

## تحليل عوامل ضعف التأمين التكافلي في السوق الليبية للتأمين

### عمار الهادي عبد السلام

رئيس وحدة المتعاونين بجامعة سرت

إدارة أعضاء هيئة التدريس

Takaful insurance sector in the Libyan market for insurance?

To achieve this objective in the field, the study assumed several hypotheses differences between external factors and internal factors and the weakness of the Takaful insurance sector in the Libyan market Insurance, The study of the results of the survey that there are several factors that lead to the weakening of the Takaful insurance sector in the Libyan market Insurance The results showed that there was a significant positive effect between the internal and external factors and the weakness of the Takaful insurance sector in the Libyan market Insurance It was found that there is a weakness in the insurance awareness among individuals and also weakness in the marketing of insurance services to the companies.

### جمال عبد الباقي واصف

أستاذ ورئيس قسم الإحصاء التطبيقي والتأمين

كلية التجارة - جامعة المنصورة

Abstract:

Takaful insurance sector plays an active role in the economic and social development of all society given the rapid evolution that is happening in the various spheres of life in Libyan society and increase the likelihood of accidents and disasters of all kinds, it has to be the application of the idea of Takaful insurance It has to be the application of the idea of Takaful insurance However, the Takaful insurance industry faces a range of problems and difficulties In this sense, it is necessary to know the factors that led to the weakness of the Takaful insurance sector in the Libyan market Insurance The problem lies in the study were asked the following main question,What are the most important factors affecting that led to the weakness of the

## المقدمة وطبيعة المشكلة

لقد شهد قطاع التأمين الليبي تطورا ملحوظاً منذ سنة 1970م، حيث صدر في سنة 1970م القانون 131، بشأن الإشراف والرقابة على شركات التأمين، الذي نظم عمليات التأمين في ليبيا بشكل يخدم الاقتصاد الوطني، وبعد مرور أكثر من ثلاثة عقود من احتكار قطاع التأمين بليبيا، سمحت الدولة بتشجيع ودخول القطاع الخاص تدريجيا في قطاع التأمين حيث تم السماح للشركات المساهمة بممارسة سياسة التأمين، بالإضافة

إلى شركة ليبيا للتأمين التي تم إعادة تنظيمها ورفع رأس مالها إلى 70 مليون دولار، وبنهاية سنة 2013م أصبحت السوق الليبية للتأمين يتنافس فيها عدد (13) شركة منها عدد (3) شركات مدرجة بسوق الاوراق المالية ، منها شركتان فقط تقوم على التأمين التكافلي وهما شركة تكافل ليبيا، وشركة الثقة وفرع شركة ليبيا للتأمين التكافلي [ ١ ] ، ويوضح الجدول رقم(1) تطور الأقساط المباشرة لأهم تلك الشركات.

جدول رقم (١) : تطور الأقساط المباشرة لشركات التأمين المبالغ بالألف جنية

معدل تطور الأقساط بشركة :						السنة
التكافل	الثقة	الصحارى	الأفريقية	المتحدة	ليبيا	
%٠,٠	%٠,٠	%٠,٠	%٠,٠	%٠,٠	%٠,٠	٢٠٠٨
%٤٢,٨	%٨,٦-	%٧,٩-	%٤٠,٠	%٨٤,١	%٥,٧-	٢٠٠٩
%٩,٤-	%٥,٩	%٣٢,١-	%١١,٢-	%١١,٠-	%٣٣,٤	٢٠١٠
%٣٩,٣-	%٦٠,٧-	%٥٣,٢-	%٦٨,٧-	%٤٥,٤-	%٣٥,٠-	٢٠١١
%٥٩,١	%١٠٩,٤	%٤١٩,٦	%٩٧,٠	%٤٦,٧	%٥٣,٦	٢٠١٢

ولا يزال قطاع التأمين التكافلي في السوق الليبية للتأمين ضعيفاً إذا ما قورن بالقطاعات الأخرى للتأمين، حيث يساهم التأمين التكافلي بنسبة (9%) من الناتج الكلي لشركات للتأمين [ ٢ ، ص ١٢٥ ] ، وهذه

٢) تحديد أهم العوامل الخارجية المؤثرة على نمو صناعة التأمين التكافلي في السوق الليبية للتأمين.

٣) معرفة أكثر العوامل الداخلية تأثيراً على قطاع التأمين التكافلي في السوق الليبية للتأمين.

### حدود البحث :

تتلخص حدود البحث في:

الحدود المكانية: تقتصر الدراسة على مدينة طرابلس ، لكونها أكبر مدن ليبيا كثافة سكانية وأيضاً لوجود الشركة المستهدفة في الدراسة بهذه المدينة.

الحدود الزمنية: تم تجميع البيانات الميدانية خلال سنة ٢٠١٥ م.

### خطة البحث :

في سبيل تحقيق الهدف المنشود من البحث ، يدور البحث حول :

١) السوق الليبية للتأمين التكافلي .

٢) معوقات التأمين التكافلي بليبيا .

٣) دراسة تطبيقية لتحليل وضع التأمين التكافلي في ليبيا.

٤) خلاصة البحث .

نتيجة طبيعية إذا ما قورن عدد شركات التأمين التكافلي مع عدد الشركات الأخرى حيث توجد شركتي تأمين تكافلي في السوق الليبية للتأمين، وذلك في مقابل إحدى عشرة شركة تأمين تجارى، وبالرغم من صدور فتوى من دار الإفتاء الليبية، بحرمة التأمين التقليدي [ ٣ ]، الأمر الذي يستوجب إقبال المواطنين والشركات على تغير اتجاه التأمين التقليدي مثل أغلب الدول الإسلامية نحو التأمين التكافلي، إلا أن قطاع التأمين التكافلي يعاني ضعف في جوانب معينه، إذا ما تم مقارنته بالأسواق المشابه له، ويمكن بلورة مشكلة الدراسة في الإجابة على التساؤل التالي:

ما هي أهم العوامل المؤثرة التي أدت إلي ضعف قطاع التأمين التكافلي في السوق الليبية للتأمين؟

### الهدف من البحث:

يهدف البحث إلي تسليط الضوء على النقاط التالية:

١) أهم الأسباب وراء ضعف قطاع التأمين التكافلي في ليبيا.

## أولاً : السوق الليبية للتأمين التكافلي

كان من الضروري البحث عن نظام تأمين بديل يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويعبر عنه بصورة عن صور التعاون والتضامن والتكافل بين الأفراد وخاصة بعد عجز النظم التأمينية المعاصرة في تحقيق هذا التكافل نظراً لاتجاهها إلى تحقيق مصالحها وتعظيم أرباحها، واعتبارها وسيلة للتجارة وليس للتعاون والتكافل.

### التأمين التكافلي في ليبيا :

لقد كان أول ظهور للتأمين التكافلي في ليبيا عام 2007م حيث حصلت شركة ليبيا للتأمين (التجارية) علي أذن لفتح فرع للتأمين التكافلي ومزاولة التأمين التكافلي في 14/9/2007م وفقاً للأحكام والقرارات الصادرة بالخصوص، تم تأسيس شركة الثقة للتأمين (ش.م.ل) برأس مال قدره عشرة ملايين دينار ليبي ما يقابل 7مليون دولار تقريباً وبموجب إذن التأسيس رقم (639) وفق القرار رقم (2) المؤرخ 19/11/2006م الصادر عن أمانة اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة والاستثمار ويساهم

طرح عدد من المهتمين بالاقتصاد الإسلامي، خلال العقود الثلاثة الأخيرة، عدة نماذج وتصورات للتأمين الإسلامي، وتبنت جهات مالية إنشاء شركات تقوم بالتأمين من منظور إسلامي سمي أكثرها بالتأمين التعاوني وذلك في عدد من البلاد الإسلامية منها ليبيا حيث شهد قطاع التأمين التكافلي في السنوات الأخيرة، ظهور عدد من شركات التأمين التكافلي تماشياً مع التحولات التي شهدتها في مختلف المجالات .

ويعتبر السوق الليبية للتأمين من الأسواق التي لم تحظي بقدر من الاهتمام الكافي حتى الآن في ليبيا، لعل ذلك يرجع لعدة أسباب قد يكون أهمها غياب الدراية بطبيعة التأمين وفوائده للأفراد والمنظمات على حد سواء، حيث أن المجتمع الليبي في مختلف مستوياته الثقافية يشكو من غياب ثقافة الأمان بصورة عامة وهذا الغياب يشكل إحباطاً في خلق وعي تأميني لدي المواطنين العاديين، ونظراً لأهمية وجود خدمات شركات التأمين،

ملكية الأسهم عدد من رجال الأعمال والمستثمرين بالسوق الليبي. وفي تاريخ 29 فبراير 2013م ، وعن طريق دار الإفتاء ، تم إعطاء الإذن للشركة بمزاولة نشاط التأمين التكافلي الإسلامي وذلك بعد استيفاء الشروط والضوابط الشرعية المقررة، وقد تمت أيضاً الموافقة على هيئة الرقابة الشرعية بالشركة وتركيتها بموجب كتاب عن مفتي عام ليبيا، ويصل بذلك عدد الشركات التي تزاول التأمين التكافلي في السوق الليبية شركتان وهي شركة تكافل ليبيا للتأمين التكافلي، والشركة الاتحادية للتأمين غير أن الأخيرة لم تزاول أعمالها بعد، وهناك فرعان للتأمين التكافلي بشركات تجارية منها فرع التأمين التكافلي بشركة ليبيا للتأمين وفرع التأمين التكافلي بشركة الثقة للتأمين، وقد بلغ صافي الاشتراكات في نشاط التكافل في السوق الليبية للتأمين، عام 2012م حوالي 3,129 مليون دينار ليبي، وتبلغ نسبته إلى إجمالي السوق ٩%. ويوضح الجدول رقم (٢) التالي وضع التأمين التكافلي بليبيا.

في هذه الشركة رجال أعمال ليبيين بنسبة (51%) وشركتان عربيتان بنسبة (49%) من رأس المال هما شركة الثقة الدولية للتأمين وإعادة التأمين والشركة القطرية، العامة للتأمين وإعادة التأمين ولها فروع ومكاتب موزعة في كل من الزاوية ومصراثة وبنغازي وراس جدير والخمس والبيضاء ودرنة وطبرق وكانت هذه الشركة تمارس التأمين التجاري حتى تاريخ 2013/2/10م، تم منح وعن طريق دار الإفتاء الليبية الإذن بمزاولة نشاط التأمين التكافلي الإسلامي وذلك بعد استيفاء الشروط والضوابط، تم أسست شركة تكافل ليبيا للتأمين التكافلي شركة ليبية مساهمة تم تأسيسها علي مبدأ التكامل بمفهومه الشامل، ويبلغ رأس مال الشركة عشرة ملايين دينار ليبي وفقاً نص القانون (3) لسنة (2005) بشأن الإشراف والرقابة علي نشاط التأمين مع ضمان نمو رأس المال علي المدى البعيد، ويتوزع رأس مال الشركة علي (100,000) سهم قيمة السهم (100) دينار ويشارك في

جدول رقم (٢) وضع التأمين التكافلي بليبيا بالنسبة للسوق الإفريقي

المنطقة	الدولة	بملايين الدولارات الأمريكية			نسبة المجموع		
		٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١
أفريقيا	مصر	٢٩,٣	٥٨٩	٧٢,٥	%٠,٣	%٠,٤	%٠,٤
	ليبيا	١,٠	١,٥	٢,٠	%٠	%٠	%٠
	موريتانيا	٠,٤	٠,٤	٠,٤	%٠	%٠	%٠
	السنغال	٨,٠	٨,٠	٨,٠	%٠,١	%٠,١	%٠
	السودان	٣٣٩,٦	٣٦٣,٤	٣٨٨,٨	%٣٠	%٢,٧	%٢,٢
المجموع	٣٧٨,٣	٤٣٢,٢	٤٧١,٧	%٣,٤	%٣,١	%٧,٢	

ثانياً : معوقات التأمين التكافلي بليبيا

التأمين التكافلي بالسوق الليبية للتأمين، ويمكن توضيح هذه المعوقات والمشاكل التي تواجه قطاع التأمين عموماً والتأمين التكافلي بصفه خاصة، كما يلي:

(أ) غياب الوعي التأميني

الثقافة والوعي مصطلحان متداخلان، فإذا ذكر الوعي نذكر الثقافة ولو ضمناً ، وإذا ذكرنا الثقافة نذكر معه الوعي ولو ضمناً، الوعي هو أن تفهم وتحلل وتفسر المعلومات التي تعرفها أو التي عرفتتها وخاصة الحديثة منها، يعني أن الوعي هو شيء أعمق من الثقافة أو أن الوعي هو فلسفه الثقافة أو أن الثقافة هي التعليم النظري والوعي هو التطبيق العملي لها.

إن صناعة التأمين التكافلي في ليبيا، شأنه شأن صناعة التأمين التكافلي في مختلف دول العالم عامة والدول النامية خاصة، قد واجهته مجموعة من المشاكل والصعوبات وذلك أثناء ممارستها لنشاطها التأميني، سواء كانت هذه المشاكل داخلية خاصة بشركات التأمين التكافلي نفسها أو خارجية خاصة بالبيئة المحيطة التي تؤثر على كيفية ممارسة العملية التأمينية، وقد اصبح من الضروري دراسة السوق الليبي للتأمين التكافلي للتعرف علي اهم الأسباب الرئيسية لانخفاض الطلب علي التأمين التكافلي والتعرف علي اهم العوامل المؤثرة علي تطور قطاع

الإعلام المحلية، التي من المفترض أن تساهم بنشر ثقافة التأمين وإتاحة المعلومات التي تساعد علي توعية كافة المواطنين بالمفاهيم التأمينية واستضافة أهل الخبرة والاختصاص لتوضيح أبعاد مفهوم التأمين وتسرح العقود المتصلة به

وتشير أغلب الدراسات التي اهتمت بالمعوقات والمشاكل التي تواجه سوق الليبية للتأمين هو غياب الوعي التأميني لذا المجتمع الليبي ومن خلال نتائج هذه الدراسات اتضح أن هناك شرائح كبيرة من المجتمع الليبي ليس لهم معرفه بماهية وأهمية التأمين وما يحققه من مزايا عديده لهم ولأفراد عائلتهم سواء في شخصهم أو ممتلكاتهم وتعتبر ثقافة التأمين من الثقافات غير الشائعة والمنتدنية في المجتمع المبحوث [ ٥ ، ص ٢١ ]

وبما أن غياب الثقافة التأمينية يعد واحدا من اهم العوائق في السوق الليبية للتأمين وخاصة في ظل محدودية المقدرة الاتفاقيه للأفراد على الادخار، وعند النظر في الطلب على الخدمة التأمينية نجد أن 70% من

والواعي هو ذلك الشخص الذي يفكر ويفسر الإحداث وينظر لها من منظور عام وخاص ومن قريب و بعيد نظره طفوليه متعجبة ومتسائلة لا تخلو من العمق العميق

ويعرف الكثير من المهتمين الثقافة التأمينية علي انها الإدراك الكامل للأخطار المحيطة بحياة الإنسان وممتلكاته والاقتناع بضرورة مواجهتها، والفهم بأن التأمين هو أنسب وسيله لذلك، حيث يتحمل تكلفة قليلة عاجلة بدلا من مواجهة خطر لا يعرف حدوده أو مداه واقتناعه بأن يتم خلال نظام تعاوني يفيد الفرد والمجتمع، المواطن العربي عموماً ليس لديه الوعي الكافي بأهمية التأمين وهو أقل بكثير مما عليه الأمر في أوروبا والعالم الغربي، حيث نجد أن هناك مواطنين يعتقدون أنهم ليسوا بحاجة للتأمين، والسبب في ذلك يعود إلى عدم دخول التأمين في المناهج التعليمية والدراسية ضمن البرامج التي تقدمها المدارس والمعاهد والجامعات العامة والخاصة وهذا قد أثر سلباً في حضور المادة التأمينية في وسائل

أن هذا التصنيف له مزايا مالية كبيرة في نسبة هؤلاء المنتجين بالعمليات التأمينية [٧]

وللمساهمة في زيادة الثقافة التأمينية لدى العملاء والعاملين بالقطاع التأميني بليبيا فيجب على الاتحاد الليبي أن يحذو نحو ذلك بإجراء بعض الدراسات والأبحاث في كيفية نشر الوعي بماهيه وأهمية التأمين ومعرفة أسباب غياب الوعي التأميني.

#### (ب) الجوانب الدينية:

من خلال التأمين التجاري مشروع أو غير مشروع من وجهة نظر الأفراد واجتهادات الفقهاء للوصول إلى ما إذا كان التأمين بشكل كلي أو جزئي، حلال (مقبول) أو حرام (مرفوض) شرعاً، فذلك سبب مشكلة أمام التأمين في كافة أنحاء العالم، وتسعى المؤسسات المالية التقليدية جاهدة للظفر بجزء من حصة المؤسسات المالية الإسلامية، بخلق نوافذ إسلامية يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

(١) تبني بعض علماء الشريعة آراء لا تفرق بين التأمين التقليدي والتكافلي

مبيعات الشركات تتركز على التأمين الإلجباري وهذا ما يعطى مدلول على أن هناك نقص في الوعي التأميني لدى المجتمع الليبي [٦] ، ص ص ٢٨-٣٠، وبذلك يجب تعريف الجمهور بضرورة التأمين والتغطيات التأمينية سواء من ناحية الأفراد أو الممتلكات والمسئوليات.

وبالإشارة إلى اعتزام الاتحاد المصري للتأمين مناقشة ودراسة مقترحات لنشر الوعي التأميني خلال الفترة المقبلة، تم الاتفاق على تنفيذ ثلاثة مقترحات خلال الفترة المقبلة، واتضح أن المقترح الأول خاص بنشر الوعي التأميني بالمدارس، والمقترح الثاني خاص بتوزيع تصميمات دعاية لكافة شركات التأمين بالمعارض المختلفة المقامة خلال الفترة المقبلة، وكذلك كافة المواقع الإلكترونية الشهيرة، وذلك للإعلان عن الخدمات والوثائق المقدمة من قبل الشركات، أما المقترح الأخير خاص بتنمية المنتجين والجهاز التسويقي لشركات التأمين، كما يتم تصنيفهم لمستويات مختلفة وفقاً لنتائجهم بالشركات، مشيراً



٢) إستناد شركات التأمين التقليدية للفتاوى التي صدرت من بعض العلماء بإباحة التأمين التجاري.

٣) ممارسة شركات التأمين التجاري للتأمين التكافلي.

وبذلك فإن للإشاعات والأقويل المغرضة والافتراءات حول عدم صحة المنتجات التأمينية الإسلامية المطروحة شرعا في السوق الليبية للتأمين من شركات التأمين التكافلي كان سبب حجوم فئة كبيرة من الأفراد علي شراء التأمين التكافلي، بسبب بيع التأمين التكافلي من قبل الشركات التأمين التجاري بحجة فتح فروع للتأمين التكافلي بهذه الشركات، ومثال ذلك شركة ليبيا للتأمين التجاري وشركة الثقة للتأمين، مما ترتب عليه عدم ثقة قطاع كبير من المجتمع بالالتزام الذي تبديه شركات التأمين بضوابط التأمين التكافلي والذي تدعمه شركات تأمين محلية وعالمية باعتباره متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية [٨، ص ١٢] وتبين من خلال الدراسات الميدانية على المجتمع الليبي أن سبب عزوف فئة كبيرة من المجتمع الليبي عن شراء

الخدمات التأمينية يرجع لتحريم التأمين بجميع أنواعه وعدم وضوح معايير وضوابط التأمين التكافلي المباح شرعا [٩ ، ص ٢١] وأيضا لا تزال شركات التكافل في السوق الليبية للتأمين تمارس عملها دون وجود قانون خاص للأشراف والرقابة الشرعية مما زاد في شبهة هذه الشركات، ومما يجعل هذه الشركات بعيدة عن الضبط بمعايير ثابتة ومحددة ومعلنة من قبل الدولة، ولا تزال تعمل تحت سلطة هيئات الرقابة والأشراف التي صممت لشركات التأمين [١٠ ، ص ١٨٧].

وهذا التحدي يمكن التغلب عليه من خلال إصدار قانون خاص للرقابة والأشراف على شركات التكافل.

#### (ج) القوانين التنظيمية والرقابية:

لقد شهدت السنوات القليلة الماضية جهودا حثيثة في عدد من البلدان لتحديث الأطر التنظيمية وسن قوانين جديدة في مجال التأمين وتعزيز استقلالية الجهات المنظمة وقدراتها الرقابية بما يتماشى مع المبادئ الأساسية للاتحاد الدولي لمراقبي

التأمين، هذا بالإضافة إلى إصدار توجيهات تتناول علي سبيل المثال أسس تنظيم شركات التأمين التكافلي وإدارتها وأساليب مراقبة سلوكيات السوق وإدارة المخاطر.

وأشارت عدة دراسات بأن هناك ضعف لدور هيئات الأشراف والرقابة في تنظيم عمليات التأمينية بشكل عام، وان هناك مشاكل في الأشراف والرقابة علي شركات التأمين والهيئات القائمة علي ذلك وعدم المحافظة من قبل هذه الهيئات علي أموال العملاء ودفع الحقوق لهم بشكل منتظم، والتعاس في دفعها عند وقوع الخطر المؤمن له إذا كان ملتزم بشروط العقد[٥، ص ٢٣].

#### (د) البيئة الاستثمارية :

يُعرف الاستثمار علي أنه ارتباط مالي بهدف تحقيق مكاسب يتوقع الحصول عليها علي مدى مدة طويلة في المستقبل، ويعرف أيضاً علي أنه "توظيف الأموال المتاحة في اقتناء أو تكوين أصول بقصد استغلالها لتحقيق أغراض المستثمر"، وأيضاً يعرف " بأنه العملية الاقتصادية التي تقوم

بتوظيف رؤوس الأموال، بهدف شراء مواد الإنتاج والتجهيزات، وذلك لتحقيق تراكم رأسمالي جديد، ورفع القدرة الإنتاجية أو تجديد وتعويض رأس المال القديم، حيث يتسم التعريف بالشمولية ويبين هدف الاستثمار كإنفاق مالي، وأن الأقساط والاشتراكات أهم مصدر لإيرادات شركات التأمين[٤، ص ٨٩]

#### (هـ) المستوى الاقتصادي والاجتماعي

إن الإقبال علي التأمين في غالب الأحيان يكون من جهة أصحاب رؤوس الأموال وأصحاب المنشآت الصناعية والتجارية ليس لأنهم مقتنعون بالتأمين، بل لأنهم ملزمين بحكم القانون نظراً لوجود مسؤوليات مدنية وجزائية قد يتعرضون لها في حال المخالفة ، وأن ضعف إقبال المواطنين علي التأمين، يمكن إرجاعه إلى أسباب متعددة يأتي في مقدمتها محدودية الدخل الذي بالكاد يكفي لسداد فواتير الكهرباء والماء والهاتف والغاز والمأكل والمشرب.

ويعتبر ارتفاع معدلات البطالة ، الذي وصل إلى 12% في نهاية عام

بتخصص علمي في مجال التأمين [ ١٣ ، ص ص ١٥-١٦ ] وعدم الاهتمام الكافي بتتمة الموارد البشرية المؤهلة تأمينياً، للتعامل على المستوى المحلي والدولي في الاكتتاب وقياس الخطر والخبرة الإكتوارية [ ١١ ، ص ص ١٠-١١ ] وهذا أنعكس على مستوى شركات التأمين في السوق الليبية للتأمين، ولعل أحد الشروط اللازمة لتطوير قطاع التأمين العمل علي تطوير مجموعة المهارات المحلية في الخدمات التأمينية في ظل النقص الحاد في ذوي المقدرة والاختصاص في هذا الميدان ويتوجب علي صانعي السياسات والجهات المنظمة القيام بدور المحفز في تطوير المعارف المهنية وتحديد المؤهلات المهنية وشروط الاعتماد في مهنة التأمين.

#### (ذ) تسويق الخدمة التأمينية

يعرف التسويق على أنه عملية اجتماعية يتمكن بمقتضاها الأفراد والجماعات من الحصول على حاجاتهم ورغباتهم من خلال خلق

2012م من العوامل المؤثرة سلبياً على نمو قطاع التأمين في ليبيا ، وهذا يخرج عدداً كبيراً من السكان من تحت مظلة التأمين [١٢].

وحيث أن الوضع المادي يلعب دوراً مهماً في تطور التأمين بالسوق الليبية وحيث أن الغالبية العظمى من المواطنين دخولهم محدودة وضعيفة، وبينت دراسات عديدة بان دخل المواطن الليبي يعد من أضعف الدخول في الوطن العربي ، حيث قدر دخل المواطن في ٢٠١٣م بمبلغ (6200) دولار سنوياً [١٣، ص ٤٥]

#### (و) الكوادر المتخصصة:

يفتقر قطاع التأمين في ليبيا إلى الاختصاصات والمهارات الضرورية لنمو القطاع لاسيما في مجال تصميم المنتجات التأمينية والاكتتاب وخبرات التأمين وعدم وجود مخرجات من الجامعات والمعاهد الليبية في مجال التأمين ، فشركات التأمين في ليبيا لا يوجد بها أي متحصل على مؤهل في مجال التأمين وحصول الأفراد على أي مؤهل علمي وان كان عالي وحده ربما لا يكفي ما لم يقترن ذلك المؤهل

تمارس التخطيط الاستراتيجي تتفوق على تلك التي لا تمارسه.

فعلى شركات التأمين التكافلي في السوق الليبية مواجهة التحديات التي تتعرض لها بتفعيل وتخصيص إدارة استراتيجية تحقق أهداف الشركات ، ومن بين هذه الأهداف ما يلي:

(١) التسارع الكمي والنوعي في البيئة الخارجية.

(٢) تدعيم المركز التنافسي لزيادة قدرة المنظمة على مواجهة الظروف التنافسية المحلية منها والدولية.

(٣) تخصيص الموارد والإمكانات بطريقة فعالة لكي توجه صناعة التكافل إلي غير المسلمين من خلال إبراز مزاياه.

(٤) زيادة دعم التفكير الاستراتيجي للمدراء ، وتنمية عادات التفكير في المستقبل.

(٥) توفير فرص المشاركة لجميع المستويات الإدارية في تخطيط وتنفيذ أهداف المنظمة.

واستبدال القيم مع الآخرين [ ١٥ ، ص ٢٨ ].

إن تسويق الخدمات التأمينية يعني تقديم المزيج الخدمي التأميني الذي يتناسب مع احتياجات شرائح المستهلكين المختلفة فرد أو مؤسسة [ ١٥ ، ص ٦ ]، ويعتبر وجود وحدة

تنظيمية متخصصة في نشاط تسويق الخدمات التأمينية أحد المؤشرات الدالة على تطور وظيفة التسويق في المنظمات الخدمية العاملة في التأمين

### (ح) التخطيط الاستراتيجي :

إن هدف أي منظمة من المنظمات هو البقاء والاستقرار والاستمرار والنمو، وهذه الأهداف لا تتحقق إلا بوجود إدارة فاعلة ، وقد كان لتوجه المنظمات نحو التخطيط الاستراتيجي علاقة كبيرة بنجاح هذه المنظمات، حيث اتضح أن المنظمات التي أخذت بمفهوم الإدارة الاستراتيجية كانت ذات أداء أفضل من تلك المنظمات التي لم تأخذ بهذا المفهوم، وكذلك توصلت الدراسات التي أجراها الباحثون الإداريون إلى أن المنظمات التي

### ثالثاً : دراسة تطبيقية لتحليل وضع التأمين التكافلي في ليبيا

وقد بلغ عدد الاستثمارات الصالحة والمجمعة (٤٠) استبانة بالنسبة الفئة الثانية (الأفراد) ، وبسبب الظروف الحالية في ليبيا ، تم افتراض نسبة استجابة ٥٠% ، ولذلك تم توزيع عدد ٢٠٠ استمارة استبيان ، وذلك تقاديا لأى طارئ ، وقد بلغ عدد الاستثمارات الصالحة والمجمعة (١٢٠) استمارة ، ومن ثم تم تفرغهما وتحليلهما باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) وبرنامج الجداول الإلكترونية Microsoft Excel 2010 ، واستخدام الاختبارات الإحصائية المناسبة بهدف الوصول لدلالات ذات قيمة ومؤشرات تدعم موضوع الدراسة.

#### حدود الدراسة التطبيقية :

تقتصر الدراسة على محاور الإستبيان المشتركة بين الأفراد والشركة والتي تتلخص في محورين هما الوعي التأميني والجوانب الدينية.

في سبيل تحقيق الهدف المنشود من هذا البحث تم القيام بتحقيق العناصر والإجراءات التالية:  
مجتمع وعينة الدراسة :

يتكون مجتمع الدراسة المستهدف من فئتين: الفئة الأولى هم العاملون في قطاع التأمين التكافلي في السوق الليبية للتأمين (المدرء ، نواب المدرء ورؤساء الأقسام والموظفين) المتمثلة في شركة (تكافل ليبيا للتأمين) ، لكونها الشركة التكافل الوحيدة المتخصصة في العمل بنظام التكافل في السوق الليبية للتأمين، والفئة الثانية هم الأفراد القاطنين بمدينة طرابلس لكونها أكبر مدن ليبيا كثافة سكانية وأيضاً لوجود الشركة بهذه المدينة وقد تم تصميم استمارة استبيان بمتغيرات الدراسة، وتم توزيع الاستبيان على كل فئة منهم ، حيث :

بالنسبة الفئة الأولى (العاملون في قطاع التأمين التكافلي) تم توزيع عدد ٥٠ استبانة على مفردات المجتمع ،

## تحليل وعرض النتائج:

الدراسة من خلال طريقة  
Cronbach's Alpha  
(Coefficient) ، ويوضح الجدول  
رقم (٣) التالي نتائج ذلك المقياس :

**أولاً:** تم قياس درجة الثبات والصدق  
لمحاور استبانة الأفراد والشركة. وقد  
تحقق الباحث من ثبات استبانة

جدول رقم (٣) نتائج (Cronbach 's Alpha) لقياس ثبات وصدق الاستبانة

المحور	استبانة الشركات		استبانة الأفراد	
	Cronbach 's Alpha	الصدق الذاتي	Cronbach 's Alpha	الصدق الذاتي
الوعي التأميني	٠,٧٦٣	٠,٨٧٣	٠,٨٤٤	٠,٩١٩
الجوانب الدينية	٠,٧٥٣	٠,٨٦٨	٠,٥٠	٠,٦٦٦

**ثانياً:** تم دراسة درجة الموافقة على  
عوامل الدراسة المتعلقة "بالوعي  
التأميني" التي أدت إلي ضعف قطاع  
التأمين التكافلي من وجه نظر الأفراد،  
والجدول رقم (٤) يبين العوامل وهي  
مرتبته حسب درجة الموافقة.

## جدول (٤)

عوامل الوعي التأميني (للأفراد) التي أدت إلي ضعف قطاع التأمين التكافلي

م	العبارات	متوسط	انحراف	الوزن	الترتيب
١	قبول المصاعب والقبول بالقضاء	4.25	0.84	0.85	الأول
٢	الاعتماد على العائلة والقبيلة	4.18	0.60	0.83	الثاني
٣	عدم الثقة بشركات التأمين الإسلامية	3.78	0.83	0.73	الخامس
٤	قلة الثقة بشركات التأمين لتجارب	3.39	0.80	0.77	السادس
٥	عدم المعرفة بوجود شركات تأمين	3.93	0.73	0.78	الرابع
٦	عدم تقدير الدور الاقتصادي	4	0.78	0.80	الثالث
٧	الإعلان عن شركات التأمين على أنها مجرد مشروع استثماري يهدف إلى	3.93	0.734	0.74	الرابع
٨	لا توجد برامج فعالة لرفع الوعي التأميني في المجتمع بشكل مستمر	3.39	0.80	0.77	السادس

**ثالثاً:** تم دراسة درجة الموافقة على عوامل الدراسة المتعلقة "بالجوانب الدينية" التي أدت إلي ضعف قطاع التأمين المتكافلي من وجه نظر الأفراد، والجدول رقم (٥) يبين العوامل وهي مرتبه حسب درجة الموافقة.

جدول (٥) عوامل الجوانب الدينية(للأفراد) المؤدية لضعف قطاع التأمين التكافلي

م	العبارات	متوسط	انحراف	وزن نسبي	الترتيب
١	نظرة بعض علماء الدين المعاصرين إلى عقد التأمين على أنه استغلال يحرمه الشرع	4	0.95	81%	الثاني
٢	نظرة بعض علماء الدين علي أن التأمين قمار	4.15	0.657	82%	الأول
٣	عدم وجود ضرورة اقتصادية من وجهة نظر علماء الدين إلى التأمين ويمكن الاستعاضة عنه	3.65	0.913	73%	السادس
٤	غياب البرامج الإعلامية للتوعية بأهمية التأمين ودوره من قبل علماء الدين	3.70	0.751	74%	الخامس
٥	قناعة البعض بعدم وجود شركات تمارس التأمين الإسلامي في الواقع الحالي	3.80	0.846	75%	الرابع
٦	إصدار فتاوى من بعض علماء دين في المجتمع	3.90	0.834	79%	الثالث

**رابعاً:** تم دراسة درجة الموافقة على عوامل الدراسة المتعلقة "بالوعي التأميني" التي أدت إلي ضعف قطاع التأمين المتكافلي من وجه نظر الشركات ، والجدول رقم (٦) يبين العوامل مرتبه حسب درجة الموافقة.

جدول (٦) عوامل الوعي التأميني (بالشركات) المؤدية لضعف التأمين التكافلي

م	العبارات	متوسط	انحراف	وزن نسبي	الترتيب
١	قبول المصاعب والقبول بالقضاء والقدر	3.80	0.784	0.76	الرابع
٢	الاعتماد على العائلة والقبيلة	3.95	0.672	0.79	الثالث
٣	عدم الثقة بشركات التأمين الإسلامية	4.13	0.607	0.82	الثاني
٤	قلة الثقة بشركات التأمين لتجارب ماضية	3.95	0.776	0.79	الثالث
٥	عدم المعرفة بوجود شركات التأمين إسلامي	4.30	0.681	0.86	الأول
٦	عدم التقدير للتأمين ودوره الاقتصادي	3.95	0.839	0.79	الثالث
٧	الإعلان عن التأمين على أنه استثمار يهدف للربح	3.95	0.672	0.79	الثالث

**خامساً:** تم دراسة درجة الموافقة على عوامل الدراسة المتعلقة "بالجوانب الدينية المؤدية لضعف قطاع التأمين (٧) عوامل الجوانب الدينية (للشركات) المؤدية لضعف قطاع التأمين التكافلي من وجه نظر العاملين بشركة التكافل، والجدول (٧) يبين العوامل مرتبه حسب درجة الموافقة:

م	العبارات	متوسط	انحراف	وزن نسبي	الترتيب
١	نظرة بعض علماء الدين المعاصرين إلى عقد التأمين على أنه استغلال يحرمه الشرع	4	0.784	0.80	الأول
٢	نظرة بعض علماء الدين علي أن التأمين قمار	3.88	0.723	0.77	الثاني
٣	عدم وجود ضرورة اقتصادية من وجهة نظر علماء الدين إلى التأمين ويمكن الاستعاضة عنه	3.63	0.774	0.72	الرابع
٤	غياب البرامج الإعلامية للتوعية بأهمية التأمين ودوره من قبل علماء الدين	3.80	0.687	0.76	الثالث
٥	نظرة الأفراد المتشككة في مشروعية التأمين التكافلي	3.33	0.971	0.66	الخامس
٦	قناعة البعض بعدم وجود شركات تمارس التأمين الإسلامي في الواقع الحالي	3.03	1.230	0.60	السابع
٧	إصدار فتاوى من بعض علماء الدين في بحرمة التأمين بكافة فروعها	3.05	1.061	0.61	السادس

**سادساً:** تم إجراء اختبارات الفروض حول دراسة الفروق بين آراء الأفراد والعاملين بالشركة في العوامل المشتركة بينهما وذلك بالنسبة لمتغير الوعي التأميني ، حيث كان فرض العدم: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين آراء الأفراد ومسئولي شركات التكافل المستقضي منهم حول العوامل المؤثرة في ضعف الوعي التأميني . ولهذا الغرض تم إجراء اختبار Mann-Whitney " : ويوضح الجدول رقم (٨) نتيجة ذلك الاختبار للفرق بين آراء الأفراد والشركات.

جدول رقم (٨) نتائج اختبار "Mann-Whitney" لمتغير الوعي التأميني

النتيجة	P-value	القيمة المحسوبة	الوسط الحسابي		المتغير
			العاملين بالشركة	الأفراد	
غير دالة	0.663	- 0.436	83.24	79.59	الوعي التأميني



للآراء بالشركة (83.24) أكبر من المتوسط الحسابي لآراء الأفراد (79.59)، ولكن لم يكن لهذا الفرق تأثير كبير من الناحية الإحصائية.

**سابعاً:** تم إجراء اختبارات الفروض حول دراسة الفروق بين آراء الأفراد والعاملين بالشركة في العوامل المشتركة بينهما وذلك بالنسبة لمتغير الجوانب الدينية ، حيث كان فرض العدم: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين آراء الأفراد ومسؤولي شركات التكافل المستقضي منهم حول العوامل المؤثرة في الجوانب الدينية . ولهذا الغرض تم إجراء اختبار Mann-Whitney " : وبوضوح الجدول رقم (٩) نتيجة الاختبار

من الجدول السابق يتضح أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين آراء الأفراد ومسؤولي شركات التكافل المستقضي منهم حول العوامل المؤثرة في قطاع التأمين التكافلي بالسوق الليبية والمتعلقة بالوعي التأميني ، حيث بلغت القيمة المحسوبة -  $P$ -value (0.436) وبلغت قيمة  $P$ -value (0.663)، وهي أكبر من مستوى المعنوية (5%). وبالتالي يتم قبول الفرض القائل بعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين آراء الأفراد ومسؤولي شركات التكافل المستقضي منهم حول العوامل المؤدية لانخفاض الوعي التأميني والمؤثرة في قطاع التأمين التكافلي بالسوق الليبية ، وذلك على الرغم من أن المتوسط الحسابي

#### جدول رقم (٩)

نتائج اختبار "Mann-Whitney- U Test" لمتغير الوعي التأميني

النتيجة	P-value	القيمة المحسوبة	الوسط الحسابي		المتغير
			الأفراد	العاملين بالشركة	
دالة	0.001	3.335-	87.45	59.65	الجوانب الدينية

المستقضي منهم حول العوامل المتعلقة بالجوانب الدينية والمؤثرة في قطاع التأمين التكافلي بالسوق الليبية،

من الجدول السابق يتضح أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين آراء الأفراد ومسؤولي شركات التكافل

عنها والتي يمكن أن يكون لها دور في تفسير العلاقات بين عدد كبير من المتغيرات، والحصول على مجموعة جديدة من المتغيرات وبعدها أقل لتحل جزئياً أو كلياً محل المجموعة الأصلية من المتغيرات.

وتم الاستعانة ببرنامج (SPSS) في عملية التحليل الإحصائي للبيانات موضوع الدراسة واستخلاص نتائج التحليل العاملي. ويمكن ترميز العوامل التي تقيس الوعي التأميني للأفراد، حيث:

وبالتالي يتم رفض الفرض القائل بعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين آراء الأفراد ومسؤولي شركات التكافل المستقضي منهم حول الجوانب الدينية والمؤثرة في قطاع التأمين التكافلي بالسوق الليبية.

**ثامناً:** تم دراسة التحليل العاملي بين عوامل الدراسة المتعلقة "بالواعي التأميني: حيث يسمح لنا هذا الأسلوب بتخفيض وتلخيص المتغيرات في عدد أقل من العوامل الرئيسية التي يمكن أن تفسر تلك الظاهرة، وإبراز مجموعة العناصر الكامنة التي يصعب الكشف

العامل رقم :	العامل (المتغير)
1	قبول المصاعب والأزمات والتمتع بروح الرضا والقبول بالقضاء والقدر
2	الاعتماد على العائلة والقبيلة والروابط الاجتماعية
3	عدم الثقة بشركات التأمين التي تمارس تأمين إسلامي
4	قلة الثقة بشركات التأمين بسبب تجارب ماضية سيئة
5	عدم المعرفة بوجود شركات تأمين إسلامي
6	عدم تقدير العملية التأمينية ودورها الاقتصادي والاجتماعي
7	الإعلان عن شركات التأمين بأنها مجرد مشروع استثماري يهدف إلى الربح
8	لا توجد برامج فعالة لرفع الوعي التأميني في المجتمع بشكل مستمر

ونلاحظ بأن مجموع تباين العوامل (القيم مميزة) يساوي (8) والذي يمثل التباين الكلي لكل العوامل المدروسة،

ويوضح الجدول رقم (١٠) نتائج التحليل العاملي للوعي التأميني للأفراد باستخدام طريقة المكونات الرئيسية،

للمتغيرات، وأن العوامل المستخلصة هذه على رغم من أنها تفسر نسباً مختلفة من التباين، ولكنها مهمة في تشخيص المتغيرات المؤثرة، وهذه العوامل يفسر كل منها على التوالي (57.394%) و (17.809%) من التباين الكلي.

وتشير بيانات الجدول إلى وجود عاملين (معنوية) من العوامل الخاصة بالوعي التأميني للأفراد ، تؤثر على قطاع التأمين التكافلي بالسوق الليبية للتأمين، والتي تمثل عدد العوامل التي تزيد قيمتها المميزة عن الواحد صحيح، وتساوي هذه العوامل ما نسبة (75.203%) من التباين الكلي

الجدول (١٠) نتائج التحليل العاملي للوعي التأميني للأفراد

العامل رقم :	التباين العام	نسبة التباين العام	النسبة التراكمية للتباين
1	4.592	57.394	57.394
2	1.425	17.809	75.203
3	0.981	12.256	87.460
4	0.577	7.213	94.672
5	0.223	2.785	97.457
6	0.203	2.543	100.000
7	4.765E-16	5.956E-15	100.000
8	2.961E-17	3.701E-16	100.000
المجموع	8	100	

العامل الأول: يشكل أهمية كبيرة ومتميزة في التأثير، حيث إنه يفسر (57.394%) من التباين الكلي لذلك يعتبر العامل الأساسي لتفسير مصفوفة الارتباط ، ويتشعب هذا العامل تشعباً معنوياً بسبعة عوامل

وفي سبيل تفسير نتائج التحليل العاملي يتم تفسير العوامل المعنوية في مصفوفة (العوامل المعنوية) التي يوضحها الجدول رقم (١١) التالي ، ومن ذلك الجدول ، يمكن تفسير نتائج التحليل العاملي على النحو التالي:

وهي : العامل "قبول المصاعب والالتزامات والتمتع بروح الرضا والقبول بالقضاء والقدر" بمقدار (0.699) وبكمية الشيوخ (0.950)، والعامل "الاعتماد على العائلة و الروابط الاجتماعية" بمقدار (0.940) وبكمية الشيوخ (0.888)، والعامل "عدم الثقة بشركات التأمين التي تمارس تأمين إسلامي" بمقدار (0.800) وبكمية الشيوخ (0.804)، والعامل "قلة الثقة بشركات التأمين بسبب تجارب ماضية سيئة" بمقدار (0.840) وبكمية الشيوخ (0.754)، والعامل "عدم المعرفة بوجود شركات التأمين إسلامي" بمقدار (0.706) وبكمية الشيوخ (0.682)، والعامل "ضعف برامج التسويق للشركات" (0.940) وبكمية الشيوخ (0.888)، والعامل "لا توجد برامج فعالة لرفع الوعي التأميني في المجتمع بشكل مستمر القدر بمقدار (0.699) وبكمية الشيوخ (0.950)، من ضمن التشبعات المعنوية لهذا العامل. العامل الثاني: يأتي هذا العامل من المرتبة الثانية من حيث الأهمية فهو يفسر (17.809%) من التباين الكلي ويتشعب هذا العامل تشعباً معنوياً بالعامل "قبول المصاعب والالتزامات والتمتع بروح الرضا والقبول بالقضاء والقدر" بمقدار (0.699) وبكمية الشيوخ (0.950)

الجدول (١١) مصفوفة العوامل وكميات الشيوخ للعوامل الخاصة بالوعي التأميني

رقم العامل	العامل الأول	العامل الثاني	الشيوخ
1	0.699	0.679	0.950
2	0.940	-0.064	0.888
3	0.800	-0.406	0.804
4	0.840	-0.222	0.754
5	0.706	-0.428	0.682
6	-0.055	0.311	0.100
7	0.940	-0.064	0.888
8	0.699	-0.064	0.950

**تاسعاً:** تم دراسة التحليل العامل بين التي تقيس الجوانب الدينية للأفراد ، عوامل الدراسة المتعلقة "الجوانب الدينية للأفراد. ويمكن ترميز العوامل حيث :

العامل رقم	العامل (المتغير)
1	نظرة علماء الدين المعاصر إلى عقد التأمين على انه استغلال يحرمه الشرع
2	نظرة بعض علماء الدين على أن التأمين قمار أو شبه قمار
3	عدم وجود ضرورة اقتصادية من وجهة نظر علماء الدين إلى التأمين
4	غياب البرامج الإعلامية للتوعية بأهمية التأمين و دوره من قبل علماء الدين
5	قناعة البعض بعدم وجود شركات تمارس التأمين الإسلامي في الواقع الحالي
6	إصدار فتاوى من بعض علماء دين في المجتمع الليبي

ويوضح الجدول رقم (١٢) نتائج للأفراد باستخدام طريقة المكونات التحليل العامل للجوانب الدينية الرئيسية

الجدول (١٢) نتائج التحليل العامل للجوانب الدينية للأفراد

العامل رقم :	التباين العام	نسبة التباين العام	النسبة التراكمية للتباين
1	2.014	33.571	33.571
2	1.290	21.508	55.078
3	1.150	19.175	74.253
4	0.700	11.662	85.915
5	0.554	9.228	95.144
6	0.291	4.856	100.000

ونلاحظ من الجدول بأن مجموع تباين العوامل ( القيم مميزة ) يساوي (6) والذي يمثل التباين الكلي لكل العوامل المدروسة، وتشير بيانات الجدول إلى وجود ثلاثة عوامل (معنوية) تؤثر على قطاع التأمين التكافلي بسوق التأمين الليبي، والتي تمثل عدد العوامل التي تزيد قيمتها المميزة عن الواحد صحيح، وتفسر هذه العوامل نسبة (74.253) من

التباين الكلي للعوامل، وأن العوامل  
المستخلصة هذه على رغم من أنها  
تفسر نسباً مختلفة من التباين، ولكنها  
مهمة في تشخيص العوامل وهذه  
العوامل تساوي على التوالي

(33.571% ، 74.253% ،  
55.078% من التباين الكلي.  
ويمكن تفسير العوامل المعنوية في  
مصفوفة العوامل التي يوضحها  
الجدول رقم (١٣) التالي :

الجدول (١٣) مصفوفة العوامل وكميات الشبوع للعوامل الخاصة بالجوانب الدينية

رقم العامل	العامل الأول	العامل الثاني	العامل الثالث	الشبوع
1	0.330	-0.025	-0.822	0.790
2	0.862	0.035	-0.248	0.806
3	0.311	0.789	0.112	0.732
4	0.477	0.413	0.469	0.618
5	0.393	-0.658	0.416	0.760
6	0.824	-0.249	0.083	0.748

**العامل الثاني:** يأتي في المرتبة الثانية  
فهو يفسر (21.508%) من التباين  
الكلي ويتشبع تشبعاً معنوياً للعامل رقم  
(٣) بمقدار (0.787) وكمية الشبوع  
(0.739)، والعامل رقم (٥) بمقدار  
(0.658) وكمية الشبوع (0.760).  
**العامل الثالث:** يأتي في المرتبة الثالثة  
والأخيرة من حيث الأهمية فهو يفسر  
(19.175%) من التباين الكلي  
ويتشبع تشبعاً معنوياً للعامل رقم (٢)  
بـ(0.822) وكمية الشبوع (0.790)

ومن مصفوفة (العوامل المعنوية)  
يمكن تفسير نتائج التحليل العاملي  
للجوانب الدينية كما يلي:  
**العامل الأول:** يشكل أهمية كبيرة في  
التأثير على قطاع التأمين التكافلي،  
حيث إنه يفسر (33.571%) من  
التباين الكلي، ويتشبع تشبعاً معنوياً  
للعوامل التالية حسب التسلسل: العامل  
رقم (١) بمقدار (0.862) وكمية  
الشبوع (0.806)، والعامل رقم (٢)  
بمقدار (0.824) وكمية الشبوع  
(0.748).

## خلاصة البحث :

من هذه الدراسة يمكن التوصل لمجموعة من للنائج والتوصيات على النحو التالي :

### (١) النتائج :

■ يعتبر السوق الليبية للتأمين من الأسواق التي لم تحظ بقدر من الاهتمام الكافي حتى الآن في ليبيا، لعل ذلك يرجع لعدة أسباب قد يكون أهمها غياب الدراية بطبيعة التأمين وفوائده للأفراد والمنظمات .

■ لا يزال قطاع التأمين التكافلي في السوق الليبية للتأمين ضعيفاً إذا ما قورن بالقطاعات الأخرى للتأمين، حيث يساهم التأمين التكافلي بنسبة (9%) من الناتج الكلي لشركات للتأمين ، وهذه نتيجة طبيعية إذا ما قورن عدد شركات التأمين التكافلي مع عدد الشركات الأخرى حيث توجد شركتي تأمين تكافلي في السوق الليبية للتأمين، في مقابل إحدى عشرة شركة تأمين تجارى.

■ توجد مجموعة من العوامل تسببت في ضعف قطاع التأمين التكافلي

بليبيا تمثلت أهمها في انخفاض الوعي التأميني والجوانب الدينية وما يؤثر فيهما من متغيرات.

■ تمثلت أهم العوامل المتعلقة بالوعي التأميني (للأفراد) التي أدت إلي ضعف قطاع التأمين التكافلي في قبول المصاعب والقبول بالقضاء والقدر ، والاعتماد على العائلة والقبيلة ، عدم تقدير الدور الاقتصادي والاجتماعي للتأمين.

■ العاملون بشركة التأمين التكافلي مثلهم مثل الأفراد غير العاملين بالتأمين من حيث رأيهم في العوامل المؤدية لانخفاض الوعي التأميني وكذلك العوامل المتعلقة بالجوانب الدينية من حيث تأثيرهما على ضعف قطاع التأمين التكافلي بليبيا.

### (٢) التوصيات :

في ضوء نتائج هذه الدراسة يوصي الباحث بمجموعة من المقترحات :

١- يجب على السوق الليبية للتأمين بصفة عامة استخدام كافة الأساليب لنشر الوعي التأميني بين الأفراد.

مهارات علمية وعملية في مجال التأمين التكافلي بصفة خاصة.  
٤- التعامل مع متغيرات الدراسة المؤثرة في الوعي التأميني والجوانب الدينية على أساس ترتيبها في الأهمية.

- الليبية" مؤتمر سوق التأمين الليبي في الاقتصاد، 2010 م.
- [7] <http://www.masress.com>
- [٨] فهد ، حمود الغنزي ، "معوقات صناعة التأمين التعاوني بالمملكة العربية السعودية"، ورقة عمل مقدمة إلى ملتقى التأمين التعاوني بالمملكة العربية السعودية.
- [٩] حضري دليلة" صناعة التأمين التكافلي الإسلامي في دول مختارة" الملتقى الدولي السابع حول"الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير ٢٠١٢
- [١٠] موسى مسعود رحومه" الحماية القانونية لسوق التأمين في ليبيا" مؤتمر سوق التأمين الليبي في الاقتصاد، 2010 م.
- [١١] إبراهيم المهدي المجبري "حوكمة شركات التأمين" مؤتمر سوق التأمين الليبي في الاقتصاد، جامعة قاريونس كلية الاقتصاد ٢٠١٠ م

٢- الحث على تدريس مناهج الخطر والتأمين كعلم في مراحل التعليم المختلفة ، وخاصةً في المعاهد والكليات التجارية بليبيا.  
٣- إبتعاث عمالة ليبية لشركات ومعاهد تأمين أجنبية لاكتساب مراجع البحث :

- [١] هيئة الإشراف والرقابة على التأمين <http://www.isacly.org/>
- [٢] على محمود فارس، فرج عبد الحميد بوشاح، "أهمية التأمين التكافلي"، المؤتمر الأول لسوق التأمين الليبي، ٢٠١٠.
- [3] <http://www.trustgroup.com>
- [٤] أسيل جميل قزعاط، "أثر تحليل عوامل المؤدية إلى ضعف قطاع التأمين واستثماراته في فلسطين"، كلية التجارة - الجامعة الإسلامية - غزة، رسالة ماجستير، 2009م
- [٥] صابرين المبروك الحداد ، "دراسة المشاكل والصعوبات التي تواجه صناعة التأمين في البيئة الليبية" مؤتمر سوق التأمين الليبي في الاقتصاد، 2010 م
- [٦] مرعي محمد بورويص ، "واقع ممارسة وظيفة بحوث التسويق بشركات التأمين



[١٤] عبدالفتاح عبدالسلام بو حبيب ،  
"الملاح الرئيسية لسوق التأمين  
الليبي، هيئة الأشراف والرقابة، ٢٠١٠  
[١٥] صبري جبران محمد الكر غلي ، "واقع  
ممارسة وظيفة بحوث التسويق  
بشركات التأمين الليبية" مؤتمر سوق  
التأمين الليبي في الاقتصاد، ٢٠١٠م.

[12] <http://www.ajwa.net/>

[١٣] ماجد محمد ، "التحديات الميدانية  
على صناعة التأمين التكافلي بالمملكة  
العربية السعودية" رسالة دكتوراه غير  
منشورة، كلية الاقتصاد والإدارة،  
الأكاديمية العربية المفتوحة  
الدنمارك، ٢٠١٣م.