

Тюнева В.В.
Уфимский филиал
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Победитель Конкурса-2016 в номинации «Развитие финансовой системы»

Научный руководитель: Горбунова Г.В.

Исламское страхование такафул

Страхование существовало еще в древнем Вавилоне. В дальнейшем в каждой стране, местности, где возникали отношения между страхователем и страховщиком, местные обычаи и законы накладывали свой отпечаток на формы осуществления страховой деятельности, не меняя при этом ее основной цели и содержания - возмещения вреда, причиненного имуществу или личности одного или нескольких лиц.

Со временем страхование приобрело единообразную форму во многих странах. Сохранившиеся же отличия в регулировании страховых отношений в законодательстве различных государств не носят принципиального характера, а существуют в силу сложившихся правовых традиций.

Проникая на рынок страхования в мусульманских странах, страховые компании (в том числе и российские) часто сталкиваются с местными реалиями, отражающими ту роль, которую играет шариат в их правовых системах.

Такафул - это гарантия

Такафул (в переводе - «предоставление друг другу взаимных гарантий») – альтернативная модель страхования в соответствии с требованиями Шариата, основанная на концепции социальной солидарности, сотрудничества и взаимной компенсации.

В основе данной модели страхования лежит концепция дара (табарру), вносимого каждым участником в общий фонд (такафул-фонд) на безвозмездной

основе с искренним намерением (или ради собственного интереса) оказать помощь другим участникам в случае возникновения страхового случая. Ресурсы такафул-фонда разделяются на две части – предназначенную для защиты (фонд-табарру) и предназначенную для инвестирования (фонд мудараба). В связи с такой финансовой схемой состав платежа, поступающего от страхователей (то есть участников такафула), является более сложным, чем состав страховой премии при коммерческом страховании и чем состав страхового взноса при традиционном взаимном страховании.

Фондом управляет либо выбранная группа держателей полисов, либо компания-оператор, которая, помимо управления страховыми операциями, так же занимается инвестированием активов фонда и получает за это определенное вознаграждение. Размер вознаграждения управляющей компании и порядок его определения могут быть различными.

Выделяют следующие модели управления фондом:

- мудараба, когда компания получает долю инвестиционной прибыли;
- вакала, когда компания получает определенное вознаграждение напрямую из средств фонда;
- гибридная модель, сочетающая в себе элементы двух предыдущих.

Взносы устанавливаются в соответствии с актуарными расчетами, основанными на статистических методах. В связи с этим, помимо определения вида и срока страхового покрытия риска и страховой суммы, особое внимание должно уделяться тому, является имеющий место в конкретном случае риск фиксированным или активным, а также соотношению размера взносов и заявленных рисков.

дублируем на плашке:

Традиционное страхование запрещается шариатом, поскольку в нем существуют три запрещенных с точки зрения мусульманского права элемента.

Принципиальным отличием исламского страхования от традиционного является то, что взаимоотношения между участниками такафула (страхователями) и такафул-операторами (страховщиками) всегда основываются на двух концепциях. С

одной стороны, пожертвования с целью помощи другим членам такафул-фонда при наступлении у них ущерба в результате страхового случая (концепция табарру). С другой стороны, договор, предусматривающий передачу денежных средств в управление с целью последующего возврата средств, а возможно, и получение прибыли (концепция мудараба).

Традиционное страхование запрещается шариатом, поскольку в нем существуют три запрещенных с точки зрения мусульманского права элемента.

где-нить тут (или не тут- см. сама) – фото обложки Корана

Гарар – в буквальном переводе с арабского означает «опасность». Все договоры, ориентирующиеся на случай, запрещены, когда одна сторона получает прибыль без вложения труда или капитала и часто не имеет представления о качестве или количестве предмета договора. Смысл запрещения - предотвратить несправедливое преобладание одной стороны над другой (принцип справедливости). Гарар как информационная асимметрия присуща, например, такому виду деятельности, как торговля на бирже, где профессиональные участники априори обладают большим объемом информации, чем остальные.

Майсир – в буквальном переводе с арабского языка означает «азартная игра». К майсиру может относиться доход, полученный в результате некой случайности. Это может быть доход, полученный от игры в рулетку, и выигрыш по лотерейному билету, и получение прибыли по деривативным сделкам (фьючерсы, свопы).

Риба – в буквальном переводе с арабского означает «приращение». Дача денег под проценты, удвоения суммы долга в обмен на отсрочку его возврата, любая надбавка к основной сумме долга, получаемая кредитором в качестве одного из условий предоставления средств в долг на определенный срок, запрещены шариатом.

Согласно мусульманскому учению, риба не только является аморальным поступком, но и препятствует развитию общества, она становится причиной обрушения благосостояния, источником безнравственности, делящее общество на классы. В традиционных страховых компаниях элемент риба отражается в области

инвестиционной деятельности, в частности в инвестировании активов страховой организации в облигации и другие виды долговых ценных бумаг.

В традиционном страховании неопределенность присутствует всегда, любая выплата имеет вероятностный характер, так как страховой случай может наступить, а может и не наступить. В такафуле отсутствует неопределенность за счет того, что взносы, выплачиваемые участниками, рассматриваются в качестве дара (табарру) или добровольного пожертвования и предоставляются в духе взаимопомощи в специальный фонд (фонд табарру), из которого при наступлении страхового случая страхователям выдается компенсация.

Помимо выплаты, необходимой для покрытия ущерба суммы из фонда табарру, участник может рассчитывать на стабильный доход от другой части взносов (фонд мудараба) – вне зависимости от наступления страхового случая. Наличие двух концепций в основе отношений между страхователями и страховщиком в такафуле позволяет избежать неопределенности в силу неразрывного сочетания принципов взаимного страхования с принципами передачи финансовых средств в оперативное управление. Страховщик также, согласно условиям договора, заранее знает размер своей доли из фонда мудараба.

В функционировании рынка такафул важную роль играют советники по шариату. Данные специалисты дают подтверждения того, что продаваемые такафул-операторами услуги не противоречат шариату.

Таблица 1

Сравнительная характеристика традиционного и исламского страхования

Характеристика	Традиционное страхование	Такафул
Цель	Получение прибыли	Предоставление взаимной помощи
Риск	Передача риска страховщику	Распределение риска между участниками

Защита	Страховщик предоставляет страховую защиту	Координирует работу такафул-фонда
Заключение договора	Купля-продажа	Партнерские отношения
Прибыль от реализации страховых услуг	Получает	Не получает
Инвестирование	Разрешено	Разрешено
Виды страхования	Нет ограничений	Имущественное и личное страхование, соответствующее нормам Шариата
Управление	Страхователи не могут участвовать в управлении	Страхователи могут участвовать в управлении
Государственное регулирование	Государственный орган страхового надзора	Государственный орган страхового надзора + Шариатский совет

Страховые услуги, предоставляемые на основе такафула, весьма разнообразны. Как правило, их подразделяют на две большие группы – семейный такафул и общий такафул. В рамках семейного такафула предлагается несколько страховых продуктов. Во-первых, продукт с аналогичным названием – семейный такафул, а также такафул, связанный с инвестициями, такафул для получения образования, медицинский такафул и такафул по страхованию здоровья.

В рамках общего такафула предлагается страхование жилого помещения, которое покрывает риски собственника или риски арендатора. Отдельную услугу представляет собой автотакфул, включающий страхование от повреждения или утраты автотранспортного средства вследствие пожара, кражи или аварии, а также обязательное и добровольное страхование автогражданской ответственности за

причинение вреда жизни и здоровью третьих лиц и вреда их имуществу в результате аварии. Кроме того, в рамках общего такафула осуществляется страховая защита от несчастного случая. В целом компании предлагают такафул-продукты, предназначенные как для индивидуального, так и для корпоративного страхования; они направлены на удовлетворение потребностей клиентов, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

В случае если в течение срока действия договора страховой случай не возникает, то при продлении полиса доля страхователя в капитале компании вырастает на сумму новой премии, увеличивая возможные дивиденды. Этот механизм, именуемый амана, применяется при страховании недвижимости, жизни, грузов и транспортных средств.

С точки зрения закона...

В нашей стране страхование может осуществляться только юридическими лицами. Любое юридическое лицо должно быть зарегистрировано в определенной организационно-правовой форме. Поэтому основным вопросом, связанным с созданием благоприятных законодательных условий для развития такафул-страхования в Российской Федерации, является вопрос о возможной организационно-правовой форме страховщика, который будет осуществлять такое страхование.

В российских и зарубежных публикациях, посвященных такафулу, широко используется термин «такафул-компания». Данный термин, однако, не обозначает особую организационно-правовую форму страховщика. Он только показывает, что страховая компания осуществляет такафул-страхование. Причем данным термином обозначаются и компании, которые осуществляют исключительно такафул-страхование, и компании, которые имеют так называемые такафул-окна.

Организационно-правовая форма такафул-компания должна быть такой, чтобы эта компания могла, с одной стороны, проводить взаимное страхование своих членов, а с другой – могла осуществлять оперативное управление средствами своих

страхователей и выплачивать им часть прибыли, полученной в результате инвестирования таких средств (по модели мудараба или по модели вакала).

В практике различных стран используется организационно-правовая форма «потребительский кооператив». Например, первая такафул-компания, созданная в Казахстане, носит название «общество взаимного страхования». Ряд зарубежных исследователей даже определяют такафул, как форму кооперативного страхования, которая соответствует принципам шариата.

В настоящее время законодательные установления не предоставляют возможности для создания в Российской Федерации страховых кооперативов (т.е. потребительских кооперативов, осуществляющих страхование имущественных интересов своих членов). Отсутствие такой возможности связано с тем, что данная организационно-правовая форма отсутствует в Законе № 4015 РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Единственной формой организационно-правовой формы, в которой может осуществляться взаимное страхование в Российской Федерации, является, согласно этому Закону, лишь «общество взаимного страхования». Создание и деятельность общества взаимного страхования регулируется законом РФ «О взаимном страховании» от 27 ноября 2007 года № 286-ФЗ, который устанавливает, что общество взаимного страхования создается в качестве некоммерческой организации.

При такафуле страховщик (такафул-оператор) в рамках концепции табарру осуществляет деятельность по взаимному страхованию и не имеет в качестве главной цели получение прибыли и распределение ее между страхователями (такафул-партнерами). Однако одновременно такафул-оператор осуществляет еще один вид деятельности – управление средствами страхователей, а точнее, их инвестирование с целью получения прибыли. В этой части деятельность страховщика является коммерческой, а страхователи должны иметь законодательную возможность получать часть прибыли, полученной в результате данной деятельности. Такой возможности российское законодательство для страхователей – членов общества взаимного страхования не предусматривает.

Следует отметить, что организационно-правовая форма «потребительский кооператив» больше подходит для организации такафул-компании, чем организационно-правовой форме «общество взаимного страхования». Отличительной чертой страхового кооператива является то, что он создается на основе объединения его членами имущественных паевых взносов и имущество кооператива разделено на паи и доли, принадлежащие его членам. В связи с этим страхователи имеют право не только на получение части прибыли, которая формируется в результате деятельности такого кооператива.

Для развития такафул-страхования важно также, чтобы страховые кооперативы имели возможность принимать средства страхователей в доверительное управление и инвестировать их с целью получения прибыли.

Таким образом, создание благоприятных условий для развития на страховом рынке нашей страны такафул-страхования, которое является новым трендом мирового страхового рынка, связано с принятием законодательных актов, позволяющих страховщикам иметь организационно-правовую форму «страховой кооператив», а также предоставляющих членам такого кооператива возможность получения не только страхового возмещения, но и часть прибыли от инвестиционной деятельности этого кооператива.

Финансовый механизм ликвидации неопределенности

В основе финансовых отношений, возникающих при такафул-страховании, всегда присутствует две концепции. Одна концепция – концепция табарру – лежит в основе формирования одноименного фонда, из которого выплачивается страховое возмещение. Другая концепция связана с передачей такафул-партнерами своих финансовых средств в управление такафул-оператору, который осуществляет инвестирование этих средств с целью получения прибыли. В основе отношений между такафул-партнерами и такафул-оператором, соответствующих второй концепции, могут лежать различные модели. Представляется, что основными являются модель мудараба и модель вакала.

В соответствии с договором, отражающим модель «мудароба», такафул-партнер выступает в качестве инвестора, а такафул-оператор – в качестве предпринимателя, который может управлять его финансовыми средствами, инвестируя их с целью получения прибыли. Прибыль, полученная в результате успешного управления инвестициями, делится между сторонами договора. Если же получен убыток, то он относится на счет инвестора, а такафул-оператор ничего не получает за свою работу по управлению финансовыми средствами.

Модель вакала подразумевает, что в соответствии с договором владелец финансовых средств нанимает агента для выполнения определенных действий. В случае такафула это означает, что такафул-оператор действует как агент такафул-партнеров от их имени, за свою работу получает агентское вознаграждение, размер которого не зависит от размера полученной прибыли.

В концепции табарру все страхователи являются участниками формирования страхового фонда на взаимной основе. Отношения между страхователями и страховщиком в рамках концепции табарру строятся на основе метода взаимного страхования. Они фактически являются партнерами по формированию и использованию данного фонда. Представляется, что именно этим обстоятельством объясняется их определение как такафул-партнеров.

В концепции, связанной с передачей средств в доверительное управление (по модели мудараба или по модели вакала), страхователи фактически инвестируют свои средства, передавая их в оперативное управление страховщику. Поэтому в данных отношениях страхователи совершенно обосновано определяются как инвесторы.

Именно наличие двух концепций в основе отношений между страхователями и страховщиком позволяет избежать неопределенности при такафул-страховании. Неразрывное сочетание принципов взаимного страхования с принципами передачи финансовых средств в управление позволяет страховщику производить выплату каждому из страхователей не только в случае нанесения ущерба его застрахованным имущественным интересам, но и тогда, когда такие имущественные интересы страхователя не пострадали в течение срока действия договора (рисунок 1).

Каждая из сторон знает, что в течение срока действия договора такафул-страхования страхователь обязательно получит от страховщика выплату. Это будет либо компенсация ущерба, нанесенного страховым случаем, либо выплата из фонда мудараба и вакала.



Рисунок 1. Схема финансовых отношений между страховщиком и страхователем при такафул-страховании.

Такафул-страхование в России

По данным экспертов, в России проживает около 23 млн. мусульман, что составляет 16% общего населения России. Это вдвое больше, чем во Франции (7%), но не намного больше, чем в Индии (12,5%).

фотку ляля-тюльпан

Таким образом, с учетом растущего количества мусульман в России, такафул поможет расширить рынок страхования за счет тех областей, где не может проводиться коммерческого страхования. Инвесторы, предприниматели и страховщики должны объединить свои усилия по достижению понимания обществом концепции такафул.

В России давно существует определенный интерес к теме исламского страхования. В частности, по данным Анзора Табухова, заместителя директора по работе с банками и финансовыми институтами ЭРГО-Жизнь, согласно результатам опроса населения в Республике Татарстан, 10% опрошенных уже готовы купить исламские страховые продукты.

Ведущий российский специалист по исламской экономике и финансам Р.И. Беккин считает, что в настоящее время предпочтительнее создавать такафул-компании в форме акционерного общества. По его мнению, достаточно будет нескольких компаний, которые смогли бы обеспечивать потребности заинтересованных клиентов в исламских страховых услугах.

Однако, в силу особенностей российского законодательства, страховщики пока не могут предлагать клиентам услуги такафул. С учетом возможности исламского страхования как финансового института допустимо создание заинтересованными компаниями обществ взаимного страхования, лицензируемых и соответствующих нормам Шариата.

На плашке:

В настоящее время опыт внедрения такафул в России не является успешным

В целях развития такафул на российском рынке в 2009 году участники четвертого заседания Рабочей группы по альтернативным (исламским) финансовым

институтам и продуктам при Совете муфтиев России разрабатывали механизм внедрения такафул в России и перспективы реализации исламского страхования. Для развития такафул в России было предложено использовать зарубежный опыт построения отношений и моделей такафул-операторов.

Практическая работа над проектом внедрения такафул на российский рынок началась весной 2009 года. За это время проделан значительный объем исследований и согласований. Техническим консультантом выступила одна из крупнейших в мире такафул-компаний – «Первая кувейтская такафул-компания» (FirstTakafulInsuranceCompany).

Практика внедрения такафул в России представлена опытом следующих страховых компаний.

В страховой компании ООО «ИСК Евро-Плюс» было принято решение о применении принципов исламского страхования при заключении договоров. Для этого в компании была внедрена финансовая модель, которая позволяет каждому страхователю участвовать в благотворительной деятельности частью уплаченной страховой премии. Средства страхователей направляются на счет в одно из финансовых учреждений – партнеров ООО «Информационно-страховая компания «Евро-Полис», предоставляющих исламские банковские услуги. Тем самым в процессе оказания страховых услуг соблюдаются нормы Шариата.

В Башкирии также были предприняты попытки внедрения исламского страхования: ОАО «Страховая компания «РОСНО» планирует вывод на региональный рынок исламского страхования.

Республика Татарстан станет пилотным регионом в России, где можно будет застраховать жизнь по законам Шариата. Немецкая страховая компания «Allianz» объявила о запуске такафул в сегменте страхования жизни.

Примеров совсем немного – поэтому приходится констатировать тот факт, что в настоящее время опыт внедрения такафул в России не является успешным. В перспективе страховщики исламского страхования в России надеются занять 15% страхового рынка страны. Такафул может расширить рынок страхования за счет тех областей, где коммерческое страхование представляется неосуществимым. Процесс

внедрения исламского страхования в России будет достаточно сложным и трудоемким. Однако развивать рынок исламского страхования в России необходимо в силу растущей потребности на такафул-услуги среди правоверных мусульман.

На плашке:

Публикуется с сокращениями.

Полный текст конкурсной работы представлен на сайте АКФОРБ в разделе «Республиканский конкурс научных студенческих работ им. Э.Ф.Каримова»