

## قياس وعي أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بالتأمين التكافلي في الضفة الغربية

ضياء التميمي<sup>175</sup> - عبدالرحمن مقداد<sup>176</sup>  
جامعة اسطنبول صباح الدين زعيم التركية

### ملخص:

يعتبر التأمين من أهم مقومات التنمية الاقتصادية، لما يقدمه من حماية للمنشآت والمشروعات عن طريق مشاركة المخاطر وتقليل المخاسر وغيرها، إلا أن الجماع الفقهيّة أقرت بحرمته، لما فيه من غرر ومخالفات شرعية، وأوصت بتأسيس شركات للتأمين تتوافق مع الشريعة لتحل مكان التأمين التجاري، ومن ثم ظهرت شركات التأمين التكافلي كبديل إسلامي عن التأمين التجاري. ويتلخص الهدف من الدراسة الى تبين مستوى وعي المجتمع الفلسطيني بالتأمين التكافلي.

وقد اعتمدت الدراسة المنهج التحليلي الوصفي لقياس مستوى وعي أصحاب المشروعات بالتأمين التكافلي، وذلك من خلال جمع البيانات عن طريق الاستبانة كأداة بحثية مكونة من عدة محاور لأصحاب المشروعات حول عملهم مع شركات التأمين ومعرفتهم بالتأمين التكافلي وبآليات عمله، ويتكون مجتمع الدراسة من اصحاب المشروعات الصغيرة في الضفة الغربية. وتتلخص اهم النتائج بأن الاقبال على التأمين ضعيف جدا ويقتصر على التأمين الاجباري بالإضافة الى أن النسبة الأكبر من العينة لا يعلم بوجود تأمين اسلامي بديل عن التأمين التجاري وأن الذين يعلمون بوجوده لديهم هواجس من حقيقة توافقه مع الشريعة مدعين أنهم لا يجدون فرقا سوى بالتسمية. وهذا ما تطلب تقديم عدة توصيات للجهات المختصة، أهمها؛ أن تقوم شركات التأمين التكافلي بالعمل على برامج توعوية حول أهمية ومشروعية التأمين التكافلي للمجتمع ككل بالتعاون مع الكليات والمعاهد المختصة.

**كلمات مفتاحية:** الاقتصاد الفلسطيني، التأمين التكافلي، المشروعات الصغيرة جدا، الوعي الاقتصادي

### المقدمة

يعتبر التأمين من أهم مقومات التنمية الاقتصادية لما يقدمه من حماية للمنشآت والمشروعات عن طريق تحمل المخاطر وتقليل المخاسر وتثبيت التكلفة وإدخار الأموال، إلا أن الجماع الفقهيّة أقرت بحرمته لما فيه من غرر ومخالفات شرعية، ثم تأسست شركات التأمين التكافلي كبديل إسلامي عن التأمين التجاري، وتعاقب افتتاح شركات

قسم فقه الاقتصاد الاسلامي في جامعة اسطنبول صباح الدين زعيم التركية<sup>175</sup>

[aldaooraltamimi.d@std.izu.edu.tr](mailto:aldaooraltamimi.d@std.izu.edu.tr)

قسم الاقتصاد والتمويل الاسلامي في جامعة اسطنبول صباح الدين زعيم التركية<sup>176</sup>

[Abdallahman.migdad@izu.edu.tr](mailto:Abdallahman.migdad@izu.edu.tr)

التأمين التكافلي حتى أصبحت بالمئات. ومع ذلك بقي انتشار شركات التأمين التجاري أسرع وأقوى من شركات التأمين التكافلي في الكثير من المجتمعات المحافظة، الأمر الذي خالف المتوقع. ولعل المشكلة ترجع لعدة أسباب أهمها ضعف الوعي المجتمعي بالتأمين التكافلي لذلك تبرز مشكلة البحث في السعي لبيان مدى وعي أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، لكونها فئة مؤثرة بالمجتمع، بالتأمين التكافلي في الضفة الغربية. ويكمن التركيز على مدينة الخليل لأنها تعتبر العاصمة الاقتصادية في فلسطين.

توظف الورقة منهجية وصفية تحليلية، حيث جمعت البيانات من خلال أداة الإستبانة التي طرحت على أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر لتقييم ثقافتهم التأمينية ومعرفتهم بالتأمين التكافلي، وذلك عبر عدة مستويات، أولها تقييم الوعي بالتأمين وأهميته، يليها تقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية العلم بوجوده، ومن ثم تقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية فهم حقيقته والفرق بينه وبين التأمين التجاري، وأخيرا تقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية درجة تقبله.

## أدبيات الدراسة والدراسات السابقة

### نبذة عن التأمين والتأمين التكافلي

اختلفت تعاريف التأمين وتعددت حسب الجهة التي ينظر بها الباحث وموضع إهتمامه وتخصصه، ولكن أجمع الكثيرون على تعريف جوزف هيمار للتأمين بأنه: عملية يحصل فيها أحد الطرفين، وهو المؤمن له، نظير قسط يدفعه على تعهد الطرف الآخر وهو المؤمن، بأداءٍ مُعَيَّنٍ عند تحقق الخطر المتفق عليه من الطرف الآخر، وذلك بأن يأخذ المؤمن على عاتقه مجموعة من المخاطر، ويُجرى بينها المقاصّة طبقاً لقوانين الإحصاء.<sup>177</sup>

وقد حظي التأمين على عناية كبيرة من الباحثين بسبب أهميته والتي تنبع من الوظائف التي يسعى لتقديمها وقد أورد الباحثون أهمية التأمين في الإقتصاد ووظائفه في عدة نقاط<sup>178</sup> أهمها:

- 1- توفير الأمان وبث الطمأنينة لدى المستأمن: حيث إن طالب التأمين يجد في التأمين الملاذ الآمن والحل الأمثل للتخلص من القلق وتهديد الأخطار والكوارث التي تحيط بالمؤمن لهم.
- 2- كونه وسيلة للإلتئمان حيث يساعد التأمين في الحصول على قرض من خلال ضمان الجهة المقرضة للسداد عند رهن الممتلكات المؤمنة أو الشخص المؤمن على حياته.
- 3- الزيادة في الإنتاج وتثبيت التكلفة: من خلال ضمان موارد الإنتاجية المادية والبشرية من التعطل أو الهلاك.
- 4- التشجيع على الإستثمار من خلال ما يبيته التأمين من الشعور بالأمن والإستقرار لدى المستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال.

[15.5.2022](wikipedia.org) "التأمين" ويكيبيديا تأمين - ويكيبيديا<sup>177</sup>

عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني (دار احياء التراث العربي، بيروت، 1964م) 7\1094. القره<sup>178</sup> داغي، التأمين الإسلامي، (دار البشائر، ط4، 2019م) 18.

5- دعم إقتصاد الدولة من خلال تجميع المدخرات ورؤوس الأموال التي تحصل عليها شركات التأمين وتوجيهها في الإستثمارات ضخمة تشمل الكثير من المجالات.

ومع أهمية الدور الذي يلعبه التأمين إلا أنه ووجهه بالرفض لتعارضه مع الشريعة الإسلامية. ولا شك أن التأمين كفكرة للتعاون والتكافل في تخطي الأضرار فكرة مقبولة، بل ومطلوبة إلا أن الإشكال هو في عقد التأمين لإشتماله على ما يخالف أحكام الشريعة الإسلامية، من غرر فاحش وربما ومقامرة وإستثمارات غير شرعية، وقد إستقرت المجمع الفقهية على تحريم التأمين التجاري وإباحة التأمين التعاوني.

وبعدها طرحت فكرة إنشاء شركة تأمين تعمل بنظام التأمين الإسلامي لأول مرة في مؤتمر بنك فيصل الإسلامي ودعا المؤتمر لتأسيس هذه الشركة حيث بدأت الجهود والإجتهدات حتى تأسست شركة التأمين الإسلامية المحدودة في السودان كأول شركة تأمين إسلامية في العالم سنة 1979م<sup>179</sup>، وبعدها توالت شركات التأمين الإسلامية بالظهور في البلاد العربية والأجنبية إلى أن بلغت المئات وأنشئت بعدها مجموعة من الإتحادات والهيئات التي تجمع وتنظم العمل التأميني الإسلامي وتطورت صناعة التأمين التكافلي وتأسست شركات لإعادة التكافل.

وقد عرّفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوبي" التأمين التكافلي (الإسلامي) أنه إتفاق أشخاص يتعرضون لأخطار معينة على تلافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع اشتراكات على أساس الإلتزام بالتبرع، ويتكون من ذلك صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية، وله ذمة مالية مستقلة، (صندوق) يتم منه التعويض عن الأضرار التي تلحق أحد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها، وذلك طبقاً للوائح والوثائق، ويتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق، أو تديره شركة مساهمة بأجر تقوم بإدارة أعمال التأمين وإستثمار موجودات الصندوق<sup>180</sup>.

في التأمين الإسلامي يوجد ثلاث علاقات تعاقدية بين حملة الأسهم وحملة الوثائق وبين بعضهم البعض<sup>181</sup>، وهي:

- العلاقة بين حملة الأسهم مع بعضهم، هي علاقة قائمة على المشاركة التي بها تتكون الشركة المساهمة المرخصة بالتأمين.
- العلاقة بين حملة الوثائق وبين الصندوق عند الإشتراك، هي علاقة إلتزام بالتبرع، والعلاقة بين المتضرر وبين الصندوق عند التعويض، هي علاقة إلتزام بتغطية الضرر.
- العلاقة بين الشركة وبين صندوق حملة الوثائق، هي علاقة الوكالة من حيث الإدارة، أما من حيث الإستثمار فهي علاقة مضاربة، أو وكالة بالإستثمار وقد تدخل الجعالة.

موقع شركة التأمين الإسلامية المحدودة، الرابط: <sup>179</sup>

<https://www.islamicinsur.com/historical>

هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوبي" 685 <sup>180</sup>

المصدر السابق، 686 <sup>181</sup>

## نبذة عن التأمين في فلسطين

دخل التأمين إلى فلسطين في أواخر العهد العثماني من خلال قانون شركات الضمان الذي صدر عام 1845م، وكان هذا القانون يتعلق بتأمين الأموال من الخسائر والأضرار التي تحصل لها، حيث عُرف هذا القانون بقانون عقد الضمان وقد نص على: التعهد بالتعويض، لقاء رسم معين، عن خسائر التي تحصل للأموال المنقولة وغير المنقولة عن المهالك والأخطار من أي نوع كان. وتأسست شركة التأمين الوطنية عام 1992م، وهي أول شركة فلسطينية تحصل على مزاولة العمل، حيث كانت قبل ذلك كل الشركات في فلسطين أجنبية، ومن ثم توالى إفتتاح شركات التأمين.

وقد أصدر قانون رقم 20 لتنظيم وضبط الحقوق والإلتزامات في قطاع التأمين عام 2005م، وكلفت هيئة سوق رأس المال الفلسطينية قانوناً بإدارة الجانب التنظيمي والرقابي على شركات التأمين في فلسطين، وبموجبه تأسس الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين<sup>182</sup>. ومن الجدير بالذكر أنه في عام 2008م تأسست أول شركة في التأمين التكافلي بالصفة الغربية وهي شركة التكافل الفلسطينية، برأسمال قدره 8 ملايين و500 ألف دولار، ومن ثم لحقت بها بنفس العام شركة الملتزم للتأمين والاستثمار م.ع.م، في قطاع غزة برأسمال قدره 5 ملايين دولار، وكان هذا تحول نوعي بالنسبة للإقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية في فلسطين.

ولقد بلغ عدد شركات التأمين المرخص لها بالعمل من قبل الهيئة 11 شركة في نهاية العام 2022، منها تسع شركات تأمين عادية، وشركتي تأمين تكافلية وهما شركة التكافل وشركة تمكين، ولكن شركة الملتزم التي تعمل بنظام التأمين الإسلامي يبدو أنها غير مرخصة لدى الهيئة فلا يوجد أي ذكر لها مع العلم أنها مرخصة بغزة من قبل مجلس الوزراء الصادر في جلسته رقم 83 عام 2008م، ولعل السبب هو الإنقسام الوطني الحاصل. ويعمل في هذه الشركات نحو 1527 موظف ممتثلين في 174 فرعاً ومكتباً و263 وكيلاً وموزعاً وذلك حسب هيئة سوق رأس المال<sup>183</sup>..

نبذة عن شركات التأمين التكافلي في فلسطين<sup>184</sup>

في عام 2008 تأسست شركتي تأمين تكافلية وهما:

- **شركة التكافل الفلسطينية**، وهي أول شركة تأمين تعمل بالنظام الإسلامي في فلسطين وبدأت برأسمال قدره 8 ملايين و500 ألف دولار، ويقدر اليوم أن يكون رأس مال الشركة حوالي 10 ملايين دولار، وتقدم الخدمات التأمينية التالية: التأمين على الحياة، والتأمين الصحي، وتأمين ضد أخطار الحوادث والمسؤولية المهنية، وتأمين ضد أخطار الحريق وأضرار الممتلكات، والتأمين البحري، ولكن بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة.

موقع وكالة وفا: 182

[wafa.ps](http://wafa.ps) (التأمين في فلسطين لمحة تاريخية | مركز المعلومات الوطني الفلسطيني)

[wafa.ps](http://wafa.ps) (التأمين في فلسطين لمحة عامة | مركز المعلومات الوطني الفلسطيني)

[pcma.ps](http://pcma.ps) موقع هيئة سوق رأس المال- احصائيات حول قطاع التأمين في فلسطين: التأمين - هيئة سوق رأس المال<sup>183</sup>

[pcma.ps](http://pcma.ps) المصدر السابق بالإضافة لموقع هيئة سوق رأس المال الفلسطينية: التأمين - هيئة سوق رأس المال<sup>184</sup>

● شركة الملتزم للتأمين والاستثمار، وهي ثاني شركة في فلسطين للتأمين الإسلامي وأول شركة بقطاع غزة حيث بدأت برأسمال قدره 5 ملايين دولار. اليوم يبلغ رأس مالها 10 مليون دولار وذلك حسب وكالة سبق 24 الاخبارية<sup>185</sup>، وتقدم الخدمات التأمينية التالية: التأمين على الحياة، والتأمين الصحي، وتأمين ضد أخطار الحوادث والمسؤولية المهنية، وتأمين ضد أخطار الحريق وأضرار الممتلكات، والتأمين بحري، ولكن بما لا يتعارض وأحكام الشريعة.

في عام 2018 تأسست شركة تمكين للتأمين وهي شركة تأمين تعمل وفق نظام التأمين التكافلي وبلغ رأس مالها عند التأسيس 8 مليون دولار، وتم رفع رأس المال في العام 2020 ليصبح 12 مليون دولار، استناداً الى قرار اجتماع الهيئة العامة غير عادي، وتقدم الخدمات التأمينية التالية: التأمين على الحياة، والتأمين الصحي، وتأمين ضد أخطار الحوادث والمسؤولية المهنية، وتأمين ضد أخطار الحريق وأضرار الممتلكات، والتأمين البحري، ولكن بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة.

### دراسة وعي أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بالتأمين التكافلي

يتكون هذا الجزء التطبيقي من قسمين: الأول يعنى بالتعريف بالعينة قيد الدراسة، ومن ثم عرض وتحليل النتائج التي تم جمعها، وهي كما يلي:

#### 1.1. التعريف بطبيعة المشروعات المراد دراستها.

تقدر عدد المنشآت الاقتصادية في فلسطين (الضفة الغربية وقطاع غزة) بـ 158,590 منشأة، واحتلت مدينة الخليل المركز الأولى بين مدن فلسطين في عدد المشروعات والمنشآت الاستثمارية حيث بلغ عددها في آخر الاحصائيات بـ 23,716 ونسبة المنشآت الصغيرة منها ما يقارب 93% وهو مجتمع دراستنا. أما العينة المراد دراستها هي 130 صاحب منشأة استثمارية تم اختيارهم بشكل عشوائي، حيث تم التواصل مع 45 صاحب منشأة عبر المتطوعين، ولم يستجب منهم سوى 40، اما ما تم التواصل معهم الكترونياً وارسال الاستبيان إليهم 90 صاحب منشأة، ولم يستجب منهم سوى 11. أي استقر عدد العينة على 51 صاحب منشأة. ووصف العينة ينقسم الى قسمين الأول: وصف ديموغرافي لأصحاب المشروعات، والثاني وصف لطبيعة وحجم المشروعات، وهي كما يلي:

#### 2 الوصف الديموغرافي للعينة:

من ناحية النوع الاجتماعي بلغت نسبة الإناث من العينة 13.7%، في حين بلغت نسبة الذكور 86.3%، وهذا مما يدل على ضعف الريادة النسائية في فلسطين، لعل السبب يعود الى العادات والتقاليد التي يمتاز بها المجتمع

(sabq24.ps) موقع وكالة سبق الاخبارية: الملتزم للتأمين تقرر توزيع أرباحها بنسبة 11% | وكالة سبق 24 الاخبارية<sup>185</sup>

الفلسطيني حيث إن كثير من النساء تتفرغ لأعمال المنزل بعد الزواج، واللاتي يعملن يميلن لوظائف القطاع العام أو للوظائف بشكل عام؛ لأن مدة الدوام قصيرة ومحدودة مما يتيح لهن الاعتناء في بيوتهن بعد الدوام.

أما أعمار العينة تمايزت حيث بلغت نسبة الذين تتراوح أعمارهم ما بين (18-25) سنة 35.3%، وما بين (25-40) سنة 40%، وما فوق (40) سنة 15.7%، وهذا يدل على أن أكثر من الثلث المشروعات يحتمل أن تكون منشآت ناشئة؛ وذلك لأن أعمار الذين يديرونها ما دون 25 سنة، وهي أعمار صغيرة نسبياً على الزيادة.

فيما يخص المستوى التعليمي لأصحاب المنشآت فقد شكل الجامعيين أعلى نسبة 62.7% وهم الحاصلين على درجة الدبلوم أو البكالوريوس، ويليهما الحاصلين على الثانوية العامة (التوجيهي) 21.6%، وأما أصحاب الدراسات العليا من الحاصلين على الماجستير والدكتوراة بسنة 11.8%، والذين ما دون الثانوي فهم يشكلون أقل نسبة وهي 3.9%، وهذا يدل على أن جل المجتمع متعلم مما يفترض ان يرفع من تصورنا لوعي المجتمع للتأمين.

3 وصف طبيعة وحجم المشروعات المراد دراستها:

اختلفت طبيعة الانشطة الاقتصادية للعينة حيث تبين في الدراسة أن أعلى نسبة من النشاط الاقتصادي هي لأصحاب المنشآت التجارية 52.9% ويليهما الصناعية 25.5% ويليهما الخدمائية 11.8% وأقلها الزراعية 9.8%. كما هو موضحة بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم 2: نوع النشاط في المنشآت التي تم دراستها

ومن الملاحظ أنه عادة ما يكون النشاط الخدماتي هو الأعلى انتشاراً حسب الإحصاءات إلا أنه في الاستبيان يظهر غير ذلك، ولعل السبب يعود الى أن بعض أصحاب المنشآت لا يستطيعون فهم ماهية النشاط الخدماتي ولا التفريق بينه وبين التجاري والصناعي، حيث ان بعض أصحاب المشروعات الخدمائية عند تتبع استبياناتهم ظهر أنهم سجلوا أنشطتهم على انها تجارية معتقدين أن عملهم هو تجاري بما أنه بيع وشراء.

وبما يخص عدد العمال، تبين أن النسبة الأكبر لعدد العمال في المشروعات التي تم دراستها هم اقل من 5 عمال بنسبة 60.8%، ويليهما المشروعات التي ينحصر عدد عمالها ما بين 5 - 15 عامل بنسبة 37.3%، أما الذين هم أكثر من 15 فهما منشآت، وتبين أنهما تعلمان في القطاع الصناعي الذي يحتاج عادة لعدد أكبر من العمال بالمقارنة بالنشاطات الاقتصادية الأخرى.

ويدل انحصار أغلبية المشروعات بأقل من 5 عمال الى أن النسبة الأكبر من المنشآت متناهية الصغر ويليهما المنشآت الصغيرة حسب معايير المشروعات الصغيرة.

من ناحية رأس المال المشروعات، توزعت النسب بشكل متقارب، وهذه الأرقام اجتهادية توصلت لها عبر التواصل مع عدة مكاتب محاسبة والهدف منها تبيان حجم المشروعات، وقد تبين أن جلها ما بين المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر وهي كما موضحة بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم 2: رأس مال المشروعات المراد دراستها

أما بالحديث عن الايراد السنوي، فقد توزعت هنا أيضا النسب بشكل قريب، وهذه الأرقام اجتهادية توصلت لها عبر التواصل مع عدة مكاتب محاسبة بعد تعسر وجود مصادر رسمية تحدد المعايير لأحجام المشروعات. وتبين أيضا أن جل هذه المشروعات تنحصر بين المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، وهي كما موضحة بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم 3: الايراد السنوي للمشروعات المراد دراستها

4 تحليل اقسام الاستبانة

في هذا المبحث يتم تحليل البيانات تحليلا وصفيًا، وكما بينا سابقا أنه لبيان مستوى الوعي بالتأمين التكافلي لدى أصحاب المشروعات الصغيرة يجب أن يتم تقييمه من خلال عدة مراحل أو مستويات متتالية؛ أولها أسئلة لتقييم الوعي بالتأمين وأهميته، يليها أسئلة لتقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية وجوده، ومن ثم أسئلة لتقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية حقيقته والفرق بينه وبين التأمين التجاري، ومن ثم أسئلة لتقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية درجة تقبله، وهي كما يلي:

5 المستوى الأول: الوعي بالتأمين وأهميته

يشمل هذا المستوى على عدة أسئلة يختص كل سؤال منها على جانب في تقييم وعي العينة بالتأمين بشكل عام وأهميته، وهي:

أولاً: الاقبال والسعي لفهم التأمين من خلال برامج التوعية وغيرها كمصادر علمية للمعرفة.

في فلسطين، لا يدرس نظام التأمين بالمدارس ولا حتى بالجامعات الا في بعض التخصصات. وهذا كما في البلدان الاخرى. وناء عليه، فغالب المجتمع لن يتعرف على التأمين الا من خلال مصادر ووسائل أخرى، وأهمها الدورات والبرامج التوعوية والتثقيفية. وقد تبين أن نسبة الذين تلقوا مثل هذه البرامج هي 37.3% من العينة، وهذه نسبة تشمل الذين حصلوا على معرفتهم بالتأمين من خلال تخصصهم الجامعي، وبشكل عام تعتبر هذه النسبة متواضعة بعض الشيء. وهذا يدل على ان حجم الفئة التي تستهدفها مثل هذه البرامج صغيرة نسبيا.

ثانياً: معرفة أصحاب المشروعات بطريقة عمل شركات التأمين.

تبين أن الذين يزعمون فهم آلية أو طريقة عمل شركات التأمين من الذين تلقوا برامج توعوية وغيرها هم 52.9%، بينما 47.1% منهم يصرح بعدم فهمه آلية عمل شركات التأمين، وهذه النسبة كبيرة، وتدلل على عدم جدوى البرامج التوعوية أو ضعف كفاءتها.

ثالثاً: أنواع الخدمات والبرامج التأمينية التي يعرفها أصحاب المشروعات

حيث تبين أن جل أنواع التأمينات التي يعرفها أو قد سمع بها أصحاب تلك المشروعات محصورة بالتأمين الصحي وتأمين المركبات وتأمين العمال والموظفين، وهذا ما يعرفه أغلبهم من التأمين، أما بعض أفراد العينة،

فهم على إطلاع بتأمين الحريق وتأمين المؤسسات والشركات والتأمين على الحياة، وينفرد البعض بمعرفتهم بالتأمين الزراعي وتأمين السرقة وتأمين الآلات والبضائع والعقارات والسفر والمسؤولية المدنية. والملاحظة الأساسية هنا تكمن في أن معرفة افراد العينة لخدمات التأمينات التي تختص بتغطية المشروعات محدودة. اما التأمينات الضرورية التي يحتاجها أي انسان كتأمين الصحي، أو التأمينات الاجبارية كتأمين المركبات وتأمين العمال، فمعروفة ومنتشرة لأهميتها.

رابعا استشعار أصحاب المشروعات بأولوية التأمين في الحياة وفي العمل الريادي.

ذهب أغلب أفراد العينة من أصحاب هذه المشروعات الى أن التأمين مهم وضروري لمواجهة المخاطر بنسبة 84.3%، وهذه النسبة جيدة إذا كان سلوكهم الريادي يتطابق مع ذهب اليه من أهمية التأمين. وأما باقي أفراد العينة لا يرون التأمين أمرا ضروريا، وهم يشكلون 15.6%، وهذا يعكس الجهل بدور التأمين وأهميته.

خامسا: تأمين العينة للمشروعات التي يديرونها

تبين أن الذين يستخدمون التأمين من أصحاب تلك المشروعات ما يقارب 52.9%، وانحصر جلهم بتأمين وسائل النقل المستعملة في المنشأة سواء أكانت مركبة خاصة وتستعمل للمنشأة أيضا او مركبة خاصة بالمنشأة، وهذا يدل على حقيقة ضعف المعرفة بالتأمين في فلسطين.

وبالمقارنة مع ما اجابوا عليه من ضرورة التأمين لمواجهة المخاطر يظهر ان 31.4% أو أكثر من العينة صرحوا بضرورة التأمين الا انهم لم يأمنون، وهذا يدل الى عدم وجود فهم حقيقة لدور التأمين وأهميته في مجال ريادة المشروعات والمنشآت حتى عند الذين يصرحون بضرورته.

سادسا: اهتمام أصحاب المشروعات وعنايتهم بقراءة وثيقة التأمين لمعرفة الالتزامات والضوابط التي تحكمهم.

حيث تبين أن الذين يقرؤون وثيقة التأمين بشكل دائم عند اشتراكهم بالتأمين يشكلون 33.3%، والذين لم يقرؤوها أبدا يشكلون 25.6%، وأما الذين لا يقرؤونها دائما، ولكن قرأوها ولو مرة واحدة من قبل هي 41%، وهذا يدل على أن الذين حاولوا القراءة للوثيقة أكبر نسبة، وقد يرجع السبب في عدم قراءتها بشكل دائم الى إهمال أصحاب المشروعات وعدم اكتراثهم لفهم الحقوق والالتزامات والضوابط في وثيقة التأمين، وقد يرجع الى أن أصحاب المشروعات يحاولون قراءة الوثيقة، ولكن قلة فهمهم لنظام التأمين يحيل فهمهم للوثيقة.

الشكل رقم 4: نسبة الذين يقرؤون وثيقة التأمين من أصحاب المشروعات

سابعاً: طبيعة التأمينات التي يقوم أصحاب المشروعات بشرائها من حيث الالتزام القانوني.

أن الذين يشتركون بالتأمين الاجباري بسبب الالتزام القانوني يشكلون 38.1%، بينما الذين لديهم تأمين اختياري مع التأمين الاجباري يشكلون 61.9% ولعل ذلك يرجع الى أن التأمين الاجباري في فلسطين ينحصر بتأمين

المسؤولية المدنية وتأمين العمال الا ان التفتيش والرقابة ضعيفة على المشروعات وغيرها، ما عدا الرقابة على تأمين المسؤولية على المركبات مقبولة نوعا ما.

فالمشكلة هي بالتشريع القانوني من جهة، وبالرقابة وتفتيش الجهات المختصة من جهة أخرى. ومن الملحوظ أن التأمين الصحي والتأمين الشامل للمركبات وبعض أنواع التأمين الأخرى منتشر مع عدم وجود قانون ملزم بها وهذا يؤكد على وجود وعي بأهمية التأمين في بعض أنواع التأمين.

6 المستوى الثاني: الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية وجوده.

يشمل هذا المستوى هذه اسئلة يحاول كل منهما تقييم وعي العينة بالتأمين التكافلي من ناحية معرفتهم بوجوده وهي:

أولا: مدى الوعي بوجود التأمين الإسلامي.

إن إدراك أصحاب المشروعات بوجود شركات التأمين التكافلي كبديل إسلامي عن التأمين التجاري شكل ما نسبته 65.3%، وأما الذين لا يدركون بوجود شركات التأمين الإسلامي أصلا شكلوا أكثر من الثلث بنسبة 34.7%. وهذه النسب ليست إيجابية بالمطلق لأن العلم بوجود الشيء هو أدني مراتب العلم وهو يختلف عن العلم بالماهية أو العلم بألية العمل، وهذا يدل على فجوة وضعف تسويقي لدى شركات التأمين التكافلي، وضعف معرفي وثقافي لدى أصحاب المشروعات بالمعاملات الإسلامية واحكامها.

ثانيا: مصادر المعرفة بوجود التأمين التكافلي عند أصحاب المشروعات.

إن شركات ووكلاء ووسطاء التأمين لها الدور الأبرز في نشر المعرفة بوجود التأمين التكافلي من خلال التسويق لأنفسهم حيث حصل ما نسبته 50% من أصحاب المشروعات على معرفتهم بالتأمين التكافلي عبر تلك الشركات، و44.4% حصلوا على معرفتهم بوجود التأمين التكافلي عن طريق الكلام المتناقل بين الناس، وأما وسائل التواصل الحديثة فقد شكلت نسبة 33.3%، والمحاضرات أو البرامج التوعوية المختصة في مجال التأمين بنسبة 22.2%

وهذا يدل على ضعف انشار البرامج والمحاضرات التوعوية المختصة في مجال التأمين ويشير الى أن معرفة أصحاب المشروعات ستكون شحيحة أو مغلوطة، وذلك لأنها مستقاه من مصادر وطرق غير علمية وبعيدة عن الثقة.

الشكل رقم 5: طبيعة التأمينات التي يقوم أصحاب المشروعات بشرائها من حيث الالزام القانوني

7 المستوى الثالث: الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية حقيقته والفرق بينه وبين التأمين التجاري.

يشمل هذا المستوى على عدة أسئلة يختص كل منها على جانب في تقييم وعي العينة بالتأمين التكافلي من ناحية حقيقته والفرق بينه وبين التأمين التجاري، وهذه الأسئلة تختص بالذين يعرفون التأمين التكافلي، وهي:

أولا: الاشتراك بالتأمين التكافلي لدى أصحاب المشروعات

إن الذين لم يسبق لهم الاشتراك بالتأمين التكافلي من الذين يعرفونه يشكلون الأغلبية بنسبة 88%، أما الذين سبق لهم الاشتراك بالتأمين التكافلي يشكلون 11%، ولكن جزء منهم رجع للتأمين التجاري وبقي 8% منهم مشتركا عند الشركات الإسلامية.

وهذا يثبت أن الحصة السوقية لشركات التأمين التكافلي في فلسطين ضعيفة مقابل حصة شركات التأمين الأخرى، ولعل السبب يرجع الى عدد شركات التأمين التجاري مقابل عدد شركات التأمين التكافلي في فلسطين حيث كما أشرنا سابقا أن عدد شركات التأمين التكافلي في الضفة 2 مقابل 10 شركات تأمين تجاري، بالإضافة لحدائثة نشأة شركات التأمين الإسلامية بالمقارنة مع شركات التأمين التجارية.

ضعف الاقبال على التأمين التكافلي حتى من العاملين بوجوده

الشكل رقم 6: طبيعة التأمينات التي يقوم أصحاب المشروعات بشرائها من حيث الالزام القانوني، المصدر: نتيجة تحليل البيانات الاولية الخاصة بهذه الدراسة

ثانيا: الأسباب وراء عدم الاشتراك بالتأمين التكافلي من الذين يعرفونه

حيث أعرب الأغلبية أن السبب في عدم الاشتراك بالتأمين التكافلي هو أنه غير متوفر في منطقتهم؛ على الرغم أن الخليل بضواحيها وقراها محصورة وفروع شركات التكافل والوسطاء موزعين في كافة المناطق! وقد يفسر ذلك بوجود خلل في العملية التسويقية لشركات التكافل حتى في مناطق تواجدها.

وأما السبب الذي تلاه هو عدم اختلاف التأمين التكافلي عن التأمين التجاري، وهذا يدل بشكل واضح على ضعف الوعي بمبادئ التأمين التكافلي.

وأما السبب الذي يليه أيضاً هو أنه لا يوفر التغطية التي يحتاجها أصحاب المشروعات والتي تختلف من نشاط لأخر، على الرغم من تنوع برامج وخدمات التأمين التي تقدمها شركات التأمين التكافلي، الا أنه ورد في إجابات الاستبيان بأن التأمين التكافلي لا يغطي الكوارث الطبيعية التي قد تصيب المحاصيل الزراعية، وبأن هذه الخدمة متوفرة عند شركات التأمين التجاري. ويدل هذا على ضعف الوعي بمنتجات وخدمات التأمين التكافلي.

وأما السبب الأقل ورودا هو أن خدمة التأمين التجاري أفضل من خدمة التأمين التكافلي وأقل سعرا، وأما الأسباب الأخرى التي وردت بشكل منفرد هي بسبب عدم معرفة امكانياته وقدراته وكفاءته في تحمل المخاطر ويليها عدم حل فكرة التأمين بكل تجسدها العملية.

ثالثا: قناعة أصحاب المشروعات بوجود نظم إسلامية مستقلة مغايرة للنظم الغربية والرأسمالية وسيما بما يخص التأمين تقريبا نصف العينة من الذين يعرفون التأمين التكافلي مقتنعون بوجود نظم مستقلة مغايرة بنسبة 49%، وتوقف منهم وصرحوا بعدم معرفتهم 40.8%، وابدى 10.2% بعدم اقتناعهم بوجود فروق، وهذا يدل على أن نصف العينة تقريبا تثق في العلماء والمجتهدين في هذا المجال وحتى لو لم يعرفوا حقيقة الفرق، أما نسبة الذين لا يعلمون فهي

تدل على ضعف في الوعي، والذين غير مقتنعين ربما يرجع السبب لأمران الأول هو الجهل وقلة الوعي، أما الثاني وجود بعض المشايخ والأحزاب السياسية المحلية التي تحرم التأمين التكافلي دون منهجية أو أدلة علمية.

الشكل رقم 7: قناعة أصحاب المشروعات بوجود نظام تأميني مستقلة مغايرة للنظام التجاري الرأسمالية

رابعا: مدى الثقة بشركات التأمين التكافلي وباللجان الرقابية فيها.

تبين أن نصف العينة 50% يتقون بشركات التأمين الإسلامية، وصرح 42% من العينة بعدم علمهم، وأعرب 8% من العينة بعدم الثقة بشركات التأمين التكافلي وباللجان الرقابية فيها.

وهنا، لعل عدم العلم يعني الشك الذي يفضي الى عدم الثقة؛ وذلك لأن الشركات تصرح بالتزامها بالشرعية الإسلامية وتنشر فتاوى هيئاتها الشرعية والمنشورات التي تساعد على التعرف على الية عملها وتقاريرها المالية وغير ذلك وكل هذا لا يترك مجال لعدم العلم دون ان يكون عدم ثقة بنفس الوقت. وهذا يعني أن نصف العينة تعاني من عدم ثقة بشركات التأمين التكافلي وباللجان الرقابية فيها، وبشكل عام عدم الثقة دون مراجعة وانتقادات بناءة تدل على قلة وعي بحقيقة التأمين وبطرق عمل الشركات.

الشكل رقم 8: طبيعة التأمينات التي يقوم أصحاب المشروعات بشرائها من حيث الالتزام القانوني

8 المستوى الرابع: الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية درجة تقبله.

يشمل هذا المستوى مجموعة من الأسئلة، يختص كل منها بجانب في تقييم وعي العينة بالتأمين التكافلي من ناحية درجة تقبله، وهذه الأسئلة تعم جميع العينة، وهي:

أولاً: التعامل مع شركات التأمين الاسلامي

وقد تبين أن النسبة الأكبر من أصحاب المشروعات يميلون للتحويل الى التأمين التكافلي بنسبة 67.4%، وإمتنع 14% عن التحويل لإستخدام التأمين الاسلامي قبل التأكد من حقيقته ومشروعيته، وذهب البعض الى عدم الرغبة بالتحويل الى التأمين الإسلامية أصلا بنسبة 18.6%. وهذه النسب منطقية، ولكن الإشكال ربما هو بقلة الوعي بوجود نظم اقتصادية إسلامية من جهة، وقلة الثقة بقدرتها لأن تكون بديل شرعي عن النظم الرأسمالية وهذه خصوصا في الذين لا يرغبون بالتحويل للتأمين التكافلي أصلا. ولكن بشكل عام يوجد اقبال كبير للتحويل الى التأمين التكافلي والميل للتعامل مع شركات إسلامية.

ثانياً: مدى تقبل التعامل مع التأمين التكافلي عند اختلاف بعض المتغيرات كارتفاع التكلفة.

من المتوقع أن من يعلم مشروعية التأمين التكافلي والفرق بينه وبين التجاري، الالتزام بالتأمين الذي يتفق مع الشريعة ولا يخالف أحكام الدين، حتى لو اختلف السعر أو بعض المميزات. وقد تبين أن 61.7% من أصحاب المشروعات يعزمون على التزامهم بالتأمين التكافلي رغم ارتفاع سعره نسبيا عن التأمينات الاخرى، وعبر ما نسبته 38.3%

برغبتهم بالاستمرار مع شركات التأمين التقليدية. حيث يربط البعض ارتفاع السعر بعدم المصدقية والاستغلال، ظنا منهم أن المعاملات الإسلامية من المفترض ان تكون أسعارها أفضل من غيرها بشكل دائم.

الشكل رقم 9: تقبل أصحاب المشروعات التعامل مع التأمين التكافلي ارتفاع التكلفة

ثالثاً: مدى قناعة أصحاب المشروعات بفكرة تأمين يتوافق مع الشريعة الإسلامية.

حيث تبين أن ما نسبته 73.3% لا إشكال عنده مع وجود تأمين يتفق مع أحكام الإسلام، ونسبة 26.7% لا يتقبل بوجود علاقة بين الشريعة الإسلامية والمعاملات المالية في النظم الحالية ومن بينها التأمين، وهذا يدل على ضعف العلم بماهية شمولية الدين، ويتطلب الارشاد والتوعية من جانب الهيئات الشرعية المختصة والمشايخ في توعية العوام.

رابعاً: مدى شعور الحاجة لشراء التأمين للمنشأة سواء كان تأميناً تجارياً أو تكافلاً.

تبين أن 71.4% من أصحاب المشروعات يرى بأهمية احتياج التأمين في حياته بينما 28.6% منهم لا يرون أنهم بحاجة اليه، وقد يكون السبب هو عدم تعرضهم لحوادث أو أخطار بحاجة لتأمينها (أي يمكن تحملها) وقد يكون بسبب ضعف جودة الخدمات التأمينية في فلسطين.

الشكل رقم 10: شعور بحاجة لشراء التأمين للمنشأة

### دراسة وعي أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بالتأمين التكافلي

يتكون هذا الجزء التطبيقي من قسمين: الأول يعنى بالتعريف بالعينة قيد الدراسة، ومن ثم عرض وتحليل النتائج التي تم جمعها، وهي كما يلي:

#### 1.1. التعريف بطبيعة المشروعات المراد دراستها.

تقدر عدد المنشآت الاقتصادية في فلسطين (الضفة الغربية وقطاع غزة) بـ 158,590 منشأة، واحتلت مدينة الخليل المركز الأولى بين مدن فلسطين في عدد المشروعات والمنشآت الاستثمارية حيث بلغ عددها في آخر الاحصائيات بـ 23,716 ونسبة المنشآت الصغيرة منها ما يقارب 93% وهو مجتمع دراستنا.<sup>186</sup> أما العينة المراد دراستها هي 130 صاحب منشأة استثمارية تم اختيارهم بشكل عشوائي، حيث تم التواصل مع 45 صاحب منشأة عبر المتطوعين، ولم يستجب منهم سوى 40، أما ما تم التواصل معهم الكترونياً وارسال الاستبيان إليهم 90 صاحب منشأة، ولم يستجب منهم سوى 11. أي استقر عدد العينة على 51 صاحب منشأة. ووصف العينة

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني - التعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت 2017 - النتائج النهائية-تقرير 186 المنشآت، 51. وهيئة تشجيع لاستثمار والمدن الصناعية:

[pipa.ps](http://pipa.ps) (TOP 12) المنشآت العاملة في محافظة الخليل والنشاطات الرائدة - 2017

ينقسم الى قسمين الأول: وصف ديموغرافي لأصحاب المشروعات، والثاني وصف لطبيعة وحجم المشروعات، وهي كما يلي:

## 1 الوصف الديموغرافي للعينة:

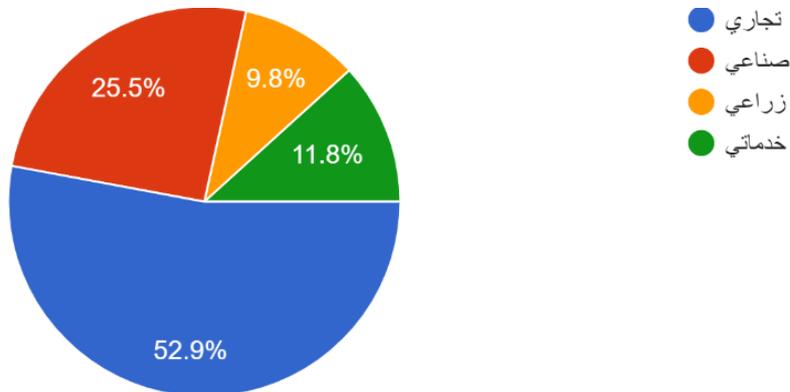
من ناحية النوع الاجتماعي بلغت نسبة الإناث من العينة 13.7%، في حين بلغت نسبة الذكور 86.3%، وهذا مما يدل على ضعف الريادة النسائية في فلسطين، لعل السبب يعود الى العادات والتقاليد التي يمتاز بها المجتمع الفلسطيني حيث إن كثير من النساء تتفرغ لأعمال المنزل بعد الزواج، واللاقي يعملن يميلن لوظائف القطاع العام أو للوظائف بشكل عام؛ لأن مدة الدوام قصيرة ومحدودة مما يتيح لهن الاعتناء في بيوتهن بعد الدوام. أما أعمار العينة تمايزت حيث بلغت نسبة الذين تتراوح أعمارهم ما بين (18-25) سنة 35.3%، وما بين (25-40) سنة 40%، وما فوق (40) سنة 15.7%، وهذا يدل على أن أكثر من الثلث المشروعات يحتمل أن تكون منشآت ناشئة؛ وذلك لأن أعمار الذين يديرونها ما دون 25 سنة، وهي أعمار صغيرة نسبياً على الريادة.

فيما يخص المستوى التعليمي لأصحاب المنشآت فقد شكل الجامعيين أعلى نسبة 62.7% وهم الحاصلين على درجة الدبلوم أو البكالوريوس، ويليهم الحاصلين على الثانوية العامة (التوجيهي) 21.6%، وأما أصحاب الدراسات العليا من الحاصلين على الماجستير والدكتوراة بسنة 11.8%، والذين ما دون الثانوي فهم يشكلون أقل نسبة وهي 3.9%، وهذا يدل على أن جل المجتمع متعلم مما يفترض ان يرفع من تصورنا لوعي المجتمع للتأمين.

## 2 وصف طبيعة وحجم المشروعات المراد دراستها:

اختلفت طبيعة الانشطة الاقتصادية للعينة حيث تبين في الدراسة أن أعلى نسبة من النشاط الاقتصادي هي لأصحاب المنشآت التجارية 52.9% ويليهما الصناعية 25.5% ويليهما الخدمائية 11.8% وأقلها الزراعية 9.8%. كما هو موضحة بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم 1: نوع النشاط في المنشآت التي تم دراستها



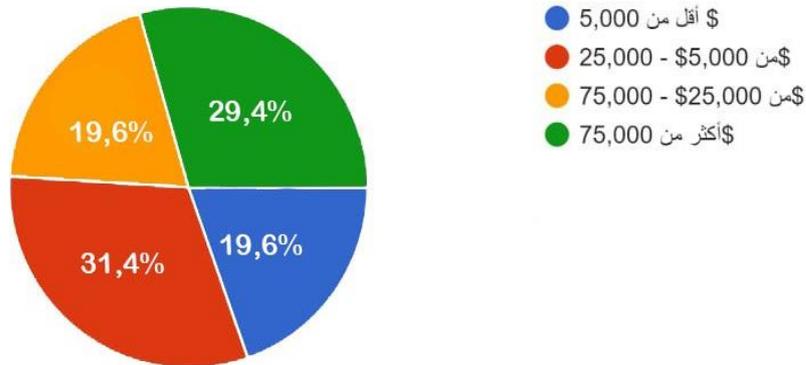
ومن الملاحظ أنه عادة ما يكون النشاط الخدماتي هو الأعلى انتشارا حسب الإحصاءات<sup>187</sup> الا انه في الاستبيان يظهر غير ذلك، ولعل السبب يعود الى أن بعض أصحاب المنشآت لا يستطيعون فهم ماهية النشاط الخدماتي ولا التفريق بينه وبين التجاري والصناعي، حيث ان بعض أصحاب المشروعات الخدماتية عند تتبع استبيائهم ظهر أنهم سجلوا أنشطتهم على انها تجارية معتقدين أن عملهم هو تجاري بما أنه بيع وشراء.

وبما يخص عدد العمال، تبين أن النسبة الأكبر لعدد العمال في المشروعات التي تم دراستها هم اقل من 5 عمال بنسبة 60.8%، ويليهما المشروعات التي ينحصر عدد عمالها ما بين 5 - 15 عامل بنسبة 37.3%، أما الذين هم أكثر من 15 فهما منشآتان، وتبين أنهما تعملان في القطاع الصناعي الذي يحتاج عادة لعدد أكبر من العمال بالمقارنة بالنشاطات الاقتصادية الأخرى.

ويدل انحصار أغلبية المشروعات بأقل من 5 عمال الى أن النسبة الأكبر من المنشآت متناهية الصغر ويليهما المنشآت الصغيرة حسب معايير المشروعات الصغيرة.

من ناحية رأس المال المشروعات، توزعت النسب بشكل متقارب، وهذه الأرقام اجتهادية توصلت لها عبر التواصل مع عدة مكاتب محاسبة والهدف منها تبيان حجم المشروعات، وقد تبين أن جلها ما بين المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر وهي كما موضحة بالشكل البياني التالي:

الشكل رقم 2: رأس مال المشروعات المراد دراستها

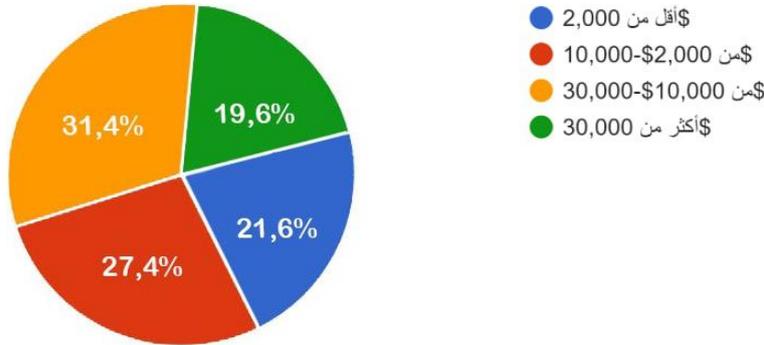


أما بالحديث عن الإيراد السنوي، فقد توزعت هنا أيضا النسب بشكل قريب، وهذه الأرقام اجتهادية توصلت لها عبر التواصل مع عدة مكاتب محاسبة بعد تعسر وجود مصادر رسمية تحدد المعايير لأحجام المشروعات. وتبين أيضا أن جل هذه المشروعات تنحصر بين المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، وهي كما موضحة بالشكل البياني التالي:

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، الأداء الاقتصادي الفلسطيني لعام 2020م، 21، 187

## الشكل رقم 3: الايراد السنوي للمشروعات المراد دراستها

تحليل اقسام الاستبانة 3



في هذا المبحث يتم تحليل البيانات تحليلًا وصفيًا، وكما بينا سابقًا أنه لبيان مستوى الوعي بالتأمين التكافلي لدى أصحاب المشروعات الصغيرة يجب أن يتم تقييمه من خلال عدة مراحل أو مستويات متتالية؛ أولها أسئلة لتقييم الوعي بالتأمين وأهميته، ويليهما أسئلة لتقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية وجوده، ومن ثم أسئلة لتقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية حقيقته والفرق بينه وبين التأمين التجاري، ومن ثم أسئلة لتقييم الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية درجة تقبله، وهي كما يلي:

## 4 المستوى الأول: الوعي بالتأمين وأهميته

يشمل هذا المستوى على عدة أسئلة يختص كل سؤال منها على جانب في تقييم وعي العينة بالتأمين بشكل عام وأهميته، وهي:

**أولاً:** الاقبال والسعي لفهم التأمين من خلال برامج التوعية وغيرها كمصادر علمية للمعرفة. في فلسطين، لا يدرس نظام التأمين بالمدارس ولا حتى بالجامعات الا في بعض التخصصات. وهذا كما في البلدان الاخرى. وناء عليه، فغالب المجتمع لن يتعرف على التأمين الا من خلال مصادر ووسائل أخرى، وأهمها الدورات والبرامج التوعوية والتثقيفية. وقد تبين أن نسبة الذين تلقوا مثل هذه البرامج هي 37.3% من العينة، وهذه نسبة تشمل الذين حصلوا على معرفتهم بالتأمين من خلال تخصصهم الجامعي، وبشكل عام تعتبر هذه النسبة متواضعة بعض الشيء. وهذا يدل على ان حجم الفئة التي تستهدفها مثل هذه البرامج صغيرة نسبيا.

**ثانياً:** معرفة أصحاب المشروعات بطريقة عمل شركات التأمين.

تبين أن الذين يزعمون فهم آلية أو طريقة عمل شركات التأمين من الذين تلقوا برامج توعوية وغيرها هم 52.9%، بينما 47.1% منهم يصرح بعدم فهمه آلية عمل شركات التأمين، وهذه النسبة كبيرة، وتدل على عدم جدوى البرامج التوعوية أو ضعف كفاءتها.

**ثالثاً:** أنواع الخدمات والبرامج التأمينية التي يعرفها أصحاب المشروعات

حيث تبين أن جل أنواع التأمينات التي يعرفها أو قد سمع بها أصحاب تلك المشروعات محصورة بالتأمين الصحي وتأمين المركبات وتأمين العمال والموظفين، وهذا ما يعرفه أغلبهم من التأمين، أما بعض أفراد العينة، فهم

على إطلاع بتأمين الحريق وتأمين المؤسسات والشركات والتأمين على الحياة، وينفرد البعض بمعرفتهم بالتأمين الزراعي وتأمين السرقة وتأمين الآلات والبضائع والعقارات والسفر والمسؤولية المدنية. والملاحظة الاساسية هنا تكمن في أن معرفة افراد العينة لخدمات التأمينات التي تختص بتغطية المشروعات محدودة. اما التأمينات الضرورية التي يحتاجها أي انسان كتأمين الصحي، أو التأمينات الاجبارية كتأمين المركبات وتأمين العمال، فمعروفة ومنتشرة لأهميته.

رابعا استشعار أصحاب المشروعات بألوية التأمين في الحياة وفي العمل الريادي.

ذهب أغلب أفراد العينة من أصحاب هذه المشروعات الى أن التأمين مهم وضروري لمواجهة المخاطر بنسبة 84.3%، وهذه النسبة جيدة إذا كان سلوكهم الريادي يتطابق مع ذهب اليه من أهمية التأمين. وأما باقي أفراد العينة لا يرون التأمين أمرا ضروريا، وهم يشكلون 15.6%، وهذا يعكس الجهل بدور التأمين وأهميته.

خامسا: تأمين العينة للمشروعات التي يديرها

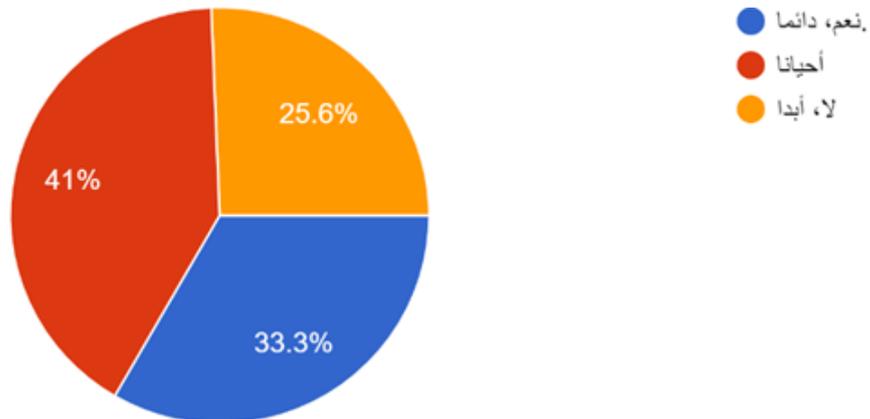
تبين أن الذين يستخدمون التأمين من أصحاب تلك المشروعات ما يقارب 52.9%، وانحصر جلهم بتأمين وسائل النقل المستعملة في المنشأة سواء أكانت مركبة خاصة وتستعمل للمنشأة أيضا او مركبة خاصة بالمنشأة، وهذا يدل على حقيقة ضعف المعرفة بالتأمين في فلسطين.

وبالمقارنة مع ما اجابوا عليه من ضرورة التأمين لمواجهة المخاطر يظهر ان 31.4% أو أكثر من العينة صرحوا بضرورة التأمين الا انهم لم يأمنون، وهذا يدل الى عدم فهم حقيقة لدور التأمين وأهميته في مجال ريادة المشروعات والمنشآت حتى عند الذين يصرحون بضرورته.

سادسا: اهتمام أصحاب المشروعات وعنايتهم بقراءة وثيقة التأمين لمعرفة الالتزامات والضوابط التي تحكمهم.

حيث تبين أن الذين يقرؤون وثيقة التأمين بشكل دائم عند اشتراكهم بالتأمين يشكلون 33.3%، والذين لم يقرؤها أبدا يشكلون 25.6%، وأما الذين لا يقرؤها دائما، ولكن قرأوها ولو مرة واحدة من قبل هي 41%، وهذا يدل على أن الذين حاولوا القراءة للوثيقة أكبر نسبة، وقد يرجع السبب في عدم قراءتها بشكل دائم الى إهمال أصحاب المشروعات وعدم اكتراثهم لفهم الحقوق والالتزامات والضوابط في وثيقة التأمين، وقد يرجع الى أن أصحاب المشروعات يحاولون قراءة الوثيقة، ولكن قلة فهمهم لنظام التأمين يحيل فهمهم للوثيقة.

الشكل رقم 4: نسبة الذين يقرؤون وثيقة التأمين من أصحاب المشروعات



**سابعاً:** طبيعة التأمينات التي يقوم أصحاب المشروعات بشرائها من حيث الالتزام القانوني. أن الذين يشتركون بالتأمين الاجباري بسبب الالتزام القانوني يشكلون 38.1%، بينما الذين لديهم تأمين اختياري مع التأمين الاجباري يشكلون 61.9% ولعل ذلك يرجع الى أن التأمين الاجباري في فلسطين ينحصر بتأمين المسؤولية المدنية وتأمين العمال الا ان التفتيش والرقابة ضعيفة على المشروعات وغيرها، ما عدا الرقابة على تأمين المسؤولية على المركبات مقبولة نوعاً ما.

فالمشكلة هي بالتشريع القانوني من جهة، وبالرقابة وتفتيش الجهات المختصة من جهة أخرى. ومن الملحوظ أن التأمين الصحي والتأمين الشامل للمركبات وبعض أنواع التأمين الأخرى منتشر مع عدم وجود قانون ملزم بها وهذا يؤكد على وجود وعي بأهمية التأمين في بعض أنواع التأمين.

#### 5 المستوى الثاني: الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية وجوده.

يشمل هذا المستوى هذه اسئلة يحاول كل منهما تقييم وعي العينة بالتأمين التكافلي من ناحية معرفتهم بوجوده وهي:

**أولاً:** مدى الوعي بوجود التأمين الإسلامي.

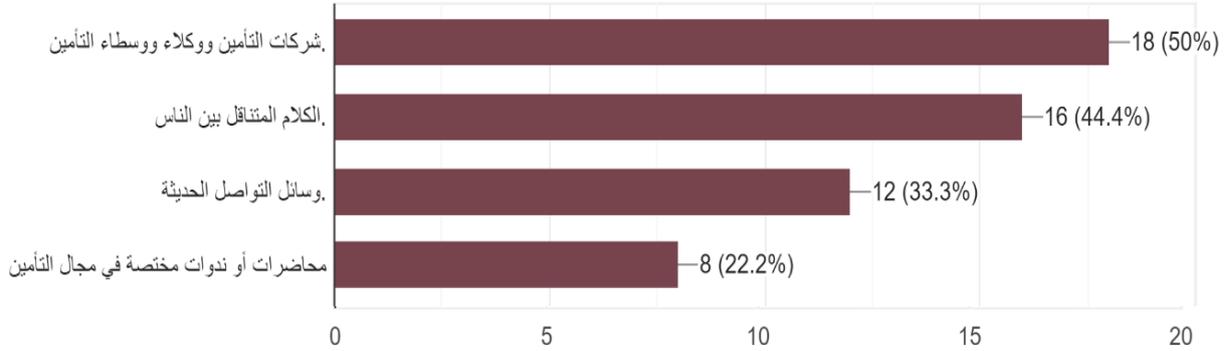
إن إدراك أصحاب المشروعات بوجود شركات التأمين التكافلي كبديل إسلامي عن التأمين التجاري شكل ما نسبته 65.3%، وأما الذين لا يدركون بوجود شركات التأمين الإسلامي أصلاً شكلوا أكثر من الثلث بنسبة 34.7%. وهذه النسب ليست إيجابية بالمطلق لأن العلم بوجود الشيء هو أدنى مراتب العلم وهو يختلف عن العلم بالماهية أو العلم بألية العمل، وهذا يدل على فجوة وضعف تسويقي لدى شركات التأمين التكافلي، وضعف معرفي وثقافي لدى أصحاب المشروعات بالمعاملات الإسلامية واحكامها.

**ثانياً:** مصادر المعرفة بوجود التأمين التكافلي عند أصحاب المشروعات.

إن شركات ووكلاء ووسطاء التأمين لها الدور الأبرز في نشر المعرفة بوجود التأمين التكافلي من خلال التسويق لأنفسهم حيث حصل ما نسبته 50% من أصحاب المشروعات على معرفتهم بالتأمين التكافلي عبر تلك الشركات، و44.4% حصلوا على معرفتهم بوجود التأمين التكافلي عن طريق الكلام المتناقل بين الناس، وأما وسائل التواصل الحديثة فقد شكلت نسبة 33.3%، والمحاضرات أو البرامج التوعوية المختصة في مجال التأمين بنسبة 22.2%

وهذا يدل على ضعف انتشار البرامج والمحاضرات التوعوية المختصة في مجال التأمين ويشير الى أن معرفة أصحاب المشروعات ستكون شحيحة أو مغلوبة، وذلك لأنها مستقاه من مصادر وطرق غير علمية وبعيدة عن الثقة.

الشكل رقم 5: طبيعة التأمينات التي يقوم أصحاب المشروعات بشرائها من حيث الالزام القانوني



6 المستوى الثالث: الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية حقيقته والفرق بينه وبين التأمين التجاري.

يشمل هذا المستوى على عدة أسئلة يختص كل منها على جانب في تقييم وعي العينة بالتأمين التكافلي من ناحية حقيقته والفرق بينه وبين التأمين التجاري، وهذه الأسئلة تختص بالذين يعرفون التأمين التكافلي، وهي:

**أولاً:** الاشتراك بالتأمين التكافلي لدى أصحاب المشروعات

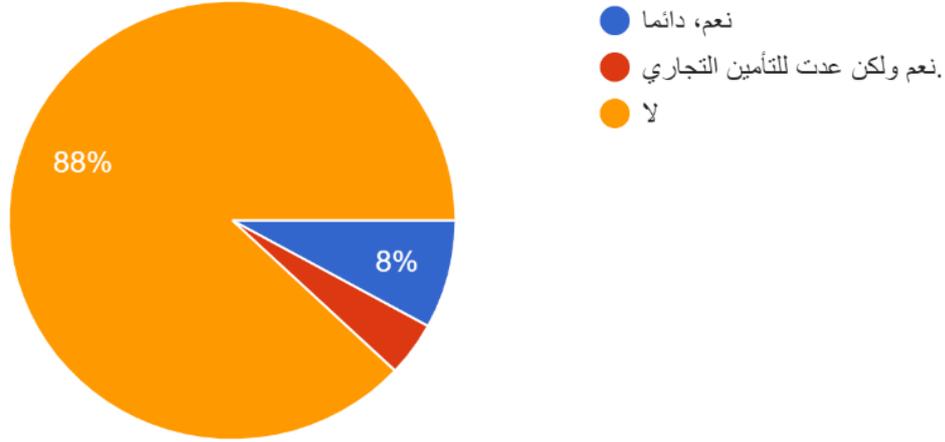
إن الذين لم يسبق لهم الاشتراك بالتأمين التكافلي من الذين يعرفونه يشكلون الأغلبية بنسبة 88%، أما الذين سبق لهم الاشتراك بالتأمين التكافلي يشكلون 11%، ولكن جزء منهم رجع للتأمين التجاري وبقي 8% منهم مشتركاً عند الشركات الإسلامية.

وهذا يثبت أن الحصة السوقية لشركات التأمين التكافلي في فلسطين ضعيفة مقابل حصة شركات التأمين الأخرى، ولعل السبب يرجع الى عدد شركات التأمين التجاري مقابل عدد شركات التأمين التكافلي في فلسطين حيث كما أشرنا سابقاً أن عدد شركات التأمين التكافلي في الضفة 2 مقابل 10 شركات تأمين تجاري، بالإضافة لحدثة نشأة شركات التأمين الإسلامية بالمقارنة مع شركات التأمين التجارية.

ضعف الاقبال على التأمين التكافلي حتى من العاملين بوجوده

**الشكل رقم 6:** طبيعة التأمينات التي يقوم أصحاب المشروعات بشراؤها من حيث الالتزام القانوني، المصدر:

نتيجة تحليل البيانات الاولية الخاصة بهذه الدراسة



**ثانيا:** الأسباب وراء عدم الاشتراك بالتأمين التكافلي من الذين يعرفونه

حيث أعرب الأغلبية أن السبب في عدم الاشتراك بالتأمين التكافلي هو أنه غير متوفر في منطقتهم؛ على الرغم أن الخليل بضواحيها وقراها محصورة وفروع شركات التكافل والوسطاء موزعين في كافة المناطق! وقد يفسر ذلك بوجود خلل في العملية التسويقية لشركات التكافل حتى في مناطق تواجدها. وأما السبب الذي تلاه هو عدم اختلاف التأمين التكافلي عن التأمين التجاري، وهذا يدل بشكل واضح على ضعف الوعي بمبادئ التأمين التكافلي.

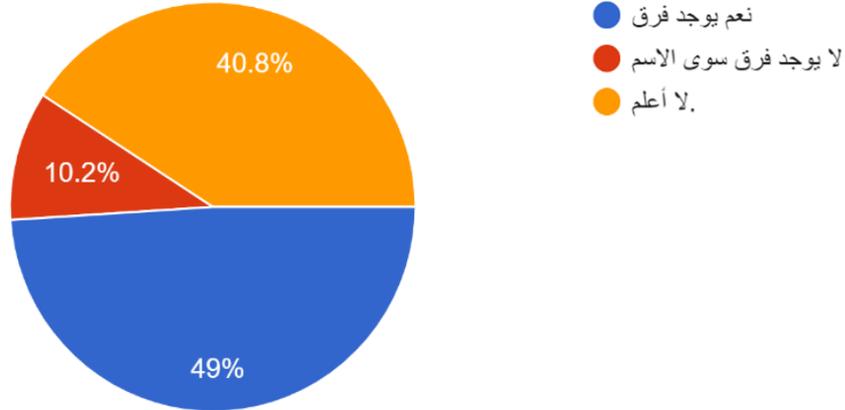
وأما السبب الذي يليه أيضاً هو أنه لا يوفر التغطية التي يحتاجها أصحاب المشروعات والتي تختلف من نشاط لآخر، على الرغم من تنوع برامج وخدمات التأمين التي تقدمها شركات التأمين التكافلي، إلا أنه ورد في إجابات الاستبيان بأن التأمين التكافلي لا يغطي الكوارث الطبيعية التي قد تصيب المحاصيل الزراعية، وبأن هذه الخدمة متوفرة عند شركات التأمين التجاري. ويدل هذا على ضعف الوعي بمنتجات وخدمات التأمين التكافلي. وأما السبب الأقل وروداً هو أن خدمة التأمين التجاري أفضل من خدمة التأمين التكافلي وأقل سعراً، وأما الأسباب الأخرى التي وردت بشكل منفرد هي بسبب عدم معرفة امكانياته وقدراته وكفاءته في تحمل المخاطر ويليها عدم حل فكرة التأمين بكل تجسدها العملية.

**ثالثاً:** قناعة أصحاب المشروعات بوجود نظم إسلامية مستقلة مغايرة للنظم الغربية والرأسمالية وسيما بما

يخص التأمين

تقريباً نصف العينة من الذين يعرفون التأمين التكافلي مقتنعون بوجود نظم مستقلة مغايرة بنسبة 49%، وتوقف منهم وصرحوا بعدم معرفتهم 40.8%، وابدأ 10.2% بعدم اقتناعهم بوجود فروق، وهذا يدل على أن نصف العينة تقريباً تثق في العلماء والمجتهدين في هذا المجال وحتى لو لم يعرفوا حقيقة الفرق، أما نسبة الذين لا يعلمون فهي تدل على ضعف في الوعي، والذين غير مقتنعين ربما يرجع السبب لأمران الأول هو الجهل وقلة الوعي،

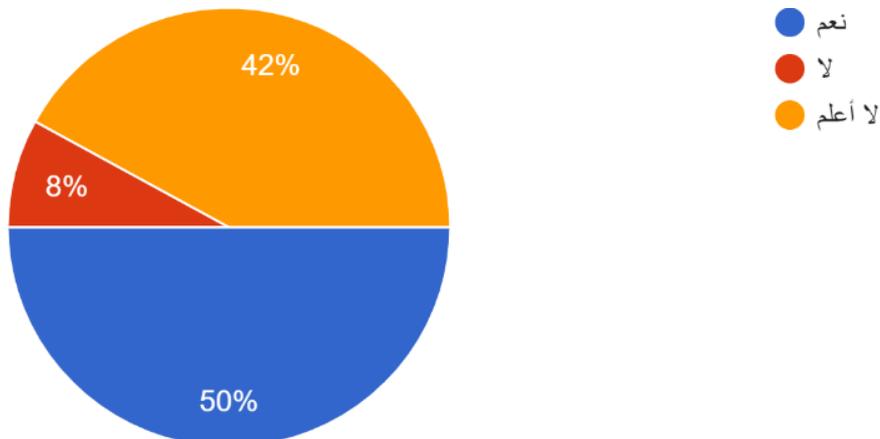
أما الثاني وجود بعض المشايخ والأحزاب السياسية المحلية التي تحرم التأمين التكافلي دون منهجية أو أدلة علمية. الشكل رقم 7: قناعة أصحاب المشروعات بوجود نظام تأميني مستقلة مغايرة للنظام التجاري الرأسمالية



رابعاً: مدى الثقة بشركات التأمين التكافلي واللجان الرقابية فيها. تبين أن نصف العينة 50% يثقون بشركات التأمين الإسلامية، وصرح 42% من العينة بعدم علمهم، وأعرب 8% من العينة بعدم الثقة بشركات التأمين التكافلي واللجان الرقابية فيها. وهنا، لعل عدم العلم يعني الشك الذي يفضي الى عدم الثقة؛ وذلك لأن الشركات تصرح بالتزامها بالشريعة الإسلامية وتنشر فتاوى هيئاتها الشرعية والمنشورات التي تساعد على التعرف على الية عملها وتقاريرها المالية وغير ذلك وكل هذا لا يترك مجال لعدم العلم دون ان يكون عدم ثقة بنفس الوقت. وهذا يعني أن نصف العينة تعاني من عدم ثقة بشركات التأمين التكافلي واللجان الرقابية فيها، وبشكل عام عدم الثقة دون مراجعة وانتقادات بناءة تدل على قلة وعي بحقيقة التأمين وبطرق عمل الشركات.

الشكل رقم 8: طبيعة التأمينات التي يقوم أصحاب المشروعات بشرائها من حيث الالزام القانوني

7 المستوى الرابع: الوعي بالتأمين التكافلي من ناحية درجة تقبله.



يشمل هذا المستوى مجموعة من الأسئلة، يختص كل منها بجانب في تقييم وعي العينة بالتأمين التكافلي من ناحية درجة تقبله، وهذه الأسئلة تعم جميع العينة، وهي:

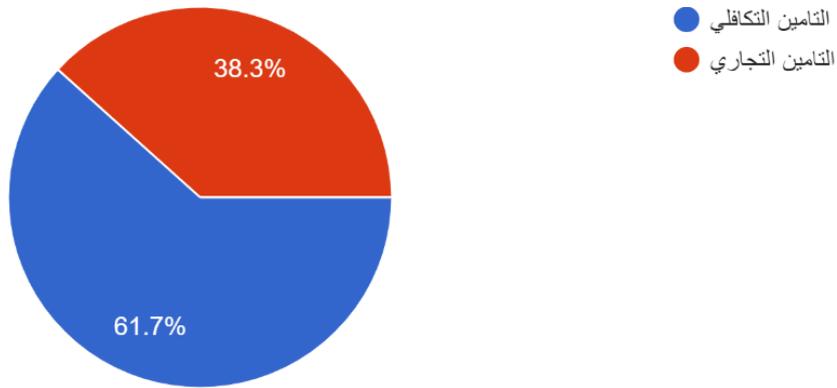
### أولاً: التعامل مع شركات التأمين الاسلامي

وقد تبين أن النسبة الأكبر من أصحاب المشروعات يميلون للتحويل الى التأمين التكافلي بنسبة 67.4%، وإمتنع 14% عن التحويل لإستخدام التأمين الاسلامي قبل التأكد من حقيقته ومشروعيته، وذهب البعض الى عدم الرغبة بالتحويل الى التأمين الإسلامية أصلاً بنسبة 18.6%. وهذه النسب منطقية، ولكن الإشكال ربما هو بقلة الوعي بوجود نظم اقتصادية إسلامية من جهة، وقلة الثقة بقدرتها لأن تكون بديل شرعي عن النظم الرأسمالية وهذه خصوصاً في الذين لا يرغبون بالتحويل للتأمين التكافلي أصلاً. ولكن بشكل عام يوجد اقبال كبير للتحويل الى التأمين التكافلي والميل للتعامل مع شركات إسلامية.

ثانياً: مدى تقبل التعامل مع التأمين التكافلي عند اختلاف بعض المتغيرات كارتفاع التكلفة.

من المتوقع أن من يعلم مشروعية التأمين التكافلي والفرق بينه وبين التجاري، الالتزام بالتأمين الذي يتفق مع الشريعة ولا يخالف أحكام الدين، حتى لو اختلف السعر أو بعض المميزات. وقد تبين أن 61.7% من أصحاب المشروعات يعزمون على التزامهم بالتأمين التكافلي رغم ارتفاع سعره نسبياً عن التأمينات الأخرى، وعبر ما نسبته 38.3% برغبتهم بالاستمرار مع شركات التأمين التقليدية. حيث يربط البعض ارتفاع السعر بعدم المصادقية والاستغلال، ظناً منهم أن المعاملات الإسلامية من المفترض ان تكون أسعارها أفضل من غيرها بشكل دائم.

**الشكل رقم 9:** تقبل أصحاب المشروعات التعامل مع التأمين التكافلي ارتفاع التكلفة



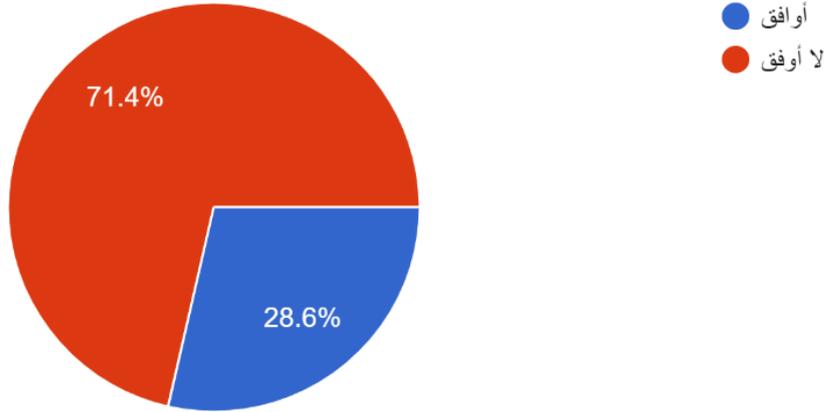
ثالثاً: مدى قناعة أصحاب المشروعات بفكرة تأمين يتوافق مع الشريعة الإسلامية.

حيث تبين أن ما نسبته 73.3% لا إشكال عنده مع وجود تأمين يتفق مع أحكام الإسلام، ونسبة 26.7% لا يتقبل بوجود علاقة بين الشريعة الإسلامية والمعاملات المالية في النظم الحالية ومن بينها التأمين، وهذا يدل على ضعف العلم بماهية شمولية الدين، ويتطلب الارشاد والتوعية من جانب الهيئات الشرعية المختصة والمشايخ في توعية العوام.

رابعاً: مدى شعور الحاجة لشراء التأمين للمنشأة سواء كان تأميناً تجارياً أو تكافلاً.

تبين أن 71.4% من أصحاب المشروعات يرى بأهمية احتياج التأمين في حياته بينما 28.6% منهم لا يرون أنهم بحاجة إليه، وقد يكون السبب هو عدم تعرضهم لحوادث أو أخطار بحاجة لتأمينها (أي يمكن تحملها) وقد يكون بسبب ضعف جودة الخدمات التأمينية في فلسطين.

الشكل رقم 10: شعور بحاجة لشراء التأمين للمنشأة



8 الخاتمة

تبين في الدراسة بأن قطاع التأمين يعاني من ضعف الوعي من عدة جوانب، ومن أبرز النتائج التي توصلت إليها الدراسة:

1. لا يوجد أي رابط بين المستوى العلمي والوعي بالتأمين أو التأمين التكافلي على وجه الخصوص
2. ضعف الريادة النسائية في قطاع المشروعات الصغيرة.
3. النسبة الأكبر من المشروعات الصغيرة تعتبر مشروعات ناشئة.
4. ضعف انشار البرامج والمحاضرات التوعوية المختصة في مجال التأمين.
5. جل أنواع التأمينات التي يعرفها أو قد سمع بها أصحاب تلك المشروعات محصورة بالتأمين الصحي وتأمين المركبات وتأمين العمال والموظفين، وهذا يؤكد على وجود وعي بأهمية التأمينات الالزامية دون غيرها.
6. أكثر من ثلث العينة لا يعلمون بوجود تأمين تكافلي (إسلامي) وهناك ضعف معرفي بمبادئ التأمين التكافلي ما بين العارفين بوجوده، مما يفسر الى حد كبير ضعف الاقبال على التأمين التكافلي.
7. وجود فجوة ونقص في العملية التسويقية لدى شركات التأمين التكافلي حتى في مناطق تواجدها.
8. نصف العينة تعاني من عدم ثقة بشركات التأمين التكافلي وباللجان الرقابية فيها.

1. "التأمين" ويكيبيديا [15.5.2022]: تأمين - ويكيبيديا ([wikipedia.org](http://wikipedia.org))
2. أمل الدالي، تفعيل الطلب على تأمين المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر في المملكة العربية السعودية، مجلة البحوث التجارية المعاصرة، جامعة سوهاج القاهرة 2012م.
3. الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، الأداء الاقتصادي الفلسطيني لعام 2020م.
4. الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني-التعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت 2017م.
5. خديجة علاق، دراسة استطلاعية حول التأمين التكافلي، رسالة ماجستير جامعة أم البواقي الجزائر 2016م.
6. سهاد ابو عيشة، نارمين بدر، حنين الشلالدة، واقع رضا الزبائن عن المزيج التسويقي الخدماتي في قطاع التأمين في الخليل، بحث تخرج بكالوريوس جامعة البوليتكنك، 2017م.
7. طارق حسن، أثر التأمين على استدامة مشروعات التمويل الاصغر في السودان، مجلة كلية التجارة العلمية جامعة النيلين، 2018م
8. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، دار احياء التراث العربي، بيروت، 1964م.
9. علي محي الدين القره داغي، التأمين الاسلامي دراسة فقهية تأصيلية مقارنة بالتأمين التجاري مع التطبيقات العملية، دار البشائر، ط4، 2019م.
10. فؤاد بن حدو، دور شركات التأمين التكافلي الإسلامي في التنمية الاقتصادية ومدى إمكانية الاستفادة منها، 2018م.
11. المعايير الشرعية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوبي" 2017م.
12. موقع شركة التأمين الإسلامية المحدودة، الرابط:  
<https://www.islamicinsur.com/historical>
13. موقع هيئة سوق رأس المال- احصائيات حول قطاع التأمين في فلسطين: التأمين - هيئة سوق رأس المال (pcma.ps)
14. موقع هيئة سوق راس المال الفلسطينية: التأمين - هيئة سوق رأس المال (pcma.ps)
15. موقع وكالة سبق الإخبارية: الملتزم للتأمين تقرر توزيع أرباحها بنسبة 11% | وكالة سبق 24 الإخبارية (sabbq24.ps)

16. [موقع وكالة وفا: التأمين في فلسطين لمحة تاريخية | مركز المعلومات الوطني الفلسطيني \(wafa.ps\)](http://wafa.ps) ،

[التأمين في فلسطين لمحة عامة | مركز المعلومات الوطني الفلسطيني \(wafa.ps\)](http://wafa.ps)

17. [هيئة تشجيع لاستثمار والمدن الصناعية: المنشآت العاملة في محافظة الخليل والنشاطات الرائدة – 2017](http://pipa.ps)

[\(TOP 12\) \(pipa.ps\)](http://pipa.ps)