



По разным оценкам, в мире сегодня насчитывается от 1,2 до 1,57 млрд мусульман (то есть 22,74% населения Земли). В России приверженцами Ислама себя считают 5–6% населения, то есть 7,1–8,6 млн человек (данные ВЦИОМ на 2007–2008 гг., другие источники говорят о 15, 20 и даже 25 млн мусульман). Казалось бы, страховая компания, которая сможет предложить такому числу потенциальных клиентов интересный продукт, просто обречена на успех. Однако, несмотря на громкие заявления, пока это, по большому счету, никому не удалось.

Суть продукта

Мусульманское страхование, или такафул (с араб. – «предоставление взаимных гарантий»), представляет собой модель, примиряющую практику традиционного страхования и требования Ислама. Таких требований три, и они имеют форму запретов. Первый – Gharar – запрет неопределенности, то есть договоры купли или обмена, которые содержат неопределенность, являются недозволенными. Второй – Maisir – запрет на спекуляцию и азартные игры. И третий – Riba – запрет на ростовщичество, или взимание ссудного процента. Исламом запрещены не риск или неопределенность сами по себе, а продажа или обмен рисками или передача риска другому лицу с использованием договоров купли-продажи. С другой стороны, Исламом всячески поощряется взаимопомощь и соответствующее распределение риска. В концепции мусульманского страхования передача риска от страхователя к страховщику не осуществляется. Риски распределяются между участниками по принципу взаимной гарантии. Такафул-оператор получает вознаграждение за то, что гарантирует выплату возмещения из сформированного фонда при наступлении страхового случая.

Такафул делится на два вида: общий (имущественное страхование) и семейный (личное страхование). Общий такафул имеет общие черты с взаимным страхованием: страхователи могут претендовать на часть прибыли страховщика от уплаченных средств за вычетом издержек. Компании, осуществляющие подобное страхование, используют механизм, по которому владелец имущества, производя уплату страховой премии, становится акционером компании и получает часть ее прибыли по итогам года. Если в течение действия договора страховой случай не возникает, то при продлении полиса доля страхователя в капитале компании вырастает на сумму новой премии, увеличивая возможные дивиденды.

Семейный такафул существенно отличается от традиционного вида страхования. С этим видом исламские правоведы в первую очередь связывают наличие элемента *Riba*. Однако уровень *Riba* нигде не определен. Годовой процент от инвестирования резервов по страхованию жизни гораздо ниже 100%, что, по мнению большинства правоведов Ислама, вполне вписывается в установленные нормы шариата. Таким образом, накопительное страхование жизни является вполне допустимым для мусульман. Размещение резервов также строго регламентировано: страховщикам запрещается получать доход от правительственных бондов и акций компаний, вовлеченных в производство оружия, игорного, ресторанного и гостиничного бизнеса и т.п.

По экспертным оценкам, в 2012 г. объем страховых премий в секторе семейного такафула составил около \$1,7 млрд, что составляет около 20% совокупных премий такафула, а к 2017 году рынок семейного такафула может достигнуть \$4,3 млрд.

В России и в мире

Считается, что современная история такафула началась в 1970 году с первых попыток внедрения исламского страхования в Египте, Судане и ОАЭ. В этом же году крупнейшая финансово-промышленная группа Саудовской Аравии *Dallah Al Baraka Group* создала первую такафул-компанию в столице Бахрейна Манама. Другие эксперты, однако, указывают на 1979 год как на дату основания первой такафул-компании в Судане. В 1984 году Малайзия стала первым в мире государством, где был принят специализированный нормативно-правовой акт, регулирующий статус и деятельность исламских страховщиков, – закон о такафуле. В 1985 году Высший совет мусульманских правоведов признал систему такафула альтернативной формой страхования, соответствующей всем правилам и требованиям шариата. В 1987 году были созданы две страховые и инвестиционные компании *ABID* для предоставления услуг в соответствии с положениями шариата и поощрения инвестиционной деятельности физических лиц,

банков и корпораций (Al Tawfeek Company for Investment Funds Ltd и Al Amin Company for Securities and Investment Funds).

В 2007 году мировой рынок такафула оценивался примерно в \$3,4 млрд. В 2008 году в Великобритании начала работу страховая компания Salaam – первая в стране, действующая согласно законам шариата. До кризиса объем мирового рынка финансовых услуг для мусульман ежегодно рос на 15%.

В России первые такафул-услуги в 2004 году начала предоставлять казанская страховая компания «Итиль». Руководителем данного направления был Ренат Беккин, автор монографии о такафуле и многочисленных статей по вопросам исламских финансов. Однако проект был приостановлен в 2005 году.

В 2009 году инвестгруппы «Сафинат» и «Альянс Капитал» подписали соглашение о создании такафул-компании. Компания в I квартале 2010 года намеревалась предложить клиентам услуги автокаско, страхования имущества и страхования паломников. Консультантом проекта выступила кувейтская First Takaful Insurance Company. Однако запуск проекта так и не состоялся.

В 2008–2010 годах попытку развивать такафул предприняло «Ренессанс Страхование», в 2011-м – РОСНО, решившее привить в России опыт нового акционера – международной группы Allianz. Но и эти проекты успехом не увенчались.

1 июня 2012 года компания «ИСК Евро-Полис» запустила продажи исламского страхования. В первый день продаж было реализовано 5 полисов, до конца года планировалось заключить до 150 договоров. В качестве советника компания привлекла Рената Беккина, в качестве партнеров – банки «Эллипс» (Уфа) и «Булгар» (Казань). «ИСК Евро-Полис» предлагала линейку исламских страховых продуктов, в том числе исламское каско, страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества юридических и физических лиц и др. Проект продержался до 2014 года и был закрыт.

И наконец, в 2015 году компания «Allianz Жизнь» предприняла очередную попытку привить в России исламское страхование жизни. Страховщик вывел на рынок продукт «Халяль Инвест», сочетающий инвестиционную и страховую составляющие. Ключевой

особенностью продукта является ограничение объектов для инвестирования только инструментами, не запрещенными с точки зрения Ислама. Так, 95% вноса по полису размещается в международные халяльные фонды компании BlackRock, находящиеся под независимым надзором со стороны Исламского наблюдательного совета. Среди преимуществ полиса «Халяль Инвест» – выбор из двух инвестиционных идей: акции компаний развитых или развивающихся рынков, отвечающих нормам Ислама, и высокая потенциальная доходность. Согласно сообщению страховщика, продажи нового продукта успешно стартовали в январе 2015 г. в Казани и Москве. Вместе с тем, проведенный нами в июне методом «тайного покупателя» обзвон не выявил знания данного продукта консультантами компании. Интим со [шлюхами](#) в Питере на sex-dosug.info.

Напоследок следует отметить один интересный момент: при отсутствии исламских страховых продуктов мусульмане могут пользоваться традиционным страхованием. Это разрешено так называемым «экстренным правилом» (dharurat). Однако с появлением первых такафул-продуктов действие «экстренного правила» прекращается, и мусульмане обязаны пользоваться только такими услугами.

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Новые продукты в страховании](#) ».

Источник: [Википедия страхования](#) , 10.11.15