

Robert Kurek

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

TAKAFUL – FORMA UBEZPIECZENIOWA ŚWIATA ISLAMU

Streszczenie: Dla większości wyznawców islamu zawieranie konwencjonalnych ubezpieczeń kłóciło się z wyznawanymi zasadami wiary. Na ich potrzeby rozwinięta została technika *takaful*, która polega na regularnym opłacaniu składek i opiera się na systemie wzajemnych poręczeń, według których w określonych przypadkach jedna osoba może korzystać z pieniędzy ogółu. Można wyróżnić „czysty” model *takaful (tabarru)* oraz pozostałe, których funkcjonowanie zależne jest od operatora: *mudaraba*, *wakala*, mieszany, jak i specyficzny model *waqf*. Od klasycznych firm ubezpieczeniowych działalność *takaful* odróżnia obecność ciała nadzorczego, które weryfikuje działalność spółki pod kątem zgodności z szariatem, zakaz inwestowania w przedsięwzięcia, które nie są zgodne z prawem koranicznym oraz zobowiązanie do dzielenia się zyskami z działalności technicznej.

Słowa kluczowe: spółka *takaful*, model *tabarru*, model *mudaraba*, model *wakala*, model *waqf*.

1. Wstęp

Islamski system ubezpieczeniowy jest przykładem wpływu religii na funkcjonowanie sektora finansowego, który rządzi się prawami sprzed setek lat. Zapisane w Świętym Koranie VI-wieczne nauki Proroka Mahometa obowiązują po dziś dzień i stają się barierą dla rozwoju wielu tradycyjnych produktów ubezpieczeniowych i finansowych obecnych w świecie zachodnim. Pozytywną stroną tej sytuacji jest pojawianie się na rynku zupełnie nowych technik i produktów, które wychodzą naprzeciw teologicznym i finansowym potrzebom społeczności muzułmańskiej. W krajach islamskich koniec XX i początek XXI wieku to okres silnego rozwoju całego sektora finansowego, który z wysoce wyspecjalizowanego rynku o charakterze lokalnym osiągnął poziom wielomiliardowego przemysłu globalnego. Swoje miejsce w tym wzroście mają także ubezpieczenia w specyficznej postaci, jaką jest *takaful*.

Celem opracowania jest charakterystyka istoty *takaful*, prezentacja jej możliwych modeli oraz przeanalizowanie różnic między *takaful* a tradycyjnymi formami prowadzenia działalności ubezpieczeniowej. Uzupełnieniem celu jest krótka charakterystyka rozwoju wraz z określeniem miejsca formy *takaful* w strukturze ubezpieczeń islamskich.

2. Istota *takaful*

Istota funkcjonowania islamskich ubezpieczeń jest oparta na fundamentalnych zasadach określających funkcjonowanie całego islamskiego sektora finansowego. W 1977 r. fatwa wydana przez Fiqh Council of Muslim World League (Rada Uczonych Światowej Ligi Muzułmańskiej) określiła, że komercyjne (konwencjonalne) ubezpieczenia w jakiegokolwiek postaci są niezgodne z zasadami szariatu, zawierają bowiem element nieuzasadnionej korzyści majątkowej (*riby*), oszustwa (*gahn*), hazardu i spekulacji (*gharar*), gry losowej (*qimar*), nadmiernego przejęcia ryzyka (*maisir*) oraz zakładu (*murahana*) [*Versicherung...* 2008]. Ponadto w wielu przypadkach pojawia się element niepewności i nieznanomości (*gahala*) tego, jak zakończy się dana umowa. Alternatywną umową, którą mogą zawierać wyznawcy, traktowaną jako szanującą islamskie tradycje, jest „ubezpieczeniowa umowa udzielania sobie gwarancji”, która bazuje na dobrowolnych składkach i na zasadzie wzajemności – *takaful*.

Takaful oznacza dosłownie „wzajemne udzielanie sobie gwarancji”, „wsparcie”, „solidarność”, „wspomaganie”, „wzajemną pomoc społeczną”, „zasadę wzajemnej pomocy”. *Takaful* to poczucie obowiązku każdego muzułmanina do pomocy drugiemu muzułmaninowi i jedna z najważniejszych cech wspólnoty muzułmańskiej¹. *Takaful* przez wieki stanowił jeden z systemów podziału ryzyka i praktykowany był na różne sposoby. Współczesny *takaful* zapewnia wzajemną ochronę dóbr i własności osób z nim związanych oraz oferuje dzielenie odpowiedzialności w razie strat jednej ze stron. W ubezpieczeniowej postaci *takaful* to „muzułmańska koncepcja ubezpieczenia”, która polega na regularnym opłacaniu składek i opiera się na systemie wzajemnych poręczeń, według których w określonych przypadkach jedna osoba może korzystać z pieniędzy ogółu [Górak-Sosnowska, Kubicki 2005]. Poprzez dobrowolny charakter wpłat i dzięki jasno określonemu rodzajowi szkód umowa jest wolna od niepewności i hazardu oraz przejęcia ryzyka i przez to traktowana przez znawców prawa islamskiego jako zgodna z zasadami szariatu [Obaidullah 2005].

3. Ogólna charakterystyka spółek *takaful*

Traktując organizację *takaful* powierzchownie, można uznać, że jest to forma organizacyjnoprawna towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Jednak większość obecnych na całym świecie spółek *takaful* ma formę spółki akcyjnej. Sam fundusz *takaful* może być zarządzany wyłącznie przez członków i nie jest wówczas nastawiony na zysk (co ma miejsce bardzo rzadko, głównie w Sudanie – tzw. czysty *takaful*) lub też może być

¹ Według teoretyków muzułmańskich koncepcja *takaful* znana była już w okresie przedmuzułmańskim jako *akila*. Było to zobowiązanie członków plemienia do zapłaty okupu krwi (*dija*) w przypadku gdy jeden z nich dopuścił się zabójstwa lub poważnie ranił członka innego plemienia. W przeciwnym razie członkowie plemienia pokrzywdzonego musieliby zabić lub ranić w ten sam sposób osobę o podobnym statusie z plemienia, z którego wywodził się zabójca [Ismail 2009].

zarządzany przez zewnętrznego operatora, który powołuje spółkę dla zysku i może zarządzać kilkoma funduszami. Generalnie *takaful* należy traktować jako formę hybrydową, której powstanie zależne jest od kapitału akcjonariuszy i która jest nastawiona na osiągnięcie zysku. Idea wzajemności ogranicza się jedynie do funduszu *takaful*, do którego wpływają składki członków i zyski z działalności inwestycyjnej. Jeśli jednak w funduszu pojawi się deficyt, to operator *takaful* zachowuje się jak akcjonariusz, pokrywając straty nieoprocentowaną, ale zwrotną pożyczką.

Jedną z istotniejszych różnic między *takaful* a towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych jest rozdział środków ubezpieczających i właścicieli (akcjonariuszy). Techniczno-ubezpieczeniowa strona działalności *takaful* zbliżona jest do tradycyjnych ubezpieczeń, jednak można wskazać kilka charakterystycznych cech odróżniających działalność spółek *takaful* od tradycyjnych ubezpieczycieli [*Versicherung...* 2008]:

- zobowiązanie do przekazania ubezpieczającym zysków z działalności technicznej,
- powołanie wśród organów spółki gremium nadzorczego, składającego się ze znawców prawa koranicznego, które sprawdza aktywność i działalność pod kątem zgodności z szariatem,
- inwestowanie środków funduszu ubezpieczeniowego w aktywa, które są zgodne z zasadami islamu (inwestowanie w niektóre sektory gospodarki, jak kasyna, handel długami, przetwórstwo i handel wieprzowiną czy alkoholem jest niedozwolone)².

Generalnie firmy ubezpieczeniowe w formie TUV pozwalają na zdecydowanie lepsze relacje pomiędzy właścicielami (inwestorami) i klientami aniżeli spółki akcyjne. *Takaful*, będąc hybrydą tych form, bardziej jednak zbliża się do działalności TUV, co widać przy podziale funkcji przypisanych poszczególnym stronom zaangażowanym w działalność spółki *takaful*: menedżerowie, właściciele, klienci. Klasyfikacyjny konflikt interesów pomiędzy właścicielami a klientami zorientowanej na zysk spółki *takaful* łądodzi się poprzez skrzyżowanie funkcji zarządzania i przy wzrastającym zysku korzystają na tym obydwie strony. Pomimo tego menedżerowie spółki *takaful* – podobnie jak spółki akcyjnej – podlegają presji rynku, co stanowi dla nich motywację efektywnego zarządzania i prowadzenia takiej spółki.

Z powodu różnych interpretacji islamskiego prawa powstały różne modele *takaful*. Pierwotny jest model *tabarru* (czysty *takaful*) – nienastawiony na zysk. Najczęściej spotykane to model *mudaraba* i *wakala* oraz stanowiący kombinację tych dwóch – model mieszany. Występuje także specyficzny model *waqf*, który ma charakter fundacji.

² Na rynkach krajów islamskich wraz z rozwojem sektora finansowego pojawia się coraz więcej możliwości inwestycyjnych jako oferta dla spółek *takaful*, banków, funduszy inwestycyjnych i innych podmiotów sektora finansowego. Instrumenty inwestycyjne, które nie kłócą się z zasadami wyznawanej religii, są także obecne w świecie zachodnim – w 1999 r. uruchomiony został Dow Jones Islamic Market Index, który stał się wiodącym indeksem islamskim, a w styczniu 2008 r. powstał kolejny indeks Dow Jones Islamic Market Malaysia Titans 25 Index, mierzący wyniki 25 największych spółek, które przeszły „screening” według prawa szariatu. Za: [*DJ uruchomil...* 2008].

Model *tabarru* – *tabarru* to datek, dotacja, darowizna, „korzyść” przekazana innej osobie bez oczekiwania na ekwiwalent. *Tabarru takaful* jest organizacją *non profit*, w której ubezpieczeni nie oczekują żadnych nadwyżek. Taka forma ubezpieczenia stworzona została w Sudanie, gdzie nie są tolerowane żadne wyjątki, a wszystkie płatności dzielone są między uczestników *takaful* [Mahlknecht 2008]. Mechanizm wygląda mniej więcej tak: organizatorzy struktury ubezpieczeniowej określają wysokość wpłaty początkowej w postaci bezodsetkowej pożyczki, dzięki której możliwe jest sfinansowanie powołania spółki; uczestnicy przekazują darowizny (*tabarru*) na rzecz *takaful*; w przypadku gdy dochodzi do szkód, na rzecz poszkodowanych przekazywane są płatności ze środków funduszu; jeśli pojawia się niedobór – organizatorzy domagają się dalszych bezodsetkowych pożyczek.

Model *mudaraba* – jest to rodzaj umowy „z udziałem w zysku” i stanowi odpowiednik spółki komandytowej. Komandytariusze – czyli osoby opłacające składki ubezpieczeniowe – powierzają swoje wkłady komplementariuszowi (operator *takaful*), który je inwestuje. W uzasadnionych przypadkach, sprecyzowanych w polisie ubezpieczeniowej, potrzebujący (ubezpieczony) może podjąć z funduszu określoną sumę – co stanowi rodzaj wypłacanego świadczenia. Jeśli powstaje niedobór w funduszu – kompensowany jest on wkładami pozostałych członków, natomiast ewentualna nadwyżka dzielona jest z operatorem *takaful*. Dla operatora prawo do udziału w nadwyżce (ustalone proporcjonalnie, np. 30:70 lub 40:60 itd.), która została osiągnięta po rozliczeniu wszystkich zobowiązań wobec członków funduszu, jest motywacją do większej dbałości o wynik z działalności technicznej, jak i mobilizuje do efektywnej działalności inwestycyjnej, od tego bowiem zależy wysokość jego zysków. Wadą takiego rozwiązania dla operatora jest fakt, że z ewentualnych zysków musi pokryć koszty funkcjonowania działalności *takaful* i w przypadku gdy zyski nie wystąpią – działalność będzie deficytowa. Operator musi zagwarantować także bezodsetkową pożyczkę w sytuacji, gdyby w działalności funduszu pojawił się niedobór. Model *mudaraba* jest najczęstszym rozwiązaniem dla funduszy *takaful* prowadzących ubezpieczenia na życie – „family takaful” i dominuje w azjatyckich krajach Pacyfiku (głównie Malezja).

Model *wakala* – działalność tego modelu zbliżona jest do zarządzania funduszem inwestycyjnym. Operator *takaful* otrzymuje określone (ustalone wcześniej) wynagrodzenie za swoje usługi, a koszt tej usługi w kalkulowany jest w wysokość płaconych składek. Operator nie partycypuje ani w zyskach, ani w stratach z działalności technicznej i działalności inwestycyjnej, ale może pobierać opłatę za zarządzanie aktywami lub dodatkowe wynagrodzenie, zależne od wyników działalności. Jeśli jednak w funduszu pojawi się deficyt, operator jest zobowiązany do udzielenia nieoprocentowanej pożyczki, której spłata nastąpi w kolejnych okresach wraz z osiągniętymi nadwyżkami funduszu. Model ten ma istotne zalety dla operatora, już bowiem w momencie powoływania *takaful* może skalkulować swoje zyski, ale nie może liczyć na wysoki wynik nawet wtedy, gdy osiągnięta przez fundusz nadwyżka jest bardzo wysoka (ta dzielona jest wyłącznie między członków funduszu) [Wa-

ckerbeck 2006, s. 453]. Model ten dominuje w krajach regionu Środkowego Wschodu (Iran, Afganistan, Indie).

Model mieszany – zawiera elementy poprzednich modeli. Operator uzyskuje stałe wynagrodzenie (wkalkulowane w składkę) w wysokości pozwalającej pokryć podstawowe koszty działalności, ma też prawo do udziału w zysku z działalności inwestycyjnej. Niektóre organy nadzoru (np. bank centralny Bahrajnu), jak i międzynarodowe organizacje (AAOIFI³) wskazują model mieszany jako najbardziej odpowiedni dla działalności *takaful*.

Model *waqf* (fundacja) – jest charakterystyczny głównie dla Pakistanu. Operator *takaful* najpierw zasila odpowiednią kwotą fundusz, który uzupełniany jest wpłatami ubezpieczających. Zgromadzone środki wykorzystywane są do uregulowania zobowiązań wobec ubezpieczonych, a ewentualna nadwyżka dzielona jest między członków funduszu. Operator otrzymuje stałe wynagrodzenie za swoje usługi i nie jest zobowiązany do pokrywania strat funduszu czy udzielania bezodsetkowej pożyczki [*Vesicherung...* 2008].

Dystrybucja produktów *takaful* odbywa się dwoma głównymi kanałami: przez „czysto” islamskie firmy, których cała oferta nakierowana jest tylko na produkty zgodne z zasadami wiary, oraz przez tradycyjne instytucje finansowe, które oprócz konwencjonalnych usług mają także „islamskie okienka”, gdzie oferowane są usługi i produkty zgodne z zasadami szariatu.

4. Rozwój spółek *takaful* na świecie

W 1979 r. przez Faisal Islamic Bank of Sudan powołana została pierwsza na świecie typowa spółka ubezpieczeniowa *takaful* – Sudanese Islamic Insurance Company. W tym samym roku w Dubaju (Zjednoczone Emiraty Arabskie) powstała kolejna spółka Arab Islamic Insurance Company (AIIC). W 1984 r. w Malezji uchwalony został specjalny akt prawny regulujący funkcjonowanie spółek *takaful* (Malaysian *Takaful* Act), a w 1985 r. Rada Organizacja Konferencji Islamskiej (Fiqh Council of the Organisation for the Islamic Conference) oficjalnie zaaprobowała formułę *takaful* jako stosowną alternatywę w stosunku do konwencjonalnych ubezpieczeń w pełni zgodną z zasadami szariatu, co stało się wykładnią dla całego świata islamskiego (nie wszystkie kraje islamskie „uznawały” fatwę z 1977 r.). W 1997 r. powstała pierwsza firma *retakaful* – specjalizująca się w reasekurowaniu spółek typu *takaful* – Asean ReTakaful International Limited (Malezja). Wraz z rozwojem rynku pierwotnych spółek *takaful* rynkiem zainteresowały się także światowe potęgi reasekuracyjne [*The World...* 2008]. Jednak intensywny rozwój ubezpieczeń w formie *takaful* rozpoczął się dopie-

³ Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions – instytucja, która opracowała ok. 70 standardów dotyczących prawa szariatu, audytu, etyki i ładu korporacyjnego przyjętych przez wiodące islamskie centra finansowe na świecie (odpowiednik IASB).

ro na przełomie XX i XXI w. Wprawdzie już wcześniej powstały nowoczesne systemy finansowe i technika ubezpieczeniowa oparta na *takaful* zdobywała coraz więcej zwolenników, jednak w skali świata były to zaledwie lokalne nisze rynkowe. Jeszcze w 1996 r. było 30 spółek *takaful*, w 2002 r. liczba aktywnych spółek wzrosła do 50, a w 2004 r. było ich już 80. Ponadto według stanu na koniec 2004 r. funkcjonowało także ok. 200 funduszy *takaful*⁴ i na rynku było także 12 *retakaful* [Wrede 2007]. W 2007 r. globalna składka zebrana przez *takaful* wyniosła ok. 1,7 mld USD (ok. 5% wszystkich ubezpieczeń krajów Bliskiego Wschodu i Azji), a wartość rynku *takaful* szacowana jest – w zależności od źródła danych – od 4,3 mld USD w 2010 r. [The World... 2008] do 14-15 mld USD w 2015 r. [Świat w skrócie...].

5. Zakończenie

Reguły Koranu obowiązują ponad 20% ludności świata, a większość wyznawców islamu przez wiele lat korzystała z produktów ignorujących zasady koraniczne albo w ogóle rezygnowała z ubezpieczenia. Zaisntniała potrzeba, by jednak wyjść naprzeciw teologicznym i finansowym potrzebom społeczności muzułmańskich i pojawiła się nieco paradoksalna sytuacja – skoro świat islamu nie przyjął tradycyjnych ubezpieczeń, to ubezpieczenia, już w nieco zmienionej formie, „przyszły” do świata islamu. Rozwinięta została forma *takaful*, będąca muzułmańską koncepcją ubezpieczenia, która przewiduje rozdzielenie kapitału akcjonariuszy od środków ubezpieczających. Operator *takaful* otrzymuje stałą opłatę za swoje usługi (*wakala*) lub też wynagrodzenie zależne od wypracowanego zysku (*mudaraba*). Ewentualna strata techniczna nie jest pokrywana przez operatora tylko przez uczestników *takaful*, którzy mają także prawo do udziału w zyskach. Możliwa jest sytuacja, że operator udzieli nieoprocentowanej pożyczki na pokrycie deficytu w funduszu, która zostanie spłacona przyszłymi nadwyżkami. Największa różnica, w porównaniu do konwencjonalnych form ubezpieczeniowych, wynika z obecności organu nadzorującego działalność zgodnie z prawem szariatu, jak i zasad prowadzenia działalności inwestycyjnej, w której środki funduszu mogą być inwestowane wyłącznie w produkty i działalność *halal* (arab. dozwolone, zgodne z prawem).

Ubezpieczeniowe produkty islamskie są wprawdzie na początku swojego rozwoju – te w postaci *takaful* w 2007 r. stanowiły zaledwie 5% wszystkich ubezpieczeń zawartych w krajach islamskich [Versicherung... 2008] – jednak docelowa grupa nabywców jest znaczna. Na całym świecie żyje ok. 1,35 mld muzułmanów, a reguły Koranu obowiązują w ponad 40 krajach na świecie. Poza krajami islamskimi istotną grupą, a z biznesowego punktu widzenia nawet atrakcyjniejszą, są także

⁴ Liczba ta wynika z faktu, że jeden operator może zarządzać kilkoma funduszami *takaful*, a wymogi rynku spowodowały także, że w ramach konwencjonalnych firm ubezpieczeniowych również powstają fundusze *takaful*.

muzułmańscy mieszkańcy Europy (Francja ok. 5 mln, Wielka Brytania ok. 2-3 mln⁵, Niemcy ok. 3,5 mln, Austria ok. 0,5 mln) i innych krajów świata, którzy przez wiele lat korzystali z produktów ignorujących zasady koraniczne albo w ogóle zrezygnowali z ubezpieczenia. Wprawdzie perspektywy rozwoju wydają się optymistyczne, to jednak występują pewne ograniczenia związane m.in. z ograniczoną pojemnością możliwości inwestowania zgodnie z zasadami Koranu lub ograniczoną płynnością islamskich lokat w niektórych regionach. Dla intensywnego rozwoju *takaful* problemem jest także brak wyspecjalizowanej kadry, której specjalistyczna wiedza to ubezpieczenia i prawa Koranu. Problemem są także różnice w interpretacji zapisów Koranu, które uniemożliwiają oferowanie zestandaryzowanych produktów w różnych regionach. Do roku 2004 problemem były także ograniczone możliwości reasekurowania ryzyka, ale światowe koncerty reasekuracyjne wprowadziły rozwiązania *retakaful*, dając większe możliwości wtórnego rozłożenia ryzyka.

Literatura

- DJ uruchomił dwa nowe religijne indeksy*, CSRinfo, <http://www.csrinfo.org/pl/artykuly/dj-uruchomil-dwa-nowe-religijne-indeksy.html> (23.01.2008).
- Górak-Sosnowska K., Kubicki P., *Zabezpieczenie społeczne w Islamie*, „Polityka Społeczna” 2005, nr 2.
- Ismail S., *Takaful, Liga muzulmańska*, http://www.islam.info.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=337&Itemid=8 (06.04.2009).
- Kazimierczyk M., *Polisa jak Allah przykazał*, http://www.muzulmanie.com/index.php?option=com_content&task=view&id=488.
- Mahlknecht M., *Islamic Finance*, WILEY-VCH Verlag GmbH&Co, Weinheim 2008.
- Obaidullah M., *Islamic Financial Services*, Islamic Economics Research Centre, Jeddah 2005.
- Świat w skrócie*, http://dziennikubezpieczeniowy.pl/2006/04/10/Swiat_w_skracie/artkul/24221.
- The World Takaful Report 2008 - Highlighting a New growth opportunity in Islamic finance*, Ernst & Young, za: [www.ey.com/Global/assets.nsf/Middle_East/World_Takaful_Report_08/\\$file/Ernst_&Young_-_WTR08.pdf](http://www.ey.com/Global/assets.nsf/Middle_East/World_Takaful_Report_08/$file/Ernst_&Young_-_WTR08.pdf).
- Versicherung in Emerging Markets: Überblick und Aussichten für islamische Versicherungen*, Swiss Re, Economic Research&Consulting, “Sigma” 2008, nr 5.
- Wackerbeck P., *Islamische Versicherungsprodukte: Ein Wachstumsmarkt?*, Versicherungswirtschaft Heft 2006/6.
- Wrede P., *Lebensversicherung nach islamischen Grundsätzen*, Hannover Life Re, DAV Frühjahrstagung-Berlin 6.4.2007; http://www.aktuar.de/download/MV07_LEBEN_p_Wrede.pdf.

⁵ Jako przykład można podać brytyjską firmę ubezpieczeniową Principle Insurance Holdings, która ubezpiecza samochody muzulmanów zgodnie z zasadami islamu, a jej slogan reklamowy brzmi „Tanie ubezpieczenie samochodowe doskonałe dla ciebie i twojej wiary!” Za: [Kazimierczyk].

TAKAFUL – INSURANCE FORM IN THE ISLAM WORLD

Summary: For most Islam believers signing conventional insurance agreements clashes with the principles of their religion. It was for their needs that *takaful* technique was developed. It consists in paying regular premiums and is based on the system of mutual endorsements, following which, in certain cases, one person may use the financial resources of all system members. Basic models of *takaful* may be distinguished: *tabarru*, *mudaraba* and *wakala*, as well as the model representing combined version – a hybrid one, and also a specific *waqf* model, which is a type of foundation. The presence of a supervising body distinguishes *takaful* from typical insurance companies. Such a body verifies company performance in line with scharia, which prohibits investments in projects against canonic law and imposes the obligation to share profits from the technical type of activities.