

**وقفات  
في قضية التأمين**

**إعداد**

**د . سامي بن إبراهيم السويلم**



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



مُلْتَقَى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمال  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتننتال الرياض

## مقدمة

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لا نبي بعده ، وبعد :  
 فبالرغم من كثرة ما كتب عن التأمين ، إلا أن الفرق بين التأمين التجاري والتعاوني قد التبس  
 على كثيرين ، إلى درجة التسوية بينهما ونفي الفارق المؤثر. وقد أدى ذلك إلى موقفين متناقضين.  
 فمن جهة يرى البعض أنه إذا كان التأمين التعاوني جائزاً ، ولا فرق بينه وبين التجاري ،  
 فالتجاري إذن جائز. وذهب البعض إلى العكس : فإذا كان التأمين التجاري محرماً ، ولا فرق بينه  
 وبين التعاوني ، فالجميع إذن ممنوع. «وكلا طرفي قصد الأمور ذميم» كما قال الشاعر. ولذلك  
 عُنت هذه الورقة بإبراز الفروق الفقهية والاقتصادية ، بين التأمين التجاري والتعاوني ، مع تأكيد  
 النتيجة التي قررها جماهير الفقهاء المعاصرين ، من حرمة الأول ومشروعية الثاني. وتحدد الورقة  
 عدداً من الضوابط للتأمين التعاوني تنأى به عن مفاصد التأمين التجاري. والله الموفق وهو الهادي  
 إلى سواء السبيل.

## عقد التأمين بين القديم والحديث

يظن كثير من الباحثين أن عقد التأمين التجاري الذي ساد في العصر الحاضر هو من العقود  
 المستحدثة التي لم يعرفها الفقهاء الأقدمون ؛ ولذلك لم يتعرضوا لحكمها. وكان هذا الظن  
 واحداً من جملة أسباب الخلاف الذي نشأ بين الفقهاء المعاصرين حول حكم عقد التأمين.  
 ولكي تتضح الصورة ، فإن عقد التأمين التجاري يقوم على اتفاق بين المستأمن (حامل  
 الوثيقة) وبين المؤمن (شركة التأمين) ، يتعهد بموجبه المؤمن على أن يعوض المستأمن عما  
 يصيب الشيء المؤمن عليه (السيارة مثلاً) ، خلال مدة محددة ، وذلك في مقابل مبلغ يدفعه  
 المستأمن.

وهذه الصورة بعينها نص عليها فقهاء المالكية في سياق الحديث عن السلم في السلعة المعينة. فقد  
 قال الإمام أشهب بن عبد العزيز ، وهو أحد كبار فقهاء المالكية الذي عاشوا في القرن الثاني  
 الهجري : «ألا ترى أنه لا يصلح أن يقول الرجل للرجل : اضمن لي هذه السلعة إلى أجل ولك  
 كذا ؛ لأنه أعطاه ماله فيما لا يجوز لأحد أن يتاعه ، وأنه غرر وقمار. ولو علم الضامن



الإسلاميات  
 Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
 التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
 الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
 INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

أن السلعة تموت أو تفوت (أي تهلك وت تلف) لم يرض أن يضمنها بضعف ما أعطاه. ولو علم المضمون له أنها تسلم له لم يرض أن يضمنها إياه بأقل مما ضمنه إياها به أضعافاً، بل لم يرض بدرهم. ألا ترى أنها إن سلمت أخذ الضامن من مال المضمون مالاً باطلاً بغير شيء أخرجه. وإن عطبت غرم له قيمتها من غير مال ملكه»<sup>(١)</sup>.

ولذلك صرح الفقهاء بأنه لا يجوز أن يكون للضمان ثمن، بل قد انعقد إجماعهم على ذلك، كما نقله الفقيه المالكي ابن رشد الجد<sup>(٢)</sup>.

فهذه الصورة التي نص عليها أشهب رحمه الله مطابقة لصورة عقد التأمين التجاري. فالمستأمن هو الرجل الأول الذي طلب الضمان، والمؤمن هو الرجل الثاني الذي ضمن. والمؤمن عليه هو السلعة المشار إليها. والضمان المذكور هو التعهد والالتزام بالتعويض حال التلف أو الهلاك، الذي أشار إليه أشهب بقوله: «أن السلعة تموت أو تفوت». وقسط التأمين هو المبلغ الذي أشار إليه بقوله: «ولك كذا». ومدة التأمين هي الأجل الذي ذكره: «إلى أجل».

وقد بين أشهب أن هذه الصورة غرر وقمار، وذلك أن السلعة إما أن تهلك أو لا تهلك، فإن هلكت ربح المستأمن، وإن لم تهلك ربح المؤمن أو الضامن. فهو إذن معاوضة على الخطر. فإذا وجدت معاوضة من هذا النوع فهي استغلال من أحد الطرفين للآخر؛ إذ ما يربحه أحدهما هو ما يخسره الآخر بالضرورة.

(١) المدونة (٤/٢٨). ولما عرضت هذا النص على أستاذنا العلامة مصطفى الزرقا رحمه الله، تعجب منه، وحرص على توثيق المصدر أملاً في إدراجه ضمن كتابه عن التأمين في طبعة لاحقة، مع كونه يرى جواز التأمين التجاري. وهذا من إنصافه، رحمه الله وأسكنه فسيح جناته. وقد ورد في البيان والتحصيل (١١/٢٨٩-٢٩١) صورة أخرى للتأمين التجاري، وانظر: التأمين التجاري والبديل الإسلامي للجمال، (ص ٢٢٤).

(٢) البيان والتحصيل (٧/٢٢٧). وهذا الإجماع يختلف عن الإجماع على منع العوض على الكفالة، وهو ضمان الأشخاص. فهذا الأخير معلل بالربا، وما نحن بصدد ضمان الأعيان، وهو معلل بالغرر. والإجماع هنا هو نفسه الإجماع على منع تأجيل الأعيان، كما سيأتي (ص ٢٢).



الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

والحكم بأن عقد التأمين التجاري عقد غرر هو موقف غالبية الفقهاء المعاصرين، حيث أفتى مجمع الفقه الإسلامي وهيئة كبار العلماء بتحريمه. ووصول الفقهاء المعاصرين إلى نفس النتيجة التي توصل إليها الفقهاء الأقدمون، بالرغم مما يبدو من عدم وقوفهم عليها، دليل على متانة الفقه الإسلامي وسلامة قواعده، وأن من سار عليها فهو حري أن يصل إلى الحقيقة ولو لم يطلع على قول من سبقه.

### حقيقة الغرر

وحقيقة الغرر أنه معاوضة احتمالية نتيجتها ربح أحد الطرفين وخسارة الآخر. وهو ما يسميه الاقتصاديون: معاوضة صفرية (zero-sum game). فبيع العبد الآبق والبعير الشارد ونحوها معاوضات صفرية؛ لأنه إن وجد البعير ربح المشتري الذي اشتراه بثمن بخس، وخسر البائع الفرق بين ما باعه به وبين قيمته الفعلية. وإن لم يجده المشتري خسر المشتري الثمن وربحه البائع. والمعاوضة الصفرية هي حقيقة «أكل المال بالباطل»؛ لأن خسارة أحد الطرفين سببها ربح الآخر، فالرايح قد أكل مال صاحبه مما أدى إلى خسارته. وتتضح ما إذا كانت المعاوضة صفرية أو لا بتقدير انتفاء الجهالة من المعاملة، ثم النظر في مدى رضی الطرفين بإبرام العقد، كما أوضحه أشهب رحمه الله. فلو كان يعلم الطرفان مسبقاً ما هي النتيجة لامتنع أحدهما ولا بد من الدخول في العقد، فدل على أنه يخسر ما يربحه الآخر.

والمعاوضة الصفرية الاحتمالية هي حقيقة القمار؛ لأنه معاوضة تؤدي إلى ربح أحد الطرفين وخسارة الآخر ولا بد. ولا يهم ما هي نية المتقارمين، هل هي اللهو أو هي الجد، فإننا نعلم أن الميسر الذي حرمه القرآن كان لمصلحة الفقراء، وليس للمتياسرين منه شيء، ومع ذلك حرمه الله تعالى نصاً؛ لأن الغاية لا تبرر الوسيلة. فحقيقة القمار هي الربح على حساب الطرف الآخر، وهذا مناط التحريم.

وعقد التأمين التجاري هو من هذا النوع. فالمستأمن إذا دفع القسط ولم يقع الخطر، كان القسط مكسباً للشركة وخسارة للمستأمن. وإن وقع الخطر وعوضت الشركة المستأمن



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمصارف  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

(بأضعاف القسط الذي دفعه) كان المستأمن قد كسب التعويض (لأنه لو لم يؤمن لكان قد خسر الشيء المؤمن عليه بهلاكه)، وتخسر الشركة الفرق بين قسط التأمين والتعويض. وبهذا يتبين الفرق بين عقد التأمين والعقود الأخرى التي تتضمن جهالة لكنها لا تعد غرراً. فعقد الجعالة مثلاً فيه جهالة بمقدار العمل المجعول عليه، ومدته، وقد توجد جهالة في الجعل نفسه إذا كان منسوباً إلى نتيجة العمل، وذلك كأن يقول الجاعل: من وجد بعيري الشارد فله ربع ثمنه. لكن هذا العقد لا يمثل معاوضة صفرية؛ لأنه يتضمن إمكانية ربح كلا الطرفين، وذلك إذا وجد البعير. فإذا نجح العامل في العثور على البعير الشارد كان كلا الطرفين رابحاً: العامل بحصوله على ربع ثمن البعير، والجاعل بحصوله على بعيره. ولهذا السبب أجاز جمهور الفقهاء الجعالة؛ لأنه يمكن أن يتنفع منها كلا الطرفين.

والأحناف الذين منعوا منها، نظروا إلى احتمال إخفاق العامل في إنجاز المطلوب، فيكون خسارة على العامل دون مقابل، وقد يتضمن أيضاً مكسباً للجاعل، مثل ما إذا قال الجاعل: من حفر لي بئر ماء فله كذا. فحفر ٣٠ متراً ولم يجد شيئاً، فأيس العامل وانصرف. فيكون الجاعل قد انتفع بهذا الحفر، بحيث يمكنه مواصلة الحفر والوصول إلى الماء إن وجد. ولذلك منع المالكية انتفاع الجاعل إذا لم يحقق العامل المطلوب، تجنباً للنتيجة الصفرية. لكن أجاز ذلك الشافعية والحنابلة<sup>(١)</sup>. وذلك أن مجرد وجود احتمال كسب أحد الطرفين وخسارة الآخر ليس كافياً في الحكم بأن المعاملة غرر. بل لا بد أن يكون هذا الاحتمال هو المقصود من المعاملة. أما إذا كانت المعاملة تحتمل - بالإضافة إلى ذلك - أن يكسب كلا الطرفين، وكان هذا الاحتمال أقوى من احتمال ربح أحدهما وخسارة الآخر، فهي معاملة جائزة - على الأرجح - وإن تضمنت قدراً من الغرر. فالغرر هنا، وهو احتمال ربح أحد الطرفين وخسارة الآخر، مغتفر في مقابل وجود الاحتمال الأقوى المتضمن انتفاع كلا الطرفين.

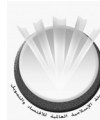
(١) راجع: «الجعالة وأحكامها في الشريعة الإسلامية»، خالد الجميلي، «الموسوعة الفقهية»، جعالة.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

### الغرر اليسير والغرر الفاحش

وبهذا يتبين المراد من قول الفقهاء: «غرر يسير» و«غرر كثير» أو «غرر مغتفر» و«غرر فاحش». وحاصل ذلك أن المعاوضة إذا ترددت نتيجتها بين حالتين: نتيجة صفرية يربح فيها أحد الطرفين على حساب الآخر، ونتيجة إيجابية ينتفع فيها كلا طرفي المعاوضة، فإن العبرة في الحكم على العقد تتبع النتيجة الأرجح احتمالاً التي يقصد إليها الطرفان. فإن كانت النتيجة الإيجابية هي الأرجح، وهي مقصود الطرفين، كانت المعاملة جائزة، وكان احتمال النتيجة الصفرية من الغرر اليسير المغتفر، كما هو الحال في الجعالة، وبيع الثمر على أصوله بعد بدو صلاحه. وإن كان احتمال النتيجة الصفرية هو الأرجح، كما في بيع الثمر قبل بدو صلاحه، أو لا يمكن انتفاع كلا الطرفين أصلاً، كما في بيع البعير الشارد وصور اليانصيب المختلفة، فهذا غرر فاحش، فيكون العقد ممنوعاً.

ويتبين من ذلك أن عقد التأمين يندرج ضمن عقود الغرر الفاحش؛ لأنه لا يوجد احتمال انتفاع كلا الطرفين، بل أحدهما رابح والآخر خاسر بالضرورة<sup>(١)</sup>.

### حجة المجيزين للتأمين التجاري

والذين يجيزون التأمين التجاري يجيبون بثلاثة أمور:

[١] إن المقصود من عقد التأمين هو الأمان، وهو منفعة حقيقة؛ ولذلك يصح المعاوضة عليه. وهذا الأمان يمثل مكسباً للمستأمن ولو لم يقع الخطر، فهو يجبر خسارة القسط الذي دفعه. وعليه لا تكون المعاوضة صفرية من هذا الجانب؛ لأن المستأمن منتفع على كل تقدير؛ فإن وقع الخطر كسب التعويض، وإن لم يقع كسب الأمان والاطمئنان بإمكان التعويض. وبذلك ينتفي الغرر من جهة المستأمن.

(١) لمزيد حول مفهوم الغرر والتفريق الفاحش منه واليسير، راجع بحث الكاتب: التحوط في التمويل الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ص ٨١ وما بعدها.

[٢] أما شركة التأمين فإنها من خلال تأمينها لعدد كبير من المستأمنين تصبح قادرة على معرفة ما ستدفعه من تعويضات بناء على قانون الأعداد الكبيرة والقوانين الإحصائية. وبذلك ينتفي الغرر من جهة الشركة. ومجموع الأمرين نفي للغرر من الجهتين.

[٣] إن التأمين هدفه ترميم الأخطار وتفتيتها بين مجموع المستأمنين وتعاونهم على مواجهتها. وهذا الهدف تشهد له الشريعة المطهرة من خلال جملة التشريعات التي شرعتها لتحقيق الموازنة والموازرة بين الناس، مثل نظام العاقلة، ومثل سهم الغارمين في الزكاة، وعقد الولاء، وغيرها من التشريعات. وهذا مما يجعل مصلحة التأمين مناسبة لتصرفات الشرع، فهي إذن مشروعة.

### بين المقاصد والضوابط

ولا ريب أن تعاون المسلمين فيما بينهم لترميم آثار الكوارث والمصائب وتلافي أضرارها أمر مقصود للشارع. وليس النزاع في هذه القضية، إنما في الوسيلة المتبعة لتحقيقها. فعامّة الفقهاء يرون أن عقد التأمين التجاري وسيلة غير مشروعة لتحقيق هذا الهدف المشروع، والغاية لا تبرر الوسيلة. كما أن الجميع يعلم أن شركات التأمين التجاري لا تهدف إلى البر والإحسان، وإنما تهدف إلى الربح. فهذه المعاني إذن بعيدة عن عقد التأمين التجاري<sup>(١)</sup>.

وهناك صور من التأمين تعد في نظر القانون وفي عرف الصناعة التأمينية من القمار<sup>(٢)</sup>. فلا بد إذن من حدود وضوابط تميز بين التأمين والقمار، ولا يكفي في ذلك الأهداف والغايات العامة. وقد أغنانا الله تعالى بالشرع المطهر لمعرفة هذه الضوابط. فليس ما أجمعت عليه الأمة

(١) انظر: «حكم الشريعة في عقود التأمين»، حسين حماد حسان، ضمن كتاب الاقتصاد الإسلامي، (ص ٤١٦، ٤٤٠).

(٢) الوسيط في شرح القانون المدني، عبد الرزاق السنهوري، (١١٢٩/٧، ١٥٢٥)؛ التأمين في الاقتصاد الإسلامي، نجاة الله صديقي، (ص ٥٩، ٧٧).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمؤثرات  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

-المعصومة من الإجماع على الضلال-مانعاً من مصالح التأمين، بل هو السبيل الأمثل لتطهير نظام التأمين من القمار والغرر، ومن ثم تحقيق مقاصد التكافل على خير وجه.

## الأمان

أما القول بأن المقصود من عقد التأمين هو الأمان، فهو يبين بعض جوانب الخلل في تصور عقد التأمين. فالأمان لا يحصل إلا بدفع الخطر أصلاً. ووجود الأمان يعني انتفاء الخوف وانتفاء الخطر. بينما شركة التأمين لا تهدف إلى حماية الشيء المؤمن عليه ولا درء المخاطر عنه، وليس هذا هو مقصود العقد. وإنما المقصود هو المعاوضة على آثار الخطر، بحيث إذا حصل الهلاك تتولى الشركة تعويض المستأمن بحسب ما اتفق عليه<sup>(١)</sup>.

والفرق بين درء الخطر ابتداءً وبين تعويض آثاره يلتبس على كثيرين. فدرء الخطر عمل، والعقد على العمل عقد أمانة. بينما العقد على تعويض آثار الخطر عقد ضمان. وعقد التأمين عقد ضمان لأنه معاوضة بين قسط التأمين وبين مبلغ التعويض، وليس للعمل مكان في هذه المعاوضة. وهذا خلاف عقود الأعمال التي من شأنها تقليل احتمال الخطر، كالحراسة مثلاً، فعقد الحراسة عقد أمانة، وهو يرد على عمل من شأنه أن يقلل احتمالات وقوع الخطر. أما عقد التأمين فهو معاوضة على الضمان، ولا مكان فيه للعمل. بل تنص عقود التأمين أن يكون الخطر محل المعاوضة خارجاً عن سيطرة المستأمن.

## منافاة عقد التأمين للأمان

وحقيقة الأمر أن عقد التأمين التجاري يتضمن عدة جوانب تنافي مبدأ الأمان المنشود. أحدها: أن المعاوضة على آثار الخطر تؤثر سلباً على الحافز لدرء الخطر ابتداءً. فبدلاً من أن يجتهد المستأمن في حماية الشيء المؤمن عليه خشية تعرضه للتلف، فإنه يتهاون في ذلك اعتماداً على وجود التأمين، وأحياناً كثيرة يتسبب عمداً في إتلافه رغبة في الحصول على

(١) انظر: الغرر وأثره في العقود، الصديق الضير، (ص ٦٥٢-٦٥٣).

التعويض ، وهو ما يسمى بالخطر الأخلاقي (moral hazard). فإذا نقصت منفعة الشيء المؤمن عليه أو انخفضت قيمته بحيث صار مقدار التعويض أكبر من قيمته الحالية وأنفع للمستأمن ، كان من مصلحة المستأمن هلاك المؤمن عليه للحصول على التعويض. وهذا نتيجة طبيعية لكون العقد معاوضة ؛ إذ مقتضى المعاوضة أن كلا من الطرفين فيها يهدف إلى تحقيق أكبر ما يمكن من مصلحته. وهذا الخطر محل اتفاق من كافة الاقتصاديين والقانونيين ، ولا يخلو من ذكره أي مصدر من المصادر التي تتعرض لموضوع التأمين. فإذا كان التأمين يزيد من مخاطر التلف والهلاك ، صار التأمين من حيث الواقع يؤدي إلى نقيض الأمن المقصود<sup>(١)</sup>.

الثاني : أن عقد التأمين يستقطب أكثر الناس تعرضاً للمخاطرة. فإذا عرضت الشركة وثيقة تأمين طبية مثلاً ، فسيحرص على شرائها أكثر الناس تعرضاً للأمراض والمخاطر الصحية ؛ لأنهم مقابل قسط ضئيل يحصلون على تعويضات هائلة ، وهذا بالضبط ما لا تريده شركات التأمين ؛ لأنه يمثل خسارة محققة لها. وهذه المشكلة ، كسابقتها ، معروفة تماماً لدى الاقتصاديين ، وتسمى «الانتقاء العكسي» (adverse selection). وحاصلها أن عقد التأمين يحرص عليه أبعد الناس عن «الأمن» لأنهم أحوجهم إليه ، وهو ما يضر ضرراً مباشراً بمصلحة شركة التأمين ، ولذلك تضع من الشروط في العقد كل ما يمكن أن يجنبها التعاقد مع هذه الفئة من الناس. فلو كان عقد التأمين يحقق الأمن ، لكانت المصلحة في إبرامه مع أحوج الناس إليه لأنهم أكثرهم انتفاعاً به ، كما هو شأن سائر السلع والخدمات. فلما كان ذلك مضراً بشركة التأمين ، دل على مناقضة العقد للأمن المنشود.

الثالث : أن التأمين التجاري لا يزدهر إلا بالخوف. فلولا الخوف من الأخطار لما أقبل الناس على شراء وثائق التأمين. والعامل لا يستشعر الخوف من الأخطار النادرة التي لا

(١) ولذا كان قياس عقد التأمين على عقد الحراسة قياساً للشيء على ضده. انظر: بحث حسين حامد حسان، (ص ٤٢٤-٤٢٥).

يتجاوز احتمال وقوعها الواحد في الآلاف<sup>(١)</sup>، فليس هناك من ثم ما يدعوه للتأمين ضد هذه الأخطار. لكن شركات التأمين، سعياً وراء الربح، تلجأ إلى إثارة الخوف من كل احتمال يمكن أن يتعرض له الإنسان لكي يلجأ إلى التأمين، مهما كان هذا الاحتمال نادراً. ولذلك تعتمد في تسويق منتجاتها بدرجة كبيرة على إبراز الكوارث والمصائب والنكبات لتبعث في نفوس الناس الشعور بالخوف من الأضرار التي قد تلحق بهم إذا لم يؤمنوا. ويكفي متابعة إعلانات شركات التأمين لملاحظة ذلك. فإذا كان الخوف هو وسيلة تسويق عقود التأمين، فكيف يقال إن هذه العقود تهدف لتحقيق الأمن؟

وهذا الجانب مع الذي قبله يبين وجهاً آخر للتناقض في التأمين التجاري. فشركة التأمين تتمتع من التأمين على أحوج الناس للتأمين، وهم الأفراد الأكثر عرضة للخطر؛ لأن هذا يزيد احتمال خسارتها، بينما تبحث عن الأشخاص الأقل عرضة للخطر لأن هذا يزيد احتمال ربحها. فالتأمين التجاري، إذا كان فعلاً يقدم الأمن، يجعل الأمن أكثر أمناً، لكنه يجعل الخائف أكثر خوفاً. وهذا نظير الإقراض بفائدة الذي يقدم لأقل الناس حاجة للمال، ويمنع منه أشدهم حاجة له، كما هو معلوم، فيجعل الغني أكثر غنىً والفقير أكثر فقراً. وإذا كان الغني أقدر على تكاليف التأمين من الفقير، فستكون النتيجة أن الغني يزداد أمناً والفقير يزداداً خوفاً. فالتأمين والقرض، كلاهما إذا كان يقدم على وجه الاسترباح، أدى إلى نقيض المقصود الشرعي من كل منهما.

(١) دلت الدراسات التجريبية على أن الشخص من حيث المبدأ لا يبالي بالمخاطر نادرة الحدوث، ولذلك لا يقبل أن يدفع ثمناً لتجنبها. انظر:

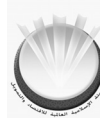
Plous, S. (1993) *The Psychology of Judgment and Decision Making*, McGraw-Hill, pp. 51-52.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمال  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

### الأساس المنطقي للشعور بالطمأنينة

قد يقال: إن الأمان ليس هو مقصود العقد، لكن المستأمن يشعر بالطمأنينة أنه سيحصل على تعويض عن التلف الذي قد يصيبه، وهذا الشعور بالطمأنينة، سواء أسمىناه أماناً أم لا، مما يستحق المعاوضة، ويجبر خسارة المستأمن للقسط إذا لم يقع الخطر. وهذا المبرر قد يكون صحيحاً إذا ثبت قدرة شركة التأمين على الوفاء بما التزمت به تجاه المستأمنين. أما إذا لم تكن قادرة على ذلك، فهذا الشعور بالاطمئنان يصبح مجرد وهم. والأساس الذي يقوم عليه التأمين هو تعويض الأقلية من أقساط الأكثرية، فهو نظير اليانصيب؛ إذ تكون جائزة الفائز هي ما دفعه البقية من اشتراكات. ولذلك يمتنع في اليانصيب أن يفوز الجميع. وكذلك الحال في التأمين: يمتنع تعويض الجميع؛ لأن أساس التأمين قائم على تعويض القلة من البقية، وإذا أصيب الجميع فليس هناك مورد لتعويضهم. والطرق الإحصائية لحساب القسط التأميني قائمة على أساس أن نسبة ضئيلة من الأفراد يصابون بالخطر. فإذا اشترك الجميع، ودفع كل منهم مبلغاً من المال، ثم أصيب عدد قليل من المشتركين، أمكن تعويض المصابين من مجموع الاشتراكات. وشركة التأمين تفترض أن البقية لن يصابوا بحادث خلال الفترة المعنية بناء على القوانين الإحصائية المطبقة. لكن لو أصيب معظم المستأمنين، أو نسبة كبيرة منهم، فلن تكون الشركة قادرة على تعويضهم، ولا بد لها حينئذ من البحث عن مصادر لتمويل هذه التعويضات الإضافية، وإلا واجهت الإفلاس.

والالتزام التعاقدي بالتعويض لكل مستأمن يقتضي بالضرورة أن تكون الشركة ملتزمة لكل منهم بالتعويض، لكنها تعجز عن الوفاء لهم جميعاً أو حتى لنسبة كبيرة منهم. فهذا الالتزام إذن غير صادق. وإذا كان هذا الالتزام غير صادق، فكيف يكون منشأ للاطمئنان لدى المستأمن؟

فالشركة تراهن في حقيقة الأمر أن الذين يصابون بالخطر أقل بكثير ممن لا يصابون به، ومن ثم تعوّض أولئك بأموال هؤلاء، مع أنها تعلن التزامها لكل واحد من المستأمنين



الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

بالتعويض بغض النظر عن الآخرين، وهذا تناقض واضح. إن مصدر الشعور بالطمأنينة هو التزام الشركة بتعويض المستأمن حال وقوع الخطر طالما كانت الشركة قادرة على الوفاء بهذا الالتزام. لكن إذا كنا نعلم أن هذا الالتزام غير صادق والشركة غير قادرة على الوفاء به، فليس هناك أساس منطقي أو عقلائي لهذا الشعور، فيكون وهماً أكثر منه حقيقة.

### لعبة الكراسي الموسيقية

وعملية التأمين شبيهة بما يسمى «لعبة الكراسي الموسيقية». فهناك عدد من الكراسي، وعدد أكبر من اللاعبين. وطالما كانت المعزوفة مستمرة، فاللاعبون يستمرون في الدوران حول الكراسي، وليس هناك ما يدعو للقلق. لكن بمجرد أن تتوقف المعزوفة، ويهرع كل لاعب للجلوس، فلن يجد البعض ما يجلس عليه، ويجب عليه الخروج من اللعبة، لأن هذا هو أساس اللعبة: أن يكون عدد الكراسي أقل من عدد اللاعبين. وشركة التأمين تؤمن على آلاف من الأفراد، لكنها لا تستطيع أن تعوض إلا نسبة قليلة منهم (أي أن عدد الكراسي أقل بكثير من عدد اللاعبين). وطالما لم يصب أحد بخاطر، أو كانت نسبة المصابين قليلة بالنسبة للمجموع (وكانت المعزوفة مستمرة) فليس هناك ما يدعو للقلق. لكن لو توقفت المعزوفة، وأصيب معظم هؤلاء الأفراد أو أصيب نسبة كبيرة منهم بالخطر، ستجد الشركة نفسها عاجزة عن تعويضهم.

### الاحتجاج بالغالب

فإن قيل: إن العبرة بالغالب، والغالب أن المصابين بالخطر قلة، فتكون شركة التأمين قادرة على الوفاء غالباً، فيكون المستأمن مطمئناً لحصول التعويض.

#### فالجواب:

أولاً: إذا كانت العبرة بالغالب، فالغالب أن المستأمن لا يصاب بالخطر، ومن ثم فلا داعي للتأمين ابتداءً. والعاقل لا يتعرض لخسارة متيقنة مقابل منفعة نادرة الوقوع. لكن إذا كان



البحر الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

المستأمن يريد الاحتياط للحالات النادرة، فينبغي أن تكون شركة التأمين قادرة على الوفاء في الحالات النادرة كذلك. ولكن في الحالات النادرة تضعف قدرة الشركة على الوفاء. وأشد ما يكون المستأمن حاجة للتعويض، وذلك في أوقات الكوارث والمصائب العامة، فإن شركة التأمين أعجز ما تكون عن الوفاء. وهذا مما يبين بوضوح تناقض المنطق التأميني القائم على الالتزام التعاقدية. فينطبق على التأمين المثل القائل: إنه كمظلة شمسية لا تعمل إلا في الظل! ثانياً: إذا نظرنا إلى الالتزام التعاقدية، فإن الشركة لن تكون قادرة على هذا الالتزام لغالب المستأمنين؛ لأنها إنما تقدر على تعويض القلة وليس الكثرة. وهذا يعني أن غالبية العقود التي تبرمها الشركة غير مقدور عليها، فهي إذن باطلة. فإذا غلب على هذه العقود البطلان، كان الحكم للأغلب من هذا الوجه.

ثالثاً: إذا كان مبنى عقد التأمين فعلاً على الغالب، والغالب قدرة الشركة على الوفاء، فليكن هذا مصرحاً به في العقد، بحيث يكون التزام الشركة بالتعويض مشروطاً بقدرتها على الوفاء، فإذا عجزت الشركة عن الوفاء ولم يكن لديها من اشتراكات المستأمنين ما يفي بالتعويض المتفق عليه فإنها لا تعوض المستأمن إلا بقدر المتاح لديها. وإذا كان احتمال العجز نادراً فلن يتضرر أي من الطرفين بهذا الشرط، وهذا هو حقيقة التأمين التعاوني، كما سيأتي. فإذا رفضت شركة التأمين إدراج هذا الشرط في العقد، علم أن العقد ليس مبنياً على الغالب، بل على مبدأ الالتزام مطلقاً. ومعلوم أن الالتزام المطلق إنما تظهر ثمرته حال العجز وليس حال القدرة، فصار مقصود العقد ليس الحالات الغالبة بل الحالات النادرة بالدرجة الأولى، والغالبة تدخل من باب أولى. فالاعتداد بالغالب لا معنى له؛ لأن منطوق العقد يناهض ذلك.

## تزامم الحقوق

وينبغي التنبيه إلى الفرق بين القدرة على الوفاء بالالتزام ابتداءً، وبين احتمال وقوع الوفاء لاحقاً. فالشريعة الإسلامية تبني أحكامها على الغالب إذا كان ذلك في الأصل ممكناً ومقدوراً.



المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمال  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

لكن إذا كان ممتنعاً ابتداءً، فلا عبء بكونه يقع بعد ذلك غالباً. فالنبي ﷺ نهى أن يبيع المرء ما لا يملك. وهذا يعني أنه لا يجوز أن يبيع زيد سيارة عمرو إذا لم يأذن له بذلك. فإذا باع زيد سيارة عمرو، فهذا البيع باطل، أو على أحسن أحواله موقوف على موافقة عمرو، حتى لو غلب على ظن زيد أنه يستطيع بعد ذلك أن يشتري السيارة من عمرو ثم يبيعها أو أن يحصل على موافقته بذلك. فالسيارة عند التعاقد ليست في ملك زيد ولا تحت تصرفه فلا يجوز له بيعها، وكون زيد يستطيع غالباً أن يشتري السيارة لاحقاً من عمرو شيء حادث بعد التعاقد، ومحل العقد يجب أن يكون قابلاً للحكم وقت التعاقد<sup>(١)</sup>.

ومن هذا الباب أيضاً رهن المرهون. فقد اتفقت كلمة الفقهاء على أنه لا يجوز أن يرهن المدين (الراهن) الأصل المرهون لدائن آخر<sup>(٢)</sup>. ولا علاقة بذلك فيما إذا كان المدين يغلب على ظنه الوفاء بالدين الأول دون الاحتياج للرهن أو لا، لأن عقد الرهن الثاني لم يصادف حين إنشائه محلاً قابلاً للحكم، فالعقد إذن باطل. بينما نجد البنوك الدولية اليوم ترهن الدين الواحد مرات عدة بناء على منطق الأغلب هذا.

وشركة التأمين تلتزم عند التعاقد بأن تعوض المستأمن إذا وقع الخطر. وهي تغطي هذا الالتزام بمجموع اشتراكات المستأمنين. لكن الشركة تستخدم نفس الغطاء لكل مستأمن، بالرغم من أن الغطاء لا يكفي لجميع المستأمنين، بل لا يكفي إلا لنسبة قليلة منهم. فهذا بمثابة رهن المرهون لأكثر من دائن. فالغطاء الذي تستخدمه الشركة بمثابة الرهن، والالتزام بالتعويض بمثابة الدين. فكما أنه لا يجوز رهن المرهون لأكثر من دائن إذا كان لا يفي لجميع الدائنين، فكذلك لا يجوز استخدام الغطاء التأميني لأكثر من مستأمن إذا كان لا يفي لمجموع المستأمنين، سواء بسواء. وكما أنه لا يفيد المدين غلبة ظنه بوفاء الدين دون الاحتياج للرهن في

(١) انظر: المدخل الفقهي العام، مصطفى الزرقا، ط ٢، (٤٢٦/١)؛ نظرية العقد في الفقه الإسلامي، محمد سلامة (ص ٥٣-٥٥).

(٢) انظر: الرهن في الفقه الإسلامي، مبارك الدعيلج، (ص ٦١٣-٦١٤)، وموسوعة الإجماع في الفقه الإسلامي، مادة (١٧٢٦).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الحكم بجواز رهن المرهون لأكثر من دائن، فكذلك لا يفيد شركة التأمين التجاري غلبة ظنها بعدم وقوع التعويض لأكثر من النسبة المقدرة في الحكم بجواز هذا النوع من التعامل. والسبب أن محل التعاقد غير قابل للحكم وقت التعاقد، فالرهن والغطاء التأميني كلاهما مشغول بما يفني لبعض الدائنين دون البقية، والمشغول لا يشغل كما هو مقرر في القواعد<sup>(١)</sup>، فيقع العقد مع البقية باطلاً لهذا السبب.

ومن هنا يتضح وجه الخلل في الشعور بالطمأنينة من خلال عقد التأمين التجاري. وذلك أن الغطاء الذي يدعم التزام الشركة أمام المستأمن غير مقصور عليه وحده، بل يزاحمه عليه الكثرة من المستأمنين الآخرين، فمن أين يأتي الأمن والطمأنينة؟ وهكذا القول في الدائن إذا علم أن الرهن الذي قدمه المدين مرهون لغيره، فكيف يكون هذا الرهن مصدراً لتوثيق الدين إذا كان يزاحمه عليه دائنون آخرون؟ فليس من المصادقة اتفاق الفقهاء على منع رهن المرهون؛ لأنه يناقض أصل الهدف من الرهن، وهو التوثيق. والمنطق نفسه ينطبق على التأمين: كيف يأتي الشعور بالأمن والطمأنينة إذا كان الغطاء التأميني لا يستوعب إلا نسبة ضئيلة من مجموع المستأمنين؟

فإن قيل: يمكن حين التزاحم إجراء محاصة بين المستأمنين، بحيث يحصل كل متضرر من المستأمنين على حصة شائعة من صندوق الاشتراكات تتناسب مع مقدار الضرر. قيل: في هذه الحالة ينتفي الضمان، ولا تعود شركة التأمين ضامنة للتعويض، ويؤول التأمين بهذه الصورة إلى التأمين التعاوني، كما سيأتي بيانه إن شاء الله تعالى.

(١) انظر: جمهرة القواعد الفقهية، علي الندوي، (رقم ٢٣٤٠).

## إعادة التأمين

فإن قيل: إن شركات التأمين تعيد تأمين مخاطرها لدى شركات كبرى، وهذا مما يعينها على الوفاء بالتزاماتها أمام المستأمنين.

### فالجواب:

أولاً: هذا اعتراف بعجز شركات التأمين عن الوفاء بالتزاماتها، ولذلك تضطر إلى إعادة التأمين<sup>(١)</sup>.

ثانياً: إن حال شركة إعادة التأمين مع شركات التأمين كحال شركة التأمين مع المستأمنين. فشركة إعادة التأمين تقدم تأميناً لشركات التأمين بتحمل القدر من المخاطر الذي تعجز عنه. وكما هو شأن التأمين، فإن إعادة التأمين هي أيضاً مراهنة على أن الشركات التي تحصل على التعويض نسبة ضئيلة من مجموع الشركات المؤمنة. ولهذا السبب تلجأ شركة إعادة التأمين إلى إعادة التأمين مرة أخرى. فكل شركة من هذه الشركات تدفع كرة الخطر إلى الثانية، وتظل الكرة محل تدافع حتى تنفجر في يد إحداها. ثم تعاد الدورة مرة أخرى مع شركات أخرى، وهكذا.

## الغرر والقوانين الإحصائية

وأما القول بأن شركة التأمين من خلال تأمينها على عدد كبير من الناس فإن الغرر ينخفض إلى حد بعيد بناء على القوانين الإحصائية وقانون الأعداد الكبيرة، بمعنى أن الشركة تستطيع بدقة كبيرة التنبؤ بمقدار ما ستدفعه من تعويضات خلال فترة معينة، فهذا أيضاً من مواطن الخلل التي تحتاج إلى وقفة متأنية.

وذلك أن مجرد انطباق القوانين الإحصائية لا يعني مطلقاً أن العملية لا تعد غرراً. فعمليات القمار واليانصيب بصورها المختلفة تمثل نموذجاً مثالياً لتطبيق قوانين الإحصاء والتوقعات الرياضية، ومع ذلك فهي عين الغرر المحرم.

(١) انظر: الوسيط في شرح القانون المدني، عبد الرزاق السنهوري، (١١١٩/٧).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمصارف  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

فالعبرة في العقود بتوزيع ثمرات العقد بين الطرفين. قال شيخ الإسلام رحمه الله: «وأما المخاطرة، فليس في الأدلة الشرعية ما يوجب تحريم كل مخاطرة، بل قد علم أن الله ورسوله لم يحرم كل مخاطرة، ولا كل ما كان متردداً بين أن يغنم أو يغرم أو يسلم. وليس في أدلة الشرع ما يوجب تحريم جميع هذه الأنواع نصاً ولا قياساً. ولكن يحرم من هذه الأنواع ما يشتمل على أكل المال بالباطل. والموجب للتحريم عند الشارع: أنه أكل مال بالباطل، كما يحرم أكل المال بالباطل وإن لم يكن مخاطرة، لا أن مجرد المخاطرة محرم»<sup>(١)</sup>.

فليست العبرة بانطباق القوانين الإحصائية أو عدم انطباقها، وإنما بطبيعة نتائج العقد وثمراته، هل تكون نفعاً مشتركاً لطرفي العقد، أم تكون ربحاً لأحدهما خسارة للآخر، فيكون أكلاً للمال بالباطل. فعقد المضاربة والمشاركة والجمالة يمكن تطبيقه حتى لو تضمن مخاطرة، حتى لو لم يخضع لأي قانون إحصائي، ولا يؤثر ذلك في مشروعيته. وذلك أنه يهدف إلى انتفاع الطرفين وليس انتفاع أحدهما على حساب الآخر. أما إذا كان المقصود من العقد هو ربح أحدهما مقابل خسارة الآخر، فهذا هو المحرم، سواء تضمن جهالة أم لا.

لكن العاقل لا يدخل في مبادلة وهو يعلم مقدماً أنه سيخسرهما، وإنما يدفعه لذلك جهالة نتيجتها، كما سبق. فكل من الطرفين يؤمل أن يكون هو الرابح، بينما العقد لا يسمح برجحهما معاً. فالأمل يغر كلاً منهما بالدخول في معاوضة صفرية لا بد أن يخسر فيها أحدهما. ومن هنا جاءت تسمية العقد بأنه «غرر»؛ إذ يغر صاحبه بالأمل بالفوز، مع أن العقد يكذب أحدهما ولا بد.

فإذا كان الغالب هو ربح أحد الطرفين في معاوضة صفرية، لزم من ذلك أن الغالب هو خسارة الآخر، لأن هذا هو مقتضى العقد. وفي عقد التأمين الغالب هو عدم حصول الحادث، فيكون الغالب هو ضياع القسط الذي دفعه المؤمن لمصلحة الشركة. وإذا كان الغالب هو خسارة القسط كان العقد غرراً. والشرع لا يمنع من معاملة يكون الغالب فيها الربح، لكن

(١) مختصر الفتاوى المصرية، (ص ٥٧٦).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

إذا كان هذا الربح حاصلًا لأحد الطرفين من أكل مال الآخر بالباطل، كان هذا ظلمًا موجباً لتحريم هذه المعاملة، كما ذكر شيخ الإسلام.

### بين القوانين الإحصائية والالتزامات التعاقدية

عندما يقال إن معدل حوادث السيارات في بلد كالمملكة يبلغ ٥٪ مثلاً، بحيث إن من كل ١٠٠ سيارة تتعرض خمس منها لحادث خلال فترة معينة، فمن الخطأ علمياً أن نستنتج من ذلك أن معدل الحوادث في مدينة بعينها داخل المملكة، كالرياض، هو أيضاً ٥٪، أو أن معدل الحوادث هو نفسه في جميع مدن المملكة. فقد يكون معدل الحوادث في الرياض ١٠٪، وفي الخرج ٢٪ وفي الطائف ٣٪، وهكذا، لكن المتوسط بين جميع المدن هو ٥٪. فالمعدل يلغي الفوارق الخاصة لكل مدينة ويبرز المتوسط بينها، فلا يمكن استنتاج معدل الحوادث في كل مدينة إلا من خلال البيانات الخاصة بها.

وبالمثل فإذا كان معدل الحوادث في مدينة الرياض ١٠٪، فمن الخطأ استنتاج أن معدل الحوادث في جميع المناطق داخل الرياض هو أيضاً ١٠٪، أو أن معدل الحوادث على الطرق السريعة هو نفسه في الأحياء السكنية، أو أنه في أوقات الذروة مساوٍ لغير أوقات الذروة. كما أنه من الخطأ استنتاج أن هذا هو معدل الحوادث للفئات المختلفة من الأشخاص، فمعدل الحوادث للذين هم دون سن ٣٠ سنة مثلاً يختلف عن من هو فوقها، وهكذا. فجميع هذه العوامل تؤثر على المعدل ومن الخطأ إغفالها عند النظر في المعدل الخاص لكل شريحة من شرائح العينة.

وبنفس المنطق لا يمكن القول بأنه إذا كان معدل الحوادث لفئة معينة من الناس في منطقة معينة ١٠٪ فهو نفسه بالنسبة لزيد أو عمرو بخصوصه. فزيد له ظروفه الخاصة التي تميزه عن عمرو وعن سائر أفراد العينة. فقد يكون عدد الحوادث التي تعرض لها زيد ضعف التي تعرض لها عمرو، وهذه ثلث التي تعرض لها بكر، لكن المتوسط هو ١٠٪.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمصارف  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

ومن هنا يتبين وجه الخلل في تطبيق المعدلات في عقد التأمين. فشركة التأمين عندما تتعاقد مع المستأمن ، تفترض أن معدل الحوادث بالنسبة له هو نفسه معدل الحوادث لسكان المدينة كلها أو حتى البلاد بأسرها ، وهذا خطأ فادح. فالمعدلات الإحصائية تصلح للوصف العام لكن لا تصلح لإنشاء التزامات عقدية محددة. وذلك أن العقد يوقع مع فرد معين لمدة معينة ، بينما هذه المعدلات الإحصائية ، بافتراض صدقها وثباتها ، إنما تصدق على المدى الطويل ولعينة كبيرة جداً من الأفراد. أي إن شركة التأمين تنشئ التزامات ضيقة قصيرة الأجل بناء على معطيات مطلقة طويلة الأجل ، وهنا مكمنُ المجازفة والمقامرة في التأمين التجاري.

وهذا اللاتماثل بين الالتزامات والتوقعات في التأمين التجاري نظير اللاتماثل بين التزامات المصارف أمام المودعين وبين توقعاتها للطلب على السيولة<sup>(١)</sup>. وهذه المشكلة ، كما هو معلوم ، من أبرز المعضلات المالية ، ولم تفلح معايير لجنة بازل وغيرها من الهيئات الدولية في التخلص منها والقضاء عليها.

### اشتباه ما في الأذهان بما في الأعيان

ومما يوضح المشكلة أن القوانين الإحصائية بطبيعتها وصف ذهني ؛ لأنها حصيلة استقراء مجموعة كبيرة من الحوادث. وهذا يعني أنها ، باصطلاح المنطقة ، لا توجد في الأعيان ، وإنما توجد في الأذهان فحسب. فالتوزيع الإحصائي يمثل فكرة كلية يتصورها الذهن من خلال استقراء الحوادث الموجودة خارج الذهن. وبناء على التوزيع الإحصائي يمكننا أن نقدر «احتمال» وقوع الحادث المعين ، فنقول مثلاً: إن احتمال وقوع الحادث هو ٥٪ أو أقل أو أكثر.

(١) فالمصرف يلتزم بتوفير السيولة في جميع الظروف للودائع تحت الطلب ، بينما يبني توقعاته على أن الطلب الفعلي للسيولة نسبة محدودة من الودائع ، ولذلك توظف معظم هذه الودائع في استثمارات غير سائلة. وانظر: موسوعة عالم التجارة ، التأمين ، ص ٢٦ ، ٢٣.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمال  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

لكن من حيث الواقع، فالحدث إما أن يقع أو لا يقع، وليس هناك واسطة بين الأمرين. أي أن الاحتمال الإحصائي تقدير ذهني لا يوجد إلا في الأذهان ويمتنع وجوده في الأعيان، لأن ما في الخارج إما أن يوجد أو لا يوجد، ويمتنع اجتماع الوجود والعدم في الخارج لأنهما نقيضان. لكن في التقدير الإحصائي يقدر الذهن اجتماعهما، بحيث يعطي لكل منهما نسبة تمثل احتمال حصوله، ومجموع النسبتين يمثل حالة الجزم المساوية ١٠٠٪. أما في الخارج، فاحتمال الوقوع إما أن يكون ١٠٠٪ أو ٠٪، ولا مجال لأي رقم آخر بينهما. فما في الخارج أمور يقينية محددة (deterministic)، لا مجال فيها للتردد والاحتمال، كما قال تعالى: ﴿وَكُلُّ شَيْءٍ عِنْدَهُ بِمِقْدَارٍ﴾ وقال: ﴿إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ﴾. وإنما يوجد التردد والاحتمال واللايقين في أذهاننا نحن بحسب جهلنا وقلة علمنا. فالاحتمال إذن أمر ذهني لا وجود له في الأعيان. وعندما توقع الشركة عقد التأمين بناء على الاحتمالات الإحصائية، فهي في حقيقة الأمر تتصرف كما لو كان الاحتمال الإحصائي موجوداً في الأعيان؛ لأنها تنشئ الالتزام مع الطرف الآخر بناء على الاحتمال وحده لا غير. فإذا كان احتمال وقوع الخطر هو ٥٪، فإنها حينئذ لا تغطي التزامها بمقدار التعويض كاملاً، بل بمقدار ٥٪ فقط من التعويض (مع إغفال التكاليف الأخرى)، بينما في واقع الأمر إما أن تدفع الشركة التعويض كاملاً أو لا تدفعه مطلقاً. فإنشاء الالتزام التعاقدية المعين بناء على مجرد الاحتمال الإحصائي المطلق خطأ في فهم طبيعة القوانين الإحصائية أصلاً. وهذا الخطأ يوجد في كثير من الفروع المعرفية، ووقع فيه الفلاسفة والمتكلمون قديماً. وقد سبق شيخ الإسلام رحمه الله إلى التحذير من «اشتباه ما في الأذهان بما في الأعيان»، إذ «حصل بسبب الضلال فيه من فساد العقول والأديان ما لا يعلمه إلا الله سبحانه وتعالى»<sup>(١)</sup>.

(١) درء تعارض العقل والنقل (٥/٩٤، ١٢٧).

والاتجاه الغالب في الدراسات الاقتصادية هو اعتبار ما في الأذهان (أو ما قد يطلق عليه مصطلح: ex ante) دون ما في الأعيان (ex post). ولهذا نشأت مدارس اقتصادية تدعو لمراعاة الأخير، وعدم الاقتصار على التحليل الذهني المجرد. والإسلام قد سبق إلى الموازنة بين الأمرين بما يحقق المصلحة الاقتصادية دون الوقوع في المفاصد التي نهى عنها الشرع<sup>(١)</sup>.

### الفرق بين المطلق والمعين

والتمييز بين القوانين الإحصائية وبين الالتزامات التعاقدية تشهد له جملة من الأحكام الشرعية، أبرزها إجماع الفقهاء على منع السلم في المعين بما في ذلك تأجيل الأعيان. قال ابن رشد: «أجمعوا على أنه لا يجوز بيع الأعيان إلى أجل، وأن من شرطها تسليم المبيع إلى المبتاع بإثر الصفقة»<sup>(٢)</sup>. كما أجمعوا على منع السلم في الأشياء المعينة، كأن يسلم في ثمر بستان معين، أو في نتاج حيوان معين ونحو ذلك. قال الإمام الشافعي: «وهذا مكروه عندنا وعند كل أحد»<sup>(٣)</sup>. وجاء في الحديث أنه ﷺ أسلف إليه رجل من اليهود دنائير في تمر مسمى، فقال اليهودي: من تمر حائط بني فلان. فقال النبي ﷺ: «أما من حائط بني فلان فلا، ولكن كيل مسمى إلى أجل مسمى»<sup>(٤)</sup>. ولذلك اتفقوا في عقد السلم على وجوب كون المسلم فيه موصوفاً في الذمة ولا يجوز تعيينه عند التعاقد.

(١) انظر: Al-Suwailem, S. "Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange," *Islamic Economic Studies*, vol. 7, pp. 93-96.

(٢) بداية المجتهد، مكتبة ابن تيمية، (٣/٣٠٢)، وسبقه ابن عبد البر في الاستذكار (١٩/١٧٦)، وانظر: الغرر وأثره في العقود (ص ٢٨٣).

(٣) الأم (٣/١٢٣). ونقل الإجماع ابن جرير وابن رشد وابن قدامة. انظر: اختلاف الفقهاء (ص ٧٠، ٩٨)، بداية المجتهد (٣/٣٨٥)، المغني (٦/٤٠٦).

(٤) رواه ابن ماجه وأبو يعلى والحاكم وابن حبان، وفيه ضعف. انظر: إرواء الغليل (٥/٢١٨-٢٢٠).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

وعلة المنع في الأمرين ، كما ذكر الفقهاء ، أن المعين قد يتلف أو يهلك خلال مدة العقد ، فيتعذر الوفاء به. بخلاف ما إذا كان موصوفاً في الذمة ، إذ يمكن الوفاء حينئذ بأية عين أخرى تتحقق فيها الأوصاف المتفق عليها<sup>(١)</sup>.

وهذا من أوضح الأدلة على اعتبار الشرع للفرق بين المطلق والمعين. فالموصوف في الذمة أمر مطلق ، إذ الديون لا تثبت في الذمة إلا مطلقة ، كما يقول شيخ الإسلام<sup>(٢)</sup>. وهذا موافق للإطلاق في القوانين الإحصائية ، إذ هي لا توجد إلا مطلقة. فإذا كان المنطق الإحصائي يقتضي غلبة وجود المسلم فيه عند حلول الأجل ، كان ذلك مقبولاً فيما هو موصوف في الذمة ، إذ كلاهما متصف بالإطلاق. لكن هذه القوانين الإحصائية لا تنطبق على الأشياء المعينة المحددة ، ولذلك لا يصح السلم فيها بالإجماع ، كما سبق.

### كثرة الحرام لا تؤول إلى الحلال

إن القول بأن الغرر ينتفي من عقد التأمين إذا أبرمته الشركة مع مجموعة كبيرة من المستأمنين ، يستلزم أن عقد التأمين إذا أبرم بين طرفين منفردين ، ولم يكن نظاماً بين مجموعة كبيرة من الناس ، كان محرماً لانطوائه على الغرر الفاحش ، لكن إذا أبرم العقد مع مجموعة كبيرة من الناس صار جائزاً. وهذه النتيجة أقربها من الفقهاء - ضمناً على الأقل - مصطفى الزرقا رحمه الله ، إذ لم يكن له دفاعه عن التأمين منصباً على العقد مجرداً ، بل على «نظام التأمين» كما عنون به كتابه<sup>(٣)</sup>. وهي أيضاً محل اتفاق بين القوانين التي تمنع القمار ، إذ قرر السنهوري رحمه الله أن العلاقة التأمينية إذا اقتصر على الطرفين فحسب «لم يعد عقد التأمين أن يكون عقد مقامرة أو رهان... ويكون غير مشروع لا فحسب في الفقه الإسلامي ،

(١) عقد السلم في الشريعة الإسلامية ، نزيه حماد ، (ص ٤٥-٤٦).

(٢) بيان الدليل في بطلان التحليل ، ت السلفي ، (ص ٣١٠).

(٣) انظر : الصفحات (٣٣-٣٤ ، ٥١-٥٢ ، ١٤٠) من الكتاب.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمال  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

بل أيضاً في القانون المصري وفي جميع القوانين التي تحرم المقامرة والرهان»<sup>(١)</sup>. وهذه النتيجة تكشف عدة جوانب من التناقض في موقف المحيزين للتأمين التجاري:

[١] فهل يصح في الشرع أن المحرم إذا انضم إليه محرم مثله أن ينقلب حلالاً؟ أو أن ما حرم قليله يشرع كثيره؟ ليس في الشريعة المطهرة فيما نعلم عقد معاوضة يحرم إبرامه مرة واحدة، لكن يجوز إبرامه بعينه ألف مرة، ولا ما يحرم بيعه لواحد لكن يجوز بيعه للآلاف<sup>(٢)</sup>. فهذا مضاد لمنهج الشريعة وأصولها وقواعدها؛ إذ هي تحرم القليل إذا أسكر كثيره، فكيف بما أسكر قليله؟ وهو مضاد للعقل أيضاً، فإن تحريم العقد مع واحد يدل على غلبة المفسدة عليه. فهل المفسد إذا تعددت وتكاثرت تتحول إلى مصالح؟ قال شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله: «فمن تدبر هذه الأمور علم أن الشريعة منزهة عن مثل هذا: أن تحرم الشيء دفعاً لمفسدة قليلة، وتبيحه بالمفسدة عينها إذا كثرت»<sup>(٣)</sup>.

[٢] أنهم يعترفون بأن التأمين إذا اقتصر على الفرد المعين فهو غرر وقمار، أي أنهم لا يعترفون بالقوانين الإحصائية في حق الفرد، وهذا موافق لما سبق حول هذه القضية. لكنهم يجيزون العقد عند إبرامه مع مجموعة كبيرة من الناس، بالرغم من أن العقد يمثل علاقة ثنائية لا دخل فيها لأي طرف آخر من خارج العقد. فلو كان التعاقد مع بقية المستأمنين شرطاً لصحة العقد لم يعد العقد ثنائياً بل أصبح جماعياً، ولم يعد مقتصرًا على تنظيم العلاقة بين المستأمن والشركة، بل أصبح ينظم العلاقة بين مجموع المستأمنين في مواجهة الأخطار. وإذا صرح بذلك

(١) الوسيط: (١٠٨٧/٧) حاشية (١). ولذلك يمنع القانون أن تكون هيئة التأمين شخصاً طبيعياً. المصدر السابق (١٠٩٨/٧).

(٢) عقود التأمين، محمد بلتاجي (ص ٨٣، ٩٦)؛ التأمين التجاري والبديل الإسلامي، غريب الجمال، (ص ١٦٤).

(٣) مختصر الفتاوى المصرية (ص ٥٧٣).



في العقد كان هذا هو التأمين التعاوني<sup>(١)</sup>. أما إذا لم يتم بناء العقد على هذا الأساس واقتصرت فيه الحقوق والالتزامات على المستأمن والشركة فحسب، فلا معنى لاشتراط التعاقد مع الآخرين لصحة العقد مع المستأمن.

ويقال أيضاً: إن كان الوفاء بالتزامات الشركة أمام المستأمن متوقفاً على اشتراكات بقية المستأمنين، فليصرح بذلك في العقد، وهذا هو التأمين التعاوني. وإن لم يكن متوقفاً عليها، كما هو الحال في التأمين التجاري، فما وجه اشتراط التعاقد مع البقية؟ فهذا الاشتراط إن كان ضرورياً فليكن صريحاً، وإن لم يكن ضرورياً فلا وجه لاشتراطه. أما أن يكون التعاقد مع الآخرين شرطاً لصحة العقد، ثم تقتصر الحقوق والالتزامات فيه على الطرفين، فهذا تناقض. [٣] من المتعذر تحديد العدد المطلوب من المستأمنين لتجنب حالة القمار وانطباق القوانين الإحصائية، خاصة إذا عملنا أن قانون الأعداد الكبيرة ينص على أن عدد العينة محل الدراسة يجب أن يكون كبيراً إلى حد قريب من اللانهاية لتكون المتوسطات الإحصائية الخاصة بالعينة مطابقة لتلك الخاصة بالتوزيع الإحصائي<sup>(٢)</sup>. وهذا ممتنع التحقق في أرض الواقع، إذ مفهوم العدد «اللانهاية» تقريبي لا وجود له في الخارج، وإنما يراد به أن عدد العينة «كبير جداً». ولكن ما هو الحد الأدنى ليصبح اعتبار العدد «كبيراً»؟ ولو فرض أن هناك حداً أدنى من الناحية النظرية، فشركة التأمين من الناحية العملية غير مقيدة بحد أدنى من المستأمنين لتمارس التأمين. وهناك كثير من الحالات التي لا يتجاوز فيها عدد المستأمنين قلة قليلة (كالتأمين على رواد الفضاء). فتحديد العدد الأدنى لزوال الجهالة من التأمين متعذر نظرياً وغير واقع عملياً.

(١) فالتأمين التجاري معاوضة بين المستأمنين وشركة التأمين، بينما التأمين التعاوني شركة بين مجموع المستأمنين، كما سيأتي.

(٢) انظر: DeGroot, M.(1986) *Probability and Statistics*, McGraw Hill, pp. 229-231.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

## مصادقية القوانين الإحصائية

إن كل من درس علم الإحصاء ونظرية الاحتمالات دراسة متأنية يعلم جيداً أن القوانين الإحصائية تقريبية ، وليست ثابتة ولا مطردة ، حتى للعينات الكبيرة وحتى في المدى الطويل . إن شركة التأمين على أحسن أحوالها تملك بيانات عن أحداث سابقة وقعت ، مهما كان حجم هذه البيانات . وهي من خلال هذه البيانات تحاول التنبؤ بالمستقبل ، وهنا المزمة : فالماضي لا يمثل أي ضمان للمستقبل ، والتنبؤ أمر في غاية الصعوبة ، كما يعلمه الممارسون لهذا الفن .

فالبينات السابقة لكي تكون مفيدة في التنبؤ لا بد أن تستجمع عدة شروط :

[١] أن تكون الحوادث الماضية مستقلة عن بعضها .

[٢] وأن تكون الحوادث التي يراد التنبؤ بها مماثلة للحوادث السابقة .

[٣] وأن يعلم أيضاً أن هذا التوزيع ثابت عبر الزمن ولا يطرأ ما يستدعى تغييره .

وكل هذه العوامل شبه ممتنع التحقق . وأقل ذلك أن التوزيع الإحصائي للحوادث غير ثابت عبر الزمن . فنحن نعلم أن معدلات الوفيات تتغير من فترة إلى أخرى ، وكذلك معدلات حوادث السيارات ، وكذلك الكوارث الطبيعية ، وكذلك الهزات الاقتصادية . جميع هذه الظروف متغيرة وغير ثابتة ، وهذا من صميم طبيعة الحياة البشرية . ولو كانت الحياة ثابتة لا تتغير لما أمكن حصول التطور المذهل الذي نراه اليوم في كافة الميادين . ومع كل نقلة مدنية أو تقنية تنشأ مخاطر جديدة واحتمالات لم تكن معهودة في السابق .

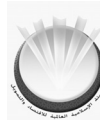
كتب خبير الاستثمار الأمريكي بيتير بيرنشتاين يقول : « بالرغم من الأدوات المبدعة التي طورها علماء الإحصاء لمعالجة المخاطرة ، يبقى الكثير دونما حل . فالتقلبات والاضطرابات تبدو في ازدياد بدلاً من الانحسار . » ويقول أيضاً : « نحن لا نملك بيانات عن المستقبل ، ولذلك نلجأ إلى البيانات عن الماضي لنزود بها آلية اتخاذ القرار ، سواء اعتمدت على نماذج خطية أو لا خطية . ولكن هنا تكمن المصيدة : فالبينات عن الماضي تمثل سلسلة مترابطة من الأحداث ، وليست



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

مجموعة من الملاحظات المستقلة، كما تتطلبه نظرية الاحتمالات. التاريخ يقدم عينة محدودة من الاقتصاد وأسواق رأس المال، وليس آلافاً من الأرقام المنفصلة عن بعضها والموزعة توزيعاً عشوائياً. وبالرغم من أن عدة متغيرات اقتصادية ومالية تنتمي إلى توزيع تشابه التوزيع الطبيعي، فإن الصورة لن تكون مثالية أبداً.

وكتب الاقتصاديان عمر حمودة وروبين راولي: «هناك عقبات رئيسية لا تزال قائمة حتى إذا أخذنا بالنظرة المتفائلة بالتوصل عملياً إلى حالة التأكد على المدى الطويل لبعض التكرارات النسبية. إن قانون الأعداد الكبيرة لا يعني أنه في أي لحظة سيكون متوسط العينة الحالية مساوياً للتوقع الرياضي أو المتوسط الرياضي»<sup>(١)</sup>.

### إخفاق النموذج المثالي

لو كان تطبيق القوانين الإحصائية وقانون الأعداد الكبيرة ينفي الغرر والجهالة لما أفلست شركات التأمين الكبرى، والحال يخالف ذلك. فواحدة من كبريات شركات التأمين، وهي شركة التأمين على الودائع الاتحادية الأمريكية Federal Deposit Insurance Company (FDIC)، تقدم التأمين للمصارف الأمريكية على الودائع، بحيث إذا أفلس المصرف تقوم بتعويض المودعين لديه إلى حد معين. هذه الشركة هي الوحيدة التي تقدم التأمين على الودائع في الولايات المتحدة، وتمارس عملياً احتكاراً لهذا السوق الضخم. أي أنها قد بلغت أفضل درجة ممكنة من تكبير القاعدة المؤمن عليها، ومن ثم كان لديها أفضل فرصة لتطبيق قانون الأعداد الكبيرة. ومع ذلك كله أفلست عملياً في عام ١٩٩١م، وتجاوزت مطلوباتها أصولها بسبعة مليارات دولار، ولولا تدخل الحكومة الأمريكية ودعمها لها لما

(١) Bernstein, P. (1996) *Against the Gods*, Wiley, pp. 329, 335; Hamouda and Rowley (1996)

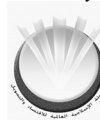
*Probability in Economics*, Routledge, p. 17.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمال  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

استمر وجودها<sup>(١)</sup>. فلو كان قانون الأعداد الكبيرة نافياً للغرر والجهالة، لانتفى في هذه الحالة، فلما لم يقع ذلك علمنا أن وجود الغرر والجهالة في غيرها أولى.

### مشكلة الاحتكار

لو فرضنا أن هذه القوانين ثابتة ومطرودة بالنسبة للأعداد الكبيرة، لكان كلما زاد حجم شركة التأمين، وزاد عدد المستأمنين لديها، كلما كان ذلك أبعد عن الغرر. أي أن ازدياد حجم الشركة يصبح مطلباً شرعياً لأجل نفي الغرر. ولكن النتيجة الطبيعية لازدياد حجم شركة التأمين هو سيطرتها على السوق، ومن ثم ممارستها الاحتكار. وهذا مناقض لمقصد الشرع أصلاً في منع الاحتكار<sup>(٢)</sup>. وهذا مما يشكك في صحة العقد أصلاً.

والواقع أن المنافسة في مجال التأمين ضارة لهذا السبب، إذ تؤدي المنافسة إلى حصول الشركات على عدد أقل من المستأمنين، ومن ثم اختلال التوزيع الإحصائي بشكل أكبر. وهذا نظير ضرر المنافسة بين المصارف التقليدية، إذ تعتمد المصارف على منطق مشابه من حيث معدلات السحب الإحصائية، ومن ثم طبيعة استثمارات الأصول. والمنافسة تؤدي إلى مزيد من الاختلال بين الأصول والالتزامات، ومن ثم عدم استقرار النظام المصرفي. فالتأمين التجاري والصيرفة التقليدية يشتركان في الأساس الذي يقوم عليه، ولذلك يشتركان في الأعراض والنتائج الاقتصادية.

(١) انظر:

FDIC (1998) "A Brief History of Deposit Insurance," [www.fdic.gov/bank/historical/brief.htm](http://www.fdic.gov/bank/historical/brief.htm), p.46.

(٢) التأمين في الاقتصاد الإسلامي، محمد نجاه الله صديقي، (ص ٥٩، ٦٣، ٧٥)؛ الإسلام والتأمين، محمد شوقي الفنجري، (ص ٤٦).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

## بين الفائدة والتأمين

ومما يلفت النظر أن قانون الأعداد الكبيرة هذا قد احتج به بعض المعاصرين لإباحة الفوائد المصرفية على الودائع لأجل<sup>(١)</sup>. وبيان ذلك: أن الوديعة لأجل هي وديعة استثمارية، وهي من قبيل عقد المضاربة، حيث يكون المودع هو رب المال، والبنك هو العامل المضارب، والفائدة هي جزء من الأرباح التي يحصلها البنك. وكون الفائدة محددة سلفاً لا ينفي في نظر صاحب هذه الحجة كون العقد مضاربة. لأن البنك من خلال دخوله في عمليات كثيرة مع قاعدة كبيرة من العملاء يستطيع أن يحدد بدقة عالية ما يحققه من عائد خلال سنة قادمة أو أكثر. والفقهاء لما منعوا ضمان ربح محدد لرب المال، صرحوا بأن سبب المنع هو الجهل بنتيجة المضاربة، فقد تخسر المضاربة، فيتضرر المضارب ويكون أكلاً لماله بالباطل<sup>(٢)</sup>، لكن إذا كان المضارب، بناء على المنطق الإحصائي، قادراً على نفي هذه الجهالة ومعرفة العائد سلفاً، فليس في التزامه مسبقاً ما يضر به لاحقاً، فانتفى بذلك سبب المنع.

وهذا المنطق شبيه إلى حد كبير بالمنطق الذي احتج به مجيزو التأمين التجاري. فالفقهاء الذين منعوا التأمين قالوا إنه عقد غرر؛ لأنه لا يُعلم هل يقع الضرر أو لا. والمجيزون قالوا إنه يعلم ذلك بناء على الحسابات الإحصائية وقانون الأعداد الكبيرة. فإذا كان المؤمن يعلم مسبقاً مقدار ما سيتحمله من تعويضات، فليس في التزامه مسبقاً ما يضر به لاحقاً.

ففي كلا الحالتين ينقل قانون الأعداد الكبيرة محل التعاقد من اللايقين إلى اليقين، ويصلح من ثم أن يكون محلاً للمعاوضة في نظر هذا الفريق من الباحثين. أما في التأمين فمحل التعاقد هو التعويض، والشركة قادرة على معرفة مقدار ما ستدفعه للمتضررين من خلال قانون الأعداد الكبيرة؛ ولذلك تلتزم به من خلال العقد مع المستأمن. أما في الاستثمار فمحل التعاقد

(١) نحو اقتصاد إسلامي، محمد شوقي الفنجري، (ص ١٢٩-١٣٢).

(٢) المغني (١٤٦/٧).



هو العائد، والمصرف قادر على معرفة ما سيحصله من أرباح؛ ولذلك يلتزم به من خلال العقد مع المستثمر.

والجواب عن ذلك هو ما تقدم من أن التقديرات الإحصائية لا تصلح مستنداً للالتزامات التعاقدية. فالأولى تقديرات مطلقة مبنية على إحصاء الأعداد الكبيرة والمدد الطويلة، مع افتراض ثباتها، بينما تبرم الالتزامات التعاقدية مع أفراد معينين ولمدة محدودة. ومن الممتنع انطباق هذه التقديرات على الأفراد المعينين، فهي إنما توجد في الأذهان ولا وجود لها في الأعيان. وهذه القوانين لم تكن يوماً من الأيام جالبة لليقين، بشهادة أهل الفن والاختصاص، وبشهادة الواقع والتاريخ. فاللايقين في واقع الأمر ثابت في كلا الأمرين، فلا يستطيع المؤمن ولا المضارب أن يلتزم تعاقدياً بالتعويض أو مقدار العائد، مهما بلغت دقة الحسابات الإحصائية.

وبذلك يتبين مدى التناقض الذي يقع فيه من يرفض حجة الإحصائيات الدقيقة لتبرير الفوائد المصرفية على الودائع الاستثمارية، ثم يستند إلى الحجة عينها للقول بجواز التأمين التجاري. كما يتبين أن المؤسسات الرأسمالية تشترك في جذور الخلل والانحراف عن أسس الاقتصاد الإسلامي. فإذا أردنا بناء مؤسسات إسلامية، سواء تأمينية أو استثمارية، فإنه يجب أن تقوم على أسس صحيحة منذ البداية.

### البديل من منظور إسلامي

إن المقصود من التأمين باتفاق المحيزين والممانعين، هو ترميم الخطر وتفتيت آثاره بين مجموع المسلمين. وهذا المطلوب، كما هو واضح، لا يرمي إلى تنمية الثروة وزيادة الدخل، بل إلى تخفيف آثار الكوارث. فهو إذن مطلب نبيل باعته البر، وحافزه التبرع. والتصرفات المالية، كما يقول الفقهاء، إما عدل وإما فضل<sup>(١)</sup>. فالعدل هي المعاوضات والمشاركات بأنواعها. والفضل هي التبرعات والصدقات والهبات بشتى صورها. والاقتصاد

(١) القواعد النورانية، ط دار ابن الجوزي، ص ٢٣٣، ٢٣٤.



الإسلامي قائم على النوعين ، ولا يقتصر على نوع واحد منها فقط. بل حتى الاقتصاد الرأسمالي يتضمن أنشطة تبرعية تقدر بمئات المليارات من الدولارات<sup>(١)</sup>. وفي كثير من المجالات كان أداء القطاع غير الربحي أفضل من القطاع الربحي ، كما يذكر ذلك المقال المشار إليه. فالإقتصاد في الحقيقة يقوم على دعائمي المعاوضة والتبرع ، ولا يمكن أن يستغنى بإحدهما عن الأخرى.

والتكافل صورة نبيلة من صور التبرع ، شجع عليها الإسلام وفتح لها أبواباً واسعة ، من خلال التبرعات والصدقات والإعانات. ولم يحجر على طريقة تنظيم هذه التبرعات ، بل جعلها موكولة إلى أهل كل عصر بما يناسبهم. ونحن نرى اليوم كيف تنشأ جمعيات خيرية ، وصناديق للبر ، إما بين أهل المدينة الواحدة ، أو الأسرة الواحدة ، أو المهنة الواحدة ، هدفها التبرع والبر ، ولا تطمح للربح ولا تسعى إليه. وهذا التكافل هو حقيقة التأمين التعاوني الذي أجازة العلماء ، وهو الذي تفتقر إليه فعلاً المجتمعات الإسلامية.

وإذا كان التعاون والتبرع هو أساس التأمين ، انتفت المحاذير السابقة ، فلا يصبح التأمين في هذه الحالة معاوضة صفرية ؛ لأن المستأمن متبرع ، فهو منتفع بتبرعه بغض النظر عن حصول التعويض أو عدمه. فمبنى التعاون هو التسامح ، ومبنى المعاوضات الربحية هو المشاحة. فإذا انتفت المشاحة ، انتفت المفاسد المرتبطة به ، كالغرر وأكل المال بالباطل.

### مبدأ الضمان

إن أبرز الفروق بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري يتعلق بوجود الضمان أو الالتزام بالتعويض. فالتأمين التجاري قائم على المعاوضة بين القسط وبين ضمان التعويض ، أما في التأمين

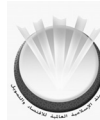
(١) انظر : J. Econ. Literature, "Altruism, Non-Profits, and Economic Theory," Rose -Ackerman, S.(1996) vol. 34, pp.702-728.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



مؤتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمؤتقى  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

التعاوني فإن التعويض يصرف من مجموع الأقساط المتاحة. فإذا لم تكن الأقساط كافية في الوفاء بالتعويضات طلب من الأعضاء زيادة اشتراكهم لتعويض الفرق<sup>(١)</sup>. وإذا لم يمكن زيادة الاشتراكات للوفاء بالتعويض لم يقع التعويض، أو وقع جزئياً بحسب الأرصدة القائمة في صندوق التأمين الذي تصب فيه اشتراكات الأعضاء<sup>(٢)</sup>، إذ ليس هناك التزام تعاقدى بالتعويض كما هو الحال في التأمين التجاري. ولما كان سبب منع التأمين التجاري هو المعاوضة على الضمان، كما سبق، فإن انتفاء الضمان يستتبع انتفاء التحريم، إذ الحكم يدور مع علته وجوداً وعدمًا. فإذا عدت علة التحريم رجعنا إلى الأصل، والأصل في المعاملات الحل، فكان التأمين التعاوني مشروعاً لبقائه على الأصل المتيقن. وقد تقرر في القواعد أن ما ثبت بيقين لا يزول إلا بيقين.

وهذا الفرق بين التأمين التعاوني والتجاري يشبه من بعض الوجوه الفرق بين المضاربة والربا. فالمقرض والمستأمن تجارياً كلاهما يحصل على عوض محدد سلفاً بموجب العقد، بغض النظر عن أي عوامل أخرى. بينما المستثمر (رب المال) نظير المستأمن تعاونياً، كلاهما لا يحصل على التزام بعوض محدد سلفاً. فالمستثمر يحصل على نسبة من الربح، وقد يخسر. والمستأمن يحصل على تعويض بحسب أرصدة الصندوق، قلت أو كثرت. فالعلاقة بين رب المال والمضارب علاقة «تعاون» في حقيقة الأمر في مواجهة نتائج المضاربة، كما أن علاقة المستأمن مبنية على التعاون في مواجهة الأخطار. أما علاقة المقرض بالمقرض فهي علاقة تنافسية، إذ يدفع المقرض القرض وفوائده بغض النظر عن نتائج الاستثمار أو حال المقرض المادية.

(١) انظر: الوسيط في القانون المدني، (١٠٩٩/٧)؛ التأمين التجاري والبديل الإسلامي، غريب الجمال، (ص ٢٧٨-٢٧٩).

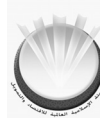
(٢) الغرر وأثره في العقود، (ص ٦٤١)، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع ٢٤، ج ٢، ص ٦٠٨، ٧١٩، ٧٢٣.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



مُلتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمال  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

## أنواع الوساطة

وبذلك تكون شركة التأمين التعاوني (المدير المالي) وسيطاً فعلياً بين المستأمنين، وعقود الوساطة هنا عقود أمانة (إجارة أو وكالة بأجر). بينما تمثل شركة التأمين التجاري الوساطة القائمة على الضمان؛ لأن عقودها مع المستأمنين عقود ضمان. وعقود الضمان حقيقة لا تمثل عقود وساطة إلا بالمعنى الاقتصادي العام، لا بالمعنى القانوني الخاص؛ لأن الضامن حين التعاقد يكون أصيلاً في العقد، وليس نائباً عن بقية الأعضاء<sup>(١)</sup>. بخلاف شركة التأمين التعاوني التي تتصرف نيابة عن الأعضاء، فتكون يدها على الاشتراكات يد أمانة وليست يد ضمان. ومن الثابت اقتصادياً أن الوساطة التأمينية القائمة على النيابة أكثر كفاءة من الوساطة القائمة على الضمان<sup>(٢)</sup>.

هذا الفرق بين نوعي الوساطة نظير الفرق بين نوعي الوساطة في التمويل. فالمصرف الإسلامي النموذجي يتوسط بين ذوي الفائض وذوي العجز من خلال عقود أمانة (مضاربة، مشاركة، وكالة بأجر). بينما المصرف الربوي يتوسط بين الفئتين من خلال القرض (الربوي)، وهو عقد ضمان<sup>(٣)</sup>.

فالنموذج الإسلامي للوساطة، في التأمين وفي التمويل، قائم على عقود النيابة والأمانة، وهو أكثر كفاءة واستقراراً، وأقرب إلى قواعد الشرع ومقاصده، من النموذج الرأسمالي السائد. فإذا أردنا إنشاء مؤسسات مالية إسلامية بديلة، سواء تمويلية أو تأمينية، فيجب أن تكون هذه المؤسسات قائمة على أسس موحدة، وتلتقي في قواسم مشتركة، تبرز من خلالها معالم الاقتصاد الإسلامي التي تميزه عن الاقتصاد الرأسمالي.

(١) انظر: بحث اللجنة الدائمة للإفتاء عن التأمين، مجلة البحوث الإسلامية، ع ٢٠٤، ص ١٤٣.

(٢) للمقارنة بين النظام التعاوني والتجاري بصفة عامة، ومزايا الأول مقابل الثاني، انظر: Hansman, H. (1996) *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press.

(٣) للتوسع حول مفهوم الوساطة المالية، انظر: السويلم (١٩٩٨م) «الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي»، مجلة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، م ١٠، (ص ٨٩-١١٥).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

## القدرة على التعويض

ويترتب على هذا الفرق بين نوعي التأمين فرق آخر في قدرة شركة التأمين على الوفاء بالتزاماتها. ففي التأمين التجاري لا تستطيع الشركة أن تعوض المستأمنين إذا تجاوزت نسبة المصابين النسبة التي قدرتها الشركة لنفسها، وهذا ما يجعل التزام الشركة بالتعويض بالمقدار المحدد سلفاً التزاماً غير صادق، كما سبق. أما في التأمين التعاوني، فإن مجموع المستأمنين متعاونون في الوفاء بالتعويضات التي تصرف للمصابين منهم، ويتم التعويض بحسب المتاح من اشتراكات الأعضاء.

فالمستأمن في التأمين التعاوني لا ينتظر مقداراً محدداً سلفاً إذا وقع الخطر، وإنما ينتظر تضافر قرنائته بتعويضه بحسب ملاءمة صندوق التأمين وقدرة الأعضاء على تعويضه. فالطمأنينة التي يشعر بها المستأمن تعاونياً نابعة من شعوره بوقوف الآخرين معه، وليس من عوض محدد بمقتضى التزام تعاقدية، غير صادق في حقيقته، كما هو الحال في التأمين التجاري. ولو أن التأمين التعاوني كان مبنياً على أساس التزام بعوض محدد، لكان هذا الالتزام غير صادق، كما هو الالتزام في التأمين التجاري، ولانتهى عنصر الطمأنينة لدى المستأمن، وصار القسط الذي يدفعه حينئذ خسارة عليه إلا إذا حصل التعويض. فتتحول المعاملة حينئذ إلى معاوضة بقصد الربح، وتنجر بذلك مفاصد التأمين التجاري جملة.

وهذا يعني أن مصادر الخلل في التأمين التجاري يمكن تلافيتها في التأمين التعاوني، والنتيجة في النهاية هي التعاون والتكافل في مواجهة الأخطار وتفتيتها وترميم آثارها على أبناء المجتمع المسلم.

## عنصر الربح

وقد ظن البعض أن التأمين التعاوني لا يختلف عن التأمين التجاري إلا في جانب الربح، ولما كان الربح مشروعاً بطبيعة الحال، فالنتيجة هي جواز التأمين التجاري. لكن هذا التصور في غير محله.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



مُلْتَقَى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

فليس كل ما كان مشروعاً بغير ربح جازت المعاوضة عليه والاسترباح من خلاله. فالقرض مشروع بلا خلاف، ومع ذلك لا يجوز الاسترباح منه، بلا خلاف أيضاً. وكذلك الحال في الضمان، فهو تصرف مشروع، لكن لا تجوز المعاوضة عليه بالإجماع، كما سبق. وعندما نقول إن التأمين التعاوني لا يهدف للربح، لا نقصد أن من يتولى إدارة أموال المستأمنين لا يسعى للربح، أو أنه يأخذ أجره المثل دون حوافز إضافية. فمدير المال، شأنه شأن أي مدير مالي، يتم التعاقد معه من خلال عقد معاوضة (إجارة)، على أن يتولى إدارة صندوق اشتراكات المستأمنين، وهو يطبق في إدارته للصندوق مبادئ الإدارة المالية في ضوء الضوابط الشرعية. وإنما المراد أن التأمين التعاوني لا يهدف للربح في مقابل الضمان، أما في مقابل الإدارة، فهو معاوضة كسائر المعاوضات.

فشركة التأمين التجاري تربح من جهتين: جهة الضمان وجهة الإدارة. أما شركة التأمين التعاوني فهي تربح من جهة الإدارة فحسب، لكن لا وجود للضمان، كما سبق. ولهذا السبب يقال: إن التأمين التعاوني لا يراد به الربح، أي في مقابل الضمان، لا أنه خال من الربح مطلقاً. ولهذا السبب أيضاً كان القسط في التأمين التجاري أعلى منه في التعاوني بافتراض تساوي العوامل الأخرى؛ لأن القسط في الأول يتضمن ثمن الإدارة وثن الضمان. أما التعاوني فيقتصر على ثمن الإدارة.

وليس هناك ما يمنع بطبيعة الحال أن يستعين المدير المالي في التأمين التعاوني بمبادئ التأمين وقوانينه الإحصائية؛ لأنه لا يترتب عليها في هذه الحالة التزامات تعاقدية، فلا ترد المحاذير التي ترد على التأمين التجاري. أي أن التأمين التعاوني يسمح بأفضل ما في التأمين التجاري دون الوقوع في مساوئه.

## التبرع المتبادل

ويرى البعض أن التأمين التعاوني تبرع في مقابل تبرع، أو هبة بشرط العوض، فإذا قال: أتبرع لك بشرط أن تتبرع لي، صارت معاوضة. وإذا كان التأمين التعاوني قائماً على هذا



الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

الشرط: أن يتبرع المستأمن بالقسط الذي يدفعه للآخرين بشرط أن يتبرعوا له بالتعويض إذا وقع الضرر، صارت معاوضة، فلا فرق بينه وبين التأمين التجاري<sup>(١)</sup>.  
لكن هذا النقد، مع وجاهته، يبدو بعيداً عن واقع التعاون وصوره المختلفة. فالسنة النبوية ناطقة بصور كثيرة من التعاون، مما قد يندرج ضمن صيغة «أتبرع لك على أن تتبرع لي». وأوضح هذه الصور ما يفعله الأشعريون الذين امتدحهم النبي ﷺ بقوله، كما في الصحيحين: «إن الأشعريين إذا أرملوا في الغزو أو قل طعام عيالهم بالمدينة جمعوا ما كان عندهم في ثوب واحد ثم اقتسموه بينهم في إناء واحد بالسوية. فهم مني وأنا منهم». وفي الصحيحين أيضاً عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال: «بعث النبي ﷺ بعثاً قبل الساحل فأمر عليهم أبا عبيدة بن الجراح، وهم ثلاثمائة وأنا فيهم. فخرجنا حتى إذا كنا ببعض الطريق فني الزاد، فأمر أبو عبيدة بأزواد ذلك الجيش فجمع ذلك كله، فكان مزودي تمر. فكان يقوتناه قليلاً حتى فني، فلم يكن يصيبنا إلا تمر تمر»، الحديث<sup>(٢)</sup>.

فهذا التعاون قائم على التبرع مقابل التبرع: يتبرع كل بما عنده على أن يقتسموه بينهم بالسوية. فالفرد يتبرع بماله على أن يحصل على قدر نصيبه من المجموع. ويسمى هذا «النهد»، وهو إخراج القوم نفقاتهم على قدر عدد الرفقة. وهو مشروع باتفاق المسلمين، قال البخاري رحمه الله: «لم ير المسلمون في النهد بأساً»<sup>(٣)</sup>. ولو كانا شخصين فقط، وقررا أن يقتسما مالهما بالسوية، لكان هذا تبرعاً في مقابل تبرع: يتبرع أحدهما بنصف ماله للآخر على أن يتبرع الآخر بنصف ماله للأول. ومع ذلك فلا يقال: إن هذا معاوضة يراد بها الربح، بل هو تبرع حقيقة من كلا الطرفين، وإن كان فيها شوب معاوضة.

ونظير ذلك من بعض الوجوه القرض (الخالي من الربا)، فهو تبرع مع أن فيه شائبة المعاوضة كما يقول الفقهاء. بل إن بعض صور القرض تبدو من قبيل «أتبرع لك على أن تتبرع لي».

(١) انظر: التأمين، مصطفى الزرقا، (ص ١٧٣)؛ الخطر والتأمين، رفيق المصري، (ص ٥٢، ٥٩، ٦٢).

(٢) انظر: فتح الباري (١٥٨/٥) (ط دار السلام)، كتاب الشركة، الأحاديث (٢٤٨٣-٢٤٨٦)؛ عقود التأمين، محمد بلتاجي، (ص ١٨٦-١٩٢).

(٣) فتح الباري (١٥٨/٥).



قال شيخ الإسلام رحمه الله: «ويجوز قرض المنافع، مثل أن يحصد معه يوماً ويحصد معه الآخر يوماً. أو يسكنه داراً ليسكنه الآخر بدلها»<sup>(١)</sup>.

ومن هذا الباب إيجاب الدية على العاقلة، وهي عصبة الرجل تتحمل دية من يقتله خطأ، فإنها إعانة من بعضهم لبعض. قال السرخسي رحمه الله في حكمة مشروعيتها: «وكل أحد لا يأمن على نفسه أن يتلى بمثله [أي بالقتل خطأ]، وعند ذلك يحتاج إلى إعانة غيره. فينبغي أن يعين من ابتلي ليعينه غيره إذا ابتلي بمثله، كما هو العادة بين الناس في التعاون والتوادة، فهذا هو صورة أمة متناصرة وجبلة قوم قوامين بالقسط شهداء لله متعاونين على البر والتقوى»<sup>(٢)</sup>.

فالتبرع المتبادل ليس فيه محذور وإن صدر على هيئة معاوضة، وذلك أن كل طرف لا يقصد الربح وإنما يقصد التعاون مع قرينه في تحمل النازلة. فقد يحصل أحدهما على أفضل مما بذل، ويحصل الآخر على أقل، والذي حصل على الأقل هو المتفضل في الحقيقة، لكنه بدلاً من أن يبذل الفضل صدقة محضة، بذلها على هيئة المعاوضة؛ تطبيقاً لخاطر صاحبه، وإظهاراً لاشتراكهما في جانب البذل والتبرع، وتوصلاً إلى المساواة أمام الكوارث والأخطار. ولذلك كان النهج جائزاً وإن وجد بين اثنين فقط، خلافاً لعقد التأمين التجاري، الذي يرى من يميزه حرمة قصره على شخصين، كما سبق.

### الفرق بين التبرع المتبادل وبين المعاوضة

وضابط الفرق بين التبرع المتبادل وبين المعاوضة هو وجود الالتزام بالتعويض أو الضمان. ففي التأمين التجاري هناك التزام من قبل الشركة بالتعويض بمقدار محدد سلفاً مقابل أقساط التأمين. ويرتب على هذا الالتزام تحمل الشركة لمخاطرة الأصل المؤمن عليه دون سائر المستأمنين. ولذا كان الهدف من العقد هو المعاوضة، ولكن هذه المعاوضة لا تسمح بربح الطرفين، كما تقدم، بل إن ربحت الشركة خسر المستأمن وإن ربح المستأمن التعويض خسرت الشركة. فهي معاوضة تتضمن ربح أحد الطرفين مقابل خسارة الآخر ولا بد، وهذا هو أكل المال بالباطل.

(١) الاختيارات العلمية، (ص ١٩٤).

(٢) المبسوط (٢٧/١٢٥).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research and Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

أما في التأمين التعاوني فلا يوجد التزام بالتعويض ، فإن مقدار التعويض قابل للتغير تبعاً لوجود الفائض أو العجز في صندوق الاشتراكات. كما أن أقساط التأمين قابلة للتغير تبعاً لذلك كما سبق. ومخاطرة الأصل أو الأصول المؤمن عليها مشتركة بين الأعضاء ولا يلتزم بها طرف دون البقية ، فقد تكفي الاشتراكات لجبر الضرر وقد لا تكفي. فالمخاطرة محل اشتراك وليست محل معاوضة. وهذا هو أثر الضمان: فهو ينقل المخاطرة من طرف إلى آخر، فيكون من باب المعاوضات. أما التعاون فهو اشتراك في تحملها، فهو من باب المشاركات.

وهذا هو جوهر الشبه بين التأمين التعاوني وبين النهدي. إذ يشترك الأعضاء في النهدي في مواجهة النازلة أو الفاقة ونحو ذلك. ولهذا السبب أدرج البخاري رحمه الله النهدي ضمن كتاب الشركة ، وبوّب له بقوله: «باب الشركة في الطعام والنهد والعروض»<sup>(١)</sup>. فالمشركون في النهدي لا ينفرد أحد منهم بمخاطرة دون البقية ، بل هم فيها سواء. ولذلك لا يوجد فيه التزام بالتعويض بمقدار محدد من أي طرف ، بل كلٌّ يتبرع بما عنده أو بفضل ماله على أن ينال نصيبه من المجموع. فكلٌّ من التأمين التعاوني والنهد اشتراك في مواجهة المخاطر ، لا يتضمن الالتزام بالتعويض ، فهو إذن تبرع مشروع.

وإذا كان المقصود هو الاشتراك في تحمل المخاطرة اغتُفرت جهالة الاشتراكات ومقدار التعويضات ، إذ يغتفر في التبرع ما لا يغتفر في المعاوضة. والمقصود ، وهو الاشتراك في المخاطرة ، حاصل على كل تقدير.

وأما وجود التقابل بين التبرعات فلا يقدر في مبدأ الاشتراك في تحمل المخاطر. ونظير ذلك أن الشركة في الأصل نوع من البيوع. قال ابن رشد الجدي رحمه الله: «وعقد الشركة في المال بيع من البيوع ؛ لأن الرجلين إذا تشاركا بالعروض أو الدنانير والدرهم فقد باع كل واحد

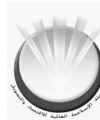
(١) فتح الباري (٥/١٥٨).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

منهما صاحبه نصف ما أخرجه هو، وهو بيع لا تقع فيه مناجزة لبقاء يد كل واحد منهما على ما باع بسبب الشركة»<sup>(١)</sup>.

فبالرغم من وجوب المناجرة في الصرف، إلا أنه مغتفر في الشركة. فكون الشركة تشبه صورة البيع لا يجعلها تأخذ أحكامه مطلقاً؛ لأن ثمرة البيع انفراد كل منهما بما اشتراه. أما ثمرة الشركة فهي اشتراكهما في المال. فحقيقتها ليست من جنس المعاوضات، بل من المشاركات التي تلتقي فيها مصالح الطرفين في المال المشترك فيه؛ ولهذا يغتفر في المشاركات ما لا يغتفر في المعاوضات، ويجوز مع الاشتراك ما لا يجوز مع الانفراد<sup>(٢)</sup>.

وإذا كان عنصر التقابل مغتفراً في الشركة التي يراد بها الربح، فمن باب أولى أن يغتفر في الشركة التي يراد بها التبرع دون الربح. أي أن التأمين التعاوني اغتفر فيه التقابل بين التبرعات من جهتين: كونه شركة وكونه تبرعاً، بخلاف التأمين التجاري الذي تنفرد فيه شركة التأمين بتحمل المخاطر دون البقية، فيدخل ضمن المعاوضات المحضنة.

### الجهالة بين التبرع والمعاوضة

وجهالة العوض في التبرع المتبادل مما يعين على قصد التبرع لغياب عنصر الالتزام والضمان أساساً. فإن الباذل لا يدري هل يقع الخطر أو لا، وإذا وقع فلا يجزم بحصول التعويض ولا بمقداره. والعاقل لا تتجه نيته وقصده إلى المشكوك فيه (وهو ما تساوى احتمال وجوده وعدمه)، ولا إلى الموهوم (وهو الأقل احتمالاً)، بل تتجه إلى الراجح الأكثر احتمالاً؛ لأنه أولى بالوجود من ضده. قال العز بن عبد السلام رحمه الله:

«النية قصد، لا يتصور توجهه إلا إلى معلوم أو مظنون، فلا تتعلق بمشكوك فيه أو موهوم». وقال: «لا تصح النية فيما يُتشكك بين طرفيه على السواء. ولو رجح أحد طرفيه لصح توجه القصد إليه». وقال: «لا يتصور توجه الإرادات إلا إلى معلوم أو مظنون»<sup>(٣)</sup>.

(١) المقدمات الممهديات، دار الغرب الإسلامي، (٤٤/٣).

(٢) المقدمات لابن رشد، (٤١/٣)، وانظر: الذخيرة للقرافي (٤٤/٨، ٤٦، ٥٥).

(٣) القواعد الكبرى، دار القلم، (٣٢٤/١)؛ (٢١٨/٢)، (٣٠٠).



وإنما يتعلق القصد بالموهوم إذا غلب على المرء التمني، فيظل يتمنى ويحلم بحصوله عليه، مع أن الغالب عدم حصوله، وهذا اغترار منه بالأمني، وهو الغرر الذي نهى عنه الشرع لأنه مناف للسلوك العقلاني. فالعقل لما كان لا يدري مقدار العوض المادي الذي سيحصل عليه، والغالب أنه لا يحصل على عوض، فلا تتعلق نيته وقصده بهذا العوض المجهول الموهوم، فلا يكون أمامه من ثم سوى العوض المعنوي والأجر الأخروي، وهذا هو قصد التبرع.

أي إن الجهالة المترتبة على غياب الالتزام نافعة من جهة انصراف قصد العاقل من العوض المادي إلى قصد التكافل والتعاون. فانظر كيف كانت الجهالة مفيدة حال التبرع، ضارة حال المعاوضة، وهذا من كمال هذه الشريعة الغراء، أنها توظف الحوافز على الوجه الأمثل كيفما كانت الظروف.

### الانتماء والرابطة التعاونية

من الجوانب التي تحتاج إلى وقفة في التأمين التعاوني: جانب الانتماء والرابطة التي تجمع بين المتعاونين. وذلك أن النهء الذي وردت به السنة النبوية كان بين قوم تربطهم علاقة ثابتة قبل نشوء النهء أو التبرع المتبادل. فالأشعريون تربطهم رابطة النسب، وجيش أبي عبيدة جمعهم الانتماء للجيش قبل وقوع النازلة، وهكذا. أما في التأمين اليوم، سواء التعاوني أو التجاري، فإن الرابطة تنشأ بنفس التأمين، لا قبله. وهذا يثير بعض الإشكالات.

فقد يؤدي ذلك إلى أن ينضم للتأمين أكثر الناس توقعاً للخطر، فيكون قصده في الحقيقة دفع آثار الخطر، ومن ثم المعاوضة وليس التبرع. وهذه هي نفس مشكلة الاختيار المعاكس (adverse selection) التي سبقت الإشارة إليها. وهذا مضر بشركة التأمين في حالة التأمين التجاري، ومضر ببقية الأعضاء في حالة التأمين التعاوني، وإن كان الأخير أقل من الأول لأنه مبني على التبرع. ومن جهة أخرى فإن بناء التأمين على مجرد العقد قد يجعل التأمين مقتصرًا على القادرين على دفع اشتراكات التأمين دون العاجزين عنها، فيكون التأمين متحيزًا للأغنياء دون الفقراء.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



مؤتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض

فإذا أردنا أن نبني التأمين التعاوني على أسس مماثلة لأسس النهج الذي سبق الحديث عنه، فينبغي أن توجد رابطة أدبية بين المستأمنين سابقة على علاقة التأمين، كالنسب أو المهنة أو الإقليم ونحو ذلك؛ إذ هذه الرابطة المعنوية هي محور شواهد الشرع المختلفة للتكافل الاجتماعي. وإذا تأملنا في هذه الشواهد، وجدنا من أبرزها نظام العاقلة<sup>(١)</sup>. والعاقلة: اسم للمجموعة التي تنصر الشخص وتؤازره. وقد مضت السنة أن تتحمل العاقلة دية القتل غير العمد إذا وقع من أحد أبنائها. وهذا إلزام شرعي بالتعاون على تحمل نازلة الدية وتفتيتها بدلاً من أن يتحملها الجاني وحده.

وكانت العاقلة أول الأمر أقارب الرجل، ثم قضى عمر رضي الله عنه أن العاقلة هم أهل الديوان<sup>(٢)</sup>، وهم الجيش الذين كتبت أسماءهم في سجلات الدولة. وهذا منه رضي الله عنه أخذ بالمعنى؛ لأن النصر تكون بالقرابة وتكون بالحلف وتكون بالولاء. فجعلها عمر رضي الله عنه بالديوان. ولذلك قال فقهاء الحنفية (في القرن السادس الهجري): لو كان اليوم قوم تناصرهم بالحرف فعاقلتهم أهل الحرفة<sup>(٣)</sup>. وقد رأى بعض المعاصرين أنه لا وجود لنظام العواقل اليوم؛ ولذلك تجب الدية في بيت المال أو على الجاني<sup>(٤)</sup>. وإقرار هذا الواقع في رأيي هضم لحق الفقه الإسلامي، والواجب إعادة صياغة نظام العواقل في ضوء المستجدات والتطورات الاجتماعية المعاصرة وإحياء هذه السنة المهجورة.

ومن خلال هذا النظام يمكن أن ينشأ التأمين التعاوني بين أهل العاقلة؛ لأن الرابطة بين أبناء العاقلة ثابتة بالشرع قبل العقد، وهي لازمة غير اختيارية، وموضوعها هو التكافل والتناصر. فنشوء التأمين التعاوني بين أبناء العاقلة تأكيد لعلاقة شرعية وثيقة الصلة

(١) انظر: نظام التأمين للزرقا، (ص ٧٢، ١١٦)، وعقود التأمين للبتاجي، (ص ١٩٢-١٩٥).

(٢) أخرجه ابن أبي شيبه وعبد الرزاق في مصنفيهما. انظر: الموسوعة الفقهية، «عاقلة».

(٣) الهداية للميرغيناني، كتاب المعامل (٤/٢٢٥). نظام التأمين، ص ١١٦.

(٤) التشريع الجنائي الإسلامي، عبد القادر عودة، رحمه الله، (٢/١٩٩)؛ الفقه الإسلامي وأدلته، وهبة الزحيلي، (٦/٣٢٦).



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

بالتأمين ، وليس إنشاء لعلاقة جديدة بموجب عقد التأمين نفسه. فالمستأمن في هذه الحالة يتبرع لأبناء عاقلته ، وهو يملك الحافز الفطري والأدبي للتبرع لهم أساساً ، فليس غريباً أن تكون علاقته التأمينية معهم علاقة تبرع وتعاون قبل أن تكون علاقة معاوضة. وحيث إن التعاون مبني على الانتماء للعاقله ، فستخفض مشكلة الانتقاء المعاكس التي سبقت الإشارة إليها. كما أن من مصلحة القادرين التبرع للعاجزين عن دفع اشتراكات التأمين لوجود الرابطة الأدبية بينهم ، فتقلص مشكلة التحيز للأغنياء كذلك.

### واقع التأمين التعاوني

لا ريب أن بعض مؤسسات التأمين ترفع لافتة «التأمين التعاوني» وقد لا تكون في حقيقة الأمر كذلك من المنظور الإسلامي. ولذلك ينبغي دراسة العقود التي تجريها هذه الشركات ، والتأكد من انطباق معايير التأمين التعاوني عليها. كما ينبغي مراقبة أنشطتها الاستثمارية ومدى موافقتها للقواعد الشرعية. وبذلك يمكن تنقية السوق التأمينية من مظاهر القمار والغرر حتى تتحقق المقاصد الشرعية من التكافل على أحسن وجه.



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمال  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتننتال الرياض

## خلاصة

[١] عقد التأمين التجاري عقد معاوضة على الضمان : ضمان الأعيان ، وهو ممنوع بإجماع الفقهاء ؛ لأنه من الغرر المحرم شرعاً. أما التأمين الجائز شرعاً فهو قائم على التبرع والتعاون ، وهو مشروع بالإجماع.

[٢] التأمين التعاوني المشروع يختلف عن التأمين التجاري في جوانب جوهرية ، أهمها : عدم وجود الالتزام التعاقدى للمستأمن بعوض محدد. بل تتوزع التعويضات التي تصرف للمتضررين على مجموع المستأمنين بحسب اشتراكاتهم ؛ ولذا فإن مقدار التعويض غير ثابت ، بل قد يتغير بحسب الأقساط المحصلة وبحسب ملاءمة الصندوق. كما أن القسط الذي يدفعه الأعضاء قابل للزيادة والتغير تبعاً لذلك.

[٣] علاقة المستأمنين فيما بينهم في التأمين التعاوني لا تعد معاوضة وإن وجد فيها عنصر التبادل والتقابل ؛ لأنها من باب المشاركات لا من باب المعاوضات. أما علاقتهم بمن يدير أموالهم «أو شركة التأمين التعاوني» فهي علاقة معاوضة ، ولكنها تقتصر على الإدارة ، فهي علاقة أمانة وليست علاقة ضمان. أما شركة التأمين التجاري فهي تتولى الضمان والإدارة معاً ، وعلاقة المستأمنين بها علاقة معاوضة في الأمرين.

[٤] ينبغي أن ينشأ التأمين التعاوني ضمن رابطة خاصة سابقة على التأمين ، كالنسب أو المهنة أو العاقلة ؛ ليتحقق بذلك معنى التبرع والتعاون. ولذا ينبغي إعادة صياغة نظام العواقل في ضوء معطيات العصر وتوظيفه في التكافل الاجتماعي ل يتم بناء التأمين التعاوني على أسس متينة.

والحمد لله رب العالمين،،،



المعهد الإسلامي للتحقيق والتدريب  
Islamic Research & Training Institute



ملتقى  
التأمين التعاوني



رابطة العالم الإسلامي  
الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والمالية  
INTERNATIONAL ISLAMIC BUREAU FOR ECONOMICS & FINANCE

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م - الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢ يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتنتال الرياض