

# ДУХОВЕТЕ ДА ОСТАНАТ В БУТИЛКИТЕ

## ● Ислямското застраховане

**И**слямските мениджъри на риска обичат да цитират притчата за Пророка Мохамед и за един бедуин. Веднъж Мохамед видял, че жителят на пустинята оставя камилата си и го запитал: „Защо не завърза камилата?“ А бедуинът отвърнал: „Оставям всичко в ръцете на Аллах“. Тогава пророкът отговорил: „Първо вържи камилата, а после продължи да върваш в Аллах“.

Приблизително 50 млн. жители на Европа избягват да ползват услугите на местните застрахователни компании. И причината не е лошата продуктова гама или недоверието в бранша. Просто за тези 50 млн. европейски мюсюлмани покупката на полица от традиционен застраховател е равносилно на грях, защото бизнесопхватите на западните групировки не са съобразени с ислямските закони.

„Застраховането с комерсиална цел“ по същество е забранено, смята болшинството съвременни учени в областта на мюсюлманската религия. Откакто в повечето държави, които не изповядват исляма, бяха създадени кооперативни и взаимни застрахователни дружества, използването на техните услуги от гледна точка на ислямското право (Shari'ah) е разрешено. Противозаконно е обаче мюсюлманите, живеещи в страни, където работят кооперативни застрахователни компании, да сключват договори със застраховател търговска фирма. Но ако религиозните ислямисти не могат да намерят кооперативна застрахователна групировка, те могат да влязат във взаимоотношения и с обикновен застраховател при крайна необходимост. Ако дадено лице е задължено по закон или по друга причина да купи застраховка, то трябва да внесе минималната изискваща се за подобна транзакция сума. Това е отсъдил шейх Фейсал Маулауи, заместник-председател на Европейския съвет за религиозни тълкувания (Fatwa) и проучвания.

За среднестатистическия европейец подобно мнение е направо шокиращо - какво пък толкова греховно би могла да крие практиката на западните застрахователи? Всъщност ислямското право забранява три неща, които лежат в основата на бранша: лихвените доходи (главно при животозастрахователния бизнес), спекулациите и хазартът, заложен в тази дейност (застрахованият плаща по-ниска премия в очакване да получи по-високо покритие в случай на настъпване на застрахователното събитие, докато застрахователната фирма приема премиите с надежда покритият риск никога да не възникне).

**Мюсюлманите вярват, че всичко на този свят, включително и човешкият живот, е в ръцете на Аллах.**

Особено силни са критиките срещу конвенционалните животозастра-

ховки, и то не само защото съдържат в структурата си неизбежни лихвени приходи и по-висок спекулативен елемент (нищо една от двете страни по договора не знае точната времева рамка на полицата). Извън тях мюсюлманите вярват, че всичко на този свят, включително и човешкият живот, е в ръцете на Аллах и всеки опит за печалба от предотвратяването на нещастни случаи с хората граничи с богохулство. По данни на Института за ислямски банкови услуги и застраховки още през 1903 г. някои от най-прочутите за времето си учени богослови са определили животнозастраховането като неприемливо.

Всичко казано дотук обаче не означава, че мюсюлманите отхвърлят категорично необходимостта и ролята на застраховките. Дори всичко, което се случва на този свят, да е по волята на Аллах, хората трябва да предприемат разумни стъпки, за да намалят потенциалните рискове. Разбира се, техните действия трябва да са съобразени с Шариата. А „Takaful“ (в превод взаимните гаранции) или застрахователната дейност, която се осъществява в хармония с ис-



лямският закон, дава възможност на мюсюлманите да правят всичко според вярата си.

**В**а разлика от западните застраховки, които се основават на печалба, основният принцип на ислямското застраховане е взаимната подкрепа, братството и поемането на бремето на другия.

Печеленето на пари за сметка на отсрещната страна е абсолютно забранено от Корана. На пръв поглед единствено държавните и социалните проекти изпълняват

тези критерии, доколкото няма търговско дружество, което би се съгласило да покрие потенциални рискове без заплащане. В действителност подобни дейности с идеална цел съществуват в мюсюлманския свят от векове и те са своеобразни „колеги“ на западните взаимни застрахователни компании. Участниците в тях създават пул от средства, които редовно се разпределят между изпадналите в нужда членове на пула.

От 70-те години на ХХ век обаче ислямските застрахователи започват да работят и на търговски принцип, като спазват един или два модела, разрешени от Шариата - подялба на печалбата (al-Mudharabah) и агентски договор (al-Wakalah). И според двата модела вложителите във фонда Takaful и фондовият мениджър са задължени да делят печалбите, т. е. да влагат излишъците и доходите от инвестициите в съобразени с мюсюлманското право дружества. Основната разлика между тях е в дела на мениджъра. По информация на Института за ислямски банкови услуги и застраховки в една компания от първия тип (al-



Mudharabah) печалбата се дели между членовете на фонда и управителя според одобрено от двете страни съотношение, което обикновено е 5:5, 6:4 или 7:3. При фирмите от втория вид (al-Wakalah) мениджърът действа като агент на участниците във фонда (откъдето произтича и име-

то на модела) и следователно няма право да дели каквато и да било печалба. Той получава такса за агентски услуги, както и насърчителна комисиона за финансови резултати. Размерът им може да се определи предварително и обикновено е между 15% и 30% от приноса. Според Института за ислямски банкови услуги и застраховки печалбите на втория вид компании обикновено са твърде ниски - средно под 10% годишно. Което може да се обясни с факта, че повечето от тях са основани наскоро и все още не са успели да генерират чисти доходи.

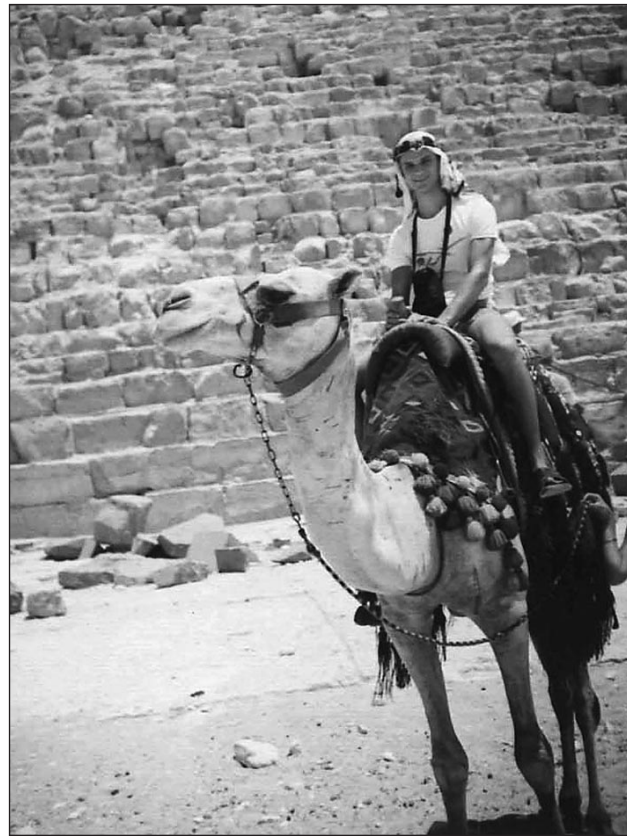
**С развитието на работещите по законите на Шариата застрахователни компании възниква и нуждата от презастраховане на дейността им. Първият подобен ислямски презастраховател е създаден в края на 70-те години на миналия век в Судан.**

Днес, 30 години по-късно, броят на този вид компании все още е прекалено нисък, за да задоволи нуждите на работещите съобразно ислямското право застрахователни фирми - за приблизително 80 застрахователи на риска, развиващи дейност в 20 държави, има само няколко „Takaful“ презастрахователни компании. Което пък накара консултантите по мюсюлманско право да разрешат на застрахователите си да прехвърлят бизнес и към традиционните презастрахователи. Това обаче се смята за временна мярка, защото ислямските бизнесмени имат стимули да основават работещи съобразно с Шариата презастрахователни дружества.

Помощ за тази ниша дойде от един неочакван източник - западните групировки. В средата на 2006 г. двама могъщи играчи на презастрахователния пазар - „Суис Ре“ и „Хановер Ре“, създадоха собствени поделения за презастраховане според мюсюлманската вяра, които покриват широк географски район.

През второто полугодие на 2006-та още западни компании навлязоха в бранша „Takaful“ - миналата есен „Алианс“ и „Ей Ай Джи“ обявиха плановете си да основат съобразени с Шариата компании. Засега те развиват дейност само в страните с преобладаващо мюсюлманско население от района на Персийския залив и на Югоизточна Азия. Но шефът на AIG Takaful Шарл Було потвърди пред финансовата информационна агенция „Блумбърг“, че в бъдеще неговата фирма ще разшири дейността си и в западните държави, главно в САЩ и Великобритания.

На пръв поглед малко неща в работещите по правилата на ислямското право презастрахователи са привлекателни за международните гиганти. През 2005-та световният презастрахователен ислямски пазар генерира премии от порядъка на 2.3 - 2.5 млрд. щ. долара срещу 3426 млрд. щ. долара за цялата световна индустрия по данни на „Суис Ре“. С изключение на страните от Персийския залив населението на повечето ислямски държави е с ниски доходи и хората там са по-скоро потенциални клиенти на социално ориентирани ислямски проекти, а не на търговските дружества, които работят по законите на Шариата. Същевременно обаче средният годишен ръст на индустрията Takaful е между 20% и 25%, докато в световен мащаб конвенционалният пазар през 2005-та е отчел едва 2.5% увеличение. Броят на мюсюлманите в ред европейски държави като Франция, Германия и Италия расте. А не трябва да се забравят и страните от Залива, които въпреки високите си доходи на глава от населението и вековни връзки с исляма имат малко на брой собствени ислямски застрахователни и презастрахователни компании. Поради което дружествата от бранша, които работят по законите на Шариата, изглеждат перфектна инвестиция за западните гиганти поне в средносрочен план.



**Ислямските дружества от сферата на застраховането могат да получат „рамо“ и от ръста на ислямските инвестиции като цяло.**

През миналата година продажбите на ислямски облигации (sukuk) са нараснали двет пъти по-бързо отколкото на международните дългови инструменти и двойно повече в сравнение с щатския пазар на дълг с по-ниска от инвестиционната оценка, пресмятат експерти от „Блумбърг“. По оценка на „Стандард енд Пуърс“ пък размерът на продажените sukuk ще нарасне до 25 млрд. щ. долара годишно през идните пет години. През 2006-та в световен мащаб бяха рекордните 16.8 млрд. долара срещу 7.6 млрд. долара през 2005-та. В момента първични емисии на ислямски облигации се осъществяват главно в Дубай и в Обединените арабски емирства.

Активите, които се управляват според ислямските закони, се очаква да се утроят до 2015 г. и да достигнат 2.8 трлн. щ. долара. Според каноните на Корана инвеститорите трябва да реализират печалба само от размяна на активи, а не от натрупани пари, така че лихвените приходи са забранени. Банкерите продават ислямски облигации срещу недвижими имоти и други активи, за да генерират доход, еквивалентен на лихвата, която биха начислили по традиционния дълг. С парите не могат да се финансират сделки с оръжие и алкохол или хазарт. Петте водещи по пазарна капитализация банки в света - щатският финансов гигант „Ситигруп“, швейцарският банков лидер „Ю Би Ес“, английските „Ейч Ес Би Си“ и „Барклейз“ и френската „БНП Париба“, имат ислямски звена. Най-големият за тази година гарант на ислямски облигации е „Си Ай Ем Би груп“ от Куала Лумпур, следван от английската „Стандард чартърд“, „Барклейз“ и „Ситигруп“, сочат данни на „Блумбърг“.