

توصيات سياسات الاجتماع الثالث عشر لمجموعة عمل الكومسيك المالية

عقدت مجموعة عمل الكومسيك المالية بنجاح اجتماعها الثالث عشر في 17 أكتوبر/تشرين الأول 2019 في العاصمة التركية أنقرة تحت شعار "تطوير قطاع التكافل في الدول الإسلامية". وخلال الاجتماع ناقشت مجموعة العمل مسألة تحسين قطاع التكافل في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. كانت وثيقة الغرفة، التي أعدت وفقا للنتائج الرئيسية للدراسة التحليلية التي أجريت للاجتماع الثالث عشر لمجموعة العمل المالية وردود الدول الأعضاء على أسئلة السياسات، هي المعطيات الأساسية للمناقشات. ووفقا لذلك، توصل المشاركون إلى بعض توصيات السياسات.

توصية السياسات 1: وضع إطار قانوني وتنظيمي شامل لصناعة التكافل لتسهيل العمليات والشفافية والحوكمة في هذا القطاع.

الأساس المنطقي: من شأن وجود أطر تنظيمية وتشريعية قوية وشاملة لقطاع التمويل الإسلامي، بما في ذلك قطاع التكافل، أن يضمن الاستقرار والوضوح والقدرة التنافسية والانضباط والحيطة والسلامة في السوق.

إن المتطلبات التنظيمية مثل رأس المال وإدارة المخاطر والشفافية والإفصاح موجودة لضمان استقرار واستدامة المؤسسات المالية، بما في ذلك مشغلو التكافل. كم أن هناك معايير ومتطلبات احترازية تكفل على وجه التحديد السمات المميزة للتمويل الإسلامي. ستعزز هذه المعايير حوكمة مشغلي التكافل وتوفر شفافية أكبر في استخدام مختلف العقود الإسلامية في النماذج والهياكل وحماية مصالح المشاركين في التكافل. تجدر الإشارة إلى أن جميع الإصلاحات التنظيمية والقانونية يجب أن تنفذ تدريجيا للسماح بالانتقال السلس والتعديلات في سوق التكافل.

إن إضفاء الطابع المؤسسي على لجان الشريعة، سواء أكانت مركزية و/أو لامركزية، هو مطلب أساسي لصناعة التكافل. إن وجود لجنة الشريعة هو أمر حيوي لضمان امتثال منتجات وخدمات التكافل لأحكام الشريعة الإسلامية. كما تطور اللجنة معايير الشريعة لتوجيه مشغلي التكافل مشغلي التكافل مشغلي التكافل مشغلي التكافل مشغلي التكافل لتطبيقها في ابتكار منتجاتها وتطويرها. يجب تعزيز كفاءات أعضاء لجنة الشريعة هذه من وقت لآخر من خلال برامج التدريب المستمر.

هناك أيضا طلب متزايد من الصناعة على أدوات الاستثمار الإسلامية الأكثر شمولاً. وستستلزم هذا الطلب إدخال تحسينات على أسواق رأس المال الإسلامي للسماح لمكاتب الاستثمار والهيئات التنظيمية الإقليمية بتنوع محافظها

الاستثمارية (الكومسيك، 2018). وبالتالي ينبغي للهيئات التنظيمية مواصلة توفير البنية التحتية اللازمة لنمو الصكوك المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

توصية السياسات 2: تشجيع تخصيص المنتج في قطاع التكافل وتقديم منتجات جديدة وفقا لاحتياجات السوق المتغيرة.

الأساس المنطقي: إن العروض القيمة الفريدة للتكافل تعد مكانة مناسبة للقدرة التنافسية لهذه الصناعة. ويستند عرض القيمة على مبادئ التكافل الخاصة بالمساعدة المتبادلة وتقاسم المخاطر والتبرع. واستنادا إلى هذه المبادئ، يكون مشغلو التكافل قادرين على تقديم مزايا وخدمات فريدة للمشاركين مثل مشاركة فائض الاكتتاب وتنظيم شؤون الميراث.

مع الاستخدام الفعال للتكنولوجيا لتحسين كفاءة التسليم، يمكن تقديم حلول تكافل المبتكرة من خلال التواصل الموسع بطريقة توفر تجربة سلسلة للمشاركين. كما يمكن توسيع نطاق عروض المنتجات الجذابة للمشاركين من خلال إدخال منتجات جديدة وابتكار في حلول الحماية التي تدعمها التكنولوجيا. ومع توظيف تحليلات البيانات الضخمة والذكاء الاصطناعي وقنوات الإنترنت سيكون مشغّل التكافل قادرين على توقع المخاطر والطلبات بدقة أكبر، وهو ما يتيح تخصيصات محسنة للمنتج لتناسب احتياجات السوق المتغيرة بسرعة، وبالتالي تحسين تجربة المشاركين عند استهلاك منتجات وخدمات تكافل. وعلى سبيل المثال، أجهزة الحوسبة القابلة للارتداء التي تجمع البيانات في الوقت الفعلي تجعل عملية الاكتتاب وإدارة المطالبات الصحية المستمرة أكثر تكاملا وملاءمة للمشاركين. وبناء على سلوك المشارك وخطة حياته وخطة التكافل التي تراقب باستخدام التكنولوجيا سيكون مشغّل التكافل قادرا على تخصيص منتجاته وتسعيرها. كما يمكن تعزيز تجربة المشاركين من خلال خدمات ذات قيمة مضافة؛ إذ تتيح التكنولوجيا نماذج أعمال جديدة من خلال أشكال توزيع جديدة ومطورة. وعلى سبيل المثال يستطيع مشغّلو التكافل تطوير تطبيقات التخطيط المالي للجوال / الأجهزة اللوحية التي تساعد على توضيح تكافل للعملاء بشكل أكثر وضوحا وحيوية. فهم يمكّنون العملاء من فهم ميزات المنتج بشكل أفضل واتخاذ قرار مستنير عند اختيار منتج أو خدمة تكافل.

يتمتع التنوع في المنتجات والخدمات، المدعوم بتبني التكنولوجيا، بإمكانيات كبيرة لزيادة الميزة التنافسية لصناعة التكافل لخدمة المستهلكين بشكل أفضل. هذا فضلا عن إنه يمكن اعتماد مشغّل التكافل الجدد القادمين ل InsurTech وغيرها من المنتجات والخدمات القائمة على التكنولوجيا كاستراتيجية لدخول السوق. وبوجود التكنولوجيا سيكون الوافدون الجدد في وضع يمكنهم من توسيع السوق.

النمو في منتجات وخدمات تكافل سيؤدي إلى زيادة الطلب على صناعات التمويل الإسلامي الأخرى ذات الصلة مثل البنوك الإسلامية وأسواق رأس المال، الأمر الذي سيؤدي - بدوره - إلى زيادة تحفيز الطلبات على منتجات وخدمات التكافل. وبالتالي يمكن أن يساهم قطاع التكافل في نمو صناعة التمويل الإسلامي (الكومسيك، 2019).

توصية السياسات 3: تشجيع تنمية المواهب من خلال برامج التدريب والشهادات المهنية وزيادة الوعي لدى أصحاب المصلحة في قطاع التكافل.

الأساس المنطقي: يجب أن تركز استراتيجيات تنمية رأس المال البشري على جذب المواهب الماهرة للغاية. وسيشمل ذلك المكافآت التنافسية والكفاءات المستمرة وبناء الكفاءات للموظفين على جميع المستويات. لذلك يجب أن يضع مشغلو التكافل رؤية وثقافة واضحة للتعليم والتطوير المستمر. كما يجب، على وجه الخصوص، تزويد القوى العاملة في صناعة التكافل بفهم لمبادئ التمويل الإسلامي وخصوصيات التكافل من خلال برامج الشهادات والتدريب المختلفة.

ينبغي كذلك تشجيع الموظفين على اكتساب وتطوير معارفهم الفنية وكفاءاتهم في مجال إدارة المخاطر والتأمين والإطار التنظيمي. كما يعتبر تطوير المواهب في قطاع التكافل ضرورياً للوكلاء والوسطاء وشركاء البنوك (الذين يقدمون خدمات بنك التكافل)، والذين يعتبرون هم كذلك لاعبين مهمين في نظام التكافل البيئي. إن تعزيز كفاءات لاعبي تكافل هؤلاء أمر ضروري لدعم نمو الأعمال والتواصل والتنوع.

ومن أجل دعم تطوير صناعة التكافل يجب كذلك أن يكون هناك ارتباط قوي وديناميكي يرسم الاتجاه الاستراتيجي للسوق ويضع أفضل الممارسات للاعبين تكافل القادرين على طرح قضايا الصناعة ذات الصلة مع مختلف أصحاب المصلحة والتشاور بشأن الفرص.

توصيات السياسات 4: تقديم حوافز لصناعة التكافل لتعزيز قدرتها التنافسية واستدامتها التجارية مما يوجد مجالاً متكافئاً لهذه الصناعة.

الأساس المنطقي: لا يزال معدل انتشار التكافل في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي منخفضاً للغاية. ومع ذلك فإن النمو المستمر لصناعة التكافل وإمكاناتها لا تزال واعدة. كما تستمر الصناعة في العمل في بيئة تنافسية وصعبة للغاية مع تطور سريع للمشهد الاقتصادي والتجاري. وينبغي للشركات التجارية أن تسعى لسد ثغرات الحماية ومعالجتها في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي ومواصلة وضع وتقديم حلول الحماية التي تلبى احتياجات الاقتصاد والمشاركين بدلاً من مجرد تكرار التأمين السائد الحالي. ومن شأن المزايا الفريدة للتكافل أن تعزز القيمة المقترحة واستدامة الأعمال في هذه الصناعة. كما أن إمكانات التكافل ونموها المستمر ومنتجاتها المبتكرة المتطورة ستوجد مجالاً متكافئاً وميزة تنافسية لهذه الصناعة. ويمكن أيضاً تعزيز هذه القدرة التنافسية من خلال إنشاء "تكافل

الكبرى" التي من شأنها أن تدرك اقتصاد الحجم وتوفّر قاعدة رأسمالية ضخمة لشركات التكافل. هذا فضلا عن أن توفير الحوافز الضريبية وغير الضريبية، خاصة للوافدين الجدد في أسواق التكافل الناشئة، من شأنه أن يدفع الصناعة إلى مستوى جديد. ويمكن أن تشمل الحوافز الضريبية توحيد النظام الضريبي لكل من التأمين التكافلي والتأمين التقليدي. يمكن أن تكون الحوافز غير الضريبية في شكل تحرير لمتطلبات كفاية رأس المال وترويج منتجات التكافل للعملاء من خلال أطراف ثالثة (على سبيل المثال من خلال التخفيضات أو الخصومات).

أدوات لفهم توصيات السياسات:

مجموعة عمل الكومسيك للتمويل: يمكن لمجموعة العمل أن تتوسع، في اجتماعاتها اللاحقة، في مجالات السياسات المذكورة أعلاه بطريقة أكثر تفصيلا.

تمويل مشاريع الكومسيك: في إطار تمويل مشاريع الكومسيك يدعو مكتب تنسيق الكومسيك إلى تقديم مقترحات مشاريع كل عام. ومن خلال تمويل مشاريع الكومسيك تستطيع الدول الأعضاء المشاركة في مجموعات العمل تقديم مشاريع تعاون متعددة الأطراف يتم تمويلها من خلال المنح المقدمة من مكتب تنسيق الكومسيك. وأما بالنسبة لمجالات السياسات المذكورة أعلاه ومجالاتها الفرعية، فيمكن للدول الأعضاء الاستفادة من تمويل مشاريع الكومسيك، ويمكن أن يمول مكتب تنسيق الكومسيك المشاريع الناجحة. هذا وقد تشمل المشاريع حلقات دراسية وبرامج تدريبية وزيارات دراسية وتبادل الخبراء وورش العمل وإعداد الدراسات التحليلية وتقييم الاحتياجات ومواد/وثائق التدريب وما إلى ذلك.