

ROBERT KUREK

Muzułmańskie ubezpieczenia na życie

Zachodzące w świecie muzulmańskim przemiany umożliwiły powstawanie specyficznych – charakterystycznych dla świata muzulmańskiego – usług finansowych. Ich częścią są także ubezpieczenia na życie, które w świecie muzulmańskim przyjęły postać rodziny takaful.

Brak jednej interpretacji doktryny religijnej i fakt, że muzulmanie wyznają wiarę w różnym stopniu spowodował, że rynek ubezpieczeń na życie krajów muzulmańskich jest bardzo zróżnicowany. W ujęciu organizacyjnym praktykowane są różne modele „rodziny takaful” (od takich, które nie są nastawione na zysk po takie, które zbliżone są do konwencjonalnych ubezpieczeń). W ujęciu wartościowym „rodziny takaful” w jednych krajach stanowią znaczny udział w PKB, a w innych tego typu ubezpieczenia nie występują w ogóle. W ujęciu przedmiotowym w jednych krajach dominują proste ubezpieczenia na życie, a w innych rozwinięte produkty ochronno-oszczędnościowe.

Ubezpieczenia prowadzone przez „rodziny takaful” „współistnieją” z konwencjonalnymi ubezpieczeniami, przez co obie formy są dla siebie konkurencją, jednak współistnienie to przynosi obu stronom także szereg korzyści. Wschodzące muzulmańskie ubezpieczenia na życie korzystają z doświadczenia, know how, kapitału oraz poznanych już mechanizmów i reguł rządzących się rozwojem ubezpieczeń. Świat zachodni zyskuje na innowacyjności i możliwości zagospodarowania nowych rynków zbytu. Konstrukcja ubezpieczeń „przyjaznych wyznawcom islamu” powoduje, że dzięki swoim cechom i zaletom są w stanie pozyskiwać klientów na całym świecie, niezależnie od ich wiary.

Wprowadzenie

W Polsce nie występują muzulmańskie produkty ubezpieczeniowe a ubezpieczenia zgodne z prawem muzulmańskim to zagadnienia raczej obce i nieznanne. Forma ubezpieczeniowa *takaful* i poznanie mechanizmu ubezpieczeń na życie świata muzulmańskiego pozwala jednak spojrzeć na ubezpieczenia konwencjonalne z nieco innej perspektywy.

Wyznawcom islamu religia zakazuje¹ zawierania konwencjonalnych ubezpieczeń, które zgodnie z regułami szaria’tu są sprzeczne z zasadami wyznawanej wiary. Jednak

1. Zakaz zawierania ubezpieczeń dotyczy tych, którzy są wyznawcami islamu i ściśle przestrzegają reguł koranicznych (muzulmanie religijni).

potrzeba zabezpieczania się przed skutkami ryzyka przyczyniła się do pojawienia się zmodyfikowanej ograniczeniami religijnymi formy ubezpieczeniowej – *takaful*. Może ona występować zarówno, jako *takaful* życiowe, jak i *takaful* niezyciowe². Muzułmańskie ubezpieczenia na życie – *family takaful* – swoją regularną postać przybrały dopiero na przełomie XX i XXI wieku, mimo że instytucja zobowiązania udzielenia pomocy, gdy ta okaże się konieczna i zasada solidarności znana jest jeszcze z czasów przedislamskich i istniała także wtedy, gdy w rozwoju konwencjonalnych ubezpieczeń zaczęły się pojawiać pierwsze ubezpieczenia na życie.

Celem tego opracowania jest charakterystyka specyfiki islamskich ubezpieczeń na życie – *family takaful* – formy ubezpieczeniowej, która w rozumieniu praw Koranu³ traktowana jest jako dopuszczalna i zgodna z zasadami wyznawanej wiary. Charakterystyka *family takaful* będzie tłem do ukazania zależności wynikających ze „współistnienia” konwencjonalnych i islamskich ubezpieczeń na życie, uwarunkowań rozwoju tych drugich oraz zasygnalizowania, że w przyszłości stanowić mogą one znaczącą alternatywę dla tradycyjnych ubezpieczeń na życie nie tylko w świecie muzułmańskim, ale także na Zachodzie.

1. Dopuszczalność ubezpieczeń na życie w islamie

System religijny świata islamu ma wprawdzie wspólne fundamenty i filary wiary, jednak nie jest monolitem. Kształtowany od VI w. naszej ery utworzył wiele nurtów i stał się bardzo zróżnicowany regionalnie. Odmienności etniczne, tradycje i zwyczaje związane z fundamentami religijnymi oraz historycznymi uwarunkowaniami wpływają także na niejednorodny poziom religijności, postawy wobec prawa koranicznego a także postawy wobec Zachodu.

Jako element nurtów rewitalizacji islamu, która ma miejsce od lat 60. wieku XX, w państwach muzułmańskich stopniowo zaczęły pojawiać się miejscowe odpowiedniki coraz to nowych produktów finansowych obecnych na Zachodzie. Wprawdzie rynek finansowy większości państw muzułmańskich wciąż jest zdominowany przez produkty konwencjonalne, to bazując na zgodnych z zasadami religijnymi tradycyjnych umowach *mudaraba*⁴ i *muszaraka*⁵ (tego typu umowy obowiązywały już w transak-

2. Zgodnie z literaturą zacytowaną w pracy (i nie tylko) powszechnie przyjęła się w połowie angielska nazwa dla odpowiednika ubezpieczeń na życie – *family takaful*. Dla ubezpieczeń niezyciowych wykorzystywana jest nazwa *general takaful*.
3. W islamie nie występuje zinstytucjonalizowany odpowiednik Kościoła, który ustalałby oficjalną wykładnię doktryny religijnej – stąd to, co dla jednego muzułmanina będzie uznawane za dopuszczalne może być dla innego niedopuszczalne, a samych interpretacji Koranu może być wiele, zależnie od szkoły prawa, kraju, regionu, tradycji i wielu innych czynników.
4. Kontrakt *mudaraba* jest porozumieniem pomiędzy dwiema lub większą liczbą osób, gdzie jedna lub więcej z tych osób dostarcza finansowania, podczas gdy pozostali prowadzą przedsięwzięcie. Celem takiego przedsięwzięcia jest prowadzenie handlu, działalność produkcyjna, czy też świadczenie usługi w celu wypracowania zysku. Zysk może być dzielony między finansującym a prowadzącymi przedsięwzięcie w uzgodnionych proporcjach. Strata jednak musi być pokryta przez finansującego w proporcji do jego udziału w całości kapitału finansującego przedsięwzięcie. Strata prowadzącego przedsięwzięcie polega na tym, że nie uzyska on spodziewanego zysku ze swej działalności.
5. *Muszaraka* jest porozumieniem pomiędzy dwiema lub większą liczbą osób. W przeciwieństwie do *mudaraba*, wszyscy wspólnicy wnoszą do przedsięwzięcia zarówno środki finansowe, jak

cyjach pomiędzy starożytnymi kupcami), możliwe okazało się pojawienie specyficznych usług finansowych, charakterystycznych dla świata muzułmańskiego, których częścią stały się także ubezpieczenia na życie w postaci *family takaful*.

Przez wiele lat znawcy⁶ prawa islamskiego nie znajdowali podstaw, aby konwencjonalne ubezpieczenia na życie traktować, jako zgodne z systemem wiary muzułmańskiej. Jednym z podstawowych problemów było „osadzenie” w regułach islamu stosunku prawnego między firmą ubezpieczeniową a ubezpieczającym, gdzie niematerialny przedmiot tej umowy – ochrona ubezpieczeniowa stanowił element wcześniej nieznanym i trudnym do zdefiniowania.

Ubezpieczenia na życie o charakterze ochronnym z założenia kłócą się z zasadami prawa koranicznego – życie traktowane jest bowiem jako dar od Boga i igranie nim (jakakolwiek spekulacja) jest niestosowne. Zawarcie „zakładu” – stawiając w grze samego siebie (swoje życie) oznacza pojawienie się elementu „gry losowej”, przekładające się na uzyskanie szansy na wygraną. Niepewność, spekulacja, hazard czy gra losowa, po arabsku zwane są *gharar* i nie powinny mieć miejsca. Uznanie wyniku losowego związanego z „niejasnymi warunkami umowy” (nie wiadomo czy wypłacone zostanie świadczenie, czy nie) oznacza przyjęcie przez ubezpieczającego nadmiernego ryzyka, gdzie wynik końcowy zależy od przypadku. Sytuacja taka po arabsku określana jest jako *majsir* i wszelkie umowy także powinny być wolne od takiego atrybutu⁷.

Według wielu muzułmańskich teoretyków ubezpieczenia na życie w islamie w ogóle nie są potrzebne ze względu na istnienie innego typu zabezpieczenia o charakterze społecznym – *zakatu*⁸. *Zakat* oznacza konieczność przekazywania jałmużny i jest jednym z pięciu obowiązków każdego muzułmanina (rodzaj podatku religijnego). Jego beneficjentami są ludzie potrzebujący – biedacy, wdowy, sieroty, inwalidzi, podróżni itp. Właśnie na *zakacie*, a nie z wykorzystaniem ubezpieczeń, powinna opierać się pomoc dla najbliższych w przypadku śmierci członka rodziny lub innego wypadku losowego.

Bardzo istotna jest również powszechnie znana zasada finansów islamskich zakazująca *riby*. Jest nią każda korzyść majątkowa i niemajątkowa, którą traktuje się, jako nieuczciwą i nieuzasadnioną, jeśli nie odpowiada jej wzajemne (równoważne) świadczenie⁹. *Riba* występuje w przypadku ubezpieczeń na życie o charakterze oszczędnościowym. Ubezpieczony otrzymuje sumę ubezpieczenia, którą sam opłacił w ratach i która to wiązała się z przyrostem wartości bez dostarczenia wzajemnego świadczenia. Taki rodzaj przyrostu jest rodzajem nieusprawiedliwionego uzysku, który jest niezgodny z prawem koranicznym. Poza tym konwencjonalne firmy ubezpieczeniowe inwestują

również są udziałowcami i sprawującymi zarząd, chociaż niekoniecznie w równym stopniu. Ich udział w zyskach może wynikać z porozumienia, ale udział w stratach musi być proporcjonalny do ich udziału w kapitale finansującym przedsięwzięcie.

6. Znawcy prawa islamskiego to zarówno islamiści – tj. osoby naukowo zajmujące się islamem, jak i prawnicy (teolodzy) muzułmańscy.
7. IIC, *Islam & Versicherung*, Islamic Insurance Consulting, za: <http://iic-hr.com/islam.html>
8. Górak-Sosnowska K., Kubicki P., *Zabezpieczenie społeczne w islamie*, „Polityka Społeczna” 2/2005, s. 25.
9. Mourad S., Pacic J., *Fiqh II: Handels-, Arbeits- und Eigentumsrecht, Erbrecht, Strafrecht, Gerichtsverfahren*, Deutscher Informationsdienst über den Islam (DIIdI) e.V., Karlsruhe 2008, s. 53.

swoje pieniądze w aktywa, które ukierunkowane są na osiągnięcie *riby*. Niezgodna z zasadami szari'atu jest także sytuacja, gdy ubezpieczający zapłaci należne składki z opóźnieniem. Naliczone przez firmę ubezpieczeniową dodatkowe opłaty (odsetki za zwłokę) także traktowane są jako nieuzasadniona korzyść¹⁰.

Wspomniane już *gharar* i *majsir* są również obecne w ubezpieczeniach na życie z funduszami inwestycyjnymi (kapitałowymi), gdzie obydwie strony biorą udział w umowie i gdzie żadna ze stron nie wie nawet czy jej wynikiem będzie zysk, czy strata, ani jakie wartości osiągną. Jest to kolejny istotny powód, dla których ubezpieczenia życiowe (w tym przypadku z funduszem kapitałowym) nie mogą być traktowane jako dozwolone. Wszelkie kapitałowe i ochronne formy ubezpieczeń na życie organizowane na zasadach komercyjnych są niezgodne z regułami szari'atu.

Zawieranie umów obarczonych atrybutami *riby*, *gharar* i *majsir* oznacza ignorowanie zasad koranicznych i jest nieakceptowane (niedopuszczalne) przez wyznawców islamu. Jednak problem *riby* i traktowanie niezgodności ubezpieczenia na życie o charakterze oszczędnościowym z prawem szari'atu rozwiązany został dzięki spółkom (funduszom) *takaful*. Poprzez dobrowolny charakter wpłat (składki na ryzyko traktowane są jako dotacje – *tabarru*), wspólnemu podziałowi osiągniętych nadwyżek¹¹ i dzięki jasno określonej rodzajowi umowy (umowy bazują na znanych w tradycji islamskiej umowach biznesowych) jest ona wolna od niepewności i hazardu oraz przejęcia ryzyka i przez to traktowana przez interpretatorów prawa koranicznego, jako zgodna z zasadami wyznawanej wiary. Natomiast, aby ubezpieczenia na życie o charakterze ochronnym mogły być dopuszczone i uznane, jako zgodne z regułami religii, muszą zaistnieć określone okoliczności w życiu osoby, która chce się ubezpieczyć¹². Tradycyjnie, pomoc w przypadku śmierci członka rodziny lub innego wypadku losowego powinna pochodzić z kręgu rodziny. Jeżeli pomocy miałby udzielić ktoś z zewnątrz (a nie rodzina), to aby zachować „rodzinny” charakter udzielanej pomocy, firmy prowadzące ubezpieczenia na życie zwane są rodzinnymi *takaful* (*family takaful*).

10. Kurek R., *Ubezpieczenia a reguły islamu*, w: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 70 – *Finanse i rachunkowość – teoria i praktyka*, red. nauk J. Adamek, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 98-99.

11. Ewentualne zyski mogą powstać tylko z inwestowania przekazanych do funduszu środków i dzielone są między uczestników funduszu, ale nawet te zyski (nadwyżki) – według niektórych prawników muzułmańskich – powinny być przekazywane na cele dobroczynne, bowiem traktowane są jako nieuzasadniony uzysk (celem działalności *takaful* nie powinno być osiąganie nadwyżek dla uczestników, tylko krycie ryzyk zagrażających uczestnikom funduszu).

12. Zanim zaczęły się pojawiać *family takaful* osoby, które chciały postępować zgodnie z zasadami wyznawanej wiary a jednocześnie chciały zawrzeć tradycyjne ubezpieczenie na życie na zasadach komercyjnych (co było sprzeczne z regułami Koranu) mogły uzyskać indywidualną zgodę muftiego (duchownego, który wydaje opinie prawne związane z prawem koranicznym) na zawarcie takiego ubezpieczenia. Okolicznością umożliwiającą zawarcie ubezpieczenia było np. ograniczenie praw do spadku po zmarłym (stąd potrzeba dodatkowego zabezpieczenia).

2. Organizacja i przedmiot działalności *family takaful*

W ogólnym ujęciu *takaful* jest koncepcją solidarności społecznej, współpracy i wzajemnego wspomagania się w przypadku strat (zdarzeń losowych) członków przynależnych do *takaful*. *Takaful* określany jest najczęściej jako „muzułmańska koncepcja ubezpieczenia” i jest taką formą, która przewiduje rozdzielenie kapitału akcjonariuszy od środków ubezpieczających. Przełożenie zasad szaria’tu na organizację *takaful* może następować różnymi sposobami, co wynika z faktu, że różne są interpretacje islamskiego prawa. Podstawowy podział obejmuje *takaful* nastawione na zysk i *takaful non-profit*. Te ostatnie są najbliższe islamskiej etyce gospodarczej i stosowane są szczególnie przy małych grupach (grupy samopomocowe). Organizacyjnie wyodrębniły się jednak różne modele *takaful*. Można wyróżnić dwa najczęściej wykorzystywane: *mudaraba* i *wakala*¹³ oraz model hybrydowy, stanowiący kombinację tych dwóch. Możliwy jest także tzw. czysty *takaful* – model *tabarru* (*non-profit*) oraz specyficzna odmiana modelu *wakala* pod nazwą *wakf*, który ma charakter fundacji.

Operator *takaful*, najczęściej spółka akcyjna, otrzymuje ustaloną z góry, stałą opłatę (w modelu *wakala*) za swoje usługi lub też wynagrodzenie zależne od wypracowanego zysku (w modelu *mudaraba*). Ewentualna strata techniczna (pochodząca z operacji ubezpieczeniowych) nie jest pokrywana przez operatora tylko przez uczestników *takaful*, którzy mają także prawo do udziału w osiągniętej nadwyżce. Możliwa jest sytuacja, że operator udzieli nieoprocentowanej pożyczki na pokrycie deficytu w funduszu, która spłacona zostanie przyszłymi nadwyżkami. Wśród spółek najczęściej występują modele mieszane – te w odniesieniu do działalności techniczno-ubezpieczeniowej bazują na modelu *wakala*, natomiast w działalności inwestycyjnej na modelu *mudaraba*.

Termin *family takaful*, jak już wcześniej zostało wspomniane, traktowany jest jako „solidarność rodzinna” w miejsce określenia „ubezpieczenia życiowe”¹⁴. Jednak by ubezpieczenia te mogły zaistnieć wykorzystane zostały znane w islamie zasady *mudaraba* (udziały w zyskach i stratach), *tabarru* (datek, dotacja) oraz *ta’awun* (współpraca, wzajemność, solidarność). Dzięki nim możliwe jest „ominięcie” zakazanych przez prawo koraniczne reguł i przedmiotem działalności *family takaful* mogą być zarówno umowy kapitałowe, jak i ochronne¹⁵.

Uczestnik funduszu *family takaful* jest zobowiązany do regularnego płacenia składek przez przewidziany okres uczestnictwa. Spółka *takaful* lub operator funduszu oraz uczestnik zawierają długoterminową umowę, która bazuje na zasadzie *mudaraba*. Uczestnik sam decyduje, jaką wysokość składek zamierza płacić, jednak nie mniej niż minimum przewidziane przez spółkę. Każda płatność ewidencjonowana jest na dwóch odrębnych kontach: imienne konto uczestnika oraz specjalne konto funduszu. Zasadniczą część zapisywana jest wyłącznie na koncie oszczędnościowym uczestnika, natomiast pozostała część na specjalnym koncie wszystkich uczestników, jako darowizna

13. UNIQA, *Islamische Produkte und Krankenversicherung als zusätzliche Wachstumstreiber*, UNIQA, http://www.ots.at/presseaussendung.php?schluesel=OTS_20080522_OT0036.

14. Ayuh M., *Grundlagen des islamischen Versicherungswesens*, Islamic Finance, za: <http://islamische-finanzenleistungen.blogspot.com/2007/08/grundlagen-des-islamischen.html>.

15. Obaidullah M., *Islamic Financial Services*, Islamic Economics Research Centre, Jeddah 2005, s. 141.

(*tabarru*) przewidziana na wypadek wypłat. Właśnie z tych środków korzystają beneficjenci funduszu. Procentowy stosunek *tabarru* do całkowitej składki liczony jest według zasad aktuarialnych. Płatności przekazane do *takaful* – już jako jedna pula środków – stanowią wspólny fundusz inwestowany w sposób zgodny z zasadami szari’atu. Zyski pochodzące z tych inwestycji są dzielone między uczestników i spółkę według wcześniej ustalonej proporcji – np. 20:80¹⁶. Jeśli jednak wystąpią straty, to pokrywane są wyłącznie przez uczestników z konta funduszu, wcześniej utworzonego specjalnie na ten cel (zasada solidarności – *ta’awun*).

3. Zasady inwestowania środków funduszu ubezpieczeniowego

Środki finansowe inwestowane przez operatora muszą być inwestowane w spółki lub przedsięwzięcia, które są zgodne z regułami szari’atu¹⁷. Jedną z podstawowych zasad jest przestrzeganie wspomnianego już zakazu oprocentowania (*riba*), co ogranicza możliwości zainwestowania zgromadzonych w ramach funduszu ubezpieczeniowego środków (np. niezgodne jest deponowanie środków na rachunku terminowym w banku konwencjonalnym lub nawet inwestowanie w papiery wartościowe o stałym oprocentowaniu). Należy również przestrzegać pozostałych zasad biznesowych charakterystycznych dla ekonomii muzułmańskiej: zakazu hazardu (spekulacji), wolności od ryzyka i nawiązywania kontraktów w warunkach niepewności, co oznacza, że wszelkiego rodzaju instrumenty finansowe z elementami gry losowej (instrumenty pochodne, fundusze *hedgingowe*) są *haram* (nielegalne)¹⁸. Ponadto ewentualne inwestycje powinny wspierać tylko te przedsięwzięcia lub produkty, które nie są przez Koran zabronione. Nie mogą być także dokonywane w branżach uważanych za „nieczyste”: np. hazard, pornografia, obrót bronią, alkoholem czy wieprzowiną. Weryfikacja tych reguł wymaga obecności we władzach zarządzających specjalnych organów nadzorujących działalność inwestycyjną *family takaful*, których istotą jest sprawdzenie czy lokowanie środków funduszu ubezpieczeniowego jest *halal* (dozwolone, zgodne z prawem muzułmańskim). W szczególowym przełożeniu na możliwości inwestycyjne oznacza to, że¹⁹:

- 1) niedozwolone jest nabywanie akcji spółek, których działalność:
 - dotyczy oferowania usług finansowych bazujących na stopie procentowej (np. banki),
 - polega na wytwarzaniu lub handlu produktami zaliczanymi do kategorii *haram*, np. alkoholem, wieprzowiną i bronią,

16. *Ibidem*, s. 136.

17. Jeżeli zdarzy się, że środki zainwestowane zostaną w przedsięwzięcia, których część lub całość zysku uzyskiwana jest w sposób niezgodny z zasadami wiary wówczas obowiązkiem muzułmanina jest przeciwstawienie się takiemu działaniu (np. na Zgromadzeniu Akcjonariuszy), a uzyskaną w ten sposób dywidendę (udział w zysku) należy przekazać na cele charytatywne.

18. Al-Fil G., *Islamic Finance: Auf dem Prüfstand*, http://www.pme.ch/de/artikelanzeige/artikelanzeige_print.asp?pkBerichtNr=133608.

19. Hucik Gaicka S., *Co wiemy o islamskich funduszach inwestycyjnych?*, http://www.inwestycje.pl/fundusze_inwestycyjne/co_wiemy_o_islamskich_funduszach_inwestycyjnych_;16380;0.html (11.12.2008).

- powiązana jest z przedsięwzięciami, gdzie istotą funkcjonowania jest ryzyko (np. konwencjonalne firmy ubezpieczeniowe, kasyna gier),
 - związana jest z rozrywką (np. dyskoteki, kina, domy publiczne),
- 2) niedozwolone jest nabywanie akcji spółek, których działalność podstawowa jest wprawdzie dopuszczalna, jednak część wypracowanego zysku pochodzi z lokowania środków pieniężnych na oprocentowanym rachunku (zakazana riba), bądź udzielają one pożyczek, za które otrzymują wynagrodzenie;
 - 3) niedozwolone jest nabywanie akcji spółek, których wizerunek został naruszony poprzez nieetyczne działania.

Inwestowanie na rynkach finansowych, przy wymienionych ograniczeniach, wymaga obecności stosownych instrumentów. Na rynkach krajów islamskich wraz z rozwojem sektora finansowego, pojawia się coraz więcej możliwości inwestycyjnych, jako specjalna oferta dla spółek *takaful*, banków, funduszy inwestycyjnych i innych podmiotów sektora finansowego poszukujących rentownego zastosowania dla posiadanych środków.

Wśród dozwolonych (dopuszczalnych) instrumentów finansowych są akcje spółek, które inwestują zgodnie z zasadami wiary, ale jako alternatywa dla konwencjonalnych papierów dłużnych stosowane są także specyficzne obligacje islamskie o nazwie *sukuk*²⁰. *Sukuk* nie przynoszą odsetek i mają podobne cechy jak tradycyjne, dłużne papiery wartościowe (certyfikaty inwestycyjne), jednak z tą różnicą, że są zabezpieczone aktywami. W swej istocie *sukuk* skupia się na rodzaju składników majątkowych, a nie na emitencie (z religijnego punktu widzenia ważne jest „kto” inwestuje, ale ważniejsze jest w „co” inwestuje). Emitent *sukuk* (spółka celowa) nabywa aktywa rzeczowe, które przekazuje (wypożycza) innemu podmiotowi w zamian za ustalone okresowe płatności (rodzaj czynszu dzierżawnego). Nabycie aktywów finansowane jest środkami pochodzącymi z emisji *sukuk*, natomiast posiadacze *sukuk* otrzymują wynagrodzenie zależne od dochodów z udostępnienia aktywów, ponosząc jednocześnie ryzyko kredytowe związane z całą operacją. *Sukuk* mogą reprezentować udziały we własności aktywów, długu, projekcie lub firmie²¹. Przynależące do *sukuk* przedmioty (obiekty) lub interesy mogą być oparte o różne umowy: kontrakty typu *idżara* (*leasing*), *istisna* (rodzaj długoterminowego finansowania produkcji), *mudaraba*, *muszaraka* lub inne umowy, pod warunkiem, że zgodne są z zasadami szaria'tu²². Mimo szybkiego wzrostu islamskich usług finansowych i emisji instrumentów finansowych zgodnych z regułami szaria'tu wciąż występuje ich niedobór. W okresie od 2001 r. do 2007 r. światowy wolumen *sukuk* wzrósł z 1 mld USD do 35 mld USD, a całkowita wartość islamskich inwestycji w 2006 r. szacowana była na 530 mld USD²³. Zgodnych z szaria'tem bezodsetkowych papierów dłużnych brakuje przede wszystkim w obszarze długoterminowego inwestowania, przez co specjalizujące się w długoterminowych umowach na życie *family takaful*

20. Samo słowo *sukuk* jest liczbą mnogą od słowa *sakk*, z którego wywodzi się słowo czek.

21. Karwowski J., *Finanse islamskie a kryzys*, w: „Finanse 2009 – Teoria i praktyka. Bankowość”. Zeszyty Naukowe nr 548, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009, s. 42.

22. Mahlkecht M., *Islamic Finance*, WILEY-VCH Verlag GmbH&Co, Weinheim 2008, s. 313-314.

23. Swiss Re, *Versicherung in Emerging Markets: Überblick und Aussichten für islamische Versicherungen*, Swiss Re Economic Research&Consulting, Sigma 2008 Nr 5, s. 43.

zmuszone są do inwestowania w lokalne akcje lub nieruchomości o wysokim stopniu ryzyka i niskiej płynności i mają także małe możliwości dywersyfikacji ryzyk lokatami, które gwarantują stałą stopę zwrotu.

Ocena papierów wartościowych lub podmiotów je emitujących pod kątem zgodności z zasadami prawa muzułmańskiego wymaga obecności specjalistów oraz znawców zasad inwestowania także poza władzami zarządzającymi *takaful*. W roli niezależnych ekspertów pojawiły się na rynku również instytucje zewnętrzne. W 2002 r. powstała pierwsza agencja *ratingowa* (*Islamic International Rating Agency – IIRA*²⁴) specjalizująca się w nadawaniu not *ratingowych* instrumentom finansowym pod kątem ich zgodności z zasadami wiary.

Instrumenty inwestycyjne, które nie kłócą się z przestrzeganiem muzułmańskich zasad biznesowych są także obecne w świecie zachodnim. W 1999 r. uruchomiony został Dow Jones Islamic Market Index, który stał się wiodącym indeksem islamskim²⁵, 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 szari'atu – odpowiadało to potrzebom inwestycyjnym rosnącego islamskiego sektora finansowego.

4. Ogólna charakterystyka rynku ubezpieczeń na życie w świecie islamskim

Pomimo zakazów i niezgodności z zasadami wiary potrzeba zabezpieczenia, szczególnie towarzyszących działalności gospodarczej ryzyk spowodowała, że tradycyjne ubezpieczenia silnie wrosły w gospodarkę krajów islamskich. Intensywny rozwój typowo islamskich ubezpieczeń (także *family takaful*) zapoczątkowany został dopiero na przełomie XX i XXI wieku²⁶. Wprawdzie technika ubezpieczeniowa oparta na *takaful* już

24. IIRA, *Vision and Mission*, za: <http://www.iirating.com/visionmission.asp>.

25. Jako uzupełnienie należy dodać, że Dow Jones uruchomił także w Mumbai Dow Jones Dharma Indexes (indeks globalny i indeksy krajowe), które mierzą rezultaty wybranych firm, w oparciu o kodeks moralny i wartości hinduizmu, buddyzmu, sikhizmu i dżinizmu.

26. W 1977 r. *fatwa* Rady Uczonych Światowej Ligi Muzułmańskiej (Fiqh Council of Muslim World League) uznała komercyjne ubezpieczenia, jako *haram* (nielegalne, zakazane), jednak wskazała, że alternatywną umową, szanującą islamskie tradycje jest „ubezpieczeniowa umowa udzielania sobie gwarancji” – *takaful*. Na podstawie tego orzeczenia już w 1979 r. w Sudanie powstała pierwsza spółka *takaful*. Jednak zróżnicowanie świata islamskiego powodowało, że nie wszędzie orzeczenie tej *fatwy* było respektowane i w wielu krajach islamskich ubezpieczenia wciąż były zakazane. Dopiero w 1985 r. na forum już całego świata islamskiego Rada Organizacji Konferencji Islamskiej (Fiqh Council of the Organisation for the Islamic Conference) potwierdziła wprawdzie, że komercyjne ubezpieczenia nie są dozwolone, ale zaaprobowała formułę *takaful* jako stosowną alternatywę dla konwencjonalnych ubezpieczeń w pełni zgodną z zasadami szaria'tu. Lata 1977 i 1985 stały się punktem wyjścia dla rozwoju ubezpieczeń w formie *takaful*. Pierwsza na świecie typowa spółka ubezpieczeniowa *takaful* (Sudanese Islamic Insurance Company) powstała w 1979 r. W 1984 r. w Malezji uchwalony został specjalny akt prawny regulujący funkcjonowanie spółek *takaful* (Malaysian *Takaful* Act). Jednak wzrost ilości zawieranych ubezpieczeń oraz ukształtowanie się rynku ubezpieczeniowego *takaful* (duża ilość spółek, pośrednicy, reasekuratorzy) nastąpił dopiero na przełomie XX i XXI wieku. Za: The World *Takaful* Report 2008 – Highlighting a New Growth Opportunity in Islamic Finance, Ernst & Young, s. 14; [http://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) oraz Ta'min – *Versicherungen und isla-*

wcześniej zdobywała coraz więcej zwolenników, to jednak w skali całego świata ubezpieczeniowego były to zaledwie lokalne nisze rynkowe.

W 2007 r. konwencjonalne ubezpieczenia stanowiły ok. 95 proc. wszystkich ubezpieczeń zawartych w krajach islamskich, podczas gdy 5 proc. udział ubezpieczeń *takaful* wartościowo oznaczał 1,7 mld USD zbioru składki²⁷. Imponująca była jednak dynamika wzrostu – w okresie od roku 2004 do 2007 sprzedaż produktów *takaful* wzrastała średniorocznie o 26 proc. (po uwzględnieniu inflacji), natomiast zgodnie z szacunkami do roku 2015 wartość zebranych przez *takaful* składek miałyby wzrosnąć do 17 mld USD, stanowiąc 10 proc. wszystkich ubezpieczeń regionu²⁸. Według innych danych w 2008 r. spółki *takaful* zebrały ponad 5 mld USD, a na koniec 2010 r. globalny zbiór składek spółek *takaful* szacowany jest na 8,9 mld USD²⁹. Mimo że ubezpieczeniowe produkty islamskie wciąż są na początku swojego rozwoju to aż 40 proc. tych ubezpieczeń przypada na *family takaful*³⁰, podczas gdy w przypadku konwencjonalnych ubezpieczeń stosunek życiowych do niezyciowych (wg danych za 2008 r.) liczony dla 15 krajów muzułmańskich, wynosi ok. 18 proc.³¹.

Jak wcześniej zostało wspomniane świat islamski nie jest monolitem. Próby islamiзації życia w jego najróżniejszych wymiarach w zależności od kraju przebiegły w różny sposób powodując, że odmiennie ukształtowały się tradycje oraz podejście i konsekwencja w stosowaniu zasad wiary. Zróżnicowany jest także poziom rozwoju gospodarczego, lepiej lub słabiej uregulowane systemy prawne, a także praktykowane formy ubezpieczeniowe. Kilka krajów, w których ubezpieczenia *takaful* zaistniały należy wyróżnić ze względu na ich znaczenie w charakterystyce islamskich ubezpieczeń na życie. Malezja ma najbardziej rozwinięty rynek *takaful* ze specjalnym, tematycznym ustawodawstwem. Branża *family takaful* rozwija się tam równolegle z konwencjonalnymi ubezpieczeniami i charakterystyczny jest przeważający udział ubezpieczeń życiowych (głównie kapitałowych) nad niezyciowymi (56 proc. wg danych za 2008 r.). Indonezja to kraj o największym na świecie udziale społeczności muzułmańskiej i bardzo niskim dochodzie przypadającym na 1 mieszkańca. Ochronne ubezpieczenia życiowe dominują w strukturze ubezpieczeń konwencjonalnych (ok. 65 proc. wg danych za 2007 r.). Branża *takaful* jest wciąż jeszcze niewielka, ale ze znaczącym potencjałem wzrostu. Najbardziej charakterystyczna dla tego kraju jest liczna obecność małych spółek *taka-*

misches Recht; Themen rund um den Islam; <http://www.ansary.de/Islam/Fetwa%20Versicherung.html>.

27. 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.

28. Swiss Re, *Versicherung in... op.cit.*, s. 40.

29. Ernst&Young, *The World Takaful Report 2010 – Managing performance in a recovery*, s.32 za: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/World_Takaful_Report_2010/\\$FILE/EY-WTR-2010-Report.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/World_Takaful_Report_2010/$FILE/EY-WTR-2010-Report.pdf)

30. Atiqzafar K., *Takaful: Concepts and Models*, Takaful Management – Workshop, Nov 3, 2009, s. 23; za: www.alhudacibe.com/images/presentations/.../Islamic%20InsuranceDLC.ppt.

31. Ze względu na dostępność statystyk obliczenia dokonane były dla grupy D-8 (rozwijających się krajów muzułmańskich: Iran, Indonezja, Egipt, Malezja, Turcja, Pakistan, Nigeria i Bangladesz) oraz 7 muzułmańskich krajów Bliskiego Wschodu: ZEA, Katar, Liban, Kuwejt, Oman, Arabia Saudyjska, Syria. Kazi A., *Present scenario and future potentials of takaful*, s. 6-7 za: <http://www.ibtra.com/pdf/Present%20Scenario%20and%20Future%20Potentials%20of%20Takaful.pdf>.

ful. Prowadzone przez nie „mikroubezpieczenia” mają zastosowanie głównie w prostych ubezpieczeniach na życie, obejmujących ochronę skutków ryzyka śmierci, i w ubezpieczeniach wypadkowych³². Arabia Saudyjska to jeden z najlepiej rozwiniętych gospodarczo krajów Bliskiego Wschodu, który posiada nieograniczony potencjał wzrostu dla ubezpieczeń typu *family takaful*. Jest to także „modelowy” przykład, gdzie w kapitałowych ubezpieczeniach na życie (w postaci *takaful*) występują modele mieszane – te w odniesieniu do działalności techniczno-ubezpieczeniowej bazują na modelu *wakala*, natomiast w działalności inwestycyjnej na modelu *mudaraba*. Zjednoczone Emiraty Arabskie (ZEA) to kraj z dynamicznie rozwijającą się gospodarką, gdzie występuje najbardziej rozwinięty rynek ubezpieczeń konwencjonalnych, ale w obszarze ubezpieczeń niezyciowych. Ubezpieczenia *family takaful* pojawiają się tam, jako znacząca alternatywa i z dużymi perspektywami wzrostu. Bahrajn to niewielki rynek ubezpieczeniowy, ale posiada uregulowane ramy prawne i nadzorcze, a mieszkańcy dopiero dostrzegają możliwość zaspokajania potrzeb zabezpieczenia rodziny lub długoterminowego oszczędzania w spółkach *family takaful*. W przypadku Kataru i Syrii ubezpieczenia niezyciowe są znaczącym elementem sektora finansowego, podczas gdy tradycyjne ubezpieczenia na życie mają minimalny udział w strukturze ubezpieczeń. W niektórych krajach muzułmańskich *family takaful* pojawiają się dopiero jako nowość. W Pakistanie dopiero w 2007 r. po raz pierwszy zaoferowane zostały indywidualne ubezpieczenia na życie o charakterze oszczędnościowym (jako *family takaful*) dystrybuowane za pośrednictwem banków³³. W Sudanie model *takaful* opiera się wyłącznie na zasadzie wzajemności (uczestnicy *takaful* są właścicielami funduszu i spółki), podczas gdy przepisy prawa innych krajów muzułmańskich nie są aż tak restrykcyjne. Charakterystyczny jest także niewielki kraj Brunei, w którym mająca tam siedzibę spółka *takaful* (ubezpieczenia niezyciowe) – Takaful IBB Berhad – należała do największych firm wśród islamskich instytucji ubezpieczeniowych, której aktywa inwestowane są zgodnie z zasadami szari’atu (stan na 2006 r.)³⁴.

W ujęciu organizacyjnym praktykowane formy (modele) *family takaful* także są różnicowane: od takich, które nie są nastawione na zysk (*non-profit*) i bazują wyłącznie na zasadzie wzajemności (model *tabarru*), po takie, które zbliżone są do konwencjonalnych ubezpieczeń, ale inwestycje dokonywane są zgodnie z zasadami szari’atu (Iran). W azjatyckich krajach Pacyfiku (Malezja) dominuje model *mudaraba*, natomiast w krajach regionu Środkowego Wschodu (Iran, Afganistan) oraz Indiach model *wakala*³⁵, przy czym jedynie w Pakistanie znaleźć można jego specyficzną odmianę – model *wakf*³⁶. W Bahrajnie narzucona przez prawo jest forma pośrednia (kombinacja modelu

32. Od początku 2006 r. mikroubezpieczenia w postaci *takaful* w Indonezji oferuje także firma Allianz. Adresowane są do obywateli o niewielkich dochodach i zachowują „rodzinny charakter”. Za: Allianz, *Erstmals auch islamische Mikroversicherungen*, Life PR, <http://www.lifep.de/pressemitteilungen/allianz-se/boxid-30370.html>.

33. FWU Gruppe, *Markteintritt mit Takaful-Produkten in Pakistan*, open PR, za: www.openpr.de/news/175944/FWU-Gruppe-Markteintritt-mit-Takaful-Produkten-in-Pakistan.html.

34. *Top 500 Financial Islamic Institutions*, The Banker 2007/11, za: <http://ribh.files.wordpress.com/2008/01/top-500-islamic-financial-institutions-the-banker-november-2007.pdf>.

35. Ayuh M., *Grundlagen des islamischen...*, op.cit.

36. *Wakf (waqf)* w prawie muzułmańskim oznacza fundację (zapis) na cele religijne, publiczne i charytatywne i stanowi instytucjonalną formę spełniania nakazanego przez islam obo-

wakala i mudaraba). W przypadku *family takaful*, tak jak w przypadku każdego innego ryzyka związanego z prowadzeniem działalności ubezpieczeniowej, pojawiła się konieczność ich reasekuracji. W 2006 r. w Dubaju (ZEA) Swiss Re utworzył pierwszą na świecie *family retakaful*, spółkę specjalizującą się w reasekurowaniu „rodziny” *takaful*³⁷.

5. Ubezpieczenia *family takaful* a konwencjonalne ubezpieczenia na życie

Bez względu na kraj, region, wyznawane wartości, czy poziom religijności, chęć realizacji potrzeby bezpieczeństwa jest taka sama. Przedmiot oferowanej przez *family takaful* ochrony ubezpieczeniowej jest porównywalny (identyczny), jak w przypadku konwencjonalnych ubezpieczeń na życie. Dla potencjalnych klientów islamska alternatywa w postaci *takaful* oferuje proste ubezpieczenia na wypadek śmierci lub inwalidztwa. Oferuje także ubezpieczenia zaopatrzenia dzieci, czy też ochronne, jako zabezpieczenie kredytu, a także jest w stanie zabezpieczyć potrzeby w obszarze długoterminowego oszczędzania³⁸ (z funduszem kapitałowym, na dożycie). Oprócz ubezpieczeń o charakterze indywidualnym występują również ubezpieczenia grupowe (grupy i organizacje: centra islamskie, kluby, grupy pracownicze), które pokrywają ryzyko śmierci naturalnej lub jako następstwo wypadku, a także inwalidztwo, pokrycie kosztów pogrzebu, hospitalizacji itp.

Zgodność większości teologów muzułmańskich co do zakazu zawierania konwencjonalnych ubezpieczeń a możliwości korzystania z alternatywnej formy w postaci *takaful*³⁹, stała się znaczącym impulsem dla rozwoju tych drugich. Perspektywy wzrostu i dynamika wzrostu (wcześniej przytoczone dane finansowe) sugerują, że w przyszłości konwencjonalne ubezpieczenia w świecie islamskim zaczną tracić na znaczeniu – szczególnie w obszarze ubezpieczeń życiowych. Jednak rozwój ubezpieczeń *family takaful* następuje nie tylko w krajach muzułmańskich. W 2008 r. w Europie żyło ok. 38 mln muzułmanów, z czego ok. 10 mln w Europie Zachodniej – Wielka Brytania, Francja, Niemcy⁴⁰. W Rosji liczba mieszkańców wyznających islam to prawie 16,5 mln⁴¹. W Stanach Zjednoczonych liczba muzułmanów szacowana jest na ok. 6-7 mln (stan na rok 2006)⁴². Możliwość zaoferowania produktów *family takaful* na tych rynkach to

wiązku dawania jałmużny (<http://encyklopedia.pwn.pl/haslo.php?id=3993473>). Funkcjonowanie wakfu w ubezpieczeniach w Pakistanie wynika z interpretacji zapisów Koranu w tym kraju, zgodnie z którymi wakf jest jedyną dopuszczalną formą dla ubezpieczeń *takaful*.

37. Al-Fil G., *Islamic Finance... op.cit.*

38. Przykładem mogą być oferowane w Malezji zróżnicowane fundusze oszczędnościowe w ramach *family takaful*: edukacyjne, hipoteczne, medyczne i szpitalne, emerytalne a nawet specjalne fundusze oszczędnościowe, oddzielnie przeznaczone dla kobiet lub mężczyzn. Za: CIMB AVIVA, *EasyLife Takaful Series*, CIMB AVIVA, <http://www.cimbaviva.com/family-takaful.html>.

39. Wyjaśnienie w przypisie 26.

40. Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life, *Mapping the Global Muslim Population*, October 2009, s. 7; za: <http://pewforum.org/newassets/images/reports/Muslimpopulation/Muslimpopulation.pdf>.

41. *Ibidem*, s. 7.

42. Nalborczyk A., *Islam w USA*, http://www.muzulmanie.com/index.php?option=com_content&task=view&id=46&Itemid=72.

zupełnie nowy, „równoległy” rynek ubezpieczeń na życie. Rynek ten wprawdzie dopiero się kształtuje, jednak już teraz stanowi dla konwencjonalnych firm ubezpieczeniowych znaczącą płaszczyznę konkurencji, o ile ubezpieczenia oferowane są przez pojawiające się firmy *takaful*. Potrzeby rynku mogą być także wykorzystane przez tradycyjne firmy do zyskania nowych (lub utrzymania starych) klientów, o ile będą w stanie zaoferować ubezpieczenia „przyjazne” wyznawcom islamu. Wiele międzynarodowych firm ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych założyło spółki *takaful* lub przynajmniej tylko otworzyło „okienka islamskie”, przez które oferują produkty zgodne z prawem szaria’tu zarówno na islamskich, jak i rodzimych rynkach. Dzięki swej reputacji i fachowości, a także *know-how*, dodają rynkowi *family takaful* potencjału wzrostowego i przyczyniają się do ich popularyzacji.

Pomimo zgody na zawieranie ubezpieczeń w postaci *takaful*, wielu muzułmanów wciąż jest zdania, że ubezpieczenia na życie nie są dozwolone (uważają, że *takaful* to „omijanie” zasad religijnych), co ogranicza możliwości rozwojowe rynku. W obszarze długoterminowego oszczędzania pewną barierą są także przez stulecia kultywowane tradycje, w których kładziono nacisk na pomoc z wykorzystaniem więzi rodzinnych, co na swój sposób ogranicza przezorność i konieczność dbania o zabezpieczenie starości. W przełamaniu tych tradycji pomocne mogą się okazać zachodnie koncerny ubezpieczeniowe działające na rynkach islamskich. Wykorzystując swój potencjał oraz znając podatność ludzi na reklamę są w stanie „dotrzeć” do świadomości mieszkańców tych krajów oraz podkreślić istotę i sens zawierania ubezpieczeń. Wprawdzie oferta adresowana będzie do potencjalnych nabywców konwencjonalnych ubezpieczeń, jednak podniesie to ogólną świadomość ubezpieczeniową, na czym skorzystają także oferenci *family takaful*.

W krajach muzułmańskich, oprócz zasad religijnych, „przewagę” nad konwencjonalnymi ubezpieczeniami na życie *family takaful* zyskują także, poprzez zastosowanie w tych obszarach, gdzie występują małe i proste ryzyka, tzw. „mikro-ryzyka”. Ryzyka takie dają się łatwo „objąć” i podzielić na członków funduszu *takaful*, a ubezpieczenia na życie w formie *microtakaful* pojawiają się w tych regionach, gdzie systemy zabezpieczenia socjalnego aktywne są w niewystarczającym stopniu lub nie istnieją w ogóle, a dla tradycyjnych ubezpieczycieli zbyt wysokie są koszty dotarcia do odbiorców. Dla ubogich, religijnych muzułmanów ubezpieczenia oferowane w ramach *microtakaful* są jedyną możliwością zabezpieczenia egzystencjalnych ryzyk (ciężkie choroby, inwalidztwo, śmierć bliskich)⁴³.

Ubezpieczenia życiowe w postaci *takaful* są dopiero w początkowej fazie rozwoju, jednak już można mówić o wymiernych korzyściach także dla świata zachodniego. Nowe technologie sprzedaży, kształtowanie specjalnych warunków ubezpieczenia (*microtakaful*), badania nad rozwiązaniami dopasowywanymi do rynków lokalnych, poszukiwanie produktów dopasowanych do całych zbiorowości, techniki obniżania kosztów itd. są elementami stanowiącymi dobro wytworzone. Rozwiązania wypracowane przez wiele zachodnich firm, aktywnych na „tamtych” rynkach, mogą być przeniesione i wykorzystane na rynkach tradycyjnych, korzystnie wpływając na rozwój ubezpieczeń

43. Adamek J., *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 113.

świata zachodniego, których innowacyjność ograniczona jest zamkniętym kręgiem wieloletnich tradycji⁴⁴.

Zaistnienie znaczącego rynku finansowego w świecie muzulmańskim, z jego specyficznymi instrumentami i oryginalnymi technikami finansowania, zostało także wykorzystane przez zachodnie fundusze inwestycyjne (również firmy prowadzące ubezpieczenia z funduszem kapitałowym). Zaczęły powstawać „tematyczne” fundusze (islamskie), jak i nastąpiło dywersyfikowanie portfeli inwestycyjnych o instrumenty, które nie są skorelowane z tradycyjnym rynkiem kapitałowym, ale są uniezależnione od cykli koniunkturalnych. Wynika to z faktu, że islamski model finansów jest bardzo rynkowy (nie „tworzy aktywów, które są oderwane od rzeczywistości”) i uświadamia wszystkim zaangażowanym stronom, że podejmując ryzyko powinny to czynić świadomie⁴⁵. Ogranicza to ryzyko systemowe i zmniejsza prawdopodobieństwo ewentualnych nieprawidłowości na rynkach finansowych. Tym samym międzynarodowa branża *family takaful*, oferująca produkty ubezpieczeniowe o charakterze oszczędnościowym, na polu bezpieczeństwa obrotu, staje się znaczącą alternatywą i konkurencją dla konwencjonalnych kapitałowych form ubezpieczeń na życie.

W ujęciu całego sektora finansowego dla tradycyjnych ubezpieczycieli firmy *takaful* stają się konkurencją nie tylko w obszarze pozyskiwania klientów, ale także na rynku pozyskiwania kapitału. Stopa zwrotu jest porównywalna z innymi inwestycjami, a w przypadku *family takaful*, ich oferty osiągają coraz wyższy poziom cenowy (dzięki korzyści skali, bowiem branża dynamicznie się rozwija) i perspektywy zysków z działalności spółek *family takaful* stają się atrakcyjne nie tylko dla muzulmanów, ale i dla innych inwestorów⁴⁶. Dla branży ubezpieczeniowej świata zachodniego, gdzie „rodzime” rynki są nasycone, świat ubezpieczeń islamskich staje się atrakcyjnym, nowym obszarem aktywności, umożliwiającym rentowne zainwestowanie posiadanych kapitałów.

Pewne „prawidła” i mechanizmy rozwojowe – znane ze świata zachodniego – mają miejsce także w świecie islamskich finansów. Wzrastająca kompleksowość i innowacyjność islamskich produktów (instrumentów) finansowych (zgodnych z szari’atem) umożliwia stosowanie produktów strukturyzowanych i uzasadnia ich stosowanie także w ubezpieczeniach. W konwencjonalnych ubezpieczeniach takie procesy już miały miejsce - ubezpieczenia z udziałem w zysku, ubezpieczenia z funduszem kapitałowym. Ten sam mechanizm powtarza się w przypadku islamskich ubezpieczeń na życie, gdzie produkty finansowe „przenoszą się” na ubezpieczenia i stają ich integralną częścią. Rzecz ma się podobnie w odniesieniu do współpracy bankowo-ubezpieczeniowej. Islamska bankowość dynamicznie rozwija się mniej więcej od 30-40 lat, natomiast islamskie ubezpieczenia w postaci *takaful* dopiero zaczynają się intensywnie rozwijać. Można jednak przypuszczać, że w poszukiwaniu nowych obszarów aktywności na szerszą skalę zacznie się współpraca bankowo-ubezpieczeniowa – *banc-takaful*, szcze-

44. Kurek R., *Mikroubezpieczenia na świecie – działania komercyjne i niekomercyjne inicjatywy wspierające*, w: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 61 – *Nauki o finansach 1*, red. nauk G. Borys, Wydawnictwo Naukowe UE we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 175.

45. Karwowski J., *Finanse islamskie...*, *op.cit.*, s. 42-44.

46. Swiss Re, *Versicherung in...* *op.cit.*, s. 41.

gólnie w przypadku sprzedaży ubezpieczeń *family takaful*. Banki będą chciały wykorzystać możliwość poprawienia *spektrum* oferowanych usług – szczególnie produktów oszczędnościowych połączonych z prostymi ubezpieczeniami ochronnymi, a firmy *family takaful* będą chciały wykorzystać możliwości dystrybucji oferowanych produktów.

Przedstawione powyżej związki, relacje i różnice w działalności obydwu form ubezpieczeniowych, nie mają charakteru ostatecznego. Postępujący rozwój sektora finansów islamskich, światowy kryzys gospodarczy, przemiany w zakresie podejścia do stosowania zasad wiary, poszukiwanie przez świat zachodni nowych, rentownych obszarów aktywności oraz praktykowane przez obydwie formy stałe poszukiwanie rozwiązań umożliwiających uzyskiwanie lepszych efektów ekonomicznych powodują, że na płaszczyźnie współistnienia tradycyjnych ubezpieczeń na życie i *family takaful* zapewne pojawią się jeszcze nowe zjawiska, wynikające ze wzajemnego współistnienia, a te aktualnie występujące ulegać będą zmianom i przeobrażeniom.

Zakończenie

Rynek spółek *family takaful* długo nie będzie jeszcze tak dobrze rozwinięty, jak rynek tradycyjnych ubezpieczeń na życie. Oferta produktowa nie jest jeszcze tak bogata, jak w przypadku konwencjonalnych ubezpieczeń (szczególnie charakterystyczne jest zróżnicowanie regionalne, gdzie w przypadku niektórych krajów brak jest możliwości objęcia ochroną skutków zdarzeń wynikających z wielu ryzyk). Problemem bywa brak stosownych przepisów prawnych i ogólnie ustalonych zasad umożliwiających właściwe funkcjonowanie rynku *family takaful* (różnice w interpretacji Koranu, zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego). Mimo pojawiania się nowych spółek *retakaful* wciąż jeszcze pojemność rynku reasekuracyjnego jest ograniczona i niewystarczająca⁴⁷, a coraz liczniej powstające firmy *family takaful* mają ograniczone możliwości długoterminowego inwestowania środków funduszu ubezpieczeniowego. Istotną kwestią jest również brak świadomości ubezpieczeniowej, który należy rozpatrywać na dwóch płaszczyznach. Z jednej strony jest to ignorancja i obojętność wobec egzystencjalnych ryzyk oraz niezrozumienie istoty ubezpieczeń i ich roli w życiu codziennym i gospodarczym. Z drugiej strony występuje „brak świadomości” w ujęciu wyznawanej wiary na temat dopuszczenia ubezpieczeń *family takaful* i traktowania ich, jako zgodnych z zasadami Koranu⁴⁸. Z potencjałem rozwojowym rynku *family takaful* wiążą się także inne ograniczenia – barierą dla intensywnego rozwoju okazuje się być brak fachowej kadry, której wiedza specjalistyczna to ubezpieczenia i prawo muzułmańskie. Problemem są także różnice w interpretacji zapisów Koranu, które uniemożliwiają oferowanie

47. Pomimo pojawiania się spółek *retakaful* (głównie w Malezji, Arabii Saudyjskiej, ZEA i Bahrajnie) to pojemność tego rynku jest wciąż niewystarczająca i z tego powodu islamscy teolodzy w drodze wyjątku zezwalają na konwencjonalną reasekurację – może się to odbyć jednak tylko pod warunkiem takiego skonstruowania umowy, gdzie podział zysków odpowiada zasadom szaria’tu. Za: Mahlkecht M., *Islamic Finance... op.cit.*, s. 282.

48. Wprawdzie część teologów muzułmańskich dopuszcza ubezpieczenia w formie *takaful*, to i tak istnieją wokół tego kontrowersje, bowiem niektórzy religijni muzułmani uważają, że jest to niezgodne z zasadami religii, stąd należy podkreślić, że w wielu przypadkach niekorzystanie z ubezpieczeń jest wyborem świadomym.

zestandaryzowanych produktów w różnych regionach⁴⁹. Mimo tych ograniczeń branża *family takaful* stała się już teraz znaczącą alternatywą dla konwencjonalnych ubezpieczeń na życie, a dzięki perspektywom wzrostu i rozwoju, może stać się dla nich także znaczącą konkurencją. Wykorzystując posiadany potencjał spółki *family takaful* zdobywają klientów wśród wyznawców islamu, ale dzięki swej konstrukcji oraz posiadanym cechom i zaletom są w stanie pozyskiwać klientów na całym świecie, niezależnie od ich wiary.

W relacji do konwencjonalnych ubezpieczeń funkcjonowanie rynku *family takaful* ma charakter szczególny, bowiem wymogi rynku oraz przedmiotowe powiązanie charakteru oferowanych usług determinują współistnienie obu form, które stają się dla siebie naturalną konkurencją. Współistnienie nie oznacza jednak tylko konkurencji. Podmiotowe zależności, jak i potrzeba kompleksowego świadczenia usług przez tradycyjne firmy ubezpieczeniowe, ukierunkowała je na ofertę zgodną z zasadami Koranu, a spółki *takaful* – będąc alternatywą dla konwencjonalnych ubezpieczeń – wzorują się na pewnych przez lata wykształconych mechanizmach, by po uwzględnieniu zasad religijnych przetransponować je na realizację potrzeby bezpieczeństwa wyznawców islamu. Obydwie formy ubezpieczeniowe współistnieją, konkurują, wzajemnie się uzupełniają i są zaangażowane w procesy, których wartość dodana przynosi korzyści w realizacji założonych celów obu stron.

Wykaz źródeł:

Adamek J., *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010
Al-Fil G., *Islamic Finance: Auf dem Prüfstand*, http://www.pme.ch/de/artikelanzeige/artikelanzeige_print.asp?pkBerichtNr=133608.

Allianz, *Erstmals auch islamische Mikroversicherungen*, Life PR, <http://www.lifepr.de/presse-meldungen/allianz-se/boxid-30370.html>.

Atiquzzafar K., *Takaful: Concepts and Models*, Takaful Management – Workshop, Nov 3, 2009, za: www.alhudacibe.com/images/presentations/.../Islamic%20InsuranceDLC.ppt.

Ayuh M., *Grundlagen des islamischen Versicherungswesens*, *Islamic Finance*, za: <http://islamische-finanzdienstleistungen.blogspot.com/2007/08/grundlagen-des-islamischen.html>.

CIMB AVIVA, *EasyLife Takaful Series*, CIMB AVIVA, <http://www.cimbaviva.com/family-takaful.html>.

Ernst&Young, *The World Takaful Report 2008 – Highlighting a New Growth Opportunity in Islamic Finance*, za: [http://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).

Ernst&Young, *The World Takaful Report 2009 – Highlighting a New growth opportunity in Islamic finance*, za: [www.ey.com/Global/assets.nsf/Middle_East/World_Takaful_Report_09/\\$file/Ernst_&_Young-WTR09.pdf](http://www.ey.com/Global/assets.nsf/Middle_East/World_Takaful_Report_09/$file/Ernst_&_Young-WTR09.pdf).

Ernst&Young, *The World Takaful Report 2010 – Managing performance in a recovery*, za: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/World_Takaful_Report_2010/\\$FILE/EY-WTR-2010-Report.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/World_Takaful_Report_2010/$FILE/EY-WTR-2010-Report.pdf).

49. Swiss Re, *Versicherung in...*, *op.cit.*, s. 47-48.

- FWU Gruppe, *Markteintritt mit Takaful-Produkten in Pakistan*, openPR, za: www.openpr.de/news/175944/FWU-Gruppe-Markteintritt-mit-Takaful-Produkten-in-Pakistan.html.
- Górak-Sosnowska K., Kubicki P., *Zabezpieczenie społeczne w islamie*, „Polityka Społeczna” 2/2005.
- Hucik Gaicka S., *Co wiemy o islamskich funduszach inwestycyjnych?*, http://www.inwestycje.pl/fundusze_inwestycyjne/co_wiemy_o_islamskich_funduszach_inwestycyjnych_;16380;0.html.
- IIC, *Islam & Versicherung*, Islamic Insurance Consulting, za: <http://iic-hr.com/islam.html>.
- IIRA, Vision and Mission, za: <http://www.iirating.com/visionmission.asp>.
- Karwowski J., *Finanse islamskie a kryzys*, w: „Finanse 2009 – Teoria i praktyka. Bankowość”. Zeszyty Naukowe nr 548, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009.
- Kazi A., *Present scenario and future potentials of takaful*, za: <http://www.ibtra.com/pdf/Present%20Scenario%20and%20Future%20Potentials%20of%20Takaful.pdf>.
- Kurek R., *Mikroubezpieczenia na świecie – działania komercyjne i niekomercyjne inicjatywy wspierające*, w: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 61 – *Nauki o finansach 1*, red. nauk G. Borys, Wydawnictwo Naukowe UE we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Kurek R., *Ubezpieczenia a reguły islamu*, w: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 70 - *Finanse i rachunkowość – teoria i praktyka*, red. nauk J. Adamek, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Mahlknecht M., *Islamic Finance*, WILEY-VCH Verlag GmbH&Co, Weinheim 2008.
- Mourad S., Pacic J., *Fiqh II: Handels-, Arbeits- und Eigentumsrecht, Erbrecht, Strafrecht, Gerichtsverfahren*, Deutscher Informationsdienst über den Islam (DIId) e.V., Karlsruhe 2008.
- Nalborczyk A., *Islam w USA*, http://www.muzulmanie.com/index.php?option=com_content&task=view&id=46&Itemid=72.
- Obaidullah M., *Islamic Financial Services*, Islamic Economics Research Centre, Jeddah 2005.
- Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life, *Mapping the Global Muslim Population*, October 2009, s. 7; za: <http://pewforum.org/newassets/images/reports/Muslim-population/Muslimpopulation.pdf>.
- Swiss Re, *Versicherung in Emerging Markets: Überblick und Aussichten für islamische Versicherungen*, Swiss Re Economic Research&Consulting, Sigma 2008 Nr 5.
- Top 500 Financial Islamic Institutions*, The Banker 2007/11, za: <http://ribh.files.wordpress.com/2008/01/top-500-islamic-financial-institutions-the-banker-november-2007.pdf>.
- UNIQA, *Islamische Produkte und Krankenversicherung als zusätzliche Wachstumstreiber*, UNIQA, http://www.ots.at/presseaussendung.php?schluessel=OTS_20080522_OTS0036.
- 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.

Muslim life insurance – Summary

The changes taking place in the Muslim world have enabled creation of specific financial services, typical of the Muslim world. Life insurance, which in the Muslim world has taken the form of „family takaful”, is also a part of them.

The lack of one interpretation of the religious doctrine and the fact that Muslims follow religious principles to a different extent have resulted in a situation in which the life insurance market of Muslim countries is very diverse. In terms of organisational aspects, various models of family takaful are practised (from those which are not profit-oriented to those which are similar to conventional insurance). In terms of value, family takaful account for a significant part of GDP in some countries, whereas in other countries they do not exist at all. In terms of types, what dominates in some countries is simple life insurance, whereas in others it is complex protection and savings products.

Insurance offered by family takaful „coexists” with conventional insurance, as a result of which both forms compete with each other, but this coexistence also brings them numerous benefits. The new Muslim life insurance uses the experience, know-how, capital and well-known mechanisms and rules which regulate development of insurance. The western world gains innovativeness and possibilities of entering new markets. The construction of „Muslim-friendly” insurance, thanks to its features and advantages, enables acquiring clients all over the world, irrespective of their creed.

Dr ROBERT KUREK jest pracownikiem naukowym w Katedrze Finansów i Rachunkowości Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, na Wydziale Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze.

Recenzenci: dr Katarzyna Górak-Sosnowska, dr Adam Śliwiński.

