Fella ACHOUR ¹

BANCATAKAFUL: THE TAKAFUL MARKETING BY BANKS

<http://dx.doi.org/10.47832/2717-8293.2-3.22>

Research Article

Received:

18/12/2020

Accepted:

09/01/2021

Published:

01/02/2021

This article has been
scanned by **iThenticat**
No plagiarism detected

Copyright © Published
by Rimak Journal,
www.rimakjournal.com

Rimar Academy, Fatih,
Istanbul, 34093 Turkey
All rights reserved

Abstract:

The integration between banks and insurance services leads the success of the Islamic financial system.

Islamic banks or Islamic banks branches provide Takaful insurance services on behalf of the Takaful companies, whether they are affiliated with them or completely separate.

The banks can offer these services at a lower cost to their customers or at the same cost as the takaful company.

We concluded that the model of the relationship between the Takaful Company and the Islamic Bank does not play a significant role at all in influencing the quality, cost of the Takaful services provided by the Islamic Bank.

Key words: Bancassurance, Bancatakaful, Islamic Banks, Takaful Operator, Wealth Management.

¹ Dr. , Biskra University, Algeria, Fella.achour@univ-biskra.com, <https://orcid.org/0000-0002-2106-4535>

التأمين التكافلي البنكي: مدخل للتسويق البنكي للتأمين التكافلي دراسة حالة مجموعة من البنوك الإسلامية

فلة عاشور²

الملخص

تعتبر العلاقة بين البنوك الإسلامية وشركات التأمين التكافلي علاقة تكامل، حيث يعمل كل منهما على تزويد الآخر بخدمات تؤدي في نهاية الأمر إلى ترسيخ ونجاح النظام المالي الإسلامي. تقدم البنوك الإسلامية أو الفروع الإسلامية خدمات التأمين التكافلي نيابة عن شركات التكافل سواء كانت تابعة لها أو منفصلة تماما، فيما يعرف بـ Bancatakaful، ونظرا لأهمية الخدمات التكافلية فحتى البنوك التجارية تقوم بتقديم هذه الخدمات، سواء في فروع إسلامية أو مرفقة بخدماتها التمويلية التقليدية، وقد تقدم البنوك هذه الخدمات بتكلفة أقل لعملائها أو بنفس التكلفة المقدمة لدى شركة التكافل. توصلنا إلى أن طبيعة العلاقة بين شركة التكافل والبنك الإسلامي لا تلعب دورا ملحوظا على الإطلاق في التأثير على نوعية الخدمات التكافلية المقدمة من طرف البنك الإسلامي. **الكلمات المفتاحية:** التأمين البنكي، التكافل البنكي، البنوك الإسلامية، شركة التكافل، إدارة الثروة.

المقدمة:

يمثل التأمين التكافلي ركنا هاما للمالية الإسلامية، فهو مكمل لأنشطة البنوك الإسلامية، حيث ظهرت ونشأت هذه الأخيرة قبل شركات التأمين التكافلي وتعتبر السبب والحافز لنشأته، وذلك عندما رفضت هيئة الرقابة الشرعية في السودان أن يتم تأمين منتجات بنك فيصل الإسلامي السوداني في شركات تأمين تقليدية مما استدعى الأمر أن يقوم هذا الأخير بإنشاء أول شركة تأمين تكافلي في العالم، وبذلك يعتبر البنك الإسلامي قد أنشأ أول شركة تكافل، ولكن لا يمكن لكل البنوك الإسلامية أن تقوم بإنشاء شركات تأمين مستقلة ومنفصلة بينما يحتاج عملاؤها وتحتاج هي-أي البنوك- لتأمين عملياتها وفق مبادئ الشريعة الإسلامية كإحدى طرق إدارة المخاطر، لذلك قمنا بطرح التساؤل الهام التالي: لماذا وكيف يمكن للبنوك الإسلامية توفير وتقديم خدمات التأمين التكافلي؟

الأسئلة الفرعية:

- ما هو التأمين التكافلي؟
- ما هي علاقة البنوك الإسلامية بالتأمين التكافلي؟
- لماذا يحتاج البنك الإسلامي التأمين التكافلي؟
- كيف يقدم البنك الإسلامي خدمة التأمين التكافلي لزيائنه؟
- هل تختلف خدمات التكافل المقدمة بحسب علاقة البنك الإسلامي بشركة التكافل؟

الفرضيات:

- إنشاء شركات تأمين تكافلي تابعة للبنك تضمن خدمة التأمين للبنك وعملاءه
- البنوك الإسلامية تقدم مجموعة متنوعة من خدمات التأمين التكافلي أكثر مما تقوم به النوافذ الإسلامية للبنوك التقليدية.

أهداف الدراسة:

تستهدف الدراسة توضيح واقع ممارسة البنوك الإسلامية للتكافل البنكي، وتوضيح تأثير طبيعة العلاقة بين شركات التكافل والبنوك على طبيعة الخدمات وطرق تقديمها للزبائن.

² د.، جامعة محمد خيضر، الجزائر، Fella.achour@univ-biskra.com

أولاً. علاقة البنوك الإسلامية بالتأمين التكافلي:

يعرف التأمين التكافلي على أنه تنظيم تعاقدى بين مجموعة من المشتركين يقوم كل منهم بدفع مبلغ مالي على سبيل التبرع يدعى الاشتراك مما يؤدي إلى تكوين صندوق يسمى صندوق المشتركين أو صندوق التكافل، الهدف منه الحصول على تغطية تبادلية في حالة تعرض أحدهم أو مجموعة منهم لخطر أو أخطار معينة، تقوم شركة تسمى شركة التكافل بإدارة هذا الصندوق لصالح المشتركين، وبشكل منفصل تماما عن حساب المساهمين في الشركة، فشركات التكافل لديها صندوق تكافل تعمل على توسيعه وزيادة مكوناته وتنويعها مما يؤدي إلى تقوية مركز الصندوق وتخفيض مخاطر السيولة، كما تسعى شركة التكافل إلى استثمار الفائض التأميني للصندوق في مختلف الاستخدامات التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية.

فشركة التكافل تحتاج البنوك الإسلامية من ناحيتين:

- تسويق منتجاتها.

- استثمار الفائض التأميني.

وكوننا قمنا بحصر إشكالية دراستنا حول قيام البنك الإسلامي بتوزيع وتقديم المنتجات التكافلية، فنحن أمام ما يسمى ببنك التكافل، أو التكافل البنكي، أو صيرفة التكافل، أو ما يصطلح عليه باللغة الانجليزية أو الفرنسية على حد سواء:

Bancatakaful

1. مفهوم التكافل البنكي:

يعود أصل عملية التكافل البنكي أو بنك التكافل Bancatakaful إلى عملية التأمين البنكي Bancassurance، فماذا يعني المصطلحين وما الفرق بينهما؟

- تعريف التأمين البنكي Bancassurance : يعرف على أنه بيع خدمات التأمين عبر البنوك، فالمصطلح يتكون من كلمتين: بنك وتأمين، وهذا يعني أن العملية هي مزيج من خدمتين ماليتين يتم تقديمها من خلال مؤسستين مختلفتين ولكن مندمجتين أو يتم تقديمها في إطار شراكة، وقد يكون ذلك بصيغة: رخصة لتوزيع المنتجات، مشروع مشترك أو إنشاء شركة جديدة، نشأ في فرنسا وتطور في أوروبا عموماً، ليسمح به في أمريكا منذ 1999 بعد أن كانت البنوك الأمريكية ممنوعة من الدخول في مجال خدمات مالية أخرى غير تلك الأصلية الخاصة للبنوك، في بريطانيا حوالي 30 بالمائة من البنوك تقوم بالتأمين البنكي، في أمريكا فقط 20 بالمائة، بينما في إسبانيا وبلجيكا وألمانيا وفرنسا تجاوزت نسبة 50 بالمائة حيث فرنسا 70 بالمائة، يوفر التأمين البنكي للبنوك فرصة لتنويع منتجاتها وبالتالي الحصول على عمولات ومداخل إضافية، كما يسمح لشركات التأمين بتوزيع منتجاتها وتنمية حجم الاشتراكات التأمينية. بينما بالنسبة للعملاء فهي فرصة للحصول على خدمات تأمينية بأسعار أقل وأقرب. (Rajesh & Sivagnanasithi, 2009)

وبينما يظهر من التعريف بأن التأمين البنكي هو قيام البنك بتسويق خدمات شركات التأمين، إلا أننا وجدنا أن هناك من يوسع المفهوم ليشمل اعتماده على القنوات التأمينية لتوزيع الخدمات البنكية. (Longin, 2011) كما ينبغي أن نميز بين التأمين البنكي وتأمين البنك، فتأمين البنك يعني تأمينه ضد الأخطار التي تواجهه أما التأمين البنكي تقديم الخدمات التأمينية عن طريق البنك، وهما أمران قد يكونان متكاملان ولكنهما لا يعنيان الأمر نفسه.

- تعريف التكافل البنكي Bank-takaful, Bancatakaful : هي عملية توزيع خدمات التأمين التكافلي عبر شبكة فروع البنوك. (Malik & Ullah, 2019)

وإذا اعتمدنا التعريف الضيق للتأمين التكافلي سنجد مرتباً بالخدمتين الأساسيتين للبنوك: (Malik & Ullah, 2019)

- التأمين التكافلي للتمويل البنكي: يمكن للبنك أن يقدم تغطية تأمينية للعميل في وضعية مدين: الإجارة، السلم، المرابحة..... الخ من أجل تغطية خطر عدم السداد في حالة وفاة أو عجز العميل، كذلك يمكن تزويد بخدمة تأمين صحي إضافي.

- التأمين التكافلي للودائع: هو تأمين للمودع ضد الوفاة، لا يحتاج لحساب ادخاري ولكنه يحتاج إلى حد أدنى للودائع للعميل، قد يقوم البنك بدفع أقساط التأمين وهذا هو العادي والسائد، وقد يحملها المودع نفسه. وهو ما نراه تعريفاً ضيقاً بالفعل، فالتأمين التكافلي البنكي لا يضم فقط تأمين خدمات البنوك ولكنه يمتد لقيام البنك ذاته لخدمات التأمين، وهو ما سوف يتم شرحه بالتفصيل تباعاً.

2. طرق تقديم البنك الإسلامي لخدمات التكافل:

توجد عموماً أربع نماذج للتكافل البنكي مستنبطة حقيقة من نماذج التأمين البنكي، ونقصد بها طبيعة وشكل العلاقة بين شركة التكافل والبنك: (TRIPATHY, 2007).

- نافذة أو وكالة لتوزيع الخدمات التأمينية.

- مشروع مشترك.

- الاندماج.

- يقوم البنك ببيع خدماته التأمينية التكافلية الخاصة به.
- التعامل مع أكثر من شركة تكافل، ويتم اتباع أسلوب Open Architecture model حيث يتم التركيز على أسلوب البيع المتقاطع الذي يركز على الزبون بدلا من تركيزه على المنتجات.3
- يتم الاختيار بين الأساليب السابقة حسب مجموعة من العوامل والظروف التي تجعل شركات التأمين والبنوك يتجهان حتما لأسلوب دون الأساليب الأخرى، أهم هذه العوامل: (CIBAFI, 2016)

• القوانين في الدولة.

• ظروف السوق.

• مستوى تطور الشركاء أنفسهم.

• طبيعة المنتجات التأمينية والمنتجات المصرفية.

• الزبائن: رغباتهم ووعيهم وتوجهاتهم.

• رغبات وأهداف الشركاء.

3. فوائد التكافل المصرفي:

بدلا من أن نطرح السؤال: ماذا يستفيد البنك من تقديمه لخدمات التأمين؟ ينبغي طرح السؤال لجميع أطراف العملية وهم: شركة التأمين، البنك والزبائن، لأنهم جميعا أطراف تستفيد من هذه الخدمة: (CIBAFI, 2016)

البنك:

- ضمان لولاء العملاء واستمرارية العلاقة معهم بسبب تنوع الخدمات المقدمة لهم.
- الاستفادة من سمعة شركة التكافل التي تعاقدها معها.
- التنوع في أنشطة البنك وزيادة مداخيله.
- توفير الحماية للعملاء فيما يتعلق بالخدمات التي يقدمها لهم البنك.
- اكتساب مهارات جديدة في المنتجات التأمينية.
- التأكد من الملاءة المالية للعملاء (الاقتصادية، 2009)
- الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم، فالمشاركة بين البنك وشركة التأمين تسمح لهم بتقديم منتجات بأسعار تنافسية وجودة أعلى.

شركة التكافل:

- سهولة حصول الشركة على أقساط التأمين في مواعيدها كون المشترك عميل للبنك (الاقتصادية، 2009)
- الاستفادة من سمعة البنك
- تنوع قنوات توزيع خدمات الشركة.
- الوصول إلى زبائن البنك واكتساب ولاءهم
- زيادة التنافسية وتخفيض المخاطر بالتنوع
- الحصول على قناة توزيع أقل تكلفة. (Chidiac, 2012)
- تخفيض المصاريف التسويقية التي تتحملها شركات التأمين من خلال استغلال الانتشار الكبير لفروع البنوك مقارنة بوكالات ووسطاء التأمين.

الزبائن:

- سهولة تسوية المعاملات، فيما يتعلق بدفع الأقساط والحصول على التعويضات من خلال حساب بنكي موجود أصلا.
- سهولة الوصول الى خدمات التكافل البنكي.
- الحصول على خدمات بتكاليف أقل بسبب انخفاض تكاليف التوزيع. (Chidiac, 2012) فقد تصل تخفيضات التكلفة إلى خمسين بالمائة. (الاقتصادية، 2009)
- الاستفادة من خدمات البنك الشامل.
- منتجات مناسبة لاحتياجات العملاء، فإذا كان تمويل شراء سيارة بالمرابحة يحتاج تأميناً للسيارة فالبنك يوفر هذه الخدمة في نفس المعاملة.

الجدول (01): تصنيف البنوك الإسلامية محل الدراسة حسب نوعها وطبيعة علاقتها بشركة التكافل

1. بنوك إسلامية تتعامل مع شركات مستقلة			
الدولة	اسم البنك	اسم شركة التكافل التي يتعامل معها	
1.	الإمارات	أبوظبي الإسلامي الإمارات	شركة أبو ظبي الوطنية للتكافل
2.	الإمارات	بنك الإمارات الإسلامي	الشركة العربية الإسلامية للتأمين سلامة
3.	الكويت	بيت التمويل الكويتي	شركة المثني للتأمين التكافلي + شركة الأولى للتأمين التكافلي
4.	مصر	مصرف أبو ظبي الإسلامي- مصر	الشركة المصرية للتأمين التكافلي- حياة
5.	الإمارات	بنك دبي الإسلامي	الشراكة مع AMAN (شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين) + شركة سلامة
6.	عمان	بنك نزوة	شركة تكافل عمان
7.	عمان	بنك العز	شركة تكافل عمان
8.	قطر	مصرف قطر الإسلامي	شركة الضمان للتأمين الإسلامي بيمه
9.	الإمارات	نور بنك	موزع للعديد من شركات التكافل
10.	قطر	بنك بروة	ميدغلف اليانز تكافل MEDGULF ALLIANZ TAKAFUL
11.	البحرين	مصرف السلام-البحرين	شركة التكافل الدولية
12.	الأردن	البنك العربي الإسلامي الدولي	شركة التأمين الإسلامية + شركة الأولى للتأمين
13.	البحرين	بنك إثمار	مجموعة سوليدرتي
2. بنوك إسلامية لها شركات تكافل تابعة لها			
14.	الكويت	بوبيان بنك	بوبيان تكافل
15.	السعودية	بنك الراجحي	شركة تكافل الراجحي
16.	تونس	بنك الزيتونة	الزيتونة تكافل
17.	السعودية	بنك الجزيرة	شركة أمان التي تتوسط لشركة الجزيرة تكافل
3. بنوك إسلامية لا تسوق لخدمات التكافل رغم وجود شركة تكافل تابعة لها			
18.	الأردن	البنك الإسلامي الأردني	شركة التأمين الإسلامية، لديه صندوق تكافلي لمديني البنك.
19.	مصر	بنك فيصل الإسلامي مصر	المصرية تكافل
20.	السودان	بنك فيصل الإسلامي السوداني	شركة التأمين الإسلامية
4. بنوك إسلامية ترغب في تقديم التكافل ولكن لا يوجد شركات تكافل أصلا			
21.	المغرب	أمنية بنك	/
22.	العراق		/
5. فروع إسلامية لبنوك تجارية تقدم تكافل لصالح شركات تكافل مستقلة			
23.	سلطنة عمان	الأهلي للخدمات المصرفية الإسلامية نافذة إسلامية لبنك الأهلي	شركة تكافل عمان -خدمات تكافلية ترافق خدماته التقليدية-
24.	لبنان- فرع مصر	بنك عودة: قسم للخدمات الإسلامية في بنك تقليدي	الشركة المصرية للتأمين التكافلي- حياة -خدمات تكافلية ترافق خدماته

التقليدية-			
الراجحي + التعاونية	نافذة إسلامية لبنك تقليدي: سامبا	السعودية	25.
شركة تكافل عمان	ميثاق للصيرفة الإسلامية	عمان	26.
شركة بوبيان تكافل -خدمات تكافلية ترافق خدماته التقليدية-	بنك الكويت الوطني خدمات إسلامية في مصر والسعودية	مجموعة دول	27.
AMAN (شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين) + الشركة العربية الإسلامية للتأمين سلامة+ شركة تكافل الإمارات	راك الإسلامي فرع إسلامي لبنك رأس الخيمة الوطني (البنك لديه شركة تأمين تابعة له ولكنه يسوق لشركات تكافل في الفرع الإسلامي)	الإمارات	28.
6. بنوك تجارية لها فرع إسلامي ولها شركة تكافل تابعة لها			
شركة الأهلي للتكافل	بنك الأهلي NCB	السعودية	29.
شركة "أروب" للتأمين	بنك لبنان و المهجر	لبنان	30.
ساب تكافل -خدمات تكافلية ترافق خدماته التقليدية-	ساب SABB	سعودي بريطاني	31.

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على المواقع الإلكترونية للبنوك المذكورة أعلاه.

ثانياً. دراسة حالة مجموعة من البنوك الإسلامية:

بعد دراستنا لأزيد من 50 بنك من مختلف الدول العربية، وجدنا حوالي 31 بنكاً يتلاءم مع هدف الدراسة، حيث تنقسم هذه البنوك إلى 09 مجموعات حسب علاقتها بشركة التأمين التكافلي وحسب طبيعة البنك نفسه والنظام المتبع، ويمكننا توضيح ذلك كما يلي:

حسب طبيعة العلاقة بين شركة التكافل والبنك الإسلامي

1. بنوك إسلامية تقوم بتسويق خدمات التكافل لصالح شركات تكافل.
2. بنوك إسلامية تقوم بتسويق خدمات التكافل لصالح شركة تابعة لها.
3. بنوك إسلامية لها شركة تكافل تابعة ولا تسوق لها.
4. بنوك إسلامية تقدم خدماتها التكافلية الخاصة.
5. بنوك إسلامية ترغب في التعامل بالتكافل البنكي ولكن لا يوجد شركات تكافل أصلاً (العراق، المغرب).
6. بنوك تجارية لها فرع إسلامي يقوم بتسويق خدمات تكافل لصالح شركات تكافل.
7. بنوك تجارية لها فرع إسلامي يقوم بتسويق خدمات تكافل لصالح شركة تابعة للبنك التجاري.
8. بنوك تجارية تقدم تأمين إسلامي يرافق خدماتها التمويلية التقليدية
9. بنوك تجارية لها شركات تأمين تابعة لها ولكنها في النافذة الإسلامية تقوم بتسويق خدمات شركات تكافل أخرى.

حسب المنتجات التي يتم تسويقها:

- هناك بنوك تتعامل مع نفس شركة التأمين وتقدم نفس الخدمات التكافلية (مثل بنك أبو ظبي الإسلامي وبنك عودة في مصر)، وهناك بنوك تتعامل مع نفس الشركة ولكنها لا تقدم نفس الخدمات التأمينية (بنك الإمارات الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، بنك راک أمل).
- الشراكة مع شركة التأمين لا يعني أن يقوم البنك ببيع كافة منتجات شركة التأمين.
- حسب سعر المنتجات التي يتم تسويقها:
- قد تقدم البنوك الخدمات بأسعار أقل لعملائها مقارنة بغيرهم ممن يتوجهون مباشرة لشركات التأمين.
- قد تكون الخدمة نفسها وبنفس السعر.

- قد يقدم البنك خدمات تكافلية خاصة به فقط ولا توجد لدى شركة التكافل ليقدمها لزبائن آخرين، فلا يمكن مقارنة السعر أصلاً.
- حسب عدد شركات التكافل التي يتم التعامل معها:
- تعامل البنك مع شركة تكافل واحدة وهو الاتجاه الغالب.
- تعامل البنك مع أكثر من شركة تكافل (بنك سامبا، بنك دبي الإسلامي، راك أمل، بيت التمويل الكويتي، البنك العربي الإسلامي الدولي)
- حسب البنوك التي لها فروع في دول مختلفة:
- فروع البنك تتعامل مع شركات تكافل مختلفة فتقدم خدمات تكافلية مختلفة (بنك أبوظبي الإسلامي في مصر يختلف عن بنك أبوظبي الإسلامي في الامارات)
- حسب أنواع الخدمات التكافلية التي يقدمها البنك:
- نظراً لأهمية هذا العنصر سوف نتطرق له بالتفصيل في المحور المقبل، ولكن يمكن عموماً القول بأننا وجدنا أن البنوك تنقسم إلى مجموعات:
- بنوك تركز فقط على تقديم خدمات تكافلية ذات طابع ادخاري-استثماري، مثل بنك الزيتونة، بنك عودة، بنك الجزيرة، بنك الأهلي NCB بيت التمويل الكويتي، بنك الامارات الإسلامي، بنك أبوظبي الإسلامي-مصر.
- بنوك تركز فقط على خدمات تكافلية لتغطية الأخطار المتعارف عليها (السفر، السيارات...الخ) مثل بنك الراجحي، ميثاق للخدمات المصرفية الإسلامية، بنك الأهلي عمان، وبنك لبنان والمهجر.
- بنوك تعمل على توفير النوعين معاً، مثل بنك ساب، بنك بوبيان، راك بنك.
- بنوك توفر خدمات تكافلية فيما يتعلق بخدماتها المصرفية فقط، مثل: بنك إثمار، البنك العربي الإسلامي الدولي.
- أنواع الخدمات التأمينية المصرفية:
- 1. خدمات تكافلية مرتبطة بخدمات البنك:
- أهم هذه الخدمات هي تلك المرتبطة بالبطاقات الائتمانية، وهي أنواع، حيث أن أنواع معينة فقط هي التي تتمتع بخدمة التأمين ضد أخطار معينة مثل سرقة المشتريات أو تلفها قبل تجاوز فترة زمنية معينة، كذلك تمنح بعض البطاقات التأمين على السفر لصاحبها، مثل:
- بطاقة ورلد من بنك إثمار، تتضمن تأمين تكافل على الحياة والتأمين الطبي للسفر (تأمين ضد متاعب السفر).
- بطاقة تيتانيوم وبطاقة بلاتينيوم من بنك إثمار، تتضمن تأمين تكافلي مجاني على الحياة .
- بطاقة فيزا أنفينيت الحصرية من بنك السلام البحرين تتضمن تأمين السفر وتأمين المشتريات.
- بطاقات البلاتينيوم والذهبية من بنك بروة توفر التأمين ضد السرقة والتلف وكذلك تأمين تكافلي للسفر.
- بطاقات الائتمان الذهبية والبلاتينية من بنك نزوة تتميز بالحصول على تأمين تكافلي للسفر: الوفاة ونقل الجثمان الغاء الرحلات...الخ
- بطاقة برايم الذهبية من بنك دبي الإسلامي تتضمن التأمين على السفر(ال وفاة، الحوادث...الخ).
- الصندوق التبادلي للبنك الإسلامي الأردني: وهو صندوق تكافلي قام البنك بإنشائه بنفسه، بغرض تأمين مديني البنك، فهو يعتبر أداة لإدارة المخاطر الائتمانية التي يواجهها البنك، ولم نجد من بين البنوك محل الدراسة من أنشأ مثل هذا الصندوق.
- تأمين التمويل البنكي: تقدم كذلك بعض البنوك محل الدراسة تأمين تكافلي خاص بالتمويل المصرفي:
- بنك سامبا السعودي (نافذة إسلامية لبنك سامبا) يقدم تأمين تكافلي مجاني للعملاء الذين يحصلون على تمويل عقاري، تمويل شراء سيارة، مصاريف الزواج، تأمين التعلم العالي....الخ حيث إذا لم يستطع العميل سداد ما عليه في حالة الوفاة أو العجز الطبي يسقط البنك حقه بموجب التكافل.
- يقدم بنك بوبيان تأمين تكافلي مجاني على التمويل الذي يمنحه لتمويل الخدمات الصحية، تمويل إسكاني، تمويل السيارات، تمويل خدمات التعليم.
- يقدم بنك الجزيرة التأمين على التمويل العقاري
- يقدم بنك أبوظبي الإسلامي الامارات خدمة تأمين تكافلي للتمويل الشخصي أدنى من مبلغ معين، ولكن عند تجاوز هذا الحد ينبغي أن يقوم العميل بدفع اشتراكات منخفضة بعد أن يقوم بتقديم كشف طبي لتحديد مقدار الاشتراك بالضبط.

- يقدم بنك الكويت الوطني NBK خدمات تأمين تكافلية ترافق خدماته التمويلية التقليدية، وليس الإسلامية، نتحدث عن فرع الكويت تحديداً، حيث يقوم بنك NBK بتأمين القروض الشخصية لدى شركة بوبيان تكافل، في حالة وفاة العميل فقط، حيث يتكفل نظام التكافل بسداد الباقي. (الوطني، 2020)
- السؤال المطروح هل يعلم مشاركو الصندوق في شركة التأمين التكافلي الإسلامية في هذه الحالة بأن هناك أقساط تأمين تختلط مع أموالهم تأتي من مشتركين يؤمنون قروض ربوية؟؟؟؟!!!!
- تأمين تكافلي مجاني مرافق لخدمات تمويل مصرفي: يمنح البنك العربي الإسلامي الدولي خدمات تأمين تكافلي مجاني على الحياة و/أو على العقار في حالة التمويل بالإجارة المنتهي بالتمليك، أو المرابحة، فضمن برنامج (بيتك كامل ومكمل) مثلاً يمنح العملاء المستفيدين من البرنامج تأمين تكافلي مجاني على الحياة وعلى البيت موضوع التمويل.
- تأمين تكافلي للبرامج الادخارية: بنك الجزيرة وبيت التمويل الكويتي يمنحان للعملاء خدمة تأمين مجاني في حالة توقفهم عن استكمال تسديد أقساط برامج ادخارية مثل: برنامج سحاء للتقاعد، برنامج حصاد للتعليم الجامعي، برنامج إنجاز.....الخ

2. خدمات تكافل مستقلة عن التمويل المصرفي:

تقدم البنوك الإسلامية والفروع الإسلامية كذلك مجموعة من الخدمات التأمينية التكافلية المستقلة عن خدمات البنك الأساسية: الودائع والتمويل بكل صوره، حيث تقوم بالتأمين التكافلي لصالح العملاء ضد أخطار متنوعة: السرقة، الحريق، الحوادث.....الخ، كما يقدم خدمات تأمينية منفصلة كذلك في شكل برامج ادخارية وإدارة الثروة، وسنقوم بشرح كل صورة على حدى وعرض واقع تقديم البنوك محل الدراسة لهذه الخدمات:

2.1. برامج تكافل-ادخار-استثمار:

غالبية البنوك التي تتعامل بالتكافل البنكي تقدم هذه الخدمة، حيث تتمثل في مجموعة من البرامج تتنوع أغراضها النهائية: صحة، تعليم، حج، زواج...الخ تشترك في كونها تعمل وفق النظام التكافلي، حيث تقدمها البنوك بمشاركة شركات التكافل التي تعمل معها، وتحمل شعارات لجذب الزبائن، تعمل على جمع مدخرات العملاء في شكل مساهمات دورية أو استثنائية بهدف تغطية غرض معين مرتبط بطبيعة البرنامج المعني، وتتمتع عادة هذه البرامج بتغطية تأمينية تكافلية في حالة وفاة العميل أو عجزه الدائم عن استكمال الدفعات....الخ، ويوضح الجدول التالي ملخصاً لمختلف البرامج المطبقة من طرف البنوك محل الدراسة:

الجدول (02): برامج التكافل: ادخار-استثمار المقدمة من طرف مجموعة من البنوك والفروع الإسلامية

البنك	البرنامج
الزيتونة	برنامج تكافل مساند برنامج تكافل دراسة
بنك الأهلي	برنامج الأهلي للزواج، التقاعد، التعليم
بنك عودة، بنك أبو ظبي الإسلامي-مصر	I-Relax , I-Start, I-Study, I-Shine, I-Protect, I-Guard, Prestige
بنك الإمارات الإسلامي	برنامج حياة الأشمل، برنامج مميز، خطة ادخار إضافية
بنك قطر الإسلامي	برنامج التعليم ولدي، برنامج آفاق للتوفير
بنك بروة	برنامج تعليمي للأطفال، برنامج التقاعد
بنك التمويل الكويتي	إنجاز، جامعتي، رفاء، ثمار، شفاء
بنك الجزيرة	برنامج سحاء للتقاعد، برنامج حصاد للتعليم الجامعي، برنامج مبروك لزواج الأبناء
بنك ساب	تكافل استثمار، تكافل ادخار: للتعليم والتقاعد

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على المواقع الالكترونية للبنوك المذكورة أعلاه.

تعتبر هذه البرامج ذات طابع ادخاري-استثماري تكافلي، حيث تقوم غالبية البنوك بالتأمين على المساهمات فيها، بالإضافة إلى كونها ضمن برامج التكافل الواردة في اتفاقيات البنوك مع شركات التكافل. وسنحاول تقديم شرح مختصر لأهم البرامج الواردة ضمن الجدول محاولين عدم تكرار شرح البرامج المتشابهة: - برنامج سحاء للتقاعد:

هو برنامج ادخاري يسمح بتوفير تدفق نقدي لمرحلة التقاعد، من خلال دفع العميل لاشتراكات شهرية تبدأ من 100 ياك شهرياً، بتغطية تأمينية تصل إلى سبعة ملايين ياك، يسمح البرنامج بالسحب من الحساب في حالة الحاجة للأموال قبل استحقاق العقد، كما يعطيه الحق عند استحقاق العقد أن يختار بين الحصول على راتب شهري أو الحصول على المبلغ دفعة واحدة، كما يسمح بمنح العقد لمستفيد آخر، وفي حالة الوفاة يسمح البرنامج باستفادة عائلة العميل من العائد الاستثماري بالإضافة إلى فرق مبلغ الحماية.

- تكافل دراسة:

هو برنامج تأمين يجمع بين تغطيات الادخار والحياة بهدف تمويل الدراسات العليا لأبناء المستفيدين، فهو يسمح بتكوين ادخار يتم صرفه للأبناء عند نهاية استحقاق العقد في شكل منحة دراسية شهرية أو دفعة واحدة. يسمح البرنامج للعميل بالدفع بواسطة اشتراكات دورية أو مدفوعات استثنائية، ويعمل على إضافة الأرباح الناتجة من عمليات الاستثمار إلى المبلغ المدخر.

- تكافل مساند:

وهو برنامج ادخاري يعمل على تكوين رأس مال يتم صرفه عند استحقاق العقد، من خلال اشتراكات دورية أو مدفوعات استثنائية، تدعمها الأرباح الاستثمارية التي تضاف إلى إجمالي قيمة الادخار، كما يسمح البرنامج بصرف قيمته قبل الاستحقاق في حالة وفاة العميل.

- برنامج إنجاز:

وهو شبيه جداً لبرنامج مساند، حيث يسمح بتكوين مدخرات خلال فترة العقد، والتي تتراوح بين 2-15 سنة، ويتم استثمار هذه المدخرات وإضافة عوائدها إلى حساب ادخار العميل الذي يحصل عليه في نهاية العقد، ويستفيد العميل هنا من تأمين تكافلي مجاني في حالة الوفاة، حيث يمكن لعائلته الاستفادة من إتمام البرنامج،

- برنامج ثمار:

خلال فترة تتراوح بين 5-39 سنة يعمل البرنامج على تجميع مدخرات العملاء من خلال اشتراكات دورية يتم تغطيتها وتأمينها تكافلياً مجاناً لصالحهم، حيث يستمر البرنامج ويتم استكمال دفع المبالغ المستحقة في حالة وفاة العميل أو عجزه التام عن الدفع، على أن يتم استحقاق العقد طبيعياً إلى ما بعد التقاعد.

- برنامج الأهلي للزواج:

وهو برنامج ادخاري يعمل على جمع اشتراكات دورية للعميل، بغرض زواج أبنائه، مع توفير حماية وتغطية في حالة وفاة العميل خلال فترة البرنامج، يتم اكمال الاشتراكات نيابة عنه وتستفيد عائلته بإجمالي التغطية عند استحقاق العقد.

- برنامج مبروك لزواج الأبناء:

هو برنامج حماية وادخار واستثمار، حيث يسمح بجمع مدخرات العميل بغرض توفير تكاليف زواج الأبناء، ويوفر حماية لاستكمال الاشتراكات في حالة الوفاة أو العجز، ويستحق الأبناء كذلك مبلغ العائد الاستثماري عند استحقاق العقد.

- برنامج shine:

لتأمين التكافلي في حالة إصابة المؤمن عليها بأحد الأمراض الحرجة (يتم توفير مبلغ التأمين التكافلي للمشاركة عند التشخيص بالإصابة بأحد الأمراض السرطانية الخاصة بالسيدات).

- برنامج I-Start:

وثيقة البداية المقدمة من شركة حياة تكافل المصرية، يقدمها كل من بنك عودة وبنك أبو ظبي الإسلامي-مصر- (أساساً هذه الشركة متعاقدة فقط مع هذين البنكين إضافة لبنك مصر)، حيث تعمل على تأمين مستقبل الأولاد في حال حدوث مكروه لأحد الوالدين، فهي وثيقة تأمين مزدوجة تؤمن على وفاة الأم أو الأب لصالح الأولاد، وتنتهي الوثيقة ببلوغ الأولاد 24 سنة

- برنامج Prestige:

هذا البرنامج يعد إضافة إلى برامج الادخار وهو مصمم كي يتناسب مع اغراض حماية الائتمان او كي يتناسب مع من لا يستطيع الادخار لمستقبل عائلته.

ويعمل على توفير التغطية فيما يلي:

- لتأمين التكافلي عند الوفاة.
- التأمين التكافلي عند الإصابة بالأمراض الحرجة.
- التأمين التكافلي عند الإصابة بالعجز الكلي الدائم.
- التأمين التكافلي عند الوفاة.
- التأمين التكافلي عند الوفاة بحادث.

وهي تختلف عن برنامج التقاعد العادي في كون هذا الأخير يغطي ما يلي:

- تغطية مصاريف العلاج بالخارج.
- الاعفاء من سداد الاشتراكات المستقبلية اثناء فترة العلاج من أحد الأمراض الحرجة.
- المرونة في اختيار مدة سريان الوثيقة.
- المبلغ المستحق في نهاية الوثيقة يصرف دفعة واحدة أو الدفعات السنوية.

- برنامج مميز:

يقدمه بنك الإمارات الاسلامي لعملائه بالشراكة مع شركة سلامة، حيث يعتبر وسيلة لإدارة ثروة العميل ويساعده على تحقيق الأمان والنمو اللازمين لاستثماراته، يسمح البرنامج للعملاء باختيار وتبديل مجاني للصناديق الاستثمارية التي يتم توظيف مدخراتهم فيها، ويعمل على توفير تكافل عائلي بقيمة 101 بالمائة من المساهمة الأولى. يمكننا ملاحظة أن البنوك سواء كانت بنوك إسلامية أو نافذة إسلامية لبنك ربوي، سواء كانت لها شركة تابعة لها أو تعمل مع شركة مستقلة تماماً عنها، فهي تقدم هذه الخدمات التكافلية بمختلف الأشكال والمزايا.

2.2. تأمين تكافلي للأخطار:

لم تقدم كل البنوك الإسلامية محل الدراسة هذه الخدمات، فهناك من يكتفي بالخدمات التكافلية سابقة الذكر، وهناك من يكتفي بهذه الخدمات أو يضيف عليها خدمات تكافلية أخرى، يوضح الجدول التالي مختلف الأخطار التي تقوم البنوك الإسلامية المدروسة بالتأمين عليها، ويسمح لنا الجدول كذلك بالتعرف على تأثير العلاقة بين البنك الإسلامي وشركة التأمين وبين طبيعة الأخطار المؤمن عليها:

الجدول (03): الأخطار التي تؤمن عليها البنوك الإسلامية

الخطر	البنك
تأمين السيارات	بنك دبي، بنك العز الإسلامي، بنك الأهلي عمان، ميثاق، راك بنك، الراجحي، بنك نزوة
تأمين العمالة المنزلية	بنك العز الإسلامي، بنك الأهلي عمان
تأمين على الحياة والحوادث الشخصية	لبنان والمهجر، الراجحي، ساب
تأمين على السفر	بنك السلام، بنك الأهلي عمان، بنك لبنان والمهجر، بنك الراجحي، بنك ساب
تأمين المنازل	ساب، الراجحي، السلام البحرين، بنك الأهلي عمان، بنك لبنان والمهجر
تأمين صحي	بنك الأهلي عمان، بنك لبنان والمهجر، بنك الراجحي
خدمات تأمين أخرى: تأمين تكافلي ضد طوارئ العمل، تأمين تكافلي للمسؤولية المدنية، تأمين تكافلي على البضائع المشحونة، تأمين تكافلي على النقود والأموال، تأمين تكافلي لرحلات الحج والعمرة، تأمين تكافلي للمسؤولية المدرسية	لبنان والمهجر
تكافل العائلة الذكي بأجل	بنك الأهلي عمان

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على المواقع الالكترونية للبنوك المذكورة أعلاه.

يعتبر بنك الراجحي، بنك لبنان والمهجر، وبنك الأهلي عمان أكثر البنوك تنوعاً من حيث الخدمات التأمينية المقدمة للعملاء حسب نوعية الخطر، خاصة بنك لبنان والمهجر الذي يقدم لائحة أكثر تنوعاً، فبالإضافة لكافة الأخطار المتعارف عليها نجد كل من المسؤولية المدنية، المسؤولية المدرسية، الحج والعمرة، مثلاً من الأخطار المؤمن عليها لدى البنك ولم نجدها لدى البنوك الأخرى.

يمكننا ملاحظة أن البنوك التي تحقق تنوعاً في تغطية مختلف الأخطار مختلفة ففيها بنك إسلامي، بنوك ربوية لها فروع مصرفية إسلامية، بنك ربوي وله شركة تابعة له، وهذا يعني أن طبيعة الأخطار التي يتم تغطيتها بنظام تكافلي غير مرتبطة بطبيعة نظام البنك نفسه أو بطبيعة علاقته بشركة التأمين.

الخاتمة:

- من خلال بحثنا الذي تمحور حول قيام البنك الإسلامي ببيع خدمات التكافل توصلنا للنتائج التالية:
- كل البنوك تقريباً تقدم خدمات التأمين التكافلي.
 - الشكل الأغلب لتقديم هذه الخدمة هي النوافذ التكافلية.
 - هناك بنوك تقليدية تقدم خدمات التأمين التكافلي لزبائنها.
 - غالبية البنوك تقدم خدمات التكافل مع شركة تأمين واحدة وقلة فقط تعمل بالشراكة مع أكثر من شركة تأمين.
 - غالبية البنوك تعمل مع شركات تكافل مستقلة عنها، وقلة قليلة لها شركات تكافل تابعة لها.
 - هناك بنوك تعمل مع شركة التكافل نفسها تقدم الخدمات التكافلية نفسها رغم اختلافها: ربوية وإسلامية، وهناك بنوك تتعامل مع نفس الشركات وتقدم خدمات تكافلية مختلفة كلياً.
 - الشراكة مع شركة التأمين لا يعني أن يقوم البنك ببيع كافة منتجات شركة التأمين.
 - فروع البنوك لا يشترط أن تتعامل مع نفس شركة التكافل ولا يشترط أن تقدم نفس الخدمات التكافلية.
 - غالبية البنوك تشترك في خدمة بطاقة الائتمان المغطاة.
 - بغض النظر عن طبيعة علاقتها بشركة التأمين تقدم مختلف البنوك مختلف الخدمات التكافلية: تأمين التمويل، برامج ادخارية لأغراض مختلفة ومتنوعة، تأمين البرامج الادخارية، تأمين السيارات، السفر، الصحة، الحياة، الخ...
 - لا يوجد تأثير واضح وقوي لطبيعة علاقة شركة التأمين بالبنك على نوعية خدمات التكافل البنكي.

وبناء على كل ما سبق من النتائج نقدم التوصيات التالية:

- ضرورة إنشاء شركات تأمين تكافلي لمساعدة ودعم أنشطة البنوك الإسلامية، حتى لا تتعامل هذه الأخيرة مضطرة مع شركات التأمين التقليدي.
- تفضيل نظام نافذة تسويق تكافلي على مستوى البنك مقارنة بإنشاء شركة تكافل تابعة للبنك، أو تقديم البنك للخدمة لصالحه.
- ضرورة الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية قبل كل شيء، لأن البحث عن الأرباح والعوائد جعل المؤسسات المالية الإسلامية تحيد بعض الشيء عما يفترض أن تلتزم بها، خاصة عند تسويق الخدمات التكافلية لدى فروع البنوك التقليدية.
- تجنب اختلاط أموال المشتركين في صندوق المساهمين في شركة التكافل بأموال تأتي من أقساط لتأمين قروض ربوية.
- يجب على شركات التكافل أن توضح للمشاركين حقيقة وتفصيل الأموال في صندوق الاشتراك، فعندما يلجأ الأفراد على شركة التكافل فهم يبحثون عن تحقيق الاحتياط في ظل احترام والالتزام بقواعد الشريعة وقد يرون في اختلاط أموالهم بالأموال الربوية شبهة الحرام، فمن حقهم توضيح هذه الحقائق وعليهم الاختيار.

قائمة المراجع:

- بنك الكويت الوطني. (01، 2020). تأمين القروض من الوطني. <https://www.nbk.com/ar/kuwait/personal/loans/loan-services/loan-insurance.html>
- جريدة العرب الاقتصادية. (01 05، 2009). تقرير: التكامل بين البنوك وشركات التأمين يحقق منافع للطرفين. http://www.aleqt.com/2009/05/01/article_122628.html
- Adnan Malik, Karim Ullah. (2019). Introduction to Takaful: Theory and Practice. Singapore: Springer Nature.
- BRIEFING CIBAFI. (2016، 10). Bancatakaful: Building Synergies Creating Opportunities. (06).
- François Longin. (2011). Gestion de Patrimoine. ESSEC Publishing.
- NALINI PRAVA TRIPATHY. (2007). FINSANCIAL SERVICE. PHI Learning Pvt.

R Rajesh ,T Sivagnanasithi .(2009) .Banking Theory Law N PracticeTata McGraw-Hill Education .Tata McGraw-Hill Education.

Ronald Chidiac .(2012) .Assurances de prévoyance: Essor et Innovation .Assurances des particuliers, expériences et perspectives .Algérie.