

Krzysztof Łyskawa, Marcin Wojtkowiak

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

UBEZPIECZENIA SKIEROWANE DO MUŻULMANÓW – WYZWANIE DLA WSPÓŁCZESNYCH RYNKÓW FINANSOWYCH

1. Wstęp

W państwach muzułmańskich doktryna religijna silnie implikuje życie społeczne i ekonomiczne. Jednocześnie dostrzegana jest duża niejednorodność tej części społeczności międzynarodowej pod względem ekonomicznym i w kategorii stosunku do religii. W ujęciu ekonomicznym należy wyróżnić trzy rozdzielne grupy; są to: a) mieszkańcy z krajów bogatych (np. Arabii Saudyjskiej czy Kataru), b) muzułmanie z krajów biednych, w tym ogarniętych wojną (np. Etiopii, Afganistanu), c) mieszkańcy z krajów zachodnich (USA, Wielkiej Brytanii, Niemiec). Można też dokonać podziału na: fundamentalistów religijnych (ekstremiści, radykałowie) i grupy bardziej liberalne.

Celem niniejszego opracowania jest charakterystyka usług ubezpieczeniowych zgodnych z zasadami islamu oraz wskazanie wyzwań, które stoją przed instytucjami finansowymi oferującymi przedmiotowe rozwiązania. Podjęto rozważania z punktu widzenia zarówno członków społeczności muzułmańskiej (z ich ograniczeniami w zakresie możliwości finansowania składki i wymogów islamu), jak i podmiotów, które mogłyby im zaoferować rozwiązania ubezpieczeniowe (ze szczególnym ujęciem Polski). Opracowanie opiera się na trzech głównych pytaniach: jaką rolę w społecznościach muzułmańskich współcześnie odgrywają produkty ubezpieczeniowe i jakie można zdefiniować podstawowe ograniczenia ich rozwoju? Jakie formy prawne i produkty zyskały aprobatę społeczności muzułmańskich? Czy i w jakim zakresie do oferowania produktów ubezpieczeniowych zgodnych z zasadami islamu powinny przygotować się również zakłady ubezpieczeń w Polsce?

Narastające zainteresowanie instytucji finansowych związane z oferowaniem produktów dla muzułmanów skłania do wniosku, że przedmiotowe zagadnienie wymaga głębszych badań naukowych.

2. Specyfika rozwoju ubezpieczeń w krajach islamskich

Rynek ubezpieczeniowy w krajach muzułmańskich jest rynkiem, który zdecydowanie różni się od rynków ubezpieczeniowych w krajach europejskich czy od rynku amerykańskiego pod względem zarówno wartości gromadzonej składki, jak i zasad na nim obowiązujących. Specyfika tego rynku wynika przede wszystkim z silnego wpływu wierzeń religijnych ludności muzułmańskiej na sposób i poziom wykorzystania instytucji finansowych. Podstawą prawną formułowania zasad funkcjonowania rynku finansowego, w tym także rynku ubezpieczeniowego, jest szariat¹. Jest to kanon prawa islamskiego pochodzący z trzech źródeł: Koranu, hadisów (powiedzenia proroka Mahometa) oraz sunn (praktyki i tradycje proroka Mahometa).

Późny rozwój idei asekuracji w krajach muzułmańskich² wynika z problemów w znalezieniu akceptowalnej formy prawnej dla oferowania produktów ubezpieczeniowych³. Klasyczne ubezpieczenia bowiem zawierają w sobie trzy elementy, które są zabronione przez szariat:

a) niepewność (*gharar*) – nieznany wynik umowy ubezpieczenia, nieznana data wypadku ubezpieczeniowego i przyszłego odszkodowania/świadczenia,

b) hazard (*maisir*) – z jednej strony ubezpieczony może nic nie zyskać (gdy nie dojdzie do wypadku), z drugiej strony ubezpieczyciel może dużo stracić (gdy dojdzie do wielu wypadków ubezpieczeniowych), dodatkowo polityka lokacyjna zakładu ubezpieczeń może być oparta na spekulacji, czyli hazardzie,

¹ Szariat, szaria (arab. „droga”) – prawo muzułmańskie, ustalone przez Boga i obowiązujące wszystkich muzułmanów. Wszystkie uczynki i zachowania podlegają szariatowi – nie ma rozdziálu między obowiązkami religijnymi a życiem świeckim. Według szariatu uczynki ludzkie dzielą się na dozwolone i zabronione. Istnieją w islamie szkoły prawne, które różnią się od siebie interpretacją źródeł prawa [9].

² Pierwsze formy ubezpieczeniowe powstają pod koniec lat siedemdziesiątych.

³ Muzułmański system ekonomiczny uznaje operacje ekonomiczne zachodzące na pewnych warunkach:

- obiektem handlu może być tylko towar uznany, czyli dobry, pożyteczny i uznany przez szariat,
- działalność ekonomiczna ma być wolna od jakiegokolwiek przejawu wyzysku; wymiana handlowa ma przynieść stronom dokonującym transakcji korzyści, nie dopuszczając przy tym do uzależnienia jednej strony od drugiej,
- brak jakichkolwiek przejawów niejasności czy hazardu,
- brak zamrażania kapitału (prawo islamskie wprawdzie tego nie zabrania, ale szariat przeciwstawia się takiemu postępowaniu poprzez egzekwowanie jednego z pięciu fundamentów islamu: zakatu – na jego mocy muzułmanin ma obowiązek odprowadzić na rzecz biednych 2,5% kapitału, który przez rok nie uczestniczył w obiegu). Zob. [7, s. 24-26].

c) odsetki (*riba*) – w ubezpieczeniach na życie zawsze pojawiają się trudności przy określaniu stopy składki, która jest kalkulowana z wykorzystaniem stopy technicznej, dodatkowo polityka lokacyjna musi się opierać na instrumentach dających pewne oprocentowanie⁴.

Analizując zagadnienie związane z wykorzystaniem produktów ubezpieczeniowych w kulturze muzułmańskiej⁵, można natrafić na stanowisko, iż ubezpieczenia powinny być całkowicie zabronione. Argumentem jest fakt, iż ubezpieczenie zawiera w sobie dwa zakazane elementy – niepewność oraz hazard. Nie ma bowiem pewności, czy zdarzenie wystąpi, czy, nie oraz nie wiadomo, jakie będą tego skutki (w ubezpieczeniach na życie problem niepewności ma szczególny charakter – ubezpieczenie może być tutaj postrzegane jako igranie z własnym życiem) [2]. Sądzi się również, że ubezpieczenia, w tym na życie, są dozwolone, ponieważ niepewność ma charakter marginalny [17]. Istnieją bowiem reguły statystyki i rachunku prawdopodobieństwa, na podstawie których można określić, czy dane zdarzenie zajdzie, czy nie. Dodatkowo, jeśli zakłady ubezpieczeń działają w formie wzajemności (wspólne przedsięwzięcie) i nie są nastawione na zysk, to owy element niepewności (*gharar*) jest akceptowalny.

Istotnym wydarzeniem z punktu widzenia warunków rozwoju rynku ubezpieczeniowego było spotkanie Akademii Wiedzy (Fiqh Academy) w grudniu 1985 r.⁶ Efektem prac było wydanie rezolucji, w której stwierdzono, iż [13]:

- ubezpieczenie na zasadach komercyjnych jest zabronione zgodnie z szariatem,
- dopuszczalne jest ubezpieczenie na zasadzie kooperacji/wzajemności oparte na zasadzie darowizny oraz na zasadach zgodnych z prawem.

3. Charakterystyka *takaful*

Odpowiedzią na wszystkie wyżej wymienione problemy okazał się rozwój ubezpieczeń opartych na zasadzie *takaful* [14]. Jest to system współpracy bazujący na braterstwie, solidarności i obustronnej pomocy. Zapewnia on uczestnikom wza-

⁴ <http://www.icmif.org/services/takaful/conventional.asp> (30.01.2007).

⁵ Interesujące rozważania dotyczące kulturowych determinant gospodarowania w zakresie ubezpieczeń można znaleźć w pracy Józefa Michalaka. Autor podkreśla, że podejście kulturowe umożliwia połączenie odrębnych analiz związków między normami ekonomicznymi, prawnymi, moralnymi, zwyczajowymi a działalnością ubezpieczeniową i/czy pośrednictwem ubezpieczeniowego. Połączenie umożliwiające m.in. udzielenie odpowiedzi na ważne z praktycznego punktu widzenia pytania o: zakres uzgodnionego/nieuzgodnionego oddziaływania owych norm, relatywne ich znaczenie, możliwości ich modyfikacji (manipulowania nimi), możliwości generowania dylematów decyzyjnych. Szerzej zob. [10].

⁶ Ideę regularnych konferencji poświęconych interpretacji prawa w społecznościach muzułmańskich zapoczątkował King Khalid w styczniu 1981 r. Kolejne spotkania koncentrują się na nowych problemach współczesnego świata i proponują islamskie odpowiedzi na te wyzwania. Zob.: www.ifa-india.org

jemną pomoc finansową w przypadku wystąpienia określonych potrzeb. Uczestnicy systemu wyrażają zgodę na taką właśnie współpracę. Ta forma jest dopuszczona przez szariat, ponieważ opiera się na zasadzie nadrzędności dobra wspólnego i współpracy⁷.

Można wyróżnić pięć podstawowych zasad funkcjonowania *takaful* [14]:

- 1) ubezpieczeni współpracują razem dla ich wspólnego dobra,
- 2) każdy ubezpieczony płaci swój wkład dla tego, który w danej chwili potrzebuje pomocy (odszkodowania, świadczenia),
- 3) straty i zobowiązania są dzielone między członków zgodnie z systemem określonym dla danego funduszu,
- 4) niepewność jest eliminowana – zapłata składki łączy się z pewnością wypłaty odszkodowania (w chwili zajścia zdarzenia),
- 5) nie ma konfliktu interesów między ubezpieczycielem a ubezpieczonym.

Pierwszy tego typu ubezpieczyciel, Islamic Insurance Company of Sudan, powstał w 1979 r. Kolejnym istotnym krokiem w rozwoju idei *takaful* było uchwalenie w Malezji w 1984 r. pierwszych aktów prawnych (*takaful act*) regulujących funkcjonowanie tych specyficznych podmiotów.

Obecnie na świecie funkcjonuje 107 podmiotów [1] w tej formie prawnej. Zgodnie z danymi w tab. 1 w 2005 r. *takaful* gromadził składkę na poziomie ok. 4,3 mld dolarów. Najbardziej istotnymi rynkami są Iran (ponad 60% w przypisie globalnym) oraz Arabia Saudyjska (prawie 28%). Analizując strukturę produktową składki, należy zauważyć, że 60% pochodzi z *general takaful* (zakres pokrycia dotyczy ryzyka majątkowego, gdzie przeważają umowy komunikacyjne i ogniowe), a 40% z *family takaful* (zapewnia osobie ubezpieczonej nie tylko ochronę ubezpieczeniową, ale także daje możliwość długoterminowych oszczędności – ubezpieczony lub osoba będąca beneficjentem otrzymuje odszkodowania w przypadku szkody na ubezpieczonym; w tym samym czasie ma możliwość prowadzenia oszczędności, bowiem część składki przekazywana jest na konto oszczędnościowe, na którym kapitał rośnie na podstawie uzgodnionego wskaźnika – *based on a pre-agreed ratio*). Szacuje się, że w roku 2015 składki z ubezpieczeń *takaful* osiągną poziom 12-14 mld dolarów⁸.

Światowe grupy finansowo-ubezpieczeniowe dostrzegają znaczenie tej części rynku⁹ i podejmują już działania w kierunku oferowania wyznawcom islamu ubezpieczeń *takaful*, np. AIG, poprzez swoją spółkę zależną Enaya¹⁰, wprowadził w październiku 2006 r. do oferty, na razie w krajach Zatoki Perskiej, pierwsze produkty zgodne z prawem islamskim. Zakłady *takaful* istnieją już m.in. w Australii,

⁷ Referat wygłoszony przez Yon Aris na temat *Takaful – an Option to Conventional Insurance: A Malaysian Model*, podczas konferencji International Federation of Csholary Associations of Management, 7th World Congress, która odbyła się w dniach 5-7 czerwca 2004 r. w Göteborgu.

⁸ Wystąpienie S. Patela, *Opportunities in Islamic Insurance*, w Insurance Institute of London, November 14th 2006.

⁹ Szacunki wskazują, że rynek *takaful* na świecie ma potencjał ok. 2-2,5 mld dolarów. Zob. [3, s. 8].

¹⁰ www.piu.org.pl/pl/wiadomosci/z_zagranicy/art44.html.

Anglii oraz Stanach Zjednoczonych. Ponadto HanoverRe, jeden z największych reasekuratorów na świecie, utworzył spółkę zależną do obsługi podmiotów tego typu w ramach usługi reasekuracyjnej.

Tabela 1. Składka przypisana w *takaful* w latach 2003-2005 w poszczególnych krajach (w mln dolarów)

Region	Kraj	2003	2004	2005
Afryka	Egipt	2,2	2,5	3,0
	Mauretania	0,2	0,4	0,4
	Senegal	-	6,0	5,9
	Sudan	93,4	130,9	132,6
	razem	95,8	139,8	141,9
Azja Południowa	Bangladesz	2,2	3,1	3,5
	Pakistan	-	-	0,1
	Sri Lanka	0,9	2,4	4,2
	razem	3,1	5,4	7,8
Daleki Wschód	Brunei	19,0	22,5	27,0
	Indonezja	38,9	73,5	74,2
	Malezja	309,4	320,5	330,0
	Singapur	-	-	0,1
	Tajlandia	27,0	28,7	30,0
	razem	394,3	445,2	461,2
Kraje GCC	Bahrajn	11,0	14,5	15,0
	Kuwejt	42,6	53,6	82,9
	Katar	16,7	24,7	33,6
	Arabia Saudyjska	669,4	646,8	755,6
	Zjednoczone Emiraty Arabskie	16,5	30,6	41,5
	razem	756,2	770,2	928,6
Lewant	Jordan	11,6	12,9	14,5
	Liban	-	-	4,0
	Jemen	0,6	0,8	1,0
	Razem	12,2	13,7	19,5
Bliski Wschód (niearabskie)	Iran	1,592,9	2,163,8	2,750,0
	razem wszystkie	2,854,5	3,538,1	4,309,1

Źródło: [1].

Czynniki różniące funkcjonowanie *takaful* od znanych w kulturze zachodniej form organizacyjno-prawnych ubezpieczycieli to [7]:

1) działalność funduszu jest zgodna z zasadami islamu, co powoduje, że inwestowanie w niektóre sektory gospodarki jest zabronione (np. kasyna, przetwórstwo i handel wieprzowiną, alkoholem)¹¹,

2) koraniczny zakaz oprocentowania (*riba*), co dodatkowo ogranicza możliwości inwestycyjne (np. zakaz oprocentowanych lokat terminowych w bankach, zakaz lokaty w udziały firmy, która takowy rachunek posiada, zakaz inwestowania w papiery wartościowe o stałym oprocentowaniu),

¹¹ Ograniczone etycznie kierunki inwestowania zgromadzonych środków przez ubezpieczycieli możemy znaleźć już w dokonaniach komercyjnych zakładów ubezpieczeń.

3) zakaz spekulacji – zakaz gry *maisir* – nie można inwestować w akcje w celu osiągnięcia zysku na wzroście ich wartości.

Chociaż *takaful* jest produktem relatywnie nowym, jest on współcześnie oferowany w kilkunastu państwach świata (m.in. w Arabii Saudyjskiej, Malezji, Bahrajnie). Jego znaczenie rośnie – szacuje się wzrost wartości składek ubezpieczeniowych w tym sektorze na 10%-20% rocznie, aczkolwiek nie należy go przeceniać. Ze względu na swoją specyfikę *takaful* jest bowiem narażony na większość problemów, z jakimi borykają się banki muzułmańskie [6].

Rozwój tego rynku doprowadził do wytworzenia określonych odmian towarzystw ubezpieczeniowych¹².

1. Model Ta'awuniego – oparty na zasadzie czystego *mudaraba*. Polega na tym, że cała ewentualnie powstała nadwyżka składki jest zwracana ubezpieczonemu, natomiast zysk z inwestycji jest dzielony między ubezpieczonego a towarzystwo. Podkreślane są takie wartości, jak: braterstwo, jedność, solidarność i współpraca.

2. *Nonprofit* model – przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe są własnością rządową, całość wkładów członkowskich, tj. *tabarru* (darowizny), przeznaczana jest na wypłatę odszkodowań.

3. Model *al-mudharaba* – oparty na zasadzie *al-mudharabah*, czyli podziału zysku. *Al-mudharib*, czyli operator, przyjmuje od uczestników składki zwane *ra's-ul-mal*. Umowa określa, jak nadwyżka z operacji jest dzielona między *mudharaba* i uczestników, np. 5:5, 6:4, 7:3 itd. Dzielone są również dochody z inwestycji. Podziału zysków można dokonać dopiero po wypłaceniu odszkodowań.

4. Model *al wakala* – ryzyko jest dzielone między uczestników (podział w zysku lub stracie), natomiast operator pobiera opłatę za dokonywane operacje i zarządzanie funduszem.

Dość powszechną formą oferowania usługi ubezpieczeniowej dla społeczności muzułmańskiej stały się *takaful windows*. W ten sposób określone są działania podejmowane przez komercyjne zakłady ubezpieczeń oraz banki, a polegające na podażu ubezpieczeń obok produktów komercyjnych – w ramach jednej formy organizacyjnej asekuratora. Taki sposób dystrybucji jest pewnym rozwiązaniem w sytuacji braku uregulowań prawnych w zakresie *takaful*. Jednak dostrzegane są również słabości tego rozwiązania, m.in. mniejsza wiarygodność, przejrzystość transakcji (np. ze względu na możliwość dokonywania przez ubezpieczyciela komercyjnego zabronionych przez szariat inwestycji), konflikt koncepcji (ubezpieczenia komercyjne – transfer ryzyka, *takaful* – podział ryzyka), niebezpieczeństwo dokonywania zabronionych praktyk przez zakład ubezpieczeń, wreszcie zahamowanie rozwoju zakładów *takaful*. W efekcie w części rynków (np. w Malezji i krajach Bliskiego Wschodu) taka forma jest zabroniona. Z pewnością ta forma oferowania usługi *takaful* jest bardzo wygodna i niskonakładowa w krajach nieislamskich (np. grupa bankowa HSBC Amanah i Folksam w Szwecji)¹³.

¹² <http://www.icmif.org/services/takaful/models.asp>.

¹³ A. Rahim, *Takaful*, Sidat Hyder Morshed Associates (Pvt) Ltd, wystąpienia podczas Life Workshop by SECP w dniu 14 września 2006 r.

Ubezpieczenia w analizowanej formie istnieją niespełna 30 lat. To zbyt krótki czas, by mogły się one w pełni rozwinąć. Dodatkowo zaistniałe spory interpretacyjne prawa islamskiego w zakresie dopuszczalności ubezpieczeń w muzułmańskim systemie ekonomicznym musiały wpłynąć na rozwój *takaful*. Obecnie jednak, w kontekście niewystarczającego rozwoju instytucji socjalnych w krajach islamskich, przed ubezpieczeniami stawia się nowe zadania. Z jednej strony pojawia się silny popyt ze strony podmiotów publicznych, które nie mogą skorzystać ze względów religijnych z innych form finansowania utraty majątku. Z drugiej strony sukces bankowości islamskiej pozwala na skierowanie zgromadzonego kapitału i dostępnych instrumentów na rynek ubezpieczeniowy. Banki islamskie mają również ważną rolę w zakresie dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Ponad 20% składki gromadzonej przez *takaful* przechodzi przez „islamskie okienka” w bankach¹⁴.

Przedmiotowe rozwiązania mają z jednej strony częściowo przeciwdziałać problemowi ubóstwa, z drugiej przyczyniają się do integracji ludność wokół wspólnej idei, jaką jest solidarność. Ponadto zaczyna rosnąć świadomość ubezpieczeniowa muzułmanów mieszkających w krajach zarówno islamskich, jak i nieislamskich. Efektem tych oczekiwań jest powołanie ponadnarodowych organizacji, których zadaniem jest standaryzacja dobrych praktyk w działalności *takaful*¹⁵.

Rynek ubezpieczeń działających na podstawie *takaful* natrafia też na ograniczenia:

- brak w pełni wiarygodnych danych i informacji o funkcjonowaniu podmiotów,
- *takaful* w większości przypadków to nowe i niezbyt duże podmioty,
- brak badań rynkowych w przedmiotowym zakresie i badań naukowych pozwalających na budowanie perspektyw produktowych i organizacyjnych,
- brak standaryzacji funkcjonowania (w tym regulacji prawnych),
- ograniczona liczba instrumentów lokacyjnych zgodnych z zasadami islamu,
- brak silnych reasekuratorów.

4. Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych jako optymalna forma realizacji ubezpieczeń *hala*

Jednym z kluczowych elementów codziennego życia emigrantów z krajów muzułmańskich jest zachowanie własnych, zakorzenionych w islamie wartości kulturowych. W efekcie na rynkach Europy Zachodniej bardzo szybko rozwija się podaż produktów i usług *hala*, czyli zgodnych z zasadami Koranu. Szacunki wskazują, że

¹⁴ *The Takaful Industry Performance*, www.bnm.gov.my/files/publication/tkfi/en/2005.

¹⁵ Działania takie podejmują Islamic Financial Services Board (IFSB), ASEAN Takaful Group (ATG), International Takaful Association (ITA), Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions (AAOIFI).

15 mln ludzi żyjących w Unii Europejskiej jest w stanie wydatkować rocznie 12-15 mld euro tylko na artykuły spożywcze [15].

W Polsce liczbę muzułmanów szacuje się na ok. 25 tys., w tym ponad 5 tys. to Tatarzy [19]. Akcesja do UE włączyła jednak Polskę w europejski, a także światowy system migracyjny określony aksjonormatywnie, z determinującym znaczeniem ponadnarodowego systemu prawnego. Liczba ludności Unii ma wzrosnąć nieznacznie do 2025 r. dzięki imigracji, zanim zacznie spadać: 458 mln w 2005 r., 469,5 mln w 2025 r. (+2%), a następnie 468,7 mln w 2030 r. Jednak 55 z 211 regionów UE 15 już doświadczyło spadku liczby ludności w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX w. Miało to również miejsce w większości regionów nowych państw członkowskich (35 z 55 regionów) z powodu spadku przyrostu naturalnego i emigracji netto [16].

Jeśli chodzi o imigrację, to należy podkreślić, że Polska bardzo wolno staje się krajem napływu i to może być czynnikiem ograniczającym zainteresowanie tworzeniem instytucji ubezpieczeniowych zgodnych z zasadami islamu. Można stwierdzić jednak, że znajduje się w takiej sytuacji migracyjnej, w jakiej ok. 20 lat temu były kraje Europy Południowej (Włochy, Hiszpania, Grecja), które szybko przekształciły się w kraje imigracyjne.

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych znane są w Polsce i na świecie od setek lat [8]. Obecnie w Polsce zarejestrowanych jest dziewięć towarzystw działających w tej formie [4]. Na podstawie ich możliwości tworzony był rynek ubezpieczeniowy. Rozwiązania polegające na inicjowaniu towarzystwa przez określone przedsiębiorstwa istnieją już w naszym kraju. Jednak działania takie są szczególnie znane na rynkach niemieckim i francuskim.

Polskie prawo, w swoim obecnym kształcie, przewiduje trzy dopuszczalne metody zarządzania ryzykiem zdarzeń losowych: 1) samoubezpieczenie, 2) ubezpieczenie komercyjne, 3) ubezpieczenie wzajemne¹⁶. Przedmiotowe ubezpieczenia wzajemne, realizowane przez określoną grupę podmiotów (w polskiej rzeczywistości np. rolnicy w Concordia Wielkopolska TUV) lub przedsiębiorstwo (KGHM i TUV Cuprum), pozwalają na wykorzystanie podstawowych zalet samoubezpieczenia z jednoczesnym wykorzystaniem wiedzy i możliwości rynku ubezpieczeniowego¹⁷.

Ubezpieczenia na zasadzie wzajemności sprowadzają się do utożsamienia interesów właścicielskich i ubezpieczeniowych (tożsamość właścicieli i klientów) przy wprowadzeniu składki o charakterze zaliczkowym. Składka ta może podlegać częściowemu zwrotowi (gdy szkodowość ubezpieczeń jest niska) lub

¹⁶ Do najpowszechniej występujących na świecie form organizacyjno-prawnych prowadzenia działalności ubezpieczeniowej należą: towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych oraz spółka akcyjna. Zob. [12, s. 533].

¹⁷ Definicje funkcjonalne towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych skupiają się na aspekcie ich funkcji, celów i zadań. Głoszą one, iż TUV to towarzystwa, które „mają za zadanie zaspokoić potrzeby tworzących je wspólnot”. Zob. [11, s. 22].

wymagać dopłaty (gdy szkodowość jest wyższa od założonej). Naczelną dewizą ubezpieczeń wzajemnych jest oferowanie możliwie jak najlepszej ochrony ubezpieczeniowej za możliwie jak najniższą cenę.

Tabela 2. Szanse i zagrożenia przedsięwzięcia utworzenia TUV zgodnie z regułami islamu

Szanse i możliwości	Zagrożenia
1. Możliwość obniżenia kosztu ubezpieczenia: • marżę zysku, która zawarta jest w taryfach ubezpieczeń komercyjnych, • dzięki wyeliminowaniu pośrednictwa agentów i brokerów w pozyskiwaniu ubezpieczanych rodzajów ryzyka • poprzez optymalizację kosztów administracyjnych i eliminację wydatków marketingowych • dzięki obniżeniu kosztów likwidacji szkód i ograniczeniu poziomu wyłudzeń odszkodowań	1. Problemem w zainicjowaniu działalności towarzystwa mogą się okazać zgromadzenie określonych środków i pokrycie kosztów przygotowania i złożenia wniosku o rejestrację towarzystwa do KNUiFE
2. Bezpośredni wpływ na sposób prowadzenia działalności ubezpieczeniowej: • poprzez zatwierdzanie treści ogólnych warunków ubezpieczeń (jest to ustawowa kompetencja walnego zgromadzenia członków) • akceptacja przez radę nadzorczą towarzystwa strategii działania towarzystwa	2. Zagrożeniem natury ubezpieczeniowej może okazać się w takiej formie właściwe rozłożenie ryzyka w grupie ubezpieczonych. Niska liczebność muzułmanów w Polsce może powodować konieczność ustalania składek na poziomie wyższym od zakładów komercyjnych
3. Wygenerowanie dodatkowych korzyści dla właścicieli towarzystwa • najczęściej konsumpcja nadwyżki realizowana jest poprzez: zwrot składki, zaliczenie nadwyżki jako składki za kolejny okres lub rozszerzenie zakresu ochrony ubezpieczeniowej w kolejnym okresie bez zmiany poziomu składki lub odpis na fundusz zapasowy • tworzenie funduszu przewencyjnego, który może zostać wykorzystany do poprawy charakterystyki ryzyka u członków TUV • możliwość zaoferowania oferty towarzystwa innym podmiotom lub branżom, które opierając się na tzw. związkach wzajemności członkowskiej (samodzielnie rozliczająca się część towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych), również mogą skorzystać z ochrony wzajemnej, ale jednocześnie przynoszą dodatkowe przychody dla towarzystwa	3. Niezasadne wydaje się prowadzenie przez taki TUV, ciągle najpopularniejszych w Polsce, ubezpieczeń komunikacyjnych, szczególnie obowiązkowego ubezpieczenia OC (konieczność ustanowienia organu odszkodowawczego w państwach członkowskich UE)

Źródło: opracowanie własne.

W porównaniu z ubezpieczeniami komercyjnymi realizacja TUV jest z ekonomicznego punktu widzenia uzasadniona w przypadku, gdy:

- z analizy dotychczasowego, możliwie najdłuższego, okresu przebiegu ubezpieczeń wynika, że mają one charakter kosztowy, tzn. płacona składka jest wyższa niż otrzymywane od zakładu ubezpieczeń odszkodowania (udział wypłaconych odszkodowań w składce zapłaconej powinien być niższy niż 50%),
- występuje początkowy znaczny potencjał ubezpieczeniowy mierzony wartością płaconej dotychczas składki na poziomie 4-5 mln zł.

Jednak w omawianym zakresie najważniejszym elementem jest możliwość określenia w statucie podstawowych zasad obowiązujących w danym towarzystwie¹⁸. Zasady te, zgodnie z ideą twórców towarzystwa, mogą być zgodne z regułami obowiązującymi w islamie.

W tabeli 2 przedstawiono zestawienie szans i zagrożeń dla właścicieli/ubezpieczonych związanych z powołaniem TUW.

Literatura

- [1] Abouzaid Ch., *Reinsurance Takaful or Re-Takaful*, Takaful Conference, Karachi 2007.
- [2] Azman Ismail Br., *Insurance & Shari'ah*, www.islam.org.au/articles, 2007.
- [3] DP, *Road to Takaful Gets Crowded*, „Insure” 2007 nr 28.
- [4] Dygas M., *Towarzystwa wzajemne*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2007 nr 3/4.
- [5] *Finanse, bankowość i ubezpieczenia*, red. K. Jajuga, M. Łyszczak, t. 2, AE, Wrocław 2001.
- [6] Górak-Sosnowska K., *Bankowość muzułmańska. Zarys problematyki na przykładzie świata arabsko-muzułmańskiego*, „Gdańskie Studia Międzynarodowe” 2004 nr 1.
- [7] Górak-Sosnowska K., Kubicki P., *Zabezpieczenie społeczne w islamie*, „Polityka Społeczna” 2005 nr 2.
- [8] Kowalewski E., *Istota prawna ubezpieczeniowej zasady wzajemności oraz potrzeba nowej regulacji prawnej towarzystw ubezpieczeń wzajemnych*, [w:] *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, red. T. Sangowski, AE, Poznań 2001.
- [9] Marek A., *Islam – informator*, Vox Humana, Warszawa 2006.
- [10] Michałak J., *Kultura ubezpieczeniowa – zarys koncepcji*, [w:] *Finanse, bankowość i ubezpieczenia*, red. K. Jajuga, M. Łyszczak, t. 2, AE, Wrocław 2001.
- [11] Monkiewicz J., Gąsioriewicz L., Hadyniak B., *Zarządzanie finansami ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa 1999.
- [12] Munn G., Garcia F., Woelfel Ch., *Encyclopedia of Banking and Finance*, 9th ed., McGraw-Hill Company, London 1991.
- [13] Patel S., *Cooperative Insurance and Takaful*, Takaful Forum – Egyptian Supervisory Authority, Cairo 2005.
- [14] Patel S., *Takaful and Poverty Alleviation*, International Cooperative and Mutual Insurance Federation, www.microfinancegateway.org/content/article/detail/21553, 2004.

¹⁸ Art. 41 Ustawy z 23 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU nr 124, poz. 1151 z późn. zm.) pozwala na określenie w statucie m.in.: zasad wykorzystania nadwyżki bilansowej oraz sposobu pokrycia strat, zasad umarzania udziałów, zasad uzyskania i utraty członkostwa, rodzajów członkostwa oraz treści ogólnych warunków ubezpieczenia.

- [15] Polke-Majewski K., *Islamskie produkty żyłq złota dla zachodnich producentów*, „Gazeta Wyborcza”, za: „Die Zeit”, 29.03.2007, <http://wiadomosci.gazeta.pl>, 2007.
- [16] RRL, Komunikat Komisji. Zielona Księga „Sprostać zmianom demograficznym: Nowa solidarność międzypokoleniowa”, „Biuletyn 51”, Warszawa 2006.
- [17] Salahi A., *Permissibility of Life Insurance*, „Arab News” 2004 nr 2, [www. al-jazeera.info](http://www.al-jazeera.info), 2004.
- [18] *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, red. T. Sangowski, AE, Poznań 2001.
- [19] UW CSM, „Biuletyn Migracyjny” 2006 nr 5, Ośrodek Badań nad Migracjami Uniwersytetu Warszawskiego, www.migration-news.uw.edu.pl.

INSURANCES FOR MUSLIMS – CHALLENGES FACING THE CONTEMPORARY FINANCIAL MARKETS

Summary

Because of lack of separation of the secular and religious principles in many Islamic countries, there is need to create insurance products in compliance with Sharia law. It causes that the solutions are not allowed to include elements of:

- 1) uncertainty (*gharar*),
- 2) gambling (*maisir*),
- 3) interest (*riba*).

The development of Islamic insurance (*takaful*) and banking indicates that Muslim communities need the financial services. In the Polish insurance market, conception of *takaful* can be realized by properly formed and managed mutual insurance companies.