- غالبية الماليزيين هم مستهلكون متفاعلون للخدمات المالية ولديهم وصول جيد لكل من نقاط الاتصال المادية والرقمية، مما يخلق إمكانات للصناعة، بالإضافة إلى البنية التحتية والخدمات العامة القوية مثل التعليم والرعاية الصحية ودعم الرفاهية؛
- الإجراءات الحكومية مثل تحويلات الدخل المستهدفة عززت قدرة محدودي الدخل على الإنفاق؛ حيث تقدم هذه الخطوة فرصة كبيرة لمشغلي التكافل لتحويل تركيزهم نحو خدمة الأسر ذات الدخل المنخفض بهدف زيادة تغلغل التأمين التكافلي؛
- الدعم غير المحدود من الحكومة الماليزية والبنك المركزي الماليزي بصفته الجهة الرقابية، من خلال قيامهما بمبادرات مهمة لتعزيز سوق التأمين التكافلي المحلية ومكانتها في السوق العالمية ومساعدة القطاع ومختلف اللاعبين فيه على مواصلة تكثيف جهودهم لتحسين التعليم التأميني والتكافلي لزيادة الوعي بين ذوي الدخل المنخفض بما يساهم في استقرار هذه الصناعة وتطورها؛
- البيئة التنظيمية الداعمة للتأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا، والتي تستند على إطار قانوني صلب ومنظم لقطاع التكافل والتكافل الأصغر يتميز بشموليته واعتماده منظور نمو طويل الأمد، من خلال إبراز وضوح النظرة وتأكيد الأهداف والاستراتيجيات؛
- استخدام التكنولوجيا المتقدمة لتوزيع وإدارة خدمات التأمين التكافلي الأصغر، إضافة إلى أن الانتشار الكبير للهواتف المحمولة مكن من استغلال مشغلي شبكات الهاتف المحمول كموزعين للتأمين التكافلي الأصغر؛
- منتجات التأمين التكافلي الأصغر المصممة بشكل مناسب؛ حيث تتميز برامج التأمين التكافلي الأصغر في ماليزيا بنجاحاتها وقيودها الواضحة مما يسهل على العملاء فهمها واستخدامها، من خلال لغة مناسبة لمستوى المعرفة المالية حتى للأشخاص الذين لديهم مستوى منخفض من المعرفة المالية، إضافة إلى سرعة صرف التعويضات للعملاء مما يساعدهم على التعافي بسرعة من الخسائر؛
- تسهيل الحصول على رخص التشغيل بالنسبة لشركات التأمين التكافلي الأجنبية التي ترغب في تقديم خدماتها في ماليزيا بهدف تشجيع اعتماد المزيد من شركات ونوافذ التأمين التكافلي في ماليزيا وحثها على تقديم وتعزيز نمو منتجات التأمين التكافلي الأصغر؛
- تزويد مؤسسات التأمين التكافلي برأس المال البشري المؤهل والأطر المتخصصة؛ حيث أنشأت الحكومة الماليزية في هذا الإطار العديد من المؤسسات التعليمية كالجامعة الإسلامية كما أنشأ البنك المركزي الماليزي الجامعة العالمية للتمويل الإسلامي (INSIF)، وكذا الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في التمويل الإسلامي. لتطوير المنتجات المالية الإسلامية بما في ذلك منتجات التأمين التكافلي الأصغر، ومناقشة مختلف قضايا التمويل الإسلامي الملحة، كما ألزمت شركات التأمين التكافلي على تخصيص ميزانية للبحث وتدريب إطاراتها.

4. التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر

1.4 نظرة على سوق التأمين في الجزائر

تعتبر سوق التأمين في الجزائر سوقا تجارية تقليدية بامتياز شهدت احتكار الدولة لنشاطها لوقت طويل، فأغلب المنتجات التأمينية المسوقة تتميز بالطابع الإجباري، تمثل فيها تأمينات الأضرار الحصاة الأكبر والتي تقدر بـ (85,9%)، خاصة تأمين السيارات بنسبة (46,5%) من حجم السوق، باعتباره من التأمينات الإلزامية الاجبارية،

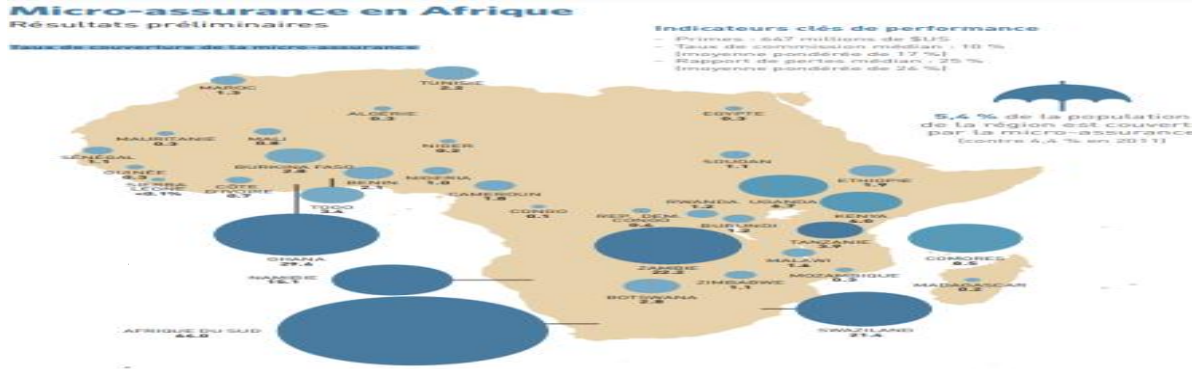
يلجأ التأمين على الممتلكات وضد الحوادث بنسبة (44,5%) في حين تمثل تأمينات الأشخاص (9,9%) والتأمينات الاختيارية الحصة الأضعف في السوق (CNA, 2022).

يعتبر المرسوم التنفيذي رقم 09/13 الانطلاقة الحقيقية للتأمين التكافلي في الجزائر؛ الذي ظل مقتصرًا وفي إطار محدود على شركة وحيدة وهي شركة سلامة للتأمينات. وفي ظل توجه الجزائر خارج الاقتصاد الريعي والوصول للانفتاح والتحرير الكلي بما يسمح لها بالاندماج في الاقتصاد العالمي، تسعى هذه الأخيرة اليوم جاهدة إلى إقامة نظام مالي إسلامي متكامل المعالم، من خلال تطوير الإطار التنظيمي والمؤسسي لصناعة الصيرفة الإسلامية والمؤسسات ذات الصلة مثل الصكوك الإسلامية والتأمين التكافلي الذي يعد ركيزة من ركائز الصناعة المالية الإسلامية. ولتأمين المسار الجديد لدمج التأمين التكافلي تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 21-81 سنة 2021، الذي يحدد شروط وأحكام ممارسة التأمين التكافلي وهذا تطبيقاً لأحكام المادة 203 مكرر من الأمر رقم 95-07 المؤرخ 25 يناير 1995 المعدل، إضافة إلى تحديد الشروط والأحكام الخاصة بممارسة التأمين التكافلي بما يسمح بإنشاء شركات جديدة للتأمين التكافلي مستقلة عن الشركات التقليدية أو في شكل نوافذ إسلامية داخل الهيكل الإداري لشركة التأمين التقليدية، وقد تم منح الاعتماد لنافذتين للتأمين التكافلي هما على التوالي شركة التأمينات العامة المتوسطة (GAM) وشركة التأمين كرديف الجزائر (Djazair El Cardiff)، الأولى في عمليات التأمين التكافلي العام والثانية في عمليات التأمين التكافلي العائلي.

2.4 واقع التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر

نما التأمين الأصغر بشكل ملحوظ على مدى السنوات الخمس الماضية في جميع أنحاء العالم، سيما بعد أزمة كورونا. ومع ذلك، فإن أداء صناعة التأمين التكافلي والتأمين التكافلي الأصغر في الجزائر لم ترتق بعد إلى المستوى المطلوب، من حيث إجمالي التأمين واختراق السوق والمشاركة. يطرح الانخفاض في تغلغل التأمين في الاقتصاد الجزائري، والذي يقيس مساهمة هذا القطاع في الدخل الوطني الخام، مشكلة حقيقية نتيجة لعدة عوامل أهمها الموقف تجاه المخاطر، شك المستهلك، نقص الوعي وعزوف الطبقات الاجتماعية ذات الموارد المحدودة الذين قد يكون البعض منهم على دراية باحتياجات التأمين والتكافل ولكنهم لا يستطيعون شراء الحماية المطلوبة. وعلى الرغم من أن السوق الجزائرية ذات إمكانات عالية، فإن العرض التأميني لذوي الدخل المنخفض يكاد أن يكون منعدماً فيها، فمعدل تغطية التأمين الأصغر منخفض للغاية (يصل إلى 0,3%) حسب دراسة أجراها المركز العالمي للتأمين الأصغر (Micro-Insurance Centre, 2015, p. 5) مقارنة بالعديد من الدول الإفريقية (كما توضحه الخريطة أدناه)؛ حيث تنحصر سوق التأمين الأصغر في الجزائر بشكل أساسي بتأمين الائتمان الذي تطلبه البنوك لرواد الأعمال الشباب، مع حجم أقساط منخفض للغاية يمثل حوالي 0,01% من إجمالي مبيعات شركات التأمين. بخلاف هذا المنتج، لا يوجد منتج فعلي للتأمين الأصغر والتأمين التكافلي الأصغر في السوق الجزائرية (A2ii, 2013, p. 10).

الشكل 1: معدل تغطية التأمين الأصغر في دول القارة الإفريقية



Source : (Micro-Insurance Centre, 2015, p. 5)

نتيجة لذلك، لا تزال الإمكانيات الهائلة لسوق التأمين لحماية الأفراد والممتلكات ضد المخاطر غير المستغلة، سيما ما يتعلق بالحماية من المخاطر التي يتعرض لها الأفراد والأسر ذات الدخل المنخفض، الشركات الصغيرة والمتوسطة، المزارعين وغيرهم من الوكلاء الاقتصاديين. وهذا ما يتطلب تفعيل نظام تأمين تكافلي مصغر فعلي لفتح باب المنافسة وجعل الجزائر قطب امتياز بالإضافة إلى استقطاب المستهلك الجزائري للاكتتاب في المنتجات التأمينية التكافلية الاختيارية كونها منتجات حلال تتوافق والشريعة الإسلامية.

3.4 الحاجة إلى التكافل الأصغر في الجزائر

وفقا لدراسة أجرتها مؤسسة (A2ii)، تستهدف سوق التأمين الأصغر في الجزائر ما يقرب 60% من السكان على المدى القصير والمتوسط، فالنسيج الاقتصادي المكون بشكل أساسي من الشركات الصغيرة والمتوسطة، والنمو الملحوظ في إنشاء المؤسسات التجارية في السنوات الأخيرة مع بروز رواد الأعمال الشباب (من مخططات الدعم وخلق فرص العمل المتمثلة في المستفيدين من مخطط (ANGEM)، جهاز (CNAC)، رواد الأعمال الشباب من مخطط (ANSE)، العاملين في القطاع الزراعي (يمثلون 10,8% من السكان النشطين) الحرفيين، صغار التجار والعاملين في القطاع غير الرسمي، جميعها مؤشرات تنبئ بزيادة الطلب المحتمل على منتجات التأمين الأصغر في الجزائر، وبالتالي فهي تشكل سوقًا غير مستغلة حتى الآن تتمتع بإمكانيات كبيرة للتأمين (A2ii, 2013, p. 9)؛ فعلى عكس البلدان المتقدمة، في البلدان النامية بشكل عام والجزائر بشكل خاص لم يتم تطوير أنظمة الحماية الاجتماعية؛ حيث لا تهم هذه الأخيرة سوى أقلية من السكان؛ أي العمال الذين لديهم وظيفة رسمية. في حين تعتمد الغالبية العظمى والمستبعدة من نظام الحماية المؤسسي على مواردها الخاصة، أو على التضامن الأسري أو المجتمعي لرعاية نفسها وتلبية احتياجاتها في حالة العجز عن العمل. وعلى الرغم من أن القانون الجزائري ينص على مجانية وإلزامية التعليم لمدة تسع سنوات، وأن الرعاية الصحية شاملة ومجانية لجميع المواطنين، فمن المفترض ألا يترك نظام الحماية الاجتماعية أحدًا خلف الركب. لكن التحليل التجريبي يظهر أن هذه الأهداف لم تتحقق بعد، فقد قدر مسح المركز الوطني للإحصاء (ONS) سنة 2011 عدد الفقراء في الجزائر بحوالي 4 ملايين شخص (HADJ MAHAMMED, 2017) (5,5% نسبة الفقر وفقا لإحصائيات البنك الدولي لنفس السنة)، 75% منهم يقطنون الأرياف. في حين قدرت دراسة ميدانية قامت بها الرابطة الجزائرية للدفاع عن حقوق الجزائريين، أن 19 مليون جزائري يعيشون تحت خط الفقر، مقارنة بـ 14 مليوناً سنة 2015. يعود ذلك إلى أن القدرة الشرائية لدى الجزائريين قد انهارت بنسبة 60% خلال السنوات الماضية مع ارتفاع الأسعار، خاصة فيما يتعلق بالمواد الأساسية، ما يضطرهم إلى العيش بتواضع أو ما يُسمى

ضمان القوت اليومي للعائلات (كحال ، 2022)، وهو ما يفسره متوسط رواتب السكان المدفوعة بالحد الأدنى للأجور، الذين يشكلون جزءاً كبيراً من السكان النشطين (HADJ MAHAMMED , 2017). وبناء على إحصائيات المركز الوطني للإحصاء (ONS) لسنة 2019، فإن 41,9% من السكان العاملين، يعملون في القطاع غير الرسمي. أي ما يعادل 4.727.000 عامل غير مصرّح به لدى الضمان الاجتماعي، لا يستفيدون من أي شكل من أشكال الحماية الاجتماعية (البطالة، الموت، التقاعد والرعاية في القطاع الخاص) باستثناء تغطية التأمين الصحي الجزئية. هذا إضافة إلى 1.449.000 عاطل عن العمل؛ أي ما يعادل نسبة بطالة تقدر بـ 11,4%، 62,9% منهم بطالون لمدة طويلة (ONS, 2021, pp. 12-13). كما وقد تأثر الفقراء في الجزائر بشكل كبير بجائحة كورونا، حيث تسببت الجائحة في فقدانهم لوظائفهم أو انخفاض دخلهم، مما أدى إلى تفاقم فقرهم. وبصرف النظر عن قضية الدخل المنخفض، تعاني الدول ذات الأغلبية المسلمة ومن بينها الجزائر بشكل حاد من الإقصاء المالي؛ بحيث يتجنب العديد من السكان المعاملات المالية بسبب الفائدة الربوية والقمار وعدم اليقين. لذلك، فإن الفكرة الرئيسية وراء إنشاء التأمين التكافلي الأصغر هي السماح للأفراد بالاكتماء الذاتي من الناحية المالية، في حين أن هذا النوع من التأمين في حد ذاته ليس الحل لمشكلة الفقر، يجب الاعتراف به كعنصر مهم في أي استراتيجية للتخفيف من حدة الفقر، مما يقلل بالتالي من ضعف الطبقات الاجتماعية الفقيرة ويؤمن دخلها. ولتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية يتعين على الدولة الجزائرية إنشاء تغطية تأمينية صغيرة من خلال تمكين سكان الريف والعاملين في القطاع غير الرسمي وعائلاتهم وغيرهم من ذوي الدخل المنخفض من الحصول على الحماية بأقل تكلفة. لاستكمال أو استبدال أنظمة التأمين الذاتي التي غالباً ما تكون عاجزة في مواجهة الصدمات الكبرى (A2ii, 2013). وتعد أهمية التأمين التكافلي في المنظومة التنموية، وكذلك تفضيل العملاء للمنتجات المالية الإسلامية، من بين العوامل التي تشجع على الاستثمار في سوق التأمين التكافلي في الجزائر خاصة في ظل الاتجاه المتنامي نحو الانفتاح على الخدمات المصرفية الإسلامية؛ إذ يُنظر إلى سوق التأمين التكافلي على أنه فرصة استثمارية واعدة بسبب العلاقة الوثيقة بين الخدمات المصرفية الإسلامية والتأمين التكافلي، كما تعتبر محدودية سوق التأمين المحلي الجزائري من أبرز المؤشرات والضمانات التي تنبئ بنجاح الاستثمار فيه، سيما بالنسبة للشركات الأجنبية التي تقدم خدمات التأمين التكافلي الإسلامي، والتي تتمتع بوضع مالي قوي وكوادر بشرية مؤهلة وتقنيات آلية متطورة، من زاوية أخرى تعتبر المبادئ التي يقوم عليها التأمين التكافلي عنصر جذب وتسويق لمنتجاته، خاصة وأن التكافل والتضامن عاملان مهمان يتميز بهما المجتمع الجزائري. وبما أن التأمين التكافلي الأصغر يكون فعالاً حتى في الأسواق التي لديها خبرة قليلة في التكافل، طالما أن المنتجات والإجراءات والسياسات بسيطة، والأقساط منخفضة، والإدارة فعالة وقنوات التوزيع مبتكرة (Haslifah , 2014, p. 2320). ما يجعل من منتجات التأمين التكافلي الخيار الأفضل لغالبية الجزائريين، سيما بالنظر إلى أن غالبية السكان يندرجون في فئة الدخل المتوسط والضعيف.

4.4 تحديات صناعة التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر

من خلال ما سبق يمكن القول بأن صناعة التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر تواجه العديد من التحديات التي قد تعيق نموها وتطورها، وتشمل هذه التحديات:

- نقص الكوادر المهنية المؤهلة والمدربة على تصميم وإدارة منتجات التأمين التكافلي. إضافة إلى قلة البحث وعدم اهتمام شركات التأمين بتطوير خدمات تأمينية جديدة تتلاءم واحتياجات السوق الجزائرية واعتمادها

- على العروض التقليدية؛ إذ لا تتوافر حاليًا في السوق الجزائري منتجات التأمين التكافلي الأصغر وهذا الأمر يحد من القدرة على تلبية احتياجات فئات المجتمع ذات الدخل المحدود؛
- غياب إطار تنظيمي وقانوني شامل ومتكامل لمأسسة نظام التأمين التكافلي الأصغر يراعي منهجيته وخصوصياته. وهذا الأمر يخلق حالة من عدم اليقين القانوني بالنسبة للمشغلين، مما يعيق النهوض بهذا القطاع إضافة إلى افتقار الجزائر إلى البنية التحتية اللازمة لدعم نمو التأمين التكافلي، مثل القنوات الفعالة للتوزيع والتحصيل؛
- الثقافة المالية وقلة الوعي بأهمية التأمين؛ إذ لا يزال الوعي بأهمية التأمين منخفضًا بين فئات المجتمع الجزائري، خصوصًا ذات الدخل المنخفض، أين يغلب الطابع الإجباري على أغلب المنتجات التأمينية المسوقة. هذا إضافة إلى انعدام الثقة والأمن في مؤسسات الخدمات المالية التي تعد أحد الأسباب المنتشرة بين الجمهور والتي تؤدي إلى العزوف عليها؛
- ضعف الوعي والمعرفة بالتأمين التكافلي؛ إذ يفتقر العديد من الجزائريين إلى الفهم الكافي لمبادئ التأمين التكافلي وفوائده، مما يؤثر على إقبالهم على هذه المنتجات.
- عدم الاهتمام من المستثمرين: لا يوجد حاليًا اهتمام كبير من المستثمرين بالتأمين التكافلي الأصغر في الجزائر، وهذا الأمر يحد من توافر التمويل اللازم لتطوير هذا القطاع؛
- التحديات التكنولوجية التي تواجه شركات التأمين التكافلي في الجزائر، بما في ذلك الحاجة إلى تطوير أنظمة وبنية تحتية ملائمة.
- طبيعة سوق التأمين التكافلي الأصغر والتي تعد محفوفة بالمخاطر ولها تكاليف عالية، بسبب غياب الضمانات وعدم وجود دخل ثابت للفئة المستهدفة. وبالتالي، فإن أحد التحديات التي تواجه مؤسسات التأمين التكافلي هو عدم فرض علاوة فائدة عالية للتعويض عن المخاطر العالية في غياب الضمانات المادية (Rapi, Salaudeen, Ravi, Wongsangiam, & Redzuan, 2022, p. 79).

5.4 سبل تنمية التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر

- في ضوء الإمكانيات التي تتوفر عليها الجزائر، تعد آفاق نمو سوق التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر واعدة، طالما أن المنافذ التي تحمل هذه الإمكانيات لا تزال غير مستغلة، ولتحقيق النمو والتطور المستدام، يحتاج هذا القطاع إلى معالجة التحديات من خلال:
- تطوير صناعة التكافل؛ حيث أن تطوير التأمين التكافلي الأصغر دائما ما يتبع تطور صناعة التأمين التكافلي بشكل عام كون هذا الأخير أقل شهرة، لذلك يجب العمل على تشجيع إنشاء شركات التأمين التكافلي تعزيز كفاءتها التشغيلية لتحسين قدرتها التنافسية لاستكمال وتنويع النظام الحالي وتلبية توقعات قطاعات سوق التأمين؛
- العمل على وضع إطار تنظيمي شامل وأكثر اتساقًا لقطاع التأمين التكافلي الأصغر، فالتنظيم غير الشامل قد لا يثير اهتمام المستثمرين لدخول صناعة التكافل الأصغر، من خلال استحداث آليات تطبيق وممارسة فعلية، وضع المعايير والضوابط المهنية والفنية لإنشاء شركات التأمين التكافلي الأصغر، توضيح الالتزامات وتحديد المسؤوليات بهدف تأسيس صناعة تكافلية تتميز بالاستدامة المؤسسية والمالية، والتكامل ضمن القطاع المالي؛

- تكيف اللوائح الحالية (لقطاعي التأمين والحماية الاجتماعية) بهدف إدراج التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر، سيما من حيث الحد الأدنى لرأس المال وإعفاء أقساط التأمين التكافلي الأصغر من ضريبة القيمة المضافة، والسماح للجهة التنظيمية بتكيف الالتزامات التنظيمية الاحترازية لتسهيل الاكتتاب؛
- تحديث أنظمة قطاع التأمين التكافلي لتشمل فئة جديدة من منتجات "التأمين التكافلي الأصغر" ذات مخاطر أقل بشكل منهجي؛ إذ يجب على الحكومة أن تحت شركات التأمين التكافلي على تصميم وتطوير منتجات تأمين تكافلي أصغر مبتكرة تلبي احتياجات فئات المجتمع ذات الدخل المنخفض والمجتمعات الريفية، لتكون مكملة لأنظمة الضمان الاجتماعي، وبديلة لمنتجات التأمين التجاري المهيمنة على السوق الوطنية منذ زمن طويل؛ خلال استخدام استراتيجيات التسويق المستهدفة؛
- تمديد صلاحيات هيئة الرقابة الشرعية على التأمين التكافلي، وهيئة تنظيم التأمين، إلى قطاع التأمين التكافلي الأصغر، والحرص على ضمان مطابقة الخدمات التأمينية المقدمة للمبادئ الإسلامية؛
- دعم الدولة لفترة معينة لأقساط التأمين للفئات السكانية ضعيفة الدخل المشاركة في الدورات الإنتاجية للاقتصاد، من أجل توليد طلب تأميني على المدى المتوسط والطويل. إضافة إلى تقديم الدعم والقرض الحسن لمقدمي التأمين التكافلي الأصغر في حال وجود عجز في صندوق التكافل وصندوق إعادة التكافل، توفير الحوافز الضريبية، تمويل البرامج التوعوية، ودعم تطوير البنية التحتية؛
- المشاركة المجتمعية؛ حيث يجب إشراك المؤسسات الدينية والمنظمات المجتمعية في الجهود المبذولة لتعزيز الوعي بالتأمين التكافلي. من خلال دمج برامج التأمين التكافلي الأصغر مع الزكاة والوقف والتبرعات من مختلف المنظمات التمويلية والمنظمات غير الحكومية، فضلاً عن الهيئات الخيرية، وفي هذا الإطار يجب تأسيس صناديق زكاة، مؤسسات الأوقاف، صناديق القرض الحسن، الجمعيات وما إلى ذلك على المستوى الوطني وتخصيصها حصرياً للحد من الفقر وربطها بمؤسسات التأمين التكافلي الأصغر؛
- تنفيذ آليات تنظيمية تفضي إلى تطوير قنوات توزيع محلية بديلة جديدة بتكلفة أقل تتكيف مع منتجات التأمين التكافلي الأصغر لتسهيل الوصول إليها وتفعيل دورها في تحقيق الشمول المالي والتخفيف حدة الفقر؛
- تطوير الصيرفة الإسلامية؛ حيث أن قلة المصارف الإسلامية في الجهاز المصرفي الجزائري يمنع شركات التأمين التكافلي من استثمار اشتراكات التأمين فيها وتحقيق نسب نمو في القطاع، إضافة إلى تشجيع دورها في التمويل الإسلامي الأصغر الذي تستخدمه شريحة محدودية الدخل لزيادة دخلها وبناء أصولها وتأمين نفسها من الصدمات المالية؛
- الاستثمار في تطوير التقنيات اللازمة لزيادة كفاءة وفعالية عمليات التأمين التكافلي من خلال تقليل التكاليف ومخاطر الخطأ، تسريع معالجة الملفات، تقليل الاحتيالات، وتشجيع الابتكار وتسويق المنتجات وتوسيع نطاق الوصول إلى العملاء؛
- زيادة الوعي بأهمية التأمين التكافلي الأصغر بين فئات المجتمع ذات الدخل المنخفض، من خلال إطلاق حملات توعوية عبر وسائل الإعلام لتثقيف الجمهور، التسويق، الإعلانات والمحاضرات العامة، وغيرها؛
- تنظيم برامج لتدريب وتكوين الكوادر المهنية لاكتساب المهارات ذات الصلة بالتأمين التكافلي الأصغر؛ فتوافر الموارد البشرية المؤهلة والمدرّبة يعد أحد أهم متطلبات النهوض بقطاع التأمين التكافلي الأصغر؛

- الشراكات الدولية؛ والتي تمكن الجزائر الاستفادة من تجارب الدول الأخرى على غرار التجربة الماليزية في مجال التأمين التكافلي من خلال تبادل الخبرات وإقامة الشراكات.
 - من خلال معالجة هذه التحديات، يمكن لقطاع التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر أن يلعب دورًا مهمًا في توفير الحماية المالية لفئات المجتمع ذات الدخل المنخفض وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة.
5. نتائج الدراسة

- خلصت الدراسة إلى أن التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر يمثل أداة مهمة لتحقيق الشمول المالي، ويمكن أن يُساهم بشكل كبير في التخفيف من حدة الفقر وتحسين حياة ذوي الدخل المنخفض والأسر الفقيرة والمجتمعات الريفية من خلال:
- توفير فرص التأمين ضد المخاطر المختلفة لشرائح المجتمع التي لا تتوفر لديها إمكانية الوصول إلى التأمين التقليدي.
- دعم الادخار والاستثمار بين ذوي الدخل المنخفض وتحفيز النشاط الاقتصادي من خلال توفير الحماية المالية للأفراد من ذوي الدخل المنخفض والمؤسسات الصغيرة.
- تعزيز روح التكافل الاجتماعي بين أفراد المجتمع.
- دعم أهداف التنمية المستدامة وخلق فرص عمل جديدة في قطاع التأمين.
- جذب الاستثمارات الأجنبية إلى قطاع التأمين التكافلي وتعزيز مكانة الجزائر كمركز إقليمي.

6. الخاتمة

مع معدل تغلغل أقل من 1% وكثافة منخفضة للتأمين وقليل جدًا من فروع التأمين المستغلة، يظهر جليا أن المجتمع الجزائري في حاجة ماسة للتأمين التكافلي الأصغر كبديل للنهوض بقطاع التأمين في الجزائر، والذي يظهر إمكانات نمو هائلة ولكنه يواجه العديد من التحديات؛ إذ يتعين على الدولة الجزائرية إنشاء تغطيات تأمينية مصغرة، تمكن سكان الريف والعاملين في القطاع غير الرسمي وغيرهم من ذوي الدخل المنخفض من الحصول على الحماية؛ حيث تُساهم خصائص التأمين التكافلي الأصغر، مثل التوافق مع الشريعة الإسلامية، المساهمات الصغيرة، وسهولة الوصول في تحسين قبوله بين الفئات الفقيرة في الجزائر، لاستكمال أنظمة التأمين الإجباري أو استبدال أنظمة التأمين الذاتي التي غالبًا ما تكون عاجزة عن مواجهة المخاطر. ولعل التحدي الحقيقي الذي يواجه ممارسة التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر هو ضعف المنظومة القانونية الخاصة به، قلة وعي واهتمام العملاء لغياب ثقافة ممارسات التأمين بصفة عامة والتأمين التكافلي بصفة خاصة، نقص الكوادر المهنية المؤهلة إضافة إلى قلة البحث وتطوير المنتجات في مجال التأمين التكافلي الأصغر.

وفي الأخير يمكن القول بأن سوق التأمين التكافلي الأصغر في الجزائر هي سوق واعدة بالنظر إلى عدد السكان ومتوسط أعمارهم، والموارد والإمكانات التي تزخر بها البلاد؛ وعليه يجب أن تتضافر جهود جميع الأطراف ذات العلاقة بالعملية التأمينية وذلك بتكثيف التجارب الناجحة في هذا المجال كالتجربة الماليزية بما يتناسب وخصوصية السياق الجزائري، من خلال مراعاة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وتصميم منتجات تكافلية تلبي احتياجات محددة للطبقات المستهدفة، إضافة إلى تسطير استراتيجية طويلة المدى مدعومة بالرغبة الحقيقية للوصول إلى أهداف طموحة قابلة للتحقيق، كتحقيق الشمول التأميني والتخفيف من حدة الفقر، و

توفير كل الوسائل المتاحة أو الممكنة لبلوغ هذه الأهداف كتأهيل الموارد البشرية، سن التشريعات، تقديم الحوافز، واستخدام الرقمنة، ثم رسم خارطة طريق مرحلية، مع تحديد أدوار كل الأطراف ذات العلاقة والمسؤولين على تنفيذ بنود وأهداف خطة تبني وتطوير هذا النظام التأميني.

7. قائمة المراجع

- حمزة كحال . (06 02, 2022). معادلة الجزائر الصعبة: الأزمات المعيشية تتعمق وتزيد الفقر والبطالة. تاريخ الاسترداد 09 06, 2023، من العربي الجديد: <https://www.alaraby.co.uk/economy>
- فارس جعفري ، و محمد أكرم لال الدين. (2022). التجربة الماليزية في التأمين التكافلي: دراسة تحليلية. التجديد، 26(56).
- Azii. (2013). *Vers un système demicroassurance pour assurer un entrepreneuriat durable en Algérie diagnostic national*. GIZ.
- Abdul Razak, A., Chusmita, L., Muhammad, F., Ramdan, M., Hussin, M., & Mahjom, N. (2021). Factors Influencing Micro, Small and Medium Entrepreneurs' (MSMEs) Intentions to Purchase MicroTakaful Scheme. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 11(10).
- Ali, A., Ali, K., & Khaleequzzaman, M. (2020). *Enhancing Financial Inclusion through Islamic Finance*. Palgrave Studies in Islamic Banking Finance, and Economics.
- ALIDINI, M. (2014). DEVELOPING A MICRO-TAKĀFUL FRAMEWORK IN BRUNEI DARUSSALAM. *Thesis submitted in fulfilment of the requirements for the degree of MASTER OF ISLAMIC BANKING AND FINANCE*. Faculty of Business and Management Sciences, Sultan Sharif Ali Islamic University: Brunei Darussalam.
- Ayaz, M., Saeed, M., & Ashraf, M. (2020). Micro-Takaful by Takaful Operators in Pakistan: Problems and their Solutions from the Practitioners' Perspective. *Global Social Sciences Review*, 5(2).
- BNM. (2016). *Microinsurance and Microtakaful, Discussion Paper*. Retrieved from <https://www.bnm.gov.my>
- CNA. (2022). *Note de conjoncture, Quatrième trimestre et année 2022*. Eltahir Haroun, A., & Effandi bin Yusoff, M. (2019). Micro-Takaful as stimulus for financial inclusion: A key component towards sustainable development. *Open International Journal of Informatics (OIJI)*, 7(2).
- HADJ MAHAMMED , A. (2017, NOV 04). *Microassurance –Microtakaful: Enjeux et perspectives en Algérie*. Retrieved 12 2022, 30, from EL WATAN: <https://www.elwatan.com/edition/contributions/microassurance-microtakaful-enjeux-et-perspectives-en-algerie-04-11-2017>
- Hasim, H. M. (2014). Developing a Conceptual Framework of Microtakaful as a Strategy towards Poverty Alleviation. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(28).
- Haslifah , M. (2014). Microtakaful as an Islamic Financial Instrument, for Poverty Alleviation in Iraq. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 21(12), 2315-2325.
- IFSB, IAIS. (2015). *ISSUES IN REGULATION AND SUPERVISION OF MICROTAKĀFUL (ISLAMIC MICROINSURANCE)*.

- Ishak, N. (2020). Demand for Takaful and Microtakaful in Malaysia (Doctoral thesis (PhD)). University of Sussex.
- Islamic Financial Services Board. (2022). *ISLAMIC FINANCIAL SERVICES INDUSTRY STABILITY REPORT 2022*. Kuala Lumpur, Malaysia.
- Jahya, A., Yusoff, N., Roslan, A., Rasid , M., & Roslan, A. (2023). Awareness of Microtakaful Development among Low-Income Earners in Malaysia. *Information Management and Business Review*, 15(03).
- Kassim, Z. (2013). *Micro Takaful or Micro Insurance*. Actuarial Partners.
- MALAYSIAN TAKAFUL ASSOCIATION. (2022). *ANNUAL REPORT 2021*. Kuala Lumpur, Malaysia.
- MH, A. (2016). Micro Takaful Insurance as a Tool to Guaranteeing Financing and Protecting Micro Enterprises. *Journal of Business & Financial Affairs*, 5(4).
- Micro-Insurance Centre. (2015). *Le paysage de la micro-assurance - Afrique*. Luxembourg. Récupéré sur <https://www.munichre-foundation.org>
- Microinsurance Network. (2021). *BRIEFING NOTE: TAKAFUL, MICROTAKAFUL, AND THE FOUNDATIONS OF INCLUSION*. Luxembourg.
- Nik Abdul Ghani, N., Salleh, A., Ahmad, A., Yusoff, A., & Adnan, N. (2020). ZAKAT-BASED MICRO TAKAFUL MODEL: A CRITICAL REVIEW FROM ISLAMIC PERSPECTIVE. *JOURNAL OF CRITICAL REVIEWS*, 7(19).
- NURDIANAWATI , I. (2020). IMPACTFUL AND COLLECTIVE MICROTAKAFUL IN ADDRESSING THE IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC. *INTERNATIONAL CONFERENCE ON ISLAMIC SOCIAL FINANCE: PANDEMIC CRISIS AND POSSIBLE SOLUTIONS*.
- ONS. (2021). *L'Algérie en quelques chiffres*.
- PUAD, N. (2017). Issues and Challenges in Developing Microtakaful in Muslim Country. *the 4th International Conference on Management and Muamalah*.
- Rapi , M., Salaudeen, A., Ravi, M., Wongsangiam, R., & Redzuan, N. (2022). MICRO TAKAFUL PROGRAMS FOR THE POOR:. *International Journal of Accounting, Finance and Business (IJAFB)*, 07(45).
- SHA'ABAN, M., & SALLEH, F. (2021). Does Nigerian Low-Income Families Need For Micro Family Takaful Scheme? *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 27(2).
- Sukmana, R., & Hidayat, S. (2014). Challenges and Opportunities in Developing Microtakaful in Muslim Majority Country: A Case Study of Indonesia. *The 11th Harvard University Forum on Islamic Finance*.