

Providing Solutions to the Financial-Economic Challenges of Implementing Takaful in Iran

Mohammad Mahdi Askari | Farzan Khamesian | Saeed Sehat | Ali Akbar Samavatian*

Stable URL: <https://doi.org/10.30497/ifr.2025.247967.1960>

ارائه راهکارهای چالش‌های مالی - اقتصادی پیاده‌سازی تکافل در ایران
نویسندگان: محمد مهدی عسگری | فرزانه خامسیان | سعید صحت | علی اکبر سماواتیان*
پیوند دائمی: <https://doi.org/10.30497/ifr.2025.247967.1960>



Copyright 2025 The Author(s).

Published by Imam Sadiq University, Tehran, Iran.

This work is fully Open Access under the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0) license, allowing non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited and not modified. *Islamic Finance Researches* strictly follows the ethical guidelines of the Committee on Publication Ethics (COPE), which all readers, authors, reviewers, and editors are expected to observe and uphold.



Providing Solutions to the Financial-Economic Challenges of Implementing Takaful in Iran

Mohammad Mahdi Askari: Professor, Department of Financial Economics, Faculty of Islamic Studies and Economics, Imam Sadiq University, Tehran, Iran.

m.askari@isu.ac.ir | 0000-0002-3922-5165

Farzan Khamesian: PhD Student, General Insurance Research Group, Insurance Research Institute, Tehran, Iran.

khamesian@irc.ac.ir | 0000-0001-6113-4246

Saeed Sehat: Associate Professor, Department of Business Administration, Faculty of Management and Accounting, Allameh Tabatabaie'i University, Tehran, Iran.

sehat@atu.ac.ir | 0000-0003-2801-7413

Ali Akbar Samavatian: PhD Student, Financial Management, Faculty of Administrative Sciences and Economics, University of Isfahan, Isfahan, Iran (Corresponding Author).

aa.samavatian@ase.ui.ac.ir | 0009-0004-8144-200X

Abstract

1. Introduction and Objective

Takaful, as a Sharia-compliant alternative to conventional insurance, has experienced significant growth across Islamic countries over recent decades. Its cooperative structure, ethical foundations, and emphasis on shared responsibility have positioned it as a viable and competitive model even in several non-Muslim markets. The theoretical advantages of Takaful—such as reduced moral hazard, diminished adverse selection, enhanced transparency, and alignment of incentives between participants and operators—suggest that it can contribute meaningfully to improving financial inclusion, strengthening risk-sharing mechanisms, and fostering equitable insurance markets.

Although Iran has made preliminary efforts toward introducing Takaful, its implementation remains limited and faces substantial financial and economic constraints. Unlike Sunni-majority countries, where jurisprudential positions prohibit certain conventional insurance contracts and therefore create a strong religious motivation to adopt Takaful, Iran's predominantly Shia population does not recognize a jurisprudential necessity for replacing conventional insurance. As a result, Takaful in Iran cannot rely on religious motivation alone, and must instead be economically competitive, operationally feasible, and financially attractive for both insurers and insureds.

The Iranian macroeconomic environment compounds these challenges. Persistently high inflation, a significantly negative real

interest rate, elevated loss ratios, limited investment opportunities with high liquidity, and structural constraints in the insurance sector differentiate Iran from successful Takaful markets such as Malaysia, Saudi Arabia, Turkey, and the UAE. Moreover, the relatively low insurance penetration rate in Iran and the potential small scale of Takaful operations may undermine the law of large numbers, increasing volatility in claims and weakening the financial stability of Takaful funds.

Given these complexities, this study aims to identify, categorize, and validate the financial-economic challenges of implementing Takaful in Iran and subsequently propose feasible policy solutions tailored to the Iranian context. Unlike previous research, which has largely focused on conceptual or jurisprudential analyses, this study adopts a fully operational and implementation-oriented perspective. It systematically investigates both insurer-side and participant-side incentives, financial sustainability concerns, liquidity risks, loss ratio dynamics, investment constraints, and structural impediments that may impede the establishment of a viable Takaful system in Iran.

2. Methods and Materials

This research is applied in nature and utilizes a comparative and qualitative methodology. To ensure methodological rigor and validity, multiple qualitative research techniques were triangulated, including exploratory open-ended questionnaires, content analysis, Delphi validation, in-depth structured interviews, thematic coding, and focus group evaluation.

Phase 1: Identification of Potential Challenges

In the first stage, exploratory open-ended questionnaires were distributed among experts specializing in economics, insurance and actuarial science, Takaful, Islamic jurisprudence, reinsurance, financial markets, and insurance operations. These experts possessed postgraduate academic backgrounds and an average of at least 15 years of professional experience in the insurance industry. Responses were analyzed using qualitative content analysis and thematic coding, which resulted in the extraction of 30 preliminary financial-economic challenges related to Takaful implementation.

Phase 2: Delphi Validation of Challenges

The extracted challenges were subsequently subjected to a two-round Delphi process involving 12 experts.

- Round 1: Experts evaluated each challenge in terms of relevance and importance.
- Round 2: Experts rated the importance of each item on a 10-point Likert scale, with an acceptance threshold of ≥ 3.5 .

As a result, 24 key challenges were retained and classified into seven major components, including insurer motivation, participant motivation, fund liquidity, investment constraints, loss ratio dynamics, actuarial concerns, and transparency-related issues.

Phase 3: Identification of Policy Solutions

To formulate practical solutions to the validated challenges, in-depth structured interviews were conducted with the same expert group. Responses were analyzed using thematic analysis, and solution themes were linked to their corresponding challenge categories. Six major thematic solution categories were identified.

Phase 4: Delphi Validation of Solutions

Another two-round Delphi process was conducted to evaluate the feasibility and importance of each proposed remedy. Using a threshold of ≥ 6 on a 10-point scale, 18 solutions were selected as the most significant.

Phase 5: Focus Group Validation

Finally, a focus group of five senior insurance practitioners was convened to assess the operational feasibility of the approved solutions. The group endorsed 14 solutions as practically implementable within Iran's current regulatory, economic, and institutional environment. Inter-evaluator agreement, measured using Cohen's Kappa, exceeded 0.7 for all pairs of evaluators, confirming high reliability.

3. Research Findings

The findings show that the most critical financial-economic barriers to implementing Takaful in Iran stem from inflation-driven incentive distortions, negative real investment returns, high loss ratios, and liquidity vulnerabilities within Takaful funds.

Key Finding 1: Weak Incentives for Participants and Insurers

High inflation and negative real returns discourage participants from contributing personal capital to Takaful funds. Since returns on high-liquidity investments do not compensate for inflation, the real value of participants' contributions declines, eroding incentives. Similarly,

insurers lose the traditional investment profits of conventional insurance because investment returns in Takaful accrue to participants rather than to the operator. Additionally, religious motivation—an important driver in Sunni-majority countries—plays a minimal role in Iran.

Key Finding 2: Liquidity and Investment Constraints

Because Takaful funds must maintain high liquidity to meet claims obligations, they cannot invest heavily in long-term or illiquid assets that might outperform inflation. Meanwhile, the persistently negative real interest rate in Iran further reduces effective returns. This mismatch between inflation and investment returns creates a liquidity deficit when inflation-driven claim amounts rise.

Key Finding 3: High Loss Ratios and Actuarial Instability

Iran's loss ratios are significantly higher than those of leading Takaful markets. Combined with potentially low participation rates, the applicability of the law of large numbers diminishes, reducing the accuracy of actuarial pricing and increasing volatility in claims relative to contributions.

Key Finding 4: Risk-Pool Composition Challenges

Experts highlighted that without careful risk segmentation, the influx of high-risk participants could destabilize the fund. The Delphi method identified the most important single solution as:

“Adopting low-risk participants during initial years and excluding high-risk participants through detailed risk classification.”

4. Discussion and Conclusion

The study concludes that although Iran faces substantial financial-economic challenges in establishing Takaful, successful implementation is achievable through a combination of regulatory, financial, operational, and investment-related policy measures. The findings stress that importing Takaful models from Malaysia or GCC countries without adaptation to Iran's distinct macroeconomic conditions would be ineffective. Instead, Iran requires a localized model engineered to withstand high inflation, negative real returns, high loss ratios, and limited incentives.

Key policy recommendations include:

*** Strengthening Capital and Supporting the Fund**

- Issuing guarantee sukuk (Islamic bonds) to increase operators' supporting capital.

- Utilizing government or charitable contributions to compensate for the inability to provide interest-free loans.
- Limiting or postponing profit distribution in early years to build capital reserves.

*** Enhancing Liquidity and Investment Performance**

- Investing in supply chains and value-added sectors related to insured risks to hedge against inflation-driven claims.
- Investing in higher-return markets with controlled exposure through delayed claim payment structures.
- Designing products so that only medium to large claims are covered, reducing operational burdens.

*** Improving Risk Management and Transparency**

- Excluding high-risk entrants and focusing on low-risk participants in early stages.
- Implementing quota-based mechanisms linking benefits to contribution size.
- Using blockchain platforms to increase transparency and reduce fraud.
- Setting explicit claim caps in catastrophic events.

Overall, the research underscores that Takaful can promote fairness, strengthen risk-sharing practices, and enhance the long-term sustainability of Iran's insurance sector—provided that its implementation is grounded in realistic economic assessment and supported by adaptive, evidence-based policy intervention. With proper design, Takaful can complement conventional insurance in Iran, expand coverage, and create new cooperative financial instruments aligned with both economic and ethical principles.

5. Keywords: Takaful; Inflation; Implementation Model; Interest Rate; Loss Factor.

6. JEL Classification: G22, E31, E43, G28, D81, D78

ارائه راهکارهای چالش‌های مالی - اقتصادی پیاده‌سازی تکافل در ایران

محمد مهدی عسگری: استاد، گروه اقتصاد مالی، دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد، دانشگاه امام صادق علیه‌السلام، تهران، ایران. m.askari@isu.ac.ir

فرزان خامسیان: دانش‌آموخته دکتری، گروه پژوهشی عمومی بیمه، پژوهشکده بیمه، تهران، ایران. khamesian@irc.ac.ir

سعید صحت: دانشیار، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران. sehat@atu.ac.ir

علی اکبر سماواتیان: دانشجوی دکتری، مدیریت مالی، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان، اصفهان، ایران (نویسنده مسئول). aa.samavatian@ase.ui.ac.ir

چکیده

۱. مقدمه و هدف

تکافل در سال‌های اخیر در کشورهای اسلامی رشد چشمگیری داشته است. در ایران نیز گام‌هایی در جهت اجرای آن برداشته شده، اما پیاده‌سازی تکافل با چالش‌هایی روبه‌رو است. با این حال، تکافل از فواید متعددی برخوردار است. هدف این پژوهش، ارائه راهکارهایی برای حل چالش‌های مالی - اقتصادی پیاده‌سازی تکافل در ایران است.

۲. مواد و روش‌ها

برای شناسایی چالش‌ها، ابتدا از روش پرسشنامه باز اکتشافی و تحلیل مضمون استفاده شد. بدین‌منظور، پرسشنامه‌های باز میان خبرگان توزیع شد و نظرات آنان درباره چالش‌های مالی - اقتصادی پیاده‌سازی تکافل در ایران جمع‌آوری شد. سپس پاسخ‌های خبرگان تحلیل مضمون و کدگذاری گردید. در ادامه، با بهره‌گیری از روش دلفی، چالش‌های استخراج‌شده بررسی، طبقه‌بندی و اعتبارسنجی شد و مهم‌ترین چالش‌ها مورد شناسایی قرار گرفت.

برای ارائه راهکارهای سیاستی، ابتدا از مصاحبه عمیق و تحلیل تم استفاده شد. در مرحله نهایی، برای ارزیابی راهکارهای ارائه‌شده، ابتدا از روش دلفی و سپس از گروه

کانونی بهره گرفته شد تا راهکارها اعتبارسنجی شده و راهکار نهایی برای رفع چالش‌ها به دست آید.

۳. یافته‌های تحقیق

بر اساس یافته‌های پژوهش، مهم‌ترین راهکار از دیدگاه خبرگان در روش دلفی، استفاده از متکافلان و مشارکت‌کنندگان کم‌ریسک و حذف متکافلان پرریسک از طریق طبقه‌بندی ریسک افراد است.

۴. بحث و نتیجه‌گیری

با وجود چالش‌های مالی-اقتصادی در مسیر پیاده‌سازی تکافل در ایران، راهکارهایی وجود دارد که قابلیت اجرایی دارند. به‌طور کلی می‌توان از انتشار اوراق تضمین و بهره‌گیری از کمک‌های دولتی و خیریه‌ای برای رفع چالش‌های مربوط به سرمایه پشتیبان استفاده کرد. همچنین پرداخت خسارت‌ها در بازه زمانی طولانی‌تر و طراحی کارآمد محصولات و پرداخت خسارت از لایه‌های بالاتر موجب افزایش توانگری صندوق تکافل می‌شود. بهره‌گیری از سازوکار سهمیه‌بندی در حق بیمه‌ها و خسارت‌ها و اجرای تکافل بر بستر بلاک‌چین نیز می‌تواند در ایجاد شفافیت و کاهش تقلبات بیمه‌ای مؤثر باشد.

واژگان کلیدی: تکافل؛ تورم؛ مدل اجرایی؛ نرخ سود؛ ضریب خسارت.

مقدمه

صنعت بیمه یکی از صنایع بزرگ جهان است و نقش مهمی در اقتصاد ایفا می‌کند (مطلبی‌کربکندی، داعی‌زاده و میرآقایی، ۱۳۹۸)؛ به‌طوری‌که تداوم حیات همه کسب‌وکارها و همچنین زندگی روزمره افراد عادی با بیمه گره خورده است و بیمه، به‌عنوان یکی از نیازهای اساسی مردم و شرکت‌ها، برای تداوم زندگی ضروری است (Indrarini, Canggi & Rusmita, 2019). در همین راستا، تکافل به‌عنوان یک طرح بیمه‌ای منطبق با شریعت معرفی شده است؛ به‌گونه‌ای که مشارکت‌کنندگان براساس مفهوم کمک متقابل در صندوق تکافل مشارکت می‌کنند. ازاین‌رو، تکافل مفهومی از بیمه مبتنی بر ارزش‌های اسلامی و اخلاقی است (عسگری و عظیم‌زاده آرانی، ۱۳۹۳).

واژه «تکافل» به‌معنای ضمانت مشترک است و هدف آن، مشارکت و یاری دوجانبه میان اعضای یک گروه مشخص است. تکافل روشی است مبتنی بر ضمانت مشترک اعضای این گروه؛ به‌گونه‌ای که اگر برای یکی از اعضا مشکل یا حادثه‌ای رخ دهد، بر ضمانت و وثیقه مشترک اتفاق نظر دارند و مجموع منابع گردآوری‌شده را برای جبران خسارت فرد زیان‌دیده به او پرداخت می‌کنند. ماهیت کسب‌وکار در بیمه‌های رایج، مبتنی بر کسب سود است؛ در حالی که در تکافل، مبتنی بر حمایت و تأمین رفاه اجتماعی تکافل‌شونده و خانواده اوست. همچنین، ماهیت قرارداد در بیمه‌های رایج همان قرارداد بیمه است که در آن بیمه‌گر در قبال پوشش ریسک بیمه‌گذار از او وجهی دریافت می‌کند؛ در حالی که تکافل، قراردادی است میان همه تکافل‌شوندگان برای تقسیم مخاطرات خود و مشارکت در حمایت. در بیمه‌های رایج، منافع بیمه‌گذار و بیمه‌گر کاملاً همسو نیست و تعاون واقعی شکل نمی‌گیرد؛ در حالی که در تکافل، اعضا هم بیمه‌گذارند و هم بیمه‌گر، در تمام خسارت‌ها شریک می‌شوند و در انتقال مخاطره نیز مشارکت دارند.

در تکافل، بیمه‌گذار از یک‌سو از دیدگاه بیمه‌گر به عملیات بیمه‌گری می‌نگرد و برای کاهش ریسک‌ها و هزینه‌های خود اقدام می‌کند و از سوی دیگر، از منظر بیمه‌گذار به عملیات بیمه‌گری به‌عنوان ابزاری برای برطرف کردن نیازهای واقعی خود در پوشش ریسک نگاه می‌کند؛ ازاین‌رو محصولاتی را طراحی می‌کند که متناسب با

نیازهای واقعی اوست و عملیات بیمه‌گری مطابق با سلیقه او انجام می‌شود. این امر، موجب افزایش عدالت اجتماعی و ارتقای بهره‌وری در صنعت بیمه می‌گردد؛ که خود به کاهش ریسک‌ها و خسارت‌ها، افزایش پوشش بیمه و چه‌بسا پرداخت حق بیمه کمتر از سوی بیمه‌گذار و دریافت خدمات باکیفیت‌تر می‌انجامد. در نتیجه، تقاضا برای خرید بیمه‌نامه‌ها افزایش یافته و ضریب نفوذ بیمه از سمت تقاضا رشد می‌کند؛ زیرا محصولات بیمه‌ای کاراتر، با پوشش ریسک بیشتر و هزینه کمتر، از عوامل تقویت‌کننده تقاضا هستند (عبدالملکی و کریمی، ۱۴۰۱).

حذف کژگزینی یکی دیگر از مزایای تکافل است. اطلاعات نامتقارن زمانی رخ می‌دهد که معامله‌گر یک سوی بازار به اطلاعاتی دسترسی داشته باشد که معامله‌گر سوی دیگر بازار از آن بی‌اطلاع است. در تکافل، به دلیل ماهیت مشارکتی آن، متکافل به‌عنوان یک سرمایه‌گذار وارد این عقد می‌شود و می‌داند هر مقدار که به‌عنوان جبران خسارت از صندوق تکافل کسر شود، در واقع بخشی از سرمایه خودش است که می‌توانسته موجب سودآوری برای او گردد؛ بنابراین به‌هیچ‌وجه مایل به مخاطره‌آمیز کردن رفتار خود نیست. در نتیجه، پدیده کژگزینی در قرارداد تکافل بسیار کم‌رنگ‌تر از بیمه متعارف است (عسگری، ۱۳۹۸).

به دلیل همین مزیت‌ها و فوایدی که برای تکافل بیان شد، این نهاد در سال‌های اخیر در کشورهای اسلامی رشد چشمگیری داشته است و حتی در کشورهای غیراسلامی نیز پیاده‌سازی و اجرا شده است. در ایران نیز تلاش‌هایی در جهت پیاده‌سازی تکافل در سال‌های اخیر انجام شده است؛ از جمله این‌که مجموعه‌ای از اقدامات پژوهشی، حقوقی، نظارتی و اجرایی به‌صورت آزمایشی برای پیاده‌سازی تکافل در ایران صورت گرفته است. در پژوهش‌شده بیمه و دانشگاه‌ها، گزارش‌های مطالعات تطبیقی، بررسی پیشینه تاریخی-فقهی تکافل و پیش‌نویس چارچوب عملیاتی-قانونی تهیه شده است تا سازوکارهای مبتنی بر فقه شیعه با مقررات منطبق شود. پژوهش‌های پیشین، الگوهای عملیاتی تکافل (مضاربه، وکالت، وکالت-مضاربه، وقف) را از منظر فقه امامیه بررسی کرده‌اند و سازوکارهای پیشنهادی برای پیاده‌سازی آن در نظام حقوقی ایران را تحلیل کرده‌اند.

همچنین بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، جلسات تخصصی متعددی درباره تکافل برگزار کرده و رسماً اعلام کرده است که تکافل در دستور کار این نهاد سیاست‌گذاری قرار دارد. گزارش‌ها حاکی از انجام طرح‌هایی در زمینه مطالعه مقررات کشورهای منتخب و تلاش برای تهیه پیش‌نویس مقررات تکافل در ایران است. چند شرکت بیمه داخلی نیز به‌صورت آزمایشی برخی محصولات تکافل را طراحی یا راه‌اندازی کرده‌اند؛ از جمله این‌که شرکت بیمه ایران در سال ۱۴۰۲ از محصول جدید تکافلی خود تحت عنوان «طرح تکافل تکمیلی عمر و حوادث کارکنان دولت» رونمایی کرد. همچنین این شرکت، قرارداد تکافل خانواده و حوادث تکمیلی کارکنان دولت را برای بیش از ۳۳۰۰ نفر از شاغلان خود در اسفند ۱۴۰۲ صادر کرده است. بیمه دانا نیز از اسفند ۱۴۰۱ به‌عنوان نخستین شرکت بیمه‌ای، فعالیت خود را در رشته تکافل خانواده آغاز کرده و با ایجاد مدیریت تکافل در ساختار سازمانی خود، فعالیت در این عرصه را تحت عنوان «پنجره تکافل» در کنار ارائه خدمات بیمه‌ای رایج اجرا کرده است و نخستین بیمه‌نامه تکافل توسط این شرکت در ایران صادر شده است. این امر در بستر سامانه‌های بیمه عمر و پس‌انداز، به‌موازات فعالیت در رشته‌های زندگی انجام پذیرفته و حاصل آن، صدور بیش از ۱۱۰۰ فقره تکافل خانواده بوده است. همچنین، محصولات تکافلی تاکنون توسط شرکت‌های بیمه البرز، آسیا، کوثر و «ما» نیز عرضه شده است. با این حال، پیاده‌سازی تکافل در ایران همچنان با چالش‌هایی روبه‌رو است که باید به آن‌ها پرداخته شود و راهکارهایی برای حل این چالش‌ها ارائه گردد.

سؤالی که وجود دارد این است که آیا شرایط اقتصادی و وضعیت فنی بیمه‌گری در ایران، همراه با تفاوت‌های فقهی و فنی این کشور نسبت به دیگر کشورهای اسلامی، چالشی در مسیر پیاده‌سازی تکافل در ایران به‌شمار می‌آید؟ با توجه به این‌که در عقود اسلامی برای تکافل و ابزارهای مالی اسلامی، بهره نباید وجود داشته باشد، این پرسش نیز مطرح است که با در نظر گرفتن تورم بالا در ایران، آیا می‌توان این وضعیت بدون بهره را در کشور ایجاد کرد و آیا انگیزه‌ای برای بیمه‌گری تکافل از سوی بیمه‌گذار و بیمه‌گر وجود خواهد داشت؟

با توجه به تفاوت شاخص قدرت خرید در ایران نسبت به مالزی و کشورهای جنوب خلیج فارس، این پرسش مطرح است که آیا بیمه‌گذاران توانایی تأمین سرمایه اولیه در صندوق‌های تکافل را مشابه آن کشورها دارند؟ همچنین، آیا جمعیت متقاضیان تکافل در ایران با این کشورها قابل مقایسه است؟ افزون بر این، با وجود آن که منافع بیمه‌گری در تکافل به بیمه‌گذاران اختصاص می‌یابد، پرسش دیگر آن است که آیا نسبت بالای خسارت در ایران نسبت به متوسط جهانی و کشورهای یادشده، مازادی در صندوق تکافل باقی می‌گذارد تا به بیمه‌گذاران برسد و برای آنان انگیزه ایجاد کند؟ این مجموعه تفاوت‌ها میان ایران و کشورهایی که تکافل را پیاده‌سازی کرده‌اند، می‌تواند چالشی در مسیر اجرای تکافل در ایران باشد؛ از این رو ضروری است که این تفاوت‌ها و آثار احتمالی آن‌ها بررسی شود.

در پژوهش‌های پیشین کمتر به چالش‌های مالی-اقتصادی پیاده‌سازی تکافل در ایران پرداخته شده و موضوعات اقتصاد کلان و مسائل مالی مرتبط با اجرای تکافل نیز کمتر مورد توجه قرار گرفته است. همچنین پژوهش جامعی که این چالش‌ها را احصا کرده و راهکارهای معتبر و قابل اجرا ارائه دهد، انجام نشده است.

هدف این پژوهش، شناسایی چالش‌های پیاده‌سازی تکافل در ایران و ارائه راهکارهای سیاستی برای رفع این چالش‌هاست. لازم به ذکر است که این پژوهش به دنبال بررسی چالش‌های نظری مدل‌های تکافل نیست، بلکه بر چالش‌های عملیاتی و اجرایی تمرکز دارد. پرسش‌های پژوهش عبارت‌اند از:

- (۱) چالش‌های مالی-اقتصادی پیاده‌سازی تکافل در ایران چیست؟
- (۲) راهکارهای سیاستی برای رفع این چالش‌های مالی-اقتصادی کدام‌اند؟

با توجه به ماهیت اکتشافی پژوهش، این پژوهش فاقد فرضیه است. ابتدا پیشینه و مبانی نظری پژوهش بررسی و سپس روش‌شناسی توضیح داده می‌شود. در ادامه، چالش‌های مالی-اقتصادی پیاده‌سازی تکافل شناسایی و اعتبارسنجی شده و مهم‌ترین آن‌ها استخراج می‌گردد. پس از آن، با روش‌های علمی معرفی شده، راهکارهای مناسب برای حل این چالش‌ها ارائه و اعتبارسنجی خواهد شد.

۱. پیشینه تحقیق و مبانی نظری

۱-۱. پیشینه تحقیق

امیرپور (۱۳۹۷) در مقاله خود، با مطالعه توصیفی - تحلیلی، ضمن بررسی مفهوم تکافل و مزایای آن، مشروعیت آن را در فقه و حقوق موضوعه تحلیل و تفاوت آن را با قراردادهای مشابه تبیین کرد.

امجدی، رجایی، دالمن‌پور و رحیم‌زاده (۱۴۰۰) در مقاله خود به مقایسه تطبیقی بهره‌وری صنعت تکافل در مقابل بیمه متعارف بر اساس روش تحلیل سلسله‌مراتبی فازی پرداخته‌اند. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که بهره‌وری بیمه متعارف از بهره‌وری تکافل بیشتر است و در بین شاخص‌های بهره‌وری انواع بیمه، مهم‌ترین شاخص، بازده دارایی است.

پریزاد و شکوری (۱۴۰۰) در مقاله خود به آسیب‌شناسی سیاست‌گذاری نظام تکافل در صنعت بیمه ایران و تأثیر آن بر توسعه اقتصادی ایران پرداخته‌اند. این پژوهش به این نتیجه رسیده است که تکافل می‌تواند به‌عنوان یک بیمه مکمل، نه جایگزین، در صنعت بیمه کشور کارایی داشته باشد و در رقابت با کشورهای اسلامی و اروپایی، تأثیر مثبتی بر توسعه اقتصادی ایران داشته باشد.

حاجی‌علی‌اکبری، زبان‌دان و جعفرلی (۱۳۹۹) در مقاله خود به بررسی عوامل مؤثر در پیاده‌سازی تکافل در سطح بیمه میهن پرداخته‌اند. نتایج این پژوهش نشان داد از دید خبرگان امور بیمه، چهار مؤلفه «بهای تمام‌شده (هزینه) ارائه خدمات بیمه‌ای»، «قوانین و دستورالعمل‌های ابلاغی»، «تحقیقات آماری» و «شفافیت اطلاعات ارائه‌شده» در پیاده‌سازی تکافل در سطح بیمه میهن بیشترین اهمیت را دارند که مؤلفه بهای تمام‌شده بیشترین اثر مستقیم را داشته است.

عباسچیان، حمیدی، رسولی و خلجی (۱۳۹۸) در مقاله خود به بررسی مبانی نظری و ساختار اجرایی تکافل در ایران و دیگر کشورهای اسلامی پرداخته‌اند. نتایج به‌دست‌آمده در این تحقیق نشان می‌دهد که برای گسترش صنعت تکافل باید فرهنگ‌سازی، ابتکار و خلاقیت و آموزش‌های عمومی صورت پذیرد تا این صنعت

به صورت عمومی معرفی شود و نیز آموزش‌های تخصصی برای فعالان اقتصادی که تمایل به ورود در این عرصه را دارند حائز اهمیت است.

همتی و طاهری (۱۴۰۰) در مقاله خود به بررسی تحلیلی بیمه اتکایی عمر و تکافل خانواده از منظر فقه و حقوق موضوعه پرداخته‌اند.

فوزی و دیگران^۱ (۲۰۱۶م) در مقاله خود، وضعیت صنعت تکافل در مالزی را مورد توجه قرار داده‌اند. آنان مروری بر تکافل و عملکرد آن در مالزی ارائه کرده و مسائل و چالش‌های پیشروی این صنعت را برجسته کرده‌اند. بر اساس نتایج این پژوهش، چالش‌های رشد تکافل شامل عناصر رقابتی، مدل کسب‌وکار و فرآیندها، تغییر نیازها و خواسته‌های مشتریان برای انتخاب محصولات بهتر، کانال‌های ارائه خدمات کارآمدتر و شیوه‌های مشتری‌پسندتر از سوی شرکت‌های تکافل، و نیز مقابله با تهدید جدی سودآوری ناشی از بحران مالی جهانی است.

شریف و شعیری^۲ (۲۰۱۳م) در مقاله خود به شناسایی نیروهای محرکی پرداخته‌اند که بر تقاضای تکافل خانواده در مالزی اثر می‌گذارند. این مقاله متغیرهای اقتصادی، اجتماعی و جمعیت‌شناختی را بررسی کرده است. یافته‌ها نشان می‌دهد که درآمد، توسعه بانکداری اسلامی، تحصیلات، نسبت وابستگی و جمعیت مسلمان با تقاضای تکافل رابطه مثبت دارند. در مقابل، تورم، نرخ سود واقعی، توسعه مالی و امید به زندگی از عوامل اثرگذار منفی بر تقاضای تکافل خانواده هستند.

عبدو، علی و لیستر^۳ (۲۰۱۴م) در مقاله خود به بررسی تفاوت عملکرد صنعت تکافل مالزی و صنعت بیمه عمر متعارف پرداخته‌اند. نتایج پژوهش نشان می‌دهد بیمه‌گران متعارف از نظر سودآوری و شاخص‌های اندازه‌گیری ریسک عملکرد بهتری نسبت به شرکت‌های تکافل دارند. با این حال، شرکت‌های تکافل برای مهار عدم تقارن اطلاعاتی از روش‌های پذیرهنویسی محتاطانه‌تری استفاده می‌کنند. افزون بر این، برخلاف بیمه‌های متعارف، متغیرهای کلان اقتصادی بر رشد شرکت‌های تکافل - با سنجش نسبت خالص حق‌بیمه به خسارت پرداختی - تأثیر معناداری ندارند.

1. Fauzi et al.

2. Sherif & Shaairi

3. Abdou, Ali & Lister

اختر^۴ (۲۰۱۰م) در مقاله خود تلاش کرده است انواع مختلف ریسک‌های موجود در فرآیند تکافل را که بر عملکرد عملیاتی و سرمایه‌گذاری اپراتورهای تکافل در سراسر جهان اثر می‌گذارد، شناسایی کند و معیارهایی را برای مدیریت مؤثر این ریسک‌ها ارائه دهد. این پژوهش همچنین ابزارهای مالی اسلامی را معرفی می‌کند که می‌توانند به‌عنوان جایگزینی برای مشتقه‌های متعارف مورد استفاده قرار گیرند.

ردزوان، رحمان و آیدید^۵ (۲۰۰۹م) در مقاله خود به بررسی عوامل تعیین‌کننده تقاضای تکافل خانواده با استفاده از شواهدی از کشور مالزی پرداخته‌اند. این مطالعه با استفاده از داده‌های سری زمانی دوره ۱۹۸۵ تا ۲۰۰۷ میلادی نشان می‌دهد که درآمد سرانه، پیش‌بینی‌کننده قوی تقاضای تکافل خانواده است؛ در حالی که نرخ سود بلندمدت و شاخص سهام، رابطه معناداری با تقاضای تکافل خانواده دارند.

در پژوهش‌های پیشین، کمتر به چالش‌های مالی - اقتصادی اجرایی‌سازی تکافل در ایران پرداخته شده و مسائل مربوط به اقتصاد کلان و ابعاد مالی اجرای تکافل نیز کمتر مورد توجه قرار گرفته است. همچنین، پژوهش جامعی که این چالش‌های مالی - اقتصادی را احصا کند و برای آن‌ها راهکارهای معتبر و قابل اجرا ارائه دهد، انجام نشده است. از این‌رو، با توجه به اهمیت موضوع، این پژوهش در پی آن است که چالش‌های مالی - اقتصادی اجرایی‌سازی تکافل در ایران را به‌طور جامع شناسایی کرده و برای آن‌ها راهکارهای قابل اجرا و معتبر ارائه کند.

۲-۱. مبانی نظری

۲-۱-۱. آشنایی با مدل‌های تکافل

الگوهای مختلفی برای تکافل مطرح شده است و پژوهشگران درباره هر یک از این الگوها به بحث و بررسی پرداخته‌اند. از جمله الگوهای تکافل می‌توان به الگوی تکافل مبتنی بر مضاربه، الگوی تکافل مبتنی بر وکالت، الگوی تکافل مبتنی بر وقف و الگوی ترکیبی تکافل مبتنی بر مضاربه - وکالت اشاره کرد. پرداختن به مدل‌های مختلف تکافل

4. Akhter

5. Redzuan, Rahman & Aidid

موضوع این پژوهش نیست و صرفاً این پژوهش به بررسی چالش‌های اجرایی‌سازی تکافل در ایران و ارائه راهکارهای سیاستی جهت حل این چالش‌ها می‌پردازد، فارغ از هر نوع مدلی که برای آن به کار گرفته شود.

چالش‌هایی که در این پژوهش بیان می‌شوند، چالش‌های عمومی اجرایی‌سازی تکافل در ایران هستند و اختصاص به مدل خاصی از تکافل ندارند و هر مدلی از تکافل که بخواهد در ایران اجرا شود، از نظر این پژوهش با چالش‌های مطرح‌شده در این پژوهش مواجه خواهد شد. در واقع این چالش‌ها عمومی هستند و برای همه مدل‌های تکافل صادق و قابل استفاده‌اند. بنابراین در این پژوهش، مدل خاصی از تکافل مطرح نیست و تکافل به‌طور کلی و فارغ از هر مدلی از آن، مورد بررسی قرار گرفته و چالش‌ها و راهکارها استخراج شده است.

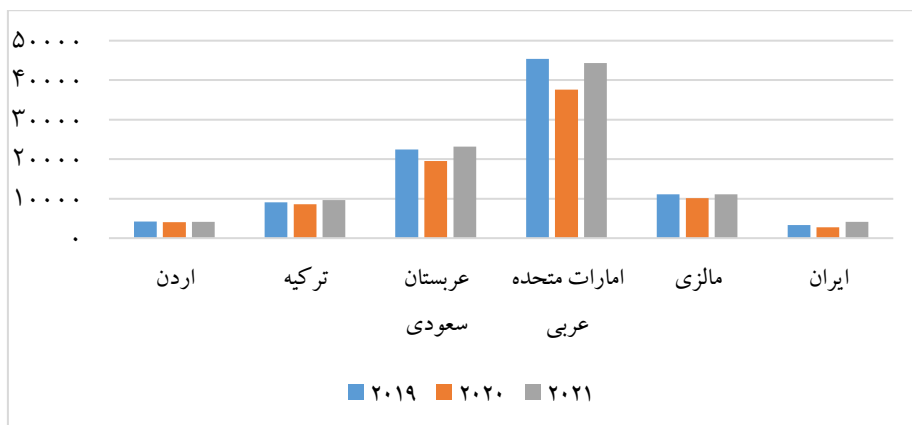
۱-۲-۲. شاخص‌های مالی - اقتصادی تأثیرگذار بر تقاضای بیمه‌نامه

مسئله‌ای که در اجرایی‌سازی تکافل در ایران مطرح است، آن است که آیا تفاوت‌های اقتصادی میان ایران و دیگر کشورها بر اجرایی‌سازی تکافل در ایران تأثیرگذار است یا خیر. در ادامه، به بررسی تعدادی از شاخص‌های کلان مالی و اقتصادی ایران و کشورهای صاحب تکافل پرداخته می‌شود.

یکی از عوامل اثرگذار بر خرید و تقاضای بیمه‌نامه از سوی بیمه‌گذاران، سطح قدرت خرید در ایران و سایر کشورهاست. این پرسش مطرح است که آیا در ایران، مانند کشورهای موفق در حوزه تکافل، بیمه‌نامه‌های تکافل به فروش می‌رسند و آیا بازاریابی این نوع بیمه‌نامه‌ها می‌تواند مانند کشورهای پیشرو در حوزه تکافل موفق باشد یا خیر. یکی از عوامل مهم در موفقیت بازاریابی این بیمه‌نامه‌ها، قدرت خرید است. طبیعتاً هرچه قدرت خرید در کشوری بالاتر باشد، بازاریابی بیمه‌های تکافل در آن کشور موفق‌تر بوده و میزان فروش و تقاضای بیمه‌نامه‌های تکافل در آن کشور بالاتر خواهد بود.

همان‌طور که در نمودار (۱) مشاهده می‌شود، میزان قدرت خرید در ایران با کشورهای موفق در حوزه تکافل، مانند عربستان سعودی، امارات، مالزی و ترکیه،

فاصله قابل توجهی دارد و به مراتب کمتر از آن‌هاست. بنابراین به نظر می‌رسد یکی از چالش‌های مهم اجرایی‌سازی تکافل و تقاضای بیمه‌نامه‌های تکافل در ایران، پایین بودن سطح قدرت خرید در کشور است.



نمودار (۱): قدرت خرید در کشورهای اسلامی

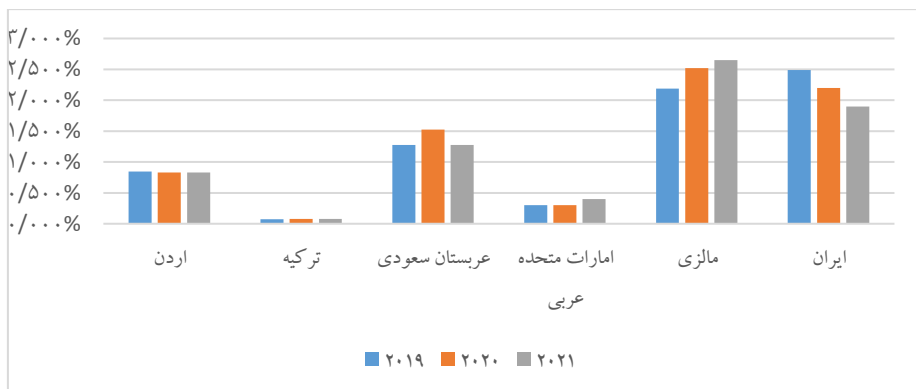
منبع: (یافته‌های تحقیق)

مسئله دیگری که مطرح است، این است که ضریب نفوذ تکافل در کشورهایی که تکافل در آن‌ها موفق بوده چگونه بوده است و آیا می‌توان با اجرایی‌سازی تکافل در ایران به ضریبی مشابه ضریب نفوذ تکافل در کشور مالزی دست یافت؟ ضریب نفوذ تکافل در مالزی و ضریب نفوذ بیمه‌های متعارف در عربستان سعودی در سطح بالایی قرار دارد، در حالی‌که ضریب نفوذ بیمه‌های متعارف در ایران حتی از ضریب نفوذ تکافل در مالزی نیز پایین‌تر است و کل جمعیت تحت پوشش بیمه‌های متعارف در ایران کمتر از جمعیت تحت پوشش بیمه تکافل در مالزی است.

با این تفاسیر، آیا می‌توان انتظار داشت که در صورت اجرایی‌سازی تکافل در ایران، بیمه تکافل در کشور ضریب نفوذ مطلوبی داشته باشد و محصولات تکافل در ایران نیز موفق باشند، یا اینکه در این زمینه با چالش‌ها و مشکلاتی مواجه خواهیم شد؟

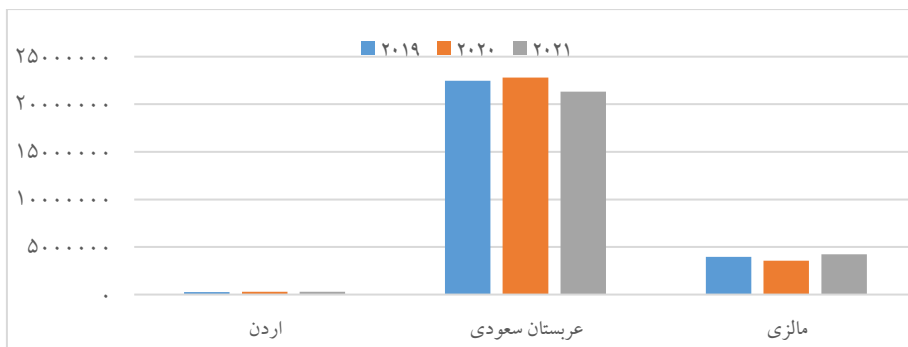
در نمودار (۲)، ضریب نفوذ بیمه‌های متعارف در ایران، ضریب نفوذ بیمه تکافل در برخی کشورهای صاحب تکافل و تعداد بیمه‌شدگان تکافل در این کشورها نشان داده

شده است. همان‌طور که مشاهده می‌شود، عربستان سعودی با جمعیت ۳۵ میلیون نفر، بیش از ۲۱ میلیون نفر بیمه‌شده تکافل دارد که بیانگر گسترش و رشد بسیار مناسب بیمه تکافل در این کشور است.



نمودار (۲): ضریب نفوذ بیمه در کشورهای اسلامی

منبع: (یافته‌های تحقیق)

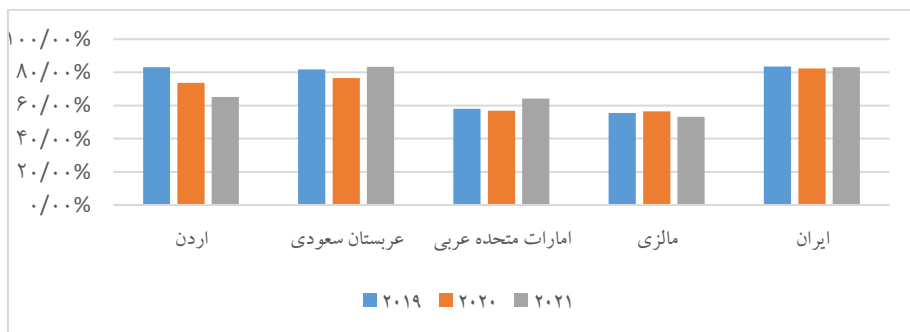


نمودار (۳): تعداد کل بیمه‌شدگان تکافل در کشورهای اسلامی

منبع: (یافته‌های تحقیق)

ضریب خسارت یکی از عواملی است که می‌تواند بر توانگری صندوق تکافل تأثیرگذار باشد. اگر ضریب خسارت بالا باشد، توانگری صندوق کاهش می‌یابد. در ایران، در مقایسه با دیگر کشورهای جهان و همچنین کشورهای صاحب تکافل، ضریب خسارت بالاست. برای مثال، با وجود اینکه سطح پوشش بیمه در عربستان بیش از

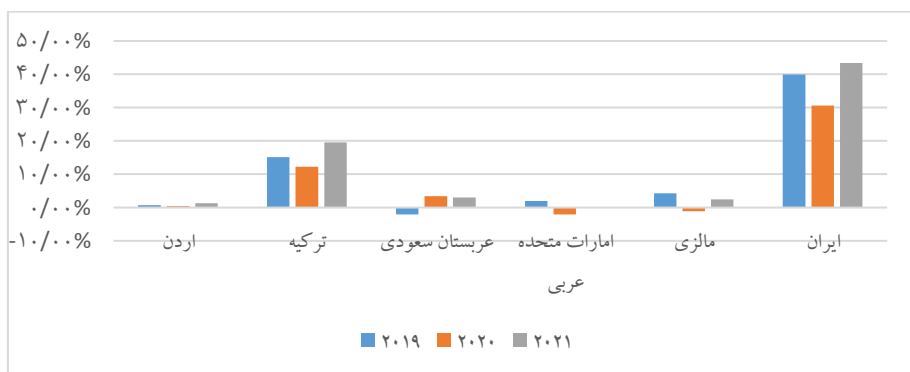
سطح پوشش بیمه در ایران است، اما ضریب خسارت این کشور تقریباً با ضریب خسارت در ایران برابر است یا حتی در برخی سال‌ها کمتر بوده است.



نمودار (۴): ضریب خسارت در کشورهای اسلامی

منبع: (یافته‌های تحقیق)

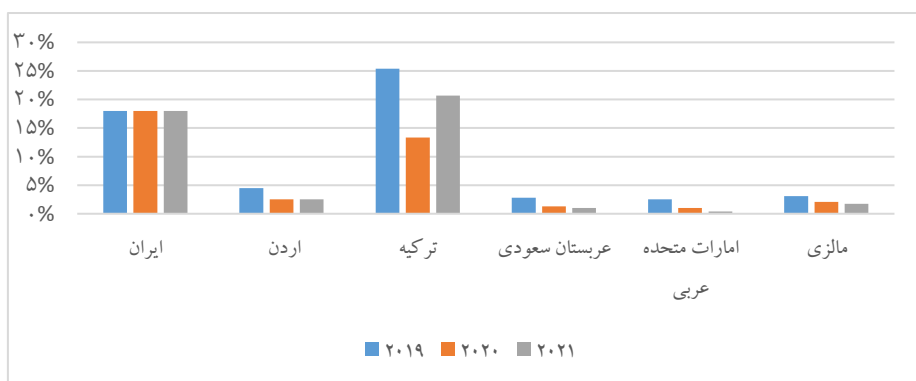
یکی از عواملی که ممکن است سودآوری صندوق تکافل یا توانگری صندوق تکافل را تحت تأثیر قرار دهد، تورم است؛ به‌طوری‌که هرچه تورم بالاتر باشد، طبیعتاً تقاضا برای بیمه کاهش می‌یابد و این امر بر توانگری صندوق تأثیر منفی می‌گذارد. همان‌طور که در نمودار (۵) مشاهده می‌شود، نرخ تورم در ایران در مقایسه با کشورهای صاحب تکافل بسیار بالاتر است و این مسئله می‌تواند برای اجرایی‌سازی تکافل در ایران چالش ایجاد کند.



نمودار (۵): نرخ تورم در کشورهای اسلامی

منبع: (یافته‌های تحقیق)

یکی از مواردی که در تکافل مطرح است، این است که در تکافل، وام بدون بهره به صورت قرض‌الحسنه اعطا می‌شود. یکی از تفاوت‌های چالش‌برانگیز ایران با کشورهای صاحب تکافل، سطح نرخ سود است. همان‌طور که در نمودار مشاهده می‌شود، سطح نرخ سود در ایران بسیار بالاتر از کشورهای صاحب تکافل است. البته باید به این نکته اشاره کرد که در سال‌های اخیر، ترکیه نیز به دلیل تورم‌های بالا، نرخ‌های بهره بالایی داشته است و همین مسئله می‌تواند برای بیمه تکافل در ترکیه مشکلاتی ایجاد کند. در ایران نیز، به دلیل تورم و نرخ‌های بهره بالا، برای اجرایی‌سازی تکافل چالش‌هایی وجود دارد؛ زیرا اعطای وام بدون بهره، که در مدل تکافل از آن استفاده می‌شود، بسیار مشکل خواهد بود.

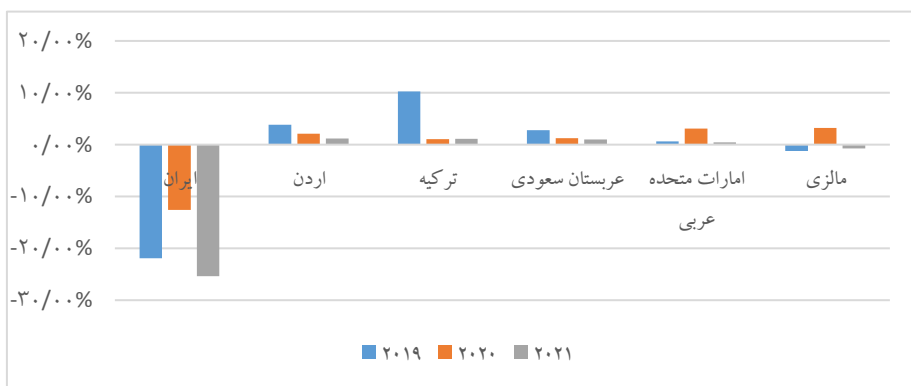


نمودار (۶): نرخ سود در کشورهای اسلامی

منبع: (یافته‌های تحقیق)

یکی دیگر از عوامل تأثیرگذار بر توانگری صندوق‌های بیمه تکافل، بازده واقعی است؛ زیرا حق بیمه‌ها در ابتدای دوره توسط شرکت بیمه گرفته می‌شود، اما خسارت‌ها در طول دوره به وقوع می‌پیوندند و پرداخت خسارت توسط شرکت بیمه در طول دوره انجام می‌شود و تورم خسارت‌های پرداختی باید توسط بازده سرمایه‌گذاری پوشش داده شود. چنانچه بازده سرمایه‌گذاری کمتر از تورم باشد، قطعاً این مسئله بر توانگری صندوق بیمه تکافل تأثیر منفی خواهد داشت و برای صندوق تکافل چالش‌برانگیز خواهد بود.

نمودار (۷) بازده واقعی بانکی را، که حاصل تفاضل تورم از نرخ سود بانکی است، نشان می‌دهد. همان‌طور که در نمودار مشاهده می‌شود، بازده واقعی بانکی به‌عنوان حداقل بازده سرمایه‌گذاری در ایران، به‌طور قابل توجهی منفی است. این در حالی است که در بسیاری از کشورهای پیشرو در حوزه تکافل، نرخ بازده واقعی مثبت است یا در صورت منفی بودن، بسیار به صفر نزدیک است. بنابراین این مسئله می‌تواند بر توانگری صندوق تکافل تأثیر منفی قابل توجهی بگذارد و یکی از چالش‌های اساسی اجرایی شدن تکافل در ایران به‌شمار آید.



نمودار (۷): نرخ بازده واقعی در کشورهای اسلامی
منبع: (یافته‌های تحقیق)

شاخص‌هایی که به نظر می‌رسد بر تقاضا و بازاریابی تکافل و بیمه، عملکرد و وضعیت مالی شرکت‌های بیمه و تکافل، توانگری و سودآوری صندوق تکافل و ... مؤثر باشند، در این بخش مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

۲. روش‌شناسی پژوهش

این تحقیق از نظر ماهیت، در زمره پژوهش‌های کاربردی است. روش تحقیق، تطبیقی و کیفی است. ناظر به سؤال اول، یعنی شناسایی چالش‌های مالی و اقتصادی پیاده‌سازی تکافل در ایران، ابتدا با استفاده از پرسشنامه باز اکتشافی و سپس تحلیل مضمون، با طراحی پرسشنامه‌های باز از خبرگان در خصوص چالش‌های مالی-اقتصادی اجرایی‌سازی تکافل در ایران نظرسنجی به عمل آمد. سپس پاسخ‌های خبرگان در

پرسشنامه‌های باز، تحلیل مضمون و کدگذاری شد. در نهایت، با توجه به نظر خبرگان، چالش‌های مالی - اقتصادی احتمالی اجرایی‌سازی تکافل در ایران استخراج گردید. سپس با بهره‌گیری از روش دلفی و بر پایه مطالعات انجام‌شده، چالش‌های به‌دست‌آمده بر اساس نظر خبرگان اعتبارسنجی و آزمون شد و مهم‌ترین چالش‌های پیاده‌سازی تکافل در ایران شناسایی شد.

ناظر به سؤال دوم، یعنی ارائه راهکارهای سیاستی برای حل چالش‌های مالی - اقتصادی اجرایی‌سازی تکافل در ایران، از روش مصاحبه عمیق و تحلیل تم برای یافتن راهکارهای سیاستی استفاده شد. در مرحله پایانی و برای ارزیابی راهکارهای ارائه‌شده، ابتدا با استفاده از روش دلفی، راهکارهای ارائه‌شده آزمون شد و مهم‌ترین راهکارها بر اساس نظر خبرگان استخراج گردید. سپس با برگزاری گروه کانونی، راه‌حل‌های ارائه‌شده اعتبارسنجی شد.

خبرگانی که در این پژوهش از آن‌ها نظرسنجی به عمل آمد، به‌صورت کاملاً هدفمند و به روش خوشه‌ای و فنی، با تنوع علمی و تخصصی مورد نیاز و بر اساس هدف مقاله - یعنی شناسایی چالش‌های مالی - اقتصادی اجرایی‌سازی تکافل در ایران، بررسی تفاوت‌های شرایط اقتصادی ایران و کشورهای صاحب تکافل و ارائه راهکارهای سیاستی - برگزیده شدند. خبرگان شامل متخصصان اقتصادی (اقتصاد بیمه)، آمار بیمه و اکچوئری، تکافل، فقهی - حقوقی، فقه بورس، بیمه اتکایی، کارشناسان فنی، مالی و سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه، کارشناسان فنی بازار سرمایه و نیز نمایندگان و کارگزاران بیمه، به‌منظور انعکاس دیدگاه و تمایل بیمه‌گذاران بودند. افراد انتخاب‌شده دارای تحصیلات کارشناسی ارشد و بالاتر و به‌طور میانگین دارای سابقه کاری ۱۵ سال و بیش‌تر در حوزه بیمه هستند و یکی از کارشناسان تکافل نیز دارای سابقه چندین‌ساله در انجام تحقیقات پژوهشی در حوزه تکافل است. همچنین، دیگر خبرگان تکافل نیز از صنعت بیمه و تکافل امارات، مالزی و ترکیه انتخاب شده‌اند. برخی از این خبرگان نیز از اعضای هیئت علمی پژوهشکده بیمه هستند که در دوره‌های تکافل شرکت کرده‌اند. لازم به ذکر است که خبرگان به‌دلیل محرمانه بودن نظرات شخصی، تمایلی به ذکر نام خود در این پژوهش نداشتند.

۳. تجزیه و تحلیل داده‌های پژوهش

۳-۱. اجرای روش پرسشنامه باز اکتشافی و تحلیل محتوا جهت استخراج چالش‌های احتمالی مالی - اقتصادی اجرایی‌سازی تکافل در ایران

همان‌طور که اشاره شد، در این پژوهش برای به‌دست‌آوردن چالش‌های اجرای تکافل، با استفاده از پرسشنامه باز اکتشافی و سپس تحلیل محتوا، با طراحی پرسشنامه‌های باز از خبرگان در خصوص چالش‌های احتمالی اجرایی‌سازی تکافل در ایران نظرسنجی به عمل آمد. در نهایت، با توجه به نظرات خبرگان، چالش‌های مالی - اقتصادی احتمالی اجرایی‌سازی تکافل در ایران استخراج گردید. سپس با استفاده از روش دلفی، این چالش‌ها اعتبارسنجی و مؤلفه‌بندی شد و مهم‌ترین چالش‌های مطرح‌شده استخراج شد که در ادامه به آن‌ها پرداخته خواهد شد.

ضمناً این چالش‌ها تنها بر تقاضای یک رشته خاص تکافلی اثرگذار نیستند، بلکه بر کلیت تقاضای رشته‌های تکافل تأثیر دارند. ممکن است اثر این چالش‌ها بر تقاضای رشته‌های مختلف تکافل متفاوت باشد، اما در اینجا مقصود، اثر آن‌ها بر کلیت تقاضای تکافل است و نه تنها یک رشته خاص تکافلی.

چالش‌های احتمالی مطرح‌شده توسط خبرگان، با استفاده از پرسشنامه باز اکتشافی و سپس کدگذاری پاسخ‌های خبرگان در پرسشنامه‌های باز با استفاده از روش تحلیل مضمون، در مجموع ۳۰ مورد چالش کدگذاری شده بوده است که در جدول (۱) ارائه می‌شود:

جدول (۱): چالش‌های احتمالی مطرح‌شده توسط خبرگان

ردیف	عنوان چالش‌ها
۱	عدم انگیزه بیمه‌گذار برای آوردن سرمایه شخصی به دلیل تورم
۲	کمتربودن بازدهی صندوق تکافل نسبت به تورم
۳	دریافت سود بسیار اندک از صندوق
۴	ضریب خسارت بالا
۵	بازده کم سرمایه‌گذاری‌ها به دلیل سرمایه‌گذاری در منابع با نقدشوندگی بالا
۶	بازده کم سرمایه‌گذاری‌ها به دلیل نرخ سود واقعی منفی

ردیف	عنوان چالش‌ها
۷	کاهش توانایی جبران خسارت به دلیل ضریب خسارت و تورم بالا
۸	حلال بودن بیمه رایج براساس نظر فقهای شیعه و احتمال رعایت نشدن قانون اعداد بزرگ
۹	کاهش سود بیمه‌گر به دلیل عدم انتفاع از سود مضاربه
۱۰	کم‌بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل سرمایه پشتیبان ناکافی و کم
۱۱	کم‌بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل تورم بالا
۱۲	کم‌بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل نرخ سود واقعی منفی
۱۳	کم‌بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل ضریب خسارت بالا
۱۴	کم‌بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل ضریب نفوذ کم
۱۵	عدم انگیزه بیمه‌گر برای آوردن سرمایه پشتیبان جهت پوشش لایه‌های سوم به بعد خسارت و بالا بردن حق‌الوکاله
۱۶	عدم دریافت سود توسط شرکت تکافل
۱۷	مضاربه و سود بیمه‌گر از آن و نوع تقسیم سود
۱۸	پرداخت وام بدون بهره با وجود تورم بالا
۱۹	تعدد مازاد خسارت یا خسارت‌های بالاتر از حق‌بیمه در رشته‌های مختلف
۲۰	چگونگی تعیین حق‌الوکاله
۲۱	هزینه تحصیل و هزینه‌های مرتبط با سرمایه پشتیبان
۲۲	حق‌الوکاله بالا به دلیل پرداخت سرمایه اولیه توسط شرکت تکافل جهت پوشش خسارات لایه سوم به بعد
۲۳	محدودیت اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه
۲۴	آسیب‌پذیری نقدینگی صندوق
۲۵	تحریم‌ها و کاهش روابط بین‌الملل جهت جذب مشتریان خارجی
۲۶	هزینه بالای منابع انسانی شرکت
۲۷	عدم تعامل مناسب صنعت بیمه با مراجع قانون‌گذاری کشور
۲۸	قوانین و مقررات برای بیمه‌های بازرگانی (مصوب ۱۳۱۶) و عدم وجود قوانین و مقررات برای تکافل
۲۹	عدم تنوع در محصولات بیمه‌ای و تکافل و عدم تولید محصولات جدید بیمه و تکافل

ردیف	عنوان چالش‌ها
۳۰	عدم شناخت کافی مردم نسبت به تکافل در ایران

منبع: (یافته‌های تحقیق)

۳-۲. اجرای روش دلفی جهت آزمون و استخراج مهم‌ترین چالش‌ها

در این پژوهش، پس از تدوین الگوی مفهومی پژوهش بر مبنای چالش‌های مستخرج از روش پرسشنامه باز اکتشافی و تحلیل محتوا در مرحله قبل، چالش‌های احصاشده (۳۰ مورد چالش احتمالی) با روش دلفی اعتبارسنجی گردید. فرایند دلفی در دو دور و با مشارکت ۱۲ نفر از خبرگانی که دارای سابقه اجرایی یا مدیریتی و دانش و آگاهی کافی در این حوزه بودند، انجام شد.

همچنین در فرایند دلفی، جهت سنجش روایی شاخص‌ها و مؤلفه‌ها، پس از کدگذاری باز و محوری، نظرات ۱۲ خبره طی دو مرحله با توزیع پرسشنامه به شرح زیر دریافت گردید:

○ مرحله اول: نظرات خبرگان در مورد سؤالات پرسشنامه به صورت «بلی» یا «خیر» دریافت شد و درصد تأیید خبرگی برای هر یک از سؤالات پرسشنامه مشخص گردید.

○ مرحله دوم: با اختصاص امتیاز ۱ تا ۱۰ به میزان اهمیت هر شاخص و سؤال در پرسشنامه، از «خیلی کم» (امتیاز ۱) تا «خیلی زیاد» (امتیاز ۱۰)، و با در نظر گرفتن مبنای میانگین $\leq 3/5$ برای پذیرش هر شاخص، شاخص‌های مهم مشخص شد.

سپس با مشخص شدن نمره چالش‌ها، تعداد ۲۴ چالش مهم (با نمره بزرگ‌تر یا مساوی ۳/۵) استخراج گردید. سپس این ۲۴ چالش در ۷ مؤلفه دسته‌بندی شد و نمره مؤلفه‌ها با میانگین‌گیری از نمره چالش‌های آن مؤلفه استخراج گردید.

کارشناسان، به تعداد ۱۲ نفر، با تخصص‌های اقتصادی (اقتصاد بیمه)، بیمه‌ای و فنی، اکچوئری، تکافل، فقهی-حقوقی، فقه بورس، اتکایی، کارشناسان فنی، مالی و سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه، کارشناس فنی بازار سرمایه و همچنین نمایندگان و کارگزاران بیمه، جهت انعکاس تمایل بیمه‌گذاران انتخاب شدند. افراد انتخاب‌شده

دارای تحصیلات کارشناسی ارشد و بالاتر و به‌صورت میانگین دارای سابقه کاری ۱۵ سال و بیش‌تر در حوزه بیمه هستند و کارشناس تکافل نیز دارای تحقیقات پژوهشی چندین‌ساله در حوزه تکافل است.

در مجموع، ۳۰ چالش از مطالعات تطبیقی و نظرسنجی از خبرگان استخراج شد که ۶ چالش از آن‌ها به‌دلیل آن‌که میانگین نمره خبرگان برای آن‌ها کمتر از ۳/۵ بود، حذف گردید. در نهایت، چالش‌ها به تعداد ۲۴ چالش مهم معرفی شد. در ادامه، پس از توضیح مختصری درباره این ۲۴ چالش مهم استخراج‌شده از روش دلفی، این چالش‌ها در انتهای این بخش معرفی می‌شوند و در قالب یک جدول، دسته‌بندی چالش‌ها براساس تحلیل محتوای کیفی انجام‌شده و میانگین امتیاز هر چالش و هر مؤلفه گزارش می‌شود.

۲-۳-۱. انگیزه بیمه‌گر

(۱) پرداخت وام بدون بهره در فرایند اجرای تکافل، در شرایط تورم در ایران، برای بیمه‌گر یک ضدانگیزه است. در نمودار نرخ سود که پیش‌تر آمد، نرخ سود در ایران و برخی از کشورهای صاحب تکافل در سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ نمایش داده شده است. در این نمودار مشاهده می‌شود که نرخ‌های بهره در ایران، نسبت به نرخ‌های بهره در کشورهای صاحب تکافل (به‌جز ترکیه) در سال‌های اخیر بسیار بالاتر بوده و همین موضوع بیانگر آن است که شرکت بیمه، در فرایند اجرای تکافل، با توجه به شرایط تورمی در ایران، انگیزه‌ای برای پرداخت وام بدون بهره نخواهد داشت و این مسئله یک چالش اساسی در فرایند اجرای تکافل خواهد بود.

(۲) سرمایه بیمه‌گر باید مطابق آیین‌نامه ۱۰۴ سرمایه‌گذاری شود؛ در این صورت، این سرمایه‌گذاری آن بازدهی را که بتواند تورم را پوشش دهد، نخواهد داشت؛ چون بخش مهمی از این سرمایه‌گذاری‌ها را سرمایه‌گذاری در سپرده‌های بانکی یا صندوق‌های با درآمد ثابت تشکیل می‌دهد. همچنین ذخایر مازاد یا سرمایه‌ای که بیمه‌گر تکافل برای پشتیبانی از صندوق تکافل، جهت حفظ توانگری صندوق، باید اختصاص دهد، منجر به پدیده خواب سرمایه خواهد شد. در نمودار نرخ سود

واقعی که پیش‌تر آمد، مشاهده می‌کنید که نرخ سود واقعی نشان می‌دهد قدرت خرید سرمایه، اگر بهره بانکی به آن تعلق گیرد، دچار چه تغییراتی می‌شود؛ به گونه‌ای که آن نمودار بیانگر آن است که در ایران، قدرت خرید سرمایه، حتی اگر بهره بانکی هم به آن تعلق گیرد، بر اثر تورم کاهش می‌یابد و نرخ سود واقعی در ایران به شدت منفی است، در حالی که در کشورهای صاحب تکافل، نرخ سود واقعی در حدود صفر یا حتی مثبت است.

(۳) به دلیل اینکه ممکن است شیعیان، به علت فتوای امام خمینی (ره) که استفاده از بیمه متعارف را جایز می‌داند و با توجه به این که اکثر جمعیت ایران نیز شیعه هستند، بر خلاف اهل سنت که مطابق فتوای علمای خود استفاده از بیمه متعارف را جایز نمی‌دانند و به همین دلیل انگیزه بیشتری نسبت به شیعیان برای استفاده از محصولات تکافلی دارند، متقاضی تکافل نباشند و احتمال دارد مشتریان تکافل در ایران کم باشد؛ مگر این که محصولات تکافل به اندازه محصولات بیمه رایج جذاب باشند و محصولات تکافل نسبت به بیمه‌های رایج دارای مزیت‌هایی باشند که شیعیان انگیزه لازم برای استفاده از محصولات تکافل را داشته باشند و صرفاً انگیزه دینی برای ایجاد انگیزه در میان شیعیان برای استفاده از محصولات تکافل کفایت نمی‌کند.

(۴) سود بیمه‌گر از کل فرایند بیمه‌گری، از ناحیه بازده سرمایه‌گذاری منابع ناشی از ذخایر است. در تکافل، بازده ناشی از سرمایه‌گذاری به بیمه‌گذار بازمی‌گردد. در نتیجه، بیمه‌گری که در بیمه‌های متعارف از بازده سرمایه‌گذاری ذخایر منتفع است، در بیمه‌های تکافل، کل آن بازده را از دست می‌دهد.

۲-۳-۲. انگیزه بیمه‌گذار

(۱) در بیمه‌های متعارف، بیمه‌گذار تنها حق بیمه را پرداخت می‌کند؛ اما در تکافل، بیمه‌گذار علاوه بر آن باید سرمایه شخصی خود را نیز وارد صندوق کند. با توجه به نمودار قدرت خرید که پیش‌تر ارائه شد - که نشان‌دهنده قدرت خرید در ایران و کشورهای صاحب تکافل است - و با توجه به پایین بودن قدرت خرید در ایران

نسبت به این کشورها، تأمین این سرمایه توسط بیمه‌گذار دشوارتر خواهد بود. در نتیجه این موضوع یک عامل ضدانگیزه برای تکافل نسبت به بیمه‌های رایج محسوب می‌شود. همچنین با توجه به تورم بالا در ایران و این که نرخ بازدهی سرمایه در صندوق تکافل کمتر از نرخ تورم است، این عامل ضدانگیزه تقویت خواهد شد.

(۲) با توجه به بالا بودن ضریب خسارت در ایران و نیز این که تورم خسارت‌های پرداختی بیش از سود مضاربه صندوق است، میزان سود ناشی از سرمایه‌گذاری ذخایر صندوق تکافل که به بیمه‌گذار تعلق می‌گیرد، بسیار ناچیز خواهد بود. این در حالی است که یکی از انگیزه‌های بیمه‌شونده تکافل برای ورود به عملیات تکافل، استفاده از سود صندوق تکافل است؛ اما با توجه به شرایط فوق، این سود اندک خواهد بود و سرمایه‌گذاری در صندوق تکافل برای بیمه‌شونده ارزش چندانی نخواهد داشت. در نتیجه انگیزه بیمه‌گذار برای استفاده از سود صندوق کاهش می‌یابد. علت این مسئله آن است که نرخ رشد خسارت‌های پرداختی (تورم) بیش از بازده سرمایه‌گذاری حق بیمه‌هاست. همان‌طور که در نمودار نرخ بازده واقعی که پیش‌تر آمد مشاهده می‌شود، نرخ بازده واقعی در ایران به شدت منفی است، در حالی که در کشورهای صاحب تکافل مانند مالزی، عربستان سعودی، ترکیه و ... نرخ سود واقعی نزدیک به صفر یا اندکی مثبت است.

(۳) در تکافل، به جای آنکه شرکت بیمه علاوه بر حق بیمه پرداختی بیمه‌شوندگان، سرمایه‌ای به صندوق اضافه کند، این سرمایه باید توسط بیمه‌گذار تأمین شود؛ یعنی بیمه‌گذار علاوه بر پرداخت حق بیمه، باید سرمایه شخصی خود را نیز به صندوق تکافل اضافه کند. اما نکته‌ای که اینجا وجود دارد و به عنوان یک ضدانگیزه برای بیمه‌گذار به شمار می‌آید آن است که بازده واقعی صندوق تکافل منفی است و بازده سرمایه‌گذاری در صندوق تکافل - به دلیل کمتر بودن از نرخ تورم - حتی نمی‌تواند تورم را پوشش دهد. در حالی که بیمه‌گذار می‌تواند همین سرمایه را در کالاهای فیزیکی، طلا یا سایر دارایی‌هایی که بازدهی آن‌ها به اندازه تورم یا حتی بیشتر است سرمایه‌گذاری کند و بازده واقعی مثبت به دست آورد. بنابراین

سرمایه‌گذاری در صندوق تکافل با بازده واقعی منفی، یک عامل ضدانگیزه محسوب می‌شود. این وضعیت در کشورهای صاحب تکافل مانند مالزی وجود ندارد، زیرا بازده سرمایه‌گذاری در صندوق تکافل یا همان نرخ مضاربه برابر یا بیش از نرخ تورم است و نرخ سود واقعی در آن کشورها مثبت است.

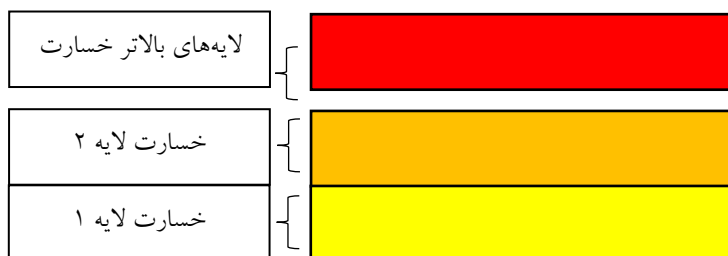
(۴) به دلیل آنکه ممکن است شیعیان، بر اساس فتوای امام خمینی (ره) که استفاده از بیمه متعارف را جایز می‌داند - و با توجه به اکثریت شیعه در ایران - برخلاف اهل سنت که مطابق فتوای علمای خود استفاده از بیمه متعارف را جایز نمی‌دانند و به همین دلیل انگیزه بیشتری برای استفاده از محصولات تکافلی دارند، نسبت به استفاده از تکافل تمایل کمتری داشته باشند، احتمال دارد تعداد متقاضیان تکافل در ایران کم باشد؛ مگر آن‌که محصولات تکافل به اندازه بیمه‌های رایج جذاب باشند و مزایایی نسبت به آن‌ها داشته باشند. بنابراین صرفاً انگیزه دینی برای ایجاد تمایل در میان شیعیان جهت استفاده از تکافل کافی نیست.

(۵) نقدینگی و توانایی صندوق در پرداخت خسارت: برای پوشش خسارت‌ها، سه لایه منابع مالی نقدشونده مورد نیاز است. همان‌طور که در شکل (۱) مشاهده می‌شود:

- لایه اول خسارت: حداکثر تا جایی که حق بیمه دریافتی، منهای هزینه تحصیل، کفاف پوشش آن را می‌دهد.

- لایه دوم خسارت: لایه اول مازاد خسارت است. احتمال وقوع این لایه نسبتاً زیاد است و بنابراین منابع مالی برای پوشش آن باید نقدشوندگی بالایی داشته باشند.

چالش‌های مؤلفه سوم که در ادامه بیان می‌شود، مربوط به این بخش از لایه خسارت است.



شکل (۱): لایه‌های مختلف خسارت

منبع: (یافته‌های تحقیق)

- (۱) برخلاف کشورهای صاحب تکافل، همان‌طور که پیش‌تر درباره تورم توضیح داده شد، نرخ تورم در ایران نسبت به بازده سرمایه‌گذاری صندوق در قالب مضاربه بیشتر است؛ زیرا منابع صندوق در قالب عقد مضاربه باید در دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری شوند که نقدشوندگی بالایی دارند و انتظار نمی‌رود سود مضاربه - با کسر سهم مضاربه‌شونده - فاصله چندانی با نرخ سود بانکی داشته باشد یا به اندازه نرخ تورم در ایران برسد. همان‌گونه که در نمودار نرخ بازده واقعی و مقایسه آن با کشورهای صاحب تکافل (که پیش‌تر ارائه شد) مشاهده می‌شود، این موضوع کاملاً مشهود است. این وضعیت باعث می‌شود ریسک نقدینگی صندوق در ایران نسبت به کشورهای مذکور بیشتر باشد؛ زیرا با افزایش تورم و عقب‌ماندن سود مضاربه از نرخ تورم (بر خلاف کشورهای مذکور که سود مضاربه از تورم بیشتر است)، احتمال کاهش نقدینگی برای پوشش خسارت‌های متأثر از تورم افزایش می‌یابد.
- (۲) از سوی دیگر، همان‌طور که در نمودار ضریب خسارت که پیش‌تر آمد مشاهده می‌شود، ضریب خسارت در ایران نسبت به کشورهای موفق در حوزه تکافل مانند مالزی و امارات متحده عربی بسیار بالاتر است. این وضعیت، توان نقدینگی صندوق تکافل برای پوشش خسارت‌ها در ایران را نسبت به کشورهای مذکور آسیب‌پذیرتر می‌کند.
- (۳) چالش دیگر در رابطه با آسیب‌پذیری نقدینگی صندوق تکافل در ایران، موضوع قانون اعداد بزرگ است. با توجه به این‌که اکثر جمعیت ایران شیعه هستند و از نظر شرعی نیازی به جایگزینی تکافل به جای بیمه‌های متعارف احساس نمی‌کنند - و با توجه به نمودار ضریب نفوذ و تعداد بیمه‌شوندگان در کشورهای صاحب تکافل و مقایسه آن با ایران - احتمال کم بودن تعداد بیمه‌شوندگان تکافل در ایران وجود دارد. بر اساس قانون اعداد بزرگ، در صورتی که تعداد بیمه‌شوندگان کم باشد، آماره‌های به‌دست‌آمده از ریسک صندوق با پارامترهای واقعی جامعه و میزان خسارت جامعه سازگار نخواهد بود. از این رو احتمال خطا در برآورد نرخ‌ها و حق‌بیمه‌ها افزایش می‌یابد و این مسئله می‌تواند شرایط پیشی‌گرفتن خسارت‌ها

نسبت به حق بیمه‌ها را فراهم کند. این وضعیت نقدینگی صندوق تکافل در ایران را نسبت به سایر کشورهای موفق در حوزه تکافل آسیب‌پذیرتر می‌سازد.

(۴) همان‌طور که در شکل (۱) مشاهده می‌شود، پس از لایه اول مازاد خسارت، لایه‌های سوم به بعد خسارت وجود دارند. این لایه‌ها در بیمه‌ها احتمال وقوع پایینی دارند، اما به معنای عدم نیاز به سرمایه پشتیبان نیست. سرمایه پشتیبان این بخش نشانگر توانگری صندوق تکافل است. عمده خسارت‌های این بخش ناشی از حوادث طبیعی است. با توجه به احتمال کم وقوع این خسارت‌ها، این بخش نیازمند منابع مالی با نقدشوندگی بالا نیست. از چالش‌های مربوط به توانگری صندوق تکافل در ایران آن است که با توجه به این‌که شرکت تکافل تنها حق‌الوکاله خود را دریافت می‌کند، حق بیمه‌ها متعلق به شرکت نیست. در اختیار گذاشتن سرمایه شرکت برای پوشش این بخش از خسارت یا با نبود انگیزه در بیمه‌گر همراه است یا سبب می‌شود بیمه‌گر نرخ حق‌الوکاله را به شدت افزایش دهد. دلیل این چالش، ضریب خسارت بالای ایران نسبت به سایر کشورهاست و با توجه به شرایط جغرافیایی ایران، در بسیاری از بیمه‌نامه‌ها احتمال وقوع خسارت در این لایه بیشتر از کشورهای مورد مقایسه است.

۲۴ چالش مهم معرفی شده، مطابق جدول (۲) ارائه می‌شود:

جدول (۲): چالش‌های اجرایی سازی تکافل در ایران

ردیف	چالش‌ها
۱	عدم انگیزه بیمه‌گذار برای آوردن سرمایه شخصی به دلیل تورم
۲	کمتر بودن بازدهی صندوق تکافل نسبت به تورم
۳	دریافت سود بسیار اندک از صندوق
۴	ضریب خسارت بالا
۵	بازده کم سرمایه‌گذاری‌ها به دلیل سرمایه‌گذاری در منابع با نقدشوندگی بالا
۶	بازده کم سرمایه‌گذاری‌ها به دلیل نرخ سود واقعی منفی
۷	کاهش توانایی جبران خسارت به دلیل ضریب خسارت و تورم بالا
۸	حلال بودن بیمه رایج بر اساس نظر فقهای شیعه و احتمال رعایت نشدن قانون اعداد بزرگ

ردیف	چالش‌ها
۹	کاهش سود بیمه‌گر به دلیل عدم انتفاع از سود مضاربه
۱۰	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل سرمایه پشتیبان ناکافی و کم
۱۱	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل تورم بالا
۱۲	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل نرخ سود واقعی منفی
۱۳	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل ضریب خسارت بالا
۱۴	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل ضریب نفوذ کم
۱۵	عدم انگیزه بیمه‌گر برای آوردن سرمایه پشتیبان جهت پوشش لایه‌های سوم به بعد خسارت و بالا بردن حق‌الوکاله
۱۶	عدم دریافت سود توسط شرکت بیمه تکافل
۱۷	مضاربه و سود بیمه‌گر از آن و نوع تقسیم سود
۱۸	پرداخت وام بدون بهره با وجود تورم بالا
۱۹	تعدد مازاد خسارت یا خسارت‌های بالاتر از حق بیمه در رشته‌های مختلف
۲۰	چگونگی تعیین حق‌الوکاله
۲۱	هزینه تحصیل و هزینه‌های مرتبط با سرمایه پشتیبان
۲۲	حق‌الوکاله بالا به دلیل پرداخت سرمایه اولیه توسط شرکت تکافل جهت پوشش خسارات لایه سوم به بعد
۲۳	محدودیت اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه
۲۴	آسیب‌پذیری نقدینگی صندوق

منبع: (یافته‌های تحقیق)

نمره‌های داده شده توسط خبرگان به چالش‌ها و مجموع و میانگین نمرات مربوط به هر چالش به صورت جدول (۳) می‌باشد:

جدول (۳): نمرات داده‌شده توسط خبرگان برای اهمیت هر چالش

ردیف	چالش‌ها	اهمیت چالش از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین
۱	عدم انگیزه بیمه‌گذار برای آوردن سرمایه شخصی به دلیل تورم	(۱۰،۱۰،۱۰،۹،۱۰،۱۰،۱۰،۱۰،۱۰،۱۰،۹،۱۰)	۱۱۸	۹.۸۳

ردیف	چالش‌ها	اهمیت چالش از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین
۲	کمتر بودن بازدهی صندوق تکافل نسبت به تورم	(۸,۷,۱۰,۹,۸,۸,۶,۱۰,۹,۱۰,۱۰,۴)	۹۹	۸,۲۵
۳	دریافت سود بسیار اندک از صندوق	(۸,۴,۶,۸,۷,۶,۵,۹,۷,۷,۸,۱۰)	۸۵	۷,۰۸
۴	ضریب خسارت بالا	(۵,۶,۴,۷,۵,۲,۸,۵,۷,۶,۴,۵)	۶۴	۵,۳۳
۵	بازده کم سرمایه‌گذاری‌ها به دلیل سرمایه‌گذاری در منابع با نقدشوندگی بالا	(۴,۵,۵,۶,۷,۴,۳,۹,۱,۷,۳,۴)	۵۸	۴,۸۳
۶	بازده کم سرمایه‌گذاری‌ها به دلیل نرخ سود واقعی منفی	(۸,۸,۹,۷,۷,۱۰,۸,۴,۱۰,۹,۹,۸)	۹۷	۸,۰۸
۷	کاهش توانایی جبران خسارت به دلیل ضریب خسارت و تورم بالا	(۵,۴,۶,۷,۳,۵,۵,۷,۸,۵,۴,۲)	۶۱	۵,۰۸
۸	حلال بودن بیمه رایج بر اساس نظر فقهای شیعه و احتمال رعایت نشدن قانون اعداد بزرگ	(۱۰,۱۰,۸,۶,۵,۸,۸,۱۰,۹,۹,۷,۸)	۹۸	۸,۱۷
۹	کاهش سود بیمه‌گر به دلیل عدم انتفاع از سود مضاربه	(۵,۴,۶,۶,۵,۷,۳,۸,۸,۶,۴,۳)	۶۵	۵,۴۲
۱۰	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل سرمایه پشتیبان ناکافی و کم	(۶,۵,۸,۴,۶,۹,۶,۵,۴,۳,۸,۷)	۷۱	۵,۹۲

ردیف	چالش‌ها	اهمیت چالش از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین
۱۱	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل تورم بالا	(۷,۷,۸,۹,۶,۵,۶,۶,۷,۴,۳,۶)	۷۴	۶.۱۷
۱۲	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل نرخ سود واقعی منفی	(۷,۸,۹,۹,۷,۵,۶,۴,۷,۸,۱۰,۶)	۸۶	۱۷.۱۷
۱۳	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل ضریب خسارت بالا	(۵,۴,۶,۶,۷,۴,۲,۵,۹,۶,۴,۴)	۶۲	۵.۱۷
۱۴	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل ضریب نفوذ کم	(۶,۶,۷,۵,۴,۴,۸,۶,۹,۳,۷,۸)	۷۳	۶.۰۸
۱۵	عدم انگیزه بیمه‌گر برای آوردن سرمایه پشتیبان جهت پوشش لایه‌های سوم به بعد خسارت و بالا بردن حق‌الوکاله	(۶,۶,۵,۷,۴,۸,۱۰,۳,۵,۷,۸,۷)	۷۶	۶.۳۳
۱۶	عدم دریافت سود توسط شرکت بیمه تکافل	(۵,۶,۷,۳,۷,۴,۶,۵,۶,۶,۹,۵)	۶۹	۵.۷۵
۱۷	مضاربه و سود بیمه‌گر از آن و نوع تقسیم سود	(۵,۴,۶,۷,۳,۸,۲,۶,۶,۴,۴,۳)	۵۸	۴.۸۳
۱۸	پرداخت وام بدون بهره با وجود تورم بالا	(۷,۷,۶,۸,۸,۹,۵,۵,۹,۶,۹,۳)	۸۲	۶.۸۳
۱۹	تعدد مازاد خسارت یا خسارت‌های بالاتر از حق بیمه در رشته‌های مختلف	(۵,۶,۴,۶,۷,۳,۴,۵,۶,۶,۹,۳)	۶۴	۵.۳۳۳۳

ردیف	چالش‌ها	اهمیت چالش از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین
۲۰	چگونگی تعیین حق الوکاله	(۴،۳،۲،۵،۶،۷،۸،۱،۳،۳،۳،۲)	۴۷	۳.۹۲
۲۱	هزینه تحصیل و هزینه‌های مرتبط با سرمایه پشتیبان	(۴،۵،۶،۳،۳،۴،۲،۸،۵،۴،۳،۲)	۴۹	۴.۰۸
۲۲	حق الوکاله بالا به دلیل پرداخت سرمایه اولیه توسط شرکت تکافل جهت پوشش خسارات لایه سوم به بعد	(۶،۷،۵،۴،۸،۶،۸،۵،۷،۳،۹،۶)	۷۴	۶.۱۷
۲۳	محدودیت اعطای تسهیلات قرض الحسنه	(۷،۸،۹،۶،۵،۷،۶،۷،۷،۸،۷،۹)	۸۶	۷.۱۷
۲۴	آسیب‌پذیری نقدینگی صندوق	(۹،۱۰،۱۰،۸،۹،۱۰،۸،۸،۱۰،۹،۵،۳)	۹۹	۸.۲۵

منبع: (یافته‌های تحقیق)

پس می‌توان گفت مهم‌ترین چالش‌ها از نظر خبرگان، به ترتیب، عدم انگیزه بیمه‌گذار برای آوردن سرمایه شخصی به دلیل تورم، کمتر بودن بازدهی صندوق تکافل نسبت به تورم و آسیب‌پذیری نقدینگی صندوق است. کم‌اهمیت‌ترین چالش نیز چگونگی تعیین حق الوکاله است. در ادامه، این چالش‌ها در ۷ مؤلفه دسته‌بندی شدند و نمره هر مؤلفه با میانگین‌گیری از نمرات چالش‌های مربوط به آن به دست آمد.

جدول (۴): مؤلفه‌بندی و امتیازات هر چالش و هر مؤلفه

ردیف	چالش‌ها	نمره چالش‌ها	مؤلفه‌ها	نمره مؤلفه‌ها
۱	عدم انگیزه بیمه‌گذار برای آوردن سرمایه شخصی به دلیل تورم	۹.۸۳	سرمایه پشتیبان	۶.۹۵

ردیف	چالش‌ها	نمره چالش‌ها	مؤلفه‌ها	نمره مؤلفه‌ها
۲	هزینه تحصیل و هزینه‌های مرتبط با سرمایه پشتیبان	۴۰۰۸		
۳	کمتر بودن بازدهی صندوق تکافل نسبت به تورم	۸۰۲۵	بازدهی و سود اندک صندوق تکافل	۶۰۳۲
۴	دریافت سود بسیار اندک از صندوق	۷۰۰۸		
۵	بازده کم سرمایه‌گذاری‌ها به دلیل سرمایه‌گذاری در منابع با نقدشوندگی بالا	۴۰۸۳		
۶	بازده کم سرمایه‌گذاری‌ها به دلیل نرخ سود واقعی منفی	۸۰۰۸		
۷	کاهش سود بیمه‌گر به دلیل عدم انتفاع از سود مضاربه	۵۰۴۲		
۸	عدم دریافت سود توسط شرکت بیمه تکافل	۵۰۷۵		
۹	مضاربه و سود بیمه‌گر از آن و نوع تقسیم سود	۴۰۸۳		
۱۰	ضریب خسارت بالا	۵۰۳۳	ضریب خسارت	۵۰۲۴
۱۱	کاهش توانایی جبران خسارت به دلیل ضریب خسارت و تورم بالا	۵۰۰۸		
۱۲	تعدد مازاد خسارت یا خسارت‌های بالاتر از حق بیمه در رشته‌های مختلف	۵۰۳۳		
۱۳	آسیب‌پذیری نقدینگی صندوق	۸۰۱۹	نقدینگی صندوق	۸۰۱۸
۱۴	حلال بودن بیمه رایج بر اساس نظر فقهای شیعه و احتمال رعایت نشدن قانون اعداد بزرگ	۸۰۱۷		
۱۵	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل سرمایه پشتیبان ناکافی و کم	۵۰۹۲	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری	۶۰۱۰
۱۶	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل تورم بالا	۶۰۱۷		

ردیف	چالش‌ها	نمره چالش‌ها	مؤلفه‌ها	نمره مؤلفه‌ها
۱۷	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل نرخ سود واقعی منفی	۷.۱۷		
۱۸	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل ضریب خسارت بالا	۵.۱۷		
۱۹	کم بودن ظرفیت بیمه‌گری به دلیل ضریب نفوذ کم	۶.۰۸		
۲۰	عدم انگیزه بیمه‌گر برای آوردن سرمایه پشتیبان جهت پوشش لایه‌های سوم به بعد خسارت و بالابردن حق‌الوکاله	۶.۳۳	حق‌الوکاله	۵.۴۷
۲۱	چگونگی تعیین حق‌الوکاله	۳.۹۲		
۲۲	حق‌الوکاله بالا به دلیل پرداخت سرمایه اولیه توسط شرکت تکافل جهت پوشش خسارات لایه سوم به بعد	۶.۱۷		
۲۳	پرداخت وام بدون بهره با وجود تورم بالا	۶.۸۳	وام بدون بهره	۷
۲۴	محدودیت اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه	۷.۱۷		

منبع: (یافته‌های تحقیق)

پس می‌توان گفت مهم‌ترین مؤلفه در چالش‌های پیاده‌سازی تکافل در ایران، مربوط به نقدینگی صندوق است و کم‌اهمیت‌ترین مؤلفه در میان این مؤلفه‌ها، مؤلفه ضریب خسارت است.

۲-۴. اجرای روش مصاحبه عمیق جهت یافتن راهکارهای مربوط به چالش‌ها

همانطور که گفته شد برای یافتن راهکارها ابتدا به سراغ مصاحبه با خبرگان رفته و با آنها مصاحبه شد. در این پژوهش برای انجام مصاحبه از مصاحبه ساختاریافته استفاده شد. برای انجام این کار بین ۱۲ نفر از خبرگان پرسشنامه توزیع و در نهایت جمع‌آوری گردید.

جهت محاسبه روایی ابزار اندازه‌گیری این تحقیق، روایی صوری پرسشنامه توسط اساتید و خبرگان مورد تایید قرار گرفت. همچنین روایی محتوایی پرسشنامه، توسط اساتید و خبرگان بررسی و تایید شده و بین جامعه آماری آن که شامل خبرگان صنعت بیمه هستند، توزیع گردیده است.

کلیه خبرگانی که در این تحقیق از آنها نظرسنجی به عمل آمد، در ابتدا پرسشنامه به صورت حضوری و مصاحبه ای بین آنها توزیع گردید و تکمیل شد. پس از جمع آوری نظر همه خبرگان و انجام تحلیل مضمون، دوباره به همه آن خبرگان به صورت حضوری مراجعه شد و نظرات همه خبرگان در اختیار آنها قرار گرفت و اگر در مورد نظرات دیگر خبرگان سوال یا ابهامی برای آنها وجود داشت کاملاً رفع ابهام شد. کلیه مصاحبه شوندگان نتایج تحلیل مضمون را بررسی و تایید کردند و روایی تحلیل مضمون مورد تایید همه خبرگان مصاحبه شوند قرار گرفت. همچنین همه خبرگان نظرات دیگر خبرگان را نیز مورد بررسی قرار داده و تایید نمودند. بدین ترتیب خبرگان نظرات یکدیگر را مورد تایید قرار دادند و پایایی تحلیل مضمون نیز توسط خبرگان مورد تایید قرار گرفت. همچنین جهت اطمینان بیشتر از روایی و پایایی تحلیل مضمون، چند پژوهشگر مقاله حاضر نیز، هر یک اقدام به کدگذاری مجدد داده‌ها و نتایج حاصل از مصاحبه‌ها نموده و نتایج آنها با یکدیگر مقایسه شده است تا اطمینان حاصل شود که نتایج تحلیل مضمون مصاحبه‌ها، روایی و پایایی لازم را دارا هستند و روایی و پایایی تحلیل مضمون توسط اساتید مورد تایید قرار گرفت.

همچنین، برای اطمینان بیشتر از روایی و پایایی تحلیل مضمون، چند نفر از پژوهشگران مقاله حاضر، هر یک به‌طور مستقل اقدام به کدگذاری مجدد داده‌ها و نتایج حاصل از مصاحبه‌ها کردند و نتایج آنها با یکدیگر مقایسه شد تا اطمینان حاصل شود که نتایج تحلیل مضمون مصاحبه‌ها، روایی و پایایی لازم را داراست. روایی و پایایی تحلیل مضمون نیز توسط اساتید مورد تأیید قرار گرفت.

۲-۵. اجرای روش تحلیل مضمون

پس از انجام مصاحبه، مصاحبه‌ها مقوله‌بندی و کدگذاری شد و هر بخش به چالش‌های مرتبط با خود پیوند داده شد. همه راهکارهای مستخرج از پرسشنامه‌ها در قالب مضمون تنظیم شد. سپس راهکارها مقوله‌بندی شد و هر راهکار به چالش مربوط به خود مرتبط شد. در جدول قسمت بعد، راهکارها در قالب شش مقوله دسته‌بندی شده‌اند که عبارت‌اند از: سرمایه پشتیبان، توانگری، ایجاد انگیزه در بیمه‌گذاران و شیعیان، سرمایه‌گذاری، ضریب خسارت و شفافیت و حذف تقلبات.

۲-۵-۱. نتایج کدگذاری‌ها و تحلیل مضمون

در این قسمت، نتایج کدگذاری‌ها و تحلیل مضمون مصاحبه‌ها به شرح جدول (۴) ارائه شده است:

جدول (۵): کدگذاری و تحلیل مضمون و مقوله‌بندی چالش‌ها

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
۱	کاهش ضریب خسارت در تکافل نسبت به بیمه‌های رایج و افزایش مسئولیت‌پذیری افراد بیمه‌شده	ضریب خسارت	۴	۷،۱۱
۲	محاسبه دقیق حق بیمه و تقویت مدیریت ریسک جهت افزایش توان جبران خسارت	ضریب خسارت	۷،۱۹	۷،۱۲،۹
۳	کمک به پذیرش عمومی تکافل در بلندمدت	توانگری	۸	۹
۴	استفاده از تشکلهای تخصصی برای انجام تکافل به صورت گروه‌های بزرگتر	توانگری	۱۰،۱۱،۱۲	۷
۵	استفاده از ظرفیت نهادهای	ضریب خسارت	۱۹	۷

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	رگولاتوری صنعت بیمه (نهاد تنظیم‌گری) جهت رفع تعارض منافع			
۶	استفاده از ظرفیت دارایی‌های افراد مشمول به عنوان تضمین دارایی‌ها	سرمایه پشتیبان	۲۰،۲۱	۷
۷	پرداخت سرمایه شخصی بیمه‌گذار در صندوق تکافل با طلا یا ارز معتبر	سرمایه پشتیبان	۱۶،۷،۱۱،۱۲	۳،۵
۸	عملکرد مناسب صندوق تکافل	توانگری	۸،۱۱	۱۱
۹	پیش‌بینی جبران سرمایه پشتیبان و ظرفیت بیمه‌گری در آیین نامه‌ها	سرمایه پشتیبان- توانگری	۱۰	۵
۱۰	نرخ‌گذاری دقیق و با لحاظ ریسک پیش‌بینی نشده	توانگری	۱۰،۱۳،۱۴	۵،۱۲
۱۱	پیش‌بینی جبران (افزایش) ظرفیت بیمه‌گری و کاهش ضریب خسارت در آیین‌نامه‌ها	توانگری- ضریب خسارت	۱۳	۵
۱۲	پیش‌بینی جبران و جذب سرمایه پشتیبان از طریق راهکارهایی به جز آوردن سرمایه پشتیبان توسط بیمه‌گر و بالابردن حق‌الوکاله	سرمایه پشتیبان	۱۴	۵
۱۳	پیش‌بینی دقیق حق‌الوکاله و	سرمایه پشتیبان	۲۰،۲۱	۵

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	سرمایه پشتیبان در آیین‌نامه‌ها			
۱۴	عدم انجام و حذف وام بدون بهره از فرآیند	توانگری	۱۸	۵،۷
۱۵	پیش‌بینی شیوه تأمین مالی و جبران هزینه‌های مرتبط با مازاد خسارت یا خسارت‌های بالاتر از حق بیمه در آیین‌نامه‌ها	ضریب خسارت	۱۹	۵
۱۶	قرار دادن سرمایه مشتری در مسیر تورم	سرمایه‌گذاری	۱	۳،۱۱
۱۷	پرداخت سود به صورت غیرنقدی مثل طلا	سرمایه‌گذاری	۱	۳
۱۸	استفاده از راهکارهای تشویقی برای متصدی تکافل جهت بالابردن بازدهی صندوق	سرمایه‌گذاری	۲	۳
۱۹	کاهش خسارات با آموزش و تشویق مشتریان تکافل	ضریب خسارت	۴،۷،۱۳،۱۹	۱۱
۲۰	افزایش نرخ بازدهی صندوق با سرمایه‌گذاری‌های متناسب با تورم	سرمایه‌گذاری	۱،۲،۳،۵،۶،۱۶	۱۰،۳،۱۱
۲۱	تأکید بر مشارکت متکافلین در کار خیر و کاهش ضریب خسارت در تکافل	ضریب خسارت	۴	۱۲
۲۲	سرمایه‌گذاری بخش قابل توجهی از منابع در دارایی‌های با نقدشوندگی	سرمایه‌گذاری	۵	۳

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	کمتر جهت افزایش بازدهی			
۲۳	سرمایه‌گذاری منابع در دارایی‌های غیربانکی با بازدهی بالا	سرمایه‌گذاری	۱،۲،۳،۵،۶	۳،۱۱،۶
۲۴	کاهش ضریب خسارت با کاهش مخاطرات اخلاقی	ضریب خسارت	۷،۴،۱۹	۳
۲۵	کاهش ضریب خسارت بافزایش شفافیت و اطلاع‌رسانی صحیح	ضریب خسارت	۷،۴،۱۹	۱۰،۲
۲۶	کاهش ضریب خسارت با تقویت انگیزه معنوی مشتریان	ضریب خسارت	۷،۴،۱۹	۳
۲۷	ارائه راهکارهای تشویقی برای سرمایه‌گذار جهت افزایش بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها	سرمایه‌گذاری	۱،۲،۳،۵،۶	۳
۲۸	جذب مشتری از کشورهای همسایه خصوصا اهل سنت و جبران کمبود مشتری در ایران	توانگری	۸،۹،۱۰،۱۶،۱۷	۳،۱۱
۲۹	مشارکت بیمه‌گر در سود مضاربه (به صورت مشارکت درصدی با توافق طرفین)	سرمایه‌گذاری	۹	۱۰،۱،۶،۳،۲،۴
۳۰	سرمایه‌گذاری مناسب سرمایه بیمه‌گر به صورت مشارکتی با متکافلین و افزایش سرمایه پشتیبان از این طریق	سرمایه پشتیبان	۱،۱۰،۲۱	۳
۳۱	استفاده از الگوی وکالت-	سرمایه پشتیبان	۱۵،۲۱	۳،۶

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	مضاربه و شراکت بیمه‌گر در سود مضاربه			
۳۲	سرمایه‌گذاری مناسب و انتخاب مناسب مشتری	ضریب خسارت	۴،۷،۱۹،۱،۲،۳،۵،۶	۳،۱۱
۳۳	کاهش هزینه‌ها با توجه به سیاست اپراتور تکافل و استفاده از روش‌های مختلف جهت کاهش هزینه‌ها مانند استفاده از فناوری روز	سرمایه‌گذاری	۲۲،۲،۳،۵،۶	۳
۳۴	توضیح برای مردم و توجه به اسلامی بودن تکافل (حداقل برای اهل سنت که اعتقادی به بیمه متعارف ندارند)	سرمایه‌گذاری - توانگری	۱،۲،۳،۸،۲۴	۱۲
۳۵	مدیریت ریسک به صورت مناسب	ضریب خسارت - توانگری	۱۳،۱۸	۷،۱۲
۳۶	خرید محصولات تکافلی توسط افرادی که بیمه رایج را حرام می‌دانند	توانگری	۱۴،۸	۱۲
۳۷	عدم سپرده‌گذاری منابع نزد بانک	سرمایه‌گذاری	۶	۱۲
۳۸	استفاده از تکافل اتکایی یا تکافل مشترک	ضریب خسارت	۷،۱۳	۱۲
۳۹	جذب شیعیان از طریق ایجاد توانایی در صندوق برای ایجاد	توانگری	۸	۱۲

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	بازدهی مناسب و پرداخت سود در پایان دوره			
۴۰	افزایش دقت و کاهش هزینه‌ها در مدیریت عملیات تکافل	سرمایه‌گذاری	۱،۲،۳،۵،۶،۱۵	۱۲
۴۱	سرمایه‌گذاری در موقعیت‌های سودده مانند تورسم	سرمایه‌گذاری	۱،۲،۳،۵،۶	۱۲
۴۲	فروش تکافل به صورت کنترل‌شده	ضریب خسارت	۱۳	۱۲
۴۳	تصمیم‌گیری عاقلانه تکافل‌گر با در نظر گرفتن منافع خود و تکافل‌گذار در تعیین حق‌الوکاله	سرمایه پشتیبان	۲۰،۲۲،۱۵	۳،۱۲
۴۴	استفاده از کمک‌های مالی خیرین	سرمایه پشتیبان	۲۱،۱،۱۰	۸،۱۲
۴۵	دریافت حق‌الوکاله بیشتر از متکافلین جهت پشتیبانی از سرمایه و منابع مالی شرکت در مقابل خسارت‌های لایه‌های بالاتر	سرمایه پشتیبان	۱،۱۰،۲۱	۲،۱۰
۴۶	اختصاص حق مضاربه متکافلین به منابع مالی و سرمایه شرکت جهت پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌های لایه‌های بالاتر	سرمایه پشتیبان	۱،۱۰،۲۱	۲۸،۶،۴
۴۷	انتشار اوراق تضمین (خامسیان	سرمایه پشتیبان	۱،۱۰،۲۱	۱،۲،۴،۱۰

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	و اثنی عشری و پیره، (۱۳۹۷) و اختصاص وجوه جمع‌آوری شده از انتشار اوراق به سرمایه شرکت جهت پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها			
۴۸	استفاده از کمک‌های دولتی و خیریه‌ای/ حمایت‌های خارجی جهت عدم نیاز به وام قرض الحسنه و پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها	سرمایه پشتیبان	۱،۱۰،۲۱	۱،۸،۷،۲،۴،۶،۱۰
۴۹	عدم تقسیم سود مضاربه بین متکافلین به خصوص در سال‌های اولیه فعالیت صندوق جهت انباشت سرمایه در صندوق و تامین سرمایه اولیه موردنیاز صندوق و پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها	سرمایه پشتیبان	۱،۱۰،۲۱	۱،۱۰،۸،۴،۲،۶
۵۰	در قرارداد اولیه با متکافلین ،شرکت تکافل شرطی را در قرارداد بیاورد که در صورت رخداد حوادث طبیعی فاجعه‌آمیز، جهت توانایی	توانگری	۴،۷،۱۹،۳۴،۱۳،۱۸	۲،۶،۸

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	صندوق در جبران خسارت‌های وارده و توانگری صندوق، در آن دوره متکافلین هیچ سودی را دریافت نکنند.			
۵۱	پرداخت خسارت به صورت بازه زمانی طولانی مدت جهت افزایش توانگری صندوق و بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها	توانگری	۴،۷،۱۹،۲۴،۱۳،۱۸	۱،۲،۸
۵۲	طراحی محصولات بیمه‌ای به صورت کارا (یعنی شرکت تکافل هزینه‌ها و خسارت‌هایی که مبالغ جزئی هستند را پرداخت نمی‌کند ولی برای خسارت‌های با مبالغ بالاتر خسارت‌ها را جبران می‌کند) و پرداخت خسارت از لایه‌ای به بالاتر	توانگری	۴،۷،۱۹،۲۴،۱۳،۱۸	۱،۱۰،۲۸
۵۳	حضور محصولات تکافلی در کنار بیمه‌های رایج و به صورت مکمل برای بیمه‌های رایج به عنوان بیمه‌های تکمیلی جهت ایجاد انگیزه در شیعیان	ایجاد انگیزه در بیمه‌گذاران و شیعیان	۸	۲،۱۱،۱۰،۶،۸
۵۴	حضور بیمه‌های تکافلی در حوزه‌های سرمایه‌گذاری که	سرمایه‌گذاری	۱،۲،۳،۵،۶،۹	۶

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	بیمه‌های رایج تمایلی به حضور در آن حوزه‌های سرمایه‌گذاری را ندارند جهت افزایش بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها			
۵۵	سرمایه‌گذاری صندوق در زنجیره تولید و زنجیره ارزش موضوع فرآیند بیمه‌گری جهت در امان ماندن از تورم خسارت‌ها	سرمایه‌گذاری	۱،۲،۳،۵،۶،۹	۱،۸،۶،۴
۵۶	سرمایه‌گذاری در بازارهایی که به اندازه یا بیش از تورم بازدهی دارند جهت افزایش بازده سرمایه‌گذاری‌ها	سرمایه‌گذاری	۱،۲،۳،۵،۶،۹	۱،۱۱،۱۰،۸،۳،۱۲،۲
۵۷	استفاده از متکافیلین و مشارکت‌کنندگان کم ریسک در سال‌های اولیه فعالیت صندوق و حذف متکافیلین پرریسک از طریق طبقه‌بندی ریسک افراد جهت کاهش ضریب خسارت	ضریب خسارت	۴،۷،۱۹	۱،۱۰،۳،۴،۶
۵۸	استفاده از سازوکار سهمیه‌بندی در حق بیمه‌ها و خسارت‌ها (یعنی افرادی که حق بیمه بالاتر پرداخت	شفافیت و حذف تقلبات	۴،۷،۱۹،۲۴،۱۳،۱۰	۱،۴،۶

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
	می‌کنند و سهم بیشتری در سرمایه صندوق تکافل دارند، مبلغ بیشتری برای جبران خسارت دریافت می‌کنند) جهت ایجاد شفافیت بیشتر و حذف تقلبات بیمه‌ای			
۵۹	سقف پرداخت خسارت به صورت تابعی از سرمایه اولیه باشد تا شفافیت بیشتر و تقلبات بیمه‌ای کمتر شود	شفافیت و حذف تقلبات	۴،۷،۱۹،۲۴،۱۳،۱۰	۱۰،۱۸،۴،۶
۶۰	اجرای‌سازی تکافل در بستر بلاکچین بر اساس طبقه‌بندی ریسک مشتریان جهت ایجاد شفافیت بیشتر و حذف تقلبات بیمه‌ای	شفافیت و حذف تقلبات	۴،۷،۱۹،۲۴،۱۳،۱۰	۱،۱۰،۲
۶۱	آموزش و افزایش آگاهی تکافل‌شوندگان جهت کاهش هزینه‌ها و خسارت‌ها	ضریب خسارت	۳،۴،۷،۸،۱۳،۱۴	۱۱
۶۲	بهبود تیم سرمایه‌گذاری شرکت‌های تکافل از افراد متخصص در بازارهای مالی	سرمایه‌گذاری	۵	۱۱
۶۳	کاهش نرخ تورم با استفاده از سیاست‌های مناسب پولی و مالی جهت افزایش بازدهی واقعی سرمایه‌گذاری‌ها	سرمایه‌گذاری	۶،۷	۱۱

ردیف	راهکارها	کد	شماره چالش مربوطه	کد مصاحبه
۶۴	آگاهی دادن به بیمه‌گذاران از منفعت بیشتر تکافل نسبت به سایر انواع بیمه‌ها	ایجاد انگیزه در بیمه‌گذاران و شیعیان	۸	۱۱

منبع: (یافته‌های تحقیق)

۵-۳. روش دلفی برای راهکارها جهت اعتبارسنجی راهکارهای ارائه شده و استخراج مهم‌ترین راهکارها

در این پژوهش، پس از به‌دست‌آوردن راهکارها با استفاده از مصاحبه عمیق و تحلیل مضمون مصاحبه‌ها، راهکارهای به‌دست‌آمده با روش دلفی آزمون گردید. فرایند دلفی در دو دور و با مشارکت ۱۲ نفر از خبرگان انجام شد.

همچنین، در فرایند دلفی، جهت سنجش روایی شاخص‌ها و مؤلفه‌ها، پس از کدگذاری باز و محوری، نظرات ۱۲ خبره طی دو مرحله با توزیع پرسشنامه، به شرح زیر دریافت گردید:

- مرحله اول: ابتدا راهکارهای به‌دست‌آمده از مصاحبه عمیق با خبرگان و تحلیل مضمون آن‌ها، در قالب یک پرسشنامه برای خبرگان ارسال گردید تا نظر خود را درباره اهمیت هر یک از راهکارها با امتیازدادن به راهکارها اعلام کنند.
- مرحله دوم: با اختصاص امتیاز ۱ تا ۱۰ به میزان اهمیت هر شاخص و سؤال در پرسشنامه، به‌صورت «خیلی کم» (امتیاز ۱) تا «خیلی زیاد» (امتیاز ۱۰)، و با در نظر گرفتن مبنای میانگین ≤ 6 برای پذیرش هر شاخص، شاخص‌های مهم مشخص شد.

سپس با مشخص شدن نمره راهکارها، تعداد ۱۸ راهکار مهم (با نمره بزرگ‌تر یا مساوی ۶) استخراج گردید. سپس این ۱۸ راهکار در ۶ مؤلفه دسته‌بندی شد و نمره مؤلفه‌ها با میانگین‌گیری از نمره راهکارهای آن مؤلفه استخراج گردید.

کارشناسان، همان خبرگانی هستند که در اجرای روش دلفی برای چالش‌ها، در تکمیل پرسشنامه‌ها مشارکت داشتند.

نمره‌های داده‌شده توسط خبرگان به راهکارها و مجموع و میانگین نمرات مربوط به هر راهکار (راهکارهای مهم) به‌صورت زیر است:

جدول (۶): امتیازات داده‌شده توسط خبرگان به راهکارها و میانگین و مجموع آن‌ها

ردیف	راهکارها	اهمیت راهکار از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین/ امتیاز راهکارها	مؤلفه	امتیاز مؤلفه
۱	دریافت حق‌الوکاله بیشتر از متکافلین جهت پشتیبانی از سرمایه و منابع مالی شرکت در مقابل خسارت‌های لایه‌های بالا‌تر	۶،۴،۴،۶،۱۰،۷،۸ ۶،۷،۶،۵،۸،	۷۷	۶،۴۱۷	سرمایه پشتیبان	۸،۴۱۷
۲	انتشار اوراق تضمین در بورس و اختصاص وجوه جمع‌آوری‌شده از انتشار اوراق به سرمایه شرکت جهت پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها	۹،۱۰،۸،۱۰،۹،۱ ۰،۱۰،۱۰،۱۰،۱۰ ۱۰،۷،	۱۱۳	۹،۴۱۷		
۳	استفاده از کمک‌های دولتی و خیریه‌ای/ حمایت‌های خارجی	۸،۱۰،۹،۵،۸،۷،۹ ۱۰،۸،۹،۸،۸،	۹۹	۸،۲۵۰۷۸		

ردیف	راهکارها	اهمیت راهکار از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین/ امتیاز راهکارها	مؤلفه	امتیاز مؤلفه
۴	جهت عدم نیاز به وام قرض الحسنه و پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها					
	عدم تقسیم سود مضاربه بین متکافلین به خصوص در سال‌های اولیه فعالیت صندوق جهت انباشت سرمایه در صندوق و تأمین سرمایه اولیه مورد نیاز صندوق و پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها	۹،۹،۱۰،۸،۹،۱۰، ۱۰،۱۰،۱۰،۱۰،۱ ۰،۱۰	۱۱۵	۹،۵۸۳		
۵	اختصاص حق مضاربه متکافلین به منابع مالی و سرمایه شرکت جهت پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌های لایه‌های بالاتر	۸،۹،۹،۹،۷،۹،۹، ۱۰،۱۰،۱۰،۱۰،۱ ۰	۱۱۰	۹،۱۶۷	توانگری	۸،۰۵۰

ردیف	راهکارها	اهمیت راهکار از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین/ امتیاز راهکارها	مؤلفه	امتیاز مؤلفه
۶	عدم انجام و حذف وام بدون بهره از فرآیند	۶،۷،۷،۵،۷،۸،۶، ۷،۴،۵،۹،۸	۷۹	۶،۵۸۳		
۷	پرداخت خسارت به صورت بازه زمانی طولانی مدت جهت افزایش توانگری صندوق و بازدهی سرمایه گذاری‌ها	۷،۸،۹،۸،۷،۵،۶، ۷،۵،۵،۶،۳	۷۶	۶،۳۳۳		
۸	طراحی محصولات بیمه‌ای به صورت کارا (یعنی شرکت تکافل هزینه‌ها و خسارت‌هایی که مبالغ جزئی هستند را پرداخت نمی‌کند ولی برای خسارت‌های با مبالغ بالاتر خسارت‌ها را جبران می‌کند) و پرداخت خسارت از لایه‌ای به بالاتر	۶،۹، ۸،۹،۱۰،۱۰،۱۰، ۱۰،۱۰،۱۰،۱۰،۱ ۰	۱۱۲	۹،۳۳۳		
۹	سقف پرداخت خسارت به صورت تابعی از سرمایه اولیه	۸،۸،۶،۹،۷،۸،۱۰ ۱۰،۱۰،۱۰،۱۰،، ۱۰	۱۰۶	۸،۸۳۳		

ردیف	راهکارها	اهمیت راهکار از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین / امتیاز راهکارها	مؤلفه	امتیاز مؤلفه
	باشد تا شفافیت بیشتر و تقلبات بیمه‌ای کمتر شود					
۱۰	جذب مشتری از کشورهای همسایه خصوصاً اهل سنت و جبران کمبود مشتری در ایران	۶،۷،۶،۷،۵،۴،۶، ۶،۶،۹،۸،۵	۷۵	۶،۲۵۰	جذب مشتری و بازاریابی	۶،۶۱۱ ۳۴
۱۱	آموزش و افزایش آگاهی تکافل‌شوندگان از منفعت بیشتر تکافل نسبت به سایر انواع بیمه‌ها	۶،۸،۷،۶،۹،۷،۵، ۴،۵،۶،۵،۶	۷۴	۶،۱۶۷		
۱۲	حضور محصولات تکافلی در کنار بیمه‌های رایج و به صورت مکمل برای بیمه‌های رایج به عنوان بیمه‌های تکمیلی جهت ایجاد انگیزه در شیعیان	۷،۶،۸،۸،۹،۵،۶، ۱۰،۹،۵،۹،۷	۸۹	۷،۴۱۷		

ردیف	راهکارها	اهمیت راهکار از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین/ امتیاز راهکارها	مؤلفه	امتیاز مؤلفه
۱۳	حضور بیمه‌های تکافلی در حوزه‌های سرمایه‌گذاری که بیمه‌های رایج تمایلی به حضور در آن حوزه‌های سرمایه‌گذاری را ندارند جهت افزایش بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها	۸،۷،۹،۱۰،۸،۸،۹ ۵،۸،۱۰،۹،۱۰،	۱۰۱	۸،۴۱۷	سرمایه‌گذاری	۸،۴۴۴
۱۴	سرمایه‌گذاری صندوق در زنجیره تولید و زنجیره ارزش موضوع فرآیند بیمه‌گری جهت در امان ماندن از تورم خسارت‌ها	۱۰،۱۰،۸،۷،۸،۹، ۹،۱۰،۱۰،۱۰،۱۰ ۱۰،	۱۱۱	۹،۲۵۰		
۱۵	سرمایه‌گذاری در بازارهایی که به اندازه یا بیش از تورم بازدهی دارند جهت افزایش بازده سرمایه‌گذاری‌ها	۷،۸،۸،۷،۶،۷،۷، ۸،۹،۱۰،۷،۸	۹۲	۷،۶۶۷		

ردیف	راهکارها	اهمیت راهکار از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین/ امتیاز راهکارها	مؤلفه	امتیاز مؤلفه
۱۶	استفاده از متکافلین و مشارکت‌کنندگان کم‌ریسک در سال‌های اولیه فعالیت صندوق و حذف متکافلین پرریسک از طریق طبقه‌بندی ریسک افراد جهت کاهش ضریب خسارت	۹،۹،۸،۱۰،۱۰،۱ ۰،۱۰،۱۰،۱۰،۱۰ ۱۰،۱۰،	۱۱۶	۹،۶۶۷	ضریب خسارت	۹،۶۶۷
۱۷	استفاده از سازوکار سهیمه‌بندی در حق‌بیمه‌ها و خسارت‌ها (یعنی افرادی که حق‌بیمه بالا تر پرداخت می‌کنند و سهم بیشتری در سرمایه صندوق تکافل دارند، مبلغ بیشتری برای جبران خسارت دریافت می‌کنند) جهت ایجاد شفافیت بیشتر و حذف تقلبات بیمه‌ای	۸،۹،۹،۸،۱۰،۱۰، ۱۰،۱۰،۱۰،۱۰،۱ ۰،۱۰	۱۱۴	۹،۵۰۰	شفافیت و حذف تقلبات	۹،۰۸۳

ردیف	راهکارها	اهمیت راهکار از نظر خبرگان (۱۲ نفر)	مجموع	میانگین / امتیاز راهکارها	مؤلفه	امتیاز مؤلفه
۱۸	اجرائی سازی تکافل در بستر بلاکچین بر اساس طبقه بندی ریسک مشتریان جهت ایجاد شفافیت بیشتر و حذف تقلبات بیمه ای	۹۸،۱۰۸،۸۹،۶ ۷،۱۰،۹،۱۰،۱۰،	۱۰۴	۸،۶۶۷		

منبع: (یافته های تحقیق)

با توجه به نتایج روش دلفی، مشخص شد که مهم ترین مؤلفه راهکارها، مؤلفه ضریب خسارت است. همچنین، مهم ترین راهکار، استفاده از متکافلان و مشارکت کنندگان کم ریسک در سال های اولیه فعالیت صندوق و حذف متکافلان پرریسک از طریق طبقه بندی ریسک افراد، به منظور کاهش ضریب خسارت است.

لازم به ذکر است که در حوزه سرمایه گذاری، برای آنکه این سرمایه گذاری ها بازدهی بالاتر از تورم داشته باشند و دست کم بتوانند تورم خسارت ها را پوشش دهند، فرصت های سرمایه گذاری زیر توسط خبرگان پیشنهاد شد:

۱) سرمایه گذاری در استارت آپ ها و کسب و کارهای کوچک و متوسط، هم به صورت کوتاه مدت جهت تأمین سرمایه در گردش و هم به صورت بلندمدت در طرح های سرمایه گذاری این شرکت ها.

۲) سرمایه گذاری در زنجیره ارزش موضوع فرایند بیمه گری، برای در امان ماندن از تورم خسارت ها (مثلاً اگر موضوع بیمه نامه و جبران خسارت، اتومبیل و قطعات یدکی اتومبیل باشد، شرکت بیمه می تواند برای در امان ماندن از تورم خسارت ها در زنجیره تولید و زنجیره ارزش قطعات اتومبیل سرمایه گذاری کند).

۳) سرمایه‌گذاری در طرح‌های بزرگ کشاورزی و صنعتی کشور و زنجیره ارزش آن‌ها.

۳-۶. تشکیل گروه کانونی جهت اعتبارسنجی راهکارهای به‌دست‌آمده
در این پژوهش، برای اعتبارسنجی راهکارهای به‌دست‌آمده، از روش گروه کانونی استفاده شد. گروه کانونی متشکل از ۵ نفر از خبرگان بود و راهکارهای به‌دست‌آمده توسط آن‌ها اعتبارسنجی شد. این ۵ نفر دارای موقعیت‌های شغلی به شرح جدول (۷) هستند:

جدول (۷): مشخصات اعضای گروه کانونی

خبرگان	موقعیت شغلی	مدرک تحصیلی	رشته تحصیلی
۱	معاون فنی شرکت بیمه	کارشناسی ارشد	اقتصاد
۲	مدیر اتکایی شرکت بیمه	کارشناسی ارشد	مدیریت بیمه
۳	مدیر سرمایه‌گذاری شرکت بیمه	کارشناسی ارشد	مدیریت مالی
۴	مدیر بیمه‌های اشخاص شرکت بیمه	کارشناسی ارشد	مدیریت بیمه
۵	مدیر مالی شرکت بیمه	کارشناسی ارشد	مدیریت مالی

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جلسه گروه کانونی با حضور ۵ نفر از خبرگانی که در حوزه اجرایی صنعت بیمه فعالیت دارند، تشکیل شد و از آن‌ها خواسته شد راهکارهایی را که در صنعت بیمه قابل اجرا هستند و همچنین راهکارهایی را که قابل اجرا نیستند معرفی و مشخص کنند. در نهایت، راهکارهای زیر از لحاظ قابلیت اجرا مورد تأیید قرار گرفت:

۱) انتشار اوراق تضمین در بورس و اختصاص وجوه جمع‌آوری‌شده از انتشار اوراق به سرمایه شرکت، جهت پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها.

۲) استفاده از کمک‌های دولتی و خیریه‌ای یا حمایت‌های خارجی، برای عدم نیاز به وام قرض‌الحسنه و پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها (در صورتی که دولت پشتیبان این طرح باشد).

۳) عدم تقسیم سود مضاربه بین متکافلان، به‌ویژه در سال‌های اولیه فعالیت صندوق، جهت انباشت سرمایه در صندوق و تأمین سرمایه اولیه مورد نیاز صندوق و پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها (زیرا سرمایه صندوق متعلق به متکافلان است و هر کس که سهم بیشتری در صندوق داشته باشد، سود سهم بیشتری به سرمایه‌اش اضافه می‌شود).

۴) عدم انجام و حذف وام بدون بهره از فرایند.

۵) پرداخت خسارت به‌صورت بازه زمانی بلندمدت (در صورت عدم توانایی صندوق برای پرداخت خسارت به‌صورت یکجا) جهت افزایش توانگری صندوق و بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها (تا در صورت رخداد حوادث فاجعه‌آمیز، حق‌الوکاله بیشتری پرداخت نشود) یا تعیین سقف پرداخت خسارت به‌صورت تابعی از سرمایه اولیه، تا شفافیت بیشتر و تقلبات بیمه‌ای کمتر شود.

۶) طراحی محصولات به‌صورت کارا (یعنی شرکت تکافل هزینه‌ها و خسارت‌هایی را که مبالغ جزئی دارند پرداخت نمی‌کند، اما خسارت‌های با مبالغ بالاتر را جبران می‌کند) و پرداخت خسارت از لایه‌ای به بالا.

۷) حضور محصولات تکافلی در کنار بیمه‌های رایج و به‌صورت مکمل برای بیمه‌های رایج، به‌عنوان بیمه‌های تکمیلی، جهت ایجاد انگیزه در شیعیان.

۸) ورود بیمه‌های تکافلی به حوزه‌های سرمایه‌گذاری که بیمه‌های رایج تمایلی به حضور در آن‌ها ندارند، جهت افزایش بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها (زیرا در آن حوزه‌های سرمایه‌گذاری رقیب کمتری وجود دارد).

۹) سرمایه‌گذاری صندوق در زنجیره تولید و زنجیره ارزشِ موضوع فرایند بیمه‌گری، جهت در امان ماندن از تورم خسارت‌ها و پوشش ریسک شرکت تکافل.

۱۰) سرمایه‌گذاری در بازارهایی که به اندازه یا بیش از تورم بازدهی دارند، جهت افزایش بازده سرمایه‌گذاری‌ها (با توجه به آیین‌نامه سرمایه‌گذاری موجود، ممکن است این سرمایه‌گذاری‌ها بازده کمی داشته باشند؛ زیرا در این آیین‌نامه‌ها محدودیت‌هایی برای سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه وجود دارد،

اما شرکت‌های تکافلی می‌توانند با قرار دادن شرط تأخیر در پرداخت خسارت‌ها یا تعیین سقف پرداخت خسارت، در موقعیت‌های پرریسک‌تر سرمایه‌گذاری کنند و در نتیجه بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها را افزایش دهند؛ البته برای این امر نیاز به آیین‌نامه‌های سرمایه‌گذاری جداگانه وجود دارد.

۱۱) استفاده از متکافلان کم‌ریسک در سال‌های اولیه فعالیت صندوق و حذف متکافلان پرریسک از طریق طبقه‌بندی ریسک افراد، جهت کاهش ضریب خسارت.

۱۲) استفاده از سازوکار سهمیه‌بندی در حق‌بیمه‌ها و خسارت‌ها (یعنی افرادی که حق‌بیمه بالاتری پرداخت می‌کنند و سهم بیشتری در سرمایه صندوق تکافل دارند، مبلغ بیشتری برای جبران خسارت دریافت کنند) جهت ایجاد شفافیت بیشتر و حذف تقلبات بیمه‌ای.

۱۳) اجرایی‌سازی تکافل در بستر بلاک‌چین، بر اساس طبقه‌بندی ریسک مشتریان، جهت ایجاد شفافیت بیشتر و حذف تقلبات بیمه‌ای.

۱۴) قرار دادن سقف پرداخت خسارت در صورت وقوع حوادث فاجعه‌آمیز.

همچنین، ضریب کاپای کوهن - که یک معیار آماری توافق درون‌ارزیاب برای موارد کیفی (اسمی) است - برای دو به دوی خبرگان به صورت زیر محاسبه شد. مشاهده می‌شود که همه ضرایب توافق بین آن‌ها بالاتر از ۰/۷ است؛ به این معنا که نتایج به دست آمده از گروه کانونی مورد تأیید است و در این گروه کانونی، توافق مناسبی بین خبرگان وجود دارد.

جدول (۸): ضریب کاپای کوهن A,B

1	8
8	1
A,B	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.5
k	0.777778

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۹): ضریب کاپای کوهن A,C

1	8
8	1
A,C	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.5
k	0.777778

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۱۰): ضریب کاپای کوهن A,D

2	7
9	0
A,D	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.5
k	0.777778

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۱۱): ضریب کاپای کوهن A,E

0	7
9	2
A,E	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.5
k	0.777778

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۱۲): ضریب کاپای کوهن C,B

2	6
10	0
B,C	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.518519
k	0.769231

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۱۳): ضریب کاپای کوهن D,B

0	9
7	2
B,D	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.5
k	0.777778

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۱۴): ضریب کاپای کوهن E,B

1	8
8	1
B,E	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.5
k	0.777778

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۱۵): ضریب کاپای کوهن D,C

1	9
8	0
C,D	خبرگان
pr(a)	0.944444
pr(e)	0.5
k	0.888889

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۱۶): ضریب کاپای کوهن E,C

0	8
8	2
E,C	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.493827
k	0.780488

منبع: (یافته‌های تحقیق)

جدول (۱۷): ضریب کاپای کوهن E,D

2	6
10	0
E,D	خبرگان
pr(a)	0.888889
pr(e)	0.518519
k	0.769231

منبع: (یافته‌های تحقیق)

همان‌طور که مشاهده می‌شود، ضریب کاپای کوهن برای دو به دوی خبرگان بالاتر از ۰/۷ است؛ بنابراین می‌توان گفت در این گروه کانونی، توافق مناسبی بین خبرگان وجود دارد.

نتیجه‌گیری

در مجموع، یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد که تکافل به‌عنوان یک سازوکار بیمه‌ای مبتنی بر ارزش‌های اسلامی، اخلاقی و مشارکت جمعی، ظرفیت‌های قابل‌توجهی برای ارتقای کارایی و عدالت در صنعت بیمه ایران دارد. ماهیت غیرانتفاعی و مشارکتی تکافل، وجود انگیزه‌های همسو میان تکافل‌شوندگان، حذف یا کاهش چشمگیر پدیده‌هایی مانند کژگزینی و مخاطرات اخلاقی، و مشارکت بیمه‌گذاران در فرایندهای بیمه‌گری موجب می‌شود تکافل نسبت به بیمه‌های رایج از کارآمدی بیشتری برخوردار باشد. در تکافل، بیمه‌گذار هم‌زمان نقش سرمایه‌گذار و ذی‌نفع را دارد و همین امر باعث تقویت روحیه پیشگیری، کاهش خسارت، افزایش شفافیت، افزایش تقاضا برای محصولات بیمه‌ای و در نهایت افزایش ضریب نفوذ بیمه از سمت تقاضا می‌شود. تجربیات کشورهای مختلف نیز نشان می‌دهد که تکافل حتی در محیط‌های غیراسلامی نیز می‌تواند به‌عنوان یک مدل موفق مورد استفاده قرار گیرد و با استقبال بازار مواجه شود.

با این حال، اجرایی‌سازی تکافل در ایران با مجموعه‌ای از چالش‌های مالی-اقتصادی روبه‌رو است. تفاوت وضعیت اقتصاد کلان ایران با کشورهای موفق در حوزه

تکافل - از جمله تورم بالا، قدرت خرید پایین، ضریب خسارت بالا، نرخ سود بالا، نرخ سود واقعی منفی، محدودیت‌های سرمایه‌گذاری، مسائل مربوط به فقه امامیه، ضریب نفوذ پایین و ... - سبب می‌شود الگوبرداری مستقیم از تجارب بین‌المللی ممکن نباشد و نیاز به بومی‌سازی دقیق وجود داشته باشد. علاوه بر این، پرسش‌هایی درباره انگیزه بیمه‌گذاران برای مشارکت در صندوق‌های تکافل، توانایی تأمین سرمایه اولیه، جذابیت اقتصادی تکافل برای شرکت‌های بیمه و پایداری منابع صندوق تکافل نشان می‌دهد که پیاده‌سازی این نظام بدون سیاست‌گذاری دقیق مالی و اقتصادی امکان‌پذیر نیست. بنابراین این پژوهش تأکید می‌کند که برای استقرار موفق تکافل در ایران، لازم است چالش‌های مالی - اقتصادی به‌صورت جامع شناسایی شده و راهکارهای سیاستی متناسب با شرایط اقتصاد ایران طراحی و اجرا شود تا بتوان از ظرفیت‌های قابل‌توجه تکافل در جهت ارتقای عدالت، کارایی و پایداری صنعت بیمه کشور بهره‌برداری کرد.

در این پژوهش، با استفاده از روش پرسشنامه باز اکتشافی و سپس تحلیل مضمون، از خبرگان درباره چالش‌های مالی - اقتصادی اجرایی‌سازی تکافل در ایران نظرسنجی به‌عمل آمد و با توجه به نظرات خبرگان، چالش‌های مالی - اقتصادی احتمالی استخراج شد. سپس با بهره‌گیری از روش دلفی، چالش‌های به‌دست‌آمده بر اساس نظر خبرگان اعتبارسنجی و آزمون و مهم‌ترین چالش‌ها شناسایی شد. پس از آن، با استفاده از مصاحبه عمیق و تحلیل تم، راهکارهای سیاستی استخراج گردید و در ادامه، راهکارهای ارائه‌شده با استفاده از روش دلفی سنجیده و مهم‌ترین راهکارها شناسایی شد و سپس با تشکیل گروه کانونی، این راهکارها اعتبارسنجی شدند.

بررسی وضعیت اقتصادی و فنی بیمه‌گری در ایران نشان داد که پیاده‌سازی تکافل در ایران با مجموعه‌ای از چالش‌های مالی - اقتصادی بنیادین مواجه است. نخستین دسته چالش‌ها به مسئله سرمایه پشتیبان و عدم انگیزه بیمه‌گذاران و بیمه‌گر بازمی‌گردد. تورم بالا، بازده کمتر سرمایه‌گذاری نسبت به تورم، بازده اندک سرمایه‌گذاری‌های صندوق تکافل به دلیل سرمایه‌گذاری در دارایی‌های دارای نقدشوندگی بالا، نرخ سود واقعی منفی و سود اندک صندوق تکافل موجب می‌شود بیمه‌گذاران انگیزه‌ای برای وارد کردن سرمایه شخصی به صندوق نداشته باشند. علاوه بر این، هزینه تحصیل و هزینه‌های

مربوط به سرمایه پشتیبان، کاهش سود بیمه‌گر به علت عدم انتفاع از سود مضاربه و محدودیت اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه، فشار بیشتری بر صندوق وارد می‌کند.

برای رفع این چالش‌ها، راهکارهایی نظیر موارد زیر پیشنهاد می‌شود:

- ✓ انتشار اوراق تضمین در بورس و اختصاص وجوه حاصل به سرمایه شرکت
- جهت پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها؛
- ✓ استفاده از کمک‌های دولتی و خیریه‌ای جهت عدم نیاز به وام قرض‌الحسنه و
- پشتیبانی از سرمایه شرکت در مقابل خسارت‌ها؛
- ✓ عدم تقسیم سود مضاربه بین متکافلان به‌ویژه در سال‌های اولیه فعالیت
- صندوق، جهت انباشت سرمایه در صندوق و تأمین سرمایه اولیه مورد نیاز؛
- ✓ اختصاص حق مضاربه متکافلان به منابع مالی و سرمایه شرکت جهت
- پشتیبانی از خسارت‌های لایه‌های بالاتر؛
- ✓ حذف وام بدون بهره از فرایند؛
- ✓ پرداخت خسارت در بازه زمانی طولانی مدت برای افزایش توانگری صندوق و
- بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها؛
- ✓ طراحی کارای محصولات بیمه‌ای (پرداخت خسارت‌های عمده و عدم
- پرداخت خسارت‌های جزئی) و پرداخت خسارت از لایه‌ای به بالا و تعیین
- سقف خسارت به صورت تابعی از سرمایه اولیه.

این مجموعه راهکارها می‌تواند توان اولیه صندوق را تقویت کرده و انگیزه مشارکت را افزایش دهد.

دسته دوم چالش‌ها مربوط به بازدهی پایین سرمایه‌گذاری‌ها و آسیب‌پذیری نقدینگی صندوق است؛ موضوعی که با وجود الزامات نقدشوندگی بالا، نرخ سود واقعی منفی، بالا بودن نرخ تورم و محدودیت‌های آیین‌نامه‌ای تشدید می‌شود. از سوی دیگر، ضریب خسارت بالا، تعدد مازاد خسارت و خسارت‌های بیش از حق بیمه در رشته‌های مختلف، ظرفیت بیمه‌گری تکافل را به شدت کاهش می‌دهد. برای مقابله با این مسائل، راهکارهایی مانند سرمایه‌گذاری در حوزه‌هایی با بازده بالاتر از تورم، ورود

به صنایع و زنجیره‌های تولید مرتبط با موضوع بیمه‌گری برای کاهش اثر تورم خسارت‌ها، پرداخت خسارت در بازه زمانی بلندمدت و طراحی کارای محصولات بیمه‌ای پیشنهاد شده است. همچنین، سرمایه‌گذاری در حوزه‌های پرریسک‌تر یا حوزه‌هایی که بیمه‌های رایج تمایلی به حضور در آن‌ها ندارند، با شرط تأخیر در پرداخت خسارت یا تعیین سقف پرداخت خسارت در صورت وقوع حوادث فاجعه‌آمیز، می‌تواند بازده سرمایه‌گذاری صندوق را افزایش داده و توانگری مالی آن را بهبود بخشد.

دسته سوم چالش‌ها به ظرفیت محدود بیمه‌گری و مسائل مرتبط با ریسک مربوط است. تورم بالا، ضریب خسارت زیاد، سرمایه پشتیبان ناکافی و ضریب نفوذ پایین بیمه در ایران سبب شده ظرفیت پذیرش ریسک در تکافل کاهش یابد. از سوی دیگر، حضور افراد پرریسک، احتمال عدم رعایت قانون اعداد بزرگ و نیز حلال بودن بیمه رایج در فقه شیعه، مانعی برای گسترش تکافل محسوب می‌شود. برای رفع این چالش‌ها، راهکارهایی مانند استفاده از متکافلان کم‌ریسک در سال‌های اولیه فعالیت صندوق، طبقه‌بندی دقیق ریسک افراد، بهره‌گیری از سازوکار سهمیه‌بندی در حق بیمه و خسارت‌ها (یعنی افرادی که حق بیمه بالاتر پرداخت می‌کنند و سهم بیشتری در سرمایه صندوق تکافل دارند، مبلغ بیشتری برای جبران خسارت دریافت کنند) و اجرای تکافل بر بستر بلاک‌چین برای افزایش شفافیت و کاهش تقلبات بیمه‌ای، می‌تواند مؤثر باشد. در نهایت، با توجه به اینکه تکافل بر پایه تعاون، مشارکت و عدالت اجتماعی بنا شده و نسبت به بیمه رایج از مزایایی مانند کاهش کژگزینی، مشارکت واقعی بیمه‌گذاران در ریسک، افزایش عدالت توزیعی، شفافیت بیشتر و هم‌سویی منافع بیمه‌گذار و بیمه‌گر برخوردار است، توسعه آن می‌تواند آثار مثبت قابل‌توجهی بر صنعت بیمه ایران داشته باشد. با این حال، موفقیت اجرایی تکافل وابسته به آن است که چالش‌های مالی-اقتصادی شناسایی شده به‌صورت سیاست‌گذاری شده و منسجم برطرف شود. اجرای راهکارهای پیشنهادی، به‌ویژه تقویت سرمایه صندوق، بهبود بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها، کنترل ریسک و شفاف‌سازی سازوکارهای عملیاتی، می‌تواند مسیر پیاده‌سازی پایدار و موفق تکافل در ایران را هموار کند.

ملاحظات اخلاقی

- پیروی از اصول حقوقی

تمامی اصول اخلاقی در پژوهش در این مقاله رعایت شده است.

- تعارض منافع

بنابر اظهار نویسندگان، این مقاله تعارض منافع ندارد.

بنابر اظهار نویسندگان، این مقاله مستخرج از پایان‌نامه ارشد با عنوان «شناسایی و اولویت‌بندی چالش‌های مالی - اقتصادی اجرایی‌سازی تکافل در ایران و ارائه راهکار سیاستی» آقای علی‌اکبر سماواتیان که با راهنمایی آقای دکتر محمدمهدی عسگری در دانشگاه امام صادق علیه‌السلام در سال ۱۴۰۴ دفاع شده است.

کتابنامه

- ۱) امجدی، کاظم؛ و رجایی، یدالله؛ دالمن‌پور، محمد؛ و رحیم‌زاده، اشکان (۱۴۰۰). مقایسه تطبیقی بهره‌وری صنعت تکافل در مقابل بیمه متعارف بر اساس روش تحلیل سلسله مراتبی فازی. مدیریت بهره‌وری، ۱۵(۵۹)، ۲۷۶-۲۹۳.
- ۲) امیرپور، حیدر (۱۳۹۷). بررسی مبانی فقهی و حقوقی تکافل و مقایسه آن با عقود مشابه. دانش حقوق مدنی، ۷(۱۳)، ۱۱-۲۰.
- ۳) پریزاد، رضا؛ و شکوری، زهرا (۱۴۰۰). آسیب‌شناسی سیاست‌گذاری نظام تکافل در صنعت بیمه ایران تأثیر آن بر توسعه اقتصادی جمهوری اسلامی ایران. پژوهش ملل، ۷(۷۳)، ۴۹-۶۹.
- ۴) حاجی‌علی‌اکبری، فیروزه؛ زبان‌دان، الهام؛ و جعفرلی، فریماه (۱۳۹۹). بررسی عوامل مؤثر در پیاده‌سازی بیمه اسلامی (تکافل) در سطح بیمه میهن. پژوهشنامه بیمه، ۳۵(۱۴۰)، ۱۹۸-۱۶۴.
- ۵) خامسیان، فرزانه؛ اثنی‌عشری، مریم؛ و پیره، مجید (۱۳۹۷). اوراق بهادار بیمه‌ای با رویکرد نیاز بازار بیمه کشور ایران. تهران: پژوهشکده بیمه.
- ۶) عباسچیان، ابوالفضل؛ حمیدی، غفور؛ رسولی، حمید؛ و خلجی، سمیرا (۱۳۹۸). مروری بر مبانی تکافل. اقتصادی، ۱۹(۴۳)، ۱۲۵-۱۵۳.
- ۷) عبدالملکی، حجت‌الله؛ و کریمی، سید محمد (۱۴۰۱). الگوی تکافل در پوشش ریسک و بیمه. تهران: پژوهشکده بیمه.
- ۸) عسگری، محمدمهدی (۱۳۹۸). تکافل از نظریه تا عمل. تهران: دانشگاه امام صادق علیه‌السلام.

- ۹) عسگری، محمد مهدی، و عظیم‌زاده آرانی، محمد (۱۳۹۳). تحلیل مقایسه‌ای بیمه اتکایی و ارائه راهکارهایی جهت اجرایی کردن تکافل اتکایی در جمهوری اسلامی ایران. تحقیقات مالی اسلامی، ۷(۶)، ۹۹-۱۳۰. DOI: [10.30497/ifr.2014.1656](https://doi.org/10.30497/ifr.2014.1656)
- ۱۰) مطلبی کر بکنندی، محسن؛ داعی‌زاده، مجید؛ و میرآقایی، میرمهدی (۱۳۹۸). طراحی الگوریتم تغییرات تکافل (بیمه اسلامی)، زمینه‌ای برای ارائه مدل‌های نوین. دومین کنفرانس بین‌المللی پیشرفت در مدیریت، کسب و کار تجارت اقتصاد و امور مالی، برلین. <https://civilica.com/doc/937785>
- ۱۱) همتی، مهدی؛ و طاهری، محسن (۱۴۰۰). بررسی تحلیلی بیمه اتکایی عمر و تکافل خانواده از منظر فقه و حقوق موضوعه. فقه و مبانی حقوق اسلامی، ۱۴(۴)، ۱۵۵-۱۷۲.

References

- 1) Abbaschian, A., Hamidi, G., Rasouli, H., & Khalaji, S. (2019). A review of the principles of Takaful. *Economic*, 19(3-4), 125-153. [in Persian].
- 2) Abdou, H., Ali, K., & Lister, R. J. (2014). A comparative study of Takaful and conventional insurance: empirical evidence from the Malaysian market. *Insurance Markets and Companies: Analyses and Actuarial Computations*, 5(1), 22-34.
- 3) Abdul-Malaki, H., & Karimi, S. M. (1401). *Takaful Model in Risk Coverage and Insurance*. Tehran: Insurance Research Institute. [in Persian].
- 4) Akhter, W. (2010). Takaful models and global practices. *Journal of Islamic Banking and Finance*. 27(1).30-44.
- 5) Amjadi, K., Rajaei, Y., & Dalmanpour, M., & Rahimzadeh, A. (2021). A Comparative Analysis of Productivity of Takaful industry versus conventional insurance based on fuzzy analytic hierarchy process. *Productivity Management*, 15(59), 276-293. [in Persian].
- 6) Amirpour, H. (2018). Study of the jurisprudential and legal foundations of Takaful and its comparison with similar contracts. *Civil Law Knowledge*, 7(13), 11-20. [in Persian].
- 7) Askari, M., M. (2019). Takaful from theory to practice. Tehran: Imam Sadiq University. [in Persian].
- 8) Asgari, M. M., & Azimzadeh Arani, M. (2014). Comparative analysis of reinsurance and providing solutions for implementing reinsurance in the Islamic Republic of Iran. *Islamic Financial Research*, 7(6), 99-130. [in Persian]. DOI: 10.30497/ifr.2014.1656
- 9) Fauzi, P. N. F. N. M., Rashid, K. A., Sarkawi, A. A., Hasan, S. F., Aripin, S., & Ariffin, M. A. (2016). Takaful: A review on performance, issues and challenges in Malaysia. *Journal of Scientific Research and Development*, 3(4), 71-76.
- 10) Haji Ali Akbari, F., & Zaban Dan, E., & Jafarli, F. (2021). Investigation of effective factors in the implementation of Islamic insurance (Takaful) at the level of Bimi Mihan. *Insurance Research*, 35(140), 164-198. [in Persian].

- 11) Hemmati, M., & Taheri, M. (2022). Analytical study of life insurance and family takaful from the perspective of jurisprudence and subject law. *Jurisprudence and Fundamentals of Islamic Law*, 14(4), 155-172. [in Persian].
- 12) Indrarini, R., Canggih, C., & Rusmita, S. A. (2019). Efficiency determinants of Islamic insurance in Indonesia. *KnE Social Sciences*, 175-182.
- 13) Parizad, R., & Shakouri, Z. (2022). Pathology of Takaful System Policymaking in Iran's Insurance Industry and Its Impact on the Economic Development of the Islamic Republic of Iran. *Nations Research*, 7(73), 49-69. [in Persian].
- 14) Redzuan, H., Rahman, Z. A., & Aidid, S. S. S. H. (2009). Economic determinants of family takaful consumption: Evidence from Malaysia. *International Review of Business Research Papers*, 5(5), 193-211.
- 15) Sherif. M. & Shaairi. N. A. (2013). Determinants of demand on family Takaful in Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. 4(1).26-50.
- 16) Khamesian, F., & Esni Ashari, M, & Peereh, M. (2018). Insurance Securities with an Approach to the Needs of the Iranian Insurance Market, Research Project No. 95, *Insurance Research Institute*. [in Persian].
- 17) Motlabi Karbakandi, M., Daeizadeh, M., & Miraghaei, M. (2019). Designing Takaful (Islamic Insurance) Variation Algorithm, a Framework for Presenting New Models. *Second International Conference on Advances in Management, Business, Trade, Economics and Finance*, Berlin, 1-18, <https://civilica.com/doc/937785>. [in Persian].