



عمادة البحث العلمي  
DEANSHIP OF SCIENTIFIC RESEARCH

مجلة العلوم الاقتصادية

Journal homepage:  
<http://journals.sustech.edu/>



كلية العلوم والاقتصاد  
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

## فاعلية خدمات التأمين التكافلي في السودان دراسة حالة شركة التأمين الإسلامية (2005م – 2009م)

سامي إبراهيم باخت يس

قاسم الفكي علي جاد الله

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا – كلية الدراسات التجارية

### المستخلص :

هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى فاعلية خدمات التأمين التكافلي (البديل الإسلامي للتأمين على الحياة) المقدم من شركة التأمين الإسلامية والتعرف على الأسباب التي أدت إلى انخفاض الوعي التأميني بخدمات التأمين التكافلي ، والتعرف على المعوقات والمشاكل التي أدت الى عدم انتشاره والتعرف على كيفية استنباط المخالفات الشرعية ومعالجتها لتتوافق مع النهج الإسلامي ، ولقد اتبع البحث المنهج الوصفي التحليلي ودراسة الحالة ، ولطبيعة الدراسة تم تصميم استبانة لجمع البيانات ، تم توزيع (100) استبانة عدد (50) استبانة للمشاركين في أنظمة خدمات التكافل المقدمة من شركة التأمين الإسلامية ، وعدد (50) استبانة وزعت عشوائيا لغير المشاركين في أنظمة التكافل المقدمة من شركة التأمين الإسلامية ، ومن أهم النتائج التي توصل لها البحث أن خدمات التكافل المقدمة من شركة التأمين الإسلامية ذات فاعلية وتحقق نجاح ، إلا أن خدمات التكافل المقدمة لا تلبي احتياجات كافة افراد المجتمع اذ انها تغطي جزءا من أفراد المجتمع وهي الشريحة التي تعمل في مهن منتظمة وقد عزت شركة التأمين الإسلامية ذلك إلى أن تسويق هذه الخدمات أيسر ومناسب أكثر من الشرائح الأخرى كذلك لسهولة تحصيل الإشتراكات ، كما أن زيادة الدخل تؤثر في الإشتراك في التكافل .

### ABSTRACT:

This study aimed to identify the effectiveness of the takaful services (Islamic alternative to life insurance) provided by Islamic Insurance Company, besides identifying the reasons that led to the inadequate awareness of takaful insurance services, as well as highlighting the obstacles and problems that limited the spread of takaful insurance services, in addition to learn how to deduct the legal irregularities and process them to conform with Islamic approach. The research followed the descriptive analytical and the case study methods. The nature of the study required designing a questionnaire for data collection, where (100) questionnaire were distributed, fifty questionnaires distributed for participants in the takaful insurance system provided by the Islamic insurance Company, and fifty questionnaires randomly distributed to non-participants in the takaful insurance system provided by the Islamic Insurance Company. Among the most significant findings of the research was that the takaful services provided by the Islamic Insurance Company do not meet the needs of all members of the community but covers a segment of members of the community who works in regular occupations. This phenomenon occurred due to the fact that marketing of these services is easier and more convenient than other

segments, besides the ease of collection of contributions .Also, increasing income affects participation in takaful.

**الكلمات المفتاحية :** إعادة التأمين - الإكتواري - قانون الأعداد الكبيرة.

**المقدمة:**

يعتبر التأمين نشاط اقتصادي واجتماعي متطور كما أنه يعتبر أسلوب علمي له الكثير من الأهداف والمبادئ الأمر الذي جعله يلقى اهتماماً كبيراً في اغلب دول العالم والتي توليه عناية خاصة واهتماماً ، ويرجع السبب في ذلك إلى أن التأمين يعتبر أداة رئيسية من أدوات التنمية والإزدهار الاقتصادي والاجتماعي في الدول المتقدمة كما أن التأمين في العالم المعاصر لم يعد يهدف فقط إلى حماية الأفراد من المخاطر وإنما اصبح فضلاً عن ذلك هدفاً قومياً يعمل على دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية أما في البلدان النامية فقد أكتسب أهمية في العقد الأخير من القرن العشرين وحرصت تلك الدول على انتشار مؤسساته والعمل على تطويرها وفي عالمنا الإسلامي اهتم الباحثون والدارسون بإقامة نظام تأمين يتماشى مع الأسس والاحكام الشرعية حتى يستفيد من خدماته الكثير من المسلمين إذ انه لم يعرف نظاماً بمفهومه الحديث في العصور الإسلامية الأولى ، وينقسم التأمين من حيث النوع إلى نوعين أولها التأمينات العام مثل (تأمين السيارات ، التأمين البحري) ، وثانيهما تأمين الأشخاص ومن اقسامه التأمين الصحي والتأمين على الحياة ، وهو محل الدراسة الحالية والذي بدأت خدماته في السودان في التطور والازدهار بعد أن اسهم السودانيون في عملية التأصيل والأسلمة لخدماته وقد تم ذلك عبر القنوات الشرعية التي تعمل وفقاً للمنهج الإسلامي تحقيقاً لبناء دولة إسلامية ونتيجة لذلك ظهرت خدمات التكافل الإسلامي كبديل شرعي لخدمات التأمين على الحياة وقد تم انشاء أول شركة تأمين إسلامي في العالم في السودان وهي شركة التأمين الإسلامية في العام 1979م .

**مشكلة الدراسة:**

من الملاحظ عدم وجود سوق نشطة قوية لخدمات التكافل (البديل الإسلامي للتأمين على الحياة) في السودان بالرغم من الأهمية اللازمة لتلك الخدمات والفوائد الجمة لها ، الامر الذي أدى الى ضعف انتشارها وربما يرجع ذلك الى معوقات غير شرعية أدت إلى ذلك ، لذا فإن مشكلة البحث تكمن في معرفة أهم العقبات التي تواجه خدمات التأمين على الحياة المقدمة من شركة التأمين الإسلامية ومدى فاعلية خدمات التكافل المقدم للمواطن السوداني .

**فرضيات الدراسة :**

سعى البحث إلى اختبار الفروض التالية :

1. ضعف الثقافة التأمينية أثر على الاشتراك في التأمين التكافلي .
2. الاعتماد على أنظمة الضمان الاجتماعي أثر على الرغبة في الاشتراك في خدمات التكافل .
3. محدودية الدخل أثرت على الإقبال على الاشتراك في التكافل .
4. التحفظات الشرعية أعاققت انتشار خدمات التكافل .
5. تجربة التكافل الإسلامي ذات فاعلية وتحقق نجاح .

**أهداف الدراسة:**

- التعرف على نطاق التغطية في التكافل من حيث الفئات والأخطار المشمولة .
- التعرف على أنواع ومزايا وطريقة الاشتراك في التكافل .
- التعرف على كيفية استنباط المخالفات الشرعية ومعالجتها ووضع مقترحات لها للتوافق مع النهج الإسلامي .

- التعرف على الأسباب التي أدت إلى انخفاض الوعي التأميني بخدمات التكافل .  
منهجية الدراسة :

اعتمد الباحث على المنهج الوصفي التحليلي ودراسة الحالة .

أدوات جمع البيانات :

استخدم الباحث أكثر من أداة لجمع البيانات والمعلومات اللازمة للدراسة منها :

- الاستبيان : هو وسيلة يجمع بها الباحث المعلومات من العينة التي يختارها وذلك بقصد التعرف على آراء هذه العينة.
- المقابلة : هي لقاء بين الشخص المقابل والباحث الذي يقوم بطرح مجموعة من الأسئلة للشخص المقابل ويقوم الباحث بتسجيل الإجابات .
- مصادر المعلومات : سيحصل الباحث على المعلومات من مصادر أولية ومصادر ثانوية .

مفهوم التأمين على الحياة :

هناك كثير من الاخطار التي يتعرض لها الإنسان في حياته منذ لحظة ولادته إلى لحظة وفاته مما يترتب عليها تحقيق زيادة نفقات مادية لا يستطيع الفرد في غالب الأحوال تحملها نتيجة لتعرض دخله الى النقص أو الفقر بسبب الوفاة أو الشيخوخة أو عدم قدرته على الإنتاج ، هذه الأخطار التي يتعرض لها الإنسان من الصعب معرف مدى الخسائر التي يمكن ان تتسبب (السيد عبد المطلب عبده - 1989م ، ص 303) في احداثها لأنه من المستحيل منع وقوعها تماماً ، فبالرغم من التقدم الهائل في الطب العلاجي والطب الوقائي لا يزال الإنسان يصاب بالأمراض المختلفة التي تلزمه الفراش وتمنعه من مزاوله أعماله .  
يمثل التأمين على الحياة أحد شقي تأمينات الأشخاص ، فالمعروف أن تأمينات الأشخاص تنقسم إلى نوعين هما التأمين على الحياة والتأمين الصحي ويعود هذا التقسيم الى نوعية وطبيعة الاخطار الشخصية التي يغطيها كل نوع ويمكن تقسيم هذه الاخطار الى خمسة أنواع هي: (صلاح الدين صدقي - 1978م ، ص 15)

- 1- الوفاة أو الموت الطبيعي .
- 2- العجز الكلي أو الجزئي الدائم أو العجز الكلي أو الجزئي المؤقت الاعتباري .
- 3- التقاعد ، أو الموت الاقتصادي .
- 4- الحوادث الشخصية والأمراض .
- 5- البطالة .

وتتضمن الأخطار التي يغطيها التأمين على الحياة ثلاثة أنواع فقط من أخطار الأشخاص ، وهي التي يترتب على تحققها انقطاع الدخل بصورة كلية دائمة ، وبناء عليه تختص وثائق التأمين على الحياة بتوفير التغطية اللازمة حال تحقق خطر الوفاة أو البقاء على قيد الحياة لسن معينة ، كما قد تضم أيضاً وبصورة إضافية التغطيات الخاصة بمجالات العجز الكلي الدائم الذي عادة ما يوصف أنه موت اعتباري .

**تعريف التأمين على الحياة :**

عرفه محمد جودت بأنه عبارة عن (اتفاق بين شركة التأمين وبين الشخص المؤمن له ، تتعهد بموجبه شركة التأمين بدفع مبلغ من المال للمؤمن له ، كدفعة مرة واحدة أو بصفة دورية نتيجة تحقق خطر معين يتعلق بحياة الشخص المؤمن له أو مجموع الأشخاص خلال فترة محددة ، لقاء قيام الطرف الثاني (المؤمن) بدفع قسط لشركة التأمين لمرة واحدة أو بشكل دوري خلال فترة محددة) أما الأستاذ محمد رفیق المصري فقد نص تعريفه على : (انه عقد بموجبه يتكفل المؤمن بدفع قيمة (مبلغ) التأمين للمستفيد في حالة وفاة المؤمن علي حياته أو المؤمن علي حياة نفسه لبقائه حياً بعد سن معين وذلك مقابل أقساط سنوية تدفع لمدى الحياة أو المدة محددة بموجب العقد ) ( سلامة عبد الله - ص 187 ) .

**كيفية تنقية عقد التأمين علي الحياة :**

يرفض الفكر الإسلامي التأمين علي الحياة المعاصر لاحتوائه علي العديد من الشبهات الشرعية حيث اقر فقهاء المسلمين تحريم التأمين التجاري وجواز التأمين التعاوني ، كما يتضح من قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته الأولى بمكة المكرمة بتاريخ 10 شعبان 1398 هجري الذي درس فيه المجمع عقد دراسة مستفيضة واصدر بعد ذلك قراره الذي حوي جواز التأمين التعاوني وبعض المقترحات لمزاولته. قرر المجلس جواز التأمين التعاوني لما يلي :

1/ أن التأمين التعاوني من عقود التبرع التي يقصد بها أصالة التعاون والاشتراك في تحمل المسؤولية عند نزول الكوارث. كما أن جماعة التأمين التعاوني لا يستهدفون تجاره ولا أرباح وإنما توزيع الأخطار بينهم والتعاون علي تحمل الضرر .

2/ خلو التأمين التعاوني من الربا بنوعه ، فهو ليس ربوي ولا تستغل أمواله في استثمار ربوية .

3/ انه لا يفيد جهل المشتركين في التأمين التعاوني بتحديد ما يعود عليهم من النفع لأنهم متبرعون فلا مخاطر ولا غرر ولا مغامرة بخلاف التأمين التجاري .

4/ قيام جماعة من المشتركين أو من يمثلهم باستثمار ما تجمع من الأقساط لتحقيق الغرض الذي من أجله نشأ هذا التعاون سواء كان القيام بذلك تبرعاً أو مقابل أجر معين ، ورأي المجلس أن يكون التأمين التعاوني على شكل شركة تأمين تعاونية الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية وكذلك الالتزام بالفكر التعاوني التأميني (شوكت محمد عليان . ص33).

المبادئ التي بموجبها يستقيم الأمر الشرعي في التكافل هي :

1/ مبدأ التبرع :

بأن يتبرع المشتركون عن رضا بجزء من أقساط اشتراكهم أو بها كلها لصندوق التكافل حسب حاجة الصندوق ، وبهذا يساهم المشترك مع غيره في إعانة بقية المشتركين ويتم تعويضه في ذات الوقت بالمزية إذا استحقها في صورة تعاون وتبادل .

2/ عدم مخالفة أداء أو نشاط الشركة لأحكام الشريعة الإسلامية :

تلتزم الشركة في جميع الأنشطة بالاهتداء بأحكام الشريعة الإسلامية وخاصة فيما يتعلق بإبرام العقود والاستثمارات ولهذا تلتزم : أ. تعيين جهاز شرعي يتألف من مجموعة من علماء الشريعة كهيئة للمراقبة تراقب أعمال الشركة وضبطها بما يتفق وأحكام الشريعة الإسلامية ، كما تعمل على دراسة الأمور التي تصعب على الشركة من الناحية الفقهية ومن ثم تصدر قراراً حيالها .

ب. تقوم باستثمار أموالها عبر القنوات المشروعة في الميادين التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة كتجارة المخدرات أو الخمر مثلاً .

## 3/ توزيع الفائض :

وهو عبارة عن توزيع الأموال المتبقية بصندوق التكافل في نهاية السنة بعد دفع التعويضات والالتزامات مضافاً إليها عوائد الاستثمار ويتم توزيعها على المشتركين بالشركة حسب نسبة اشتراكهم مع مراعاة التاريخ الذي تم فيه السداد .

## 4/ المشاركة في الخسارة :

إذا فاقت التعويضات والمصروفات الاشتراكات ، وكان هنالك خسارة زائدة ينبغي أن يشارك الجميع فيها بنسب إقساطهم أنصافاً مع القاعدة الشرعية الغرم بالغرم .

## 5/ المشاركة في الإدارة :

للمشتركين حق المشاركة في الإدارات والإشراف على نشاط الشركة وإدارتها عبر هيئة المشتركين التي تنتخب من يمثلها في مجلس الإدارة .

أما في الرد على بقية المحظورات الشرعية التي لحقت بعقد التأمين على الحياة كما ساقها جمهور فقهاء الشريعة الإسلامية فإن عقد التكافل الإسلامي :

1- لا تجعل حياة الفرد ميداناً للتجارة لان المضارب لا يتأثر بأموال الأقساط وعوائد استثمارها، وإنما له النسب الشائعة من الأرباح الناتجة .

2- لا يسمح للمشارك بالتنازل عن حقه في عقد أو مزية التكافل لطرف ثالث إلا إذا كان ذلك سداداً لحق مالي للغير فلا مخالفة لقاعدة حق الغير والوصية إذ أن سداد الدين يسبق الإرث .

3- ليس بها أي شائبة من شوائب الربا .

4- تحسن وتلتزم بأحكام المضاربة الإسلامية بالكامل .

ووفقاً لما هو مطبق في شركات التأمين الإسلامية يكون تعريف التكافل بأنه (عقد تبرع جميع أنشطته تمارس وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية تضم جماعة من المشتركين يتعرضون لأخطار مختلفة متجانسة وإذا لحق بأي منهم ضرر أو أذى دفع له ولوكيله من صندوق التكافل حسب ما اتفق سلفاً وذلك لقاء أقساط دورية يتبرع المشتركين بها كلها أو بجزء منها ويستحقون فائضها إذا تحقق إضافة إلي عوائدها إن وجدت ويساهمون في الخسارة الزائدة وإدارة الصندوق ) .

## أنواع التكافل :

يعرف التكافل على أنه البديل الإسلامي أو الشرعي للتأمين على الحياة وينقسم إلي أنواع عديدة يحمل كل نوع منها تغطية محددة وقد بدأ نظام التكافل بنوعين من العقود من حيث المشتركين :

1. عقود جماعية (وثيقة التكافل الجماعي)

2. عقود فردية (مضاربات التكافل)

حققت وثيقة التكافل في بداياتها نجاحاً كبيراً تمثل في الزيادة في الأقساط المكتتبه من سنة لأخرى ولكن ما واجه الاقتصاد السوداني من تضخم كان له أثراً سلبياً على وثيقة مضاربات التكافل والتي كان من أهدافها الحماية التكافلية إضافة إلي الادخار والاستثمار .

فيما يلي أنواع التكافل :

### 1. وثيقة التكافل الجماعي :

#### (1) الأهداف :

تهدف وثيقة التكافل الجماعي إلي تحقيق التكافل بين المشتركين من موظفين وعمال في الشركات أو البنوك أو الهيئات أو الجمعيات الخيرية ، عند وفاة أحدهم أو عجزه في أثناء فترة إشتراكه طبقاً لما ورد في شروط الوثيقة .

#### (2) شروط الاشتراك :

يقتصر الاشتراك علي الأشخاص الذين يجاوزوا عمرهم الثامنة عشر ولم يتجاوزوا الخامسة والستين عند بداية الاشتراك .

- الحد الأدنى للمشاركين (10) أشخاص .

- تنتهي فترة الاشتراك لأي مشترك عند بلوغه سن الخامسة والستين .

- مدة الوثيقة عام قابل للتجديد .

- توجد شروط أخرى تتعلق بالحالة الصحية والقيمة الاسمية .

#### (3) المزايا التي تغطيها وثيقة التكافل الاجتماعي :

- الوفاة الطبيعية .

- الوفاة بحادث .

- العجز الكلي الدائم الناتج عن حادث .

- العجز الكلي الدائم الناتج عن مرض .

- العجز الجزئي الدائم الناتج عن حادث .

- العجز الكلي المؤقت الناتج عن حادث .

#### - الأمراض الخطرة :

وهي عبارة عن تغطية إضافية اختيارية وتعرف الأمراض الخطرة بأنها تصيب الإنسان وتضعه في حالة لا تشبه العجز الكلي

الدائم ولا المؤقت. والأمراض الخطرة المغطاة :

1. الفشل الكلوي .

2. السرطان .

3. عمليات الشريان التاجي .

4. الصدمة الدماغية .

5. النوبات القلبية .

وفي حالة إصابة المشترك بأي نوع من الأمراض المذكورة أعلاه وانطبق عليه تعريفه يصبح أهلاً لمزية التكافل ويكون

التصديق في هذه الحالة بنسبة 50% من القيمة الاسمية، وتستمر التغطية لبقيّة المزايا المتفق عليها.

#### شروط الأمراض الخطرة :

1. المرض المعني لا بد أن يكون قد أثبت بواسطة طبيب مؤهل حسب قانون مهنة الطب .

2. لابد أن يكون المرض المعني قد تم تشخيصه أول مرة خلال سريان العقد .
3. لابد أن تتقضي فترة شهر من تاريخ التشخيص وخلال هذا الشهر لا يستحق الشخص مزية التكافل عن المرض المعني إلا أنه يستحق بقية المزايا الواردة في العقد. أما إذا أنقضي الشهر فيصبح أهلاً لمزايا التكافل عن الأمراض الخطرة بالإضافة للتغطيات المنوه عنها في العقد .
- كيفية تحديد القيمة الاسمية (مبلغ التعويض) :**
  - 1- أن يكون مبلغ التعويض موحداً للمشاركين حسب رغبة الجهة مثلاً (100,000 جنية) .
  - 2- حسب الدرجات الوظيفية الأولى / الثانية (200,000، 100,000 جنية) علي التوالي .
  - 3- حسب المرتبات وفي هذه الحالة تكون القيمة الاسمية حاصل ضرب المرتب (الأساسي /الإجمالي)  $\times 60$  شهر. مثال مرتب إجمالي 50,000 جنية .
$$3000000 \text{ جنية إذن القيمة الاسمية} = 60 \times 50000$$

ويمكن لعامل الأشهر أن يتغير ليصبح 24، 36، 72، 120 شهراً .
- 4- حساب قسط الاشتراك = القيمة الاسمية  $\times$  معدل الاشتراك  
 حتي يتمكن المكتتب من إصدار وثيقة التكافل الجماعي لابد من أن تتوفر لديه البيانات التالية :
  1. الاسم
  2. العمر
  3. الوظيفة
 يتم تصنيف المشروع وفقاً لطبيعة عمل المشمولين بالتغطية .
- 5- يتم حساب السعر المتوسط للمشروع بقسمة إجمالي الأقساط علي إجمالي المرتبات مضروباً ذلك  $\times 1000$
- 6- بعد الخصم والتحميل نحصل علي سعر التكافل أو سعر التكافل أو سعر الوفاة الطبيعية .
- 7- يتم إضافة سعر الوفاة الطبيعية إلي أسعار المزايا الإضافية فيكون الناتج هو السعر الكلي للمشروع والذي علي أساسه يتم احتساب الاشتراك السنوي .
- 8- يحسب الاشتراك السنوي بضرب إجمالي القيم الاسمية في السعر الكلي للمشروع مقسوماً علي 1000.
- يتم احتساب رسوم دمغه والتي تكون نسبتها 1% من الاشتراك السنوي .
- 9- رسوم الإصدار يتم تحديدها بواسطة المكتتب .
- 10- تحتسب نسبة الاستقطاع للمشروع بقسمة الاشتراك السنوي علي إجمالي المرتبات مضروبة في 12 وبتطبيق هذه النسبة علي كل مشترك يكون الاستقطاع الخاص به .
- 11- بعد ذلك يكون الإصدار قد تم بالنسبة للمشروع المعين فيتم عمل خطاب نهائي للمشروع يوضح فيه تاريخ التحديد ومبلغ الاشتراك السنوي ويرفق معه إشعار خصم بالمبلغ المعين للاشتراك وقائمة المشمولين .
- 12- في حالة التجديد لمشارك يتم إخطاره قبل فترة معقولة بتاريخ التجديد ويطلب من الجهة التي سيتم التجديد لها بيانات المشتركين الذين تركوا الخدمة وقد كانوا من ضمن المشتركين في الوثيقة السابقة وأي تغيرات طرأت علي المرتبات .
- 13- قد يرى المكتتب زيادة السعر للمشروع المعين أو تقليله علي ضوء خبرته عن المشروع فيما يتعلق بكثرة المطالبات أو قلتها أو انعدامها .
- 14- في كثير من الأحيان تقوم الشركة بإعطاء المشروعات ذات الطبيعة المتشابهة سعراً مماثلاً لكشركات البترول والبنوك

وشركات التأمين .

15- قد تستعين الشركة بمعيدي التأمين في قبول مشروع أو عدم قبوله وذلك في حالة المشروعات التي لا يكون لدى الشركة خبرة سابقة عن طبيعة عملها .

16 يتم عمل فحص طبي لطالبي التأمين بقيم اسمية كبيرة بعد ملء استمارة التكافل والتي من خلالها يتم معرفة الحالة الصحية لطالب التكافل والتاريخ الصحي لعائلته والوضع المالي له وفي هذه الحالة علي المكتتب قبول أو تخفيض القيمة الاسمية له أو رفضه خاصة في حالة الوثيقة الفردية .

- وثيقة التكافل الجماعي تمكنت لحد ما من مواجهة مشكلة التضخم وذلك للزيادة السنوية التي تطرأ علي المرتبات والتي يترتب عليها الزيادة في القيمة الاسمية (مبلغ التعويض) ومن ثم الزيادة في قسط الاشتراك ومازالت الشركة تقوم بتسويق هذه الوثيقة .

#### حساب التكافل الجماعي (الفائض):

يتكون حساب التكافل من أقساط المشتركين المدفوعة بنية التبرع ومن هذا الحساب يتم تمويل دفع مزايا التكافل وإعادة التكافل والمصاريف الفعلية اللازمة لعمليات المشروع .

يقوم الخبير الاكتواري كل ثلاثة سنوات علي الأقل بتحديد ما إذا كان هناك فائض يوزع علي حملة الشهادات السارية بنسبة الاشتراكات التي سددها .

انسحاب المشترك من المشروع أو اعتباره منسحباً: يجوز لصاحب العمل أن يطلب إلغاء اشتراك أي من المشتركين في أي وقت يشاء وأيضاً يعتبر المشترك منسحباً إذا ترك خدمة صاحب العمل لأي سبب أو انتداب أو تفرغ للخدمة في أي جيش أو سلاح طيران .

#### مزايا (تعويضات) التكافل: (محمد صالح اسحق، - 2011م، ص15)

المطالبات هي الواجهة التي تعكس مصداقية شركة التأمين وقدرتها علي الوفاء بالتزاماتها وبالتالي بقائها في السوق أو خروجها منه. من قبل الشركات ولا نقول كلها هو الحصول علي أكبر ربح ممكن الشيء الذي انتفي بتطبيق التأمين الإسلامي مما ساعد كثيراً في تقليل الخلافات والتنازع الذي يؤدي للتقاضي في المحاكم .

#### الاستثناءات :

تتضمن هذه الاستثناءات في الوثائق وذلك لحماية أموال التكافل من تأثير الكوارث غير العادية لذلك لا يستحق المشترك دفع مزايا إذا حدثت وفاته أو عجز بصورة مباشرة أو غير مباشرة لأي سبب من الأسباب الآتي:-

1. حرب أو غزو أو عمل عدو أجنبي أو أعمال عدوانية أو أعمال شبه حربية (سواء أعلنت الحرب أم لا) أو حرب أهلية أو تمرد أو هيجان أو شغب أهلي يصل إلى شكل انتفاضة شعبية، مناورة عسكرية، أعمال عنف، عصيان ، حكم عسكري وحكم مغتصب، أو عمل أي شخص بالنيابة عن أو بالاشتراك مع منظمة بغرض قلب نظام الحكم أو التأثير على الحكومة بالأعمال الإرهابية أو العنف أو إذا كان العجز مسبباً بصورة مباشرة من ذلك .

2 محاولة الانتحار أو إيذاء النفس المتعمد سواء كان الشخص سليم العقل أو مجنوناً .

3. عمل مخالف للقانون أو استقزاز مسبب للإصابة .

4. تعاطي المخدرات او المشروبات الكحولية ، الطيران، الطيران الشراعي، أو السفر على الطائرات إلا إذا كان المشترك



- مسافراً مقابل أجر على طائرة تديرها شركة طيران معترف بها أو شركات تأجير طائرات .
6. الاشتراك أو التدريب في أي ألعاب رياضية خطيرة أو مسابقات أو ركوب الخيل أو قيادة السيارات في السياق.
7. الغطس الذي يستلزم أدوات تنفس صناعية .
8. الإصابة الناتجة من تفاعل نووي أو ذري أو تلوث إشعاعي .
9. التسمم (بما في ذلك شهييق الغاز) فيما عدا الالتهابات الناتجة عن الحادث وقت وقوعه .
10. الحمل، الولادة أو الإجهاض أو أي تعقيدات ناتجة عنها.
11. أي حالة مرضية أو تشوه يعاني منه المشترك قبل بدء تاريخ اشتراكه .

#### شروط استحقاق مزية التكافل :

1. أن تكون المعلومات والبيانات الجوهرية المقدمة من المشترك في طلب اشتراكه صحيحة فإذا أثبت عدم صحتها أو ثبت أن المشترك قد أخفى بيانات أو أي معلومات ضرورية عند اشتراكه يحرم المستفيد في هذه الحالة من مزية التكافل .
2. سداد جميع الأقساط المستحقة على المشترك قبل إصابته بالعجز أو الوفاة .
3. ألا يكون عجز المشترك أو وفاته قد حدث بعد التاريخ المحدد للانسحاب وفقاً لطلبه الذي أودعه لدى الشركة.
4. ألا يكون المستفيد قد دبر أو شارك في موت المشترك مما يحرمه من حصته في مزية التكافل .
5. أن يزود المستفيد الشركة بالمستندات القانونية للعجز أو الوفاة .

#### شروط دفع مزية التكافل :

- 1- المبالغ المستحقة السداد كمزية تكافل تعتبر ورثة وتطبق عليها الأحكام الشرعية الواردة في ميزان الوصايا .
- 2- بعد اكتمال الإجراءات تدفع الشركة المزية في موعد أقصاه (60) يوماً .
- 3- في جميع الحالات التي لا يستحق فيها المشترك مزية التكافل يعطي رصيده بصندوق الاستثمار .
- 4- تحرر الشركة شيكاً بقيمة مزايا التكافل باسم المشترك أو وكيل الورثة أو الموصي لهم وفقاً للتوكل الشرعي .
- 5- تدفع مزية التكافل المستحقة للفرد مرة واحدة وذلك في حالة الوفاة أو العجز الكلي الدائم أيهما يحدث أولاً وتصبح التغطية منتهية فيما يتعلق بذلك الفرد وذلك بتحقيق أي من الميزتين المشار إليها .

#### التطبيق العلمي لنظام التكافل في شركة التأمين الإسلامية :

في هذا الجزء سوف نقوم باستعراض أداء شركة التأمين الإسلامية والتي تمارس نظام التأمين التكافلي في السودان وتحديداً في ولاية الخرطوم والهدف الأساسي من هذا الاستعراض معرفة حجم الأداء لهذه الشركة التي تعتبر رائدة في العمل بنظام التكافل.

#### نشأة وتأسيس شركة التأمين الإسلامية :

بتسجيل بنك فيصل الإسلامي كشركة مساهمة عامة في 18 / 8 / 1977م وممارسته لمهامه وفقاً لموجهات الشريعة الإسلامية ، أجازت هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي مبدأ التأمين التعاوني ، وألظمت البنك بالبداية في تأسيس شركة تأمين تعاونية لتأمين ممتلكاته وأمواله لديها وعدم التعامل مع شركات التأمين التجارية. وبهذه الفترة أصبح لزاماً على البنك لإضفاء الجانب الشرعي على معاملاته أن يقوم بتأسيس أول شركة للتأمين التعاوني في السودان بل وفي العالم قاطبة ، قامت شركة التأمين الإسلامية وزاولت نشاطها في 21 / 9 / 1979م .

ومن أبرز أغراضها :

1. مزاولة أعمال التأمين وإعادة التأمين .
2. العمل وكيلا لشركات ومؤسسات التأمين لأداء كل الأعمال التي تؤدي بطريق مباشر أو غير مباشر لتحقيق أهدافها .
3. تقديم الاستشارات الفنية في مجال التأمين . (إصدارات شركة التأمين الإسلامية ، 2008م، ص 4).

الدراسة الميدانية :

أولاً تحليل بيانات المشتركين في نظام التكافل المقدم من شركة التأمين الإسلامية (عدد 50 عينة اختيرت عشوائياً) :

جدول (1) يوضح تصنيف أفراد العينة تبعاً لمهنتهم

النسبة	التكرار	النوع
70%	35	موظف
8%	4	أستاذ جامعي
4%	2	معلم
18%	9	عامل
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

الجدول رقم (1) نلاحظ فيما يتعلق بمهنة الباحثين أن (70%) من أفراد العينة موظفين بينما (18%) من العمال ويليها أستاذة جامعات بنسبة (8%) ونسبة (4%) معلمين والتي تمثل أدنى نسبة، يرى الباحث أن شريحة الموظفين أكثر حرصاً على الإقبال على خدمات التكافل وربما يعزى ذلك إلى ارتفاع درجة الوعي التأميني الأمر الذي يتطلب من هيئات التأمين تكثيف الجهود لتبصير الشرائح الأخرى بفوائد هذه الخدمات.

جدول (2) يوضح التوزيع التكراري لأفراد العينة حسب القطاع

النسبة	التكرار	القطاع
-	-	عام
100%	50	خاص
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

نلاحظ من الجدول (2) أن نسبة (100%) من أفراد العينة يعملون في القطاع الخاص وهذا مؤشر إلى أن المؤسسات والهيئات الخاصة تقوم بتوفير خدمات التكافل لموظفيها وعمالها مع الاشتراك الاجباري في صندوق التأمينات الاجتماعية الموفر من قبل الدولة للقطاع الخاص والعكس القطاع العام الذي يكتفي بما توفره الدولة له من خدمات صندوق القومي للمعاشات وبعض الصناديق التكافلية الخاصة ببعض المؤسسات الحكومية.

جدول (3) يوضح التوزيع التكراري للدخل الشهري لأفراد العينة (المبالغ بالجنيهات)

النسبة	التكرار	الدخل الشهري
8%	4	449-400
16%	8	499-450
20%	10	999-500
30%	15	1499-1000
12%	6	1999-1500
14%	7	2000 فأكثر

المصدر: الدراسة الميدانية

ولاحظ الباحث من المشاهدة أن هنالك علاقة بين مستوى الدخل الشهري والإقبال على الاشتراك في التكافل وهذا يتسق مع الفرض القائل أن انخفاض الدخل يؤثر على الإقبال في الاشتراك في خدمات التكافل .

جدول (4) يوضح التوزيع التكراري لأفراد العينة حسب نوع التكافل المشترك فيه

النسبة	التكرار	نوع التكافل
2%	1	فردى
8%	4	عائلى
20%	10	حماية رهن
70%	35	جماعى
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

يتضح من الجدول رقم (4) والذي يشير إلى نوع التكافل الذي يشترك فيه أفراد العينة فنجد أن نسبة (70%) منهم مشتركون في التكافل الجماعى تليها نسبة (20%) منهم مشتركون في حماية الرهن ونسبة (8%) منهم مشتركون في التكافل الفردى وهي أدنى نسبة ويرى الباحث أن هنالك جهود مبذولة من قبل شركة التأمين لترويج التكافل الجماعى وقد عزت ذلك إلى عدة تبريرات منها سهولة تحصيل الاشتراكات وأيضا عالجت الوثيقة الجماعية مشكلة التضخم وذلك بإمكانية رفع القيمة الاسمية سنويا .

جدول رقم (5) يوضح التوزيع التكراري للأسباب التي دفعت أفراد العينة للاشتراك في التكافل

النسبة	التكرار	السبب
56%	28	توفير حماية الأسرة
6%	3	العلاج
8%	4	لضمان السكن
26%	13	منحة من المؤسسة
4%	2	توظيف المتبقى من المرتب
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

فيما يتعلق بالاسباب التي دفعت أفراد العينة للاشتراك في التكافل نجد من الجدول رقم (5) أن نسبة (56%) كانت دوافعهم حماية الأسرة ونسبة (26%) اقبلوا على التكافل لأن المخدم يقدم لهم قسط الاشتراك كمنحة من المؤسسة وأن نسبة (8%) منهم اقبلوا عليه لتوفير مسكن لافراد الاسرة أما نسبة (6%) منهم اقبلوا عليه لتوفير العلاج ونسبة (4%) منهم هناك فائض في رواتبهم ففضلوا الاشتراك في التكافل لتوظيفه بصورة أفضل ونلاحظ أن من أكثر الأسباب دعماً لزيادة قناعة المشتركين هو الإحساس بدور هذه الخدمات في توفير حماية لاسرهم من بعدهم .

جدول (6) يوضح التوزيع التكراري عن كيفية حصول أفراد العينة على وثيقة التكافل

النسبة	التكرار	البيان
88%	44	المؤسسة التي تعمل بها
6%	3	اقناع من احد الوكلاء أو المنتجين
2%	1	إعلانات الشركة عبر وسائل الاعلام
4%	2	العلاقة الشخصية بأحد موظفي الشركة
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

يتضح مما سبق أن الشركة تعتمد على توزيع الخدمة عن طريق البيع المباشر والوكلاء والمنتجين ونوعاً ما على موظفي الشركة ونلاحظ ضآلة الإعلان لهذه الخدمة عبر وسائل الاعلام المختلفة .

جدول (7) يوضح التوزيع التكراري لاعتقاد افراد العينة حول ضرورة التكافل

النسبة	التكرار	الاعتقاد
92%	46	من الحاجات الأساسية
8%	4	من الكماليات
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

فيما يتعلق باعتقاد العملاء بضرورة خدمات التكافل نجد من الجدول رقم (7) أن نسبة (92%) منهم يعتقدون بضرورة خدمات التكافل واعتبارها من الحاجات الأساسية وهي تعد نسبة كبيرة بينما نجد أن نسبة (8%) منهم يرونه من الكماليات وتعد هذه النسبة ضئيلة جدا.

جدول (8) يوضح التوزيع التكراري لآراء أفراد العينة حول الشروط والاستثناءات التي في وثيقة التكافل التي نحتاج إلى حذف أو تعديل

النسبة	التكرار	الأسباب
56%	28	الحمل والولادة لا تضمن في نبد الأمراض الخطرة
6%	3	أن يكون المشترك غير مشمول بالتغطية في حالة الاجازة بدون مرتب
4%	2	أن يعطى المشترك مهلة شهر فقط في حالة عدم السداد ويعتبر بعدها منسحبا
4%	2	أن يتراوح سن المشترك ما بين الثامنة عشر والستين
2%	1	أن يعطى المشترك شهرا من تاريخ التشخيص حتى يصبح اهلا لمزية الأمراض الخطرة
76%	38	لا ينطبق
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

يرى الباحث أن تخضع الشركة هذه الوثائق إلى الدراسة كل فترة لتتلي احتياجات العملاء .

جدول (9) يوضح رغبة أفراد العينة حول وثائق التكافل التي يجب استحداثها

النسبة	التكرار	النوع
40%	20	وثائق معاشية
12%	6	وثائق استثمارية
20%	10	التعليم
16%	8	الصحة
12%	6	لا ينطبق
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

من الجدول رقم (9) نجد أن نسبة (40%) منهم ينادون بضرورة ادخال وثائق لتغطية المعاش ونسبة (12%) يرون أنهم بحاجة إلى وثائق استثمارية ونسبة (20%) منهم يرون ضرورة ادخال تغطيات تعليم ابناءهم ونسبة (16%) منهم أن تشمل التغطية كل ما يتعلق بالصحة ونجد أن نسبة (12%) لم يفصحوا عن رغبتهم في ما اذا كانوا يحتاجون إلى استحداث وثائق جديدة غير موجودة حاليا ونلاحظ أن أعلى نسبة رأت ضرورة إدخال وثائق معاشية وذلك لأنهم يعزون ذلك إلى أن المعاش الحالي لا يغطي نفقات المعيشة وتلتها نسبة الذين يرون ضرورة إضافة التعليم وذلك لأن نفقات التعليم قد زادت عما كانت عليه في الاونة الأخيرة خاصة بعد ظهور التعليم الخاص، ثم تلتها نسبة الذين يحتاجون إلى الصحة خاصة أن تكلفة العلاج في الوقت الراهن عالية جدا إضافة إلى ارتفاع أسعار الأدوية .

جدول (10) يوضح آراء العينة ومقترحاتهم حول طريقة الإعلان للتكافل

النسبة	التكرار	المقترح
18%	9	إقامة الندوات والمحاضرات
12%	6	نشر مطبوعات علمية توضح الفائدة تلك الخدمات لاكثر شريحة في المجتمع
26%	13	الاستفادة من خدمات الانترنت للإعلان والترويج
44%	22	عمل برامج إذاعية وتلفزيونية
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

فيما يتعلق بمقترحات أفراد العينة حول طريقة الإعلان للترويج لخدمات التكافل من الجدول رقم (10) نجد أن نسبة (18%) منهم يرون أن نظام الندوات والمحاضرات للتعريف بنظام التكافل بينما يرى (12%) منهم أن نشر مطبوعات علمية عن التكافل أفضل ونجد أن نسبة (26%) يقترحون إمكانية الاستفادة من الانترنت للترويج عن التكافل بينما نجد أن نسبة (44%) يقترحون على شركة التأمين القيام ببرامج عبر وسائل الإعلام المسموعة والمرئية ويعززون ذلك إلى أنها أكثر الوسائل فاعلية .

جدول (11) يوضح الوسائل المستخدمة بخلاف خدمات التكافل لأفراد العينة

النسبة	التكرار	المقترح
12%	6	المستشفيات والمراكز الصحية (حالات العجز والمرضى)
30%	15	الدعم الأسرى
58%	29	لا توجد لديهم وسائل لمواجهة الاخطار
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

من الجدول رقم (11) نجد أن نسبة (12%) كانوا يلجأون إلى المستشفيات والمراكز الصحية لتلقى العلاج وأن نسبة (30%) يتلقون دعماً اسرياً وأن نسبة (58%) لا توجد لديهم أي وسائل يستخدمونها لمواجهة الاخطار وهذا يشير إلى الفائدة التي تمنحها خدمات التكافل في اعتقادهم .

جدول (12) يوضح تفضيل الوسائل الأخرى بالمقارنة مع خدمات التكافل

النسبة	التكرار	المقترح
96%	48	أفضل التكافل
4%	2	أفضل الخدمات الأخرى
100%	50	المجموع

المصدر: الدراسة الميدانية

من الجدول رقم (12) نلاحظ أن نسبة (96%) من أفراد العينة يفضلون خدمات التكافل على الوسائل الأخرى ويعززون ذلك إلى حدوث التغيير في التركيبة الاجتماعية وتدني الخدمات المقدمة من المرافق الصحية ونسبة (4%) منهم يفضلون الخدمات الأخرى مثل صناديق التكاليف الخاصة بالمؤسسة .

جدول (13) يوضح آراء أفراد العينة حول مستوى الوعي التأميني في السودان

المقترح	التكرار	النسبة
جيد	4	%8
ضعيف	3	%6
ضعيف جداً	43	%86
المجموع	50	%100

المصدر: الدراسة الميدانية

يشير الجدول رقم (13) إلى رأي أفراد العينة فيما يخص مستوى الوعي التأميني في السودان فقد رأى نسبة (86%) من أفراد العينة أن مستوى الوعي التأميني ضعيف جداً بينما مثل نسبة (8%) منهم بأنه جيد ونسبة (6%) يرون أنه ضعيف وهذا يتفق مع الفرض القائل بأن انخفاض الوعي التأميني يؤثر في الإقبال على خدمات التكافل .

ثانياً: تحليل البيانات المتعلقة بغير المشتركين في أنظمة خدمات التكافل المقدمة من شركة التأمين الإسلامية (عدد 50 عينة اختيرت عشوائياً)

جدول (14) يوضح تصنيف أفراد العينة وفقاً لمهنتهم الرئيسية

المهنة	التكرار	النسبة
طبيب	2	%4
أستاذ ثانوي	5	%10
أعمال حرة	23	%46
موظف	14	%28
عاطل عن العمل	4	%8
طالب	2	%4
المجموع	50	%100

المصدر: الدراسة الميدانية

من الجدول رقم (14) نجد أن البناء المهني لأفراد العينة أن نسبة (46%) منهم أصحاب أعمال حرة وتمثل أعلى نسبة، ونسبة (28%) موظفين وتليها نسبة (10%) أستاذ ثانوي ونسبة (8%) عاطلون عن العمل ونسبة (4%) طلاب، ونلاحظ أن غالبية أفراد العينة من أصحاب المهن غير منتظمة مما يدل على عدم ثبات دخولهم.

جدول (15) يوضح التوزيع التكراري للدخل الشهري لأفراد العينة (المبالغ بالجنيهات)

الدخل الشهري	التكرار	النسبة
449-400	4	%8
499-450	6	%12
999-500	23	%46
1499-1000	9	%18

1999-1500	3	%6
2000 فأكثر	5	%10
المجموع	50	%100

المصدر: الدراسات الميدانية

يرى الباحث ضرورة التعرف على دخول أفراد عينة البحث لأن الدخل أحد العوامل المؤثرة في الرغبة بالاشتراك في التكافل لارتباطه ارتباطاً وثيقاً في تحديد قسط الاشتراك، فنلاحظ من الجدول رقم (15) أن نسبة (46%) من أفراد العينة تراوحت دخولهم ما بين (500-999) جنيه وهي أعلى نسبة مما يؤثر إلى أن انخفاض الدخل أثر في الرغبة بالاشتراك في التكافل بينما نجد أن نسبة (18%) انحصرت دخولهم ما بين (1000 - 1499) جنيه ، ونسبة (12%) انحصرت دخولهم ما بين (450 - 499) جنيه، ونسبة (10%) انحصرت ما بين (2000 جنيه فأكثر) ولكن مع ذلك لم تكن لديهم رغبة في الاشتراك بخدمات التكافل ونسبة (8%) منهم انحصرت دخولهم ما بين (400-449) جنيه ونسبة (6%) منهم انحصرت دخولهم ما بين (1500 - 1999) جنيه.

جدول (16) يوضح معرفة أفراد العينة عن ماهية التكافل

البيان	التكرار	النسبة
لا أعرف	41	%82
أعرف	9	%18
المجموع	50	%100

المصدر: الدراسة الميدانية

من الجدول رقم (16) نلاحظ أن نسبة (82%) من أفراد عينة الدراسة لا يعرفون ماهية التكافل ولا المزايا التي تقدمها هذه الخدمات بينما نجد أن نسبة (18%) منهم يعرف ما هي التكافل الأمر الذي يتطلب من شركة التأمين تكثيف الجهود لتعريف عامة الجمهور بفوائد هذه الخدمات.

جدول (17) يوضح عرض خدمة التكافل على أفراد العينة

السؤال	الإجابة	التكرار	النسبة
هل عرضت عليك خدمة التكافل	نعم	10	%20
	لا	40	%80
المجموع		50	%100

المصدر: الدراسات السابقة

من الجدول رقم (17) يتبين أن نسبة (80%) من عينة البحث لم تعرض عليهم خدمة التكافل وربما يعزى ذلك لتركيز شركة التأمين على القطاعات المنظمة لترويج الوثائق خاصة الجماعية منها مما يتطلب منها زيادة الجهود لعرض خدمة التكافل لعامة الجمهور، بينما نجد أن نسبة (20%) منهم عرضت عليهم خدمة التكافل.



جدول (18) يوضح آراء أفراد العينة حول شرعية خدمة التكافل

السؤال	الإجابة	التكرار	النسبة
هل تعتقد أن خدمة التكافل شرعية	نعم	30	60%
	لا	20	40%
المجموع		50	100%

المصدر: الدراسة الميدانية

الجدول رقم (18) يوضح أن نسبة (60%) من أفراد العينة يرون شرعية التكافل بينما نجد أن نسبة (40%) يرون أنها غير شرعية.

جدول (19) يوضح وجود فائض في الدخل بعد الإنفاق الشهري

السؤال	الإجابة	التكرار	النسبة
هل هناك فائض في دخلك بعد إنفاقك الشهري لشراء إحتياجاتك الضرورية	نعم	18	36%
	لا	32	64%
المجموع		50	100%

المصدر: الدراسة الميدانية

من الجدول رقم (19) نجد أن نسبة (64%) لا يبقى من دخلهم فائض ونجد أن نسبة (36%) منهم لديهم فائض.

جدول (20) يوضح مقترحات أفراد العينة لنشر الوعي التأميني

المقترح	التكرار	النسبة
الاستفادة من وسائل الإعلام المختلفة	21	42%
إقامة الندوات والمحاضرات وورش العمل	9	18%
ادخال علم التأمين ضمن مقررات التعليم العام والتعليم العالي	7	14%
عمل مسابقات في التأمين	6	12%
تدريب موظفي قطاع التأمين المناطق بهم تقديم هذه الخدمة	4	8%
الاستفادة من منظمات المجتمع المدني	3	6%
المجموع	50	100%

المصدر: الدراسة الميدانية

فيما يتعلق بمقترحات عينة البحث حول نشر الوعي التأميني من الجدول رقم (20) نجد أن نسبة (42%) يرون ضرورة الاستفادة من وسائل الاعلام المختلفة لنشر ثقافة التأمين عموماً ، ونسبة (18%) منهم يقترحون إقامة الندوات والمحاضرات وورش العمل، ونسبة (14%) يقترحون ضرورة إدخال التأمين ضمن المقررات الدراسية على المستويين للتعليم العام والعالي ، ونسبة (12%) يقترحون أن تتبنى هذه الهيئات عمل مسابقات خاصة بثقافة التأمين، ونجد أن نسبة (8%) يرون أن يتم تدريب موظفي قطاع التأمين، ونسبة (6%) يقترحون الاستفادة من منظمات المجتمع المدني.

**تحقيق الفروض :**

الفرضية الأولى :

ضعف الثقافة التأمينية أثر على الاشتراك في التكافل

من الجدول رقم (13) نجد أن (86%) من أفراد عينة البحث وهم الغالبية يرون أن مستوى الوعي التأميني في المجتمع السوداني ضعيف جدا.

وعليه نؤكد أثبات صحة الفرض القائل، ضعف الثقافة التأمينية أثر في الاقبال على الاشتراك في التكافل.

الفرضية الثانية :

الاعتماد على أنظمة الضمان الاجتماعي أثر على الرغبة في الاشتراك في خدمات التكافل. كما ان الجدول رقم (14) الخاص بالشريحة غير المشتركة في نظام التكافل نجد أن نسبة (42%) من أفراد عينة البحث أصحاب مهن منتظمة ويعززون ذلك إلى اعتمادهم على أنظمة الضمان الاجتماعي وهذه النسبة لا يستهان بها.

وعليه نؤكد اثبات صحة الفرض القائل الاعتماد على أنظمة الضمان الاجتماعي أثر على الرغبة في الاشتراك في خدمات التكافل.

الفرضية الثالثة :

محدودية الدخل أثرت على الاقبال على الاشتراك في التكافل

من الجدول رقم (3) الخاص بأفراد العينة المشتركين في التكافل نجد أن نسبة (30%) منهم يصل دخلهم ما بين (1000-1499) جنيه وهم الغالبية ونسبة (20%) ينحصر دخلهم ما بين (500 - 999) جنيه ، ونسبة (16%) منهم ينحصر دخلهم ما بين (450-499) جنيه، ونسبة (14%) منهم ينحصر دخلهم ما بين (2000 جنيه فأكثر) ، أما الذين ينحصر دخلهم ما بين (1500-1999) جنيه و (400-449) جنيه بلغت نسبتهم (2!) (8%) على التوالي.

كما نلاحظ من الجدول رقم (20) الخاص بالشريحة الأخرى (غير المشتركين) أن نسبة (64%) من أفراد العينة وهم الغالبية لا يوجد لديهم فائض من الدخل بينما نجد نسبة (36%) منهم لديهم فائض وهذا مؤشر إلى أن هنالك فجوة في ميزانية الأسرة . ومن كل ذلك يتضح إثبات صحة الفرض القائل ، محدودية الدخل أثرت على الاقبال على الاشتراك في التكافل.

الفرضية الرابعة :

التحفظات الشرعية أعاققت انتشار خدمات التكافل.

من الجدول رقم (18) نلاحظ أن نسبة (60%) من أفراد عينة البحث وهم الغالبية يرون شرعية خدمات التكافل بينما نسبة (40%) منهم لا يرون ذلك .

ومن هذا يتضح عدم صحة الفرض القائل التحفظات الشرعية أعاققت انتشار خدمات التكافل .

الفرضية الخامسة :

تجربة التكافل الإسلامي ذات فاعلية وتحقق نجاح .

من الجدول رقم (12) نلاحظ أن نسبة (96%) من أفراد عينة البحث يفضلون خدمات التكافل على الوسائل الأخرى ويعززون ذلك إلى حدوث التغيير في التركيبة الاجتماعية وتدني الخدمات المقدمة من المرافق الصحية. وعليه نؤكد اثبات صحة الفرض القائل، تجربة التكافل الإسلامي ذات فاعلية وتحقق نجاح .

## النتائج :

1. بمقارنة نظام التأمين على الحياة ونظام التكافل نجد أنه من الناحية النظرية أن التأمين ما هو إلا تعاوناً منظماً لتنظيم دقيفاً بين عدد الناس المعرضين لخطر واحد والخلاف في الوسائل العملية التي ظهرت لتنفيذ العقود التي تبرمها الشركات، نجد أن طلب الاكتتاب متشابه في كل من النظامين من حيث تطبيق المبادئ القانونية للعملية التأمينية.
2. أما عقود التكافل فهي عقود تعاون وتكافل بين المشتركين وهي نوع من أنواع وثائق التأمين على الحياة المختلطة مع الاشتراك في الأرباح توزع الفائض على المشتركين بعد خصم الاحتياطات اللازمة حسب أنصبتهم في التكافل، وهي عقود تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية كما أنه يتم استثمار الأموال في أوجه تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، لكن بالرغم من ذلك نجد أن هناك تدني في الاشتراك في التكافل بسبب ضعف الثقافة التأمينية ومحدودية الدخل.
3. كما نجد عدم كفاية المزايا الحالية للوثائق يؤدي إلى الاحجام عن الاشتراك في التكافل، كما أن هناك بعض الشروط والإستثناءات الواردة بالوثيقة التي ربما تكون سبباً في الاحجام عن الاشتراك.
4. أيضاً نجد أن أنظمة التكافل ركزت على الطبقة العاملة بالمهن المنتظمة واعتبارها الحقل الخصب لتسويق التكافل.
5. أيضاً من المعوقات التي تقف حجرة عثرة أمام انتشار التكافل اعتقاد بعض الجمهور بارتفاع أسعارها.
6. من معوقات مطالبات طول إجراءاتها بسبب المركزية في صرفها.
7. نجد أن البناء المهني يؤثر على الرغبة في الاشتراك فنلاحظ أن الموظفين أكثر رغبة في الاشتراك من غيرهم وذلك لحماية أسره من بعدهم وربما يكون ذلك نتيجة لصغر المعاش من الدولة، واتضح أن من انساب وسائل الاعلام هي الوسائل المسموعة والمرئية والتي يفضل الجمهور استخدامها لنشر ثقافة التكافل في المجتمع.
8. كما أن نقص الدعاية والإعلان عن ماهية التكافل ساعد على عدم الإقبال على التكافل.
9. أن خدمات التكافل لا تلبي احتياجات كافة أفراد المجتمع إذ أنها تغطي جزءاً محدداً من أفراد المجتمع وهي الشريحة التي تعمل في مهن منتظمة وقد عزت شركات التأمين ذلك إلى أن تسويق هذه الخدمات أيسر مناسب أكثر من الشرائح الأخرى، كذلك سهولة تحصيل الاشتراكات كما أن زيادة الدخل تؤثر في الاشتراك في التكافل.
9. نجد أن أغلب أفراد العينة أشاروا إلى أفضلية التكافل مما يدل على رضا المشتركين عن خدمات التكافل.

## التوصيات:

1. من افضل أن تتبنى الدول نظام التكافل كأحد الضمانات الاجتماعية التي يمكن أن توفرها للمجتمع.
2. إدخال علم التأمين بصفة عامة والتكافل بصفة خاصة في المراحل التعليمية المختلفة فاشراك مؤسسات التعليم لهذا لغرض يمكن أن يجد في الفكرة منطلقاً تسعى لتدعيمه وتبنيه والترويج له.
3. يجب على وسائل الاعلام أن تلعب دوراً أكبر في نشر الوعي التأميني وتطويره وإيجاد آليات لنشر ثقافته على كافة المستويات وبذل أقصى الجهود الرامية لمعالجة غياب الوعي التأميني.
4. تنظيم المؤتمرات والمحاضرات عن التكافل وشرح أهدافه ومزاياه.
5. تدريب وتأهيل الكوادر البشرية العامل في مجال التأمين عامة والتكافل خاصة وإجراء البحوث وإعداد استبيانات الاستقصاء لتلمس القصور وتلاقي الخلل أول بأول.
6. تفويض فروع الشركات في سداد مطالبات التكافل بحيث تختصر فترة دراسة المطالبات لأقصر فترة ممكنة

7. ابتكار تغطيات جديدة تتماشى مع احتياجات المستفيدين حتى يستفيد منها ذوي الدخل المحددة.
8. الاستفادة من التطور المذهل في وسائ الاتصال وانتشار الفضائيات وثورة المعلومات التي تجسدها الانترنت لتدعيم فاعلية النظام التكافلي.

#### المراجع:

1. القرآن الكريم – السنة النبوية.
2. محمد صالح اسحق، (2011م) مزية التكافل، شركة التأمين الإسلامية، ورقة مقدمة للكلية الكندية في التكافل الإسلامي.
3. سلامة عبد الله سلامة، إدارة وتنظيم منشآت التأمين، دار النهضة، القاهرة.
4. شوكت محمد عليان، ( 1996م ) التأمين في الشريعة الإسلامية، دار الشواق، السعودية.
5. صلاح الدين صدقي، (1978م )، التأمين ورياضياته، دار النهضة.
6. سيد عبد المطلب عبده، (1989م )، التأمين على الحياة، القاهرة، دار الكتاب الجامعي.
7. إصدارات ونشرات شركة التأمين الإسلامية التعريفية.