

التكافل المشترك وتطبيقاته في ماليزيا
من منظور الشريعة دراسة تحليلية

الأستاذ المساعد الدكتور إبراهيم واني توه يالا
قسم الفقه وأصوله
كلية العلوم الإسلامية
جامعة المدينة العالمية بماليزيا

المستخلص

مما لا شك فيه أن صناعة التكافل في العصر الحالي أصبحت أحد العناصر الحيوية في الاقتصاد الوطني في ماليزيا، وبفضل السياسة الحكيمة التي انتهجتها الحكومة الماليزية في العقود الماضية، تمّ التوسع في كثيرٍ من مجالات التنمية في البلاد خاصة في المجال الاقتصادي؛ مما أدى إلى النمو المطرد للشركات التجارية ذات الأصول المالية الضخمة والمصانع وغيرها من الأنشطة الاقتصادية، ومن ثم نتج عنه ازدياد نسبة التعاقد مع شركات التكافل، مما خلق نوعاً من التنافس بين شركات التكافل على تطوير ذاتها وخدماتها لاستيعاب حجم الطلب. وعلى الرغم من تلك الجهود التي بذلت، لا تزال الفجوة بين قدرة شركات التكافل المالية وحجم الطلب عليها من قبل العملاء شاسعةً، مما أدى إلى تعاون شركات التكافل فيما بينها لإيجاد الطرق لتوفير تغطية تأمينية كاملة للخطر، وأحد أهم هذه الطرق هو التكافل المشترك، والذي يقوم على أربعة أطراف مهمة وهي: العميل، وشركة الوساطة، وشركة التكافل القائد، والشركات التابعة لها. وقد قام الباحث بدراسة آلية عمل التكافل المشترك، ومناقشة تفاصيل عملياتها من منظور إسلامي. وتوصلت الدراسة إلى إجازة التكافل المشترك لتوافقه مع الشريعة الإسلامية، وبالتحديد بشركة الملك الاختيارية، وأيضاً لتطابق طريقة عمله مع مبادئ هذه الشركة. وتطرق الباحث إلى العلاقة التي تجمع بين أطراف العملية، وأبدى بعض الملاحظات الشرعية عليها، وكذلك بيّن الباحث الدور الكبير الذي يؤديه الوسيط في هذه العملية. وقد اعتمدت الدراسة في المقام الأول على الدراسة الميدانية، وعلى ضوءها تم تحليل نتائجها.

الكلمات الدلالية: التكافل المشترك، الشركة القائد، الشركات التابعة، الوسيط.

Abstract

The *Takaful* (Islamic insurance) industry at present time has become one of the essential factors of national economy in Malaysia. Due to the wise policy of the Malaysian government in the past decades, the country is facing radical progress in all aspects especially in its economic sector. That caused a rapid growth in numbers of huge commercial companies, factories and other economic activities in the country which in turn resulted in an increased demand for *Takaful* policy. This demand has caused a contest among *Takaful* operators to promote their capacity and services in order to assimilate into the markets. Despite the efforts, the gap between the capacity of *Takaful* operators and the rate of demand of their policy is still vast. *Takaful* operators therefore need to cooperate closely among themselves in order to find methods to provide a full coverage of risks. The co-*Takaful* is considered as one of the essential methods. It is based on four essential parties which are customers, broker companies, the leading *Takaful* operators, and the follower companies. The researcher has carried out an investigation on the mechanism of co-*Takaful* and discussed the details of it according to the Islamic perspective. The study concludes that co-*Takaful* is legitimate because it is in line with an Islamic corporation version which is *Sharikah al-Mulk al-Ikhtiyari* (the optional ownership company). However, in his analysis the researcher gave some remarks on the relationship between parties involved in co-*Takaful*. The vital roles of broker companies on co-*Takaful* scheme have also been highlighted. This study is generally based on a field study based on which he analyzed the findings from interviews carried out with *Takaful* operators in Malaysia.

Keyword: Co-takaful, leader company, fallower companies, broker.

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، عالم الغيب والشهادة العزيز الحكيم، اللهم صلِّ وسلم على سيد الأولين والآخرين سيدنا ونبينا محمد خاتم الأنبياء والمرسلين، وعلى آله وأصحابه أجمعين؛ أمَّا بعدُ:

فلا يخفى على كثيرٍ من الناس ما للتأمين من أهمية بالغة في وقتنا الحاضر، واندماجه في كثير من المعاملات، ولا يتوقع قيام أي منشأ مهما كان نوعه إلا بعد الحصول على تغطية تأمينية على أنشطته، وتؤدي الشركات والمؤسسات المالية بصفة عامة وشركات التأمين بصفة خاصة دورًا هامًا في الحياة الاقتصادية المعاصرة، وتأتي أهمية التأمين من خلال عمله على تقديم الحماية للأفراد والشركات والمؤسسات من الخسائر التي قد تلحق بهم، وأيضًا للتقليل من درجة المخاطر التي قد تصاحب عادةً هذه الشركات والمؤسسات، مما يجعلها تنطلق نحو تطوير أعمالها ونشاطاتها الاقتصادية بثقة وزخم كبيرين، وتسهم في توفير البيئة المناسبة لتحقيق النمو الاقتصادي المنشود.

كما تؤدي شركات التأمين دورًا مهمًا في ضخ الأموال لتمويل حركة الاقتصاد الوطني للعديد من الدول، بل أصبحت ضرورة اقتصادية ملحة، ومنشط حيوي هام ولازم من لوازم التجارة والصناعة والزراعة، وتتعاظم هذه الأهمية في ظل ما يشهده الاقتصاد العالمي عمومًا والإسلامي على وجه الخصوص، من عدم الاستقرار في ظل العولمة وخصخصة الأنشطة الاقتصادية، والتطور الهائل في وسائل الاتصال المتمثلة في الثورة التقنية والتجارة الإلكترونية، إلى جانب التحديات الكبيرة التي تواجه الأسواق الإسلامية وصناعة التكافل، ومن هنا تأتي أهمية التعرف على أهم هذه النظم، وخاصة نظام التأمين الإسلامي والأسس الشرعية التي يستند عليها.

ويجدر بنا أن نذكر أن التكافل ليس بالشيء الجديد في المفهوم الإسلامي، فقد عرفه العرب قديمًا تحت مسمى العاقلة التي يشترك فيها أفراد العائلة أو القبيلة في تحمل الدية في قتل الخطأ؛ وذلك بأن يساهم جميع أفراد الأسرة أو القبيلة في دفع دية القتل عن القاتل،

وهي مساهمة مشتركة فيما بينهم، وقد أقر الإسلام هذه العملية وأيدها؛ لما فيها من إشاعة لروح التعاون والتعاقد بين أفراد المجتمع.

ولو تحدثنا عن تجربة ماليزيا في مجال التكافل نلاحظ أننا قد قطعنا شوطاً كبيراً وملموساً في تنظيم وتقنين صناعة التكافل، وأضحت من الدول التي يشار إليها بالبنان في كيفية تطبيق نظام التكافل بين أفراد المجتمع، ويتجلى ذلك في عام ١٩٨٤م حينما أصدرت الحكومة الماليزية نظام التكافل Takaful Act، والذي يتميز عن غيره بأنه عقد تبرع بين المستأمنين، وطبقته في ٢٩ نوفمبر من العام نفسه، وشددت الحكومة كذلك على الشركات العاملة في هذا المجال وأخضعتها تحت إشرافها المباشر عن طريق البنك المركزي للبلاد، وهذا القانون في بعض جوانبه مشابه لقانون التأمين التقليدي المعمول به في البلاد، والذي ينظم عملية التكافل، وبما أن عملية التكافل تعتبر حديثة في ذلك العهد، فإن الجهات المسؤولة اقتبست بعض القوانين الخاصة بالتأمين التقليدي وطبقته في التكافل، تلك التي لا تخالف مبادئ الشريعة^(١).

ومع ازدياد وتيرة صناعة التكافل في البلدان الإسلامية وغيرها، حرصت هذه الشركات على توثيق علاقاتها مع شركات إعادة التأمين أو التكافل لرفع طاقتها التأمينية، وذلك بتحويل وإسناد جزء من الأخطار المؤمنة إلى شركات إعادة حساب اتفاقيات وأطر معينة، لإفساح المجال الأكبر عددٍ ممكن من العملاء.

إن مفهوم إعادة التكافل كمصطلح مالي واقتصادي يعني قيام شركة التكافل بتأمين نفسها لدى شركة أخرى عن خسائرها التي قد تنشأ من وثائق التكافل التي تصدرها، فإذا كانت شركة التكافل تقدم حماية إلى الجمهور المؤمن لهم بأن تعوضهم عن خسائهم، فإنها

(١) محمد ليا، التأمين التعاوني وتطبيقاته في بنك الجزيرة بالمملكة العربية السعودية وشركة الإخلاص للتكافل بماليزيا، (الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا، ٢٠٠٧م)، ص ٢٥٨.

هي نفسها تحتاج إلى من يقدم لها الحماية من هذه الخسائر التي قد تكون معاكسة ومخالفة للتوقعات في بعض السنوات، ما يؤدي إلى تهديد استقرارها المالي.

وهناك عملية التكافل المشترك - وهو ما سنركز عليه في هذا البحث - بين شركات التكافل نفسها، والهدف منه هو تقاسم وتفتيت المخاطر المسندة إلى أكبر عدد من شركات التكافل، وذلك بأن يتفق إحدى شركات التكافل -القائد- مع الشركات الأخرى سواء كانت شركات تكافل أو غير ذلك، ويعتبرون كتابعين له في تحمل بعض الأخطار بنسب معينة، وفي هذه الحالة يتحمل القائد أعلى نسبة من الأخطار، ويسند باقي الأخطار إلى نظرائه من الشركات الأخرى.

مشكلة البحث:

هناك تساؤل حول مدى مشروعية إعادة التكافل التي تجريها شركات التكافل، خاصة في حالة العلاقة المشتركة التي تجمع بين شركة التكافل وشركة التأمين التقليدية، لهذا يجب علينا معرفة العلاقة التعاقدية التي تربط بين هذه الأطراف.

أسئلة البحث:

أبرز الأسئلة التي ينبغي الإجابة عنها في هذه الورقة هو ما يلي:

- ١- ما مفهوم التكافل بشكل عام، والتكافل المشترك بشكل خاص؟
- ٢- ما نوع العلاقة بين أطراف التعاقد في التكافل المشترك؟
- ٣- ما آلية تطبيق التكافل المشترك؟

أهداف البحث:

هناك عدة أهداف للبحث وهي كالتالي:

- ١- توضيح مفهوم التكافل بشكله العام، وبيان مفهوم التكافل المشترك.
- ٢- دراسة نوع العلاقة بين أطراف التعاقد في التكافل المشترك.
- ٣- بيان آلية تطبيق التكافل المشترك.

أهمية البحث:

تكمن أهمية هذا البحث في تسليط الضوء على أحد أهم الطرق التي تقوم بها شركات التكافل أو التأمين في تفتيت المخاطر الموكلة عليهم بتحملها، حيث إن التكافل المشترك من الأمور الشائعة بين شركات التكافل والتأمين، لذا وجب معرفة الرؤية الشرعية لهذه العلاقة ليكون العميل على دراية كاملة بهذه العملية قبل الدخول فيها.

مصطلحات البحث:

هناك عدة مصطلحات في هذه الورقة يرى الباحث أهمية بيانها، وهي كالتالي:
التكافل المشترك: التكافل لغة ^(١): تكافل يتكافل، تكافلاً، فهو متكافل. تكافل القوم تعايشوا وتضامنوا، كفل بعضهم بعضاً في الشدائد. وهي اتفاق إحدى شركات التكافل - القائد- مع الشركات الأخرى، سواء كانت شركات تكافل أو غير ذلك، ويعتبرون كتابعين له في تحمل بعض الأخطار بنسب معينة، وفي هذه الحالة يتحمل القائد أعلى نسبة من الأخطار، ويسند باقي الأخطار إلى نظرائه من الشركات الأخرى.

القائد: القود نقيض السوق، يقود الدابة من أمامها ويسوقها من خلفها، فالقود من أمام والسوق من خلف. يقصد من ذلك شركة التأمين أو التكافل التي تم اختيارها من قبل العميل أو الوسيط وتحمله أعلى نسبة من المخاطر للتأمين عليها أو إدارتها. وتكون طرفاً في العقد سواء مع العميل أو الوسيط، وكذلك مهمتها جمع أقساط التأمين، أو التبرع من العملاء ودفع التعويضات نيابة عن شركات التأمين، أو التكافل التابعة لها.

التابع: تابع يُتابع متابعة وتباعاً ^(٢) ، فهو متابع، والمفعول متابع. تابع الرئيس على الأمر؛ أي: وافقه عليه. يقصد بذلك الشركات التي تم اختيارها من قبل القائد أو الوسيط وتم

(١) <https://www.almaany.com/ar/dict/ar-ar/%D8%AA%D9%83%D8%A7%D9%81%D9%84/>

قاموس المعاني

(٢) <https://www.almaany.com/ar/dict/ar-ar/%D8%AA%D8%A7%D8%A8%D8%B9/>

تكلفتها بتأمين وإدارة جزء من المخاطر، وتكون بنسبة أقل من القائد، ويشمل مصطلح الشركات التابعة شركات تأمين تقليدية أو تكافلية.

الوسيط: والفعل وَسَطَ وَوَسَطَ -بضم عين الفعل وفتحها- والمصدرُ من فَعَلَ على فَعَالَةٍ: قياس مُطرد. وللوساطة معان منها: التوسط في الحق والعدل^(١)، وفي الحسب والنسب والشرف، يقال: رجل وسيط؛ أي: حسيب في قومه^(٢). وتطلق الوساطة على العمل الذي يقوم به الوسيط، يقال: توسط بينهم أي: عمل الوساطة، كالإصلاح بين المتخاصمين. ويقصد هنا فردًا أو شركات، البعض منهم متخصص في العمل في مجال التأمين التكافلي، والبعض الآخر في المجال التقليدي، ومهمتهم مساعدة الطرفين -العميل وشركة التأمين- والتوفيق بينهما في إبرام العقد، ففي بعض الأحيان ينوب الوسيط عن العميل في إبرام العقد.

الدراسات السابقة:

كما هو معلوم أن موضوع التكافل وإعادة التكافل قد تطرق إليه كثير من الكتاب، ونوقش في كثير من المؤتمرات والندوات، لكن من الملاحظ بأن عقد التكافل المشترك لم يحظ بتلك الدراسة الوافية من قبل الدارسين والمختصين في مجال التكافل، ربما لأنه يعتبر -من وجهة نظري المتواضعة- من الأمور المسكوت عنها، والتي تتم داخل نطاق الشركات نفسها، ومن هذا المنطلق أثر الباحث البحث في خفايا تلك العملية وبيان حقيقتها وتحليلها ومدى ملائمتها وتطابقها للشريعة الغراء، ولكن هذا لا يمنع من ذكر بعض تلك الدراسات السابقة من قبل المختصين في مجال التكافل وإعادة تكافله، والذي أثمر عن نتائج طيبة وهي كالتالي:

أولاً: في كتاب قيم بعنوان: التأمين الإسلامي "دراسة فقهية تأصيلية مقارنة بالتأمين التجاري مع التطبيقات العملية"^(٣) للأستاذ الدكتور/ علي محي الدين القره داغي، تطرق فيه

(١) الفيومي، مصباح المنير، ص ٤٠٢.

(٢) ابن منظور، لسان العرب، ج٧، ص ٤٣٠.

(٣) علي محي الدين القره داغي، التأمين الإسلامي دراسة إسلامية فقهية تأصيلية، (بيروت: دار البشائر الإسلامية، ٢٠٠٦م).

إلى جميع جوانب التأمين والتكافل، وأسهب في تفصيل أغلب عمليات التأمين والتكافل قديمها وجديدها، وأقوال المجامع الفقهية في التأمين، وإعادته في أكثر من دولة، وتطرق أيضاً إلى التأمين المشترك وإن كان بصورة مبسطة، وذلك ببيان تعريفه، ولكنه لم يسلط الضوء على تفاصيل أكثر، وهذا ما سوف يعمل به الباحث في هذا البحث بإذن الله تعالى.

ثانياً: من أهم الدراسات السابقة التي تناولت موضوع التأمين دراسة الدكتور / شوكت عليان تحت عنوان: "التأمين في الشريعة والقانون"، حيث تناول في دراسته بصورة موجزة ماهية التأمين، وأركانه، وخصائصه، وأقسامه، غير أن اهتمامه كان بالتأمين التجاري وحكمه لدى الفقهاء، وأتبع بعد ذلك موضوع التأمين الإسلامي الذي جاء بصورة مبسطة، وهذه الدراسة أيضاً لم تتناول جانب التكافل المشترك.

ثالثاً: من الدراسات السابقة أيضاً كتاب للدكتورة/ أخت زيتي بنت عبد العزيز تحت عنوان: "المعاملات المالية المعاصرة وأثر نظرية الذرائع في تطبيقاتها"^(١)؛ حيث تناولت مجموعة من المعاملات المالية المعاصرة وأثر الذرائع فيها، ومن ضمنها التأمين والتفرقة بين كون التأمين نظاماً أو عقداً، وأيدت أن الإسلام يقمّر التأمين كنظام باعتباره نوعاً من أنواع التعاون على البر والتقوى، ولكن التأمين كعقد فهو محل الخلاف، لما اعترى عقود التأمين في البداية من وجود شبهات الغرر، والربا، والمقامرة. ثم بينت أقسام التأمين وأنواعه من حيث التأمين التجاري، أو التعاوني أو الاجتماعي، وبينت في أقسام التأمين التجاري، أنواع التأمين على الحياة وأنشطة إعادة التأمين. ثم عرضت للتجربة الحديثة القائمة على أسس إسلامية وتسمى "التأمين التكافلي"، والذي يعتمد بشكل أساسي على دافعي أقساط التأمين، الذين هم شركاء في رأس مال الشركة، وتؤدي الشركة دور المضارب.

(١) أخت زيتي بنت عبد العزيز، المعاملات المالية المعاصرة وأثر نظرية الذرائع في تطبيقاتها، (دمشق: دار الفكر، ٢٠٠٨م).

وفيما يتعلق بتطبيق الذرائع في نظام التأمين، فإن حرمة التأمين ليست في نظامه، ولكن كما ذكرنا في عقده، والتحریم ليس لمخالفته مقاصد الشريعة ذاتها، وإنما لوجود محظورات في ذرائعه ووسائله. ولذلك ترى الكاتبة أهمية تطبيق الذرائع في نظام التأمين لتصفيته من مثل تلك المحظورات تحقيقاً لمصلحه واجتناباً لمفاسده، من خلال فتح ذرائع المصالح وسد ذرائع المفاسد، ولكنها لم تتطرق إلى التكافل الذي نحن بصدد البحث عنه.

رابعاً: كتاب للدكتور/ عثمان عثمان الحقييل بعنوان: "المعاملات التأمينية بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي"^(١)، تحدث فيه عن القواعد الكلية لتداول الأموال في الإسلام، وقدرته على احتواء المعاملات المالية. وتطرق الكاتب إلى موضوع التأمين بشقيه التقليدي والتعاوني وقواعدهما وتاريخهما، وموقف الشريعة منهما، ولكنه لم يتطرق إلى إجراءات التكافل المشترك التي نحن بصدد دراستها.

خامساً: دراسة للدكتورة الفاضلة/ تنكو ربيعة عدوية مع شريكها في كتابهما القيم "Essential Guide To Takaful"^(٢) حيث فصلت بإسهاب في ثمانية فصول عن التكافل وإعادة التكافل، وتحدثت فيها عن المفهوم العام للتكافل وأسباب جعله البديل الشرعي للتأمين التجاري. وتطرق كذلك إلى طبيعة العقود المبرمة في التكافل، وعلاقة أطراف التكافل فيما بينها، وإلى أنواع التكافل السائدة في وقتنا الحاضر. ولكن للأسف الشديد لم أجد ما يروي الظماً عن التكافل المشترك كما كنت متوقعاً.

حدود البحث:

يتناول هذا البحث جزئية معينة من صناعة التكافل؛ ألا وهو التكافل المشترك، وذلك من الناحية التطبيقية في ماليزيا، ممثلة في ثلاث شركات محلية، وهي: شركة هونج ليونج طوكيو مارين تكافل، وشركة تكافل ماليزيا، وأخيراً شركة eTiQa تكافل.

(١) عثمان عثمان الحقييل، المعاملات التأمينية بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، (الرياض: د ن، ١٩٨٧م).

(٢) Engku Rabiah Adawiah Engku Ali, (٢٠٠٨), *Essential guide to takaful Islamic insurance*, Kuala Lumpur: CERT Publications Sdn Bhd

منهج البحث:

اعتمد الباحث في بحثه على عدة مناهج، وهي كالتالي:

- ١- **المنهج الاستقرائي:** ويتم فيه جمع وتتبع أقوال العلماء القدماء والمعاصرين حول موضوع البحث، وبيان حججهم وأدلتهم.
- ٢- **المنهج التحليلي:** يقوم الباحث بعد جمع المعلومات والنصوص والنظريات المتعلقة بموضوع البحث، بتحليلها وتقويمها وفقاً لمبادئ الشريعة ومقاصدها.
- ٣- **المنهج التطبيقي:** والذي يقوم على الدراسة الميدانية عن شركات التكافل العاملة في ماليزيا، وهي: شركة هونج ليونج طوكيو مارين تكافل، وشركة تكافل ماليزيا، وشركة eTiQa تكافل، وذلك بمقابلة مسؤولي هذه الشركات لمعرفة خفايا التكافل المشترك، والاطلاع عن قرب لمعرفة آلية تطبيقه.

إجراءات وأدوات البحث:

يعتمد الباحث في إجراء بحثه من خلال استقراء المعلومات حول الصناعة بشكل عام، وبالتحديد عن عملية التكافل المشترك، وذلك من خلال إجراء المقابلات مع المسؤولين في شركات التكافل، وتحليل نتائج هذه المقابلة لمعرفة مدى مطابقتها للشريعة الغراء.

المبحث الأول

مفهوم التكافل ومشروعيته، والتكافل المشترك والفرق بينه وبين إعادة التكافل

في هذا المبحث سوف نتعرف على مفهوم التكافل، وكذلك مشروعية التكافل في الإسلام، والتعرف على مفهوم التأمين المشترك والتكافل المشترك، وأوجه الشبه والفرق بين التكافل المشترك وإعادة التكافل.

المطلب الأول: التأمين التكافلي:

وردت مفاهيم متعددة له نختار منها: قيل إنه: (نظام يقوم على التعاون بين مجموعات أو أفراد يتعهدون على وجه التقابل بتعويض الأضرار التي تلحق بأي منهم عند تحقق المخاطر المتشابهة، وهؤلاء المساهمون في تحملهم للمخاطر لهم من المصالح ما للمؤمن له الذي أصابه الضرر)^(١). وقيل في معناه: إنه (اشتراك مجموعة من الناس في إنشاء صندوق لهم يمولونه بقسط محدد يدفعه كل واحد منهم، ويأخذ كل منهم من هذا الصندوق نصيباً معيناً إذا أصابه حادث معين)^(٢)، فالتأمين التكافلي بهذا المفهوم لا يهدف إلى تحقيق الربح، كما لا يهدف إلى تحقيق الغنى لأفراده، بل مجرد رفع الضرر اللاحق بهم. وفكرته يمكن أن تكون بيت مال مصغر لمجموعة من المسلمين، ترعى بعض جوانب التكافل الاجتماعي الأكثر ضرورة عندهم^(٣).

ونجد تعريفاً آخر للتأمين التكافلي يقول: (إنه عمل مجموعات من الناس على تخفيف ما يقع على بعضهم من أضرار وكوارث من خلال تعاون منظم، يضم كل مجموعة يجمعها جامع معين، وبحيث يكون المقصود من هذا التعاون المؤازرة، ورأب الصدع الذي ينزل ببعض

(١) محمد زكي السيد، نظرية التأمين في الفقه الإسلامي، (القاهرة: دار المنار، د. ط، د. ت)، ص ٢٣٠

(٢) فيصل مولوي، نظام التأمين وموقف الشريعة منه، (بيروت: مؤسسات الريان، د. ط ٢، ١٩٩٦م)، ص ١٣٦.

(٣) المرجع السابق، ص ١٣٧

الأفراد من خلال تكاليف مجموعهم على ذلك، فقصد التجارة والكسب والربح الذاتي معدوم عند كل منهم في هذا التجمع^(١).

ويرى البعض أن التأمين التكافلي هو التأمين القائم على تكوين محفظة تأمينية لصالح حملة وثائق التأمين، بحيث يكون لهم العُثم والعُرم، ويقتصر دور الشركة على الإدارة بأجرٍ، واستثمار موجودات التأمين بأجرٍ، أو بحصة على أساس المضاربة، وإذا حصل فائض من الأقساط وعوائدها بعد دفع التعويضات فهو حق خالص لحملة الوثائق^(٢).

وقد عرّف المشرّع الماليزي التكافل: بأنه (مشروع مبني على الأخوة والتضامن والمساعدة بين المشتركين فيها لتوفير المساعدة المالية المتبادلة فيما بينهم في حالة حدوث ضرر لأي واحد منهم، بحيث إن كل واحد منهم متفق على المساهمة بمبلغ معين لهذا الغرض)^(٣).

وخلاصة القول: إن هذه التعريفات جميعها متقاربة من حيث المفهوم، وتعبّر عن أفضل الصور التطبيقية لمبدأ التعاون والتضامن الذي أمر به الإسلام.

المطلب الثاني: مشروعية التكافل:

جاءت النصوص القرآنية والأحاديث النبوية المؤيدة للتكافل بين أفراد المجتمع من ذلك قوله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ٢﴾

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا ١٣٣﴾ [آل عمران: ١٠٣].

وفي السنة النبوية قوله ﷺ: «المؤمن للمؤمن كالبنيان المرصوص يشد بعضه بعضاً»^(١). كل هذه الأدلة تدل دلالة واضحة على وجوب التعاضد والتعاون بين أفراد المجتمع

(١) مُجَدِّ بِلْتَاجِي، عقود التأمين من وجهه الفقه الاسلامي دراسة مستوعبة لكافة جهات النظر في عقدي التأمين

التجاري و التعاوني، (القاهرة: دار السلام، ط ١، ٢٠٠٨م)، ص ١٤٦.

(٢) الشيخ عبد الله بن بية، صناعة الفتوى وفقه الأقليات، على الشبكة العنكبوتية.

(http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=ArticleA_C&pagename=Zone-Arabic-Shariah%2FSRALayout&cid=١٢٠٩٣٥٧٦٨٦١١١١#٠٠١)

(٣) قانون التكافل ١٩٨٤م.

المسلم في مواجهة التحديات، ولا يخفى على ذي لبٍ ما للتكافل من فوائد كثيرة للفرد والمجتمع.

المطلب الثالث: مفهوم التأمين المشترك Co-Insurance:

بناءً على تعريف الاتحاد الأردني لشركات التأمين^(٢) أن التأمين المشترك^(٣) هو اشتراك مؤمنين اثنين أو أكثر في تغطية خطر معين، ومن المعروف أن كل مؤمن يُعتبر في هذه الحالة طرفاً في عقد مع المؤمن له، وأنه يكون بالتالي مسئولاً على حده أمامه فيما يتعلق بحصته. ومن المألوف أن يقوم المؤمن القائد - أي الذي له الحصة الأكبر - في التفاوض بشأن الشروط والأسعار، وأن ما عداه من المؤمن يتبعونه في قرارته، إلا أن رأيه فيما يختص بالتعويضات ليس ملزماً لبقية المؤمنين؛ نظراً لاستقلال كل مؤمن في علاقته مع المؤمن له. وقد عرفه القانون البحري الكويتي^(٤): بأنه تأمين يشترك فيه أكثر من مؤمن واحد، بضمان المخاطر التي يتعرض لها المؤمن له في عقد واحد، وهو ما يحدث عادة في السفن لارتفاع قيمتها، حيث يلتزم كل منهم بالاشتراك في تعويض المؤمن له بنسبة حصته في مبلغ التأمين دون تضامن بينهم.

وقد عرفت هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية التأمين المشترك^(٥): بأنه احتفاظ المؤمن لنفسه بقدر من الخطر الاحتمالي بما يتناسب مع قدرته التحميلية، ثم يعرض

(١) أبي الحسن نورالدين محمد السندي، صحيح البخاري بحاشية الإمام السندي، (بيروت: دار الكتب العلمية،

ط١)، رقم الحديث ٢٤٤٦، مج ٢، ص ١٢٧.

(٢) الاتحاد الأردني لشركات التأمين على موقعه في الشبكة العنكبوتية

(<http://www.joif.org/Default.aspx?tabid=119>)

(٣) حارث سليمان الفاروقي، معجم القانوني، (بيروت: مكتبة لبنان، ط الأخيرة، ٢٠٠٦م)، ص ٨٢. وكذلك يطلق البعض عليه بالتأمين المشترك.

(٤) يعقوب يوسف صرخوه، التأمين البحري في القانون الكويتي دراسة مقارنة، (الكويت: دار السلاسل، د. ط، ١٩٩٣م)، ص ١١٧.

(٥) بحث للجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، موضوع التأمين، (الرياض: الدورة الرابعة، سنة ٢٠٠١م).

القدر الزائد على مؤمنين آخرين، كل منهم يتقبل جزءًا من الخطر في حدود إمكانياته، فإذا تحقق الخطر قام المؤمنون جميعًا بمواجهه كل بقدر حصته منه، ويعتبر كل واحد من المؤمنين في حدود حصته من التأمين مرتبطًا تعاقدًا مع المؤمن له، من غير أن يكون للآخرين ارتباط بهذه الحصة.

المطلب الرابع: التكافل المشترك، والفرق بينه وبين إعادة التكافل:

سوف نتطرق إلى صلب موضوعنا وهو التكافل المشترك، وسوف نتعرف على مفهومه وآلية تطبيقه، كما هو معمول به في دولة ماليزيا.

الفرع الأول: مفهوم التكافل المشترك Co-Takaful:

يجدر أن يكون معلومًا أن صناعة التكافل في العالم الإسلامي عامة وفي ماليزيا خاصة، خطت خطوات كبيرة وسريعة في تقديم خدماتها للجمهور، على الرغم من مرور فترة ليست بالقصيرة على بداية العمل بها، إلا أن إمكانياتها لا تزال متواضعة مقارنة بحجم وإمكانيات الهائلة لصناعة التأمين التقليدية. ولهذا السبب فإن شركات التأمين التقليدية تعتبر لاجبًا أساسيًا في السوق التأميني، مما يضع شركات التكافل في موضع صعب في إجراء عملياتها، ففي أحيان كثيرة تضطر شركات التكافل إلى مسايرة هذا الوضع والدخول في العمليات التي تكون أحد أطرافها شركات تأمين تقليدية، مما يتطلب من مسؤوليها الحرص الشديد على الالتزام بالمبادئ الشرعية، مخافة الوقوع في المحذور الذي نهى عنه الشرع.

فالتكافل المشترك^(١) يتم بعددٍ من العقود، وأن كل شركة ليس بينها وبين الأخرى تضامن، وإنما كل واحدة مسئولة عن الجزء الذي أمنت عليه، وإذا تنازلت واحدة، فإن هذا التنازل يخصها فقط دون أن تؤثر على التزامات الآخرين^(٢).

(١) ويعرف أيضاً بالتكافل المشترك أو التكافل التجمعي.

(٢) القره داغي، التأمين الإسلامي دراسة إسلامية فقهية تأصيلية، ص ٤٢٦.

إذن نستطيع أن نستنتج أن التكافل المشترك هو إحدى الطرق التي تلجأ إليها شركات التأمين التقليدية والتكافلية، لضمان استمرارية وانسيابية عملها في السوق التأميني من تبعات التأمين على المنشآت والمرافق والصناعات التي تحمل في طياتها مخاطر عالية، خاصة عند حدوث ما يخشى منه من كوارث وخلافها، مما ينتج عنها خسائر يصعب تعويضها.

الفرع الثاني: أوجه الفرق بين المشترك (التكافلي والتأميني) وإعادة التأمين أو

التكافل:

هناك بعض الفروق بين التكافل المشترك وإعادة التكافل وإعادة التأمين، وسوف يذكر الباحث ما يميز المشترك بشقيه التكافلي والتأميني أولاً، ومن ثم يأتي بسرد إعادة التكافل وإعادة التأمين، إذاً يتميز المشترك بشقيه بما يلي:

- ١- أنه يكون مخصصاً لخطر واحد ومحدد كل على حدة.
 - ٢- أن تغطيته تكون محصورة فقط على المخاطر الكبيرة أو العام.
 - ٣- أن العميل له كامل الحق في التواصل مع شركة القائد والشركات التابعة لها.
 - ٤- ليس هناك أي نوع من العطايا أو العمولة بين العميل وشركة القائد، وكذلك الحال بين الشركة القائد والشركات التابعة لها.
 - ٥- أن في المشترك بشقيه -التكافلي والتأميني- هناك أكثر من عقد بين أطراف المشاركة في العملية.
 - ٦- أن التكافل المشترك أو التأمين المشترك غير مرغوب فيه من قبل المؤمن لهم -العملاء- للأسباب التالية: عدم التضامن بين شركات التكافل أو التأمين المشتركة في هذه العملية، فضلاً عن صعوبة في تحقق رضا العميل عن كل شركة من شركات المشاركة فيها، وكذلك تعدد الإدارات، وبالتالي تأخر البت في إعطاء العميل التعويض اللازم نتيجة لاختلاف النظر والنشاط في التحقيق والتثبت عن صحة الالتزام.
- أمّا عن إعادة التكافل وإعادة التأمين فتميز بالتالي:

- ١- أن تغطيتها يكون إجماليًا على جميع أنواع المخاطر التي لدى شركة التكافل أو التأمين المباشر.
- ٢- أنها تكون على كافة منتجات التكافل أو التأمين، سواء كان عائليًا أم عامًا.
- ٣- أن العميل لا علاقة له بشركة إعادة التكافل أو إعادة التأمين إطلاقًا^(١).
- ٤- تقدم شركات إعادة التأمين للشركات المؤمنة لديها -التقليدي منها والتكافل- مبالغ مالية باسم عمولة إعادة التأمين، وأخرى باسم عمولة أرباح إعادة التأمين.
- ٥- هناك عقد واحد فقط بين شركة التأمين أو التكافل المباشر مع شركة إعادة التأمين.
- ٦- تعتبر إعادة التكافل أو التأمين مرغوبة لدى الشركات التكافل أو التأمين المباشر فيها للأسباب التالية^(٢): أنه يتمتع بنفس الخصائص التي يتميز بها عقد التأمين الاعتيادي، وأيضًا قدرته على توزيع المخاطر على أوسع نطاق ممكن، ولهذا يحرص الكتاب دائمًا على تسميته بالعمود الفقري لكل شركة تأمين؛ لأن له أهمية كبرى في أسواق التأمين العالمية؛ إذ ما من شركة تأمين مهما كان مركزها المالي إلا وهي آخذة بنصيبها منه.
- الفرع الثالث: أوجه الشبه بين المشترك (التكافلي والتأميني) وإعادة التأمين أو التكافل:**

يعتبر التكافل أو التأمين المشترك، وإعادة التكافل وإعادة التأمين ضمانات لشركات التأمين وشركات التكافل للتقليل من خسائرها المتوقعة، ووسيلة فعالة لتحقيق التناسق بين المخاطر التي يؤمن عليها.

الفرع الرابع: عناصر التكافل المشترك:

هناك أربعة عناصر أساسية في عملية التكافل المشترك وهي:

أولاً: العميل: وهو أحد أهم أطراف العملية، ويمثلون رجال الأعمال أو الشركات التجارية الكبيرة ذات أصول مالية ضخمة، بمختلف أنشطتها، سواء كانت شركات طيران أو

(١) J. O. Irukwu, *Reinsurance in the Third World*, (London: Witherby & Co. Ltd, ١٩٨٢), ٢nd ed, P ١٦-١٧.

(٢) بحث للجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، موضوع التأمين، دورة الرابعة، ٢٠٠١م.

شركات الملاحة البحرية أو غيرها، وكذلك أصحاب المباني الكبيرة والمنشآت الحيوية في البلاد.

ثانياً: الوسيط: سواء كان فرداً أو شركات، البعض منهم متخصص في العمل في مجال التأمين التكافلي والبعض الآخر في مجال التقليدي، ومهمتهم مساعدة الطرفين -العميل وشركة التأمين- والتوفيق بينهما في إبرام العقد، ففي بعض الأحيان ينوب الوسيط عن العميل في إبرام العقد.

ثالثاً: الشركة القائد: يقصد من ذلك شركة التأمين أو التكافل التي تم اختيارها من قبل العميل أو الوسيط، وتحمله أعلى نسبة من المخاطر للتأمين عليها أو إدارتها. وتكون طرفاً في العقد، سواء مع العميل أو الوسيط، وكذلك مهمتها جمع أقساط التأمين أو التبرع من العملاء، ودفع التعويضات نيابة عن شركات التأمين أو التكافل التابعة لها.

رابعاً: الشركات التابعة: ويقصد بذلك الشركات التي تم اختيارها من قبل القائد أو الوسيط، وتم تكليفها بتأمين وإدارة جزء من المخاطر، وتكون بنسبة أقل من القائد، ويشمل مصطلح الشركات التابعة شركات تأمين تقليدية أو تكافلية.

يجدر بالذكر أنه إذا كان قائد العملية شركة التأمين تقليدية، فإننا نطلق على هذه العملية عملية التأمين المشترك، أما إذا كان القائد شركة التكافل، ففي هذه الحالة فإننا نطلق على العملية عملية التكافل المشترك.

الفرع الخامس: صور عملية التكافل المشترك:

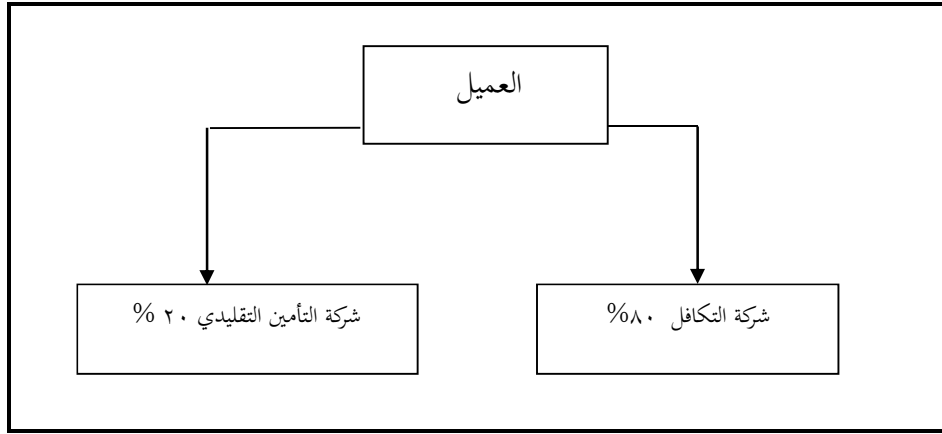
تبين أن هناك ثلاث صور^(١) محتملة تشترك فيها جميع المؤسسات المالية في ماليزيا، والتي تتعامل مع التكافل المشترك، نذكر منها ما يلي:

الصورة الأولى: بأن يعقد العميل مع جهة معينة -وغالباً ما تكون شركات ومؤسسات ذات أصول تجارية ضخمة- عقد تأمين مباشرة مع أكثر من شركة التأمين لتغطية ممتلكات الشركة وأعمالها، سواء كانت شركات تأمين تقليدية أم تكافلية، بحيث يتحمل كل طرف النسبة المقررة له من قبل العميل، وفي بعض الحالات تأخذ شركات الوساطة على

(١) مقابلة شخصية مع مساعد سابق للإدارة القانونية في هونج ليونج طوكيو مارين

Ulanddy Uyob, Former Assistant Manager Legal, Hong Leong Tokio Marine Takaful, KL

عاتقها القيام بهذه المهمة بناءً على طلب العميل^(١). على سبيل المثال: يُحمّل العميل الطرف الأول ما نسبته ٨٠% من مجمل الأخطار، ويتحمل الطرف الثاني ما نسبته ٢٠% من مجمل الأخطار، بهذا يكون العميل قد أتم تأمين الأخطار المتوقعة مع شركتين مختلفتين بعقدين منفصلين.



رسم بياني يوضح صورة الأولى للعملية ١/١

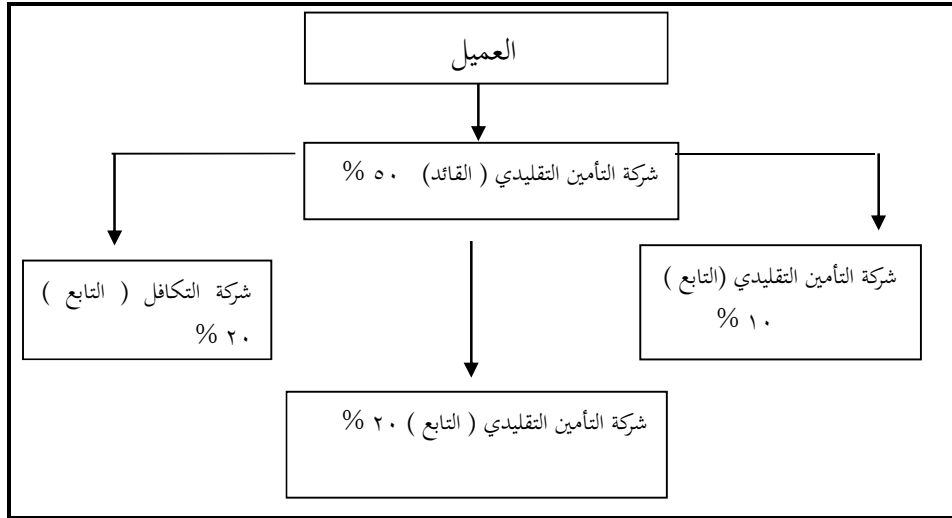
الصورة الثانية: في هذه الصورة، هناك حالتان من صور التكافل المشترك:

الحالة الأولى بأن يعقد العميل مع شركة التأمين التقليدية عقدًا مستوفيًا أركانه، وبعد ذلك ومن أجل تخفيف العبء على نفسها تقوم هذه الشركة بالاحتفاظ لنفسها بأعلى نسبة من المخاطر للتأمين عليها، ثم يلجأ إلى توزيعها في الباطن إلى شركات التأمين الأخرى، وفي هذه الحالة تحمل مسمى القائد، ثم تقوم بتوزيع باقي النسب إلى الشركات الأخرى، سواء كانت تقليدية أو تكافلية، ويطلق عليهم التابعين، ويقصد بذلك أنهم تابعون للمؤمن القائد. على سبيل المثال: يعقد العميل عقد التأمين مع شركة التأمين التقليدية A بعد ذلك تقوم هذه الشركة وبعد الاحتفاظ بأعلى نسبة من المخاطر للتأمين عليها على سبيل المثال ٥٠

(١) مقابلة شخصية مع مديرة قسم إعادة التأمين في شركة eTiqa

(Noorizam Nooruddin, Head of Reinsurance, Genral Insurance Operation in eTiqa)

% من مجمل الأخطار، بتوزيع باقي النسب على شركات التأمين الأخرى، وبنسب متفاوتة، فتعقد مع شركة التأمين B التقليدية كتابع أول لها وتحملها ١٠ % من مجمل المخاطر، وتعقد مع شركة التأمين C التقليدية كتابع ثان وتحملها ٢٠ % من مجمل الأخطار، والباقي ٢٠ % تحملها لشركة التكافل كتابع ثالث لها. الجدير بالذكر أن العقود المبرمة بينهم تعتبر منفصلة عن بعضها البعض، وأحياناً تكون بنسب مختلفة وتارة بنسب متساوية^(١).



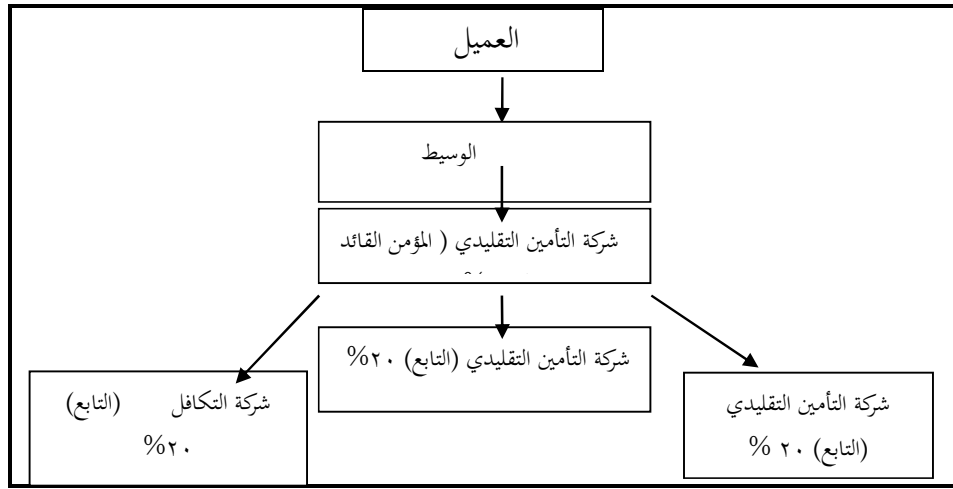
رسم بياني يوضح الصورة الثانية ١/٢

الحالة الثانية: أن يكون هناك وسيط بين طالب التأمين (العميل) وشركات التأمين الأخرى، ومهمته التعامل مع هذه الشركات نيابة عن العميل وإبرام العقود اللازمة لها؛ لما يتميز به الوسيط من خبرات ودراية بسوق التأمين تؤهله بأن يقوم بهذا الدور، ويكون له الحق في الحصول على عمولة لهذه المهمة، وسوف يكون هناك كلام مفصل عن الوسيط. وهذه الصورة مشاهمة لما قبلها من الناحية الفنية لتوزيع المخاطر، لكن الاختلاف في أن هناك

(١) مقابلة شخصية مع مساعد سابق للإدارة القانونية في هونج ليونج طوكيو مارين

Ulanddy Uyob, Former Assistant Manager Legal, Hong Leong Tokio Marine Takafu, KL

وسيطاً يقوم بإبرام عقد التأمين مع شركة التأمين القائد - وفي بعض الأحيان يقوم الوسيط بتعيين التابعين وإبرام العقود معهم - ومن ثم يقوم هذا القائد بتوزيع بقية النسب على شركات التأمين الأخرى، بعد الاحتفاظ لنفسه بأعلى نسبة من المخاطر للتأمين عليها، بحيث يكون هو المؤمن القائد كسابقه لهذه العملية، ومن ثم يقوم القائد بإبرام عقد تأمين مع الشركات الأخرى في الباطن، وتعتبر تابعة له، سواء كانت شركات تأمين تقليدية أم تكافلية.

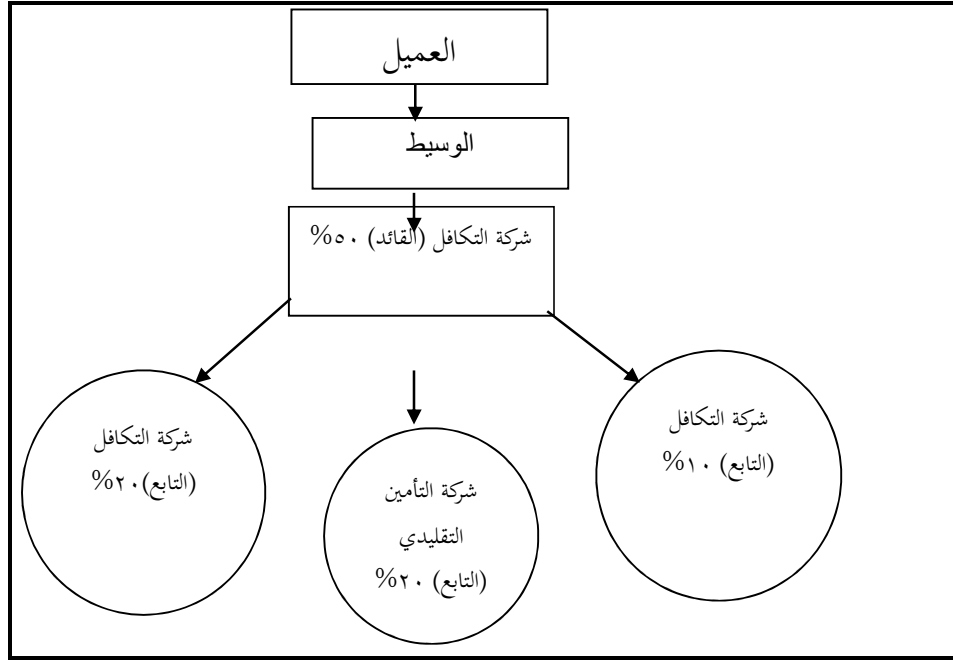


رسم بياني يوضح العملية السابقة ٢/٢

الصورة الثالثة: هناك ثلاث حالات محتملة لهذه الصورة نذكر منها ما يلي:

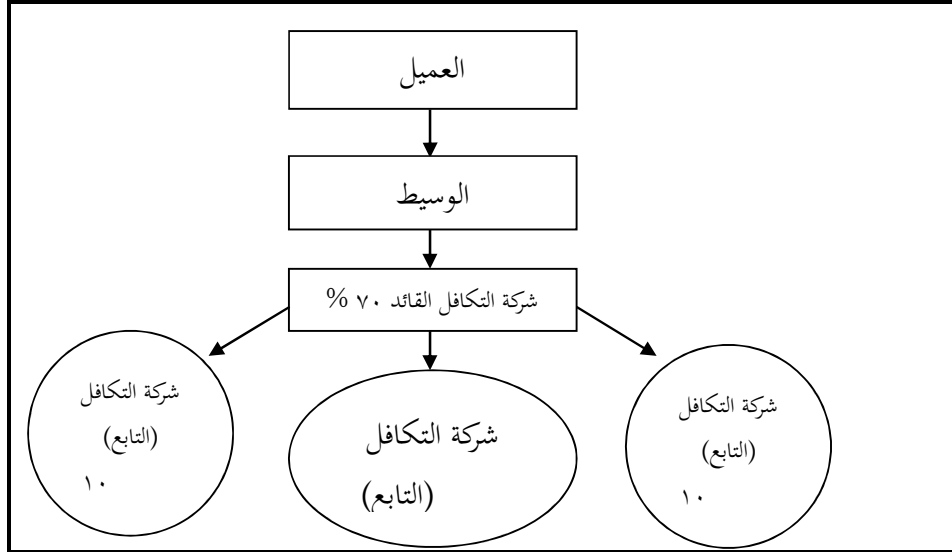
الحالة الأولى: مثل سابقتها بأن يكون هناك وسيط بين طالب التأمين (العميل) وشركة التأمين، وهنا نلاحظ أهمية الدور الذي يقوم به الوسيط في إتمام عملية التكافل، وفي هذه الصورة يبرم الوسيط عقد تأمين مع شركة التكافل، والتي بدورها تبرم عقد تكافل أخرى في الباطن مع شركات تكافل أخرى أو مع شركة تأمين تقليدية، وتحميلها نسباً مئوية معينة من المخاطر للتأمين عليها، ويلاحظ أن المؤمن القائد في هذه المرة هو شركة تكافل عكس الصورة السابقة. وللتوضيح أكثر، يعقد الوسيط عقد تكافل مع شركة التكافل نيابة عن العميل، ومن ثم تقوم شركة التكافل بإبرام عقد تكافل أخرى في الباطن مع الشركات الأخرى، بعد الاحتفاظ بنسبة معينة من المخاطر لنفسها عادة تكون أعلى من غيرها على

سبيل المثال ٥٠% من مجمل المخاطر، ويتم توزيع الباقي على التابعين لها: أحدهما شركة تكافل وتتحمل ١٠% من مجمل الأخطار، والثانية: أيضاً شركة تكافل وتتحمل ما مجموعه ٢٠%، وأخيراً يتعاقد المؤمن القائد مع شركة التأمين تقليدي كتابع له ويحمله الباقي؛ أي ما يعادل ٢٠%. والرسومات البيانية التالية توضح ما سبق:



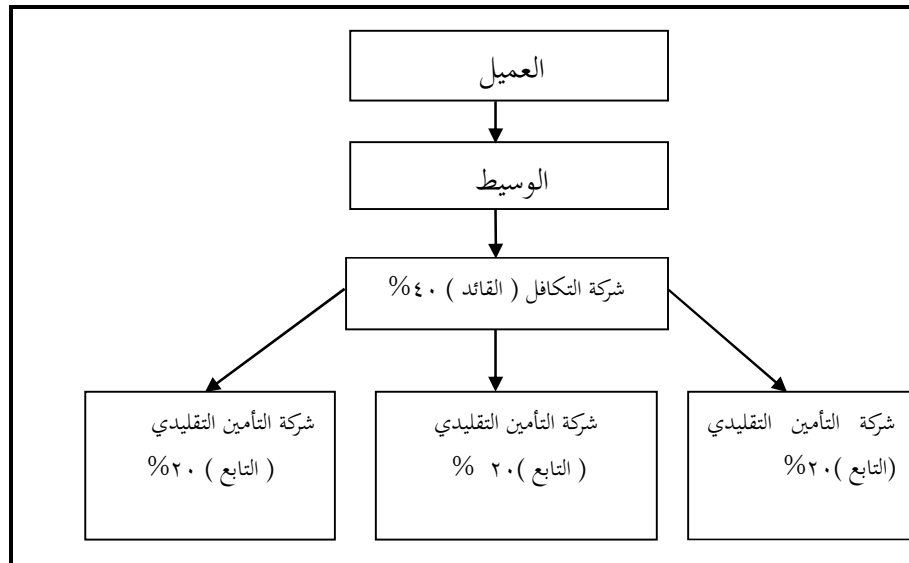
رسم بياني يوضح الصورة الثالثة ٣-١

الحالة الثانية: وهي الحالة المثالية، والتي يكون فيها جميع التابعين للقائد شركات تكافل، وهذا ينبغي على شركة القائد أو وسيط التكافل الحرص عليه؛ لما فيه من تعزيز التعاون على البر والتقوى وتتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية بين شركات التكافل، وتنمي عملياتها في السوق التأميني.



رسم بياني يوضح العملية السابقة ٢/٣

الحالة الثالثة: ومن ناحية أخرى قد تلجأ شركة التكافل القائد أو الوسيط إلى شركات التأمين التقليدية فقط، وجعلها تابعة لها.



الرسم البياني يوضح العملية السابقة ٣/٣

ويشير البند الخاص بالتكافل المشترك لبعض المؤسسات المالية^(١) إلى ما يلي:
أنه في حالة المطالبة بالتعويضات، فإن هناك شركات تكافل أخرى عدة تغطي نفس
الخطر، والخسائر، والضرر، والمسئوليات، وعلى كل شركة الالتزام بدفع مبلغ التعويض
للأضرار، بما يتوافق مع نسبة تغطيتها فقط، أو تحمل المسئوليات على حسب النسبة التي
وافق على تحملها.

المبحث الثاني: التكافل المشترك من المنظور الشرعي:

سوف يناقش الباحث عدة مواضيع منها، التكيف الشرعي التي تجمع بين العميل والوسيط، والعلاقة التي تجمع بين العميل وشركة القائد، والعلاقة التي تجمع بين العميل والشركة التابعة، والعلاقة التي تجمع بين الوسيط وشركة القائد.

المطلب الأول: التكيف الشرعي للعلاقة التي تجمع بين العميل والوسيط:

سوف يناقش الباحث التكيف الشرعي للعلاقة التي تجمع بين الأطراف المشاركة في عملية التكافل المشترك من منظور إسلامي، وبيان حقيقتها الشرعية، وأولى هذه العلاقة هي التي تجمع بين العميل وشركة الوساطة، وعلى ضوء الدراسة الميدانية في الشركات التي تطبق عملية التكافل المشترك وتحليلها، يتبين لنا أنه ليس هناك عقد واضح وصحيح بين العميل وشركات الوساطة، كل ما في الأمر أن العميل يطلب من شركة الوساطة مساعدته في البحث عن أفضل شركة تأمين أو تكافل لتغطية ممتلكاته، ففي هذه الصورة هناك أكثر من تصور شرعي نستطيع أن نجعلها الرابط بين العميل وشركة الوساطة، والتي من خلالها يستطيع الطرفان جعلها عقدًا بينهما. وهناك احتمالان للعلاقة التي تجمع بين العميل وشركات الوساطة، وهي ما يلي:

العلاقة الأولى: هي علاقة وكالة بلا أجر؛ وذلك بأن يوكل العميل شركة الوساطة في البحث عن أفضل شركات التأمين أو التكافل المناسبة لتغطية ممتلكاته، أما القول بأنها بلا أجر ذلك بأن الواقع العملي يبين أن العميل لا يلزم بدفع عوض شركات الوساطة مقابل خدماتها، وإنما الحاصل هو أن شركة التأمين أو التكافل القائد ملزم بدفع أتعاب شركة الوساطة حسب الاتفاقية المبرمة بينهما، وذلك بناء على العُرف^(١) السائد في أسواق التأمين في الوقت الحالي، والتي تنص بأن أجرة شركة الوساطة تكون على شركة القائد. في هذه الحالة يكون العميل هو الجهة الموكلة والوسيط هو الوكيل، ويتم الإيجاب والقبول بينهما إما بالطرق

(١) مقابلة شخصية مع رئيسة إعادة التأمين في شركة eTiQa

Noorizam Nooruddin, Head of Reinsurance, General Insurance Operation in eTiqa, KI

التقليدية؛ حيث يتم إنشاء العقد عن طريق المراسلة بالخطابات البريدية أو ما شابه ذلك؛ لأن الوكالة عقد من العقود الرضائية، فهي تتم بمجرد التراضي ولا تخضع في انعقادها لشكل معين، ولا يشترط فيها القبول، وتنعقد بمجرد أن يباشر الطرف الثاني ما وُكل به. يجدر بالذكر أنه يحق للعميل أن يتعامل مع أكثر من شركة وساطة لإيجاد أفضل العروض، وله حرية الاختيار في ذلك، ويحق للشركة الوساطة أيضًا التعامل مع أكثر من عميل، ويأخذ الوسيط على عاتقه عمل الإجراءات اللازمة لضمان حصول العميل على حقوقه عند إبرام عقد التأمين.

العلاقة الثانية: فهو الذي يستطيع من خلاله العميل وشركة الوساطة تطبيقه كعقد بينهما، وهو ما يسمى بـ: عقد الإبضاع؛ أي جعل الشيء بضاعة، والبضاعة هي ما يتجر فيها بالقطعة والمال البسيط منها، وأصلها من البضع وهو القطع. والبضاعة ما حملت آخر على بيعه وإدارته، وهي أيضًا طائفة من المال يبعثها الشخص للتجارة. والإبضاع في اصطلاح الفقهاء: هو بعث المال مع من يتجر به متبرعًا بذلك، أو هو دفع المال لمن يشتري به بضاعة من بلد كذا بدون جعل. والمستبضع وكيل عن رب المال في ماله، وهو ينوب عنه في تصرفاته التجارية من بيع وشراء، وغير ذلك مما فيه إثماء للمال على ما يجري به عرف التجار؛ حيث إن الإبضاع سبب لنماء مال رب المال. وتكون أعمال السمسرة أو الوساطة من باب الإبضاع، وذلك في حالة ما إذا قام الوسيط بأداء أعمال الوساطة مجانًا، دون الحصول على أجر في مقابلة أدائه لأعمال الوساطة، وعندما يكلف العميل شركة الوساطة بالبحث عن شركة تأمين أو تكافل مناسبة، يكون كما قد أضع ممتلكاته للمتبضع الذي هو شركة الوساطة^(١).

(١) إبراهيم علوان، عقد السمسرة وآثاره في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، (الاسكندرية: دار الجامعة الجديدة،

ط١، ٢٠٠٩)، ص٦٣-٦٤.

المطلب الثاني: العلاقة التي تجمع بين العميل وشركة القائد:

تعتبر العلاقة التي تجمع بين العميل وشركة القائد إحدى النقاط المهمة في هذا البحث؛ لأن من واقع الدراسة الميدانية وتحليل التطبيق العملي الذي تجر به شركات التكافل في ماليزيا، وُجد أن هناك بعض الملاحظات التي ثار حولها بعض التساؤلات، وتأثيرها الشرعي على العملية برمتها؛ لأنه قد اتضح أنه ليس هناك عقد واضح وجلي بين العميل وشركة التكافل القائد؛ وذلك لأنه في الحقيقة ليس هناك اتصال حقيقي بينهم، ومن ثم ليس هناك عقد، وأيضاً ليس هناك عقد كتابي كما هو معروف بين المتعاقدين مصدق من قبلهم، كل ما في الأمر أن شركة التكافل القائد إذا وقع عليها الاختيار من قبل شركة الوسيط تصدر من طرف واحد وثيقة التكافل^(١) (Takaful Policy) للعميل، تبين فيها التزاماتها وسياستها التأمينية التي تنتهجها الشركة، والحالات التي يستحق فيها العميل التعويض والنسبة المئوية من المخاطر التي وافقوا على تحملها ونحو ذلك، وتدعي شركات التكافل أنها تصدر عقدها الخاص بخصوص ذلك.

والتساؤل هنا: ما مدى صحة هذا العقد خاصة في الظروف السابقة بيانها؟ وإذا علمنا أن هناك بعض الحالات كعقود المعاوضة التي تتطلب من الطرفين الوضوح والدقة في بيان تفصيلها، كالمضاربة على سبيل المثال. إذن نستطيع أن نقول بأنه ليس هناك عقد واضح وصحيح بين العميل وشركة التكافل القائد.

والمخرج لهذه المعضلة نرى أنه يجب اتخاذ الخطوات التالية:

أولاً: أنه يجب على شركة التكافل القائد عدم قبول أي تغطية، سواء كانت من شركات الوساطة أو العميل، إلا بعد إبرام عقد واضح وصريح موقع بينه وبين العميل أو من ينوبه، مبيّناً فيه نوعه وكافة التفاصيل المتعلقة به، وذلك من باب درء الشبهات.

(١) تعذر الحصول على نسخة من الوثيقة للإطلاع عليها على الرغم من طلبها من قبل الباحث.

ثانياً: يجب على شركة التكافل القائد بذل الجهد لعمل اتصال مع العميل بأي وسيلة كانت، سواء بالهاتف أو بغيرها، وإبلاغ العميل بالعقود المتاحة أمامه، ليتسنى له اختيار الأنسب له.

ثالثاً: يجب على المجلس الشرعي لشركة التكافل القائد الاطلاع التام على كافة العمليات التي تجريها إدارة شركة التكافل القائد بتفاصيلها، وكذلك يجب أن يكونوا على دراية بكافة المراحل العملية للتكافل. وكذلك يجب على إدارة الشركة التأكد من اطلاع لجنتها الشرعية بحقيقة عملياتها.

رابعاً: يجب على البنك المركزي الماليزي بصفته المنظم للسوق التأميني والتكافلي والمرجع الرسمي للشركات العاملة في هذا المجال، العمل على سن القوانين التي تلزم شركات التكافل بعدم قبول أي تغطية لديها، ما لم يكون هناك عقد واضح مبين فيه كافة تفاصيله، ومصدق من قبل شركة التكافل والعميل.

المطلب الثالث: العلاقة التي تجمع بين العميل والشركة التابعة:

على الرغم من أن العميل يعتبر المحطة الأولى التي تبدأ بها عملية التكافل المشترك - إن صح التعبير - مروراً بشركات الوساطة وشركة القائد، وانتهاءً بشركة التكافل التابع كمحطة أخيرة لعملية التكافل المشترك، إلا أنه كما تقدم ليس هناك علاقة مباشرة تجمع بين العميل والشركات التابعة للعملية، كل ما في الأمر في الواقع العملي أن شركة التابع عند استلامها دعوة من القائد بالمشاركة في عملية التكافل المشترك تصدر وثيقة التكافل (Takaful Policy) من طرف واحد، بناءً على دعوة من شركة القائد للمشاركة في تغطية المخاطر، ثم تقوم شركة القائد بإبلاغ شركة الوساطة التي بدورها تبلغ العميل بأن ممتلكاته قد تم تغطيتها. وتعتبر وثيقة التكافل حجة على موافقة شركة التكافل التابع على المشاركة في الدخول في عملية التكافل المشترك، ويتضمن في هذه الوثيقة كما ذكرت سابقاً الشروط العامة للتكافل والسياسة التأمينية التي تنتهجها الشركة التابعة والحوادث التي من خلالها يحق للعميل المطالبة بالتعويض، والنسبة المئوية من المخاطر التي وافق عليها الشركة. وعلى الرغم من

إصدار التابع لهذه الوثيقة إلا أنه لا يوجد عقد كتابي صريح بينه وبين العميل، مثل الذي يحصل في الصورة العادية بين العميل وشركة التكافل؛ إذ إن الطرفين ملزمين بتعبئة الاستمارة الخاصة بالعقد المتفق عليه بينهما، ولكن في هذه العلاقة فإنه ليس هناك أي نوع من الاتصال بين الطرفين، وتنشأ علاقة غير مباشرة بينهما بمجرد أن تصدر شركة تكافل التابع وثيقة التكافل.

والتساؤل هو: إذا كان قائد العملية شركة تأمين تقليدية؛ حيث كما هو معلوم أن شركات التأمين التقليدية لا تكثر بالحكم الشرعي للعمليات التي تقوم بها، على أساس أن النظام التي قامت عليه تختلف كلياً عن نظام المعاملات الإسلامية، ويتجلى ذلك في مفهوم ألساط التأمين التي تستلمها شركة التأمين التقليدية من عملائها، والتي تعتبرها حقاً خالصاً بها مقابل التغطية التأمينية التي تقدمها لعملائها، وبناءً عليه فإذا أصدرت شركة التكافل التابعة وثيقة التكافل وأصدرت عقدها الخاص كعقد المضاربة على سبيل المثال، والتي تتطلب الدقة والوضوح وقت انعقادها خاصة في جزئية الإيجاب والقبول بين العميل وشركة التكافل، والتي تعتبر من أهم أركانها، ففي هذه الحالة قد يُثار بعض التساؤل حول مدى إمكانية اعتبار هذه الوثيقة عقداً صحيحاً بين العميل وشركة التكافل التابع؛ ذلك لأن الطرفين في الواقع العملي لم يلتقيا أبداً، ولا يوجد هناك أي نوع من الاتصال بينهم في أي مرحلة من مراحل التكافل المشترك، ولا يوجد هناك إيجاب وقبول بين الطرفين، فإذا ادعت شركة التكافل التابع بأن الرابط بينهما هو مضاربة، فالسؤال الذي يطرح نفسه: ما الجهة التي تقف خلف تعيين شركة التابع كمضارب، وكم نسبة الربح المقسم بينهما؟ وما هي حقيقة العقد؟ وفي أي مرحلة من مراحل التكافل المشترك تم إنشاؤه؟

إذن للخروج من هذه المعضلة يجب على شركة التكافل التابع إخطار العميل بالأمر بأي وسيلة اتصال كالهاتف وغيره، وشرح الأمر له حتى يكون له علم تام بمجريات الأمور، وأخذ إقرار من قبل العميل بالموافقة على الدخول في عقد المضاربة، وبيان كافة تفاصيله خاصة فيما يتعلق بجزئية تقسيم نسبة الربح بينهما، ويفضل أن يكون ذلك موثقاً كتابة حتى

يكون كل طرف على بينة من أمره. وعلى شركة التكافل القائد أيضاً إخطار العميل بالنسبة المثوية التي شاركت فيها الشركة في تحملها.

وهناك بعض شركات التكافل التي تفضل تطبيق عقد معين بذاته كعقد الوكالة على سبيل المثال، وذلك حينما يطلب منها المشاركة في عملية التكافل المشترك تقوم بإصدار وثيقة التكافل ملحقة به عقد الوكالة وترسله مباشرة إلى العميل.

المطلب الرابع: العلاقة التي تجمع بين الوسيط وشركة القائد:

لو أردنا أن نكيّف العلاقة التي تجمع بين شركة الوساطة وشركة التكافل القائد، فإنه يجب أن نؤكد على الدور الحيوي الذي تؤديه شركات الوساطة في مساعدة العميل على إيجاد التغطية التأمينية المناسبة لممتلكاته، وأيضاً نؤكد على أن هناك حالات تقوم شركات الوساطة في إبرام العقد بنفسها مع شركات التكافل نيابة عن العميل، وكذلك تقوم بتوزيع نسب الأخطار على الأطراف المشاركة.

وتأتي أهمية دور شركات الوساطة في أنها تجلب العقود خاصة لعملائها إلى شركات التكافل القائد المناسبة لممتلكات العميل، وتعمل من أجل إقناع الطرفين على إبرام العقد. وصورة العلاقة تكون كما يلي: عند الانتهاء من الاتفاق على الشروط العامة بين شركة الوساطة مع شركة القائد⁽¹⁾، تصدر شركة الوساطة حينها أيضاً (a Placement Slip)⁽²⁾ مذكوراً فيه الرقم التسلسلي للوصل، وفيه أيضاً كل تفاصيل الأخرى على سبيل المثال، مجموع أقساط التأمين وتبرعات المشتركين، ونسبة الضرائب ورسوم الختم، وكذلك نسبة عمولة الشركة، والرسوم الإدارية، وطريقة دفع أقساط التأمين أو تبرعات المشتركين، وفيه كذلك الشرط الجزائي في حالة انتهاك أي شرط من شروط العقد، وإجمالي أقساط التأمين وتبرعات المشتركين المستحق لشركات التأمين وشركات التكافل. بعد ذلك توقع شركة التأمين

(1) جمعية الماليزية لوسطاء التأمين والتكافل على موقعها في الشبكة العنكبوتية

http://www.mitba.org.my/members/members_framework.php

(2) تعذر الحصول على نسخة منها للأطلاع على الرغم من طلب الباحث لها.

أو شركة التكافل على هذا الإيصال كدليل على الموافقة بمحتواه، ويتم إرجاعه مرة أخرى إلى شركة الوساطة، بعد ذلك تصدر شركة التأمين وشركة التكافل وثيقة التأمين أو التكافل، فضلاً عن ملاحظات القيد (Debit note) وإشعار الائتمان (Credit note) وذلك بناءً على ما اتفقوا عليه في غضون شهر.

أما من ناحية الأجرة ففي الواقع العملي تبين - كما ذكرنا سابقاً - أن أجرة شركات الوساطة تكون على شركة التكافل القائد، وهذا هو التعامل السائد في السوق التأميني. ولو نظرنا إلى الرابط الذي يجمع الطرفين، يتبين أن هناك أكثر من علاقة محتملة نستطيع أن نربط بينهما، من بينها ما يلي:

العلاقة الأولى: أن تكون تحت عقد الجعالة:

فهو إذن عقد يتكون من موجب معلوم وقابل مجهول، موجب من قبل شركة التكافل القائد، وقابل من قبل شركات الوساطة، ففي سوق التأمين هناك عادة سائدة أو عُرف بأن من له دور في إتمام عقد التكافل أو التأمين، فإنه يحق له أن يأخذ أجرًا مقابل ذلك، والأجرة هنا هي في حكم الجُعَل، ولذلك فإن التطبيقات التي تتم بين شركات الوساطة وشركة التكافل القائد تأخذ حكم الجعالة، بحيث تكون شركة التكافل القائد هي العاقد، وشركة الوساطة هي العامل.

وقد جاء في السنة النبوية الشريفة عن أبي سعيد الخدري: "أن ناسًا من أصحاب رسول الله ﷺ أتوا حيًّا من أحياء العرب، فلم يُقروهم، فبينما هم كذلك إذ لدغ ثعبان سيد أولئك، فقالوا: هل فيكم راقٍ؟ فقالوا: لم نُقرونا، فلا نفعل أو تجعلوا لنا جعلًا. فجعلوا لهم قطيع شياه؛ فجعل رجل يقرأ بأم القرآن (الفاتحة) ويرقي الرجل المملدوغ، فبرئ بإذن الله تعالى، فأتوهم بالشاء، فقالوا: لا نأخذها حتى نسأل رسول الله ﷺ، فسألوا رسول الله ﷺ عن ذلك، فضحك، وقال: «وما أدراك أنها رقية؟ خذوها واضربوا لي فيها بسهم»^(١). وبناءً على هذا

(١) أبو العباس القسطلاني، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، ص ١٢٧-١٣٨.

الحديث يتبين لنا مشروعية الجعالة؛ لأن أثر العمل فيه مجهول؛ إذ قد يبرأ اللديغ وقد لا يبرأ^(١).

أما ما يخص أجرة الوسيط، فكما ذكرنا بأن الواقع العملي يلزم شركة التكافل على دفع أجرة شركة الوساطة، وسوف نستعرض آراء الفقهاء حول أجرة الوسيط ولمن تجب عليه دفعها، وهنا يمكن أن نقيس على البائع بأنه شركة التكافل بحكم أنها تعرض خدماتها للجمهور، ونقيس على المشتري بأنه شركة الوساطة التي تقبل تلك الخدمات وتشتريها نيابة عن عملائها، وتفصيلها كالآتي^(٢):

القول الأول: أن المعتبر في أجرة الوسيط هو الشرط أو العرف، فإن وجد شرط أو عرف بأنها على البائع أو على المشتري أو عليهما معاً عمل به، وإن لم يكن شرط ولا عرف فهي على البائع. وهذا مذهب المملكية، قال الدسوقي في حاشيته: "واعلم أن الأصل في جعل السمسار أن يكون على البائع عند عدم الشرط أو العرف"^(٣)، فاعتبرت في حال عدم الشرط والعرف جزءاً من الثمن، ولذا وجبت على البائع.

القول الثاني: أن الأجرة على البائع إذا تولى السمسار أو الوسيط عقد البيع بنفسه، وليس له أجرة على المشتري، أما لو سعى بينهما، وباع المالك بنفسه فيعتبر العرف. وهذا قول الحنفية، ففي مجمع الضمانات: "الدلال لو باع العين بنفسه بإذن مالكة ليس له أخذ الدلالة المشتري؛ إذ هو العاقد حقيقة، وتجب الدلالة على البائع إذا قبل بأمر البائع، ولو

(١) الأندلسي، بحجة النفوس وتحليلها بمعرفة مالها وما عليها شرح مختصر صحيح البخاري المسمى جمع النهاية في بدء الخير والغاية، ص ٢١٠.

(٢) عبد الرحمن بن صالح الأطرم، الوساطة التجارية في المعاملات المالية، (الرياض: مركز الدراسات والإعلام، ١٩٩٧م)، ط ٢، ص ٣٨٠.

(٣) محمد بن أحمد بنعرفة الدسوقي المالكي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير للدردير، (بيروت: دار الكتب العلمية، ط ٣، ١٩٩٦م)، ص ١٢٩.

سعى الدلال بينهما، وباع المالك بنفسه يعتبر العرف، فتجب الدلالة على البائع أو على المشتري أو عليهما بحسب العرف^(١).

القول الثالث: أن أجرة الوسيط على البائع، ولا يصح أن تكون على المشتري ولو شرطت على المشتري فسد العقد. وهذا القول أورده بعض الشافعية؛ ففي حاشية الجمل: "فرع: الدلالة على البائع، فلو شرطها على المشتري فسد العقد، ومن ذلك قوله: بعتك بعشرة مثلاً سالمًا، فيقول: اشتريت؛ لأن معنى قوله: سالمًا، أن الدلالة عليك، فيكون العقد فاسدًا"^(٢).

والذي يظهر - والله أعلم - : أن المعتبر في أجرة الوسيط هو: الشرط أو العرف، إن وجد، بأن كان على أحدهما أو عليهما معًا. وهو ما مطابق لما هو مطبق حاليًا في الواقع العملي بأن أجرة شركة الوساطة تكون على شركة التكافل، نظير جهودها في التوفيق بين الطرفين.

العلاقة الثانية: أما العلاقة الثانية - والتي من خلالها تستطيع شركات الوساطة وشركة التكافل القائم أن يجعلها الرابط الذي يجمع بينهما - فهي أن تكون تحت عقد الإجارة، وأنها نوعٌ من الوساطة المقدره بالعمل، وهذا قول من أجازها من الحنفية، حيث سمّوا السمسرة إجارة ومعاملة السمسار استتجارًا، وما يُعطى له أجرة، واعتبروا السمسار أجيرًا مشتركًا. ومن عباراتهم في ذلك ما ورد في الأشباه والنظائر: (إجارة المنادي والسمسار والحمام ونحوها جائزة

(١) غانم بن محمد البغدادي، مجمع الضمانات في مذهب الإمام الأعظم أبي حنيفة النعمان، (بيروت: أعلام الكتب، ط

١، ١٩٨٧م)، ص ٥٤

(٢) سليمان بن عمر جمل، حاشية الجمل على شرح المنهج، (بيروت: دار الكتب العلمية، ط ٣، ١٩٩٦م)، ص ٣.

للحاجة^(١)، وفي حاشية ابن عابدين: (سئل مُجَّد بن سلمة عن أجره السمسار، فقال: أرجو أنه لا بأس به)^(٢).

ويتبين لنا بعد سرد أقوال العلماء في هذه المسألة أن نقطة الخلاف بينهم في كونها إجارة أو جعالة، راجع إلى اعتبار الجهالة في العمل أو عدم اعتباره؛ لأن عمل الوسيط معلوم نوعه مجهولة غايته، فمن جعلها جهالة مؤثرة، قال: لا تصح على الإجارة، وهذا مذهب الحنفية والمالكية، لكن عددها الحنفية إجارة فاسدة، وصححها المالكية على أنها جعالة، ومن اغتفر هذه الجهالة أو لم يعددها مؤثرة صححها على الإجارة، وهذا القول الآخر للحنفية، ومذهب الشافعية والحنابلة، إلا أنه يأتي عند الشافعية والحنابلة أيضًا أن تكون على الجعالة^(٣).

العلاقة الثالثة: أنها عقد وكالة بأجر، وهذا ما ذهب إليه بعض الفقهاء من الحنفية والمالكية والحنابلة، فمن الأحناف من سمى الدلال وكيلاً، وفي شرح المجلة قال عن الدلالة والسمسار: "وكل منهما وكيل عن البائع بأجر"^(٤).

ومن المالكية من أطلق عليه مسمى الوكيل، كما في أقرب المسالك نقلاً عن القاضي عياض في عدم ضمان السمسار حيث قال: (وقيل: لا ضمان عليه مطلقاً، قال عياض: وهو المعروف من قول مالك وأصحابه، قال: لأنهم وكلاء وليسوا بصناع)^(٥).

(١) زين الدين بن إبراهيم ابن نجيم، التحقيق الباهر شرح الأشباه والنظائر، (بيروت: دار الكتب العلمية، ط ١،

١٩٩٩م)، ص ٢٧٠.

(٢) ابن عابدين، حاشية رد المختار على الدر المختار، ص ٦٣.

(٣) الأطرم، الوساطة التجارية في المعاملات المالية، ط ٢، ص ١١٩.

(٤) سليم رستم باز، شرح المجلة، (بيروت: دار الكتب العلمية، ط ٣ مصححة ومزودة، ١٩٨٠م)، ج ١، ص ٣٤٤.

(٥) أحمد بن مُجَّد صاوي، أقرب المسالك مع بلغة السالك، (بيروت: دار الكتب العلمية، ط ٢، ١٩٩٥م)، ج ٢، ص

المطلب الخامس: العلاقة بين شركة القائد والشركات التابعة لها:

قبل أن نسرد الكلام عن ذلك يجدر أن نذكر هنا أن شركة القائد نوعان: إما شركة تأمين تقليدية أو شركة التكافل، فإذا تم اختيار شركة التأمين التقليدية ليكون قائداً للعملية، ففي هذه الحالة يطلق على العملية التأمين الافتراضي. أما لو تم اختيار شركة تكافل ليكون القائد للعملية، ففي هذه الحالة نطلق على العملية التكافل المشترك.

ونحن في بحثنا هذا سوف يكون جُل تركيزنا على التكافل المشترك لنرى مدى مطابقة عملياته لمبادئ الشريعة الإسلامية السمحة، وقد تبين لنا مدى العلاقة بين شركة القائد لعملية التكافل المشترك والشركات التابعة لها؛ وذلك لأنهم جميعاً يشتركون في أداء عمل واحد، وهو العمل على توفير الأمان لممتلكات العميل، والعمل على تحمل المخاطر لصالح عملائهم، إذًا طبيعة عملهم أقرب إلى مدلول الشراكة في أداء عمل السابق ذكره، وإن تفاوتت نسبة عملهم وتحملهم للمخاطر، إلا أن هذا لا يغير من أنهم ما زالوا في دائرة الشركة.

إذن نستطيع أن نقول: إن العلاقة التي تجمع شركة القائد بالتابع هي علاقة شراكة، تنقسم شركة العقد بالنظر إلى اشتراط المساواة التامة إلى شركة المفاوضة وشركة عنان. كما تنقسم بالنظر إلى رأس المال إلى: شركة أموال، وشركة أعمال، وشركة وجوه. وفي هذا البحث سوف أركز على نوع واحد فقط لقرب دلالاته إلى موضوع البحث؛ ألا وهو شركة أعمال، أو شركة الصنائع، أو شركة الأبدان، وكلها بمعنى واحد، وتفصيلها كالتالي:

التعريف اللغوي: يقال: عمل عملاً بمعنى فعل فعلاً عن قصد، ومهن وصنع، وعامله تصرف معه في بيع ونحوه. والعمل: المهنة والفعل، جمعه أعمال، والعامل من يعمل في مهنة

أو صنعة، قال الله تعالى: {والعاملين عليها^(١)، ويطلق العامل على من يتولى أمور الرجل في ماله وملكه وعمله^(٢).

التعريف الاصطلاحي: هو أن يشترك اثنان أو أكثر فيما يكسبونه بأيديهم، كالصناع يشتركون على أن يعملوا في صناعاتهم، أو يشتركوا فيما يكتسبونه من المباح كالاصطياد^(٣)، وفي الفتاوي الهندية أن "شركة الأعمال" هي الشركة التي تعتمد على الجهد البدني أو الفكري، وهي أن يشترك اثنان أو أكثر في عمل معين أو في تقبُّل الأعمال، ويكون ما يكسبانه مشتركاً بينهما بحسب الاتفاق. فإذا اشترك الكاتبان في عمل فكري، كتأليف كتاب ونشره، أو اشترك طيبان في فتح عيادة، واتفقا على أن ما يكسبانه لهما مناصفة أو غير ذلك، كان ذلك شركة أعمال^(٤).

ويستحسن بنا أن نوجد تعريفاً للصناعة التي هي أهم عنصر في شركة الأعمال، ففي قاموس منجد الطلاب^(٥) نجد أن الصنّاعة -بفتح الصاد- هي العلم الحاصل بمزولة العمل كالخياطة والحياكة. والصنّاعة -بكسر الصاد- هي العلم المتعلق بكيفية العمل بالمنطق، وقيل: الصنّاعة تستعمل في المحسوسات، بينما الصناعة في المعاني.

ولو أردنا أن نعين من أي نوع من الشركات ينطبق على العلاقة التي تجمع بين شركة التكافل القائم مع الشركات التابعة لها، يجدر بنا أن نرى مدى تطابق مفهوم عملية التكافل المشترك مع هذين النوعين من الشركات بصورة أقرب، ومن ثم نستطيع أن نحكم.

(١) سورة التوبة آية ٦٠

(٢) إبراهيم أنيس ورفاقه، المعجم الوسيط، (القاهرة: مكتبة الشروق الدولية، ٢٠٠٤م)، ط٤، ج٢، ص ٦٢٨.

(٣) موفق الدين عبد الله بن أحمد ابن قدامة، المغني لابن قدامة، (مصر: مكتبة الجمهورية العربية، د.ط، ١٩٨٠م)، ج٥، ص٥.

(٤) فوزي عطوي، الشركات التجارية في القوانين الوضعية والشريعة الإسلامية، (بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠٠٥م)، ط١، ص٥٨٩.

(٥) فؤاد افرام البستاني، منجد الطلاب، (بيروت: المطبعة الكاثوليكية، ١٩٥٦م).

فشركة الملك إذن هي حدوث الملكية لأكثر من شخص واحد، على مملوك واحد على نحو الإشاعة عند حدوث سبب أو أكثر من أسباب الاشتراك، وأسباب الاشتراك كما ذكرنا هي:

أولاً: الأسباب القهرية المحضة كالميراث.

ثانياً: الأسباب الاختيارية المحضة، كأن يتفق الشخصان أو أن يشتركا في ماليهما بموجب عقد.

ثالثاً: الأسباب الاختيارية تارة، والقهرية تارة أخرى، وهي أمران: الاختيارية تكون بالحيازة، كما لو تلقيا مالا على سبيل الهبة فقبلاهما، أو تكون قهرية بالامتزاج، كما لو اختلط المالان بغير اختيار المالكين خلطاً لا يمكن التمييز بينهما، أو أن هناك صعوبة في ذلك، خاصة إذا كانا من جنس واحد.

أما شركة العقد فإن من أهم بنودها ما يلي:

رابعاً: هي مساهمة الشركاء برأس المال في إنشاء شركتهم.

خامساً: وجود نية لدى الأطراف في الاشتراك، والتعاون من أجل الشراكة في الربح، وقبولهم الخسارة إذا وقعت.

وهذه البنود لا تتطابق في بعض أجزائها على شركة القائد والشركات التابعة لها؛ لأن طبيعة علاقتهم ببعضهم البعض لا تتماشى مع هذه البنود؛ حيث نرى أن في شركة العقد يلزم من جميع الشركاء المساهمة برأس المال لتكون نواة الشركة، ولكن في عملية التكافل المشترك ليس هناك أي نوع من المساهمة برأس المال من قبل أي طرف. بالإضافة إلى ذلك، نرى أن هناك بالفعل تعاوناً بين الشركة القائد والشركات التابعة لها، إلا أنه ليس من أجل الربح، وإنما من أجل توفير تغطية للمخاطر الخاصة لممتلكات العميل وتحمل مسؤولياتها.

إلا أن القول بربط شركة أعمال التي هي أحد أنواع شركة العقد، بالعلاقة التي تجمع بين الأطراف المشاركة في عملية التكافل المشترك بحجة اتحاد الصنعة، فنقول بأنه على الرغم من أن شركة التكافل القائد والشركات التابعة لها يشتركون في أداء نفس العمل، فإن مفهومها غير متطابق مع مفهوم التكافل المشترك لغياب رأس المال الذي هو أساس عقد الشركة.

وقد جاء في المادة ١٣٣٢ من المجلة العدلية ما يلي: "تكون شركة، سواء كانت مفاوضة أو عناناً، إما شركة أموال وإما شركة وجوه. فإذا وضع كل واحد من الشركاء مقداراً من المال ليكون رأس المال للشركة، وعقدوا الشركة على أن يبيعوا ويشتروا معاً أو كل واحد على حدة، أو مطلقاً، وعلى أن يقسم ما يحصل من الربح بينهم، فتكون شركة أعمال، وتسمى أيضاً هذه الشركة: شركة أبدان وشركة صنائع وشركة تقبل، كاشتراك خياطين أو اشتراط خياط وصباغ. فإذا عقدوا الشركة مع عدم وجود رأس المال، على أن يشتروا مالاً نسيئة على ذمتهم ويبيعوه، وأن يقسموا الربح الحاصل بينهم فتكون الشركة شركة نسيئة^(١).

إذن بعد بيان هذه العلاقة فإننا نستطيع أن نطلق على عملية التكافل المشترك بأنها أقرب إلى شركة المملك الاختيارية؛ وذلك لعدة أسباب منها:

أولاً: أن هناك رغبة وإرادة مشتركة لجميع أطراف عملية التكافل المشترك للمشاركة فيها، وذلك بتحملهم الأخطار الخاصة لممتلكات العميل.

ثانياً: وأن تحملهم للمخاطر هو الشيء المشاع بينهم، فيصح أن يكون ذلك الشيء هو العقد الذي يجمع بينهم، كما لو أن وجود المال المشترك بين شخصين أو أكثر بنية المشاركة يكون عقداً أيضاً، واستغلال المال المشترك يتم بحسب طبيعته، فإن كان داراً سكنوها معاً، أو غيرها كما في المخاطر مثلاً فيتحملون سويًا في تغطيتها.

ثالثاً: الشيء الآخر الذي جعل كفة شركة المملك أرجح وأقرب لمعنى العلاقة التي تجمع بين شركة التكافل القائد والشركات التابعة لها، كون أنها لا تشترط فيها المساهمة من كل طرف برأس المال، إذ إن الشركة القائد والشركات التابعة لها يشاركون فقط في تحمل تغطية المخاطر بقدر النسبة المئوية التي أعطيت لكل واحد منهم والتي وافقوا عليها، ويمثل ذلك إصدار وثيقة التكافل التي توضح تفاصيل العملية.

إذن تبين لنا أن عملية التكافل المشترك ما هي إلا نوع من أنواع الشركة، وعلى وجه الدقة، وهو نموذج لشركة المملك من النوع الاختياري.

(١) مجموعة من المؤلفين، مجلة الأحكام العدلية، ص ٢٠٢

الخاتمة

وأخيراً فلو استعرضنا ما سبق، فإننا نلمس مدى أهمية عملية التكافل المشترك لجميع الأطراف المشتركة فيها، واعتبارها أحد السبل المهمة في تطوير وتنمية صناعة التكافل، بالإضافة إلى أنها تساعد على توسيع دائرة صناعة التكافل ومفهومها على الصعيدين المحلي والدولي. وقد تحدث الباحث في بحثه عن نقاط عدة وتلخص فيما يلي:

- ١- تبين لنا حاجة الإنسان الفطري إلى التكافل لما فيه من تحقيق لمبدأ الأمان له ولأفراد عائلته، كما يبين مشروعية التكافل، والحث على العمل به لما فيه من التعاون على البر والتقوى.
- ٢- يبين الباحث مصطلح التأمين المشترك، وأنه اشتراك مؤمنين أو أكثر في تغطية خطر معين، بالإضافة إلى بيان طبيعته وأغلب المجالات التي يتم فيها تطبيق التأمين المشترك، وهي في مجال الممتلكات والمجال الصحي، وكذلك بيان الغرض الأساسي من اللجوء إليه والعمل به، وهو الوصول إلى العدالة في تقدير الأقساط Equity in rating.
- ٣- تطرق الباحث إلى بيان تفصيلي عن التكافل المشترك، وهو عبارة عن قيام شركة ما بالتأمين على جزء من الخطر كبير الضرر يجعله متفقاً في قيمته مع الأخطار الأخرى التي تجمعها في محفظتها، أما الجزء الآخر من الخطر فيتم توزيعه على شركات التأمين أو التكافل الأخرى، بحيث تقبل كل شركة نصيبها منه، وكذلك يبين الباحث آلية تطبيقه، وصوره المحتملة وطريقة تطبيقه في أرض الواقع.
- ٤- بعد ذلك انتقل الباحث إلى أحد أهم عناصر صناعة التكافل؛ ألا وهي شركات الوساطة، حيث وضّح الباحث الدور الحيوي التي تقوم به شركات الوساطة في صناعة التأمين عامة، وفي عملية التكافل المشترك بشكل خاص.
- ٥- واستعرض الباحث ما استخلصه من معلومات حول آلية عمل التكافل المشترك من المسؤولين في صناعة التكافل والتأمين في ماليزيا، وطريقة تطبيقها في البلاد؛ حيث تبين أن لكل شركة طريقة متفاوتة عن الأخرى، وذلك بحسب قدرتها وقوتها المالية التي تحد

في بعض الأحيان من القبول بنسب عالية من الأخطار، والاكتفاء بموقع التابع في عملية التكافل المشترك.

٦- تطرق الباحث إلى التكييف الشرعي للعلاقة التي تجمع بين الأطراف المشتركة في عملية التكافل المشترك، حيث تبين للباحث أن أغلب هذه العلاقات تنعقد من غير عقد واضح وصحيح، بدايةً بالعلاقة التي تجمع بين العميل والوسيط، والعلاقة التي تجمع بين العميل وشركة القائد، أو العميل بالشركات التابعة باستثناء العلاقة التي تجمع بين شركة الوساطة وشركة القائد.

٧- ووجد الباحث أن هناك عدة عقود محتملة يستطيع فيها الأطراف المشاركة في عملية التكافل المشترك اللجوء إليها وجعلها الرابط الشرعي الذي يربط بينهم، على سبيل المثال: العلاقة بين العميل وشركة الوساطة حيث يستطيع الطرفان إبرام عقد وكالة بلا أجر وعقد الاستبضاع، أما العلاقة بين العميل وشركة القائد والشركات التابعة له فيصح للطرفين أن يعقدا عقد الوكالة وعقد المضاربة، أو أي من صور العقود الأخرى، أما العلاقة التي جمعت بين شركة الوساطة وشركة التكافل القائد فهي تحت عقد الجعالة، ويجوز أيضاً أن يكون تحت عقد إجارة أعمال أو عقد وكالة بأجر.

توصيات البحث

أخيراً فقد تبين للباحث أن العلاقة التي تجمع بين شركة القائد والشركات التابعة لها ما هي إلا نوع من أنواع الشركات، وهي أقرب إلى أن تكون شركة الملك الاختياري. وعلى الرغم من الأثر الإيجابي لهذه العملية إلا أن هناك بعض الملاحظات التي يرى الباحث فيها أن على المسؤولين أخذها بعين الاعتبار، منها ما يخص صناعة التكافل عمومًا، ومنها ما يختص بعملية التكافل المشترك خاصة، وهي كالتالي:

أولاً: أنه بناءً على ما تم بحثه في هذا البحث يرى الباحث أنه يجب على البنك المركزي للبلاد ألا يغيض الطرف عن عملية التكافل المشترك، والتي تطبق في الأسواق التأمينية في البلاد بنطاق واسع، وأن البنك المركزي مطالب بالتدخل فيها بصورة فعالة ومؤثرة، ويكون

ذلك بتعديل القوانين المتعلقة بالتكافل، وإدراج بعض البنود التي تتعلق بالتكافل المشترك، وذلك أسوة بغيرها من الأنظمة المعمول بها في البلاد، أو إصدار ضوابط خاصة لهذه العملية؛ لأننا لو نظرنا إلى قانون التكافل ١٩٨٤م الذي يُعد مرجعاً لصناعة التكافل في البلاد، فإننا نرى أنه لم يشمل كافة التطبيقات العملية التي تحصل في السوق في الوقت الحالي، ولهذا السبب فإن البنك المركزي مطالب بما ذكرنا سابقاً بتشريع الضوابط الخاصة لهذه العملية أو تعديل القانون الحالي، وذلك ببيان الوضع القانوني لشركة التكافل في حالة كونها قائداً لعملية التكافل المشترك، وبيان التزاماتها تجاه الأطراف الأخرى، وأيضاً في حالة كونها تابعاً لشركة التأمين القائد وبيان التزاماتها، وكذلك بيان الدور الذي من المفترض أن تقوم به شركات الوساطة في هذه العملية.

وفي الواقع التطبيقي الحالي فإن شركة التكافل تدخل في هذه العملية بعد استشارة لجنتها الشرعية وما تقرره من قرارات، وأيضاً فإنها تتبع نفس آلية تطبيق شركة التأمين التقليدية عند دخولها في عملية التأمين الاقتراني.

ثانياً: أن على شركات التكافل والمؤسسات التي تقدم خدمات إسلامية اتباع سياسة الشفافية عند الدخول في إجراء عملية التكافل المشترك، خاصة عند عرض هذا الأمر للجنة الشرعية فيها، وبيان حقيقة إجرائها حتى يتسنى لأعضاء اللجنة إبداء رأيهم الشرعي بناء على حقيقة طريقة تطبيقها؛ لأنه بناء على المقابلات التي أجريتها مع أعضاء اللجنة الشرعية تبين لي أن بعضهم لا يملكون القدر الكافي من المعلومات عن التكافل المشترك.

المصادر والمراجع

أولاً: باللغة العربية:

- القرآن الكريم.

١. ابن همام، مُجَدِّد بن بدر عبد الواحد، (د. ت)، فتح القدير، الرياض: دار أعلام الكتب.
٢. أبو زيد، مُجَدِّد عبد المنعم، (٢٠٠٠م)، نحو تطوير نظام المضاربة في المصارف الإسلامية، القاهرة: المعهد العالمي للفكر الإسلامي.
٣. الأزهري، صالح عبد السميع الأبى (١٩٤٧م)، شرح مختصر الشيخ خليل في مذهب الإمام مالك إمام دار التنزيل جواهر الإكليل، مصر: مصطفى بابي حلي وأولاده.
٤. ابن كثير، إسماعيل بن عمر، (٢٠٠٨م)، النهاية في الفتن والملاحم، القاهرة: مؤسسة المختار.
٥. آبادي، مُجَدِّد بن يعقوب فيروز (١٩٦٥م)، ترتيب القاموس المحيط، بيروت: دار الفكر.
٦. أبو غدة، عبد الستار (١٩٩٨م)، أوراق عمل ندوة التأمين المجموعة في كتاب التأمين الإسلامي، الأردن: شركة التأمين الإسلامية.
٧. أتاسي، مُجَدِّد خالد (١٩٨٦م)، شرح مجلة: مجلة الأحكام العدلية، إسلام آباد: إدارة تحقيقات إسلامي.
٨. الأندلسي، أبو مُجَدِّد؛ عبد الله بن أبي جمرة (١٩٩٠م)، بهجة النفوس وتحليلها بمعرفة ما لها وما عليها شرح مختصر صحيح البخاري المسمى جمع النهاية في بدء الخير والغاية، بيروت: دار الكتب العلمية.
٩. البخاري، مُجَدِّد بن إسماعيل، (١٩٨٢م)، صحيح البخاري، بيروت: المكتبة العصرية.

- البدوي، علي محمود، (٢٠٠٩م)، التأمين دراسة تطبيقية تأمينات الحياة وتأمينات المسئوليات وتأمينات الماشسة والأغنام تأمين الخيول وتأمين المزارع السمكية وإعادة التأمين، الإسكندرية: دار الفكر.
- البرعي، السيدة عبد المنعم عبده، (٢٠٠٧م)، فساد المعاملات الجارية وأثرها في الحركة الاقتصادية "دراسة فقهية مقارنة"، الإسكندرية: دار الفكر.
- البريكي، محمد بن سالم بايوسف، (٢٠٠٥م)، شركات الأشخاص في الفقه الإسلامي وقانون الإمارات مع التركيز على شركة المحاصة "دراسة مقارنة" بيروت: دار البشائر الإسلامية.
- البستاني، فؤاد إفرام، (١٩٥٦م)، منجد الطلاب، بيروت: المطبعة الكاثوليكية.
- البلتاجي، محمد، (٢٠٠٨م)، كتابة عقود التأمين من وجهة الفقه الإسلامي، دراسة مستوعبة لكافة جهات النظر في عقدي التأمين التجاري والتعاوني، القاهرة: دار السلام.
- ثنيان، سليمان بن إبراهيم، (٢٠٠٣م)، التأمين وأحكامه، بيروت: دار ابن حزم.
- جميلي، خالد رشيد، (١٩٦٨م)، الجعالة وأحكامها في الشريعة الإسلامية والقانون "نظرية الوعد بالمكافأة"، بيروت: علم الكتب.
- حاشية ابن عابدين، محمد أمين، (١٩٩٤م)، تنوير الأبصار أصل شرح الدر المختار، بيروت: دار الكتب العلمية.
- الخطاب، محمد بن محمد عبد الرحمن المغربي، (١٩٩٥م)، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، بيروت: دار الكتب العلمية.
- الحمدان، عبد المطلب عبد الرزاق، (٢٠٠٨م)، المضاربة كما تجرئها المصارف الإسلامية وتطبيقها المعاصرة، مصر: دار الفكر الجامعي.
- حيدر، علي، (٢٠٠٣م)، درر الأحكام شرح مجلة الأحكام، بيروت: دار الجليل.

- الخياط، عبد العزيز، (١٩٨٩م)، الشركات في ضوء الإسلام، القاهرة: دار السلام.
- الدروي، علي مُجدد علي، (٢٠٠٦م)، شركة الملك وفقاً للقانون الوضعي - الشريعة الإسلامية "دراسة مقارنة" بيروت: منشورات زين الحقوقية.
- الزحيلي، وهبة، (١٩٩٥م)، عقد التأمين، الضوابط الشرعية وعقود التأمين وإعادة التأمين، دمشق: دار المكتبي.
- الزحشيري، محمود عمر، (٢٠٠٦م)، الكشاف عن حقائق غوامض التنزيل وعيون الأقاويل في وجوه التأويل، بيروت: دار الكتب العلمية.
- الزيلعي، علي بن عثمان، (د. ت)، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، بيروت: دار المعرفة.
- الزين، سميح عاطف، (د. ت)، موسوعة الأحكام الشرعية الميسرة في الكتاب والسنة العقود.
- السجستاني، سليمان بن أشعس، (١٩٠٨م)، سنن أبي داود، بيروت: دار المعرفة.
- السمرقندي، نصر بن مُجدد أبو الليث، (٢٠٠٠م)، تحفة الفقهاء، بيروت: دار الكتب العلمية.
- السنهوري، عبد الرزاق، (١٩٦٤م)، الوسيط في شرح القانون المدني، بيروت: دار إحياء التراث العربي.
- السيد، مُجدد ركي، (د. ت)، نظرية التأمين في الفقه الإسلامي، القاهرة: دار المنار.
- الشافعي، جابر عبد الهادي سالم، (٢٠٠٧م)، البديل الإسلامي للتأمين "رؤية فقهية وتطبيقية ومستقبلية"، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة.
- الشافعي، جابر عبد الهادي سالم، (٢٠٠٧م)، البديل الإسلامي للتأمين، رؤية فقهية وتطبيقية ومستقبلية، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة.

- شاهين، إسماعيل عبد النبي، (٢٠٠٥م)، مسؤولية الوكيل في الفقه الإسلامي "دراسة مقارنة بالقانون الوضعي"، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة.
- شبير، محمد عثمان، (٢٠٠٨م)، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، عمان: دار النفائس.
- الشرقاوي، صفية عبد العزيز، (١٩٩١م)، التكييف الشرعي لشركات المضاربة الإسلامية والآثار المترتبة منها، القاهرة: دار النهضة العربية.
- شكري، بهاء بهيج شكري، (٢٠٠٨م)، إعادة التأمين بين النظرية والتطبيق، عمان: دار الثقافة.
- الطبري، محمد بن جرير، (١٩٩٢م)، جامع البيان في تأويل القرآن، بيروت: دار الكتب العلمية.
- العاني، محمد رضا عبد الجبار، (٢٠٠٧م)، الوكالة في الشريعة والقانون، بيروت: دار الكتب العلمية.
- عبد الرحمن، فايز أحمد، (٢٠٠٦م)، التأمين في الإسلام، الإسكندرية: مكتبة الجامعة.
- عطوي، فوزي، (٢٠٠٥م)، الشركات التجارية في القوانين الوضعية والشريعة الإسلامية، بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.
- علوان، إبراهيم، (٢٠٠٩م)، عقد السمسرة وآثاره في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، علوان، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة، ط ١، ٢٠٠٩م.
- الفيومي، أبو عباس أحمد بن محمد بن علي، (٢٠٠٨م)، المصباح المنير، القاهرة: المعز المختار.
- القرطي، محمد ابن الرشد، (٢٠٠٤م). بداية المجتهد ونهاية المقتصد، القاهرة: دار العقيدة.
١٠. القرطي، محمد بن أحمد، (١٩٥٤م)، الجامع لأحكام القرآن، مصر: دار الكتب.

١١. القره داغي، علي محي الدين، (٢٠٠٦م)، التأمين الإسلامي "دراسة فقهية تأصيلية مقارنة بالتأمين التجاري مع التطبيقات العملية"، بيروت: دار البشائر الإسلامية.
١٢. القسطلاني، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن مُجَدِّد، (١٩٩٠م)، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، بيروت: دار الفكر.
١٣. القنديل، سعيد السيد، (٢٠٠٥م)، المسؤولية المدنية لشركات التأمين في ضوء عقدي التأمين والوكالة، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة.
١٤. الكاساني، أبو بكر بن مُجَدِّد، (٢٠٠٥م)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، القاهرة: دار الحديث.
١٥. ليبيا، مُجَدِّد، (٢٠٠٧م)، التأمين التعاوني وتطبيقاته في بنك الجزيرة بالمملكة العربية السعودية وشركة الإخلاص للتكافل بماليزيا، ماليزيا: الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا.
١٦. المرغيناني، علي بن أبي بكر، (١٩٩٥م)، الهداية شرح بداية المبتدي، القاهرة: دار الحديث.
١٧. المصري، عبد السميع، (١٩٨٧م)، التأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق، القاهرة: مكتبات وهبة.
- الملحم، أحمد سالم، (٢٠٠٥م)، المعاملات الربوية في ضوء القرآن والسنة، عمَّان: دار الثقافة.
- مولوي، فيصل، (١٩٩٦م)، نظام التأمين وموقف الشريعة منه، بيروت: مؤسسات الريان.
- نجدات، مُجَدِّد بن محمد، (٢٠٠٧م)، الوكالة في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها الاقتصادية المعاصرة، دمشق: دار المكتبي.

ثانياً: باللغة الإنجليزية:

١. Engku Rabiah Adawiah Engku Ali, Hassan Scott P. Odieno. (٢٠٠٨). *Essential Guide To Takaful "Islamic insurance"*. Kuala Lumpur: CERT Publications Sdn Bhd.
٢. International Convention on Takaful and Retakaful (٢٠٠٧). *International convention on takaful and retakaful: driving takaful mainstream Islamic finance: reevaluating strategies, moving forward*. Kuala Lumpur: Islamic Banking and Finance Institute Malaysia (IBFIM).
٣. Iqbal, Muhaimin. (٢٠٠٥). *General Takaful Practice, Technical Approach to Eliminate Ghara (uncertainty), Maisir (gambling), and Riba (usury)*. Jakarta: Gema Insani.
٤. J. O. Irukwu, (١٩٨٢). *Reinsurance in the Third World*, (٢nd ed). London: Witherby & Co. Ltd.
٥. Jaffer, Sohail. (٢٠٠٧). *Islamic Insurance, Trends Opportunities and the Future of Takaful*. London: Euromoney Books.
٦. Mark S. Dorfman. (٢٠٠٥). *Introduction to Risk Management and Insurance*. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Prentice Hall.
٧. Mohd Mas'um Billah, (٢٠٠١). *Principles & Practices of Takaful & Insurance Compared*. Kuala Lumpur: International Islamic University Malaysia.
٨. Treischman. James S (٢٠٠٥). *Principle of Risk Management and Insurance*.