



اصول و مفاهیم پایه تکافل (مطالعه موردی: کشور مالزی)

مدرس:
دکتر میترا قنبرزاده
(عضو هیئت علمی پژوهشکده بیمه)





فهرست مطالب

تعریف تکافل و تفاوت با بیمه‌های متداول

انواع محصولات تکافل

مدل‌های کسب‌وکار تکافل

فرایند توسعه محصول تکافل

ارزیابی ریسک و قیمت‌گذاری محصولات تکافل

بازاریابی و کانال‌های توزیع در تکافل

بررسی عملکرد تکافل در کشورهای منتخب به ویژه کشور مالزی





بیان مسأله و ضرورت انجام کارگاه

□ در راستای سیاست‌های اقتصادی دولت سیزدهم، با هدف انطباق حداکثری نظام بیمه‌ای کشور با موازین فقهی و تنوع‌بخشی به محصولات و خدمات حوزه مدیریت ریسک‌های اقتصادی، **ایجاد نظام تکافل** به عنوان یکی از **راهبردهای اصلی وزارت اقتصاد** در دستور کار نظام اقتصادی کشور و در اولویت اقدامات علمی پژوهشکده بیمه قرار گرفت.

□ اقدامات پژوهشکده در این حوزه:

- ❖ برگزاری دوره‌های بین‌المللی
- ❖ برگزاری کارگاه‌های آموزشی در حوزه تکافل
- ❖ انجام طرح‌های پژوهشی در حوزه تکافل
- ❖ فرهنگ‌سازی و ترویج علم در حوزه تکافل در همایش‌های بیمه و توسعه
- ❖ انعقاد تفاهم‌نامه و برگزاری جلسات مشترک با مؤسسه‌ها و دانشگاه‌های پیش‌تاز در این حوزه
- ❖ تشکیل کارگروه تخصصی تکافل





تعریف تکافل

- تکافل، گونه‌ای بیمه برای جبران خسارات ناشی از حوادث و تکمیل نظام بانکی بدون بهره است که مبتنی بر اصل قرآنی تعاون و به معنای «کمک متقابل میان گروهی» می‌باشد.
- طراحان الگوی تکافل، به جای انتقال کامل خطر از بیمه‌گذار به بیمه‌گر، قائل بر **مشارکت میان افرادی** هستند که در معرض ریسک مشابهی قرار گرفته‌اند و الگوهای مختلفی را بر پایه عقود شرعی مختلف طراحی و عرضه نموده‌اند.
- تکافل در حقیقت عقدی است مطابق با اصول شریعت اسلامی که مبتنی بر **اصل تعاون مشترک** بوده و بر اساس آن مشارکت کنندگان تکافل توافق می‌نمایند تا سهم مشارکت تکافل معینی را در وجه صندوق مشترک تاسیس شده پرداخت نمایند، تا در صورت وقوع اتفاقات و حوادث مشخص شده در موضوع قرارداد تکافل، مشارکت کنندگان یا افراد ذینفع آنان، مستحق دریافت کمک‌های مالی یا جبران خسارت باشند.





تعریف تکافل

- به زبان ساده، طرز کار تکافل اینگونه است که یک عده‌ای از افراد، مبالغی را داخل صندوقی که به **صندوق تکافل** معروف است واریز می‌کنند تا اگر هر کدام از آن‌ها با خطری مواجه شد که متضمن خسارت مالی باشد، از همان صندوق، خسارت وی را پرداخت کنند (البته با این شرط که خسارت مالی جزء مواردی باشد که افراد، خواستار پوشش خطرات آن شده باشند).
- طبعاً مدیریت این صندوق نیازمند یک متولی است تا حساب‌های صندوق را نگهداری کرده و خسارات وارده به اعضای صندوق را محاسبه و از محل منابع صندوق پرداخت نماید. این متولی که به آن **متصدی/اپراتور تکافل** می‌گویند، می‌تواند حق‌العامل یا کارمزد از صندوق دریافت نماید. البته لازم است که تمامی تراکنش‌های مالی بین صندوق و متصدی تکافل در شفافیت کامل و با اطلاع و توافق قبلی اعضای تکافل باشد.
- افراد حق مشارکت خود را داخل صندوق تکافل واریز می‌کنند. سپس از سرمایه‌ای که داخل صندوق تکافل واریز شده است، خسارات اعضای همان صندوق پرداخت می‌شود. افرادی که این صندوق را مدیریت می‌کنند نیز حق مدیریت و کارمزد خود را از صندوق برمی‌دارند. در پایان سال مالی اگر مازادی در این صندوق باقی مانده باشد متعلق به مشترکینی است که خسارت ندیده‌اند و می‌تواند به آن‌ها بازگردانده شود، از طرف آنها صرف خیرات شود و یا در صندوق باقی بماند.





تعریف تکافل

□ علت استقبال کشورهای مسلمان و غیر مسلمان در استفاده از مزایای تکافل

- ❖ استفاده از فرصت‌های بالقوه جامعه برای بالابردن ضریب نفوذ بیمه و توسعه صنعت بیمه در هر کشور.
- ❖ در کشورهای مسلمان: وجود درصد بالای جمعیت اهل تسنن
- ❖ در کشورهای اروپایی و غیر مسلمان: استفاده از جمعیت مسلمان
- ❖ در ایران: استفاده از جمعیت اهل سنت و شیعه برای ارائه بیمه مبتنی بر فقه اسلامی به دلیل تطابق آن با هر دو دیدگاه فقهی
- ❖ رشد نظام مالی اسلامی.





ارکان تکافل

- مشارکت کنندگان:** پرداخت کننده حق مشارکت
- شرکت تکافل:** یک نهاد دارای مجوز که صندوق تکافل را تاسیس و بر اساس موازین شرعی اداره می کند.
- صندوق تکافل:** حق مشارکت ها در آن تجمع شده و هنگام بروز خسارت برای افراد به آنها کمک می شود.
- با تجمع حق مشارکت های واريز شده به صندوق تکافل، مدير صندوق تکافل بخشی از آن را مطابق موازین و اصول شرعی در دارایی های حلال و بدون ربا سرمایه گذاری می کند و بخشی را به جبران خسارت اعضا اختصاص می دهد و مقداری را برای حق العمل خود بابت مدیریت مجموعه از جمله؛ دریافت حق مشارکت منصفانه از اعضای مشارکت کننده، پرداخت به موقع خسارت ها به افراد آسیب دیده و غیره برمی دارد.
- در پایان پس از محاسبه خسارات پرداخت شده و هزینه های اجرایی، هرآنچه باقی بماند به عنوان دارایی مشارکت کنندگان در قالب **مازاد** به آنها برگشت داده می شود که این یکی از تفاوت های اصلی تکافل با بیمه رایج است.



ارکان تکافل





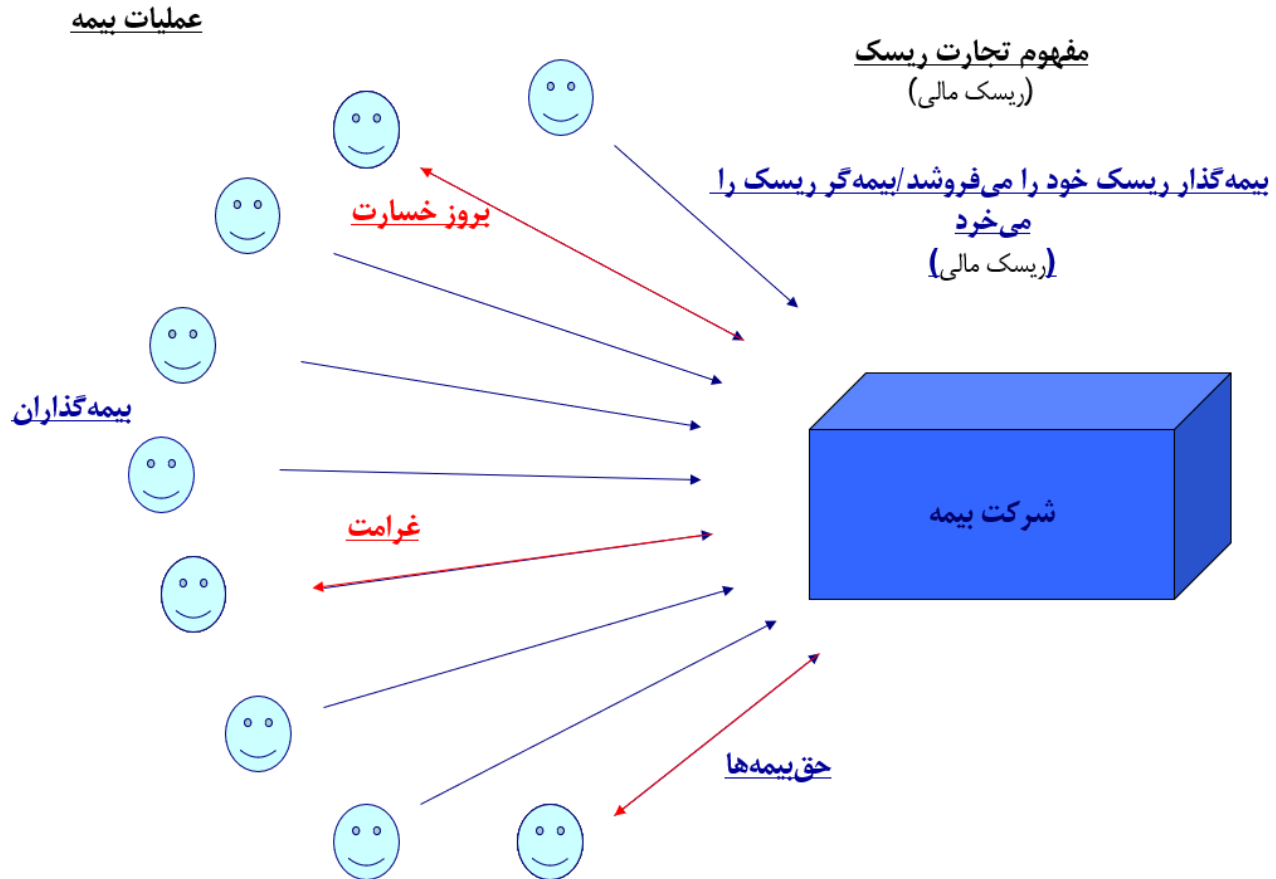
ارکان تکافل

- مثال: در بیمه رایج شما به شرکت بیمه، ۳ میلیون تومان حق بیمه می‌پردازید و در صورت خسارت، مطابق قرارداد جبران خسارت می‌شود و شما فارغ از سود ده یا زیان ده بودن شرکت بیمه در پایان سال، هیچ طلب یا بدهی به شرکت بیمه ندارید (در بیمه‌های عمر جامع، سود مشارکت در منافع).
- اما در تکافل، شما به شرکت تکافل ۳ میلیون حق مشارکت می‌پردازید و در صورت خسارت، مطابق قرارداد جبران خسارت می‌شود اما در صورت سودده بودن شرکت تکافل در پایان سال، بخشی از سود به شما در قالب مازاد برگشت داده می‌شود.



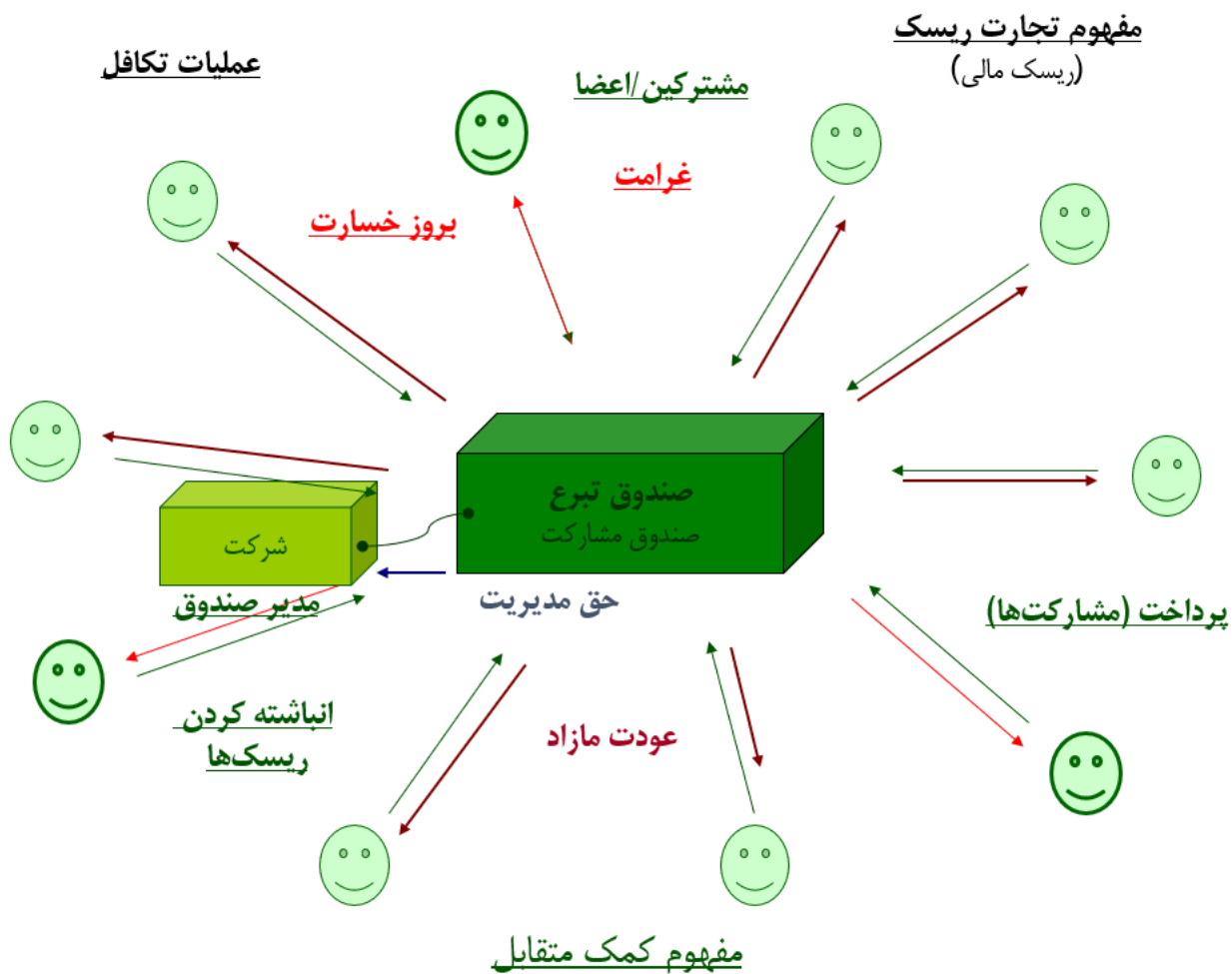


تفاوت تکافل با بیمه‌های رایج





تفاوت تکافل با بیمه‌های رایج





تفاوت تکافل با بیمه‌های رایج

| تکافل | بیمه متعارف | موضوعات |
|---|--|-------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">مدل‌های تکافل منطبق با شریعتقرارداد چند جانبه | <ul style="list-style-type: none">قرارداد مبتنی بر بهرهقرارداد دوطرفه | رابطه قراردادی |
| کمک متقابل و تبرع | بر اساس سود | انگیزه |
| بسته به مدل تکافل اتخاذ شده، مشارکت به مشارکت‌کنندگان و TOها تعلق دارد | حق بیمه متعلق به شرکت‌های بیمه است | پرداخت |
| IFSB, AAOIFI, نهادهای تدوین استاندارد محلی | IAIS, نهادهای تدوین استاندارد محلی | نهادهای تدوین استاندارد |
| سرمایه‌گذاری مطابق با شریعت | بدون محدودیت | انتخاب سرمایه‌گذاری |
| به اشتراک‌گذاری ریسک | انتقال ریسک | رویکرد کاهش ریسک |
| ریسک‌ها بین کل گروه مشارکت‌کنندگان توزیع می‌شود و بار زبان به طور عادلانه بین آن‌ها تقسیم می‌شود. | ریسک‌ها از بیمه‌گذار به بیمه‌گر منتقل می‌شود. | روش مدیریت ریسک |
| بسته به مدل‌های تکافل اتخاذ شده می‌توان آن را به اشتراک گذاشت. | متعلق به شرکت بیمه است. | مازاد صندوق ریسک مشارکت‌کننده |
| شرکت‌های تکافل با مدیریت و سرمایه‌گذاری صندوق تکافل به نمایندگی از مشارکت‌کنندگان، سود برای سهامداران خود به دست می‌آورند. پوشش تکافل در برابر ریسک‌ها توسط مشارکت‌کنندگان به صورت متقابل یا تعاونی ارائه می‌شود. | شرکت‌های بیمه تجاری با حمایت از بیمه‌گذاران در برابر ریسک‌ها در ازای حق بیمه ثابت، به سهامداران خود سود می‌دهند. | انگیزه سود |
| می‌توان آن را بین مشارکت‌کنندگان و TOها بر اساس الگوی تکافل اتخاذ شده به اشتراک گذاشت. | فقط متعلق به شرکت بیمه است. | سود حاصل از سرمایه‌گذاری |
| تکافل یک قرارداد تعاونی با ترکیب اجزای مشارکت و تبرع است. عقد معاوضه، فقط مربوط به مدیریت صندوق تکافل است. | قرارداد بیمه تجاری، خرید و فروش بیمه‌نامه بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار است. | ماهیت قرارداد |





تفاوت تکافل با بیمه‌های رایج

| تکافل | بیمه متعارف | موضوعات |
|---|---|---------------------------------|
| مشارکت‌کننده موظف است به عنوان تعهد به پرداخت غرامت به سایر مشارکت‌کنندگان به صورت متقابل مشارکت‌ها را پرداخت کند در حالی که TO موظف است مشارکت‌های تکافل را مدیریت و سرمایه‌گذاری کند. | بیمه‌گذار موظف به پرداخت حق بیمه است در حالی که بیمه‌گر مکلف به پرداخت جبران خسارت به بیمه‌گذار در صورت وقوع زیان‌های مندرج در بیمه‌نامه است. | تعهد طرفین قرارداد |
| سهم تکافل، سود حاصل از سرمایه‌گذاری آن‌ها و مازاد آن به طور جمعی متعلق به مشارکت‌کنندگان است | حق بیمه پرداختی به همراه کلیه سود سرمایه‌گذاری و مازاد بیمه‌گری متعلق به شرکت بیمه است. | مالکیت بیمه / صندوق تکافل |
| سهم مشارکت‌کننده از حساب سرمایه‌گذاری و سود (در صورت وجود) از سرمایه‌گذاری و ارزش سررسید صندوق ریسک مشارکت‌کننده. | مبلغ توافق شده در قرارداد (سود سهام، پاداش و بهره) | قابلیت دریافت در سررسید |
| سهم مشارکت‌کننده از حساب سرمایه‌گذاری و سود (در صورت وجود) و ارزش بازخرید صندوق ریسک مشارکت‌کننده. | مبلغ توافق شده در قرارداد (بهره، سود و پاداش؛ در صورت وجود). | قابلیت دریافت در بازخرید |
| کلیه مطالبات از صندوق تکافل پرداخت می‌شود. اگر تعداد مطالبات از مبلغ وصول شده در صندوق بیشتر باشد، مشارکت‌کنندگان باید سهم خود را افزایش دهند. | شرکت موظف به پرداخت مطالبات از دارایی‌های خود (صندوق بیمه و صندوق سهامداران) است، حتی اگر مطالبات بیش از مبلغ حق بیمه پرداختی باشد. | مسئولیت پرداخت خسارت |
| وجوه باید در ابزارهای منطبق با شریعت و تجارت حلال سرمایه‌گذاری شود. | حق بیمه ممکن است در اوراق بهادار دارای بهره، سرمایه‌گذاری شود. | سرمایه‌گذاری صندوق تکافل / بیمه |
| احکام قرآن، سنت و فقه بر اساس آیات. | قوانینی صرفاً بر اساس «ساخت انسان» مانند قوانین موردی و شیوه‌های تجاری دیرینه. | منابع قانونی |
| بسته به مدل تکافل اتخاذ شده. | از حق بیمه پرداخت می‌شود. | کارمزد نماینده |





صندوق‌های تکافل

مؤسسه تکافل، وجوه دریافتی را براساس عقود اسلامی، میان ۳ صندوق سهامداران، ریسک و سرمایه‌گذاری توزیع می‌کند.

صندوق سهامداران: صندوقی است که برای نگهداری سهم مؤسسه مانند حق‌الوکاله یا سود مؤسسه تکافل تاسیس می‌شود و نقش پشتیبانی از عملیات تکافل را دارد. در واقع آن بخش از دارایی‌ها و بدهی‌های یک شرکت تکافل یا تکافل اتکایی است که در قالب سایر صندوق‌ها، قابل انتساب به تکافل‌گذاران نیست.

صندوق ریسک: صندوقی است که برای جمع‌آوری بخشی از آورده‌های نقدی جهت مواجهه با خسارات ناشی از حوادث یا ریسک‌های مشخص شده در تکافل تاسیس می‌شود.

صندوق سرمایه‌گذاری: صندوقی است که با هدف سرمایه‌گذاری تاسیس می‌شود و ریسک سرمایه‌گذاری توسط تکافل‌گذاران را تقبل می‌کند.

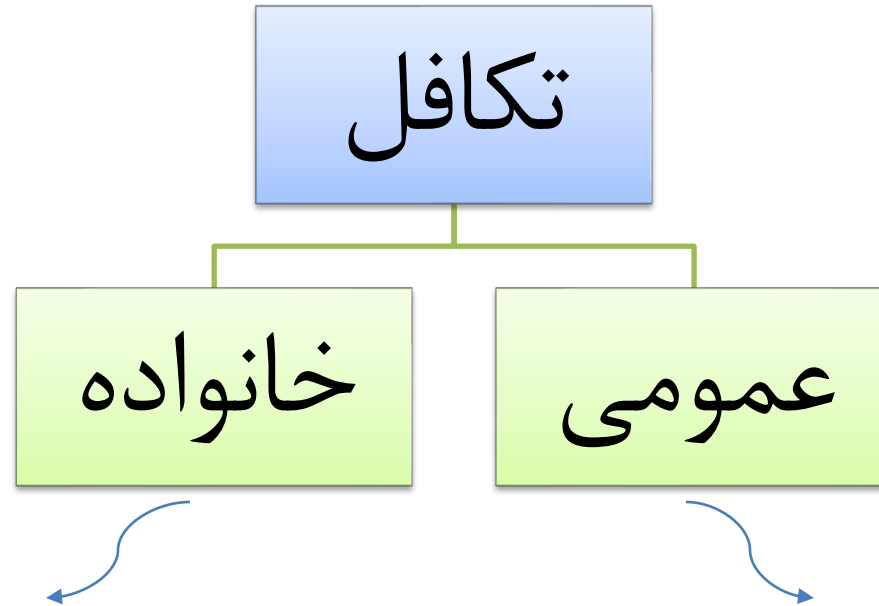


انواع محصولات تکافل





انواع محصولات تکافل



متناسب با بیمه‌های زندگی

متناسب با بیمه‌های غیرزندگی





تکافل خانواده

❖ تکافل خانواده: ترکیب سرمایه‌گذاری بلندمدت و طرح کمک مالی متقابل

❖ اهداف تکافل خانواده:

❖ تشویق به پس انداز به طور منظم در یک دوره زمانی معین

❖ دریافت بازده سرمایه‌گذاری در تطبیق با اصول اسلامی

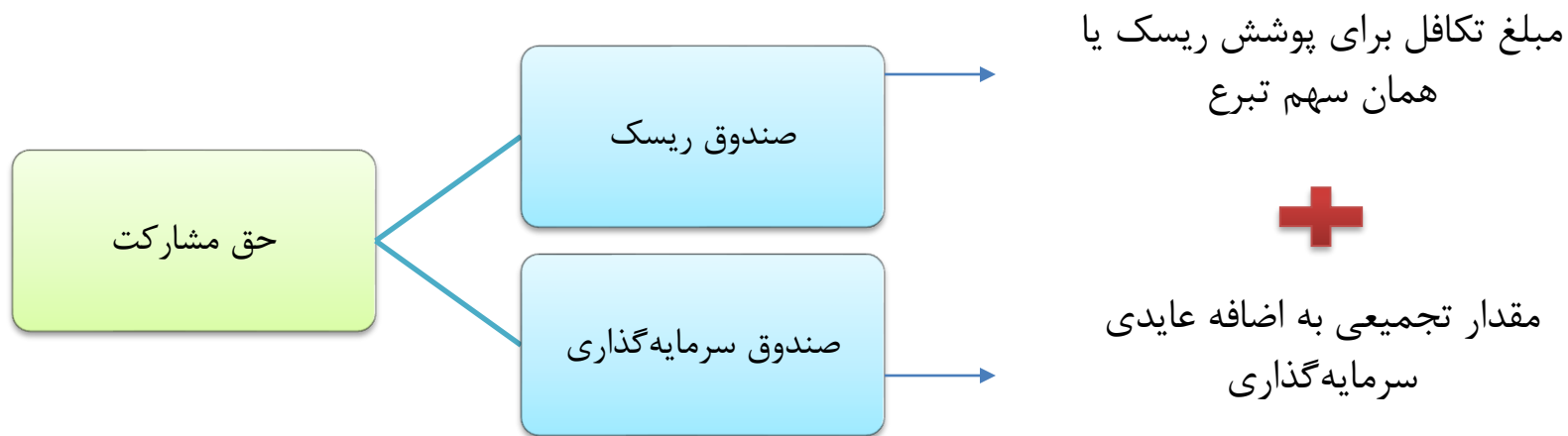
❖ دریافت پوشش از طرح همکاری متقابل در وقوع فوت مشارکت‌کننده تا سررسید





تکافل خانواده

❖ در صورت فوت قبل از سررسید





دسته‌بندی تکافل خانواده

❖ تکافل خانواده انفرادی:

- شامل آموزش، وام، درمان، الحاقیه، مسافرت و طرح خانواده
- مشارکت‌کنندگان در کنار دریافت پس‌انداز بلندمدت و عایدی سرمایه‌گذاری، مزایای مالی ناشی از فوت یا از کارافتادگی دریافت می‌کنند.

❖ تکافل خانواده گروهی

- شامل آموزش، درمان گروهی و الحاقیه است.
- به تعداد حداقلی برای پوشش نیاز دارد.
- مشارکت‌کنندگان، مزایای مالی ناشی از فوت یا از کارافتادگی دریافت می‌کنند.

❖ مستمری

- فراهم نمودن یک درآمد منظم و دوره‌ای برای مشارکت‌کنندگان در بازنشستگی

❖ متصل به سرمایه‌گذاری

- سرمایه‌گذاری سهمی از حق مشارکت، در سهام یا اوراق بهادار با درآمد ثابت
- دریافت مزایا برای مشارکت‌کنندگان هم از عایدی سرمایه‌گذاری هم از پوشش فوت و از کارافتادگی





تکافل خانواده پس اندازی

❑ محصول تکافل خانواده پس اندازی: معادل **بیمه‌های عمر جامع**

❑ حق مشارکت: بر اساس میزان ریسک مورد بیمه متغیر

❑ خلاصه منافع این محصول:

الف) منافع طی دوره:

❑ با وقوع ریسک در طی دوره، سرمایه بیمه، انباشت مانده پس اندازی بعلاوه بازده سرمایه‌گذاری و در نهایت مازاد پرداخت خواهد شد.

ب) منافع پایان دوره:

❑ در انتهای مدت بیمه منافع قابل پرداخت معادل انباشت مانده پس اندازی، بازده سرمایه‌گذاری بعلاوه مازاد پرداخت خواهد شد.





تکافل خانواده پس اندازی

پ) سایر مزایا در طول مدت:

❑ برداشت مشارکت کنندگان از صندوق حساب سرمایه گذاری مشارکت (PIA) بعد از گذشت ۵ سال و برای ۳ بار در طول دوره امکان پذیر است. این به معنای بازخرید جزیی بوده لذا سقف این برداشت وابسته به سهم هر یک از مشارکت کنندگان است.

❑ واریز مشارکت کننده به صندوق حساب سرمایه گذاری مشارکت (PIA) حداقل به میزان ۵۰ رینگیت در طول دوره امکان پذیر است.

❑ افزودن پوشش های جانبی (Rider) به تکافل

❑ استثنای پوشش فوت :

❖ خودکشی

❖ تخطی از قانون

❖ مصرف مواد مخدر

❖ مصرف مشروبات الکلی

❖ ایدز

❖ هر علت دیگری که در شرع ممنوع شده است.





تکافل خانواده تحصیلات

❑ **محصول تکافل تحصیلات فرزند:** جهت تامین هزینه‌های آتی تحصیلات فرزند

❑ حق مشارکت: بر اساس میزان ریسک متغیر

❑ مورد تکافل: فرزند و پرداخت کننده حق مشارکت لذا ریسک هر دو نفر باید سنجیده شود.

❑ خلاصه منافع این محصول:

(الف) منافع طی دوره در صورت فوت یا از کارافتادگی دائم پرداخت کننده حق مشارکت

❑ الباقی حق مشارکت ها از محل صندوق تبرع تامین می شود که این را می توان معادل پوشش معافیت از پرداخت حق بیمه در صورت فوت یا از کارافتادگی دائم بیمه گذار در بیمه‌های متعارف دانست. در این صورت تکافل به قوت خود باقی است و فرزند (بیمه شده اصلی) در انتهای مدت از منافع تکافل شامل انباشت مانده پس اندازی بعلاوه بازده سرمایه گذاری و مازاد بهرمنند می شود.

(ب) منافع طی دوره در صورت فوت کودک

❑ با فوت کودک قبل از سرسید، سرمایه بیمه، عایدی بعلاوه مازاد به پرداخت کننده حق مشارکت تعلق می گیرد.



تکافل خانواده تحصیلات

ب) منافع پایان دوره در صورت زنده بودن فرزند و پرداخت کننده حق مشارکت:

□ منافع قابل پرداخت معادل انباشت مانده پس اندازی بعلاوه بازده سرمایه گذاری و مازاد خواهد بود.

پ) سایر مزایا در طول مدت:

□ برداشت مشارکت کنندگان از صندوق حساب سرمایه گذاری مشارکت (PIA) بعد از گذشت ۵ سال و برای ۳ بار در طول دوره امکان پذیر است.

□ واریز مشارکت کننده به صندوق حساب سرمایه گذاری مشارکت (PIA)، حداقل به میزان ۵۰ رینگیت در طول دوره امکان پذیر است.

□ افزودن الحاقیه به تکافل

ت) استثنای پوشش فوت :

❖ خودکشی

❖ تخطی از قانون

❖ مصرف مواد مخدر

❖ مصرف مشروبات الکلی

❖ ایدز

❖ هر علت دیگری که در شرع ممنوع شده است.





تکافل خانواده متصل به سرمایه‌گذاری

❑ محصول تکافل خانواده متصل به سرمایه‌گذاری: دارای دو بخش تکافل و جزء پس اندازی

❑ الف) جزء پس اندازی:

- ❖ انتخاب سطح ریسک صندوق
- ❖ انعطاف پذیری حق مشارکت (با توجه به میزان ریسک صندوق انتخابی)
- ❖ جابه جایی بین صندوق های موجود
- ❖ قابلیت نقد شوندگی واحدهای پس اندازی در هر زمان (بازخرید جزئی)

❑ ب) جزء تکافل:

- ❖ شامل فوت یا ازکارافتادگی دائم مشارکت کننده که در صورت وقوع ریسک، سرمایه تکافل به ذینفعان پرداخت می‌شود.
- ❖ حداقل حق مشارکت یکجا معادل ۵۰۰۰ رینگیت
- ❖ تعیین سقف حق مشارکت بر اساس پذیرش ریسک
- ❖ حداقل حق مشارکت برنامه ریزی شده معادل ۵۰۰ رینگیت است.





تکافل خانواده متصل به سرمایه‌گذاری

□ پ) سایر مزایا محصول:

□ حداقل میزان برداشت مشارکت کنندگان از صندوق های جزء پس اندازی معادل RM۵۰۰، مشروط به حداقل موجودی RM ۳۰۰۰ در آن صندوق است.

□ میزان واریز مشارکت کنندگان از صندوق های جزء پس اندازی، حداقل RM ۵۰۰ و حداکثر ۵ برابر حق مشارکت یکجا است.

□ بازخرید در شرایط زیر امکان پذیر است:

❖ انصراف پرداخت کننده مشارکت

❖ رسیدن به سن ۸۰ سالگی

❖ فوت یا ازکارافتادگی دائم پرداخت کننده مشارکت

□ امکان جا به جایی بین صندوق ها فراهم است.

□ امکان افزودن الحاقیه‌های زیر به تکافل:

❖ عمر زمانی

❖ فوت و ازکارافتادگی به علت حادثه

❖ امراض خاص

❖ هزینه های بستری





تکافل خانواده متصل به سرمایه‌گذاری

□ استثنای پوشش فوت :

- ❖ خودکشی
- ❖ تخلف از قانون
- ❖ ایدز





تکافل خانواده مانده بدهکار

❑ تکافل نامه مانده بدهکار

❑ حق مشارکت: یکجا

الف) منافع زمان فوت مشارکت کننده:

❖ تسویه مانده وام

ب) منافع پایان دوره:

❖ تقسیم مازاد انباشت شده در صندوق بین اعضا

پ) امکان بازخرید تا زمان تسویه وام مسکن وجود ندارد.

ت) استثنای محصل:

❖ خودکشی

❖ تخطی از قانون یا شریعت

❖ جنگ

❖ ایدز





مثال‌های دیگر از تکافل خانواده

مثال‌هایی از انواع تکافل خانواده

طرح تکافل جامع خانواده

طرح تکافل برای آموزش عالی

طرح تکافل گروهی خانواده

طرح تکافل دانش آموزان

طرح تکافل کارگری

طرح تکافل وام و یا تسهیلات

طرح تکافل انفرادی خانواده

طرح تکافل درمان گروهی

طرح تکافل زیارتی و گردشگری

طرح تکافل بازنشستگی

طرح تکافل وقف

طرح تکافل سلامت

| محصولات | دسته‌بندی تکافل خانواده |
|---|-------------------------|
| مزایای خانواده، State duty، بازپرداخت مالی، haj، badal | پوشش فوت |
| آموزشی/فارغ‌التحصیلی، حج، ازدواج، صندوق مزاد، خیریه | پس‌اندازی/سرمایه‌گذاری |
| بستری، بیماری‌های خاص، از کارافتادگی کوتاه مدت و بلندمدت | درمان |
| خانه سالمندان، مستمری، مراقبت پزشکی، بازنشستگی derivative | بازنشستگی |





تکافل عمومی

متناسب با بیمه‌های غیرزندگی

برقراری پوشش در دوره کوتاه‌مدت معمولاً ۱۲ ماه

نگهداری تمام حق مشارکت پرداختی مشارکت‌کننده بر اساس اصل تبرع یا اهدا در صندوق تکافل

در پایان دوره قرارداد تکافل: مازاد خالص موجود در صندوق بر اساس توافق قبلی بین مشارکت‌کننده و اپراتور تکافل تقسیم می‌شود.





تکافل عمومی

□ وجوه پرداختی مشارکت کنندگان در تکافل عمومی:

❖ هزینه‌های مدیریتی و اجرائی مانند کارمزد؛

❖ هزینه‌های صندوق تامین ویژه و ثبات مالی؛

❖ هزینه‌های مدیریت ریسک؛ و

❖ هزینه‌های اضافی و مازاد پیش‌بینی نشده مدیریتی.

□ صندوق مدیریت ریسک: **صندوق تبرع**

□ اختصاص هزینه‌های صندوق ریسک به:

❖ تکافل اتکایی؛

❖ ذخیره خسارات معوق وقوع یافته و اعلام نشده

❖ سایر ذخائر خسارت؛ و

❖ سهم مشارکت عاید نشده.

□ منافع **مازاد** احتمالی طبق قرارداد، بین اپراتور تکافل به عنوان عامل اجرایی و مشارکت کننده تقسیم می‌شود.





انواع تکافل عمومی

□ تکافل مسکن

- ❖ پوشش برای خسارات ناشی از آتش، زلزله، طوفان، شکستگی لوله و ...
- ❖ پوشش زیان یا خسارت وسایل خانه مانند مبل، تلویزیون، طلا و ...

□ تکافل موتور

- ❖ پوشش وسایل نقلیه موتوری بر اثر تصادف، دزدی و آتش سوزی
- ❖ پوشش خسارات جانی یا مالی افراد شخص ثالث یا خسارات وسایل شخص ثالث
- ❖ پوشش خسارات وارده به وسیله نقلیه مشارکت کننده بر اثر تصادف، دزدی و آتش سوزی

□ تکافل دریایی، هوایی و حمل و نقل

- ❖ پوشش ریسک‌های موجود در حمل و نقل کالاها یا افراد به صورت دریایی یا هوایی مانند حوادث، دزدی دریایی، سرقت و ...





انواع تکافل عمومی

□ تکافل حوادث

- ❖ تکافل حوادث شخصی: طرح سالانه است که برای مشارکت کنندگان یا ذینفعان، جبران خسارت در صورت فوت، ناتوانی و از کارافتادگی یا جراحات ناشی از حادثه فراهم می کند (امکان خریداری به صورت موقت در طول سفر)
- ❖ تکافل غرامت کارگران: در اکثر کشورها برای حمایت از کارگران، اجباری است. تنها برای حوادث و جراحات ناشی از کار جبران خسارت می شود.
- ❖ تکافل مهندسی: تحت محصولات CAR شناخته می شوند و ریسک های مهندسی و ساختمان را پوشش می دهد (زیان یا خسارت وارده به پروژه، زیان به وسایل ثالث یا جراحات وارده به افراد)





مثال‌های دیگر از تکافل عمومی

| محصولات | دسته‌بندی تکافل عمومی |
|---|-----------------------|
| وسایل نقلیه، هواپیما، کشتی، منزل، اماکن تجاری، باربری، ماشین‌آلات | پوشش اموال |
| جراحات ناشی از تصادف، دزدی/سرقت | جبران خسارت |
| دولتی، کارمندی، شخص ثالث | مسئولیت |
| بستری | درمان |

مثال‌هایی از تکافل عمومی

طرح تکافل وسایل نقلیه موتوری زمینی

طرح تکافل حریق و خطرات تبعی

طرح تکافل دریایی

طرح تکافل حوادث

طرح تکافل انواع مسئولیت

طرح تکافل محافظت از انواع منازل مسکونی





مدل‌های کسب و کار تکافل





قراردادهای موجود در تکافل

□ یکی از تفاوت‌های اساسی بیمه متعارف با تکافل، قراردادهای اصولی است.

□ قرارداد بیمه متعارف، قراردادی مبادله‌ای است که به موجب آن یک شرکت بیمه متعهد می‌شود با توجه به حق بیمه پرداختی بیمه‌گذار، پوشش بیمه‌ای یا محافظت در برابر خسارت‌های خاص را ارائه دهد. در قرارداد بیمه، هیچ عنصر همکاری و حمایت متقابل بین بیمه‌گر و طرفین بیمه‌شده به طور کلی وجود ندارد، زیرا طرف اول با ارائه پوشش بیمه‌ای برای حق بیمه از پیش تعیین شده پرداخت شده توسط طرف دوم، سود می‌برد.

□ در طرح تکافل، مشارکت‌کنندگان تکافل به طور همزمان بیمه‌گر و بیمه‌شده هستند. آن‌ها به طور جمعی در یک صندوق تکافل مشارکت می‌کنند که برای پرداخت مطالبات به هر یک از آن‌ها که متحمل زیان خاصی شده باشد، استفاده می‌شود.

□ برخلاف شرکت بیمه متعارف، شرکت تکافل، بیمه‌گری نیست که مسئولیت بیمه کردن مشارکت‌کنندگان را در قبال سهم تکافل پرداختی توسط آن‌ها بر عهده بگیرد. بلکه، شرکت تکافل فقط وجوه تکافل را از طرف مشارکت‌کننده، مدیریت و سرمایه‌گذاری می‌کند. بنابراین، در ترتیبات تکافل دو نوع رابطه قراردادی وجود دارد:

□ الف) رابطه قراردادی بین گروه مشارکت‌کنندگان و

□ ب) رابطه قراردادی بین گروه مشارکت‌کنندگان و اپراتور تکافل.

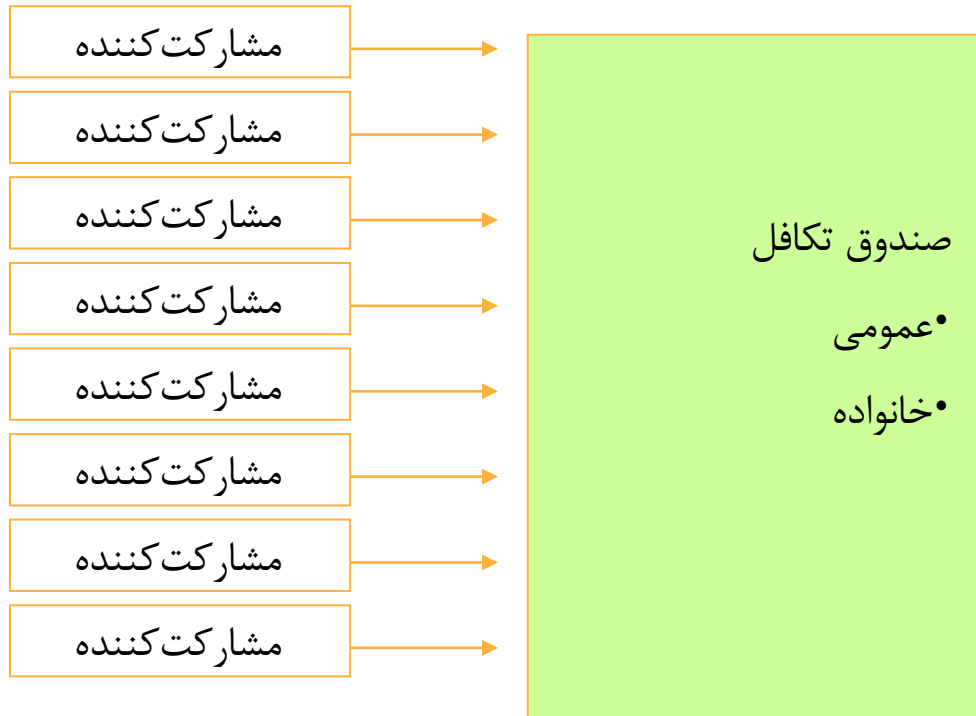




قراردادهای موجود در تکافل

قرارداد بین مشارکت کنندگان

قرارداد بین مشارکت کننده و
اپراتور تکافل



قرارداد تبرع

عقد بین اعضا و صندوق معمولاً مبتنی بر وقف، تبرع یا صلح است. یعنی اعضا پولی را به صندوق خود هبه، وقف، تبرع یا صلح می کنند.

اپراتور تکافل

• وکالت یا نمایندگی برای مدیریت صندوق

• قراردادهای دیگر مانند مضاربه، وقف و ...

عقد بین صندوق تکافل و متصدی تکافل می تواند در قالب وقف، مضاربه، وکالت، شرکت، صلح و غیره باشد و در آن متصدی تکافل متناسب با الگوی مربوطه، کارمزد، حق مدیریت یا حق الوکاله را برای مدیریت صندوق سهامداران، صندوق ریسک و صندوق سرمایه گذاری، دریافت می نماید



رابطه قراردادی بین مشارکت‌کنندگان و TO

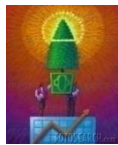
□ اپراتور تکافل مسئولیت موارد زیر را بر عهده دارد:

الف) **مدیریت طرح تکافل** که عمدتاً شامل فرآیند بیمه‌گری برای تعیین میزان سهم تکافل و مبلغ تحت پوشش برای رسیدگی به مطالبات و پرداخت مزایای تکافل به مشارکت‌کنندگان است. این وظایف به عنوان مدیریت فعالیت‌های بیمه‌گری شناخته می‌شوند.

ب) **مدیریت پرتفوی سرمایه‌گذاری** صندوق تکافل با رعایت اصول شریعت.



سرمایه‌گذاری در دارایی‌های اسلامی



عایدی سرمایه‌گذاری
(بخشی از عایدی در قالب
مدل مضاربه به شرکت
تکافل داده می‌شود)

حق مشارکت مشارکت‌کنندگان



مشارکت‌کنندگان

تجميع حق مشارکت‌ها

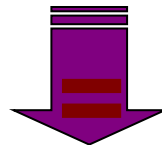
حق الوکاله



خسارات



هزینه‌های تکافل اتکایی

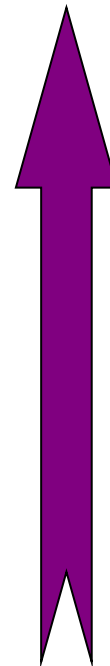


مازاد

ذخیره احتیاطی

خیریه

توزیع بین مشارکت‌کنندگان





مدل‌های تکافل

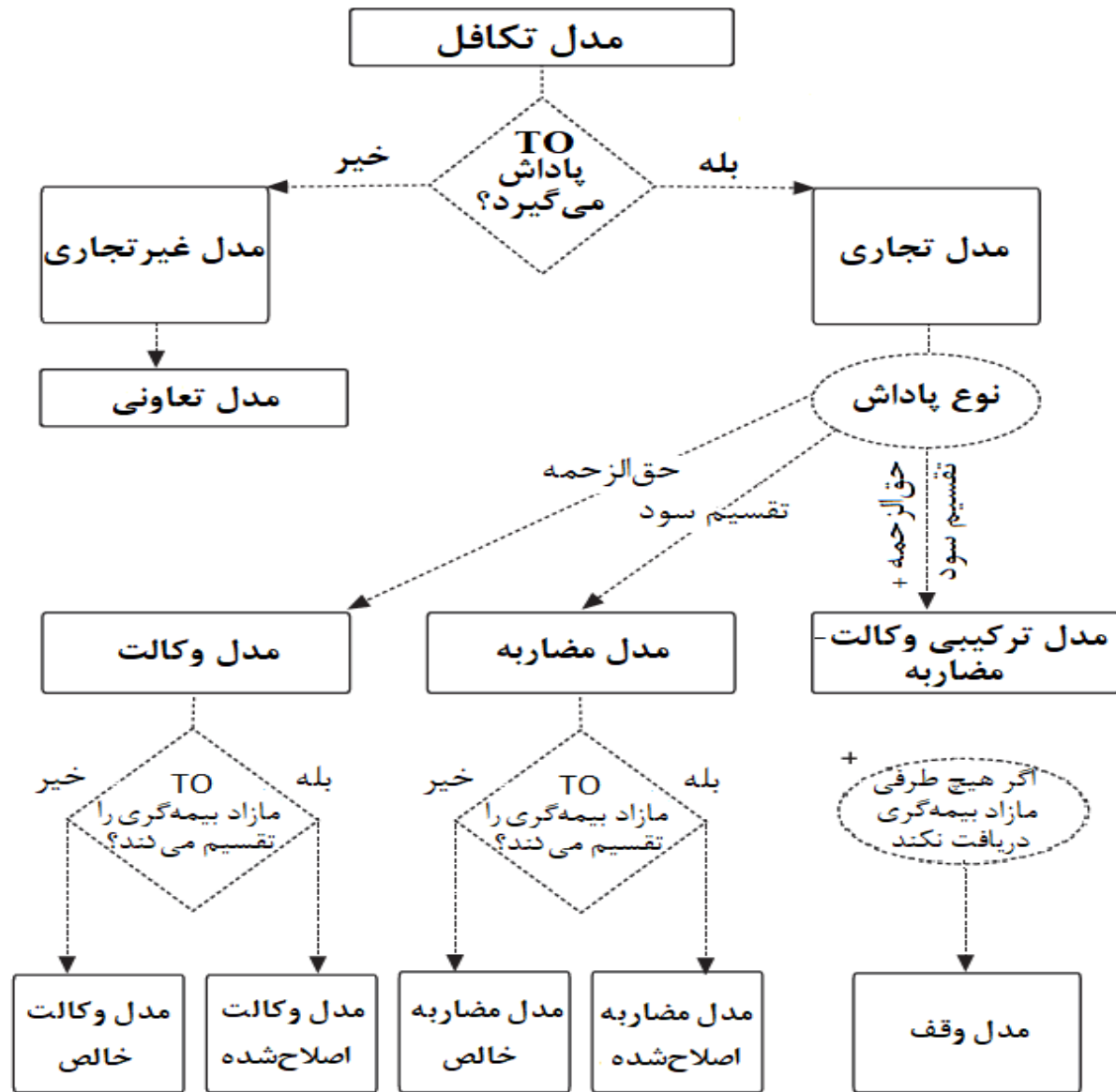
□ هر مدل تکافل جنبه‌های زیر را تعریف می‌کند:

- ❖ رابطه بین مشارکت‌کنندگان و اپراتور تکافل،
- ❖ حقوق و تعهدات مشارکت‌کنندگان و اپراتور تکافل،
- ❖ چه کسی هزینه‌های انجام شده در طول مدت قرارداد را پرداخت می‌کند؟
- ❖ چگونه مازاد بین طرفین توزیع می‌شود؟ و
- ❖ چه کسی در قبال خسارات ناشی از کسب‌وکار تکافل مسئول است؟





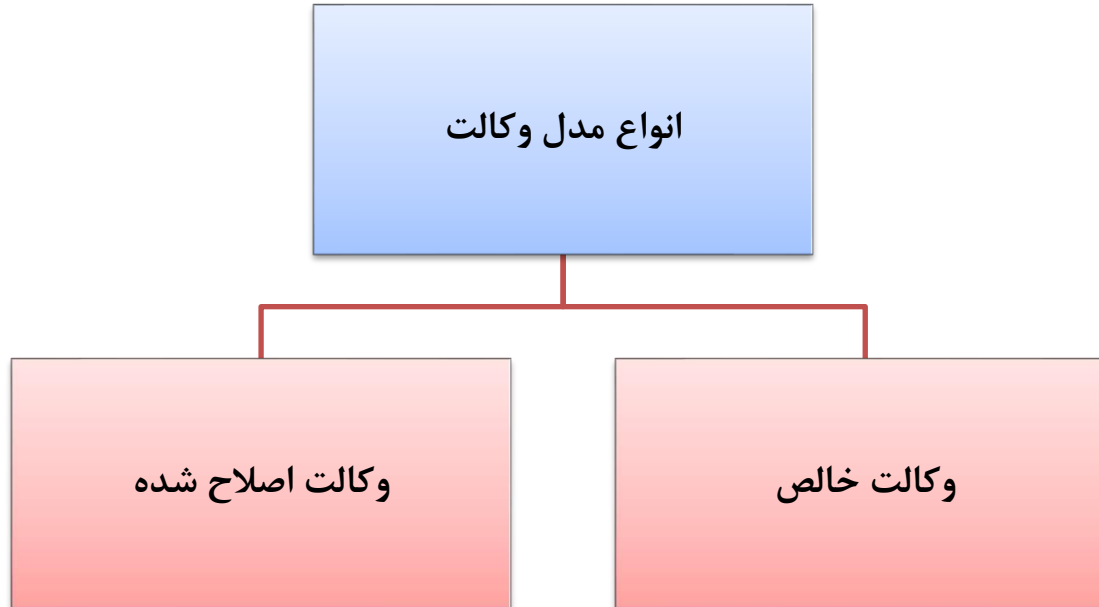
طبقه‌بندی مدل‌های تجاری تکافل





مدل وکالت

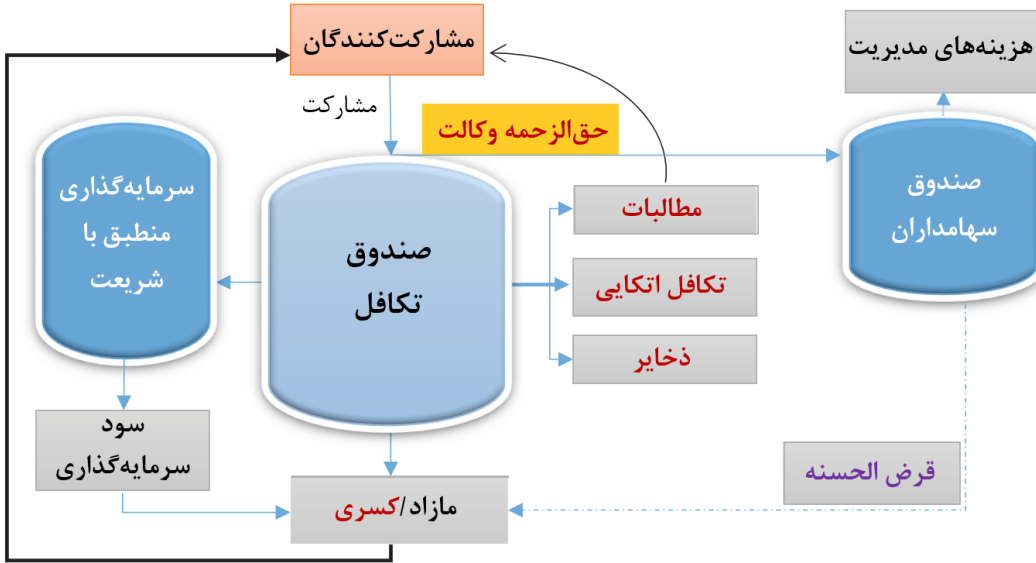
- ❑ واژه وکالت در عربی: به معنای «نماینده‌گی/کارگزاری»
- ❑ در مدل وکالت، اپراتور تکافل به عنوان نماینده جمعی مشارکت‌کنندگان
- ❑ **وکاله:** قراردادی است که در آن یک طرف قرارداد به نمایندگی و وکالت از طرف دیگر اقدام می‌کند. در بستر تکافل، متصدی تکافل، صندوق تکافل را به وکالت از طرف اعضا و در ازای دریافت کارمزد ثابت که حق‌الوکاله نامیده می‌شود مدیریت می‌کند.



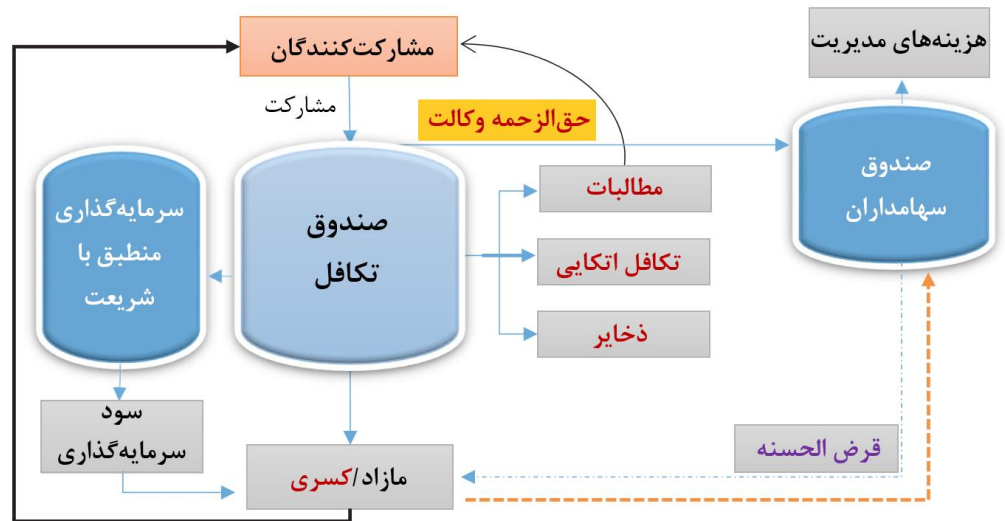


مدل وکالت

مدل وکالت خالص: کل مازاد در این مدل باید بین مشارکت‌کنندگان توزیع شود



مدل وکالت اصلاح‌شده: بخشی از مازاد به عنوان بالا بردن انگیزه برای عملکرد کارآمدتر به اپراتور تکافل اختصاص می‌یابد





مدل مضاربه

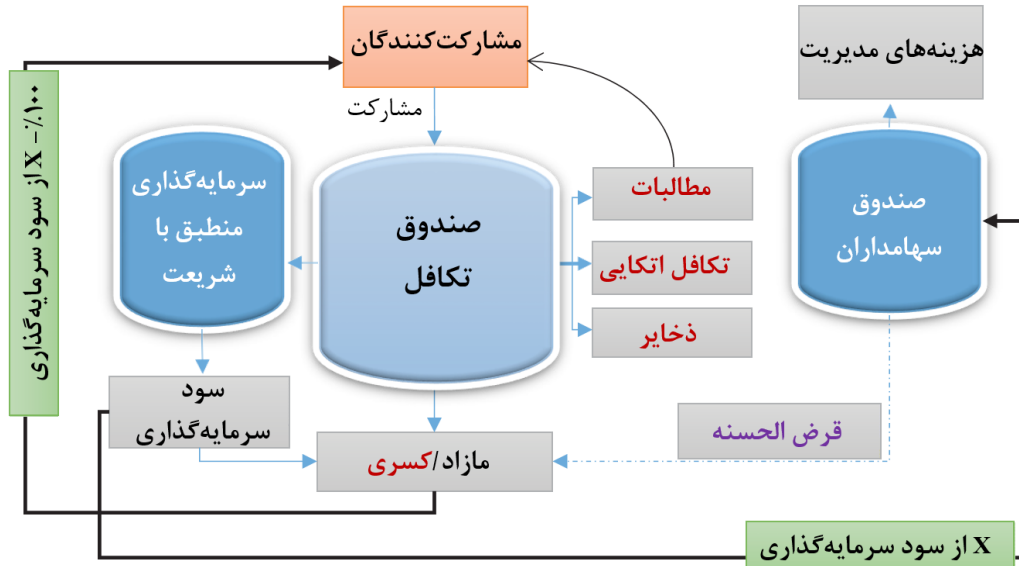
- ❑ **مضاربه:** قراردادی بین تامین‌کننده سرمایه [صندوق سرمایه‌گذاری] و متصدی تکافل است که به موجب آن تامین‌کننده سرمایه، با شرکت یا فعالیتی که قرار است توسط متصدی تکافل به‌عنوان مُضارب مدیریت شود، سرمایه‌گذاری می‌کند.
- ❑ سود حاصل از سازمان یا فعالیت، طبق شرایط قرارداد مضاربه بین طرفین تقسیم می‌شود، در حالی که ضرر و زیان صرفاً توسط تامین‌کننده سرمایه تقبل می‌شود، مگر اینکه ناشی از سوءرفتار یا سهل‌انگاری مُضارب یا نقض شروط قرارداد باشد.
- ❑ این مدل بر اساس تقسیم سود و زیان بین شرکت عامل تکافل و مشارکت‌کننده انجام می‌شود. شرکت تکافل کارهای اجرایی را انجام می‌دهد در عوض سهمی از مازاد تعهد و سهمی از سود سرمایه را برمی‌دارد. سهم متناسب در سود بر اساس توافقنامه بین شرکت تکافل و مشارکت‌کنندگان تعیین می‌شود. تقسیم این سود (مازاد) بر اساس نرخ ۴۰-۶۰، ۷۰-۳۰ است.



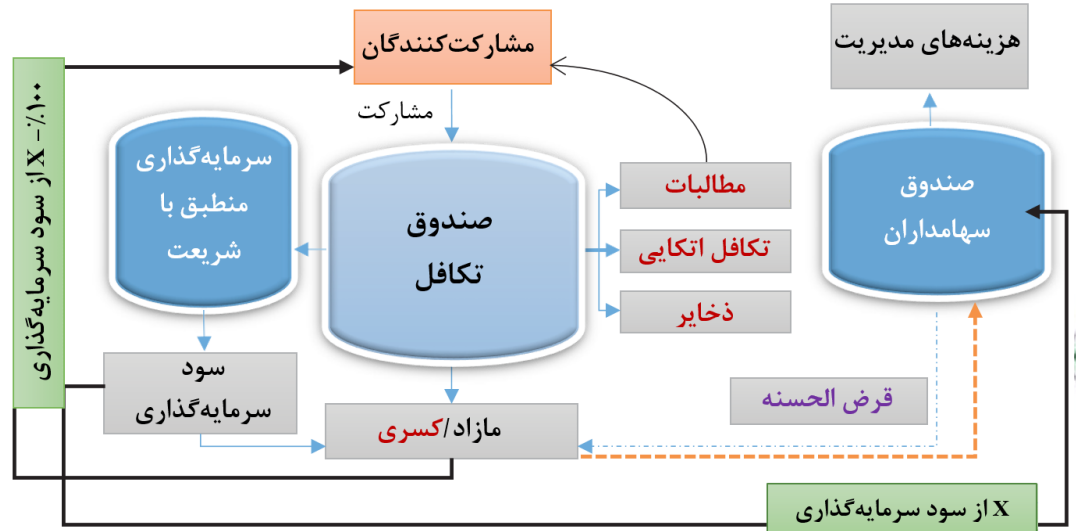


مدل مضاربه

مدل مضاربه خالص: کل مازاد در این مدل باید بین مشارکت کنندگان توزیع شود



مدل مضاربه اصلاح شده: بخشی از مازاد به عنوان بالا بردن انگیزه برای عملکرد کارآمدتر به اپراتور تکافل اختصاص می یابد





مدل وقف

- **وقف:** اهدای داوطلبانه، دائمی و غیرقابل برگشت بخشی از دارایی خود - به صورت نقدی یا غیر نقدی - برای رضای خداوند متعال. پس از مقرر شدن وقف، هرگز نمی‌توان آن را هبه کرد، ارث برد یا فروخت. این مال متعلق به خدا است و مجموعه وقف همیشه دست‌نخورده باقی می‌ماند. بازده یا انتفاع وقف ممکن است برای هر هدف شرعی که در سند وقف تعیین شده مورد استفاده قرار گیرد.
- در این الگو، ضمن تاسیس صندوقی با ماهیت وقف، حق مشارکت به این صندوق واریز و از طریق این صندوق، به صندوق ریسک و صندوق سرمایه‌گذاری تخصیص می‌یابد.
- در الگوی وقف، شرکت تکافل عایدی (درآمد) خود را از یکی از طرق مضاربه، وکالت و یا هر دو کسب می‌کند.



الگوی وقف: یک الگوی ترکیبی



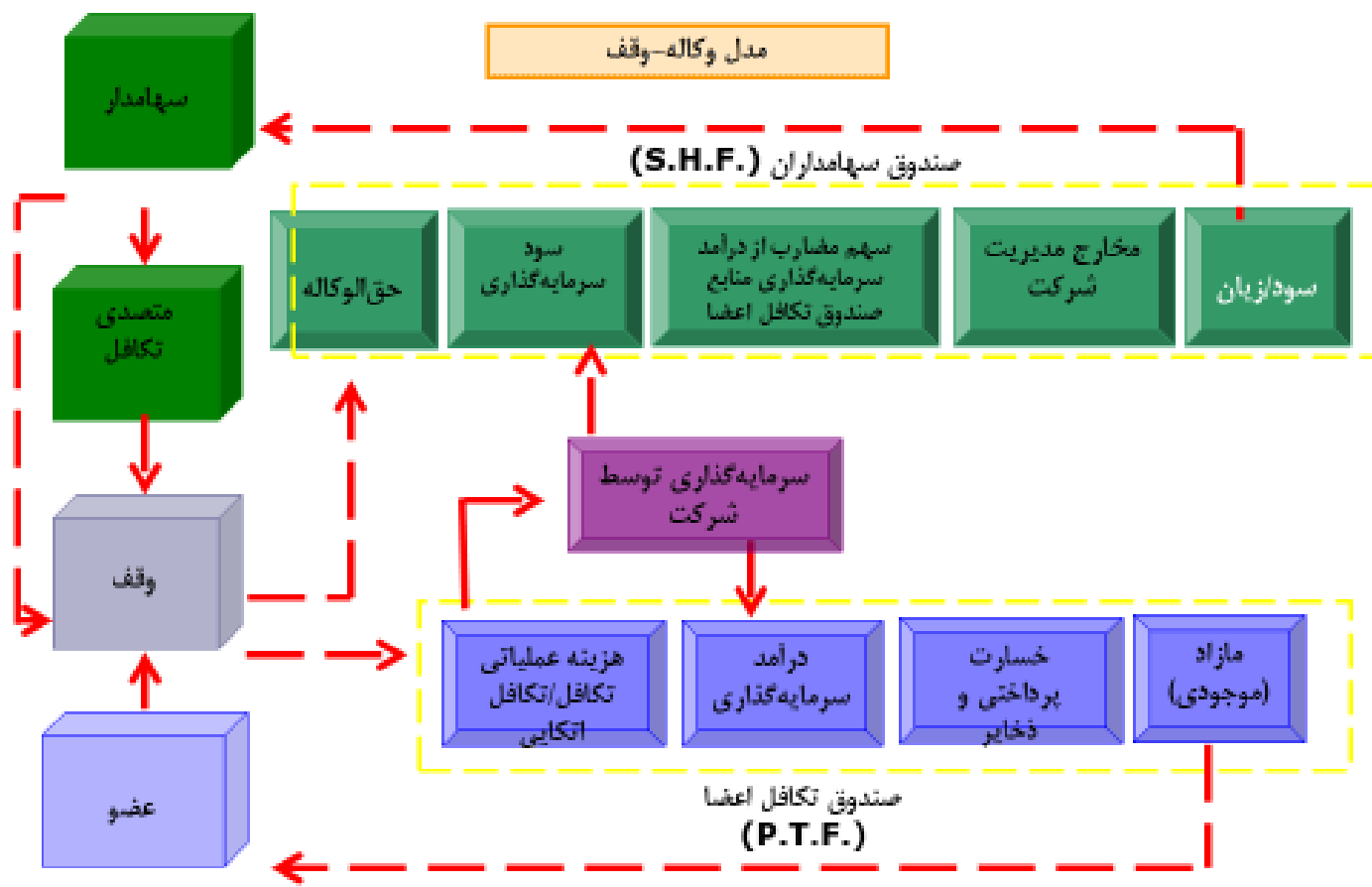


مدل وکالت - وقف

- تحت الگوی وکالت-وقف، عامل اجرایی با ارائه یک هبه اولیه یک صندوق وقف تشکیل می‌دهد. مشارکت‌کنندگان پرداخت‌هایی را به بخش تبرع صندوق وقف انجام می‌دهند که برای تسویه خسارت به کار می‌رود. عامل اجرایی بابت انجام امور بیمه‌گری، یک حق‌العمل ثابت دریافت می‌کند.
- ممکن است مشارکت‌کنندگان سهمی از مازاد وجوه بعد از پرداخت تمام خسارت را دریافت کنند و ممکن است این مازاد برای تشکیل ذخایر و پرداخت‌های آتی به کار رود یا برای تقسیم سود در بخش فعالیت‌های سرمایه‌گذاری به کار گرفته شود.
- بسیاری از شرکت‌ها به الگوی وکالت یا تلفیقی تمایل دارند. الگوی وکالت-وقف نیز طرفدارانی در کشورهای آسیای شرقی و جنوب شرقی مانند مالزی و اندونزی دارد. زیرا این الگو چندین مساله شرعی را که در سایر الگوها وجود دارد برطرف می‌سازد. در مقابل الگوی مضاربه برای بیمه‌گری و سرمایه‌گذاری، دیگر برای محصولات جدید تکافل خانواده استفاده نمی‌شود و در مورد محصولات تکافل عمومی به ندرت مورد استفاده قرار می‌گیرد. بسیاری از علما به ویژه در خاورمیانه این الگو را قابل قبول نمی‌دانند چرا که عامل تکافل در سود سهم دارد ولی در زیان سهم ندارند.

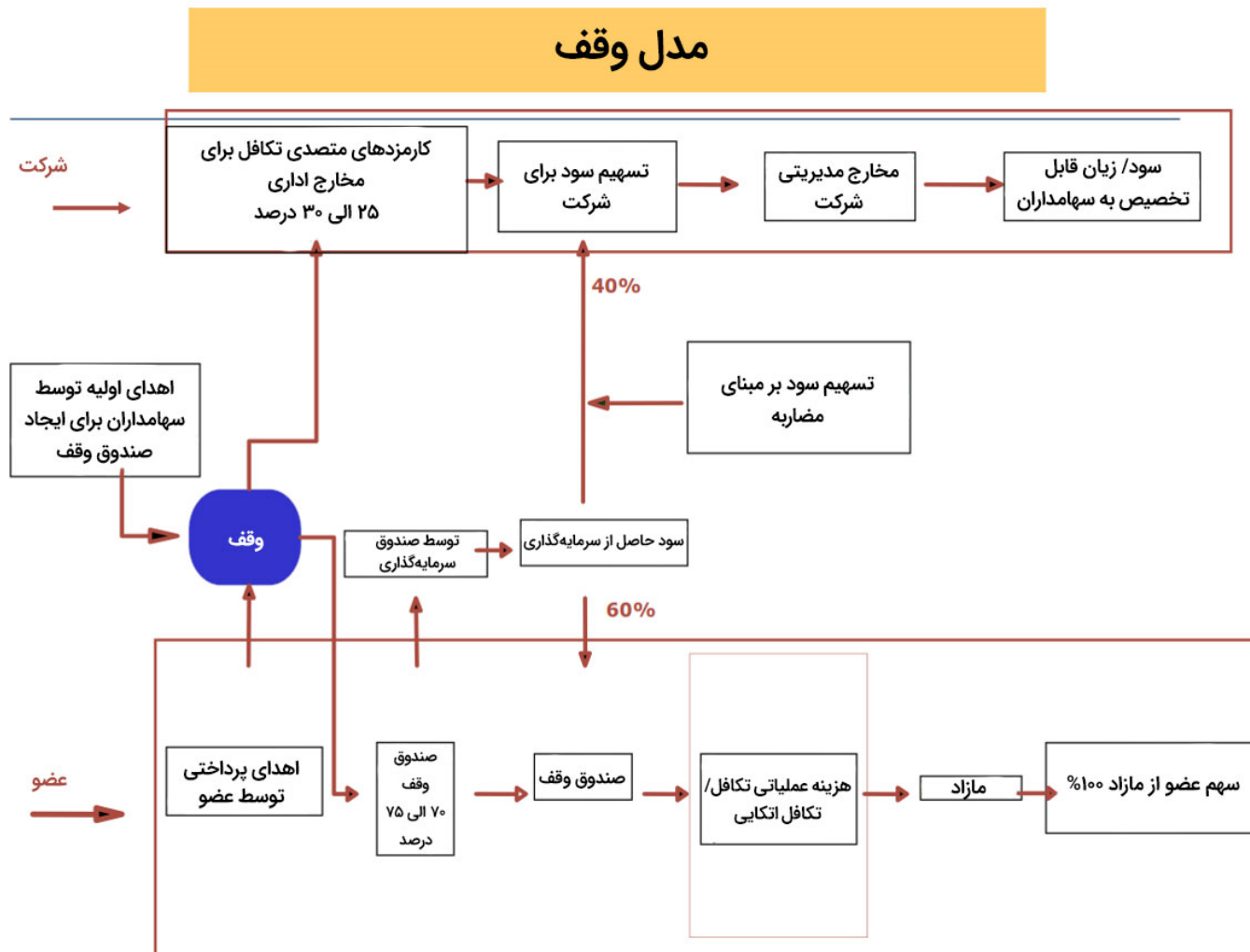


مدل وکالت - وقف





مدل مضاربه-وقف





مدل ترکیبی وکالت-مضاربه

❑ ترکیبی از الگوهای وکالت و مضاربه است.

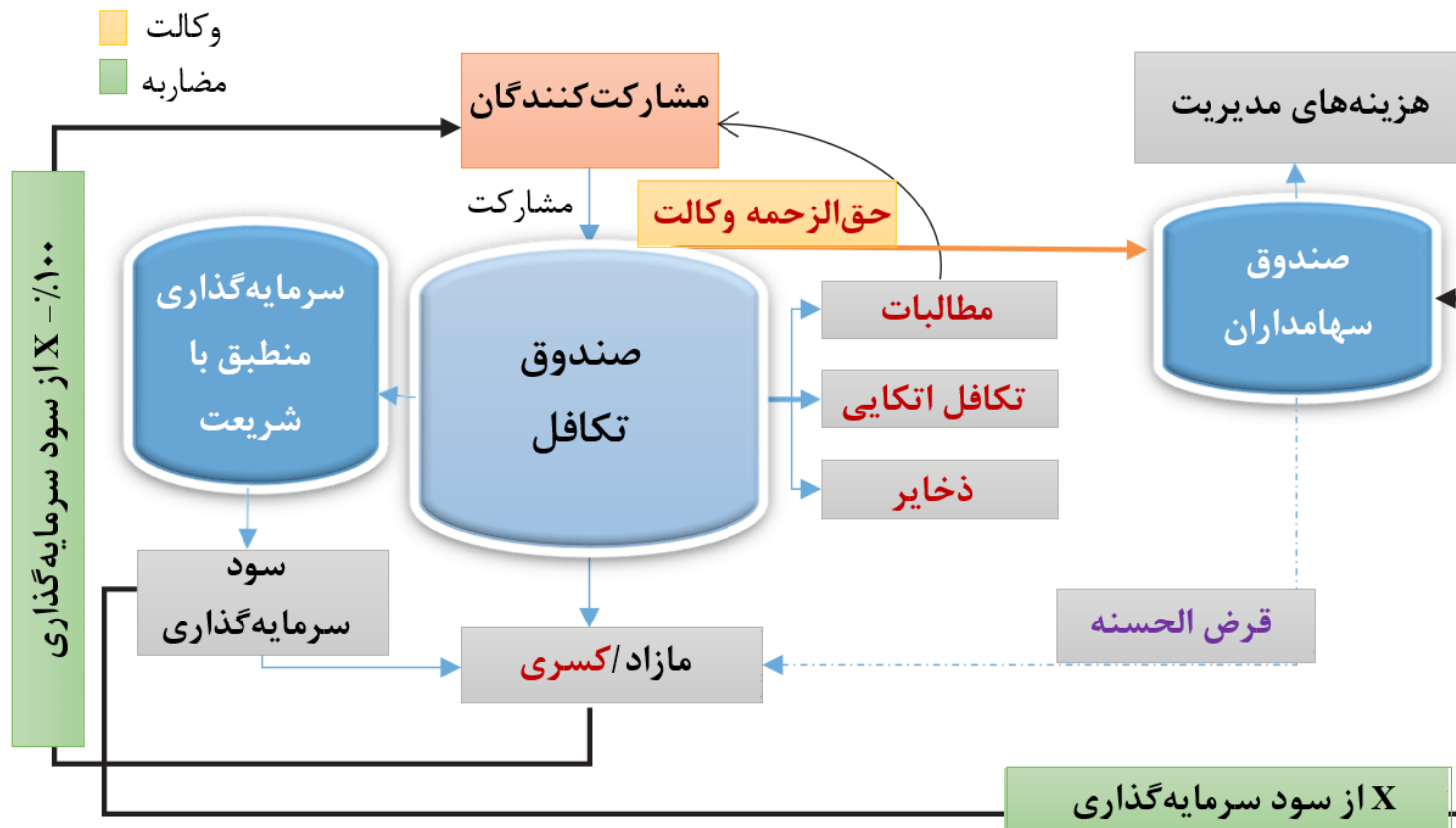
❑ شرکت تکافل، سهم از قبل توافق شده‌ای از پرداختی مشارکت‌کنندگان به علاوه سهمی از سود به دست‌آمده از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری را دریافت می‌کنند. برخی از ناظران مالی و سازمان‌های بین‌المللی الگوی تلفیقی را توصیه می‌کنند زیرا این الگو نقاط قوت الگوهای وکالت و مضاربه را داراست. به‌کارگیری الگوی مضاربه در فعالیت‌های سرمایه‌گذاری به کاهش مشکلات بین صاحبان سرمایه و عامل کمک می‌کند، در حالی که الگوی وکالت به عامل اجازه می‌دهد هزینه‌های اداری بیمه‌گری را پوشش دهد.

❑ عامل اصلی در استفاده از قرارداد وکالت این است که اپراتور تکافل به عنوان یک نماینده یا وکیل عمل کنند. از این رو، وجوه مشارکت به TO سپرده خواهد شد. آن‌ها همچنین مسئولیت فرایند بیمه‌گری را بر عهده دارند. اهمیت این امر، کاهش ریسک و از دست دادن غیرضروری سرمایه است.





مدل ترکیبی وکالت-مضاربه





فرایند توسعه محصول تکافل





فرایند توسعه محصول

□ فرایند توسعه محصول در قلمرو اجرایی گروه‌ها یا کمیته‌های زیر تشکیل می‌گردد:

تولید ایده در خصوص طراحی
محصول تکافل

❖ کمیته بازاریابی شامل نماینده‌ها و سایر واسطه‌ها

❖ شرکای کسب و کار تکافل

❖ کمیته اکچوئری

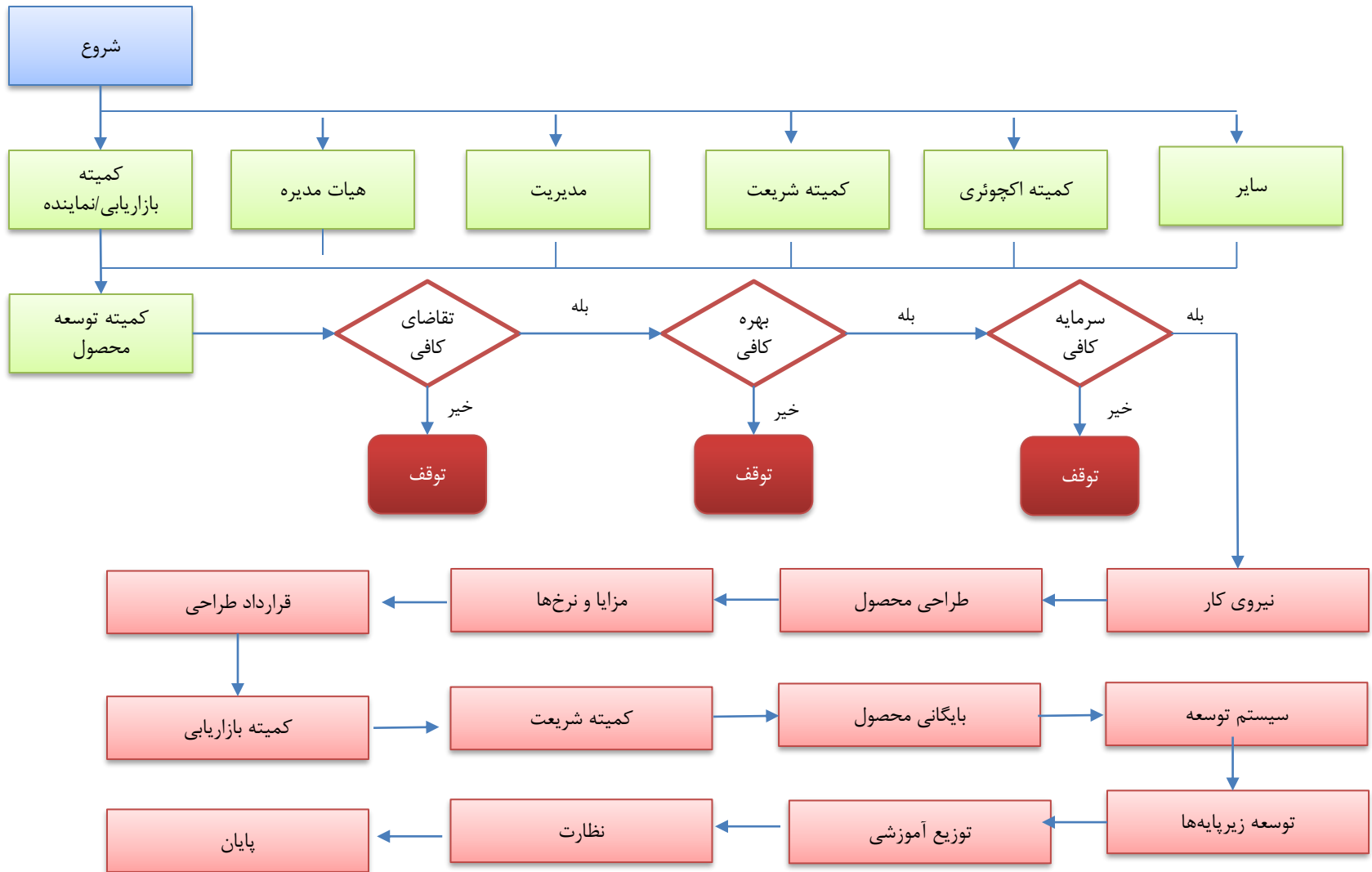
❖ کمیته شریعت

❖ هیات مدیره و مدیر عامل





فرایند توسعه محصول جدید





ویژگی‌های محصول تکافل

وردینگ قرارداد تکافل

مزایای تکمیلی تحت پوشش

موارد احتمالی تحت پوشش

درجه ارزیابی ریسک

ساختار هزینه / سود

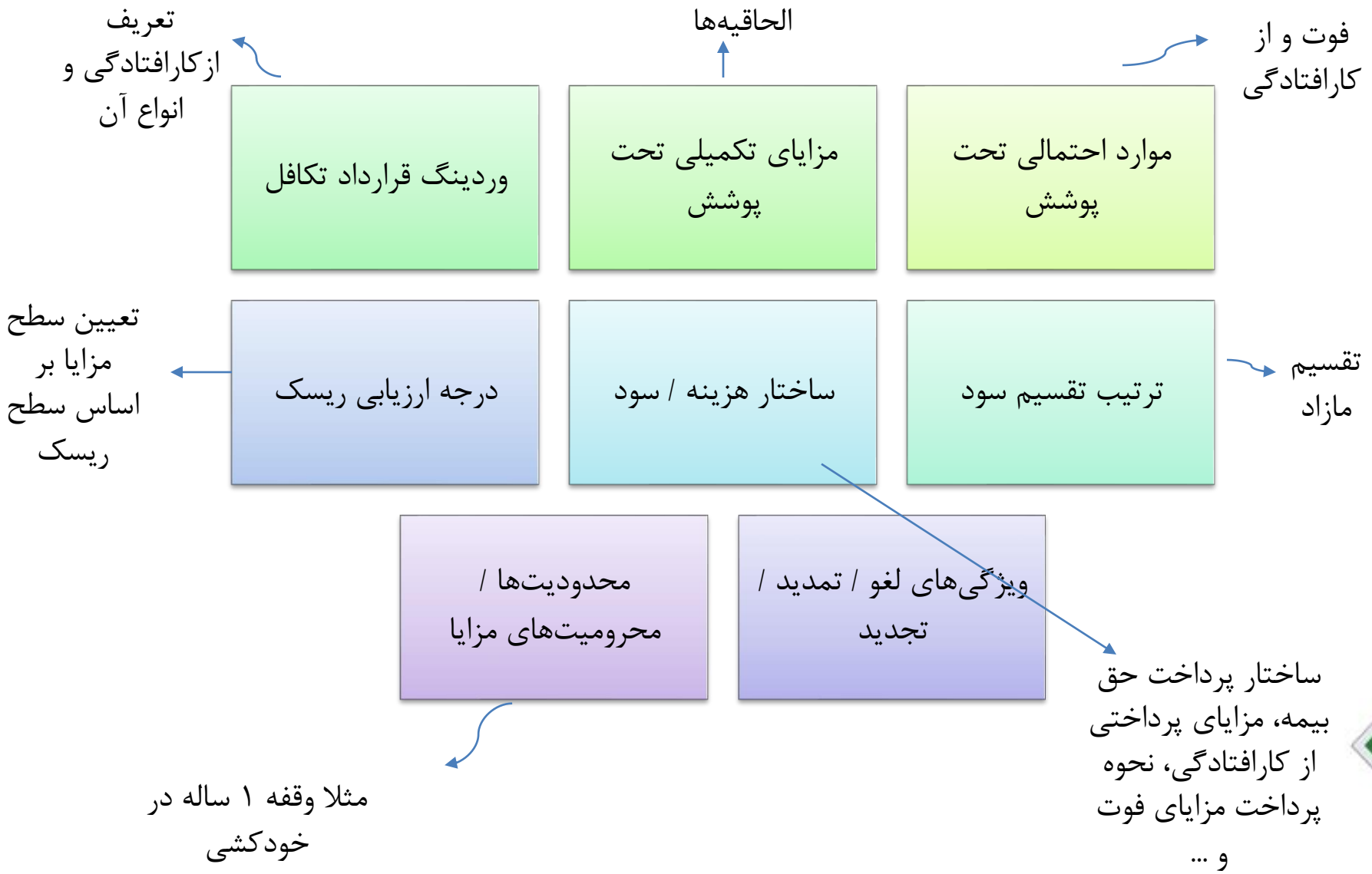
ترتیب تقسیم سود

محدودیت‌ها /
محرومیت‌های مزایا

ویژگی‌های لغو / تمدید /
تجدید



ویژگی‌های محصول تکافل خانواده مانده بدهکار





نظارت بر موفقیت اجرای محصول تکافل

با رصد این موارد در طی دوره‌های منظم، می‌توان استراتژی‌های بازاریابی را بهبود بخشید و موفقیت در فروش محصول را افزایش داد.

- کل مبلغ بیمه
- تعداد مجوزهای تکافل صادر شده
- مقدار حق مشارکت تولیدی
- عایدی حاصله
- افزایش در تعداد مشتریان جدید
- ویژگی‌های دموگرافیک مشتریانی که تکافل را خریداری کرده‌اند
- متوسط مبلغ بیمه
- نرخ بازخرید، فسخ و تجربه خسارت
- نرخ فسخ و بازخرید در بین محصولات قدیمی
- فروش موفق محصولات مشابه
- سیستم توزیع
- موفقیت شرکت‌های تبلیغاتی و ترویج فروش





ارزیابی ریسک و قیمت‌گذاری محصولات تکافل





فرضیات اولیه در قیمت‌گذاری تکافل

□ حق مشارکت ناخالص: هزینه‌های پوشش ریسک (نرخ خالص اکچوئری) و هزینه‌های اداری و ارزیابی ریسک

□ فرضیات مورد نیاز برای قیمت‌گذاری:

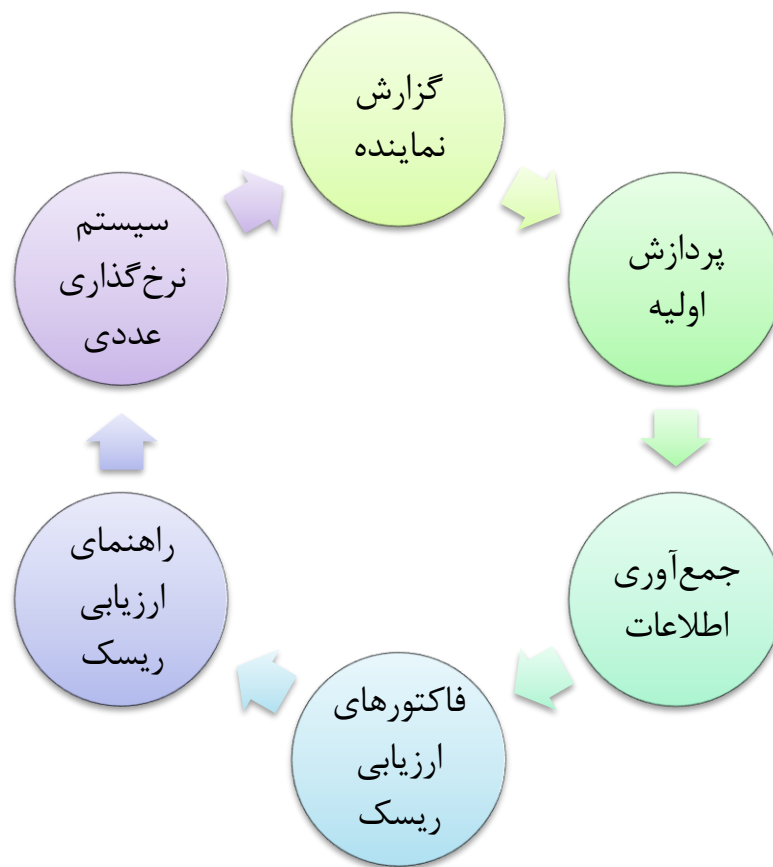
- ❖ مرگ‌ومیر/بیماری/الگوی توزیع خسارت برای مزایای تحت پوشش در طرح تکافل
- ❖ نرخ سرمایه‌گذاری بازده که برای تنزیل جریان نقدی استفاده می‌شود (کاربرد در تکافل خانواده)
- ❖ هزینه‌های مدیریتی
- ❖ الگوی برداشت مشارکت‌کنندگان
- ❖ سطح مالیات یا سایر فاکتورهای بیرونی مانند الزامات ذخیره احتیاطی که کسب‌وکار تکافل را تحت تاثیر قرار می‌دهد.





قیمت گذاری تکافل خانواده

□ به منظور دستیابی به نتایج دقیق در ارزیابی ریسک در تکافل خانواده، موارد زیر مورد بررسی قرار می گیرند:





قیمت گذاری تکافل خانواده

گزارش

گزارش نماینده

- بخش ضروری در هر ارزیابی ریسک
- تکمیل فرم درخواست توسط مشتری برای محصول تکافل
- اطمینان نماینده از تکمیل سؤالات فرم درخواست به ویژه در بخش پزشکی و سلامت فرد (شرایط پزشکی، تاریخ و مدت یک بیماری، تاریخ اولین بیماری، تعداد وقوع بیماری مانند تعداد حملات قلبی، تاریخ آخرین وقوع بیماری، نام و آدرس پزشک معالج، تاریخ و مدت بستری در بیمارستان، اثر و عوارض بیماری، نوع درمان، تاریخ آخرین درمان و ...)

پردازش اولیه

- اختصاص یک شماره پیشنهاد به فرم درخواست در شرکت تکافل
- اطمینان شرکت تکافل از پر شدن کامل اطلاعات در فرم
- چک اولیه در خصوص تقلب و یا عدم پذیرش ریسک‌های بالا
- ارجاع به ارزیاب ریسک برای ارزیابی





قیمت گذاری تکافل خانواده

گزارش

جمع آوری اطلاعات

- در صورت کامل نبودن اطلاعات در فرم درخواست، ارزیاب ریسک می تواند اطلاعات را از منابع دیگر بر اساس پرونده پزشکی درخواست دهنده دریافت کند.
- تصمیم به پذیرش ریسک توسط ارزیاب

فاکتورهای ارزیابی ریسک

- سن
- ریسک فاکتورهای پزشکی: مانند شاخص BMI، سابقه پزشکی خانوادگی، فشار خون، بیماری قلبی عروقی، سرطان، دیابت و ...
- ریسک فاکتورهای غیرپزشکی: شغل، عادت ها، سرگرمی، سبک زندگی، شرایط محیطی، سفرهای خارجی، سابقه بیمه قبلی و ...
- تعیین سطح ریسک درخواست دهنده بر مبنای فاکتورهای فوق

راهنمای ارزیابی ریسک

- راهنمایی برای ارزیابان ریسک در خصوص اطلاعات پیشینه بیماری ها و وقوع آن ها با هم در خصوص ارائه نرخها
- راهنمایی برای ارزیابی ریسک مالی، ریسک های غیرپزشکی و ...

سیستم نرخ گذاری عددی

- یک روش کمی برای طبقه بندی ریسک
- این روش فرض می کند که فاکتورهای پزشکی و غیرپزشکی بر مرگومیر تاثیرگذارند
- تعیین تاثیر هر کدام از این فاکتورها با یک مطالعه آماری
- اختصاص یک مقدار عددی به هر فاکتور بر اساس تاثیر در مرگومیر



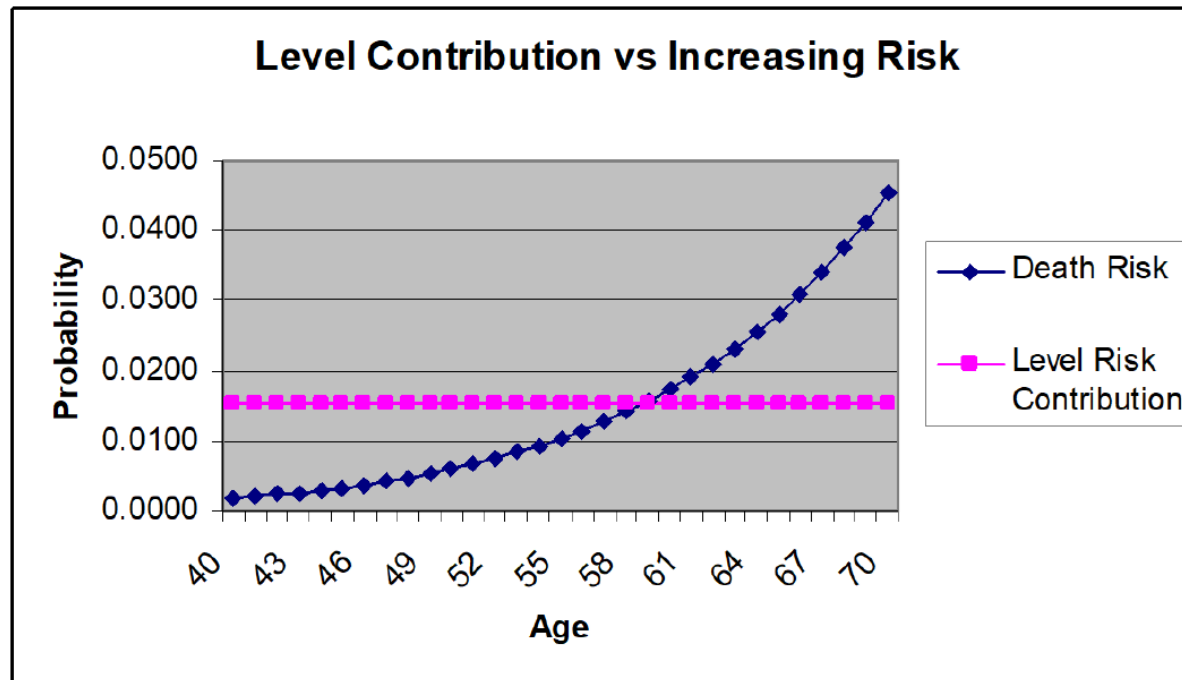
قیمت گذاری تکافل خانواده

حق مشارکت به صورت سالانه و به صورت
نرمال

تکافل عمومی

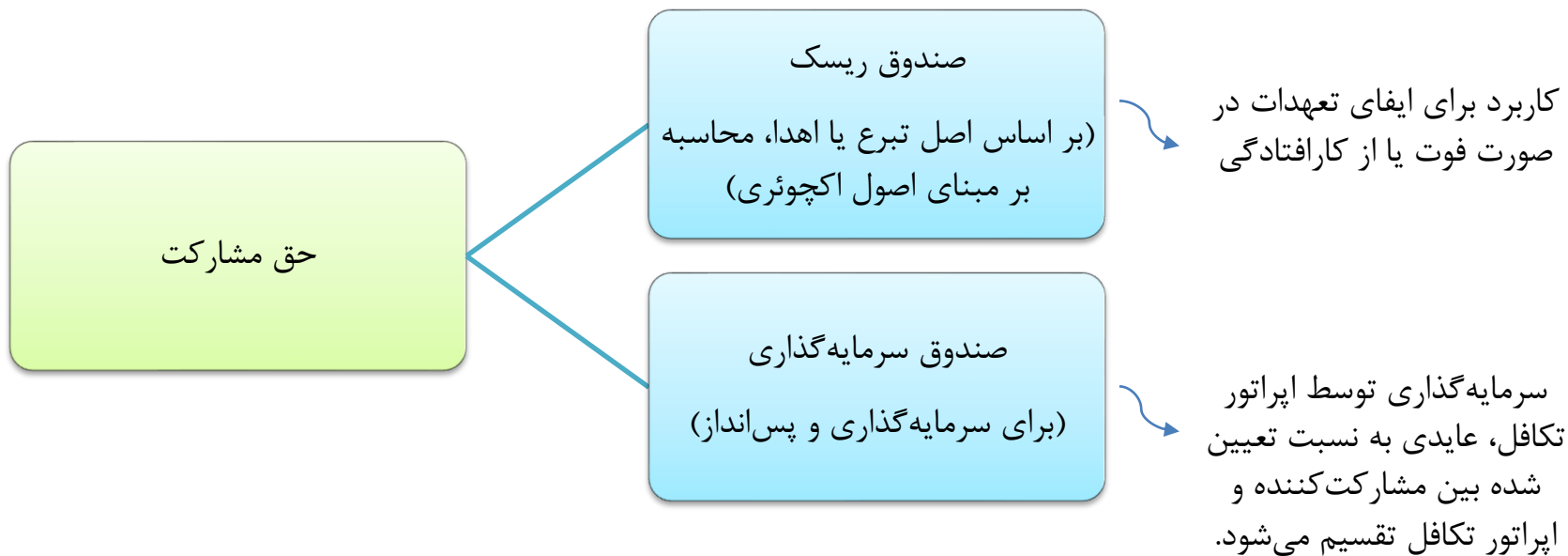
حق مشارکت به صورت افزایشی، ثابت،
یکجا

تکافل خانواده





قیمت گذاری تکافل خانواده





قیمت گذاری تکافل خانواده

□ مثالی از نحوه تخصیص حق مشارکت به صندوق ریسک و صندوق سرمایه گذاری

| Age | Annual Contribution | Savings Allocation | Risk Allocation |
|---------|---------------------|--------------------|-----------------|
| 20 – 24 | 1000 | 950 | 50 |
| 25 – 29 | 1000 | 925 | 75 |
| 30 – 34 | 1000 | 900 | 100 |
| 35 – 39 | 1000 | 875 | 125 |
| 40 – 44 | 1000 | 850 | 150 |
| 45 – 49 | 1000 | 800 | 200 |
| 50 – 54 | 1000 | 775 | 275 |
| 55 – 59 | 1000 | 625 | 375 |
| 60 – 64 | 1000 | 500 | 500 |





قیمت گذاری تکافل خانواده

❑ عوامل مختلفی که باید در هزینه محصول تکافل خانواده دیده شوند:

❖ سهم ریسک مورد نیاز فقط برای پوشش ریسک واقعی؛

❖ هزینه های بازاریابی؛

❖ هزینه فرصت سرمایه مورد نیاز برای نگهداری در صندوق تکافل برای حمایت از ریسک های تحت پوشش محصول پیشنهادی.

❖ انتظارات سود اپراتور تکافل.

❖ هزینه های اتکایی.

❖ نرخ بازده عایدی سرمایه گذاری پیش بینی شده که از سرمایه گذاری دارایی های صندوق تکافل به دست می آید.





قيمت گذاري تکافل خانواده - جدول مرگ ومير

| Period Life Table, 2007 | | | | | | |
|-------------------------|--------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------------|------------------------------|-----------------|
| Exact age | Male | | | Female | | |
| | Death probability ^a | Number of lives ^b | Life expectancy | Death probability ^a | Number of lives ^b | Life expectancy |
| 0 | 0.007379 | 100,000 | 75.38 | 0.006096 | 100,000 | 80.43 |
| 1 | 0.000494 | 99,262 | 74.94 | 0.000434 | 99,390 | 79.92 |
| 2 | 0.000317 | 99,213 | 73.98 | 0.000256 | 99,347 | 78.95 |
| 3 | 0.000241 | 99,182 | 73.00 | 0.000192 | 99,322 | 77.97 |
| 4 | 0.000200 | 99,158 | 72.02 | 0.000148 | 99,303 | 76.99 |
| 5 | 0.000179 | 99,138 | 71.03 | 0.000136 | 99,288 | 76.00 |
| | | | | | | |
| 36 | 0.001737 | 96,264 | 41.54 | 0.000971 | 98,020 | 45.72 |
| 37 | 0.001845 | 96,096 | 40.61 | 0.001056 | 97,925 | 44.76 |
| 38 | 0.001979 | 95,919 | 39.68 | 0.001153 | 97,822 | 43.81 |
| 39 | 0.002140 | 95,729 | 38.76 | 0.001260 | 97,709 | 42.86 |
| 40 | 0.002323 | 95,525 | 37.84 | 0.001377 | 97,586 | 41.91 |
| | | | | | | |
| 55 | 0.007975 | 89,270 | 24.87 | 0.004619 | 93,737 | 28.27 |





قیمت‌گذاری تکافل خانواده - مفهوم ارزش حال

❑ ارزش حال: مقدار روز پرداختی که در آینده انجام می‌شود

❑ محاسبه با استفاده از نرخ تنزیل

❑ ارزش حال ۱۰۰ دلار در پایان سال با نرخ سرمایه‌گذاری i : $100 * 1/(1 + i)$

❑ عوامل تاثیرگذار بر قیمت‌گذاری تکافل خانواده: جدول مرگ‌ومیر، نرخ عایدی سرمایه‌گذاری برای تنزیل





محاسبه حق مشارکت خالص در تکافل خانواده

- محاسبه حق مشارکت خالص در تکافل خانواده: بر مبنای اصل برابری اکتوئری
- حق مشارکت خالص: ارزش حال مزایای فوت آتی
- فرضیات:
- ❖ حق مشارکت در ابتدای سال جمع آوری می شود
- ❖ مزایا در پایان سال پرداخت می شود





محاسبه حق مشارکت خالص در تکافل خانواده

❑ مثال: محاسبه حق مشارکت خالص در تکافل زمانی یک ساله تجدیدپذیر

❑ مزایای فوت در صورت فوت مشارکت کننده در طول سال پرداخت می شود و پوشش بعد از ۱ سال منقضی می شود. فرض کنید شرکت ۱۰۰۰ نفر ۳۵ ساله را استخدام کرده است.

❑ فرضیات:

❖ مزایای فوت قابل پرداخت: ۱۰۰۰۰۰ دلار

❖ نرخ مرگومیر بر اساس جدول زیر

❖ نرخ عایدی سرمایه گذاری در صندوق تکافل: ۳ درصد

❖ کل حق مشارکت به عنوان تبرع و در صندوق ریسک، نگهداری می شود.

| x | l_x | d_x | q_x | p_x |
|----|---------|------|---------|---------|
| ۳۵ | ۱۰۰۰۰۰۰ | ۱۵۵۰ | ۰,۰۰۱۵۵ | ۰,۹۹۸۴۵ |
| ۳۶ | ۹۹۸۴۵۰ | ۱۶۶۷ | ۰,۰۰۱۶۷ | ۰,۹۹۸۳۳ |
| ۳۷ | ۹۹۶۷۸۳ | ۱۸۰۴ | ۰,۰۰۱۸۱ | ۰,۹۹۸۱۹ |
| ۳۸ | ۹۹۴۹۷۸ | ۱۹۵۰ | ۰,۰۰۱۹۶ | ۰,۹۹۸۰۴ |
| ۳۹ | ۹۹۳۰۲۸ | ۲۱۲۵ | ۰,۰۰۲۱۴ | ۰,۹۹۷۸۶ |





محاسبه حق مشارکت خالص در تکافل خانواده

□ حق مشارکت خالص: Risk Contribution (RC)

$$\begin{aligned} RC &= 100000\$ \times \text{discount} \times \text{death probability at age 35} \\ &= 100000\$ \times \left(\frac{1}{1 + 0.03} \right) \times 0.00155 = 150.5\$ \end{aligned}$$





محاسبه حق مشارکت ناخالص در تکافل خانواده

□ حق مشارکت ناخالص: Gross Contribution (GC)

□ حق مشارکت ناخالص: منعکس کننده هزینه ریسک در معرض و هزینه‌های اداری و ارزیابی ریسک

$$GC = RC + \lambda + E$$

RC : حق مشارکت خالص

λ : سربار امن (حاشیه‌ای اضافی برای اطمینان از ایفای تعهدات)

E : حاشیه هزینه‌ها

اگر مدل وکالت باشد، بخش حاشیه هزینه‌ها در ابتدا از حق مشارکت ناخالص کسر می‌گردد.





محاسبه حق مشارکت ناخالص در تکافل خانواده

□ مثال: محاسبه حق مشارکت ناخالص در تکافل زمانی یک ساله تجدیدپذیر

□ فرض کنید حاشیه هزینه‌ها ۲۵ درصد حق مشارکت ناخالص باشد (۱۰٪ کارمزد نماینده و ۱۵٪ هزینه‌های مدیریتی) و بدون سربار امن

$$GC = RC + \lambda + E = RC + 0 + 0.25GC$$

$$GC = \frac{RC}{0.75} = \frac{150.5}{0.75} = 200.67\$$$

در صورتی که سربار امن ۱۰٪ حق مشارکت ناخالص باشد:

$$GC = RC + \lambda + E = RC + 0.1GC + 0.25GC$$

$$GC = \frac{RC}{0.65} = \frac{150.5}{0.65} = 231.50\$$$





محاسبه حق مشارکت ناخالص در تکافل خانواده

❑ مثال: محاسبه حق مشارکت ناخالص در تکافل زمانی سه ساله با حق بیمه ثابت

❑ فرض کنید شرکت ۱۰۰۰ نفر ۳۵ ساله را استخدام کرده است.

❑ فرضیات:

❖ مزایای فوت قابل پرداخت: ۱۰۰۰۰۰۰ دلار

❖ بدون سربار امن

❖ هزینه‌های مدیریتی و بازاریابی: ۲۰٪ حق مشارکت ناخالص

❖ نرخ مرگ‌ومیر بر اساس جدول قبلی

❖ نرخ عایدی سرمایه‌گذاری در صندوق تکافل: ۳ درصد

❖ کل حق مشارکت به عنوان تبرع و در صندوق ریسک، نگهداری می‌شود.





محاسبه حق مشارکت ناخالص در تکافل خانواده

□ ارزش حال مزایای فوت آتی:

$$\begin{aligned} &= 100000\$[(\text{value of death benefit paid at end age 35}) \\ &\times \text{death probability at age 35} \\ &+ [(\text{value of death benefit paid at end age 36}) \\ &\times \text{death probability of age 35 at 36} \\ &+ [(\text{value of death benefit paid at end age 37}) \\ &\times \text{death probability of age 36 at age 37}] \\ &= 100000\$ \\ &\times \left[\frac{1}{1.03} \times 0.00155 + \frac{1}{(1.03)^2} \times 0.99845 \times 0.00167 + \frac{1}{(1.03)^3} \times 0.99845 \right. \\ &\left. \times 0.99833 \times 0.00181 \right] = 472.78\$ \end{aligned}$$





محاسبه حق مشارکت ناخالص در تکافل خانواده

□ ارزش حال حق مشارکت خالص

شروع جدول مرگومیر از ۳۵ سالگی (پس احتمال حیات در ابتدا ۱ است)

$$RC \times \text{probability survival to age 35} + RC \times \text{discount}$$

$$\times \text{probability age 35 surviving to age 36} + RC \times \text{discount}$$

$$\times \text{probability age 35 surviving to age 37}$$

$$= RC \left[\frac{1}{1.03} \times 0.99845 + \frac{1}{(1.03)^2} \times 0.99845 \times 0.99833 \right] = 2.908932RC$$

□ حق مشارکت خالص بر اساس اصل برابری اکچوئری:

$$RC = \frac{472.78\$}{2.908932} = 162.53\$$$

$$GC = RC + \text{management cost} = 162.53\$ + 0.20GC$$

$$GC = \frac{162.53\$}{0.8} = 203.16\$$$





قیمت‌گذاری تکافل عمومی

- ❑ محاسبه حق مشارکت عادلانه به نحوی که مشارکت‌کنندگان با ریسک بالا، حق مشارکت بالاتر پرداخت کنند و بر عکس.
- ❑ تعیین نرخ یا بر حسب تعرفه یا بدون تعرفه
- ❑ نرخ تعرفه‌ای توسط نهاد ناظر تعیین می‌شود. به طور مثال، در مالزی، نرخ مشارکت آتش‌سوزی، موتور و غرامت کارگران توسط انجمن بیمه عمومی تعیین می‌شود.
- ❑ تعرفه تکافل موتور به این نحو است که یک حق مشارکت حداقلی تعیین می‌شود و شرکت‌های تکافل می‌توانند سربارهایی را با توجه به تجربه خسارت به آن اضافه کنند.
- ❑ فاکتورهای به کار رفته در تعیین تعرفه تکافل موتور:
 - ❖ هدف پوشش تکافل
 - ❖ اندازه وسیله نقلیه
 - ❖ ارزش برآورد شده وسیله نقلیه





قیمت گذاری تکافل عمومی

□ در حالت بدون تعرفه

$$GC = RC + \lambda + E$$

RC : حق مشارکت خالص

λ : سربار امن (حاشیه‌ای اضافی برای اطمینان از ایفای تعهدات)

E : حاشیه هزینه‌ها

$$RC = n \times m$$

متوسط یا مقدار مورد انتظار
تعداد خسارت

متوسط یا مقدار مورد انتظار
شدت خسارت






بازاریابی تکافل و کانال‌های توزیع





توسعه استراتژی‌های بازاریابی برای تکافل

□ تعیین بازار هدف در مرحله اول و سپس به کارگیری استراتژی‌های بازاریابی مناسب برای توسعه محصول تکافل:

- ❖ انجام فعالیت‌های بازاریابی در تمام سطوح
 - ❖ امکان انعطاف‌پذیری در ارائه خدمات
 - ❖ استخدام و حفظ پرسنل با کیفیت بالا
 - ❖ ایجاد وفاداری به ارائه دهنده خدمات
 - ❖ حل سریع مشکلات در ارائه خدمات
 - ❖ استفاده از فناوری برای ارائه خدمات بهبود یافته با هزینه کم
 - ❖ برندگذاری خدمات برای متمایز شدن از رقبا
- 



بازاریابی آمیخته

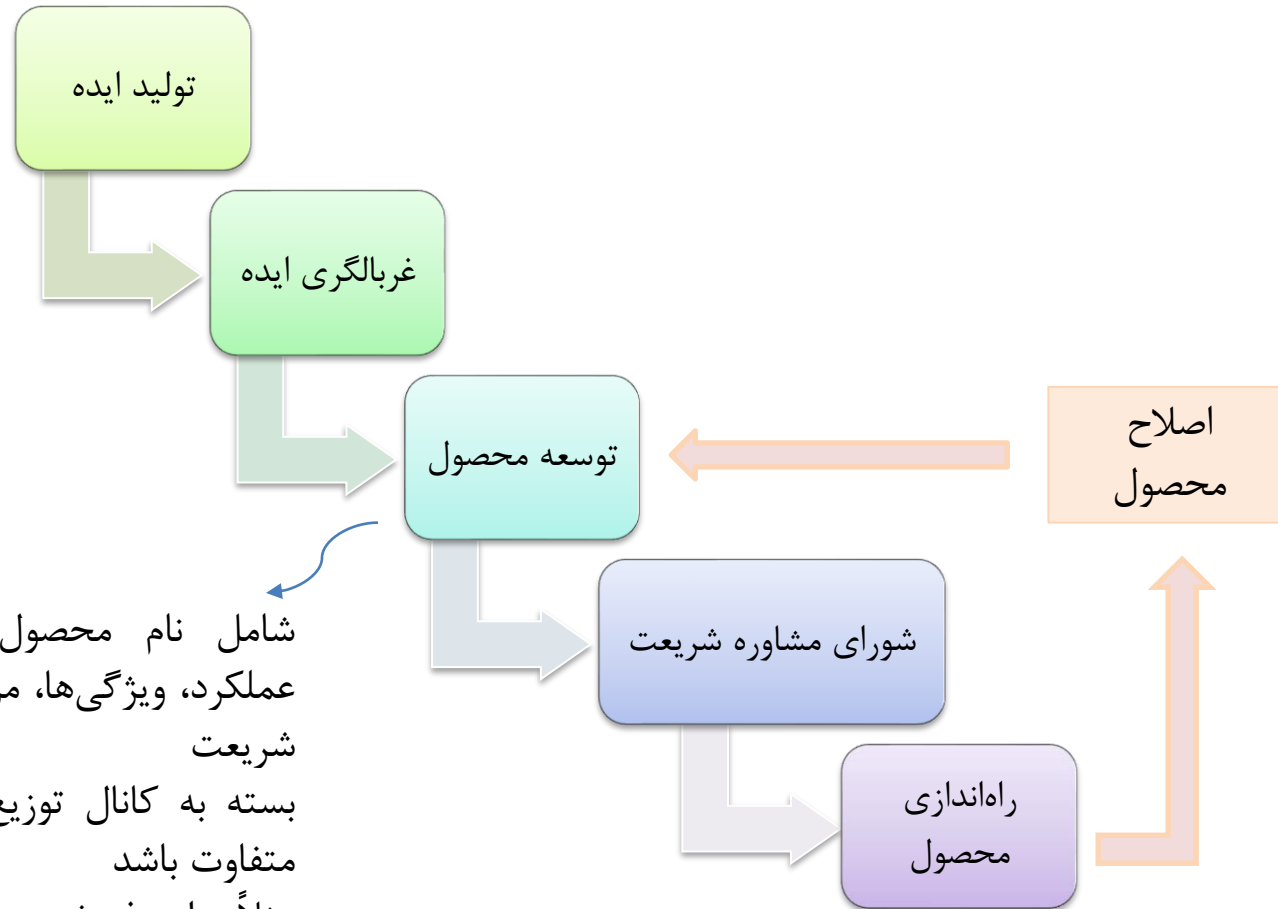
ترکیب این 4p در کنار هم: بازاریابی قوی و در نتیجه افزایش فروش





بازاریابی آمیخته - محصول

□ فرایند توسعه محصول



شامل نام محصول، توصیف محصول، عملکرد، ویژگی‌ها، مزایا و تطبیق پذیری با شریعت
بسته به کانال توزیع این موارد می‌تواند متفاوت باشد
مثلاً برای فروش مستقیم نام ساده برای نماینده لازم نیست نام ساده باشد





بازاریابی آمیخته - مکان توزیع

- ❑ مکان توزیع محصول در بازاریابی: فرایند شناسایی یک بازار مناسب برای محصول، خدمت یا برند و تعیین استراتژی جایگاه‌یابی برای حضور در آن بازار است.
- ❑ بایستی در ابتدا، شرکت تکافل بازار را بخش‌بندی نماید تا نیازهای مشترک بخش‌ها یا تفاوت‌های آن‌ها مشخص گردد تا محصول متناسب با هر بخش به آن‌ها ارائه شود.
- ❑ سؤالاتی که در مکان توزیع محصول بایستی در شرکت تکافل مطرح گردند:
 - ❖ آیا محصول، انتظارات بازار را برآورده می‌کند؟
 - ❖ هزینه انتقال به کاربران بالقوه چقدر است؟
 - ❖ جایگاه بازار برای رقابت چگونه است؟
 - ❖ کدام یک از ویژگی‌های محصول، می‌تواند مشتری را جذب کند؟
 - ❖ مزایای محصول پیشنهادی به مشتری چیست؟
 - ❖ چه زمان/چگونه می‌توان محصول را استفاده نمود؟
 - ❖ کاربران بالقوه محصول چه کسانی هستند؟
 - ❖ آیا محصول در جایگاه مناسب در قیاس با رقیبان قرار گرفته است؟





بازاریابی آمیخته - قیمت گذاری

□ فرایند **قیمت گذاری** یک محصول بیمه متداول یا یک محصول تکافل:

برای مدیریت، شرکت تکافل نیاز به خدمات اکچوئری دارد که فرایند قیمت گذاری را اجرا و مدیریت کند.

- ❖ تعریف طرح قیمت گذاری
- ❖ فراهم نمودن فرضیات قیمت گذاری
- ❖ تعیین محصولات و قیمت ها
- ❖ نتایج مدیریتی و عملیاتی

□ برای **رقابت پذیری** در میان تکافل و بیمه: تصمیم مشتری بر مبنای قیمت در کنار بررسی سایر شرایط

□ **توزیع مازاد**: افزایش تمایل مشتریان به خرید تکافل نسبت به بیمه های متداول





بازاریابی آمیخته - ترویج فروش

- ❑ محصولات تکافل فروخته می شوند اما خریداری نمی شوند (Sold and not bought)
- ❑ لذا، اپراتورهای تکافل بایستی **آگاهی** از محصولات خود را از طریق کانال های ارتباطی مانند تبلیغات، **ترویج فروش** و ... افزایش دهند.
- ❑ **پروموشن** به عنوان یک روش مهم می تواند در ذهن خریداران، علاقه ایجاد کرده و آنها را تبدیل به مشتریان وفادار نماید.





انواع کانال‌های توزیع در تکافل

- فرایندهای مربوط به بازاریابی و ارتباط با مشتریان به صورت مستقیم با مشتریان بالقوه طراحی و اجرا می‌شود.
- سیستم توزیع مستقیم با استفاده از تبلیغات، ایمیل و تلفن اقدام به جذب مشتری می‌کند.

بازاریابی
مستقیم

- از کارگزارهای مستقل استفاده می‌کند
- هر کارگزار می‌تواند برای یک یا چند اپراتور تکافل کار کند
- ارائه مشاوره حرفه‌ای در مورد مسائل تکافل و "قرار دادن" کسب و کار از طرف مشتری

کارگزاری

- فروش محصولات بیمه اسلامی/تکافل از طریق بانک

بانک تکافل

- هر سیستم نمایندگی، چند نماینده دارد که برای آن کار می‌کنند.
- استفاده بیشتر در تکافل خانواده
- هر نماینده تنها می‌تواند برای یک شرکت فعالیت کند

نمایندگی

- بروشورهای دیجیتال به مشتری کمک می‌کند تا محصول مناسب را انتخاب نماید
- انتقال سریع اطلاعات بین مشارکت‌کننده و شرکت تکافل

اینترنتی-
کانال‌های
دیجیتال



انتخاب اپراتور تکافل توسط کارگزاران

- کیفیت تجربه و فرآیند ادعاهای مثبت - کارگزاران تکافل‌نامه‌هایی را با استثناهای متعدد دوست ندارند و تکافل‌نامه‌هایی را ترجیح می‌دهند که پوشش خوبی داشته باشند
- تراز اهمیت معیارها ۵۰ درصد تجربه، ۳۴ درصد محصول و ۱۶ درصد قیمت خواهد بود.
- کارگزاران دوست دارند با بیمه‌گرانی کار کنند که تمایل به پذیره نویسی برای ریسک‌های غیرعادی دارند، به ویژه آنهایی که می‌توانند تکافل‌نامه‌هایی متناسب با شرایط پیچیده را ارائه دهند.
- کارگزاران از شرکت‌های تکافلی که خدمات اضافی ارائه می‌دهند قدردانی می‌کنند - به‌روزرسانی‌های آگاهی در مورد تغییر مقررات، راه‌های کاهش خطرات و درک پوشش تکافل مفید است.
- موقعیت برند بیمه‌گر در جذب کارگزار به سمت یک شرکت بیمه نقش دارد
- در جایی که تکافل‌ها مزایای قابل مقایسه‌ای را ارائه می‌دهند، قیمت بیشتر به یک عامل تبدیل می‌شود و کارگزاران تکافل مایلند بهترین ارزش برای پول را به مشتریان ارائه دهند.





بررسی عملکرد تکافل در کشورهای منتخب





عملکرد تکافل به صورت کلی

□ اولین شرکت تکافل در سال ۱۳۵۸ هجری شمسی در **سودان** شکل گرفت و هم اکنون بیش از ۵۰۰ شرکت تکافل و ۴۰ شرکت تکافل اتکایی، در ۶۰ کشور جهان مشغول به فعالیت هستند.

□ صنعت تکافل در کشورهای شورای همکاری خلیج فارس به صورت وسیعی در سال ۲۰۲۰ تاب‌آور بوده و **۳۶.۵ درصد از دارایی‌های مالی** حوزه شورای همکاری خلیج فارس، تکافل بوده است. **عربستان، امارات، قطر و بحرین، به ترتیب بیشترین میزان دارایی‌های مالی تکافل** را در بین کشورهای حوزه خلیج فارس دارا هستند و حق مشارکت تکافل کلی آن‌ها از ۶/۱۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸ به ۹/۱۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ رسیده است. این نرخ رشد معادل ۹/۵٪ در سال است که بیشتر از نرخ رشد بیمه متعارف در شورای همکاری خلیج فارس است.

□ طبق گزارش گروه تحقیقاتی ایمارک، ارزش بازار جهانی تکافل در سال ۲۰۲۱ معادل ۲۷.۶ میلیارد دلار بوده و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۷ به رقم ۴۹.۸ میلیارد دلار برسد. این رقم معادل نرخ رشد مرکب سالانه ده‌ونیم درصدی طی سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۷ می‌باشد که در مقایسه با رشد ۵ درصدی بیمه‌های متعارف رقم بالایی است.



شاخص های رتبه بندی نظام توسعه تکافل

جدول شماره ۱- شاخص های رتبه بندی نظام توسعه تکافل در کشور های مورد مطالعه در سال ۲۰۲۲ میلادی

| کشور | رتبه | امتیاز IFDI | عملکرد مالی | حاکمیت شرکتی | تحمل پذیری مالی | دانش تخصصی | آگاهی عمومی |
|---------------|------|-------------|-------------|--------------|-----------------|------------|-------------|
| مالزی | ۱ | ۱۱۳ | ۹۸ | ۹۴ | ۱۱۷ | ۱۴۷ | ۱۷۲ |
| عربستان سعودی | ۲ | ۷۴ | ۶۵ | ۴۹ | ۸۹ | ۷۵ | ۱۴۳ |
| اندونزی | ۳ | ۶۱ | ۳۱ | ۶۵ | ۳۰ | ۱۹۵ | ۵۶ |
| بحرین | ۴ | ۵۹ | ۳۵ | ۸۶ | ۳۶ | ۴۹ | ۱۱۲ |
| کویت | ۵ | ۵۹ | ۴۲ | ۷۵ | ۲۰ | ۲۱ | ۱۵۷ |
| امارات | ۶ | ۵۲ | ۳۳ | ۷۱ | ۲۸ | ۳۴ | ۱۱۶ |
| عمان | ۷ | ۴۸ | ۱۶ | ۸۹ | ۴۵ | ۲۸ | ۹۴ |
| پاکستان | ۸ | ۴۳ | ۲۲ | ۷۵ | ۲۴ | ۶۲ | ۵۸ |
| قطر | ۹ | ۳۸ | ۲۵ | ۴۷ | ۲۱ | ۱۵ | ۱۰۲ |
| بنگلادش | ۱۰ | ۳۶ | ۳۰ | ۶۱ | ۱۸ | ۱۴ | ۴۷ |
| مولداوی | ۱۱ | ۳۲ | ۱۶ | ۷۲ | ۳۵ | ۱۲ | ۱۹ |
| برونئی | ۱۲ | ۳۱ | ۱۴ | ۵۸ | ۱۰ | ۳۲ | ۴۸ |
| اردن | ۱۳ | ۲۹ | ۱۵ | ۴۰ | ۵۱ | ۴۳ | ۱۷ |
| سودان | ۱۴ | ۲۷ | ۳۲ | ۵۱ | ۳ | ۹ | ۵ |
| سنگاپور | ۱۵ | ۲۷ | ۴ | ۶۶ | ۶۱ | ۴ | ۸ |
| متوسط جهانی | | ۹ | ۵ | ۱۶ | ۷ | ۷ | ۱۲ |

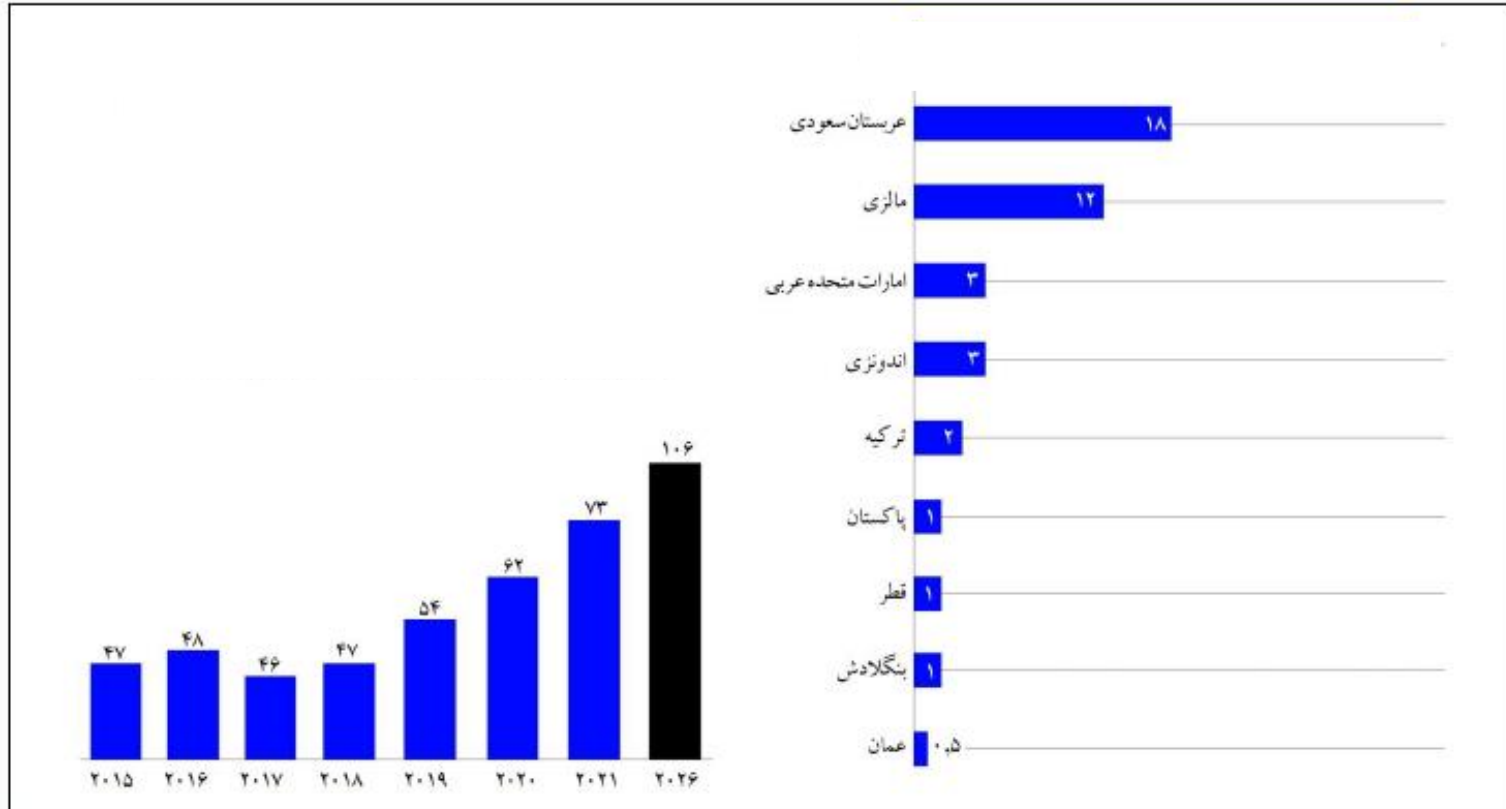


شاخص های رتبه بندی نظام توسعه تکافل

| بریتانیا | ترکیه | عربستان سعودی | مالزی | میانگین جهانی | شاخص ها (۲۰۱۸) |
|----------|-------|---------------|--------|---------------|-------------------------------------|
| ۶۸/۱۴ | ۳۲/۲۱ | ۰۸/۵۶ | ۸۶/۱۳۱ | ۴۶/۱۰ | شاخص توسعه تامین مالی اسلامی (IFDI) |
| ۳۰/۴ | ۲۸/۱۲ | ۸۰/۵۶ | ۵۰/۹۸ | ۸۵/۵ | ۱- توسعه کمی |
| ۰۸/۲ | ۹۶/۱۸ | ۰۵/۵۸ | ۷۰/۶۶ | ۴۹/۹ | بانکداری اسلامی |
| ۲۱/۰ | ۷۱/۲۱ | ۹۲/۹۲ | ۶۳/۴۱ | ۲۹/۵ | تکافل |
| ۶۹/۰ | ۵۴/۱ | ۲۷/۳۸ | ۹۳/۱۰۲ | ۷۸/۵ | سایر IFI ها |
| ۰۸/۵ | ۰۸/۱۵ | ۸۲/۴۲ | ۲۹/۱۸۲ | ۹۹/۳ | صکوک |
| ۴۵/۱۳ | ۱۱/۴ | ۹۳/۵۱ | ۹۶/۹۸ | ۶۸/۴ | صندوقها |
| ۴۸/۱۵ | ۳۲/۱۵ | ۸۹/۴۲ | ۳۷/۲۲۸ | ۳۶/۹ | ۲- دانش |
| ۷۲/۲۱ | ۶۱/۱۰ | ۲۳/۳۱ | ۷۳/۱۵۶ | ۸۴/۹ | تحصیلات |
| ۲۳/۹ | ۰۳/۲۰ | ۵۴/۵۴ | ۰۰/۳۰۰ | ۸۷/۸ | پژوهش |
| ۳۶/۲۸ | ۳۱/۳۳ | ۹۲/۸۳ | ۱۹/۴۲ | ۰۸/۸ | ۳- مسئولیت اجتماعی شرکت (CSR) |
| ۰۰/۰ | ۸۰/۱ | ۳۹/۱۳۹ | ۸۸/۳۳ | ۴۸/۵ | وجوه CSR پرداخت شده |
| ۷۲/۵۶ | ۸۲/۶۴ | ۴۵/۲۸ | ۵۰/۵۰ | ۶۹/۱۰ | افشاگری CSR |
| ۱۵/۲۰ | ۸۳/۲۳ | ۸۰/۳۷ | ۹۱/۸۷ | ۰۱/۱۳ | ۴- حکومت |
| ۰۰/۰ | ۳۳/۳۳ | ۳۳/۳۳ | ۰۰/۱۰۰ | ۶۸/۱۷ | مقررات |
| ۵۵/۱۳ | ۹۱/۱۴ | ۵۱/۵۱ | ۸۹/۱۰۳ | ۹۵/۱۲ | حاکمیت شریعت |
| ۸۸/۴۶ | ۲۵/۲۳ | ۵۴/۲۸ | ۸۵/۵۹ | ۴۰/۸ | حاکمیت شرکت |
| ۱۰/۵ | ۸۴/۲۱ | ۰۰/۵۹ | ۳۱/۲۰۲ | ۹۹/۱۵ | ۵- اطلاع رسانی |
| ۵۸/۴ | ۲۰/۱۱ | ۶۲/۸ | ۶۹/۱۸۱ | ۷۰/۷ | سمینارها |
| ۱۹/۶ | ۸۶/۳۷ | ۵۸/۱۴ | ۵۹/۱۵۶ | ۶۱/۷ | کنفرانسها |
| ۵۳/۴ | ۴۶/۱۶ | ۸۱/۱۵۳ | ۶۶/۲۶۸ | ۶۵/۳۲ | اخبار |

مالزی از نظر امتیاز کلی IFDI (۱۳۱.۸۶)، از دیگر کشورهای منتخب پیشتر است و پس از آن، عربستان سعودی (۵۶.۰۸)، ترکیه (۲۱.۳۲) و بریتانیا (۱۴.۶۸) قرار دارند. با این حال، همه این کشورها در مقایسه با میانگین جهانی (۱۰.۴۶)، امتیازات بالاتری دارند. در همین حال، صنعت تکافل در عربستان سعودی (۹۲.۹۲) پیشرفته تر است و پس از آن مالزی (۴۱.۶۳)، ترکیه (۲۱.۷۱) و بریتانیا (۰.۲۱) قرار دارند. امتیاز توسعه تکافل کشورهای نمونه به جز بریتانیا، بالاتر از میانگین جهانی (۲۹.۵) است.

دارایی‌های بخش تکافل در جهان



دارایی‌های بخش تکافل در سال ۲۰۲۱ برابر ۷۳ میلیارد دلار □





عملکرد تکافل در کشورهای منتخب

| year | country | Takaful Penetration Ratio | General TO | Family TO |
|------|---------------------|---------------------------|------------|-----------|
| 2019 | Jordan | 0.587 | 2 | 2 |
| 2020 | Jordan | 0.599 | 2 | 2 |
| 2021 | Jordan | 0.605 | 2 | 2 |
| 2019 | United Arab Emirate | 0.080 | 6 | 2 |
| 2020 | United Arab Emirate | 0.075 | 6 | 2 |
| 2021 | United Arab Emirate | 0.083 | 6 | 2 |
| 2019 | Saudi Arabia | 0.319 | 31 | 2 |
| 2020 | Saudi Arabia | 0.369 | 30 | 2 |
| 2021 | Saudi Arabia | 0.336 | 29 | 2 |
| 2019 | Nigeria | 2.001 | 4 | 4 |
| 2020 | Nigeria | 3.880 | 4 | 4 |
| 2021 | Nigeria | 8.933 | 4 | 4 |
| 2019 | Malaysia | 2.128 | 4 | 11 |
| 2020 | Malaysia | 2.384 | 4 | 11 |
| 2021 | Malaysia | 2.615 | 4 | 11 |
| 2019 | Bahrain | 1.583 | 6 | 5 |
| 2020 | Bahrain | 0.994 | 6 | 5 |
| 2019 | Turkey | 0.080 | 5 | 3 |
| 2020 | Turkey | 0.089 | 3 | 2 |
| 2021 | Turkey | 0.075 | 2 | 1 |





مدل‌های تکافل در کشورهای منتخب

| <i>Takaful Models</i> | <u><i>Mudarabah</i></u> | <u><i>Pure Wakalah</i></u> | <i>Hybrid</i> | <i>Waqf</i> | <u><i>Wadiyah Yad Dhamanah</i></u> | <u><i>Musharakah Ta'awuniyah</i></u> |
|--------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|---|--|---|--|
| <i>Adopted Countries</i> | Malaysia, Some GCC member countries | UK, UAE, Saudi Arabia | Bahrain, Malaysia, Sudan | Pakistan, South Africa | Not Practised | Sudan, Saudi Arabia |
| <i>Source of Takaful Fund</i> | Participants' Contribution | Participants' Contribution | Participants' Contribution | Initial Donation from TO | Participants' Contribution | Partner's Contribution |
| <i>Incomes Sources of TO</i> | Share of Investment Profit | Agency fee only | Agency fee and share of investment profit | Depends on Structure | Agency fee and share of investment profit | Agency fee and share of investment profit |
| <i>Operational Expenses</i> | Borne by the TO | Borne by the TO | Borne by the TO | Borne by the TO | Borne by the TO | Borne by the Partners |
| <i>Sharing Surplus Profits</i> | Yes (if modified) | Yes (if modified) | Yes (if modified) | None | None | Normally No Yes (if modified) |
| <i>Underwriting Deficit</i> | <u>Qard al-hasan</u> from TO | <u>Qard al-hasan</u> from TO | <u>Qard al-hasan</u> from TO | Asking donation from TO and participants; <u>Qard al-hasan</u> from TO | <u>Qard al-hasan</u> from TO | <u>Qard al-hasan</u> from third party or Capital injection by partners |



نقاط عطف کلیدی در توسعه تکافل در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس

| تحولات | دوره |
|--|----------|
| <p>۱۹۷۶: اولین کنفرانس بین‌المللی اقتصاد اسلامی که توسط دانشگاه ملک عبدالعزیز جده سازماندهی شد و در مکه مکرمه، عربستان سعودی برگزار شد.</p> <p>۱۹۷۷: اولین فتوای شورای عالی به نفع بیمه اسلامی/تکافل صادر شد.</p> <p>۱۹۷۷: بازار با صدور فتوای کمیته دائمی شماره ۵، ۱۳۹۷ هجری قمری مبنی بر جواز فعالیت بیمه تعاونی بر اساس قراردادهای تبرع به جای بیمه متعارف، شاهد دوران جدیدی بود.</p> <p>۱۹۷۹: اولین تکافل در سودان راه‌اندازی شد.</p> | دهه ۱۹۷۰ |
| <p>۱۹۸۰: شرکت بیمه اسلامی عرب در عربستان سعودی و سپس در امارات تأسیس شد.</p> <p>۱۹۸۱: دارالمال الاسلامی در سوئیس تشکیل شد تا بانک‌های اسلامی و شرکت‌های تکافل را راه‌اندازی کند.</p> <p>۱۹۸۳: تکافل در لوکزامبورگ با تأسیس تکافل S.A راه‌اندازی شد.</p> <p>۱۹۸۴: قانون تکافل در مالزی به تصویب رسید و با تأسیس تکافل مالزی، تکافل راه‌اندازی شد.</p> <p>۱۹۸۵: قطعنامه شماره ۹ آکادمی فقه اسلامی OIC، بیمه متعارف را ممنوع و بیمه تعاون اسلامی، یعنی تکافل را مجاز اعلام کرد.</p> <p>۱۹۸۵: تکافل اتکایی با تأسیس تکافل محدود عربستان سعودی راه‌اندازی شد.</p> <p>۱۹۸۹: اولین بیمه اسلامی در بحرین، شرکت بیمه اسلامی بحرین (BIIC) بود که بعدها به شرکت بین‌المللی تکافل تغییر نام داد.</p> | دهه ۱۹۸۰ |
| <p>۱۹۹۱: AAOIFI در بحرین ثبت شد. AAOIFI استانداردهای حسابداری، حسابرسی، حاکمیت و شریعت را برای IFIها صادر می‌کند.</p> <p>۱۹۹۴: تکافل در اندونزی با تأسیس شرکت تکافل PT راه‌اندازی شد.</p> <p>۱۹۹۵: تکافل در قطر با تأسیس شرکت بیمه اسلامی قطر راه‌اندازی شد.</p> <p>۱۹۹۵: تکافل در سنگاپور با تأسیس شرکت تکافل راه‌اندازی شد.</p> <p>۱۹۹۷: تکافل با تأسیس شرکت بیمه اسلامی دبی در دبی راه‌اندازی شد.</p> <p>۱۹۹۹: تکافل در سریلانکا با تأسیس تکافل آمانا راه‌اندازی شد.</p> | دهه ۱۹۹۰ |





نقاط عطف کلیدی در توسعه تکافل در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس

| تحولات | دوره |
|--|----------|
| ۲۰۰۰: اولین شرکت تکافل (تکافل وثاق) درها را برای ورود دیگران به کویت باز کرد. | دهه ۲۰۰۰ |
| ۲۰۰۲: تکافل الامان لبنان تأسیس شد. | |
| ۲۰۰۲: IFSB در مالزی افتتاح شد. IFSB استانداردهای جهانی و اصول راهنما را برای IFI صادر می کند. | |
| ۲۰۰۳: اولین شرکت تکافل در پاکستان تأسیس شد. | |
| ۲۰۰۳: شرکت ملی تکافل کویت فعالیت خود را آغاز کرد. | |
| ۲۰۰۳: شرکت تکافل ملی ابوظبی Co.P.S.C در امارات متحده عربی تأسیس شد. | |
| ۱۳۸۴: مقررات سما برای نظارت بیمه تعاونی وضع شد. | |
| ۲۰۰۵: سازمان پولی بحرین قوانینی را برای شرکت های تکافل وضع کرد. | |
| ۲۰۰۵: کمیسیون بورس و اوراق بهادار پاکستان (SECP) قوانین تکافل را در پاکستان صادر کرد. | |
| ۲۰۰۶: سه شرکت جدید TO یعنی اپراتورهای ریتاج، الخلیجیه و الصافات در کویت شروع به کار کردند. | |
| ۲۰۰۷: هانوفر دوباره وارد بازار تکافل اتکایی در آلمان شد. | |
| ۲۰۰۸: تکافل در بریتانیا با تأسیس بیمه سلام راه اندازی شد. | |
| ۲۰۰۸: شرکت بیمه تکافل متحق یک شرکت تکافل عمومی ثبت شده و دارای مجوز در امارات متحده عربی است. | |
| ۲۰۰۸/۹: مالزی، مونیخری و سوئیسری دوباره وارد صنعت تکافل اتکایی در مالزی شد. | |
| ۲۰۰۹: IFSB اصول حاکمیت تکافل (IFS-8) و حاکمیت شریعت (IFS-10) را صادر کرد. | |
| ۲۰۰۹: اولین شرکت تکافل، بیمه نغووا فعالیت خود را در ترکیه آغاز کرد. | |





نقاط عطف کلیدی در توسعه تکافل در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس

| تحولات | دوره |
|---|----------|
| <p>۲۰۱۰: IFSB اصول الزامات توانگری برای تکافل (IFS-11) را صادر کرد.</p> | |
| <p>۲۰۱۰: مقررات تکافل در امارات ارائه شد.</p> | |
| <p>۲۰۱۰: تکافل در برونتی با تأسیس دارالسلام تکافل برونتی راهاندازی شد.</p> | |
| <p>۲۰۱۱: عمان به دنبال رفع محدودیت‌های چند دهه در تکافل، وارد بخش تامین مالی اسلامی شد.</p> | |
| <p>۲۰۱۱: تکافل در کنیا، با تأسیس بیمه تکافل آفریقا راهاندازی شد.</p> | |
| <p>۲۰۱۱: تکافل در فلسطین با تأسیس بیمه التکافول فلسطین راهاندازی شد.</p> | |
| <p>۲۰۱۲: پیش‌نویس قوانین تکافل SECP، به عملیات پنجره تکافل در پاکستان اجازه داد.</p> | |
| <p>۲۰۱۲: کبالت مستقر در لندن، که در سال ۲۰۱۲ برای ترویج رشد تکافل راهاندازی شد، توسعه یک پلتفرم بیمه جدید مطابق با شریعت را با استفاده از یک مدل سندیکایی برای پخش کارآمدتر ریسک اعلام کرد.</p> | |
| <p>۲۰۱۳: BNM یک مقاله مفهومی در مورد چارچوب بیمه زندگی و تکافل خانواده برای همه (LIFE) منتشر کرد. این پیشنهادها، از جمله، انعطاف‌پذیری عملیاتی، افشای محصول، کانال‌های تحویل و شیوه‌های بازار را پوشش می‌دهند. پس از نهایی شدن، ابتکارات در اسناد بیمه‌نامه مربوطه که تحت قانون خدمات مالی ۲۰۱۳ (FSA) و قانون خدمات مالی اسلامی ۲۰۱۳ (IFSA) صادر خواهد شد، منعکس خواهند شد.</p> | دهه ۲۰۱۰ |
| <p>۲۰۱۳: بیمه‌گران در اندونزی منتظر پیش‌نویس قانون جدیدی هستند که در آن واحدهای منطبق با شریعت خود را پیشنهاد می‌کند. اندونزی الزامات سرمایه خود را تغییر می‌دهد.</p> | |
| <p>۲۰۱۳: بخش تکافل خارج از بازارهای اصلی خود گسترش یافت. به عنوان مثال، در شورای همکاری خلیج فارس، پتانسیل رشد صنعت در عمان با IPOهای موفق اپراتورهایی مانند تکافل المدینه و شرکت تازه وارد تکافل عمان، نشان داده شده است.</p> | |
| <p>۲۰۱۳: نیجریه که هدف آن تبدیل شدن به مرکز تامین مالی اسلامی در آفریقا است، دستورالعمل‌هایی را برای نظارت متمرکز بر صنعت تکافل خود که به سرعت در حال گسترش است، صادر کرد. در ماه آوریل، نایب رئیس موسسه بیمه چارتر نیجریه (CIIN) گفته است که تکافل اکنون به سطح ۷۰ درصدی نفوذ در صنعت بیمه این کشور رسیده است.</p> | |
| <p>۲۰۱۳: اولین شرکت تکافل خانواده، مشارکت مستمری و زندگی فعالیت خود را در ترکیه آغاز کرد.</p> | |
| <p>۲۰۱۴/۱۵: برخی از اپراتورهای (عمومی) تکافل اتکایی در مالزی بسته یا تغییر داده شد.</p> | |
| <p>۲۰۱۴: با معرفی پیشینه خدمات تامین مالی اسلامی در عمان، سازمان بازار سرمایه (CMA) مجوزهایی را به شرکت بیمه تکافل المدینه و شرکت تکافل عمان اعطا کرد.</p> | |
| <p>۲۰۱۶: در نیجریه، کمیسیون ملی بیمه به دو شرکت تکافل، تکافل نور و تکافل جایز مجوز داد.</p> | |
| <p>۲۰۱۷: دو شرکت تکافل، بیمه برکت (برای تکافل عمومی) و مستمری و زندگی برکت (برای تکافل خانواده) در ترکیه تأسیس شدند.</p> | |
| <p>۲۰۱۹: در ترکیه، بیمه مشارکت برکت و مستمری و زندگی مشارکت برکت بر اساس مدل‌های جدید، مجوز فعالیت تکافل را ثبت و عملی کردند.</p> | |
| <p>۲۰۱۹: در نیجریه، کمیسیون ملی بیمه به دو شرکت تکافل، شرکت بیمه تکافل محدود کرنستن و شرکت بیمه تکافل محدود سلام، مجوز داد.</p> | |



عملکرد تکافل در کشور مالزی

□ به عنوان کشوری مسلمان مالزی درصدد ایجاد قطب مالی در دنیای اسلام است، ضمن اینکه از لحاظ صنعت تکافل زیرساخت‌های قانونی آن را فراهم کرده است.

□ بانک مرکزی مالزی (نگارا) به عنوان نهاد نظارتی بیمه‌ای بوده و بر عملکرد شرکت‌های تکافلی نظارت دارد. به عنوان مثال **چارچوب عملیاتی تکافل** جدید از ابتدای سال ۲۰۱۲ توسط این نهاد اجرا شده است و هدف از اجرای آن افزایش کارایی عملیات تکافل تضمین سلامت و دوام صندوق‌های تکافل، حفظ منافع، مشارکت‌کنندگان در فعالیت تکافل است.

□ بانک نگارا مالزی یک چارچوب سرمایه‌ای مبتنی بر ریسک برای تکافل ایجاد کرده است که برای بیمه‌گران از سال ۲۰۰۹ اجرا شده است. در سال ۲۰۱۳ صنعت بیمه مالزی به **جذب شرکت‌های آمریکایی** و **کانادایی** پرداخت که برای به دست آوردن شرکت‌ها (عاملان بیمه)ی محلی و افزایش کسب و کارشان در منطقه مشتاق بودند. از جمله ترکیب و ادغام شرکت‌ها می‌توان به مشارکت شرکت سان لایف و شرکت بیمه بین‌المللی آمریکا اشاره کرد.





عملکرد تکافل در کشور مالزی

□ بانک نگارای مالزی چهار مرحله از رویکردهای تدریجی زیر را برای تحقق رشد پایدار در صنعت تکافل اتخاذ کرد:

□ **مرحله اول (۱۹۸۲-۱۹۹۲):** توسعه زیرساخت‌ها برای اجرای **قانون تکافل ۱۹۸۴**، که به عنوان یکی از قوانین جهانی در نظر گرفته شده است که به طور کامل به عملیات تکافل اختصاص دارد. این قانون مدیریت وجوه تکافل را تنظیم می‌کند و تأسیس کمیته‌های شرعی را تسهیل می‌کند که عملکرد کسب‌وکار شرکت‌های تکافلی را منطبق با اصول اسلامی نظارت و تضمین می‌کنند. این قانون امکان **تأسیس اولین شرکت تکافلی** به نام شرکت تکافل سیارکات مالزی را در سال ۱۹۸۴ فراهم آورد.

□ **مرحله دوم (۱۹۹۳-۲۰۰۰):** ایجاد **دومین شرکت تکافلی** به نام شرکت تکافل ملی Sdn. Bhd. به عنوان رقیب اولین شرکت تکافل توسعه یافته. این دوره شاهد همکاری و همیاری بیشتر بین شرکت‌های تکافلی در منطقه بود. به عنوان مثال، **گروه تکافل آسه‌آن و تکافل اتکایی بین‌المللی آسه‌آن** در این مدت به ترتیب در سال ۱۹۹۵ و ۱۹۹۷ تأسیس شدند. سال ۲۰۰۰ همکاری بیشتر بین شرکت تکافل مالزی و شرکت ملی تکافل (که امروزه با نام شرکت **تکافل اتیکا** شناخته می‌شود) برای ایجاد یک منشور اخلاقی مشترک شکل گرفت.



عملکرد تکافل در کشور مالزی

□ **مرحله سوم (۲۰۰۱-۲۰۱۰):** در ابتدای این دوره در سال ۲۰۰۱، طرح جامع بخش مالی (FSMP) معرفی شد. FSMP کاتالیزوری برای بهبودهای سریع در چارچوب قانونی، شرعی و نظارتی در بخش تکافل بود. FSMP طرحی بلندپروازانه برای تبدیل بانکداری اسلامی و صنایع تکافل به مرکز بین‌المللی مالی اسلامی ارائه کرد. در این مرحله، همچنین موجی از تولد چندین شرکت تکافل مانند شرکت تکافل اخلاص در سال ۲۰۰۲ شکل گرفت و تأسیس چهار شرکت دیگر تکافل بین سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۷ بود. علاوه بر این، انجمن تکافل مالزی (MTA) برای ارتقای رشد بخش تکافل، طی این مدت و در سال ۲۰۰۲ تأسیس شد. MTA موظف شد از طریق استانداردسازی عملیات بازار و ارتقای سطح همکاری بین بازیگران صنعت، خود تنظیمی صنعت را بهبود بخشد. چهار سال پس از MTA، مرکز مالی اسلامی بین‌المللی مالزی (MIFC) در سال ۲۰۰۶ تأسیس شد تا شبکه‌های مالی اسلامی و تکافل و ارتباط با بازار جهانی را تقویت کند. MIFC در آزادسازی صنعت تکافل در سال ۲۰۰۹ نقش مهمی داشت تا راه را برای صدور مجوز چهار خانواده جدید تکافل در سال ۲۰۱۰ هموار کند.





عملکرد تکافل در کشور مالزی

□ **مرحله چهارم (۲۰۱۱-۲۰۱۹):** این دوره شاهد پیشرفت بیشتر صنعت تکافل بود. در سال ۲۰۱۲ چارچوب عملیاتی تکافل و چارچوب حاکمیت شرعی اصلاح شده اجرا شد. در سال ۲۰۱۳، قانون خدمات مالی اسلامی (IFSA) به تصویب رسید. این امر در سال ۲۰۱۵ با ارائه نقشه راه اصلاح بیمه زندگی و چارچوب تکافل خانواده (LIFE) توسط بانک نگارای مالزی دنبال شد. چارچوب LIFE برای حمایت از توسعه بلندمدت بیمه زندگی و تکافل خانواده طراحی شده است.

□ تمام این تحولات، مالزی را تبدیل به رهبر صنعت تکافل در جنوب شرقی آسیا کرده است.

□ در شرکت‌های تکافلی، تفکیک دارایی وجوه تکافل از جهت تکافل خانواده و تکافل عمومی الزامی است. شرکت‌های تکافلی باید اطمینان حاصل کنند که فرآیندهای کارآمد برای مدیریت وجوه تکافل ایجاد شده است. این فرآیندها باید شامل کنترل‌های مؤثر ریسک و سیستم‌های نظارتی قوی برای حفاظت از منابع مالی تکافل و منافع ذینفعان باشد. سیستم مدیریت مؤثر ریسک باید برای شناسایی، ارزیابی و تجزیه و تحلیل فراوانی و شدت خطرات درگیر اجرا شود.



عملکرد تکافل در کشور مالزی

| دسته | خانواده | عمومی | اتکایی |
|---------------------|---------|-------|-------------------------------------|
| تعداد اپراتور تکافل | ۱۱ | ۴ | ۳ (مونیکری، سوئیسی، مالزی) مالزی |
| تعداد شرکت بیمه | ۱۵ | ۲۱ | ۹ |



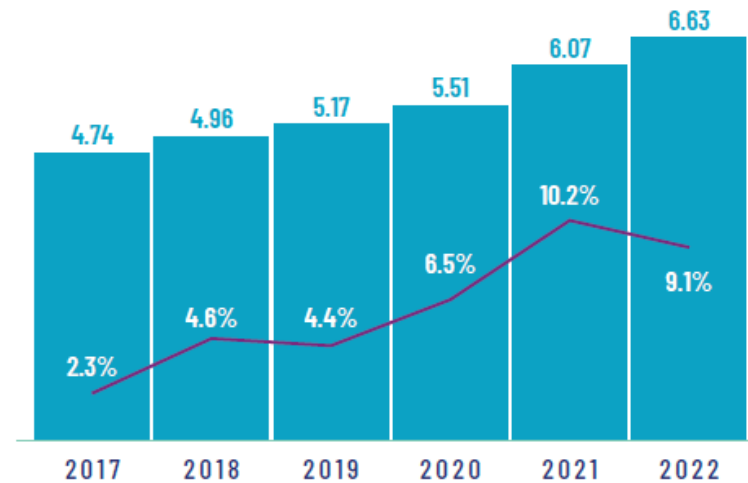
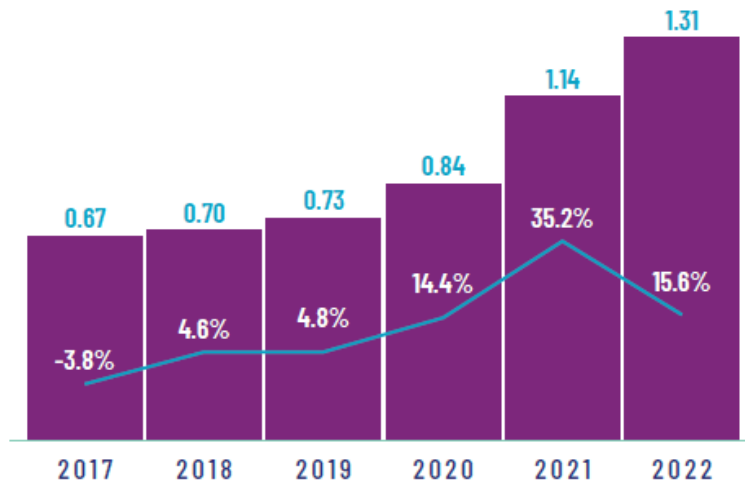


عملکرد تکافل در کشور مالزی - تکافل خانواده

FAMILY TAKAFUL BUSINESS

New Certificates Issued **1.31m** ↑ 15.6%
Growth

Certificates Inforce **6.63m** ↑ 9.1%
Growth





عملکرد تکافل در کشور مالزی - تکافل خانواده

FAMILY TAKAFUL BUSINESS

New Business Total Contribution

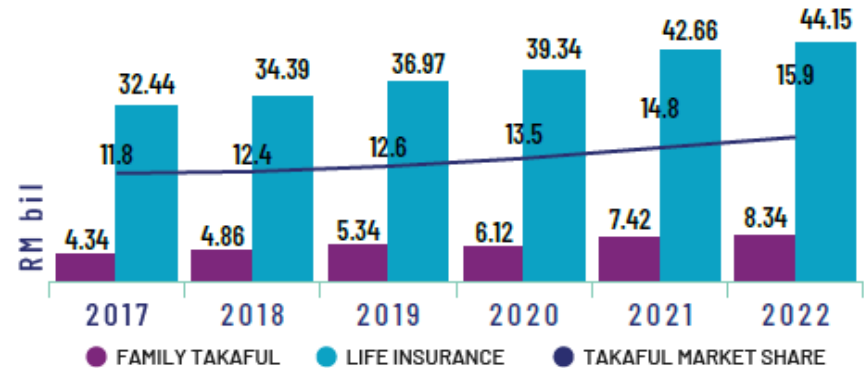
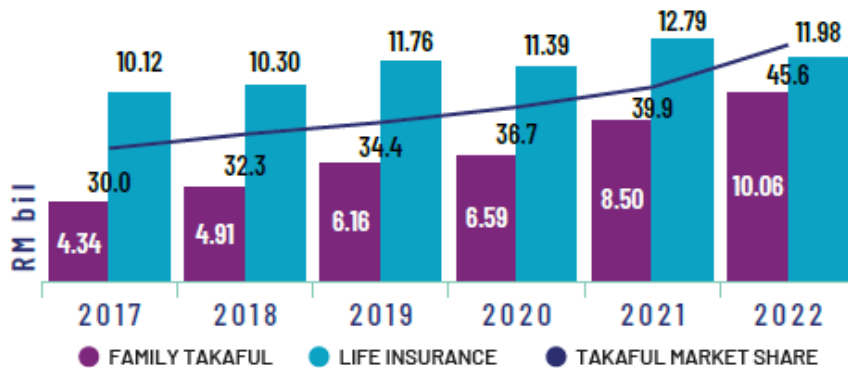
45.6%

Market Share

Business Inforce Total Contribution

15.9%

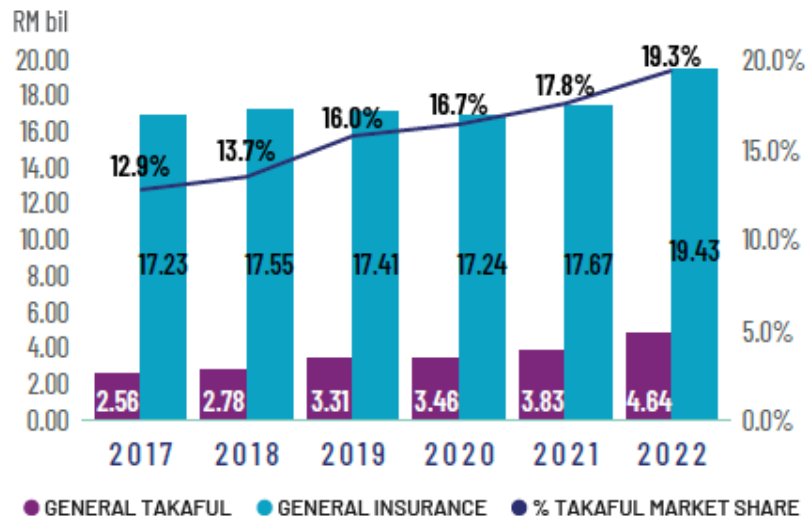
Market Share



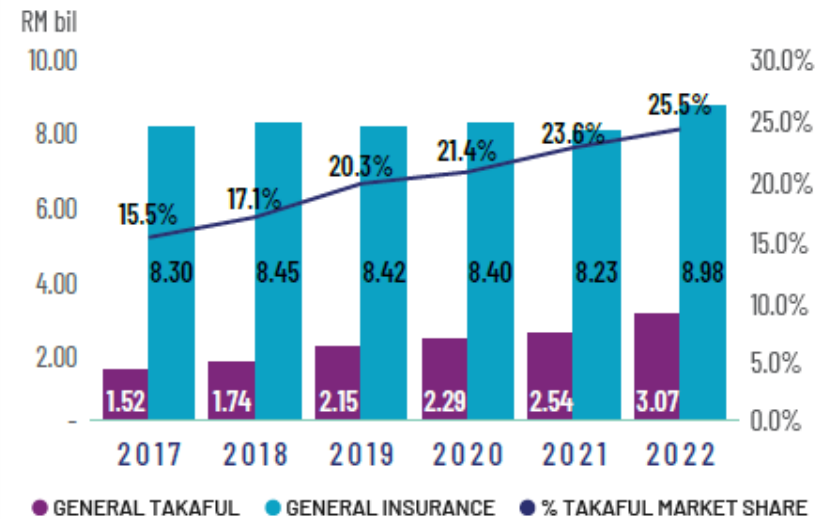


عملکرد تکافل در کشور مالزی - تکافل عمومی

TOTAL GROSS DIRECT CONTRIBUTION



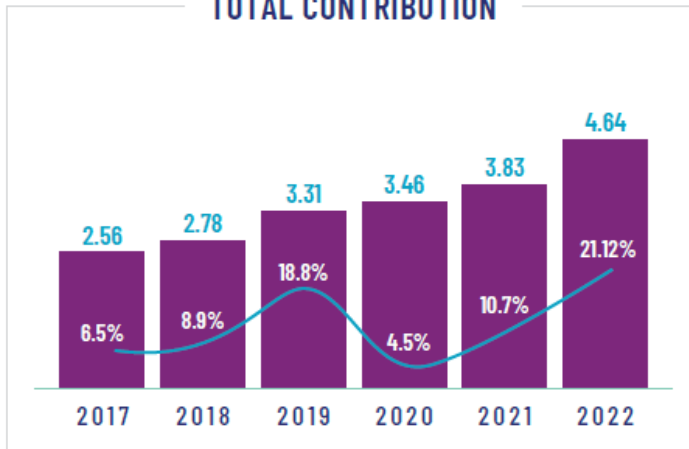
TOTAL MOTOR GROSS DIRECT CONTRIBUTION



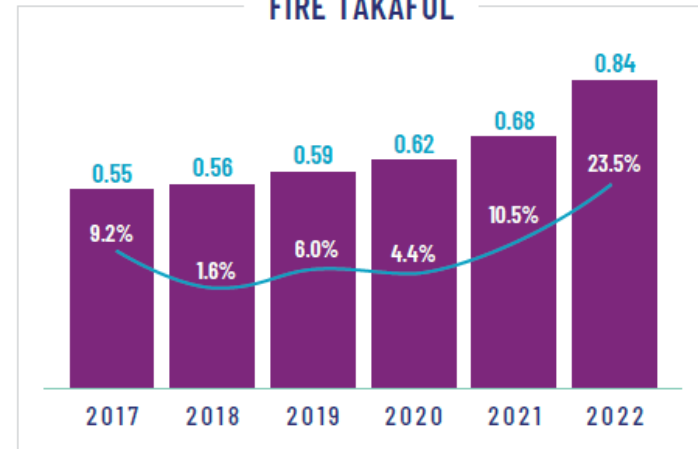


عملکرد تکافل در کشور مالزی - تکافل عمومی

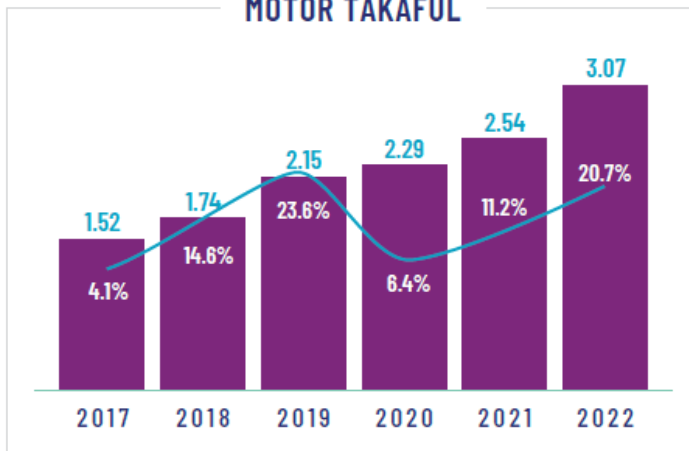
TOTAL CONTRIBUTION



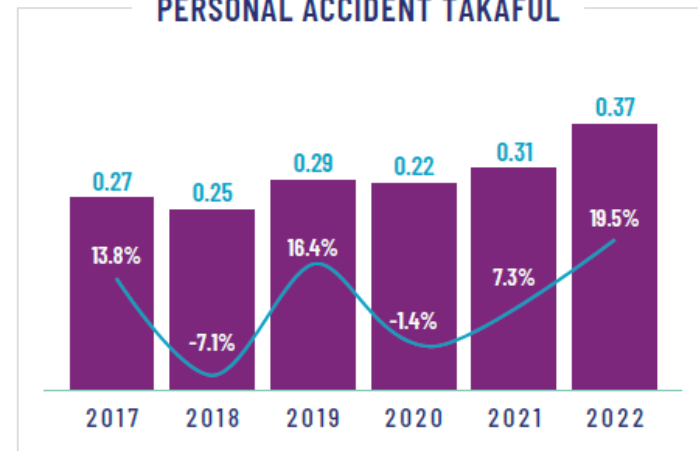
FIRE TAKAFUL



MOTOR TAKAFUL



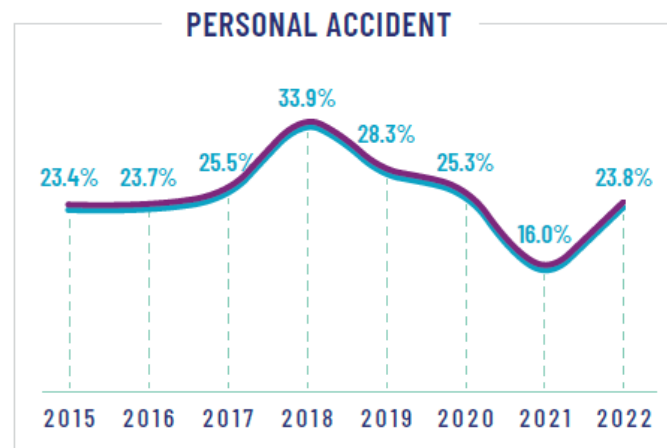
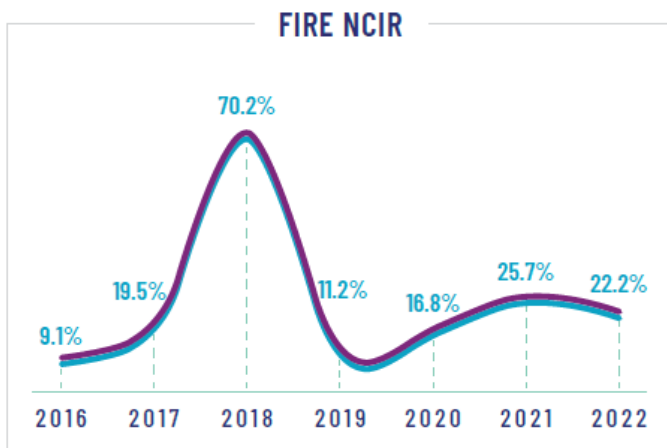
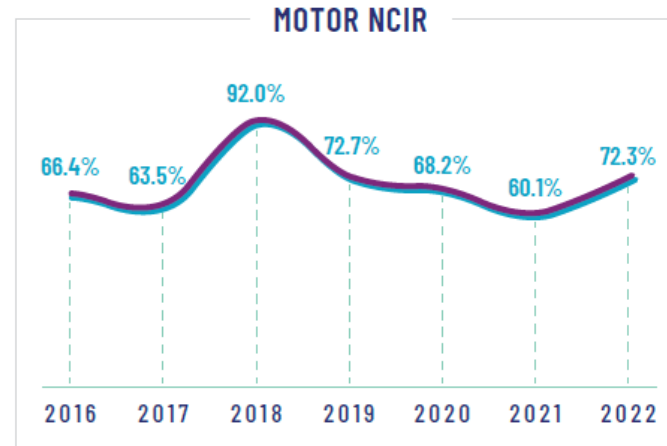
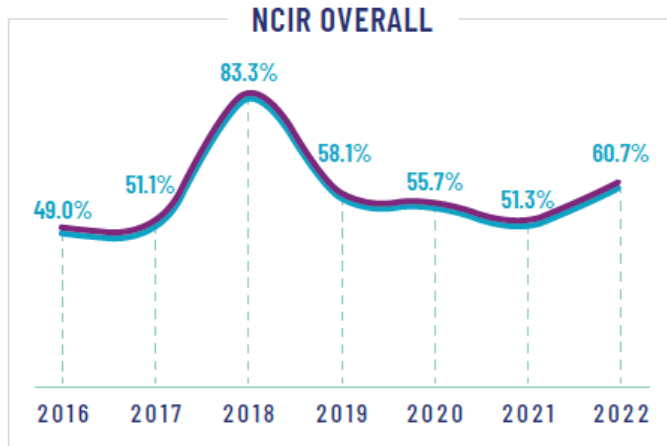
PERSONAL ACCIDENT TAKAFUL





عملکرد تکافل در کشور مالزی - تکافل عمومی

NET CLAIMS INCURRED RATIO (NCIR) OVERALL

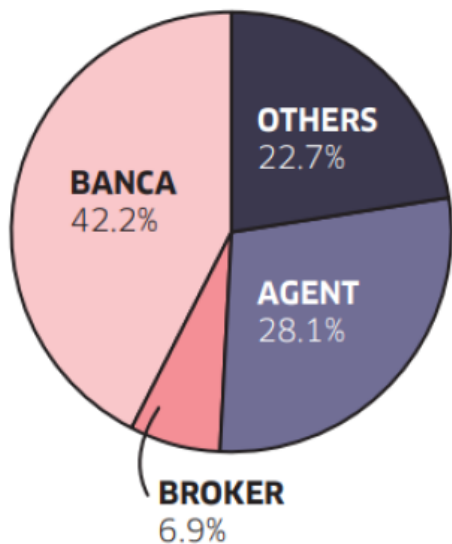




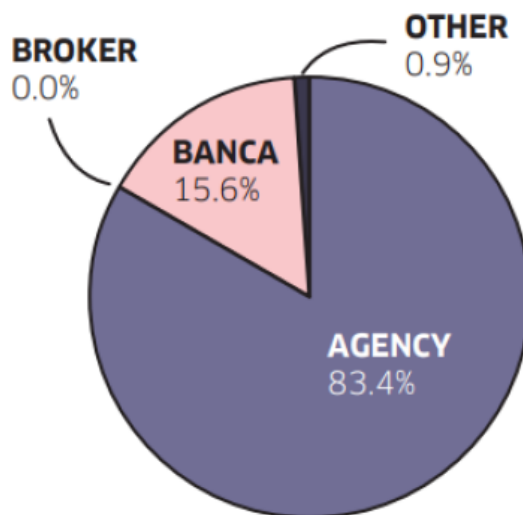
عملکرد تکافل در کشور مالزی

DISTRIBUTION CHANNEL

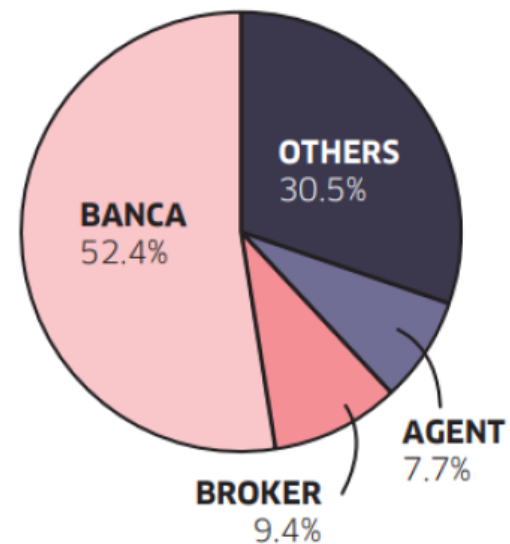
NEW BUSINESS TOTAL CONTRIBUTION



NEW BUSINESS ANNUAL CONTRIBUTIONS



NEW BUSINESS SINGLE CONTRIBUTION





عملکرد تکافل در کشور ترکیه

❑ ترکیه: تازه وارد نسبت به سایر کشورها

❑ عرضه محصولات تکافل در ابتدا به صورت پنجره تکافل

❑ اولین شرکت عمومی تکافل به نام بیمه نئووا در سال ۲۰۰۹ تاسیس شد و اولین شرکت تکافل خانواده به نام بازنشستگی و زندگی کاتیلیم در سال ۲۰۱۳ فعالیت خود را در ترکیه آغاز کرد.

❑ ۱۲ شرکت تکافل: ۷ تکافل عمومی و ۴ تکافل خانواده

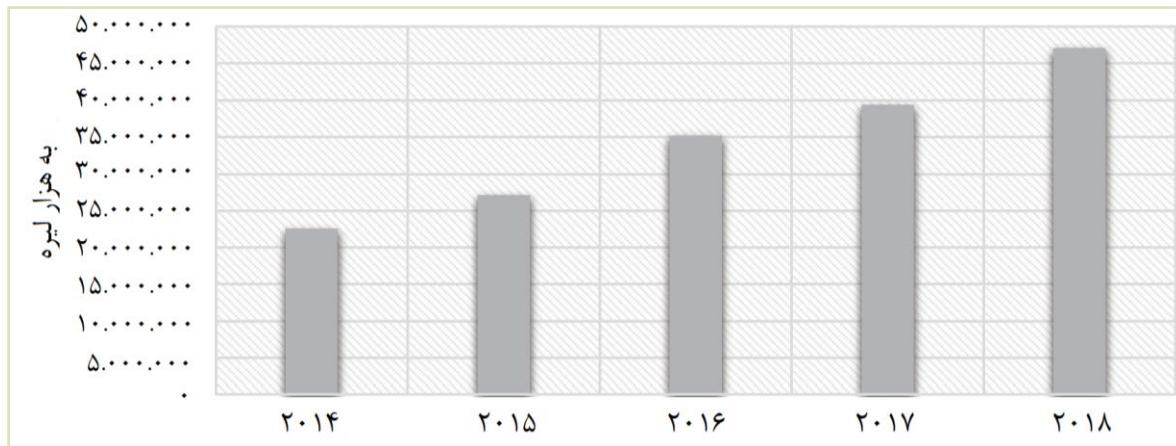
❑ بخش تکافل موتور یکی از موفق‌ترین‌ها است.





عملکرد تکافل در کشور ترکیه

بیمه غیرزندگی ترکیه



رشد روندی صعودی دارد

بیمه زندگی ترکیه



چنین موفقیت عظیمی توسط بخش تکافل هدایت می شود





عملکرد تکافل در کشور ترکیه

شرکت‌ها و پنجره‌های تکافل تمام عیار در ترکیه تا پایان سال ۲۰۱۸

| مدل تکافل | نوع تکافل | نام شرکت |
|-----------|---------------|------------------------------|
| ترکیبی | تکافل عمومی | بیمه نئووا |
| ترکیبی | تکافل خانواده | بازنشستگی و زندگی کاتیلیم |
| ترکیبی | تکافل عمومی | بیمه برکت |
| ترکیبی | تکافل خانواده | بازنشستگی و زندگی برکت |
| | پنجره | بیمه گونش |
| | پنجره | بیمه یونیکو |
| | پنجره | بیمه گروپما |
| | پنجره | بازنشستگی و زندگی واکیف |
| | پنجره | بیمه HDI |
| | پنجره | بیمه زراعت |
| | پنجره | بازنشستگی و زندگی زراعت |
| | پنجره | بیمه دوعا |

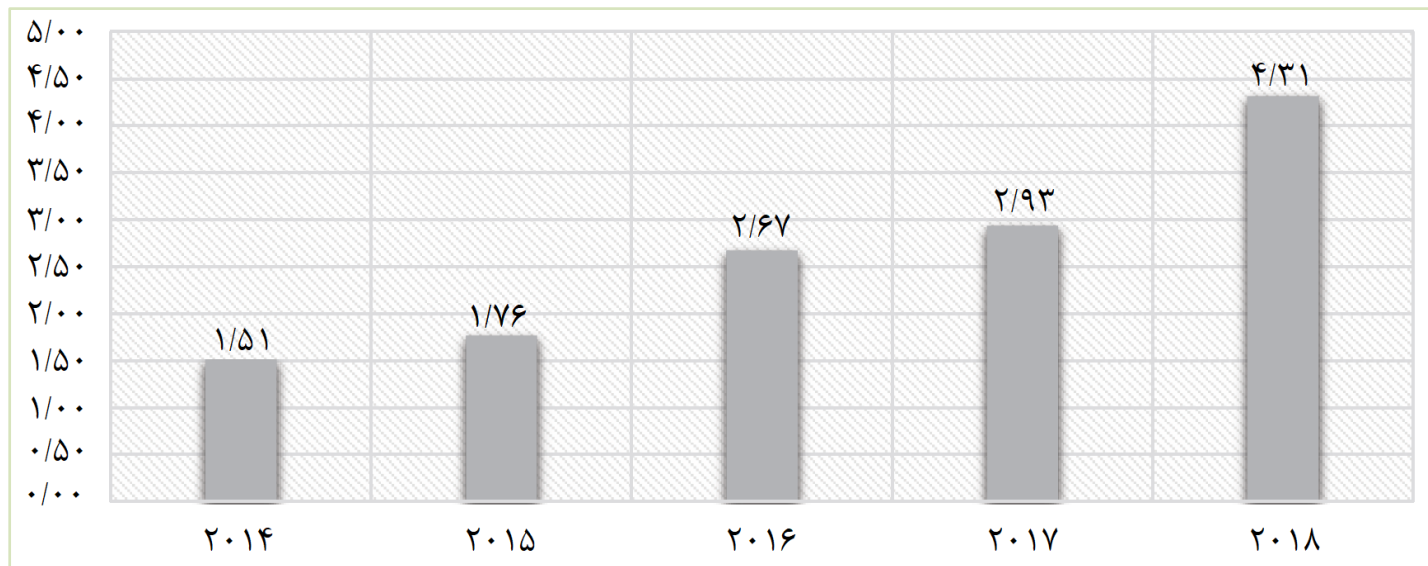
مقررات تنها سه مدل تکافل اصلی شامل مضاربه، وکالت و ترکیبی را پوشش می‌دهد





عملکرد تکافل در کشور ترکیه

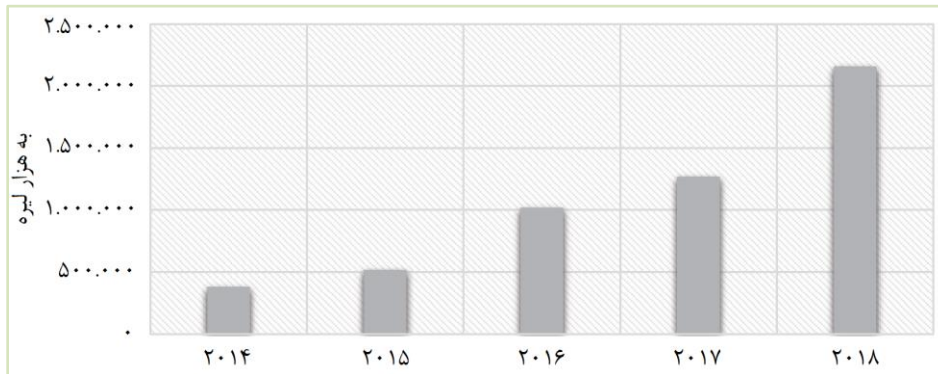
کل سهم بازار تکافل در ترکیه





عملکرد تکافل در کشور ترکیه

اندازه تکافل عمومی در ترکیه



اندازه تکافل خانواده در ترکیه



رشد تکافل عمومی و خانواده در ترکیه (برحسب درصد)

| سال | ۲۰۱۸ | ۲۰۱۷ | ۲۰۱۶ | ۲۰۱۵ | ۲۰۱۴ | طرح تکافل |
|---------|------|------|------|------|--------|-----------|
| عمومی | ۷۰.۱ | ۲۰.۲ | ۲۴.۵ | ۹۷.۵ | ۳۵.۷ | |
| خانواده | ۵۵.۹ | ۱.۱ | ۷۷.۱ | ۵۴.۵ | ۴۰.۵.۵ | |
| مجموع | ۶۹.۶ | ۱۷.۴ | ۲۵.۸ | ۹۶.۱ | ۳۹.۵ | |



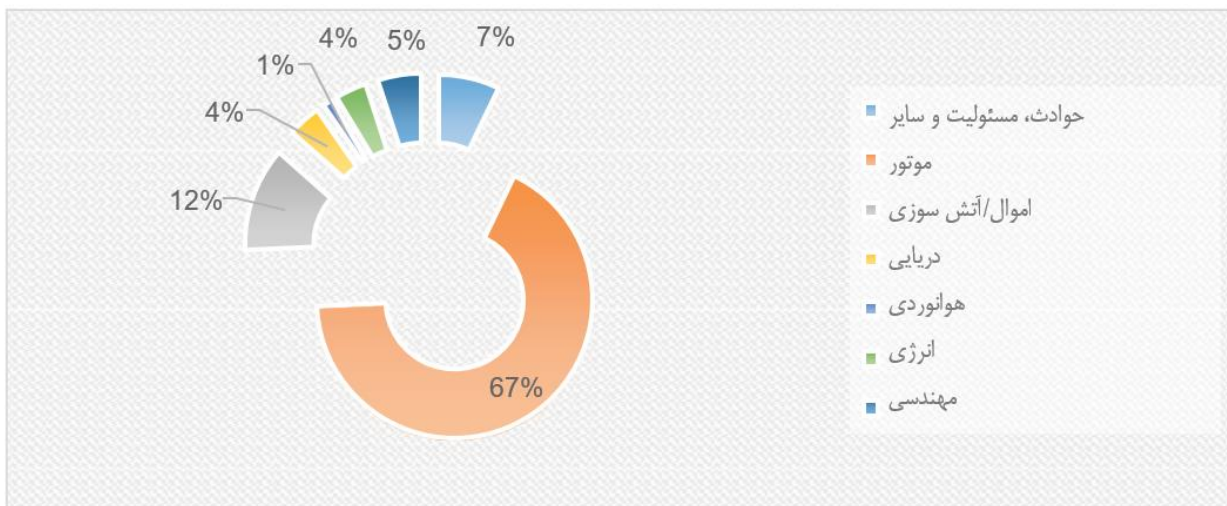


عملکرد تکافل در کشور عربستان

عربستان سعودی یکی از کشورهای پیشرو در صنعت مالی اسلامی در سطح جهان است و در مقایسه با سایر کشورهای مسلمان، تاریخچه عمیقی در این صنعت دارد. در حال حاضر، جایگاه کشور در هر سه بخش مالی اسلامی یعنی بانکداری اسلامی، بازار سرمایه و تکافل پایدار است. عربستان سعودی بزرگترین بازار تکافل است (با ۳۸ درصد سهم جهانی تکافل)

در عربستان سعودی، صنعت تکافل که بیمه تعاونی نامیده می‌شود، بر اساس مدل تعاونی است که توسط قانون شرکت‌های بیمه تعاونی صادر شده در سال ۲۰۰۵ اجرا می‌شود.

مولفه های تکافل عمومی در عربستان سعودی (۲۰۱۸)



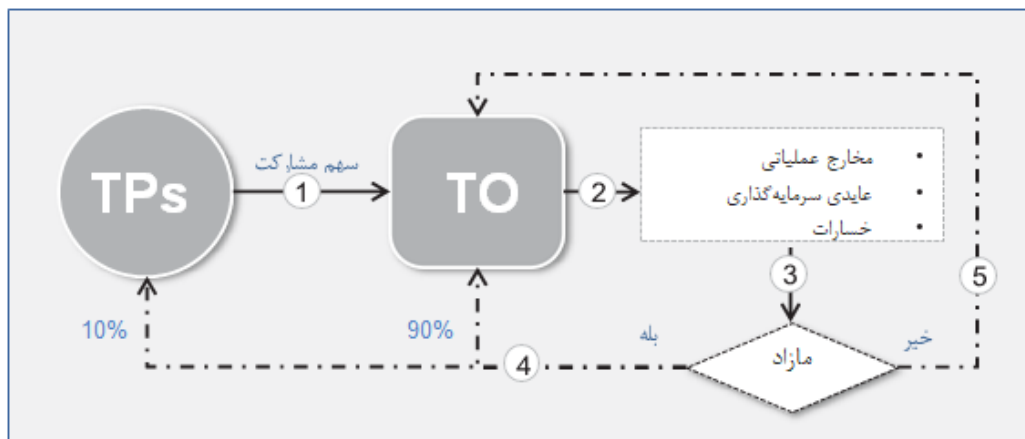


عملکرد تکافل در کشور عربستان

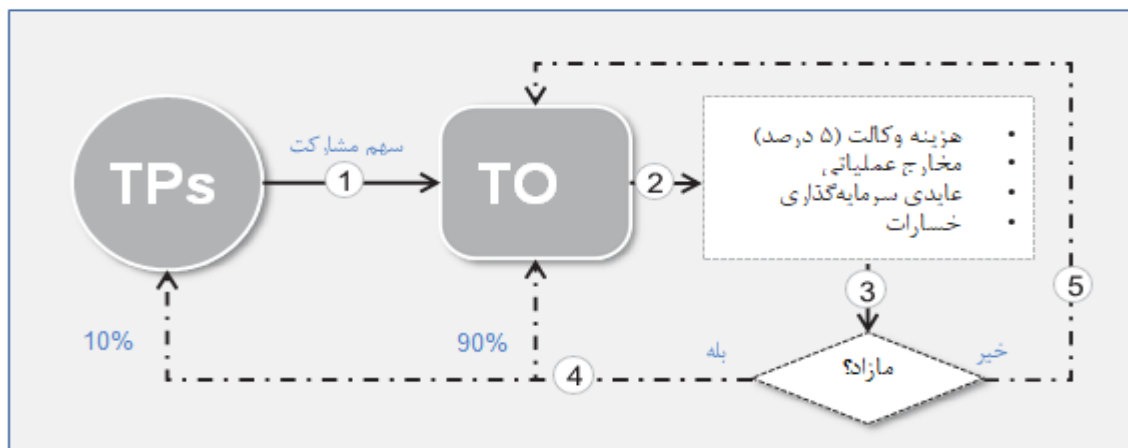
- بیمه تعاونی:** یک برنامه تقسیم خطرپذیری همگانی است که هدف این سیستم بیمه اسلامی، فراهم کردن حمایت بیمه‌ای در مقابل خطرات مانند مرگ ناگهانی، مریضی، ناتوانی جسمی و خسارت به اموال است.
- این بیمه دارای عناصر حمایت همگانی و تقسیم مسئولیت میان اعضاست که بر اساس **تبرع** تقویت می‌شود.
- این الگو **فقط در کشور عربستان** ارائه می‌شود و مانند هیچ یک از الگوهای تکافلی نیست. بر اساس الگوی تعاونی شرکت‌ها باید به صورت شرکت‌های **سهامی** تاسیس شود.
- بعد از رعایت الزامات مانند ذخیره قانونی برقرارشده **حداقل ۱۰ درصد مازاد** عملیات بیمه‌گری را به بیمه‌گذاران برمی‌گرداند.
- حداقل ۲۰ درصد وجوه بیمه‌گذاران را در اوراق قرضه دولتی و ۲۰ درصد دیگر را در اوراق قرضه منتشرشده توسط بانک‌های مجاز سرمایه‌گذاری می‌کنند.
- در عربستان نهاد ناظر، شرکت‌ها را **ملزم به پذیرش الگوی تعاونی** کرده است. در عمل تعدادی از شرکت‌های تکافل، الگوهای وکالت یا تلفیقی را به کار می‌گیرند.

عملکرد تکافل در کشور عربستان

فلوچارت اولین مدل بیمه تعاونی در عربستان سعودی



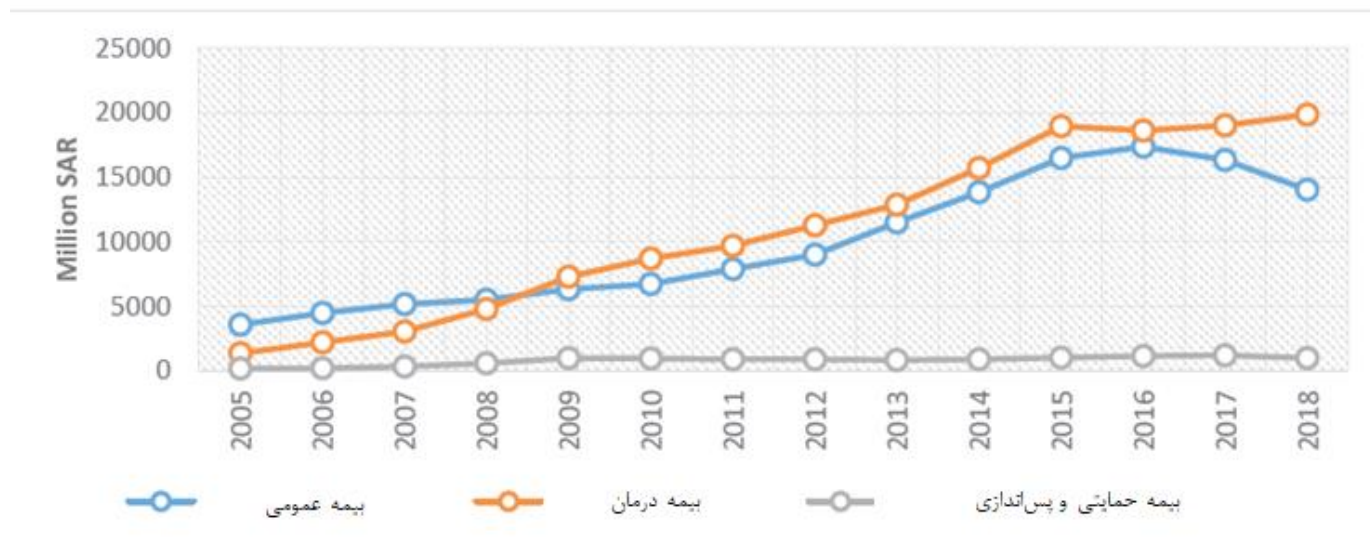
فلوچارت دومین مدل بیمه تعاونی در عربستان سعودی





عملکرد تکافل در کشور عربستان

حق بیمه تولیدی ناخالص

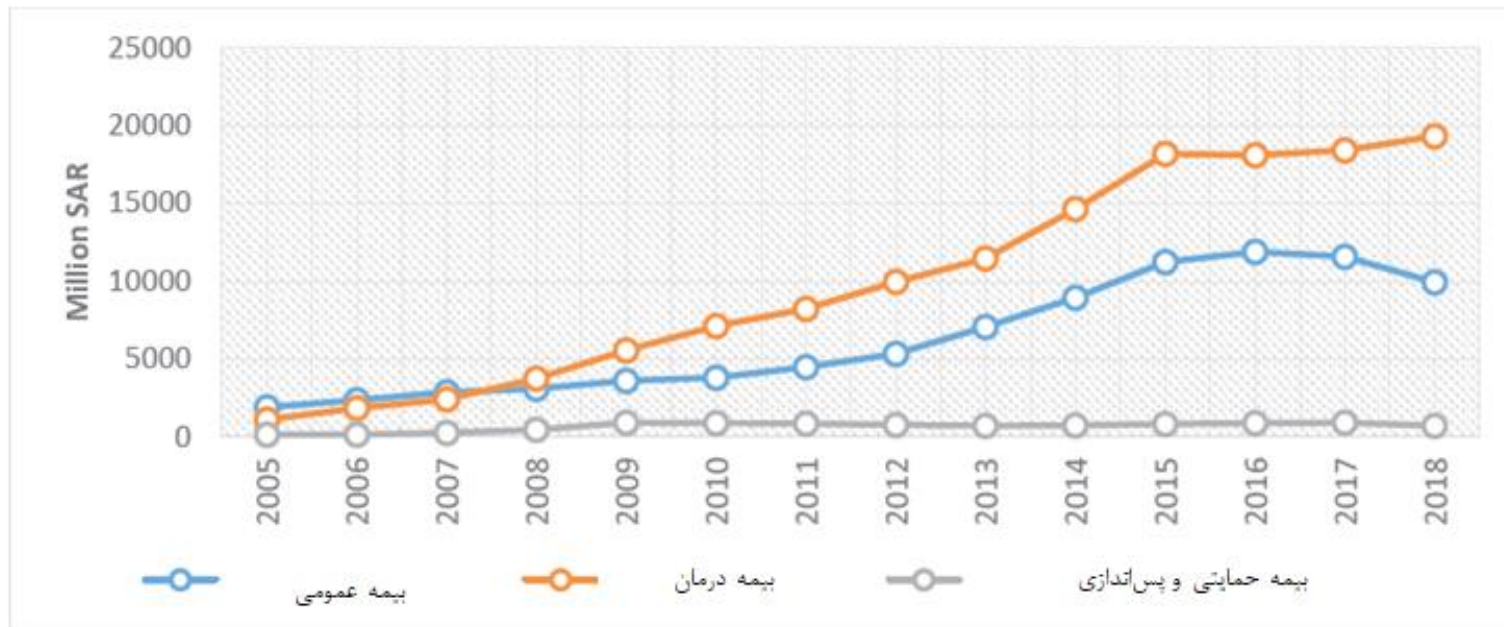


□ حق بیمه تولیدی ناخالص (GWP) و حق بیمه خالص تولیدی (NWP) نیز از دیگر شاخص های مهم رشد صنعت بیمه تعاونی در عربستان سعودی هستند. GWP بیمه عمومی از ۳۵۸۹.۹ میلیون ریال عربستان سعودی (SAR) در سال ۲۰۰۵ به ۱۴۰۲۸.۴ میلیون SAR در سال ۲۰۱۸ **افزایش** یافت.

□ به طور مشابه، بیمه درمان از ۱,۳۷۰.۳ میلیون SAR در سال ۲۰۰۵ به ۱۹,۸۸۳.۴ میلیون SAR در سال ۲۰۱۸ افزایش یافت. از سوی دیگر، GWP بیمه زندگی نسبت به دو نوع دیگر افزایش چندانی نداشت. این رقم در سال ۲۰۰۵، ۱۹۳.۲ میلیون SAR بود و در سال ۲۰۱۸ به ۱۰۰۸.۳ میلیون SAR افزایش یافت.

عملکرد تکافل در کشور عربستان

حق بیمه تولیدی خالص





چالش‌های تکافل در کشورهای جهان

| توضیحات | چالش |
|--|-----------------------------|
| <p>سطح پایین نفوذ تکافل در اکثر حوزه‌های فقهی مسلمان، گویای میزان آگاهی مصرف‌کنندگان مسلمان از ارزش پیشنهادی تکافل است. رقابت با شرکت‌های بیمه متعارف معتبر چالش برانگیز است، اما زمانی که شرکتی با ارزش پیشنهادی خوبی از طریق محصولات نوآورانه‌ای که نه تنها مطابق با شریعت، بلکه به طور متعارف رقابتی هستند، ارائه می‌کند، ممکن است بازار موجود را مختل کند.</p> | آگاهی ناکافی |
| <p>به منظور بیمه‌گری کامل ریسک‌های بزرگ‌تر و پیچیده‌تر، TOها به شرکت‌های تکافل اتکایی منطبق با شریعت نیاز دارند.</p> <p>اگرچه بازار شاهد افزایش اشتها از سوی برخی غول‌های بیمه اتکایی جهانی در تکافل بوده است، تعداد محدودی از شرکت‌های تکافل اتکایی در اکثر حوزه‌های فقهی وجود دارد. چنین غول‌های بیمه‌ای که زیرمجموعه‌های تکافل اتکایی خود را تأسیس کرده‌اند، عبارتند از: انجمن بیمه اتکایی مونیخ (تکافل اتکایی مونیخ‌ری)، شرکت بیمه اتکایی سوئیس (تکافل اتکایی سوئیس‌ری)، تکافل اتکایی AIG و بیمه اتکایی جهانی RGA</p> | ظرفیت تکافل اتکایی |
| <p>اختیارات سرمایه‌گذاری مطابق با شریعت، کمیاب است. حتی در حوزه‌های فقهی که چارچوب نظارتی بخش تکافل به خوبی تثبیت شده است، چالش اختیارات سرمایه‌گذاری محدود وجود دارد. از آنجایی که TOها مانند همتایان بیمه خود ریسک‌ها را پوشش نمی‌دهند، آن‌ها فقط صندوق را مدیریت می‌کنند و در بیشتر موارد حق‌الزحمه مدیریت دریافت می‌کنند، بنابراین مشارکت‌کنندگان تکافل در مجموعه صندوق‌ها مشارکت می‌کنند و در صورت وارد شدن خسارت به یکی از اعضا، این زیان از صندوق‌ها جبران می‌شود. برای حفظ صندوق، سرمایه‌گذاری صندوق در تجارتي مطابق با شریعت ضروری است. اگر چنین اختیارات سرمایه‌گذاری وجود نداشته باشد، طرح تکافل پایدار نخواهد بود.</p> | اختیارات سرمایه‌گذاری محدود |





چالش‌های تکافل در کشورهای جهان

| توضیحات | چالش |
|--|----------------------|
| <p>اکثر متخصصانی که اکنون بر بخش تکافل تسلط دارند، از جمله TOها، از بازار بیمه متعارف هستند. آن‌ها به وکلا و کارشناسان مالی متکی هستند که ساختار محصولات را انجام می‌دهند و چنین محصولاتی را توسط علمای شریعت تأیید می‌کنند. وقتی نوبت به اجرای چنین محصولات تأیید شده می‌رسد، معمولاً با چالش‌هایی روبرو می‌شود. اکثر محصولات در مرحله اجرا به دلیل عدم تخصص در تکافل و شیوه منحصر به فرد آن، مملو از ریسک‌های عدم انطباق با شریعت هستند.</p> | منابع انسانی ماهر |
| <p>با توجه به ماهیت کسب‌وکار تکافل و پتانسیل آن در تعمیق شمول مالی، باید یک رفتار نظارتی منحصر بفرهنگ برای کسب‌وکار تکافل وجود داشته باشد. این شامل ملاحظات مالیاتی مربوطه است و ممکن است شامل کاهش نوار ورود برای اجازه دادن به شرکت‌کنندگان بازار بیشتر برای ورود به کسب‌وکار تکافل باشد. همچنین، پذیرش یا انطباق استانداردهای بین‌المللی در مورد تکافل باعث سازگاری و وضوح در شیوه‌های نظارتی در یک حوزه فقهی خاص می‌شود.</p> | پشتیبانی نظارتی ضعیف |
| <p>با وجود محصولات نوآورانه‌ای که تاکنون در بخش تکافل معرفی شده‌اند، هنوز ظرفیت و کانال‌های توزیع، ناکافی است. نیاز به گسترش کانال توزیع فراتر از مدل نمایندگی، از جمله بانک تکافل وجود دارد</p> | کانال‌های توزیع |





چالش‌های تکافل در کشورهای جهان

توضیحات

چالش

انتظار می‌رود که شرکت‌های موجود تکافل، بودجه‌ای را برای تحقیق و توسعه برای تحریک نوآوری‌ها در صنعت اختصاص دهند. تحقیقات بازار باید از طریق همکاری با مؤسسات آکادمیک انجام شود تا الزامات و نیازهای مشارکت‌کنندگان برای ساختار بندی محصولاتی که چنین نیازهایی را برآورده می‌کنند، شناسایی کنند. چنین تلاش‌هایی در تحقیق و توسعه ممکن است توسط مقام نظارتی و تنظیمی از طریق یک دستورالعمل برای اطمینان از تخصیص حداقل مقدار بودجه در هر سال مالی توسط همه TOها، الزامی شود. از طرف دیگر، مقام نظارتی و تنظیمی ممکن است فعالانه چنین پروژه‌های تحقیق و توسعه را برای تعمیق بخش تکافل خود سفارش دهد.

کمترین تلاش در تحقیق و توسعه





با سپاسی از شما

