

UNIVERZITET U SARAJEVU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

PREGLED I ANALIZA MODELA TAKAFUL OSIGURANJA

Sarajevo, oktobar 2024.godine

ELVIR SMAJIĆ

U skladu sa članom 54. Pravila studiranja za I, II ciklus studija, integrisani, stručni i specijalistički studij na Univerzitetu u Sarajevu, daje se

IZJAVA O AUTENTIČNOSTI RADA

Ja, Elvir Smajić, student drugog (II) ciklusa studija, broj index-a: 5263 na programu: Menadžment, smjer: Menadžment i organizacija, izjavljujem da sam završni rad na temu:

PREGLED I ANALIZA MODELA TAKAFUL OSIGURANJA

pod mentorstvom prof. dr. sc. Jasmine Selimović, izradio samostalno i da se zasniva na rezultatima mog vlastitog istraživanja. Rad ne sadrži prethodno objavljene ili neobjavljene materijale drugih autora, osim onih koji su priznati navođenjem literature i drugih izvora informacija uključujući i alate umjetne inteligencije.

Ovom izjavom potvrđujem da sam za potrebe arhiviranja predao elektronsku verziju rada koja je istovjetna štampanoj verziji završnog rada.

Dozvoljavam objavu ličnih podataka vezanih za završetak studija (ime, prezime, datum i mjesto rođenja, datum odbrane rada, naslov rada) na web stranici i u publikacijama Univerziteta u Sarajevu i Ekonomskog fakulteta.

U skladu sa članom 34. 45. i 46. Zakona o autorskom i srodnim pravima (Službeni glasnik BiH, 63/10) dozvoljavam da gore navedeni završni rad bude trajno pohranjen u Institucionalnom repozitoriju Univerziteta u Sarajevu i Ekonomskog fakulteta i da javno bude dostupan svima.

Sarajevo, 14.10.2024

Potpis studenta:

Elvir Smajić, BA

SAŽETAK

Takaful osiguranje je još uvijek novo na tržištu osiguranja, ali koncepti na kojima se zasniva sežu daleko u prošlost. Običajno pravo i religija uticali su na značajan dio svjetske populacije da industriju osiguranja prilagodi normama i običajima, a sve u cilju kako bi članovi zajednice koji žive u skladu sa propisima religije imali materijalnu zaštitu od gubitka imovine, života i narušenog zdravlja. Uzajamna solidarnost kao glavni princip takaful osiguranja omogućava da pripadnici osigurane grupe zajednički prevazilaze teškoće i pomažu pripadnika zajednice kojem je nanesena šteta. Da bi upravljanje takaful osiguranjem bilo efikasno, pored lica koja zajednički pomažu u osiguranom slučaju, neophodna je stručna asistencija od strane profesionalnih osoba koje svojim znanjem vode i upravljaju osiguravajućom kućom koja pruža takaful osiguranje. Da bi takaful osiguranje bilo interesantno dioničarima, neophodno je da sve zainteresovane strane unutar takaful osiguranja imaju benefite i financijske razloge stupanja u zajednički poduhvat osiguranja. Šerijatski tumači su uspjeli da na osnovu običajnih pravnih normi formiraju četiri poslovna modela na kojem se zasniva takaful osiguranje. Ovaj rad pruža informaciju o aktualnim poslovnim modelima takaful osiguranja, njihove prednosti i nedostatke. Ne postoji posebna prednost jednog modela u odnosu na drugi model, jer u konačnici svi pružaju uslugu osiguranja. Ovdje više imamo stvar zakonskih ograničenja unutar zemlje u kojoj je takaful prisutan.

Ključne riječi: takaful, mudharabah, wakalah, kombinovani model, vakuf model

ABSTRACT

Takaful insurance is still new to the insurance market, but the concepts behind it go back a long way. Customary law and religion have influenced a significant part of the world's population to adjust the insurance industry to norms and customs, all with the aim of ensuring that members of the community who live in harmony with the rules of religion have material protection against loss of property, life and impaired health. Mutual solidarity as the main principle of Takaful insurance allows members of the insured group to jointly overcome difficulties and help members of the community who have been harmed. In order for the management of Takaful insurance to be effective, in addition to the persons who jointly assist in the insured case, professional assistance is necessary from professional persons who use their knowledge to lead and manage the insurance company that provides Takaful insurance. In order for Takaful insurance to be interesting to shareholders, it is essential that all interested parties within Takaful insurance have benefits and financial reasons for entering into a joint insurance venture. Shariah interpreters managed to form four business models based on customary legal norms on which Takaful insurance is based. This paper provides information on current takaful insurance business models. Their advantages and disadvantages. There is no particular advantage of one model over another because ultimately they all provide an insurance service, here we have more of a matter of legal restrictions within the country where takaful is present.

Keywords: Takaful, Mudharabah, Wakalah, Combined model, Waqf model

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1. Problem i predmet istraživanja	1
1.2. Hipoteza i metode istraživanja	6
1.3. Metodologija rada.....	6
2. TEORIJSKI OKVIR.....	7
2.1. Osiguranje u islamu.....	7
2.1.1. Gharar.....	8
2.1.2. Maisir	9
2.1.3. Riba.....	10
2.2. Takaful osiguranje.....	11
2.2.1. Uzajamno osiguranje.....	12
2.2.2. Takaful participant	12
2.2.3. Takaful operater	13
2.2.4. Tabarru	15
2.3. General takaful – neživotno osiguranje	16
2.4. Family Takaful – životno osiguranje	18
2.5. Beskamatna pozajmica – qard hasan.....	20
2.6. Šerijatski odbor.....	20
2.7. Takaful i konvencionalno osiguranje, komparacija	21
3. MODELI TAKAFUL OSIGURANJA	26
3.1. Mudarabah model.....	27
3.2. Wakalah model	31
3.3. Kombinovani model (hibrid model)	35
3.4. Vakufski model	37
3.5. Odabir modela za Takaful kompaniju.....	41
4. RETAKAFUL	41
4.1. Uloga retakafula.....	41
4.2. Karakteristike retakafula.....	42
4.3. Opravdanost Retakafula	44
5. TAKAFUL TRŽIŠTE	44

5.1. Trenutna situacija na tržištu	44
5.2. Tržišne mogućnosti	45
5.3. Izazovi za takaful industriju	47
6. ZAKLJUČAK	49
REFERENCE	51

POPIS ŠEMA

Šematski prikaz 1. Izvor šerijatskog prava	2
Šematski prikaz 2. Organizacija Generalnog takafula.....	17
Šematski prikaz 3. Porodični takaful	19
Šematski prikaz 4. Mudharaba model	27
Šematski prikaz 5. Mudarabah model	29
Šematski prikaz 6. Wakalah model	31
Šematski prikaz 7. Generalni takaful.....	33
Šematski prikaz 8. Porodični takaful	33
Šematski prikaz 9. Dijagram toka kombinovanog modela za generalni takaful	36
Šematski prikaz 10. Waqf model.....	38
Šematski prikaz 11. Wakalah retakaful model	43

POPIS SLIKA

Slika 1. Bilans stanja takaful kompanije.....	14
Slika 2. Konvencionalno vs takaful osiguranje	22

1. UVOD

1.1. Problem i predmet istraživanja

Ljudsko biće, od svog postanka je konstantno izloženo riziku od gubitka imovine, zdravlja i života. Nastankom civilizacije, javila se potreba za organizovanjem ranih društava u cilju savladavanja potencijalnih rizika, te zajedničkim djelovanjem da se olakša pojedincu nastavak aktivnosti kroz djelimičnu ili potpunu kompenzaciju načinjene štete. Ljudi su se udruživali u zajednice, plemena, grupe kako bi se zaštitili, te potencijalne rizike zajednički rješavali i nosili teret istih.

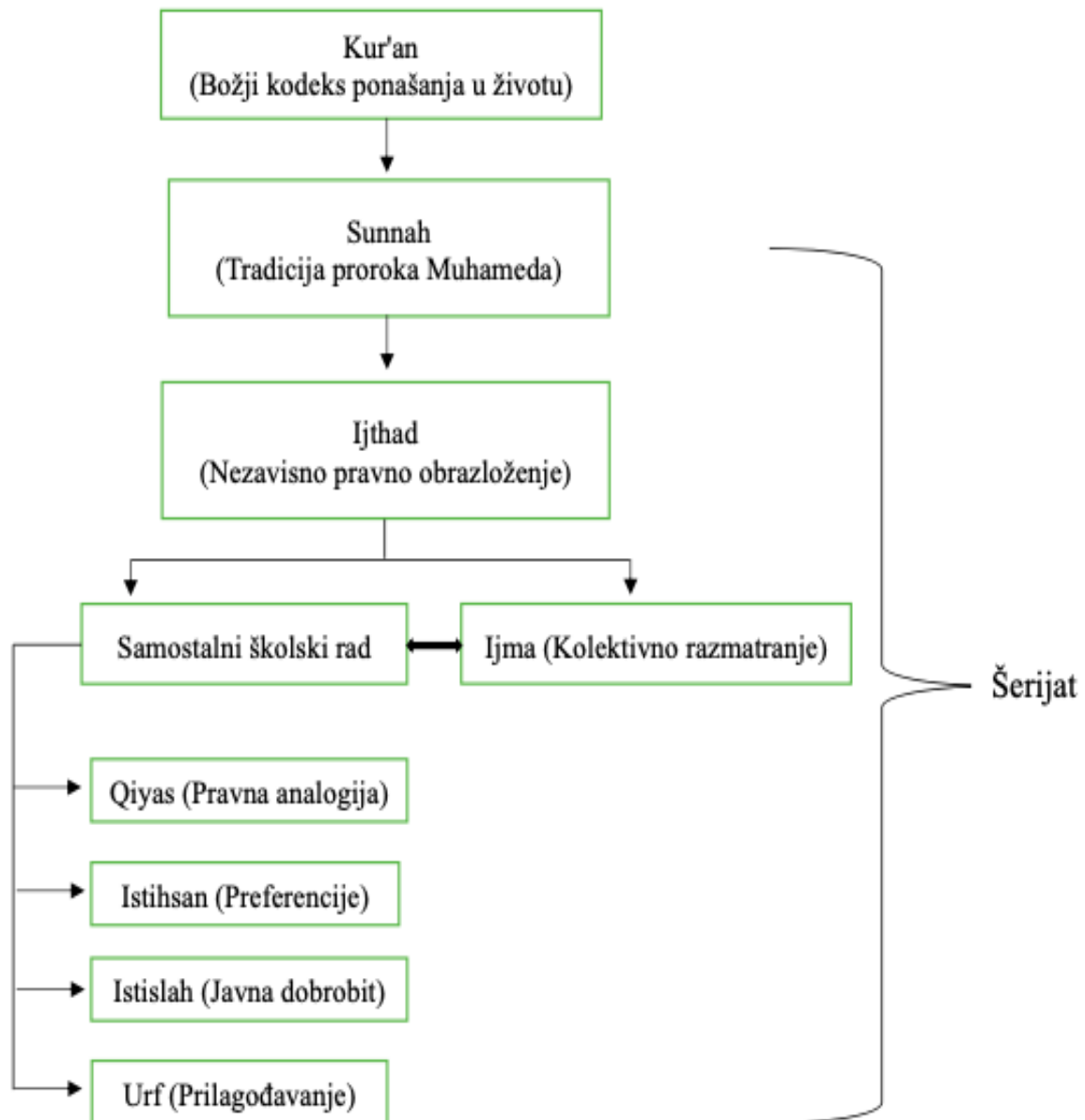
Od jedne grupe prvobitnih ljudi koja se udružila u prahistoriji da bi se odbranili od vanjskih opasnosti, došli smo danas do specijalizovanih organizacija – osiguravajućih kompanija, koje organizovano rade na umanjeњу rizika i kompenziranju posljedica iz potencijalnih neželjenih događaja za pravna i fizička lica koji dobrovoljno prihvate članstvo u tim organizacijama.

„Osnovni razlog zašto privredni subjekti i pojedinci pribavljaju osiguravajuće pokriće za rizike kojima su izloženi jeste nemogućnost da samostalno podnesu teret ekonomskog gubitka imovinskih vrijednosti sa kojima raspolažu“ (Njegomir, 2014). Veliki uticaj na oblik organizovanja i način primjene osiguranja imala je kultura i religija, te interesi lica koja su članovi grupe (stakeholders). Tema ovog rada je oblik osiguranja koji je nastao kao oblik zaštite jednog dijela svjetske populacije koja je vođena prvenstveno vjerskim principima.

Islam kao religija se javlja u 7. stoljeću nove ere. Sama religija, za svoje pripadnike definiše upute i pravila ponašanja u svim sferama života. Također, jasno su definisani i određeni postupci koji su zabranjeni, te shodno tome svakodnevni život pripadnika islama treba da bude u skladu sa šerijatom kao vjerskim zakonom islama koji je utemeljen na Božijoj objavi i izveden iz četiri glavna izvora (Jean Kwon, 2007). Prvi je *Kur'an* kao Božija objava, zatim *sunnat* (predaje o Božijem Poslaniku Muhammedu i njegovom životu, *idžima* kao konsenzus islamskog ummetta koja daje saglasnost zajednice, i *kijas* kao logično rješenje nekog šerijatskog pitanja koje nije riješeno tekstem *Kur'ana* i *sunneta* odnosno analogno zaključivanje iz prva tri izvora.

Šerijat uređuje i međuljudske odnose u oblasti novčanih transakcija, zajmova, zakona o nasljeđivanju, u biti sve one odnose koji se pojavljuju u oblasti osiguranja.

Šematski prikaz 1. Izvor šerijatskog prava



Izvor: W. Jean Kwon (2007)

Konvencionalno osiguranje se temelji na mehanizmu prenosa rizika. Vlasnik police osiguranja plaća premiju osiguravaču, a osiguravač se obavezuje za kompenzaciju osiguraniku u slučaju da se desi osigurani događaj. Za konvencionalno osiguranje se smatra da ima četiri elementa koji su zabranjeni šerijatom i to (Safder *et al.* 2010):

- Element neizvjesnosti (gharar) – u konvencionalnom osiguranju je nepoznato da li će se i kakav gubitak desiti i kolika će kompenzacija biti za taj gubitak;
- Element špekulacije (mysir) – u slučaju da se ne desi osigurani događaj, osiguranik gubi premiju, a osiguravatelj dobija, dok u slučaju da se događaj desi, osiguranik dobija više nego što je platio premije, a osiguravač je na gubitku;

- Element kamate (riba) – uplaćene premije u fond se investiraju u projekte čiji prinos je zasnovan na kamati;
- Element investiranja u djelatnosti koje su nedozvoljene (haram) u islamu - konvencionalno osiguranje od prikupljenih premija, može investirati u aktivnosti čija djelatnost je zabranjena islamom, npr. proizvodnja i promet svinjskim mesom, alkoholom, drogom i sl. .

Šerijat kod novčanih transakcija ima četiri elementa koja strogo zabranjuje i to *Maysir* – zabrana špekulativnog poslovanja, pojam se povezuje najčešće sa kockanjem, *Gharar* – zabrana neizvjesnosti u poslovanju, *Riba* – zabrana kamate i *haram* – zabrana investiranja u nedozvoljene djelatnosti. Takaful osiguranje je prožeto pojmovima čiji je etimološki izvor riječi izveden iz arapskog jezika i isti je ustaljen u stručnoj literaturi koja obrađuje oblast takaful osiguranja. S obzirom da su islamski intelektualci utvrdili da konvencionalno osiguranje u sebi sadrži ova četiri elementna, sama praksa osiguranja na principima konvencionalnog osiguranja nije prihvaćena u islamskom svijetu. U vezi s tim, izdato je nekoliko fetvi što je u stvari pravno mišljenje koje se tiče šerijatskog prava, a koje se odnose na komercijalno osiguranje između ostalog fetva sa *Firist International Conference on Islamic Economics*, koja je održana u Meki 1976. godine sa zaključkom da komercijalno osiguranje u obliku kojem se sada primjenjuje ne zadovoljava uslove propisane šerijatom da bi bilo prihvaćeno od strane muslimana.

Bitno je naglasiti, zbog razumijevanja, da sama ideja osiguranja kao takva nije u suprotnosti sa islamom, ali praksa konvencionalnog osigurnja jeste. *OIC Fiqh Academy* je 1985. odlučila da su ugovori o komercijalnom osiguranju zabranjeni po šerijatskom pravu i shodno tome ne preporučuju se muslimanima. Istovremeno *Fiqh Academy* je odobrila takaful kao šerijatski usklađenu alternativu za konvencionalno osiguranje, a koje se zasniva na principima ta'awun (uzajamna pomoć). *FIQH Academy* se smatra kao najveći autoritet u pravnim poslovima, iako njegove rezolucije nisu obvezujuće, ali kao dio OIC (Organization of Islamic Conference), rezolucije *FIQH Academy* imaju izuzetan uticaj na sredinu.

Takaful nastaje iz tri kuranska principa : zajednička zaštita, saradnja i odgovornost. Takaful je u osnovi socio-ekonomski odnos koji se praktikuje na osnovu šerijatskih principa, gdje je ljudski aspekt važniji od materijalnog. Više se oslanja na moralni, etički i ljudski aspekt nego na materijalni aspekt. Takaful je sistem u kojem se ljudi podstiču da daju novac za međusobnu pomoć u trenucima potrebe. Ovaj jedinstveni mehanizam osigurava saradnju i međusobnu pomoć.

Usljed potrebe da se institucionalno organizuju u cilju ublažavanja negativnih posljedica na imovinu, poslovanje, zdravlje i život, islamski intelektualci su na temelju šerijata utvrdili modele pod kojima je moguće da pojedinac bude oštećen u slučaju neželjenog događaja i samu praksu, koja se već primjenjivala u predislamskom dobu, dodatno su nadogradili. Arapi su prije pojave islama imali oblik međusobne uzajamne pomoći (*ta'awun* – uzajamna pomoć) gdje su na osnovu običajnog prava i doktrine *akillah* (Billah, 2019) pružali međusobnu uzajamnu pomoć pripadnicima svog plemena, na osnovu plemenske

solidarnosti, posebno porodicama čije su hraniteljke ubili pripadnici neprijateljskog plemena ili naroda, ili u slučajevima kada je član plemena ubio člana drugog plemena, kompletno pleme bi obezbjedilo novac da se obešteti porodica ubijenog iz drugog plemena tzv. krvarina (*diyah*), a koja će u moderno doba postati temelj na kojem se gradi islamsko osiguranje. Pojam za osiguranje koji se primjenjuje u islamskom svijetu je *Takaful* i sama riječ izvedena je iz glagola '*kefele*' što znači uzajamna garancija (Billah, 2018).

Takaful predstavlja islamsko osiguranje koje se zasniva na odgovornosti, solidarnosti i uzajamnom pomaganju pomoću kojeg se pokušava ostvariti finansijska sigurnost i obezbijediti pomoć u slučaju nastanka posljedica osiguranog rizika, u kome se svi odnosi usklađuju sa principima Šerijata (Hadžić i Avdić, 2009).

Osnovni cilj takafula je uzajamno pomaganje članovima koji međusobno solidarno garantuju da će članu svoje grupe pomoći u namirenju štete. Poslanik Muhamed je odobrio ovu praksu međusobne kompenzacije i zajedničkog odgovora na rizik. Kroz period islamske civilizacije, koncept takafula se proširio među muslimanskim trgovcima koji su ulagali u zajednički fond iz kojeg se pokrivaio svaki član grupe koji pretrpi štetu izazvanu prirodnom katastrofom ili pljačku tokom plovidbe morem. Osmansko carstvo je uvelo zapadnjački koncept pomorskog osiguranja u svom Pomorskom Zakoniku iz 1863. godine i odobrilo druge oblike neživotnih osigurnja i to Osmanskim Zakonom o Osiguranju iz 1874. godine. Životno osiguranje se tada smatralo zabranjenim po šerijatu.

Naravno, s obzirom da je samo osiguranje jako širok pojam, i pokriva širok spektar rizika i događaja, u skladu s tim razvijali su se oblici i modeli osiguranja u islamskom svijetu. Kao odgovor na konvencionalno osiguranje, prvo takaful osiguranje osnovano je u Sudanu, zvanično postoji od 1979. godine i još uvijek se radi o materiji koja se dopunjuje i koja se teoretski i praktično istražuje, a sve s ciljem kako bi njegova primjena u praksi bila ne samo zaštitni mehanizam, već da ista bude i u skladu sa pozitivnim i običajnim pravom koje se primjenjuje u islamskom svijetu (Wahab, Lewis i Hassan, 2007).

Od svog pojavljivanja na tržištu, industrija islamskog osiguranja pokazuje značajne stope rasta a svijest i prihvaćanje takaful proizvoda se povećava u zemljama sa muslimanskom većinom. Tržište takafula je trenutno koncentrisano u Jugoistočnoj Aziji i na Bliskom Istoku i Sjevernoj Africi, s tim da već imamo prodor takaful osiguranja i na zapadno tržište. Osiguravajuće kompanije i klijenti u moderno doba smatraju takaful prihvatljivim i za nemuslimane iz razloga što je policia osiguranja zasnovana na etičnosti a tu je i faktor cjenovne konkurentnosti u odnosu na komercijalno osiguranje..

Da bi rizik u islamskom osiguranju bio pokriven policom osiguranja, on mora zadovoljavati određene kriterije, a to su: rizik mora biti neočekivan ali definisan i jasan, svrha zaštite od rizika mora biti u cilju zaštite od gubitka, a ne u cilju sticanja materijalne dobiti, rizik ne smije biti namjerno izazvan, rizik predmeta koji nije stečen na legalan način ne može biti pokriven policom osiguranja, vrijeme događanja rizika ne smije biti poznato.

Takaful osiguranje se zasniva na pravednosti i samim time nije ograničeno isključivo na populaciju koja praktikuje islam već se njegova primjena može realizovati u ostalim dijelovima svijeta što ga čini konkurentnim konvencionalnom osiguranju. 25% svjetske populacije čine pripadnici islama, koji su od pojave islama do danas imali otklon prema konvencionalnom tipu osiguranja, tako da taj dio populacije ostaje zatvoren za konvencionalno osiguranje, dok takaful osiguranje ima mogućnosti dalje ekspanzije jer njegovi principi nisu u suprotnosti sa ostalim religijama.

Za bolje razumijevanje, prezentovat će se uporedba između takafula i konvencionalnog osiguranja. Ono što je naravno značajan problem su pravni okviri država koje praktikuju konvencionalno osiguranje, koji u svojim regulativama nemaju riješeno pitanje osiguranja po principima takafula, međutim evidentno je da već sada pojedine osiguravajuće kompanije koje djeluju na principu konvencionalnog osiguranja, otvaraju posebne odjele (windows) unutar svojih organizacija koje pružaju takaful osiguranje, te samim tim utiču na regulatore da uređuju pravne okvire i institucionalno omogućuje primjenu takaful osiguranja, što jasno govori da je sa njihove strane prepoznata važnost ove vrste osiguranja. Eminentna osiguravajuća kuća *Zürich Insurance Group* iz Švajcarske je osnovala svoju podružnicu u Maleziji po nazivom *Zürich Malaysia* i u svojoj ponudi nudi oba tipa osiguranja, konvencionalno i takaful osiguranje.

Slično kao i kod konvencionalnih osiguravajućih kompanija, koje imaju dodatne zaštitne mehanizme u vidu reosiguranja, takaful također ima retakaful koji djeluje u skladu sa šerijatskim pravom. Retakaful djeluje također na istim principima kao i takaful osiguranje i ima iste poslovne modele. Velike reosiguravajuće kuće i to Munich RE i Swiss Re sada nude retakaful kroz licencirane operativne ispostave u zemljama Bliskog Istoka i Sjeverne Afrike.

Spektar zaštite koje pruža takaful osiguranje je veoma širok, tako da možemo reći da kompletna usluga komercijalnog osiguranja može da se nudi i kroz takaful osiguranje, ali osnovna podjela je na dva glavna tipa osiguranja: generalni (opći) takaful kao osiguranje koje pokriva neživotno osiguranje, te na *Family* (porodični) takaful kao životno osiguranje.

Da bi takaful osiguranje bilo zanimljivo svim zainteresovanim stranama, neophodno je bilo da se omogući obostrana korist kako investitorima u takaful kompanije, tako i participantima, odnosno osiguranicima. S tim u vezi, neophodno je bilo u skladu sa islamskim finansijama i šerijatom, formirati poslovni model koji može funkcionisati na način da se zadovolji osnovna svrha takafula, a to je zaštita od gubitka i uzajamna pomoć, ali i usklađenost sa temeljnim načelima islamskog poslovanja koja su definisana šerijatom.

Danas su u primjeni četiri osnovna modela takaful osiguranja i to: mudharabah model, wakalah model, kombinovani model, waqf model, što je u biti i problem i predmet istraživanja ovog rada, pod naslovom „*PREGLED I ANALIZA MODELA TAKAFUL OSIGURANJA*”.

1.2. Hipoteza i metode istraživanja

Osnovna hipoteza

1. Takaful osiguranje sa svojim modelima je kvalitetan konkurent konvencionalnom osiguranju na tržištu osiguranja.

Pomoćne istraživačke hipoteze:

1. Moguće je uspostaviti relevantno takaful osiguranje koje će davati kvalitetne usluge u sferi osiguranja;
2. Moguće je uspostaviti osiguranje i u isto vrijeme postići da klijenti koji nisu imali odštetne zahtjeve ostvaruju dodatne benefite;
3. Dioničari takaful osiguranja mogu ostvariti profit ulaganjem u takaful industriju.

1.3. Metodologija rada

U radu će biti korištene sljedeće metode istraživanja kojima će se predstaviti i ispitati predmet istraživanja – takaful osiguranje, i to metoda dedukcije, metoda indukcije, historijska metoda, metoda analize i metoda sinteze, metoda apstrakcije, metoda generalizacije, metoda klasifikacije, kao i deskriptivne metode, koje će biti primijenjene u ovom istraživanju i to: arhivsko istraživanje kojim će biti prikupljena i ispitana historijska građa o takaful osiguranju i konvencionalnim modelima osiguranja, te analiza sadržaja kojom će se utvrditi aspekti modela takaful osiguranja najprisutnijih u poslovnoj praksi takaful osiguravajućih društava.

Metoda sinteze će biti korištena kod donošenja zaključaka o pojedinim segmentima procesa primjene takafula, a posebno u završnom dijelu rada u kojem će se primijeniti i metoda dedukcije za objedinjavanje rezultata istraživanja i potvrdu ili odbacivanje postavljene hipoteze.

Metoda komparacije i kompilacije će se koristiti za pojašnjenje i bolje shvatanje razlika konvencionalnog i islamskog osiguranja kao osnove za inkorporiranje islamskog osiguranja u konvencionalni sistem. Ovdje je ključno objasniti razloge zbog kojeg je jedna čitava nova industrija u finansijskom sektoru pokrenuta i koja uspješno obavlja svoju funkciju.

Cilj ovog rada je širenje znanja o takaful osiguranju, kao alternativu komercijalnom osiguranju, gdje su zadovoljeni svi elementni zaštitie pojedinca, ali i element usklađenosti sa principima šerijatskog prava.

2. TEORIJSKI OKVIR

2.1. Osiguranje u islamu

Komercijalno osiguranje dolazi u islamski svijet sa zapada u 19 stoljeću. Ugovori o osiguranju samim tim postaju predmet istraživanja šerijatskih pravnih stručnjaka, koji nalaze elemente u ugovorima koji nisu u skladu sa šerijatom (Yuosef Abdullah Alhumoudi, 2012). Konvencionalno osiguranje nije dozvoljeno po šerijatu, ne zbog same ideje osiguranja jer ona kao takva je prihvatljiva i poželjna, već zbog načina po kojem industrija konvencionalnog osiguranja posluje. Bilo bi pogrešno reći da je Islam protiv osiguranja kao oblika zaštite imovine i porodice. Islam dozvoljava osiguranje koje su u dvije riječi najjednostavnije može opisati, kao „uzajamno osiguranje“, gdje su učesnici u osiguranju ujedno vlasnici fonda za rizike (Wahab, Lewis i Hassan, 2007). Islam je jedna od 3 monoteističke religije u svijetu, i doslovno znači „posvećenost i predanost“. Pripadnici islama žive u skladu sa vjerskim uputama i vjerskim islamskim zakonom koji se naziva šerijat i on kao takav definiše pravila ponašanja, definiše također i aktivnosti koja nisu dozvoljene kao i sankcije za prekršioce. Ako gledamo doslovno značenje riječi šerijat, ona se prevodi kao put ili staza što se u kontekstu pravila koja se definišu može tumačiti da je šerijat staza kojom idu pripadnici islama. Šerijat pokriva sve oblasti društveno socijalnih aktivnosti, međuljudske odnose, porodične odnose, politička i ekonomska pitanja.

Kur'an, odnosno sveta knjiga u koju vjeruju muslimani, i sunnet, što su riječi i djela preporučena i odobrena od strane Poslanika Muhameda, se smatraju kao dva glavna temelja za šerijat. Na osnovu ova dva izvora se oblikuju sve sfere društvenog života. Pored ova dva osnovna izvora šerijatskog prava, postoje i dva sekundarna izvora i to *qiyas* i *ijima* koji su se pojavili kao odgovor na razvoj društva i probleme koji nisu postojali u vremenu kada je objavljen Kur'an i kada je djelovao Poslanik Muhamed. Bilo bi teško rješavati neke probleme koji su aktualni u moderno doba, a koji nisu obuhvaćeni iz primarna dva glavna izvora šerijata. Zato je važno da se na osnovu ova dva sekundarna izvora donesu koncenzusom islamskih učenjaka odluke koje će poboljšati kvalitet društvenih i ekonomskih odnosa.

Islamski intelektualci kroz *Qiyas* daju logično rješenje na problem, a *Ijima* je u stvari zajednički stav Islamske zajednice o određenom pravnom problemu. Kao što je slučaj i sa kršćanstvom gdje je došlo do podjele na katolike, protestante, pravoslavce itd. i u islamu je u međuvremeno došlo do formiranja različitih vjerskih pravaca i pravnih škola tako da trenutno imamo dvije najznačajnije podjele u islamu na sunita i šite, a koje imaju svoje zasebno pravno tumačenje o određenim pitanjima. To ne znači da se ne slažu u suštinskim stvarima, ali postoje tumačenja koja mogu različito uticati na donošenje konačnih odluka. Usljed različitih tumačenja šerijatskog prava koji se odnose prvenstveno na raspodjelu dobiti, osiguranje u islamskom svijetu nema jedinstven model. Od svog začetka do danas razvila su se 4 modela osiguranja, i u biti osnovni cilj svakog modela je zaštita i to je nešto u čemu se svi slažu. Međutim odnosi unutar raspodjele ostvarene dobiti se razlikuju od

modela do modela. Nažalost još uvijek nemamo jedinstven poslovni model takafula, ali to je nešto čemu se teži u budućnosti.

Kao što je navedeno u prethodnom, umanjeње rizika nije u suprotnosti sa islamskim učenjem. Zatvoriti vrata na kući kako bi se spriječio provalnik da uđe u dom, je jedan vid osiguranja, i to niko ne osporava, čak šta više islam preporučuje da se brinemo o sebi, imovini, ljudima, jer u islamu se kaže da je čovjek božiji namjesnik na zemlji i da je njegova obaveza da se brine o imovini i ljudima koji su mu dati na povjerenje. Međutim, rizik kao sam je uvijek prisutan, i katastrofalna posljedica može izuzetno oštetiti vlasnika imovine ili narušiti zdravlje. U vezi s tim, određene negativne događaje možemo izbjegavati, ali ako se oni dogode, dobro je ako imamo mogućnost da se šteta ako ne u potpunosti, barem djelimično namiri. Eminentni autori koji su pisali na temu osiguranja u islamu i šerijatu se slažu da u konvencionalnom osiguranju postoje najmanje tri zabranjena elementa koji se ne dozvoljavaju muslimanima i to: *gharar* (neizvjesnost), *maisir* (kockanje) i *riba* (kamata) (Wahab, Lewis i Hassan, 2007).

Islamsko osiguranje se zasniva na principima saradnje i uzajamnosti. Obuhvata elemente zajedničke odgovornosti, zajedničke odštete i solidarnosti, pri čemu osiguranici međusobno sarađuju za njihovo zajedničko dobro. Grupa osiguranika brine za svoje članove i što je veća grupa ljudi koji učestvuju u uzajamnom osiguranju, to je lakše zajednički riješiti problem pojedinca koji ima pretrpljenu štetu. Svaki osiguranik daje svoju donaciju kako bi pomogao onima kojima je pomoć potrebna. Davajući donaciju također ima pravo i da u slučaju da on sam pretrpi štetu ima pravo na pomoć od zajednice. Ne izvlači prednost na štetu drugih, ali u određenom trenutku osigurava vlastitu finansijsku zaštitu ili obeštećenje od gubitka. Glavna svrha ovog sistema nije profit, već održavanje principa „nosite tuđi teret“. Uloga ove prakse ukazuje da su Takaful operateri zapravo menadžeri ili povjerenici fonda osiguranika.

2.1.1. Gharar

Da bi se objasnio element zabrane gharara, neophodno je utvrditi sam pojam gharara u arapskom jeziku. Islamski intelektualci povezuju riječ *gharar* sa rizikom ili neizvjesnošću. Ako znamo da je rizik kombinacija mogućih razvoja događaja i njihovih posljedica u budućnosti koja je opet sama po sebi neizvjesna, dolazimo da zaključka da je u biti *gharar* rizik neizvjesnosti.

Rizik je sam po sebi neizbježan, a događaji u budućnosti se donekle mogu predvidjeti, ali generalno oni su neizvjesni do momenta nastupanja samog događaja. *Gharar* se pojavljuje u komercijalnim ugovorima gdje su obaveze nesigurne, neodređene ili potencijalne (Gönülal, 2013).

Kod konvencionalnog osiguranja vlasnici police nemaju podatak kako će se dijeliti profit od aktivnosti i u koje će djelatnosti skupljena sredstva od premija biti investirana, dok je to u takaful osiguranju jasno navedeno. Komercijalni ugovori po šerijatu trebaju biti jasni i transparentni, da ne bi došlo do pogrešnog tumačenja ugovora zbog manjka informacija.

Jedan od čestih primjera koje autori navode za *gharar* je kupovine ribe iz mora koja nije ulovljena. Neizvjesna je količina, vrsta ribe, veličina ribe, njezina starost itd. U biti, nije dozvoljeno prodavati robu koja nije u posjedu.

Kod konvencionalnog osiguranja, sklapa se ugovor između osiguranika i osiguravatelja i plaća se mjesečna premija. Korist za osiguranika zavisi od nesreće koja se može a i ne mora dogoditi. Osiguravajuća kuća opet na bazi velikog broja osiguranika i vjerovatnoće da se neki događaj desi ili ne dogodi ostvaruje svoj profit. Ova vrsta nesigurnosti nije dozvoljena u islamskom pravu. Plaćanjem premije, osiguranik gubi vlasništvo nad istom za obećanje da će mu se isplatiti neka suma novca u slučaju da se dogodi štetni događaj. Osiguravajuća kuća postaje vlasnik premije, i ostvaruje prihode od daljeg investiranja prikupljenih sredstava. Ovdje dakle imamo bilateralnu komercijalnu transakciju. Kod takaful osiguranja umjesto plaćanja premije, imamo dobrovoljni doprinos participanta u takaful fond koji ima svoj pravni subjektivitet. Iz takaful fonda u koji je participant donirao svoju donaciju će se isplatiti naknada za određene gubitke koji nastaju.

Naravno, rizik i neizvjesnost nije moguće u cjelosti izbaciti iz ugovora, niti je moguće sve predvidjeti. Šerijatski intelektualci se slažu da je manji *gharar* prihvatljiv u ugovoru. To je i regulisano u skladu sa konceptom *dharura* što predstavlja raditi neke radnje iz nužnosti jer u tom momentu nema alternative i konceptom *maslaha* što je dobrobit za javni interes, što su u biti prihvaćeni razlozi u islamskom pravu koje omogućuju da neke nedozvoljene stvari budu odobrene. Npr. u moderno doba, koncept konvencionalnog osiguranja je dozvoljen dok ne postoji alternativa.

Konkrento obavezno auto osiguranje u zemljama koje nemaju razvijen takaful je nužnost i zakonska obaveza svih građana. Ono što je važno kod koncepta *dharura* i *maslaha* jeste da nivo neizvjesnosti i neznanja u ugovoru o osiguranju treba svesti na što moguće manji nivo.

2.1.2. Maisir

Element špekulativnog poslovanja ili oslanjanja na sreću (kockanje) kod ugovora o osiguranju se manifestuje na način da postoji realna mogućnost da jedna od strana u ugovoru ne dobije ništa, što kao posljedicu ima veliku neizvjesnost. Gdje imamo elemente *gharara* ili neizvjesnosti, uglavnom imamo i elemente kockanja ili zavisnosti od sreće. Na primjer, klijent je platio cijelu premiju ali nije imao štetu te nije stekao uslov za obeštećenje, ili je klijent platio mnogo manje, ali prima cijeli iznos obeštećenja (Liaquat Ali). Arapska riječ *maisir* ima značenje za nešto što se dobije na lagan način ili se ostvari profit bez naročito uloženog rada. *Maisir* se tako povezuje sa prepuštanjem ishoda sretnim ili nesretnim okolnostima kao i špekulativnim poslovima. Konvencionalno osiguranje uključuje *maisir* iz razloga što se za vlasnike polica osiguranja smatra da se na neki način klade sa uplatnim premijama na ponuđene uslove zbog kojih osiguravač treba da plati odštetu ako se desi određeni događaj u određenim uslovima, a za osiguravajuću kompaniju profiti zavisi od sreće ili nesreće vlasnika police.

Maisir je prisutan u transakcijama koje sadrže nepotreban rizik koji je špekulativan, gdje kod iznosa odštete premašuje premije i obrnuto. Postoje tumačenja koja se ne slažu da osiguranje sadrži *maisir*, jer je finansijska motivacija za osiguranjem u biti želja da se zaštiti od gubitka, a ne da se ostvari dobit od špekulativnih poslova.

Primjer maisira kod osiguranja je najviše prisutan kod oblika kada osiguranik plaća mali iznos premije nadajući se da će ako nastupi osigurani događaj dobiti odštetni iznos koji uveliko premašuje vrijednost uplaćene premije.

2.1.3. Riba

Riječ *riba* u arapskom jeziku ima korijen u riječi *raba* i znači *povećati* i odnosi se na praksu pozajmljivanja novca uz pretjerano visoku kamatu (Khorshid, 2004). Kamata je zabranjena u Kur'anu (Kwon). Također je naglašeno da oni koji prekrše zabranu koja se odnosi na kamate su u direktnom sukobu sa Bogom i Poslanikom Muhamedom. Posebnog objašnjenja zbog čega je zabrana kamate u Kur'anu nema, ali postoji koncenzus među muslimanskim učenjacima da je kamata zabranjena jer predstavlja izvor društvenog, ekonomskog i moralnog zla što je u suprotnosti sa islamskim principima bratstva. Kur'an naglašava da je naplata kamate jednaka nepravednom prisvajanju bogatstva.

Riba, odnosno naplata kamata je stoga zabranjena u islamu, bez obzira na svrhu zajma ili način obračuna kamatne stope. Striktno primjenjujući ovaj princip, da bi novčana transakcija bila u skladu sa šerijatom ona mora biti beskamatna. Zabrana kamate, međutim, ne znači da kapital treba da bude dostupan bez ikakve naknade. Muslimani se potiču da međusobno posluju, između ostalog, na osnovu ugovora *mudarabe*, što predstavlja princip raspodjele dobiti ili *mušareke*, što je zajedničko ulaganje kapitala u cilju generisanja prihoda i dobiti. Kur'an također uči da vlasnik imovine treba imati koristi od korištenja imovine ili je učiniti dostupnom drugim ljudima za korištenje (Kwon).

U konvencionalnom osiguranju, kamata se pojavljuje direktno i indirektno. Direktno na način da se iznosi premija i isplaćenih šteta obično razlikuju, a indirektno iz razloga investicijskih aktivnosti osiguravajućih kompanija koje ulažu u poslove čiji prinosi su čista kamata. U islamskim finansijama postoji obavezujuće pravilo etičkog investiranja. Kao rezultat toga je zabranjeno investirati u djelatnosti koji nisu dozvoljene, kao što su promet i proizvodnja alkohola, hrane koja nije halal, odnosno zabranjena po šerijatu (Safder *et al.* 2010).

Police životnog osiguranja uključuju elemente štednje i investiranja, na čijim sredstvima konvencionalne osiguravajuće kompanije zasnivaju svoje poslovanje, na način da investiraju sredstva od skupljene premije u različite investicije koje uključuju prinose od kamata kao i investiranje u industrije koje su zabranjene šerijatom.

Kako bi se izbjegli elementarni kamate, novac iz investicionih fondova se investira u skladu sa islamskim finansijama na način da se prihodi ostvaruju od efekta same investicije a ne od efekta kamate.

2.2. Takaful osiguranje

Takaful Act iz 1984 je definisao takaful, kao koncept zasnovan na bratstvu, solidarnosti i uzajamnom pomoći koja obezbjeđuje uzajamnu finansijsku pomoć i asistenciju za participante u slučaju potrebe, a gdje su participanti uzajamno saglasni da svojom uplatom – donacijom (*tabarru*) doprinose toj svrsi.

Citat (*Takaful Act*, 1984):

... "takaful" means a scheme based on brotherhood, solidarity and mutual assistance which provides for mutual financial aid and assistance to the participants in case of need whereby the participants mutually agree to contribute for that purpose. "

„Contribution“ (doprinos) - predstavlja iznos koji participant plaća takaful operatoru po ugovoru o takaful osiguranju (Nacionalna banka Etiopije, 2020). Takaful je nastao kao potreba za osiguranjem, ali gdje će se elementarni neizvjesnosti, špekulacije i kamate koji su striktno zabranjeni, a prisutni kod konvencionalnog osiguranja, u potpunosti izbjeći i na taj način industriju osiguranja učiniti dostupnom dijelu populacije koja praktikuje islam.

Takaful osiguranje je koncept koji je prisutan na tržištu tek od 1979. godine, mada kao što je u uvodu rečeno, njegovi korijeni sežu u predislamsko doba. Ono što moderan takaful čini je institucionalni pristup poslovima osiguranja. Takaful upravlja fondovima za isplatu osiguranog događaja, pomoću profesionalnih lica koja za svoje usluge primaju plaću, ali njihov profit nije od osiguravajućih aktivnosti već od upravljanja rizikom. Uzajamna pomoć je glavni cilj takafula.

Da bi uzajamna pomoć bila adekvatna, neophodno je da značajan broj lica pristupi takaful osiguranju kako bi zajedno nosili rizik. Ovdje dolazimo i do ključnog elementa za razvoj takaful osiguranja a to je da što više lica bude uključeno u zajedničku šemu pokriva rizika. Naravno da bi se to dogodilo, neophodno je da se tržište upozna sa takafulom. Takaful je u suštini i komercijalna aktivnost, gdje operator dobija plaću za svoj rad iz ostvarene provizije ili učestvuje u raspodjeli ostvarenog profita kao nagradu za svoje usluge što opet zavisi od modela takaful osiguranja. I ovo je ključna stvar u takafulu, jer mora postojati i ekonomska opravdanost za dioničare koji osnivaju takaful kompanije. Takaful operater nije neko ko preuzima rizik na sebe već neko ko upravlja rizikom. Kao posljedicu toga imamo da se profit javlja iz aktivnosti upravljanja rizikom, a ne iz aktivnosti preuzimanja rizika.

Participanti kao osiguranici uzajamno osiguravaju jedan drugog u skladu sa principima solidarnosti, a uplaćeni doprinosi, što je ekvivalent premiji u konvencionalnom osiguranju, smatraju se uslovnom i neopozivom donacijom, uz poštivanje principa *tabarru*. To znači da

učesnici daju donaciju u jedinstveni fond za pokrivanje rizika kao uslov da bi imali pravo na koristi iz uzajamne pomoći kod osiguranog gubitka prouzrokovanog štetom.

2.2.1. Uzajamno osiguranje

Uzajamna saradnja je prvi princip koji takaful promovise u svom konceptu poslovanja (Hadžić i Avdić, 2009). Kako islamsko osiguranje djeluje na osnovu podjele odgovornosti, zajedničkog namirenja štete, solidarnosti, osnovna filozofija takafula se može uporediti sa udruženim ili uzajamnim osiguranjem gdje participanti skupljaju svoja sredstva zajednički, da osiguraju jedan drugog. Zbog ove sličnosti, bilo je prirodno da se oformi takaful kao poslovni pravni subjekt. Uzajamna pomoć se treba širiti na sve članove zajednice. Zaštita je jedna od osnovnih potreba društva. Uzajamnim osiguranjem pojedinac se pridružuje svim onima koji su izloženi sličnim rizicima kako bi lakše podnijeli terete.

Prema takaful šemi, participanti su saglasni da doniraju dio ili cijeli takaful prilog u određeni fond, što mu omogućava da ispuni svoju obavezu uzajamne pomoći. Davanje donacije je osnovu uslov da bi participant imao pravo da ostvari prednosti takafula u slučaju da se dogodi rizik koji je pokriven takafulom.

Tako stvoreni fond koristi se za ispunjavanje obaveze zajedničke garancije u slučaju da bilo koji od participanata pretrpi definisan gubitak. Iznos donacije nije proizvoljan već se utvrđuje aktuarskim metodama naročito ako je to slučaj kod generalnog takafula odnosno osiguranja imovine.

Takaful ugovor je u osnovi ugovor o saradnji i uzajamnoj pomoći. Fond pripada participantima, a takaful operater upravlja fondom kao povjerenik, a sve kako bi pružili pomoć ili kompenzaciju učesnicima u slučaju gubitka koji pretrpi bilo koji od participanata (Kazi Md).

Risk fondovi osiguranika djeluju na uzajamnoj osnovi, kojima upravlja takaful operater koji je u biti dioničko društvo. Ključna uloga dioničkog društva je ostvarivanje prihoda i povrata na uloženi kapital tako da se od operatora i očekuje da pravi profit. Takaful operater pruža stručnu pomoć, vodi računa o kompaniji i participantima u maniru dobrog domaćina, a naravano za svoje usluge prima naknadu koja opet zavisi od modela koji se primjenjuje. Glavne zainteresovane strane u takafulu su dioničari osiguravajućeg takaful društva i participanti, odnosno osiguranici.

2.2.2. Takaful participant

Participant predstavlja stranku koja na osnovu plaćanja doprinosa po osnovu ugovora o takafulu ima pravo na obaštećenje u slučaju pričinjene štete a na osnovu soldiranosti ostalih učesnika (Nacionalna banka Etiopije).

Takaful osiguranici, koji se u literaturi najčešće definišu kao participanti, su osiguranici islamskog osiguranja koji učestvuju u šerijatski usklađenom poslovanju uzajamnog pokrića rizika. Participanti uplaćuju ugovoreni fiksni doprinos u *Participants takaful fond*. Iznos uplate se utvrđuje aktuarskim metodama. Fond sadrži odvojeni fond za pokriće rizika ili rizični bazen iz kojeg se namiruju zahtjevi za namirenje osigurane štete kao i operativni troškovi. Participanti su zajednički vlasnici fonda. S tim u vezi takaful operateri imaju i drugačiji način računovodstvene evidencije poslovnih knjiga koje se značajno razlikuju od evidencije bilansnih pozicija kod komercijalnih osiguravajućih kuća. Iznos koji participanti uplaćuju nije premija u konvencionalnom smislu.

Participanti unose svoj rizik u zajednički fond i plaćaju određenu sumu koja je ekvivalent riziku koji unose. Svi koji uplate doprinose u fond ne dobijaju obeštećenje ili kompezaciju zauzvrat. Plaćanje obeštećenja zavisi od načina nastanka određenih osiguranih događaja zbog koji je fond uspostavljen. Novčana vrijednost odštetnog zahtjeva u slučaju štete je prethodno navedena u ugovoru što je uslov da bi se izbjegao element *gharara* ili neizvjesnosti. Naglasili bi ovdje da smisao takaful osiguranja i plaćanja donacije nije da se ostvari materijalna korist već je to doprinos da se druga lica koja imaju štetu namire. U Islamskoj filozofiji je naročito izražen socijalni karakter pomoći ugroženim osobama.

Participanti između ostalog imaju pravo i na ostvareni suficit nakon što se odbiju svi troškovi upravljanja fonda, kao i ostvareni profit od investicionog ulaganja iz fonda, ali isto tako trpe potencijalni deficit ili gubitak. Naravno u većini slučajeva pretpostavlja se da participant u toku obligacionog perioda nije ima isplatu štete, te je tako i ostvario pravo da učestvuje u raspodjeli ostvarene dobiti iz investicionih aktivnosti fonda.

2.2.3. Takaful operater

Takaful operater predstavlja pravni subjekt koji osniva i upravlja takaful fondom. Registruje se kao komercijalno društvo, sa svojim vlastitim dioničkim kapitalom. Dioničari ulažu osnovni kapital, registruju takaful kompaniju, formiraju potrebne upravljačke strukture, zapošljavaju adekvatno stručno osoblje i naravno svoju aktivnost prate i usklađuju uz tijelo koje se zove šerijatski odbor. Takaful operator upravlja investicijama po nalogu takaful participanta. Kao svako komercijalno društvo koje posluje na temelju ostvarivanja profita za dioničare, operator ima pravo na naknadu za usluge koje pruža za i u ime osiguranika.

U zavisnosti od primjenjenog modela, takaful operater služi kao agent (*wakeel*) za participanta ili kao preduzetnik (*mudarib*), ili kao oboje. U svim slučajevima, operator nema nikakva vlasnička prava nad takaful fondom. Aktiva takaful kompanije se dosta razlikuje od aktive konvencionalne osiguravajuće kuće, jer su kod takafula fondovi odvojeni i kao takvi su prikazani u bilansnim pozicijama takaful kompanije.

Slika 1. Bilans stanja Takaful kompanije

Statement of Financial Position

At 31 December 2022 (Audited)

	Shareholders		General Takaful		Family Takaful		Total		
	31 December 2022	31 December 2021	31 December 2022	31 December 2021	31 December 2022	31 December 2021	31 December 2022	31 December 2021	
ASSETS									
Cash and investments:									
Statutory deposit	5	125,000	125,000	-	-	-	-	125,000	125,000
Cash and balances with banks	6	7,101,530	7,806,996	11,714,450	11,359,413	3,051,068	2,906,857	21,867,048	22,073,266
Investments	7	4,286,812	3,518,485	3,471,570	3,544,404	873,912	1,179,695	8,632,294	8,242,584
Investment in an Associate	8	190,145	184,856	-	-	-	-	190,145	184,856
		11,703,487	11,635,337	15,186,020	14,903,817	3,924,980	4,086,552	30,814,487	30,625,706
Takaful and retakaful receivables	9	-	-	5,526,242	4,038,798	128,213	455,541	5,654,455	4,494,339
Retakaful providers' share of takaful liabilities	10, 12	-	-	5,527,056	4,675,790	330,129	322,472	5,857,185	4,998,262
Deferred acquisition costs	13	431,912	433,427	-	-	-	-	431,912	433,427
Property and equipment	16	61,565	85,814	-	-	-	-	61,565	85,814
Other receivables, accrued income and prepayments	15, 17	1,561,424	869,992	1,277,943	489,274	55,502	24,857	2,894,869	1,384,123
Retakaful providers' share of family takaful technical reserves		-	-	-	-	53,250	3,045,250	53,250	3,045,250
Right of use of asset	28	452,743	519,960	-	-	-	-	452,743	519,960
TOTAL ASSETS		14,211,131	13,544,530	27,517,261	24,107,679	4,492,074	7,934,672	46,220,466	45,586,881

LIABILITIES, PARTICIPANTS' FUNDS AND EQUITY									
Liabilities									
Takaful liabilities	10, 12	-	-	19,484,521	17,137,836	549,654	465,499	20,034,175	17,603,335
Unearned commissions	14	-	-	368,201	365,615	-	-	368,201	365,615
Family takaful technical reserves		-	-	-	-	3,673,956	6,288,150	3,673,956	6,288,150
<i>Payables and accrued liabilities :</i>									
Takaful and retakaful companies		-	-	3,725,438	3,397,677	194,578	929,206	3,920,016	4,326,883
Participants'	20	454,829	346,930	1,491,384	1,374,482	4,204	3,706	1,950,417	1,725,118
Others	28	1,153,713	1,022,405	1,240,864	1,168,660	17,441	55,622	2,412,018	2,246,687
Ijarah liabilities		477,515	529,525	-	-	-	-	477,515	529,525
Total liabilities		2,086,057	1,898,860	26,310,408	23,444,270	4,439,833	7,742,183	32,836,298	33,085,313
Participants' fund									
Surplus in participants' fund		-	-	1,291,064	564,910	54,764	79,490	1,345,828	644,400
Investments fair value reserve		-	-	(84,211)	98,499	(2,523)	112,999	(86,734)	211,498
		-	-	1,206,853	663,409	52,241	192,489	1,259,094	855,898
Equity									
Share capital	19	8,500,000	8,500,000	-	-	-	-	8,500,000	8,500,000
Statutory reserve	19	963,869	863,664	-	-	-	-	963,869	863,664
General reserve	19	200,000	200,000	-	-	-	-	200,000	200,000
Retained earnings		2,462,318	1,985,487	-	-	-	-	2,462,318	1,985,487
Investments fair value reserve		974	96,519	-	-	-	-	974	96,519
Treasury Shares		(2,087)	-	-	-	-	-	(2,087)	-
Total equity		12,125,074	11,645,670	-	-	-	-	12,125,074	11,645,670
TOTAL LIABILITIES, PARTICIPANTS' FUNDS AND EQUITY		14,211,131	13,544,530	27,517,261	24,107,679	4,492,074	7,934,672	46,220,466	45,586,881

Izvor: 2020 annual report Takaful International Company B.S.C

Kao što se vidi na slici, fondovi dioničara i participanata su odvojeni. Ukoliko takaful operater radi sa oba tipa osiguranja, ključno je da fondovi budu razdvojeni, tako da imamo fond dioničara, fond za generalni takaful, fond za *family* takaful. Unutar posebnih takaful fondova opet postoje razdvajanje fondova na fondove za pokrivanje rizika i fondove za investicijske aktivnosti.

2.2.4. Tabarru

Prema takaful ugovoru, osiguranici uplaćuju doprinos kao „*tabarru*“ u zajednički fond sa namjerom da svi participanti imaju pravo na finansijsku pomoć ili nadoknadu od fonda (Billah, 2019). Visina doprinosa se razlikuje od participanta do participanta na osnovu stepena rizika u generalnom takafulu i aktuarskog obračuna u porodičnom takafulu. Osiguranici (participanti) imaju pravo na raspodjelu viška koji nastaje radom zajedničkog fonda. Ne postoji jedinstven sistem koji bi vodio tretman suficita ili deficita. Takaful fond je poseban fond koji ne pripada takaful operateru (takaful kompaniji) niti njegovim dioničarima. Uopšteno govoreći, fond je u vlasništvu svih participanata koji su donirali novčane priloge u fond. Dakle, takaful je sličan uzajamnom osiguranju.

Koncept „*tabarru*“ (uplata doprinosa) je temelj takaful sistema. Riječ *tabarru* doslovno znači donacija (Obaidullah, 2005). To je princip „zajedničke odgovornosti i garancije“ takafula. Ovo je najvažniji faktor koji razlikuje takaful od konvencionalnog osiguranja. To je „*Amalus Saleh*“ ili dobro djelo participanta, kroz međusobno pomaganje. Osnovni koncept *tabarru* u takaful ugovoru razlikuje se od doslovnog razumijevanja *hibah* što je poklon ili *sadaquah* što je u biti milosrđe. *Tabarru* je u suštini donacija koja je uslovljena pružanjem pomoći i kompenzacije pretrpljene štete participantima takaful šeme. To je ujedno i obaveza plaćanja definisanog iznosa. Šerijat dozvoljava da donacija može biti ograničena ili podvrgnuta određenim odredbama i uslovima, te da se može dodijeliti u posebne svrhe.

Iz perspektive aktuara, *tabarru* je novčana uplata participanata u fond rizika koji će se na kraju koristiti za plaćanje određenih potraživanja participanata koji doprinose u fond. Fond rizika može isplatiti potraživanje samo participantima koji su uredno platili svoj *tabarru*. Iznos *tabarrua* treba da odredi aktuar, koji će ga odrediti koristeći model novčanog toka na osnovu prethodnog iskustva i tabele mortaliteta. Iznos *tabarrua* je fiksiran procjenom rizika koji participant donosi u takaful fond rizika.

Aktuar treba da pokuša da osigura da svi participanti pravično doprinose fondu rizika. *Tabarru* se matematički izračunava kako bi se dobio iznos uplate koji je dovoljan da pokrije rizik u skladu sa vjerovatnoćom potraživanja. Ovdje vidimo sličnosti sa premijom kod konvencionalnog osiguranja. U generalnom takafulu kao i porodičnom takaful poslovanju, *tabarru* je ugovor u kojem se participant slaže da donira unaprijed određeni postotak svog doprinosa u odnosno uplate u takaful fond.

Ovaj koncept eliminiše element *gharara* odnosno neizvjesnost iz takaful ugovora. Jedan od razloga zašto se konvencionalno osiguranje smatra nedozvoljenim u šerijatu je taj što postoje

elementi neizvjesnosti ili *gharara* u ugovoru o osiguranju. U konvencionalnom osiguranju, za određenu premiju, osiguranik je pokriven finansijskim gubitkom u slučaju nepredviđenog događaja. U ovom ugovoru, neizvjesni su i iznos finansijskog gubitka i da li će se osigurani slučaj dogoditi. Da bi se riješilo ovo pitanje, koncept *tabarrua* je ugrađen u takaful sistem, pri čemu se donacija uplaćuje u takaful fond.

Tabarru, prema takaful sistemu, je uplata donacije, odnosno besplatni doprinos u plemenite svrhe da pomognemo jedni drugima. Novac prikupljen od svakog člana ili participanta će se koristiti u svrhu pomoći kolegama participantima kojima je pomoć potrebna u skladu sa dogovorenim uslovima. To je princip zajedničke odgovornosti i zajedničke garancije participanta za lakše prevazilaženje gubitka od nastale štete. Gdje god da jedan od članova pretrpi gubitak koji je definisan ugovorom i podnese pravno valjan zahtjev za potraživanje namirenja štete, takaful operateri će izmiriti potraživanje korištenjem sredstava iz *tabarru* fonda. Kod retakafula, uplate doprinosa za retakaful se također plaćaju iz ovog fonda. U međuvremenu, sredstva iz fonda će biti investirana u poslove koji su usklađeni sa šerijatom. Islam prihvata i dopušta ovaj princip recipročnog kompenzacijskog pristupa i zajedničkog jamstva.

Cilj takafula je isplatiti pretrpljeni i definisani gubitak iz risk fonda. Svaki participant kome je potrebna zaštita mora imati namjeru da donira svoj novac drugim participantima koji se suočavaju sa poteškoćama. Stoga, takaful sistem predviđa da svaki participant doprinosi u fond koji se koristi za podršku jedni drugima dovoljan iznos za pokriće očekivanih potraživanja po namirenju štete. *Tabarru* je u svojoj osnovi diskrecion (neka desna ruka nezna šta je dala lijeva).

Međutim, posvećenost doniranju u takaful fond je neophodna kako bi se promovisala saradnja koju takaful želi postići. Obaveza plaćanja *tabarrua* je fundamentalna za islamsko osiguranje odnosno takaful (Kazi Md).

Namjera participanta u takafulu je da svojim uplatom pomogne drugim participantima u slučaju štete i sama namjera je ključna za takaful, dok kod osiguranika u konvencionalnom osiguranju osnovna namjera osiguranika je da može naplatiti vlastiti odštetni zahtjev i generalno njega ne interesuju drugi osiguranici.

2.3. General takaful – neživotno osiguranje

Takaful act of Malaysia iz 1984. godine klasifikuje dva glavna tipa islamskog osiguranja koji su identifikovani kao *General Takaful* (neživotno osiguranje) i *Family Takaful* (porodično osiguranje ili životno osiguranje).

...“*takaful business shall be divided into two classes—*

- (i) *family solidarity business which, in addition to all takaful business concerned with solidarity certificates shall include, in the case of any takaful operator, any*

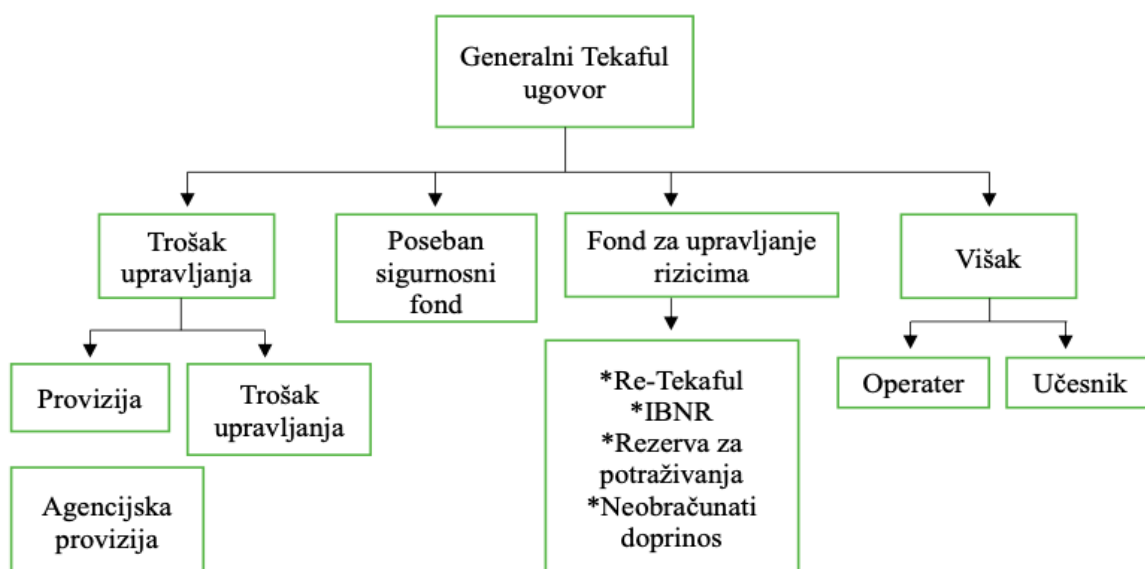
type of takaful business carried on as incidental only to the operator's other solidarity business; and

- (ii) *(ii) general business, that is to say, all takaful business which is not family solidarity business, and the re-takaful of liabilities, under takaful certificates shall be treated as takaful business of the class and type to which the certificates would have belonged if they have been issued by the re-takaful operator“ (Takaful Act, 1984).*

Islamske osiguravajuće kuće u svijetu nude dvije vrste osiguranja generalni i porodični takaful. Kod generalnog takafula koji se zasniva na ideji nadoknađivanja gubitka kod štete, pokriva se rizik koji je direktno vezan za imovinu. Pravna i fizička lica djeluju kao participant odnosno osiguranci, a doprinosi odnosno premije se plaćaju u generalni takaful fond iz kojeg se vrši namirenje eventualne nastale štete. Takaful operater djeluje kao povjerenik fonda. Iznosi doprinosa koji se plaćaju od strane participanta se periodično usklađuju u zavisnosti od tržišne vrijednosti predmeta koji se osigurava. U slučaju da se dogodi osigurani slučaj i da se izvrši isplata štete, participant nema pravo da potražuje dio iz ostvarenog profita iz investicionih aktivnosti fonda. Ovo opet zavisi od modela osiguranja koje koristi takaful operater (Muradova, 2022).

General Takaful pokriva gubitke od nezgode i oštećenja imovine u kratkom roku odnosno do godinu dana kao i obavezna osiguranja (osiguranje od autoodgovornosti). Ugovorom generalnog takafula osigurava se najčešće imovina koja je izložena riziku kao što su automobili, kuće, poslovne aktivnosti, roba, oprema i drugo. Isto kao i kod komercijalnog osiguranja, participant kod takaful osiguranja ako redovno osigurava vozilo i nema štete ima pravo na popust tako da doprinos za takaful osiguranje bude manji nego prethodnih godina.

Šematski prikaz 2. Organizacija Generalnog takafula



Izvor: Dr. Mohd Ma'Sum Billah (2019)

General takaful su u osnovi ugovori o zajedničkoj garanciji na kratkoročnoj osnovi (obično do godinu dana) koja obezbjeđuje međusobnu kompenzaciju u slučaju određene vrste gubitka (Kazi Md). Organizacija *General takaful* je osmišljena da zadovolji potrebu za zaštitom pojedinaca i organizacija u vezi sa materijalnim gubicima ili štetama nastalim kao posljedica različitih čovjekovih djelovanja i prirodnih katastrofa nanesenih imovini. Cjelokupni takaful doprinos participantata u ovim slučajevima udružuje se u *Participant Risk Fund* prema principu *tabarru*.

Takaful operator bi trebao biti *mudarib ili wakil* ili oboje ovisno o tome koji model takafula je usvojen. Takaful operator upravlja PIF-om (*participant investvent fund*) i PRF-om u ime participantata, a svoje usluge naplaćuje putem naknade ili udjela u dobiti koji proizilaze iz ugovora o partnerstvu (*Mudarabah*). *Family takaful* operater upravlja sa tri fonda, i to fondom dioničara, investicionim fondom participantata i fondom za rizik participantata.

Ovdje već vidimo glavnu razliku između generalnog i porodičnog takafula, što je u biti da generalni takaful operater upravlja sa dva fonda i to su: dioničarski fond i fond rizika participantata, dok kod *family takafula* imamo tri fonda: dionički fond, fond za rizike i fond za investicije. Dionički fond takaful operatera se sastoji od uplaćenog kapitala, naknadnih dokapitalizacija kao ostvarenih naknada za upravljanje i udjela u dobiti investicionog fonda. Svi troškove upravljanja rizikom kao i isplatu dividende dioničarima se isplaćuju iz tog fonda. Investicioni fond participantata čini dio koji se uzima iz uplate doprinosa participantata.

Ovim fondom upravlja takaful operater i za svoje usluge ostvaruje prihod u vidu naknada ili udjela u ostvarenoj dobiti. Fond rizika participantata se sastoji od uplaćenih donacija participantata čiji zadat je da pomogne svima participantima koji podnesu odštetne zahtjeve.

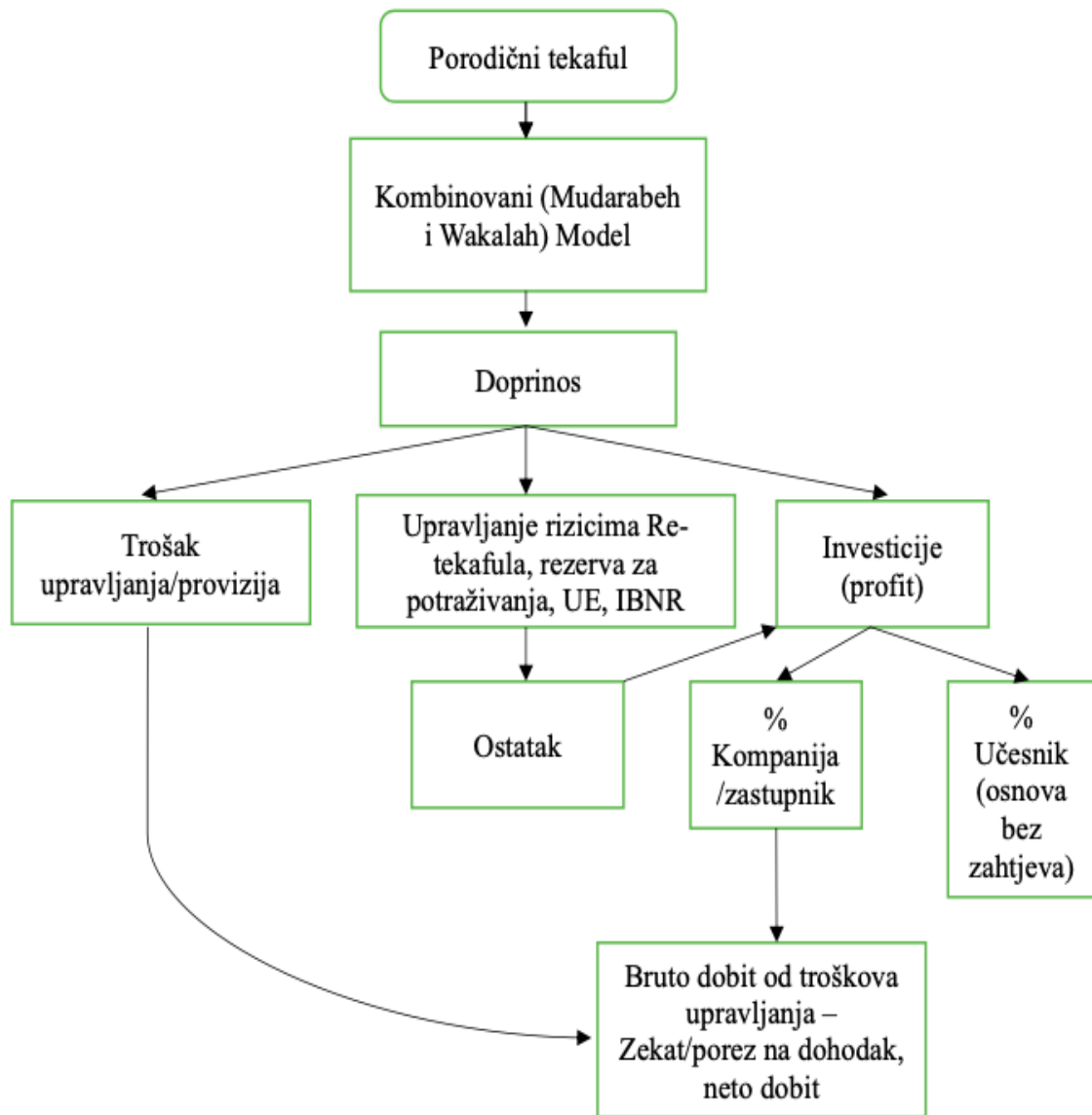
2.4. Family Takaful – životno osiguranje

Family takaful predstavlja šerijatski usklađenu alternativu životnom osiguranju. Porodični takaful ili životno osiguranje koje je odobreno po šerijatu, u principu, označava ugovor o osiguranju u svrhu zaštite udovica, siročadi i drugih zavisnih članova porodice od iznenadnog gubitka muža, oca ili staratelja (Hadžić i Avdić, 2009).

Porodični takaful daje naglasak na tome da on nije doslovno osiguranje nečijeg života već finansijska transakcija čiji je cilj da se zaštite lica koja zavise od osiguranika odnosno participanta u slučaju da se njemu nešto desi.

Osnovni ciljevi *family takafula* su da potiče participante da redovno štede, da omogući investiranje u skladu sa islamskim principima, i da omogući zaštitu nasljednicima koji ostanu bez skrbnika usljed smrtnog slučaja. Osim dugoročnih životnih osiguranja, *family takaful* nudi također i zdrastveno osiguranje, osiguranje od nezgode i štednju za školarinu.

Šematski prikaz 3. Porodični takaful



Izvor: Yuosef Abdullah Alhumoudi (2012)

Kod generalnog takafula, cijeli iznos uplaćene donacije od participanta se tretira kao donacija u svrhu zaštite i uplaćuje su u *participant takaful fond*. U skladu sa *tabarru* ugovorom, participant gubi individualna vlasnička prava u korist takaful fonda. Dok kod *family takafula* svi participanti su zajednički vlasnici risk fonda i potencijalni višak, pripada njima. U slučaju deficita, takaful osiguravajuća kuća je dužna da obezbjedi beskamnatnu pozajmicu *Quard hasan* u fond. Svaki participant ima pravo da traži iz fonda isplatu u određenim slučajevima, koji su jasno navedeni u ugovoru o takaful osiguranju. U poslovnom smislu, uplaćeni doprinosi uključuju štednju ili investicijske elemente kao dopuna elementu risk zaštite. Štedna komponenta nije donacija u zajednički risk fond, već uplata u odvojeni investicijski fond koji se odnosi kao fond učesnika za investicije (*participants investment fond - PIF*).

Za razliku od fonda za rizike, vlasnička prava investicijskog fonda ostaju kod svakog participanta zasebna. Ako posmatrano uopšteno, uplata doprinosa u porodičnom takafulu se može gledati više kao investicija nego kao donacija jer udjel povrata iz investicija je obično veći nego udjel iz zaštitnog dijela. Shodno tome, takaful operater je posebno zadužen za isplativo ulaganje doprinosa u ime participanata. Najvažnije je da generalni takaful i *Family takaful* djeluju po islamskim principima i svi njihovi proizvodi moraju biti odobreni od strane Šerijatskog odbora (Billah, 2019).

2.5. Beskamatna pozajmica – qard hasan

U takafulu kao i u konvencionalnom osiguranju imamo slučaj da stvarni iznos potraživanja za namirenje štete premašuje iznos koji je na raspolaganju u fondu rizika. U tom slučaju račun iz kojeg se namiruju odštetni zahtjevi dolazi u deficit. Obzirom da takaful operater nije vlasnik fonda za rizike, postavlja se logično pitanje kako će se deficit namiriti. Budući da su participanti kod takafula vlasnici fonda za rizike, a takaful operater je lice koje upravlja fondom, logično je da participanti trebaju pokriti deficit.

Tu imamo situaciju da je pokrivenost preko participanata moguća samo putem uplata koje će biti realizovane u budućnosti, za što treba vremena, a buduće uplate ne rješavaju problem trenutne nelikvidnosti. Zbog toga se očekuje da takaful operater obezbijedi beskamatni zajam koji se naziva *qard hasan*, a koji će se vratiti operateru od budućih uplata od strane participanata (Nacionalna banka Etiopije, 2020). Budući da zajam istovremeno povećava obaveze fonda za rizike, on ne umanjuje deficit, ali obezbeđuje likvidnost da se obaveze fonda mogu ispoštovati.

U većini zemalja, finansijska regulatorna vlast traži da takaful operateri obezbijede *qard hasan* ukoliko dođe do deficita u fondu rizika. *Qard hasan* je vrlo vidljiv i koristan za rejting operatora odnosno osiguravajuće agencije. Na taj način postoji instrument koji štiti interese participanata u slučaju deficita u takaful fondu zbog dostupnosti dovoljnih sredstava dioničara.

2.6. Šerijatski odbor

Poslovanje takaful preduzeća nadgleda nezavisno tijelo koji se naziva šerijatski nadzorni odbor ili vijeće. Uspostavljanje šerijatskog nadzornog odbora je preduslov za osnivanje takaful društva. Šerijatski odbor se sastoji od internih ili eksternih savjetnika koji su stručnjaci u tumečenja šerijata, i on osigurava poštivanje šerijatskih pravila i principa tokom svih operacija u pružanju takaful usluga i proizvoda.

U većini zakonskih pravila nedostaje precizna pravna podrška za uspostavljanje šerijatskih vijeća kao i nedostatak određenih pravila kako bi se osigurao njihov integritet. Kao rezultat toga, djelotvornost i provodivost ugovora koje zaključuje takaful operater kao i zakonitost njene prakse može biti predmet osporavanja. Trenutno samo u nekoliko zemalja koje su to

zakonski regulisale, postoji centralni šerijatski odbor. Opći autoritet koji funkcioniра kao najviši šerijatski odbor mogao bi osigurati dosljedno mišljenje o pitanjima islamskog osiguranja i time izbjeći zabunu među korisnicima takafula.

Centralni šerijatski savjet bi također mogao pružiti značajnu pravnu pomoć u cilju da se zakonski provodi poštivanje šerijata na sudovima. U dokumentu koji je uzdala Nacionalna Banka Etiopije broj STB/1/2020 a koji se odnosi na direktivu za odobravanje licence za rad takaful operatera se navodi:

- Takaful operator će imati Šerijatski odbor
- Šerijatski odbor će djelovati kao savjetodavno tijelo po pitanju šerijatskih principa koji se odnose na poslovanje takaful operatera
- Šerijatski odbor čine tri člana, od čega jedan mora biti ekspert u industriji osiguranja, jedan treba da bude ekspert u šerijatskom pravu, a jedan da bude ekspert iz oblasti finansijskih usluga
- Od takaful operatera se zahtijeva da prilagodi poslovni model koji je odobren od strane Šerijatskog odbora i potvrđen od strane Nadzornog odbora (Nacionalna banka Etiopije, 2020).

2.7. Takaful i konvencionalno osiguranje, komparacija

Osiguranje je ekonomski posao gdje pravno ili fizičko lice prenosi rizik na osiguravajuće društvo (Obaidullah, 2005). U konvencionalnom osiguranju osiguravač obezbjeđuje nadoknadu u zamjenu za određeni novčani iznos koji se zove premija i koji plaća osiguranik. Uplatom premije osiguranja, osiguranik svoj rizik prenosi na osiguravajuće društvo. Pri tome, osiguranik zamjenjuje neizvjesnost sa sigurnošću na račun plaćene premije. Premija se određuje prema učestalosti i ozbiljnosti rizika kao i prema iznosu osigurane sume. Osiguravajuća kompanija prima komercijalnu dobit kako od viškova kod osiguranja tako i od povrata od investicionih ulaganja. Ukratko, konvencionalno osiguranje se može smatrati poslom prodaje sigurnosti i zaštite za uplaćeni iznos od premije.

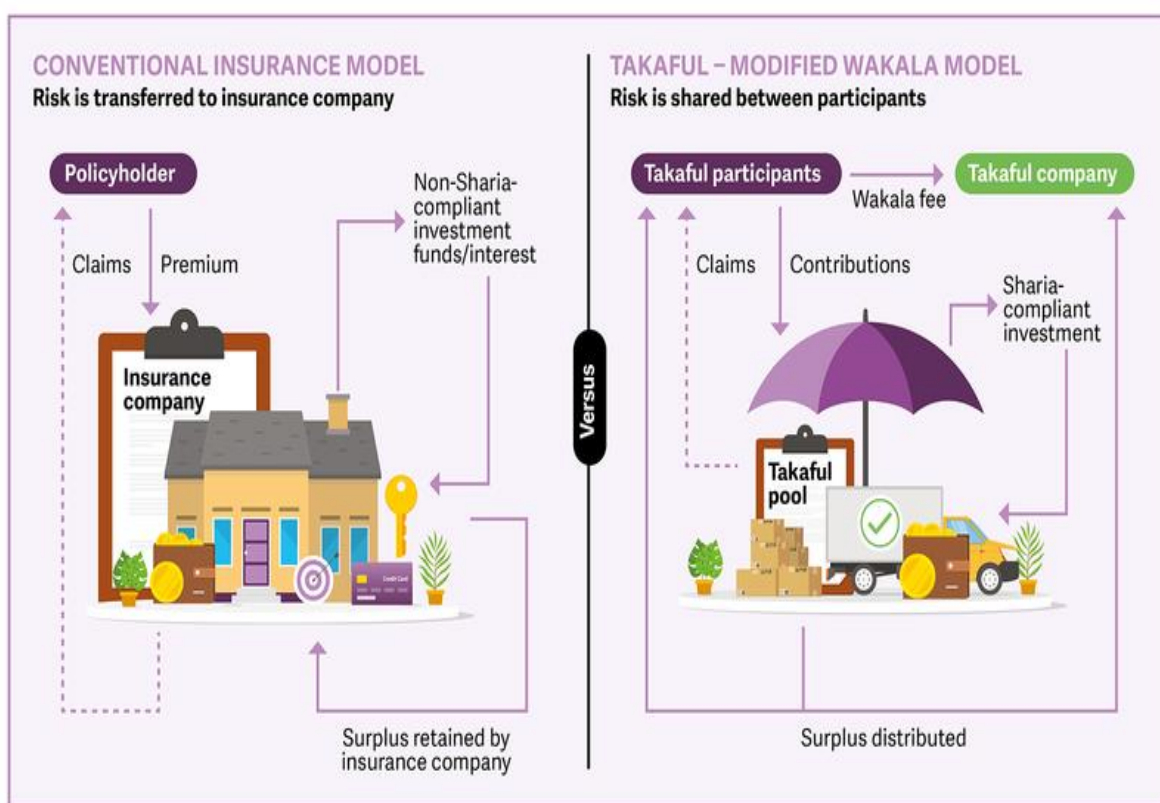
Jedna od ključnih razlika između takaful osiguranja i konvencionalnog osiguranja je to što se islamsko osiguranje zasniva na podjeli rizika umjesto na prenosu rizika. Korisnici takaful osiguranja međusobno osiguravaju jedni druge putem kolektivnog fonda rizika (Wahab *et al.*, 2007). Kod konvencionalnog osiguranja, plaćanje svih potraživanja ide isključivo na teret osiguravajućeg društva.

Bitna razlika između generalnog takafula i tradicionalnog osiguranja imovine je metod procjene osigurane imovine. Kod komercijalnog osiguranja, osiguravajuća kuća izdaje policu osiguranja osiguraniku na kojoj je naveden iznos procjenjene vrijednosti osigurane imovine. To znači da će u slučaju totalne štete biti naplaćen iznos koji je naveden na polici osiguranja, a u slučaju djelimične štete može biti isplaćen iznos koji će biti možda veći ili manji od iznosa stvarne štete. Stvarna vrijednost osiguranog objekta u trenutku kada se desi šteta može biti manja ili veća od iznosa koji je naveden na polici, što zavisi od tržišnih

kretanja. U Islamskom osiguranju, ovaj način nije prihvatljiv je se stvara situacija neizvjesnosti. S tim u vezi, takaful operateri praktikuju metodu periodične procjene osigurane imovine u cilju da se izbjegne po njihovom mišljenju nelegalno bogaćenje jedne od strana na štetu druge strane. Primjenom ove mjere takaful operateri eliminišu kontradikcije između iznosa kompenzacije za štetu i tekuće tržišne vrijednosti osigurane imovine. Naravno ovo zahtjeva da se u skladu sa periodičnom procjenom nekretnine vrši i usklađivanje iznosa doprinosa koji participan plaća za tekafu osiguranje (Muradova, 2022)

Obaveza obeštećenja je u okviru fonda rizika u slučaju takafula. Samo u slučajevima kada potraživanja premašuju uplaćene doprinose kao i akumulirane rezerve u fondu rizika, takaful operater može biti u obavezi da obezbijedi *qard hasan*, koji mora biti vraćen od strane participanata iz budućih doprinosa.

Slika 2. Konvencionalno vs takaful osiguranje



Izvor: Theactuary (2023)

Kod takaful osiguranja, sredstva skupljena u fond rizika zajednički poseduju svi participanti koji dijele dobit i snose manjak. Kako takaful operator ne preuzima rizik kao konvencionalno osiguravajuće društvo, ne treba ga posmatrati kao osiguravača, već kao operatera koji upravlja takaful operacijama, uključujući posebno aktuarski obračun preuzimanja rizika, investiciona ulaganja kao i obradu zahtjeva za isplatu šteta. Kao rezultat toga, takaful operator generiše prihod od naknada ili učešća u podjeli ostvarene dobiti, a koji je određen primijenjenim poslovnim modelom, dok kod konvencionalnog osiguravača višak, odnosno

pozitivna razlika između uplaćenih premija i isplaćenih šteta, je glavni izvor profita za konvencionalnu osiguravajuću kuću.

Još jedna odlučujuća razlika u odnosu na konvencionalno osiguranje je da svi takaful proizvodi i operacije moraju biti u potpunosti usklađeni sa šerijatskim pravom. Osiguravajuće kuće koje rade po principima konvencionalnog osiguranja prikupljena sredstva od premija investiraju u poslove čija dobit je zasnovana na kamatama, a i same investicije mogu biti korištene u djelatnosti koje nisu u skladu sa šerijatom (Safder *et al.* 2010). Takaful osiguravajuće kompanije se, nasuprot tome, obavezuju da će investicije biti isključivo beskamatne, a ulaganja da će biti šerijatski usklađena. Profit koji se ostvari investicijom se ne može zasnivati ni na kakvom komercijalnom poslovanju koje je u suprotnosti sa šerijatskim pravom.

Šematski prikaz 4. Komercijalno vs takaful osiguranje

	Takaful Osiguranje	Komercijalno osiguranje
Ideja osiguranja	Uzajamna pomoć	Komercijalni cilj
Vlasništvo	Fond pripada osiguranicima	Fond pripada osiguravajućoj kući i dioničarima koji ne moraju biti osiguranici
Uloga osiguravajuće kuće	Isključivo agent	Vlasnik, dioničar
Podjela rizika	Dijeli se između osiguranika	Prenosi se sa osiguranika na osiguravajuću kompaniju
Neizvjesnot (gharar)	Raspodjela profita je jasno definisana u ugovoru o osiguranju	Osiguranici nisu informisani kako će se profit raspodijeliti i gdje će se sredstva investirati
Kocka (maysir)	Osiguranik može očekivati povrat dijela uplaćenih donacija iz prihoda fonda, mimo odštetnih zahtjeva	Isplata je isključiov po odštetnom zahtjevu, tako da osiguranik gubi premiju. U slučaju odštetnog zahtjeva, osiguravajuća kuća može povećati izns premije koju plaća osiguranik

Kamata (riba)	Prikupljena sredstva se ne mogu investirati u kamatonosne instrumente	Prikupljena sredstva se investiraju u projekte čiji prihod je zasnovan na kamati.
Profit	Osiguranici odnosno lica koja plaćaju u fond su zajednički vlasnici viška koji se pojavi i koji se njima vraća	Profit iz fonda pripada dioničarima osiguravajuće kuće

Izvor: Autor završnog rada

Ulaganja u igre na sreću, proizvodanju hrane koja nije dozvoljena šerijatom, u preduzeća koja proizvode ili distribuiraju alkohol ili u proizvodnju oružija, je posebno zabranjena. Kako bi osiguranje bilo dozvoljeno po šerijatskom pravu, koristi se koncept *tabarru*.

Takaful se zasniva na ugovoru o donaciji koji omogućava usklađenost sa šerijatom kao rezultat toga, participanti plaćaju doprinose u vidu uslovne donacije umesto premija. Na ovaj način, islamsko osiguranje otklanja probleme *gharara* i *maisira* koji su prisutni kod konvencionalnog osiguranja.

Transparentnost je takođe ključni princip čitavog takaful sistema. Ista je neophodna kod svih islamskih modela osiguranja gdje su fondovi učesnika i dioničara odvojeni. Fondovi za rizike i investicioni fondovi su takođe odvojeni. Stoga se viškovi i deficiti iz osiguranja ne mogu prenositi između različitih fondova. U konvencionalnom osiguranju, višak osiguranja pripada osiguravajućoj kompaniji što rezultira da generalno ne postoji ozbiljna razlika između fondova.

U cilju maksimizacije profita za dioničare, premijom rizika se upravlja komercijalno u konvencionalnom osiguranju. U takafulu, međutim, deficit se prije svega apsorbira rezervama, zatim beskamatnom pozajmicom *qard hasan* i na kraju povećanjem uplata doprinosa. Bez obzira na visinu premije, višak osiguranja se dijeli između participanata srazmjerno njihovim doprinosima. Na taj način se preskupe premije konvencionalnih osiguravača mogu studiozno izbjeći. Koncept takafula promoviše adekvatnost i uključuje pravila pravičnosti, pravde i etike u element profita.

Bitno je navesti da konvencionalno osiguranje i takaful koriste drugačiju terminologiju u svom poslovanju. Lice koje plaća premiju kod konvencionalnog osiguranja naziva se osiguranik, dok kod takaful osiguranja, on se naziva participant (*takaful participant* - TP). Osiguravajuća kompanija sama po sebi predstavlja operatera, a ne osiguravatelja i stoga je

označen kao takaful operater (TO). U takafulu participanti ne plaćaju premije već doprinose ili donacije, a u skladu sa konceptom *tabarru'*.

Autor Mohammed Obaidullah, u svojoj knjizi *Islamic Financial Services* navodi glavne razlike između konvencionalnog i islamskog osiguranja (Obaidullah, 2005):

- Konvencionalno osiguranje je zasnovano na profitnom motivu i ima za cilj maksimizirati povrat dioničarima. Posao osiguranja je, u suštini, u vlasništvu dioničara osiguravajućeg društva. Islamsko osiguranje, s druge strane, zasniva se na motivu dobrobiti i zaštite zajednice.

Sama djelatnost osiguranja je neprofitna. Osiguravač se sada zove takaful operater koji prima pravičnu naknadu, bilo kroz udio u prinosima na investicionim ulaganjima ili putem agencijskih provizija. Poslovanje osiguranja je u vlasništvu osiguranika, a kompanija operatera djeluje kao agent menadžer.

- U slučaju konvencionalnog osiguranja, dobit osiguravača uključuje osiguravajući višak, koji je razlika između ukupne primljene premije i ukupnih potraživanja i beneficije isplaćene osiguranicima. U suštini, profit sastoji se od suficita od osiguranja plus prihod od ulaganja. Distribucija od dobiti ili višak je upravljačka odluka koju donosi menadžment osiguravatelj. Kao rezultat toga, postoji sukob interesa između dioničara osiguravajućeg društva i osiguranika.

U slučaju islamskog osiguranja, s druge strane, operater nema potraživanja u vezi sa suficitom. Takaful ugovor, a ne menadžment kompanije operatera je taj koji navodi unaprijed kako i kada će profit biti raspoređen. Malo je prostora za sukob između interesa dioničara kompanije operatera i osiguranika.

- U slučaju konvencionalnog osiguranja, izvori zakona i propisa postavljeni su od strane države i napravljeni su od strane čovjeka. U slučaju islamskog osiguranja, zakoni i propisi su zasnovani na božanskim otkrivenjima. Manifestacija ovoga je pravo na osiguravajuću kamatu koje je dodijeljeno nominiranom apsolutno u konvencionalnom životnom osiguranju. Isto je, međutim, određeno islamskim principima nasljeđivanja (*faraid*) u slučaju islamskog osiguranja.
- Kao i u slučaju osiguravača, osiguranik ili osiguranici mogu biti vođeni motivom profita. Na primjer, u konvencionalnom osiguranju, osiguranik se može odlučiti između namirenja originalnog troška ili trošak zamjene kao osnova procjene i potraživanja u skladu s tim da li su ili nisu izabrali da obnove imovinu. U islamskom osiguranju, međutim, osiguranici ne mogu "zarađivati" od osiguranja i imaju pravo na naknadu samo za popravku, rekonstrukciju ili zamjenu.
- U konvencionalnom osiguranju investiranje premija je u potpunosti na nivou diskrecionog prava osiguravača bez učešća osiguranika. Kao takva, investicija obično uključuje zabranjene elemente *riba* i *maisir*. U islamskom osiguranje, s druge

strane, takaful ugovor precizira kako i gdje premije bi se investirale. Po definiciji bi takva investicija isključila zabranjena područja.

- U slučaju raspuštanja kod konvencionalnog osiguranja, rezerve i višak pripadaju dioničarima. U slučaju raspuštanja islamskog osiguranja, rezerve i višak bi se mogao vratiti učesnicima ili donirati u dobrotvorne svrhe. Većina intelektualaca bi više podržali ovaj drugi način delovanja.
- Islamsko osiguravajuće društvo ima dodatnu obavezu za godišnju isplata zekata.

3. MODELI TAKAFUL OSIGURANJA

Teoretski, takaful se percipira kao kooperativno osiguranje, gdje participanti doprinose u zajednički fond, ali je komercijalizacija takafula proizvela nekoliko modela islamskog osiguranja, od kojih svaki odražava različito iskustvo, okruženje i drugačiju pravno tumačenje šerijata (Waheed, 2010).

Takaful se originalno posmatra kao neprofitan aktivnost, jer je cilj uzajamna pomoć, međutim ne postoji razlog zbog čega takaful se ne bi posmatrao i kao komercijalni posao. Osnovi uslov koje se treba ispuniti da bi takaful bio prihvatljiv investitorima je da ipak generiše neku dobit koja naravno treba da bude šerijatski usklađena. Kako bi se našao kompromis između potrebe za osiguranjem, šerijatskom usklađenosti i komercijalnim ciljevima investitora pronađena su rješenja u pristupu poslovnog poduhvata i kreirani su modeli za rad sa takaful osiguranje,

Postoje različiti takaful modeli u praksi širom svijeta i šerijatski intelektualci su identifikovali različite probleme koji se odnose na svaki model. Svaki model podrazumijeva različita prava i obaveze između takaful operatera i takaful participanta. Međutim, svi poslovni modeli teže istom cilju zajedničkog dijeljenja individualnih rizika u tu svrhu smanjenja izloženosti riziku svakog pojedinačnog učesnika u odnosu na određeni gubitak.

Ne postoji evidentna pravna prednost jednog poslovnog modela u odnosu na drugi. Shodno tome, takaful operateri svoju odluku o tome koji poslovni model će usvojiti zasnivaju više na svojoj ekonomskoj održivosti nego na pravnim faktorima.

U nekim zakonodavstvima, postoje i regulatorna ograničenja koja se odnose na primenljivost poslovnih modela. Na globalnom nivou, primjenjuju se dva standardna modela, odnosno *mudaraba* model i *wakalah* model. Treći model koji preovlađuje u praksi je kombinacija *mudaraba* i *wakalh* modela. Četvrti i najnoviji model koji dobija na popularnost je model vakufa. U principu, poslovni modeli se razlikuju isključivo u vidu naknade koja pripada takaful operateru. Razvoj poslovnog modela zavisi uglavnom od regije u kojoj se primjenjuje. Svi modeli se zasnivaju na glavnom principu *tabarru*, odnosno donacije, i svi su u potpunom skladu u pogledu odnosa među takaful participantima. Ono što čini razliku je definicija odnosa između operatera i participanta.

Prema modelu *mudharabe*, takaful operater predstavlja osiguravajuće društvo, a takaful participanti obezbjeđuje potreban kapital za rad. Ovaj model podrazumijeva da se ostvareni profit dijeli između operatera i participanta. U skladu sa *wakalah* modelom, takaful operater djeluje kao agent u ime participanata. Prema ovom ugovoru, operater prima naknadu za svoje usluge. U kombinovanom modelu se koristi *wakalah* aranžman za poslove osiguranja, dok se *mudharaba* primjenjuje kod aktivnosti koje se odnose na investiciona ulaganja.

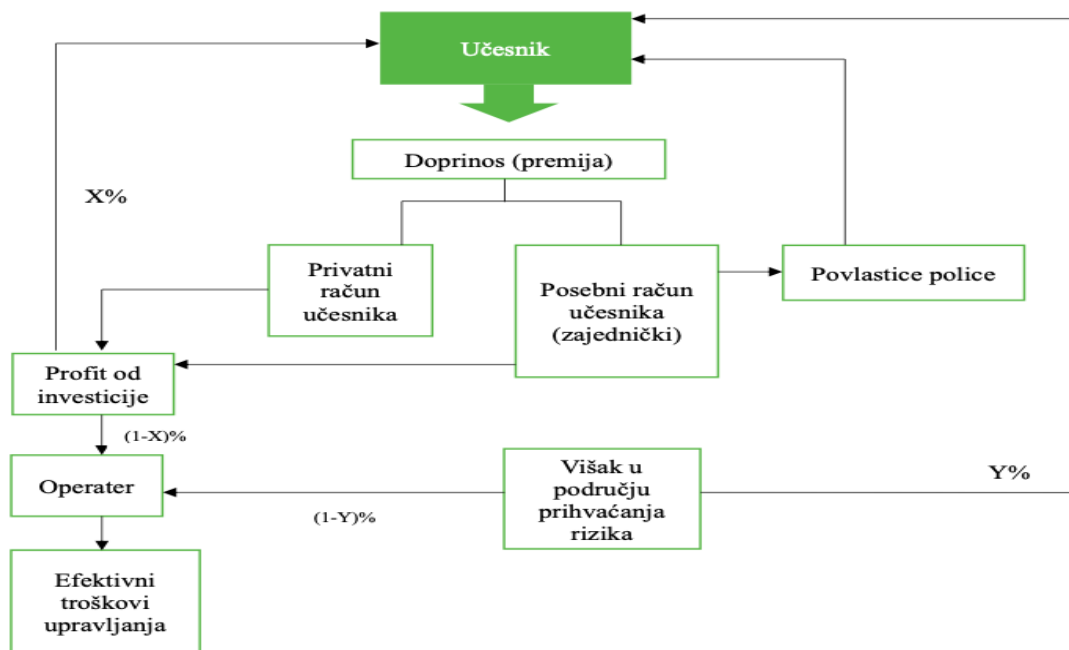
Shodno tome, takaful operater svoje usluge naplaćuje iz naknade za upravljanje, ali i udjelima u ostvarenom profitu od investicionih ulaganja. Kod vakufskog modela, odnos između operatera i participanata uspostavlja se putem povjerenja ili preko vakufskog fonda. Povjerenički fond je u početku kreiran od strane dijela dioničarskog fonda. Kombinovani model se zatim primjenjuje za osiguranje i investiciona ulaganja.

3.1. Mudarabah model

U islamskim finansijama *mudaraba* je poslovni ugovor između dvije strane gdje jedna strana obezbjeđuje kapital a druga strana obezbjeđuje stručno znanje. Profit koji se ostvari iz ovog ugovora se dijeli između vlasnika kapitala i menadžera u skladu sa unaprijed ugovorenim omjerom. Gubitak pada na teret vlasnika kapitala, osim ako isti nije izazvan lošim upravljanjem menadžera.

Model *mudarabe*, koji je također poznat kao model podjele dobiti, zasniva se na ugovoru principal-manager (Hafiz Ali). Model je uveden na malezijsko tržište 1984. godine i sada se uglavnom primjenjuje u azijsko-pacifičkom regionu.

Šematski prikaz 5. Mudharaba model



Izvor: Gönülal, S. (2013)

U ovom modelu, takaful participanti se pojavljuju kao lica koja obezbjeđuju novčani kapital (*rabb al maal*) u formi donacije, a takaful operator djeluje kao preduzetnik (*mudarib*) koji ima potrebne kompetencije, znanje i vještine za upravljanje kapitalom, tačnije fondom rizika, odnosno investicionim fondovima u slučaju porodičnog takafula. Ovaj model se zove još i *tijari* model jer djeluje na komercijalnoj poslovnoj osnovi (Billah, 2019).

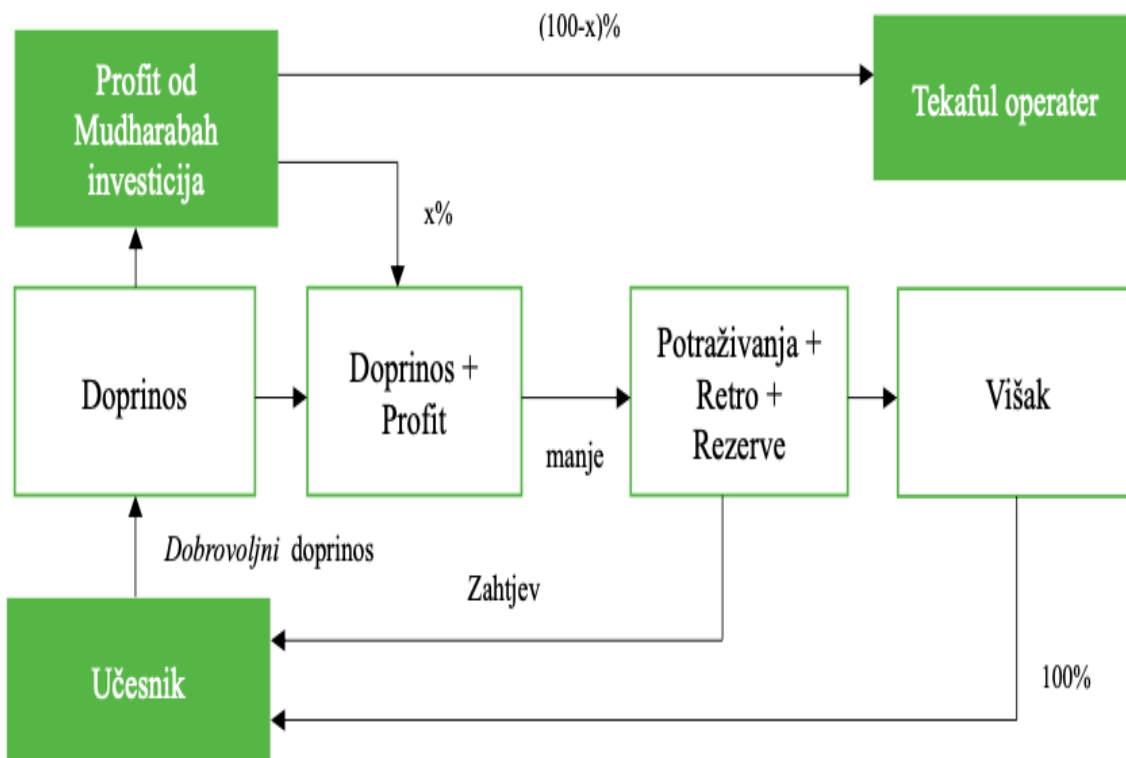
Dioničari osnivaju takaful osiguranje i definišu poslovni model *mudarabe*. Uloga takaful operatera je upravljanje sredstvima koja su u vlasništvu takaful participanta. Dobit koja se ostvari takaful aktivnostima dijeli se između participanata i operatera po unaprijed dogovorenom omjeru. Omjer raspodjele dobiti se određuje i odobrava na Šerijatskom odboru takaful kompanije i donosi se uvijek unaprijed za sljedeću poslovnu godinu. Prema ugovoru o *mudarabi*, ostvarena dobit se dijeli, ali gubitke snose isključivo participanti kao vlasnici kapitala - *rabb al maal*. U slučaju gubitka, troškovi operatera kao *mudariba* se ne mogu isplatiti. Ukoliko se desi gubitak, takaful operater je u obavezi da obezbijediti *qard hasan* - odnosno beskamatnu pozajmicu i na taj način kompenzira deficit u rizičnom fondu. Povrat pozajmice će se desiti iz budućih uplata participanata. Ovaj model omogućuje takaful operateru da dijeli profit iz investicionih aktivnosti, ali ne dijeli višak koji se ostvari u fondu za pokriće rizika. Višak je razlika između uplaćenih donacija i isplaćenih odštenih zahtjeva. Obzirom da je profit operatera isključivo iz podjele profita kod investicionih aktivnosti, ovaj model nije u potpunosti komercijalno prihvatljiv za dioničare. Naravno, ovdje imamo opet važan element a to je koju vrstu takafula operator radi, jer ima razlike kod prihoda kod generalnog takafula i porodičnog takafula.

U čistom *mudaraba* modelu, profit predstavlja pozitivnu razliku od investicionih ulaganja, baš kao i kod konvencionalnog osiguranja. Međutim, poznavaoši šerijatskog prava smatraju da postoji problem u uzimanju viška od osiguranja radi profita. Shodno tome, u praksi postoje i modeli *mudarabe* koji upućuju na profit koji se odnosi isključivo na prihode od ulaganja. Ti modeli su izvodljivi u porodičnim takafulima gdje se uglavnom radi o investicionim aktivnostima. Kod generalnog takafula, model *mudarabe* bez podjele profita u ostvarenim viškovima praktično nije izvodljiv s obzirom da je omjer za generisanje investicionog profita relativno mali.

Pozivajući se na čisti model *mudarabe* generalnog takafula, doprinosi od participanata kao i prihodi od investicionih aktivnosti koriste se prvenstveno za kompenzaciju potraživanja po osnovu odštetnih zahtjeva, plaćanje retakaful rashoda, formiranje rezervi i drugih troškova proisteklih na osnovu odštetnih zahtjeva. Iznos koji ostane nakon svih odbitaka, predstavlja višak koji se dijeli između operatera i participanata. U slučaju da se pojavi deficit, takaful operater obezbjeđuje *qard hasan* – beskamatnu pozajmicu. Troškovi upravljanja osiguravajućom kompanijom, odnosno sve troškove upravljanja i marketinga pokrivaju dioničari kompanije u zamjenu za njihov profit u surplusu osiguranja i profit iz investicionih aktivnosti. Dioničari osiguravajuće kuće odnosno takaful operatera mogu ostvariti profit samo kada imaju svoj udio u ukupnom iznosu ostvarenih višaka koji premašuje troškove upravljanja takaful preduzećem.

Međutim, imamo također *mudaraba* aranžmane koji omogućavaju operaterima da naplaćuju svoje operative troškove i troškove takaful fonda prije nego što se izračuna ukupni višak. Ova praksa nije u skladu sa konceptom *mudarabe*.

Šematski prikaz 6. Mudarabah model



Izvor: Mohammad Mahbubi Ali, (2023)

Iz perspektive takaful operatera, kod modela *mudarabe* tačka rentabilnosti se postiže dosta kasno jer je potrebno vrijeme da se prikupi dovoljno sredstava od kojih bi se ostvario prihod od investicijskih aktivnosti. Profit za dioničare nije fiksno u novčanom smislu s obzirom da se radi o procentualnom iznosu. Međutim, ostvareni prinosi su često veći nego u drugim poslovnim modelima. Što se tiče takaful participiranja, ovaj model se može smatrati veoma dobrim modelom. Prema uobičajenom aranžmanu *mudarabe*, participanti ne plaćaju direktno troškove operatera. Svi njihovi doprinosi su u prvom redu namjenjeni za isplatu potraživanja po osnovu štete. Jedino, ukoliko se ostvari prihod iz investicija, takaful operater ima pravo na kompenzaciju za svoje usluge. I tek kada je udio operatera u ostvarenom višku, odnosno sam višak dovoljan, operater uzima profit. Ipak, postoji nekoliko stvari koje se tiču šerijatske usklađenosti, posebno u pogledu osiguravajućeg viška, *mudarabe* modela za takaful.

Pojedini intelektualci u ovom poslovnim modelu vide problem u tome da doprinos u obliku *tabarru'* ne može istovremeno biti kapital kod *mudarabe*. Koncept *tabarru'* predstavlja jedan od glavnih principa islamskog osiguranja. Raspodjela dobiti po osnovu ugovora sa rizičnim fondom koji se sastoji od donacija može biti problem i suprotna je njegovoj početnoj

kooperativnoj prirodi. Koncept *mudarabe* je dobar za islamsko bankarstvo, ali možda i nije najbolje rješenje za takaful.

Imamo također i problem kod podjele viška od osiguranja. Učešćem u viškovima kod osiguranja, takaful operater u principu radi slične poslove kao i konvencionalno osiguravajuće društvo. U konvencionalnom osiguranju rizik se prenosi na osiguravača koji zauzvrat zadržava višak od uplata premije i isplata šteta, ali i snosi deficit. U takafulu rizik treba objediniti i podijeliti među participantima tako da im pripada svaki višak po osnovu osiguranja.

Međutim, u zajedničkom modelu *mudarabe*, dioničari imaju pravo na dio viška od aktivnosti osiguranja. Ono što to još pogoršava je činjenica da dioničari osiguravajuće kompanije dijele samo dio viška osiguranja, ali ne snose nikakav deficit osiguranja. Deficit se namiruje iz beskamatne pozajmice, koja se opet vraća od budućih uplata od strane participanta.

Ne ulazeći u mišljenje većine šerijatskih učenjaka, zbog čega je dijeljenje suficita u osiguranju ozbiljno dovedeno u pitanje, postoji i ekonomski argument protiv podjele suficita: učešćem u suficitu, profit takaful operatera se povećava u odnosu na ostvaren višak. Shodno tome, operater se motiviše da maksimizira višak, a samim tim i nivo uplata doprinosa. Sa stanovišta participanta, njihov optimalni cilj je da pozitivna razlika između donacija i odštetnih isplata teži ka nuli, s obzirom na to da je akumuliran adekvatan iznos rezervi. Višak se stvara ako su doprinosi takaful participanta fiksirani iznad njegovog ekvivalenta rizika.

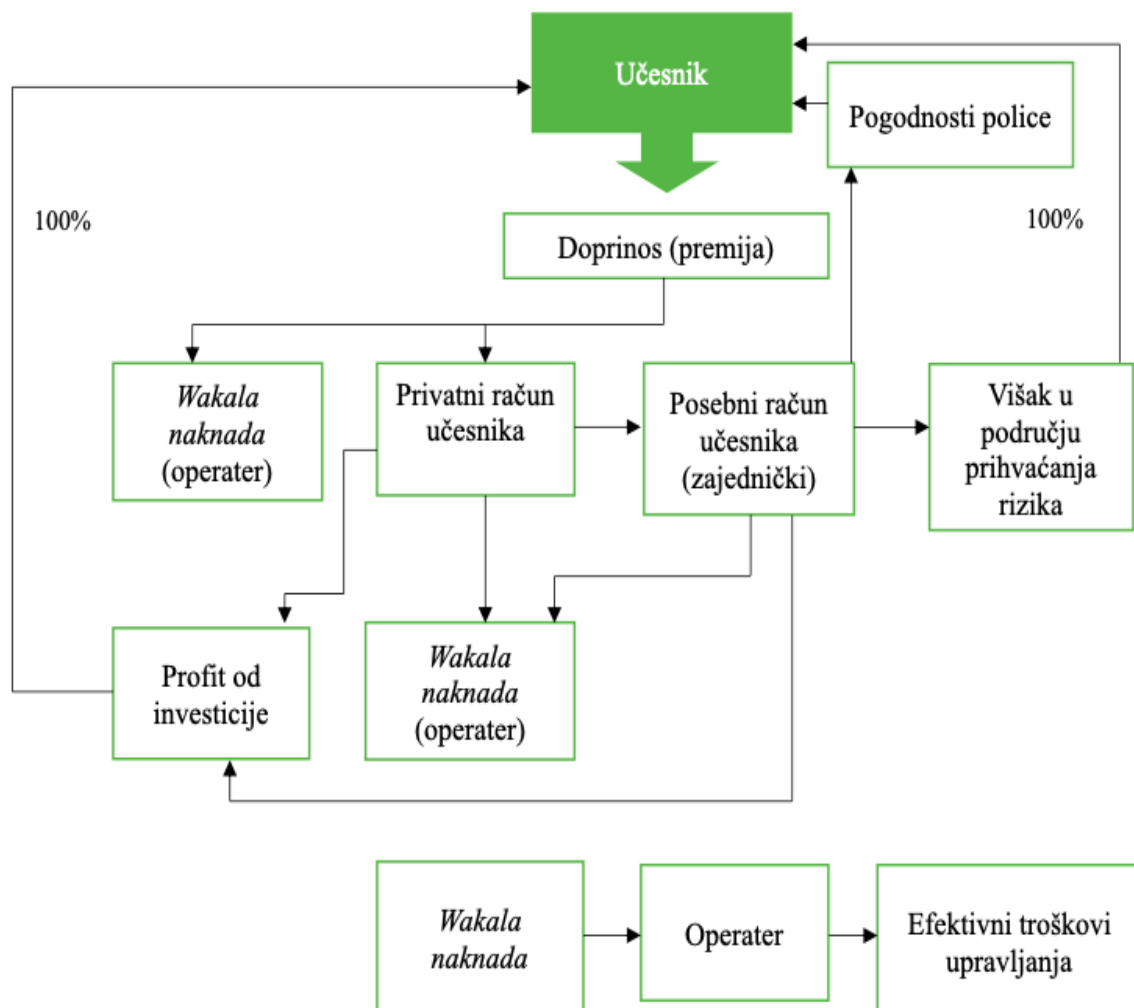
Najveće pitanje šerijatskih intelektualaca u ovom kontekstu je taj višak koji se pojavi kada su uplaćeni doprinosi veći od isplaćenih šteta kod osiguranja, a koji sam po sebi ne predstavlja profit. Prema tome, *mudaraba* ili tačnije koncept podjele u profitu se praktično ne može primijeniti. Suficit osiguranja je rezultat uplaćenih doprinosa – donacija (premije) umanjnih za potraživanja, retakaful troškove, rezerve i ostale operativne troškove. Prema tome, to ne treba smatrati profitom, već ekscesom zbog povoljnih uslova koji dovode do manjeg broja odštetnih zahtjeva nego inače. A *mudarabah* aranžman ima za cilj stvaranje profita koji se može podijeliti između poduzetnika i dobavljača kapitala. Kao posljedica toga, praksa *mudarabe* u vezi sa osiguranjem se čini upitnom jer višak u osiguranju po samoj definiciji nije profit. Sljedeće pitanje u vezi sa modelom *mudarabe* tiče se proizvoda *qard hasan*. U poslovnom modelu *mudarabe*, takaful operater je u obavezi da odobri *qard hasan* u slučaju da postoji deficit u takaful fondu. Ova praksa je, međutim, kontradiktorna po definiciji ideja *mudarabe* kao ugovora o podjeli dobiti. To se može smatrati iracionalnim od strane operatera kao preduzetnika (ili *mudariba*) za kojeg se očekuje da bude garant za participante čiji doprinosi su u stvari radni kapital.

3.2. Wakalah model

Kod prethodnog modela, vidjeli smo da postoje određena pitanja koja su otvorena kako sa šerijatskog aspekta, tako i sa aspekta komercijalnog poslovanja. To je bio povod da se šerijatski i finansijski stručnjaci aktivnije uključe i definišu novi model, koji bi na neki način omogućio bolju usklađenost sa

Wakalah model je zasnovan na aranžmanu *principal-agent*. U agencijskom ugovoru, prava ili poslovi se delegiraju agentu koji djeluje u ime nekog drugog. On je zadužen da svojim znanjem, kompetencijama i sposobnostima doprinese ispunjavanju svojih dužnosti. Razvoj *wakalah* modela započeo je u Sudanu i Bliskom istoku, gdje se također još uvijek široko koristi.

Šematski prikaz 7. *Wakalah* model



Izvor: Gönülal, S. (2013)

U *wakalah* modelu, takaful operater djeluje kao *wakeel* ili agent po nalogu participanta koji preuzimaju ulogu principala. Participanti su stvarni vlasnici takaful fonda. Operater upravlja rizicima i investicionim ulaganjem te kompenzira svoje usluge na osnovu ugovora gdje se unaprijed ugovora naknada, odnosno *wakalah fee*. Naknada se javlja u obliku apsolutnog iznosa ili u obliku procenta.

Međutim, naknada u procentima odnosi se na promet od doprinosa ili investicionih fondova, kao što je procenat od donacija učesnika ali se ne odnosi na dobit takaful preduzeća, kao u *mudarabah* modelu. Shodno tome, naknada koja se odbija od doprinosa participanta na početku ugovora mora pokriti sve troškove upravljanja rizicima kao i isplatu dividende za dioničare. Naknada za *wakalah* se utvrđuje svake godine unaprijed i mora se odobriti od strane Šerijatskog vijeća za takaful društva.

Prema čistom *wakalah* ugovoru, sav profit koji proizlazi iz takafula pripadaju takaful participantima koji zauzvrat zajednički i solidarno snose rizik.

Ovaj profit se odnosi kako na prihod od investicionih aktivnosti, tako i na prihod od viška u fondu za pokriće rizika. Shodno tome, dioničari takafula nemaju udio u bilo kakvom surplusu koji se ostvari kada se pojavi pozitivna razlika između uplaćenih doprinosa i isplaćenih odštetnih zahtjeva. Dobit od investicionih ulaganja također je vlasništvo participanta.

Dio viška može se zadržati kao rezerva za nepredviđene situacije, a ostatak se treba preraspodijeliti participantima, što se definiše ugovorom o takaful osiguranju. Postoje različite mogućnosti koje su dozvoljene u pogledu raspodjele viška. Na primjer, može se isplatiti svim participantima srazmjerno njihovim doprinosima ili može biti raspodijeljeno između participanta koji nisu podnijeli nikakav odštetni zahtjev ili alternativno onima čija potraživanja po osnovu štete su bila manja od njihovih doprinosa.

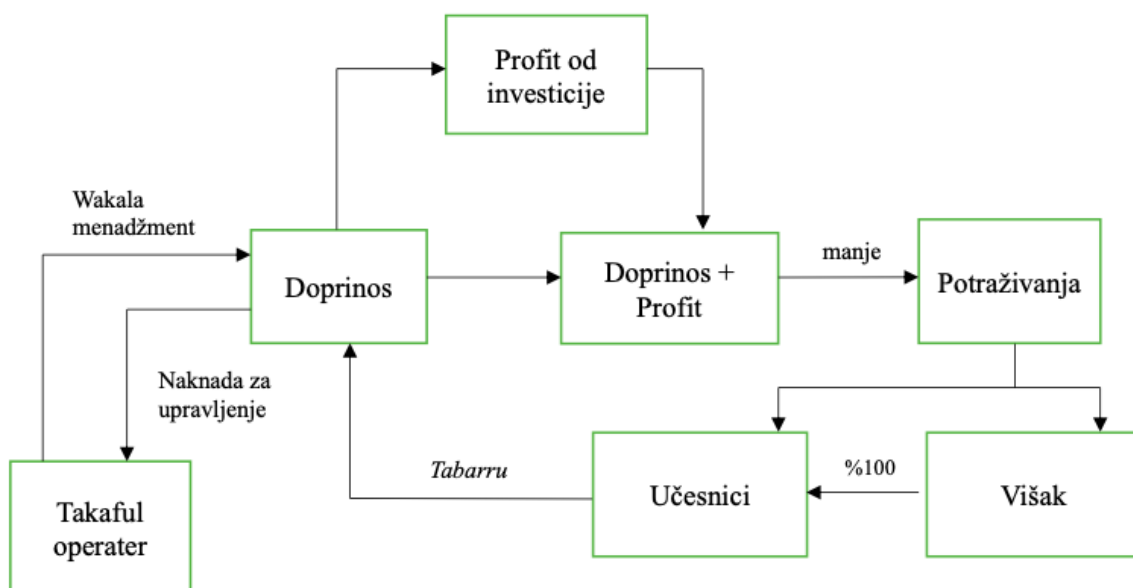
U slučaju da postoji deficit, očekuje se da takaful operater, kao i kod svih ostalih modela, odobri beskamatnu pozajmicu *qard hasan* fondu rizika koja će se i u ovom modelu namiriti iz budućih uplata od strane participanta.

Prema modelu čistog *wakalah* modela kod generalnog takafula, prije svega, naknada za operatera se odbija od doprinosa participanta i prenosi na račun takaful operatera. Preostali iznos se dodjeljuje takaful fondu i ulaže iz njega u skladu sa šerijatom. Dobit od ulaganja se tada prenosi na fond rizika.

Ostatak fonda rizika koristi se za pokrivanje operativnih troškova, takaful obaveza, kao što su potraživanja za odštente zahtjeve, retakaful troškovi, formiranje rezervi i druga potraživanja. Ostatak čini surplus koji se dodjeljuje u potpunosti takaful participantima. Takaful operater, odnosno dioničari snose sve troškove upravljanja društvom i rizicima.

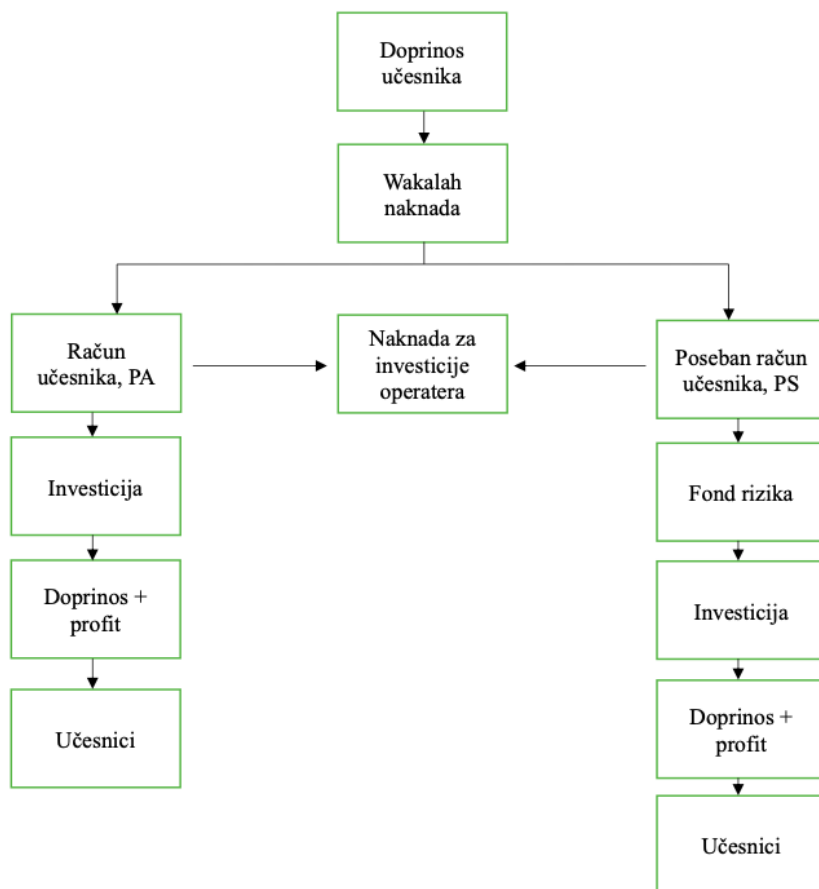
Shodno tome, dioničari ostvaruju dobit tek kada *wakalah* naknada plus prihod od ulaganja na fondove dioničara premašuje njihove troškove vođenja poslovanja.

Šematski prikaz 8. Generalni takaful



Izvor: Hashem Abdullah AlNemer (2013)

Šematski prikaz 9. Porođični takaful



Izvor: Hashem Abdullah AlNemer (2013)

U slučaju da se naknada za *wakalah* može uskladiti u skladu sa nivoom troškova takaful poslovanja, kapitalni zahtjevi takaful operatera mogu biti smanjeni. Nedostatak čistog *wakalah* modela je to, što se pokazala izazovom za takaful kompaniju realizacija njihovog profita, osim ako naknada za *wakalah* nije postavljena na visok nivo. Bez ikakvog poticaja sistema, naknade vezane za promet također imaju tendenciju da rezultiraju samo profitno orijentiranim operaterima koncentrišući se na povećanje obima doprinosa i zanemarivanjem njihovog učinka u upravljanjima i ulaganja jer to nema direktan uticaj na njihov prihod.

Stoga postoji i *wakalah* model sa naknadama za performanse. Da bi dali podsticaj, operater prima, pored naknade za upravljanje - *wakalah*, i naknadu u vezi sa učinkom koja se uzima iz surplusa od investicijskih aktivnosti. Gubitak po osnovu osiguranja snosi isključivo takaful participant. Sa tačke gledišta participanta, *wakalah* ugovor sa elementima izvedbe može općenito biti poželjniji od čistog model *wakale* ako se naknada za *wakalah* unaprijed smanji u skladu s tim. Međutim, iz perspektive šerijatskih učenjaka, modificirani model dovodi do promjene u strukturi podsticaja i upravljanja. Inicira iste probleme kao i *mudarabah* model. Mnogi naučnici smatraju da je suficit po osnovu osiguranja u potpunosti pripadaju takaful participantima.

Ako je element performansi postavljen na visok nivo, operateri se mogu navesti da traže više doprinose od takaful participanta. Može se tvrditi da je davanje podsticaja za operatera u interesu participanta, jer verovatno poboljšava njegov radni učinak. Ali u principu se od takaful operatera očekuje kao *wakeela* da jednako efikasno upravlja takaful fondom što je moguće bolje. Za to zauzvrat prima naknadu za *wakalah*. Osim toga, ako više surplusa može biti raspoređeno među takaful participantima kao rezultat odličnog upravljanja od strane takaful operatera, može se privući i više klijenata. Više klijenata će zauzvrat povećati ukupni prihod operatera. Pod ovom perspektivom, realizacija većeg suficita po sebi već bi trebao predstavljati poticaj za operatera.

Šerijatski intelektualci su također izrazili zabrinutost u pogledu čistog *wakalah* modela, ili preciznije u smislu naknade za *wakalah*. Naknada za operatera se naplaćuje iz PTF-a kao fiksni postotak bruto doprinosa. Doprinosi se obračunavaju na osnovu premije rizika plus marže troškova i profitne marže za operatera. Kako bi bili konkurentno održivi, takaful osiguravajuće kompanije će možda morati da budu cjenovno konkurentne i da daju popuste na doprinose, bilo za velike klijente ili zbog važnosti određenih poslovnih linija. Ovo nije problematično u konvencionalnom osiguranju u cjelini kada premija koju plaća ugovarač osiguranja pripada osiguravaču.

Međutim, u takafulu, se mora napraviti razlika između pojedinačnih komponenti doprinosa od dijela koji od toga pripada participantima, a koji dio pripada takaful operateru. Prateći realan scenario može se desiti drugačije: Doprinosi se ocjenjuju po konkurentnim cijenama kako bi se privukli klijenti. To znači da se participantima daje popust. Međutim, *wakalah* naknada u obliku fiksnog procenta, kao što je 30% od donacije participanta, se naplaćuje

neizmijenjeno na rizični fond. Kao posljedica toga, sredstva u fondu rizika možda neće biti srazmjerna riziku koji se unosi u fond, s rezultatom da fond može doći u deficit. Stoga, zabrinutost u ovom pogledu predstavlja fiksna *wakalah* naknada i njen uticaj na takaful fond na konkurentnom tržištu.

To također može dovesti do pitanja nejednakosti među participantima, što je u suprotnosti s konceptom takafula. Rizik premija se mora odrediti posebno u odnosu na stvarni rizik i diskonte treba dati samo u smislu troškova i profitnih marži kako bi se osiguralo da rezultati ne variraju.

3.3. Kombinovani model (hybrid model)

Kombinovani model, koji se također naziva *wakalah-mudarabah* model, predstavlja najdominantniji poslovni model u islamskom osiguranju naročito na tržištu bliskog istoka (Tolefat, 2006). Kao što ime govori, ovaj model kombinuje *wakalah* model za osiguranje s *mudarabah* modelom za ulaganja.

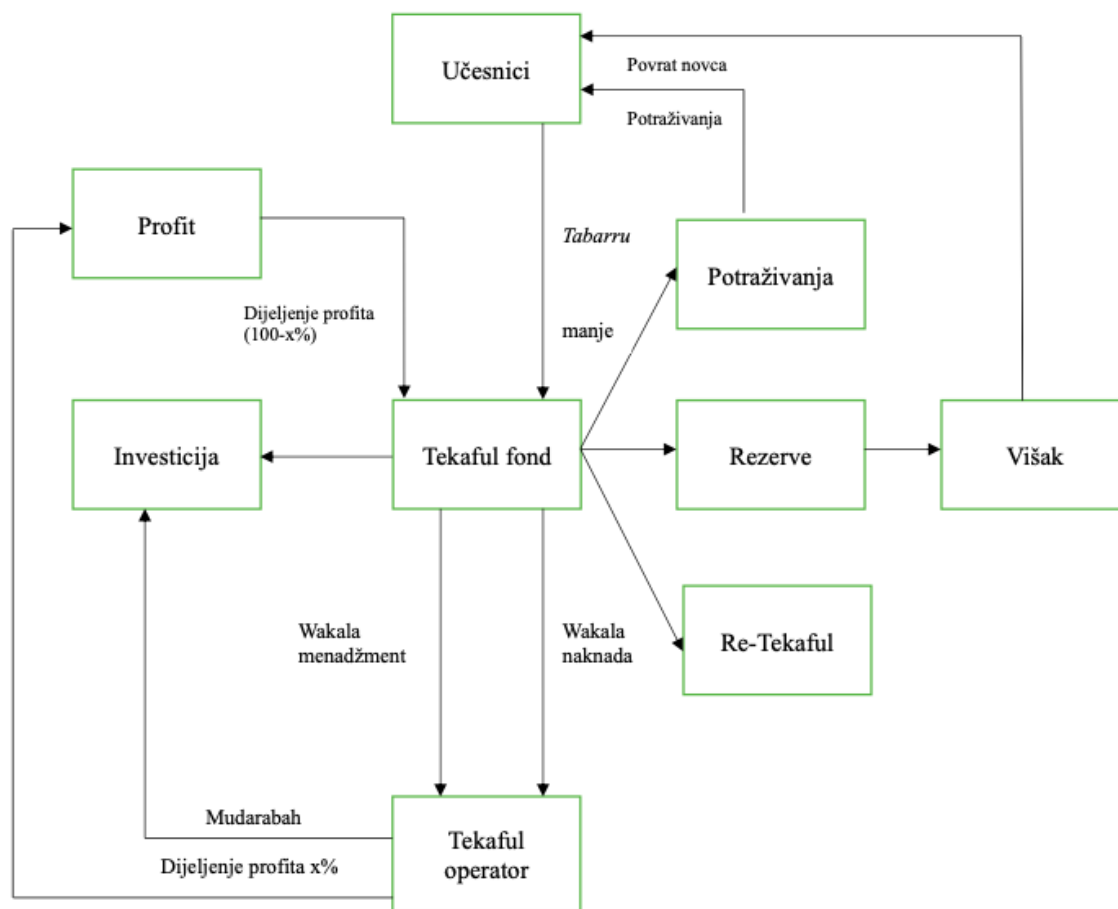
Ovaj takaful model je takođe akreditovan i preporučen kao standard u praksi AAOIFI (Računovodstvena i revizorska organizacija za islamske finansijske Institucije).

Prema kombinovanom modelu, *wakalah* aranžman se koristi za operatora osiguranja. To znači da takaful operator, za svoje usluge i upravljanje fondom prima naknadu a vezano za investicione aktivnosti primjenjuje se *mudarabah* ugovor. Operator u osnovi upravlja sredstvima kao *wakeel* ali na principima *tabarru'* i *mudarabah*, što znači da se profit od investicija dijeli. Shodno tome, u *general* takafulu, dobit ostvarena ulaganjem iz sredstava fonda za rizike se dijeli između takaful operatera i participanta.

U porodičnom takafulu, operator također ima udjela u ostvarenoj dobiti iz investicionih fondova participanta. Može se reći da operater prima i *wakalah* naknadu naplaćenu na bruto doprinose i učešće u prinosima od ulaganja.

Ukoliko se pojavi višak po osnovu osiguranja, dobit se ne dijeli, već ostaje participantima.

Šematski prikaz 10. Dijagram toka kombinovanog modela za generalni takaful



Izvor: Hashem Abdullah AlNemer (2013)

Kombinovani model rješava šerijatsko pitanje koje se odnosi na model *mudaraba* takaful osiguranja. Ipak, ovaj poslovni model omogućava operateru da dobije ekvivalentan prinos na osnovu komercijalnog rezultata. Sve u svemu, takaful operater može iskoristiti prednosti oba standardna modela prema ovom aranžmanu. Sa stanovišta participanata, kombinovani takaful model podrazumijeva potencijal maksimiziranja problema upravljanja. U pogledu islamskih principa, ovaj model ne može riješiti sve probleme.

Šerijatski intelektualci su naglasili problem generacije participanata. Prvo, pojavljuje se emisija međugeneracijskog kapitala zbog akumulacije rezervi za nepredviđene slučajeve. U ranim godinama potrebno je izgraditi rezerve kako bi se ostvario veći procenat suficita koji se zadržava za potencijalne nepredviđene situacije. Pošto se participanti rizičnog fonda kontinuirano mijenjaju, mogu biti zabrinuti zbog nejednake izloženosti rezervama akumulacija.

Drugo, postoji zabrinutost u vezi sa obezbjeđivanjem *qarda hasan* od strane operatera, tačnije u smislu njegove otplate. Svrha beskamatnog zajama je za rješavanje trenutne

nelikvidnosti takaful fonda. Zajam se vraća od budućeg doprinosa učesnika. Iako je vrlo vjerovatno da se oni koji otplaćuju zajam razlikuju od onih koji su imali koristi od zajma.

To opet dovodi do generacijske nejednakosti. Međutim, mora se istaći da generacijska pitanja nisu samo ograničena na kombinovani model, već se podjednako odnose na njegove osnovne standardne modele. Nadalje, moglo bi se tvrditi da problem generacije nije opravdan konceptom *tabarru'*. Prilozi se smatraju donacijama za međusobnu pomoć tako da se isti ne bi trebali posmatrati kao kapital.

3.4. Vakufski model

Posljednji model koji je razvijen dolazi iz Pakistana i predstavljen je od strane eksperta za šerijatsko pravo i ekonomiju gospodina Taqi Usmani (Kamaruzaman). Ovaj model se smatra kao proširenje wakala modela. Opći koncept plana takaful vakufa je osmišljen kako bi svakom pojedincu omogućio redovitu štednju s ciljem akumulacije fonda koji se može ostaviti kao prilog po vakufskom sistemu. Vakuf ili zadužbina je oblik dobročinstva u Islamu. Vakuf je kreiran da pruži finansijsku podršku onima kojima je to potrebno i društvu u cjelosti. Kroz čitavu historiju u islamskim zemljama postojala je instutucija vakufa kao zadužbine čiju korist ima čitava zajednica. U ovom modelu dioničari operatera takafula će u početku dati donaciju za osnivanje vakufskog fonda. Fond će investirati u investicije koje su u skladu sa šerijatom, a prinosi će koristiti za dobrobit sudionika. *Tabarru'* fond postaje dio vakufskog fonda.

Vakufski fond se sastoji od uplate dioničara i participanata koji žele takaful osiguranje. Ovaj kombinovani iznos bit će dalje investiran i sva ostvarena dobit će se vratiti u isti fond. Na vakufskim načelima darovatelji (dioničari i participanti) izgubili bi vlasnička prava nad svojim novcem koji doniraju u vakufski fond. Novac na kraju postaje vlasništvo vakufskog fonda koji se može koristiti samo za dobrobit svih sudionika.

Dioničari, koji djeluju kao vlasnici vakufskog fonda, prenose ovlaštenja na operatera tako da isti postaje administrator fonda, čija funkcija, između ostalog, uključuje isplatu odštetnih zahtjeva i drugih potraživanja iz fonda. Operater takođe preuzima ulogu investicijskog agenta (*wakalah bi istithmar*) kada ulaže vakufska sredstva i ima pravo na procentualnu naknadu od investicionog profita kao naknadu za svoj rad.

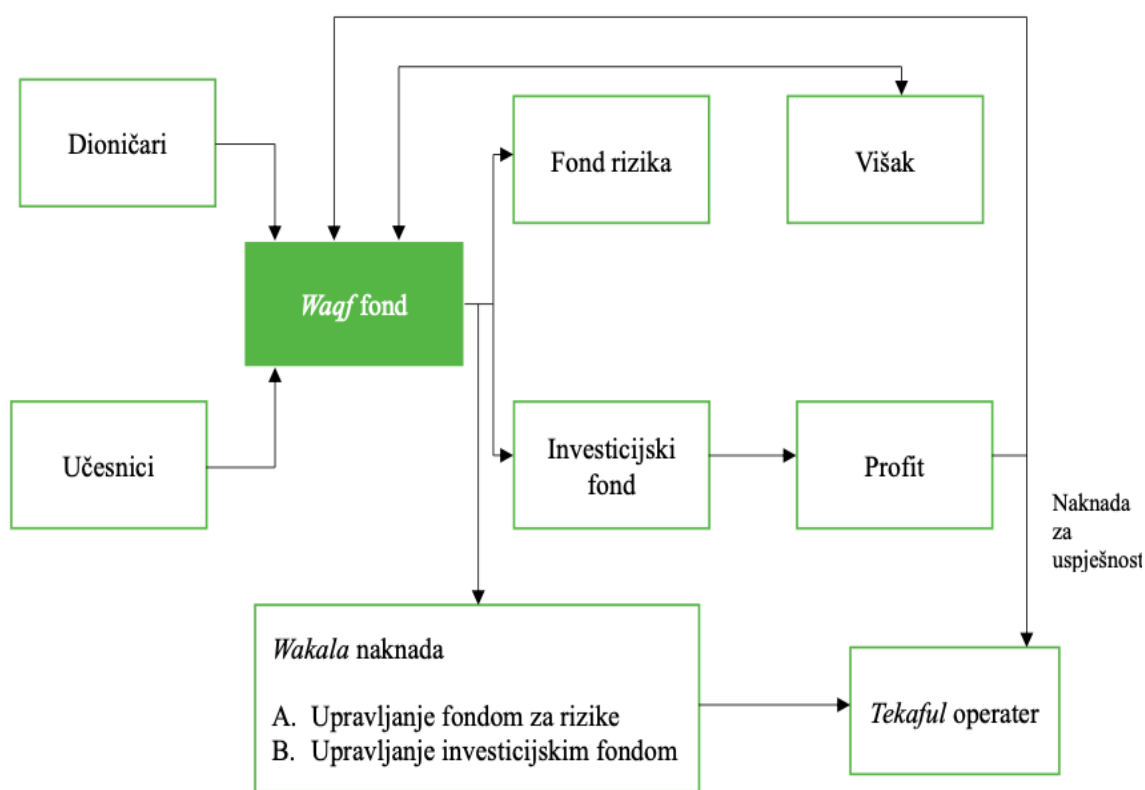
Za takaful operatera, izvori prihoda u ovom modelu su slični onima kao kod *wakalah* modela, odnosno agencijska naknada za obavljanje usluge *wakila* uz definisanu naknadu plaća se iz vakufskog fonda. Postoje dvije vrste vakufskog modela u pogledu dijeljenja viška, i to:

- Pakistanski model (model čistog vakufa), u kojem se vraća suficit od osiguranja vakufskog fonda, tako da nije podijeljen ni učesnicima ni operateru.

- Komercijalni vakufski model, u kojem su uslovi o podjeli viškova precizirani u vakufski aktima u skladu sa namjerom ugovornih strana uključenih u vakufski aranžman.

Ovi modeli pokazuju neke sličnosti sa kombinovanim modelom. Glavna razlika u odnosu na prethodne modele je u tome što je u ovom poslovnim modelu participant takaful fond čini posebno pravno lice u obliku vakufa. Kao posljedica toga, fond za rizik ne pripada ni operateru ni participantima. Prava vlasništva takaful fonda se prenosi sa takaful participanta u vakuf. Odnos između takaful operatera i participanta se uspostavlja se preko vakufskog pravnog lica.

Šematski prikaz 11. Waqf model



Izvor: Mahbubi Ali, M..

Vakuf je općeprihvaćena cjelina u islamskom pravu koja postoji još od ere Poslanika Muhameda. Vakufska pravila prisutna su u većini muslimanskih zemalja. Arapski izraz vakuf označava 'vjersku zadužbinu'. To znači da se donirana sredstva zadržavaju po redu u dobrotvorne svrhe ili za određenu grupu ljudi, kao što su rođaci donatora.

Vakuf se uspostavlja kao poseban pravni entitet koji ima ugrađenu mogućnost prihvatanja ili prenosa vlasništva. Imovina vakufa ne može se otuđiti, ali se njegov plodouživanje može dodijeliti korisnicima. Članovi ili donatori vakufa su također i korisnici istog. U takafulu, korisnici vakufa su i takaful operateri koji osnivaju vakuf i takaful participanta koji doprinose

u svrhu međusobne zaštite. Cilj vakufa je da podrži participante u slučaju definisanog gubitka onako kako to zahtijevaju propisi vakufskog entiteta.

Neki muslimanski intelektualci su skloni sugerisati da je vakufski model najbolji model za primjenu u radu moderne takaful institucije. Po modelu vakufa, dioničari takaful operatera doniraju početni kapital kako bi se osnovao vakufski fond kao pravno lice. Dioničari se odriču svojih prava svojine odmah nakon stvaranja vakufskog fonda. Ipak, zadržavaju pravo da upravljaju fondom, tačnije da imenuju administratora koji upravlja fondom kao *wakeel* na komercijalnoj osnovi uz naknadu, i da razvija pravila i propise koji se odnose na rad kompanije. Za različite vrste rizika i sa njim različite linije takaful poslovanja može se formirati nekoliko vakufskih fondova. Inicijalna donacija od dioničara za svaki vakufski fond mora biti uložena sigurno i u skladu sa šerijatskim pravom. U skladu sa konceptom vakufa, početna donacija se ne smije koristiti za namirenje potraživanja participanata. Isključivo se povrat od njegovih investicionih ulaganja koristi u korist participanata.

Svoje priloge takaful participanti doniraju i u vakufski fond tako da postaju korisnici fonda kako je navedeno u ugovoru. Kod generalnog ili općeg takafula, kompletna donacija ostaje vakufu. U slučaju porodičnog takafula, doprinosi se dijele na dva dijela. Jedan dio čini donacija za vakufski fond za rizike a drugi dio predstavlja štedni element koji se uplaćuje u investicioni fond. Učesnici gube i pravo vlasništva nad novcem položenim u vakufski fond, tačnije donacije u svrhu zaštite. Sredstva se ulažu na osnovu *mudarabe* aranžmana. To jest, takaful operater djeluje kao mudarib i stoga je odgovoran za profitabilno poslovanje i usklađenost sa šerijatskim ulaganjem kako vakufskih tako investicionih fondova. Što se tiče vakufskog fonda, ugovor o *mudarabi* se sklapa između takaful operatera i vakufa, a ne participante. Dakle, profit od ulaganja koji nastaje time se dijeli između takaful kompanije i fonda. Investicionim fondovima upravlja se na isti način kao u *mudarabe* ili kombinovanog modela.

Vakufski fond namiruje sve operativne troškove poput potraživanja po osnovu isplate šteta, retakafula ili ostalih operativnih troškova vezanih za takaful poslovanje. Osim običnih tehničkih rezervi, vakufski fond može akumulirati dodatne rezerve kako iz doprinosa od donacija tako i od ostvarene dobiti njihovim ulaganjem. Rezervisanja kao i ostvareni prihodi od ulaganja ostaju imovina vakufa. Problemi koja se tiču naknade, raspodjele dobiti, naknade operateru ili formiranje rezervi rješavaju se po pravilima vakufskog fonda.

Suficit ili deficit kod ostvarenih aktivnosti pripada vakufskom fondu. Ne postoji obaveza da se raspodijeli višak, ali se može dodijeliti participantima. Alternativno, višak od osiguranja može se koristiti za akumulaciju rezervi, ili za vraćanje beskatatne pozajmice po uzetom *qard hasan-u*.

Beskatatni zajam dioničari daju u slučaj manjka kod realizacije poslovnih aktivnosti u vakufskom fondu. Međutim, *qard hasan* je odobren direktno vakufskom subjektu, a ne pojedincima kao u drugim poslovnim modelima. Izvori prihoda za dioničare su isti kao kod kombinovanog takaful modela. Oni primaju naknadu za upravljanje koja se plaća i iz

vakufskog fonda kao i dio svog investicijskog profita i prihoda od ulaganja dioničara. Oni snose troškove upravljanja takaful preduzeća i bilans sadrži dobit dioničara (ili gubitak).

U porodičnom takafulu, mora se uzeti u obzir da samo dio donacije učesnika pripada vakufskom fondu. Ostatak se kao i u drugim modelima uplaćuje u investicioni fond učesnika. Treba naglasiti da ni ova ugovorna obligacija nije u potpunosti efikasnija od drugih takaful modela jer se od operatera očekuje da obezbjedi *qard hasan* u slučaju deficita. Teoretski, korisnici zajma bi trebali vratiti zajam. Ali u praksi, otplata zajma se dešava iz budućih doprinosa od strane participanata što kao krajnji rezultat ima da se grupa participanata vrlo vjerovatno promijenila, stari su prekinuli obligaciju, došli su novi (generacijski problem). Dakle, ne svaki učesnik pojedinačno, već participant takaful fond je taj koji vraća *qard hasan*.

Ipak, model vakufa je u ovom slučaju jasniji. Kao posebno pravno lice vakufski fond koristi zajam i mora ga shodno tome otplaćivati. U osnovi ekonomski odnosi ostaju isti. *Qard hasan* se može vratiti samo od budućih uplata doprinosa, a ne od vakufa sa osnovnim kapitalom. U literaturi postoje oprečna mišljenja o vakufskom modelu. Dok neka istraživanja signaliziraju poslovni model kao najbolju praksu za islamsko osiguranje, drugi mu pristupaju sa skepticizmom. Nesumnjivo je da inkorporacija vakufske strukture u takaful kreira više pitanja za razmatranje nego šerijatska usklađenost i zakonske regulative.

Protivnici vakufskog modela posebno su skeptični u pogledu dozvoljenosti vakufa sa nominalnim kapitalom koji nije dovoljan za podršku korisnicima kao ni privremenom članstvu participanata na osnovu ugovora na određeno vreme. Pojedini intelektualci odbacuju vakufski model tvrdeći da tehnički odgovara konvencionalnom osiguranje. Osnivanjem fonda rizika kao posebnog pravnog lica, narušava se glavna karakteristika takafula, odnosno uzajamnost u zaštiti od rizika. Shodno tome, učesnici šeme zasnovane na vakufu ne formiraju se u grupu solidarnosti, već kupuju osiguranje od pravnog lica, a kako bi se se isto razlikovalo od konvencionalnog osiguranje isključivo ostaje samo način upravljanja imovinom. Što se tiče naknade i podsticajne strukture operatera, model vakufa suočava se sa istim problemima kao i model *wakale*.

Nasuprot tome, postoje i šerijatski intelektualci koji smatraju model vakufa kao "najbolja osnova za razvoj praktičnog takaful sistema u skladu sa šerijatskim principima". Prema njima, inkorporacija vakufskog koncepta u *wakalah* (kombinovani) model predstavlja definitivno poboljšanje. U svim poslovnim modelima, donacije participanata su uslovne, jer se mogu njima vratiti u obliku odštetnog zahtjeva ili raspodjele viška. U šemi zasnovanoj na vakufu, *tabarru'* postaje dio vakufskog fonda. Po mišljenju zagovornika modela i kontradiktorno prethodnom mišljenju, koncept vakuf naglašava nekomercijalnu strukturu takaful preduzeća koja se zasnivaju o uzajamnoj pomoći.

3.5. Odabir modela za Takaful kompaniju

Takaful operator može odabrati bilo koji od gore navedenih modela, ali izbor istog zavisi od mnogo faktora, kao što su ciljana populacija, regionalna prihvatljivost, gledište Šerijatskog odbora, regulatornih okvira, dizajna proizvoda, marketinga i cijene. Naravno, najčešći modeli su *mudarabah*, *wakala* ili kombinovani model ova predhodna dva modela (Safder *et al.* 2010).

Sva četiri predstavljena poslovna modela trenutno su u praksi. Očigledno je da svaki model može biti kritikovan u određenoj mjeri. Stoga je važno imati na umu da se tumačenja šerijata mogu uvelike razlikovati među islamskim intelektualcima i pravnim školama. Izdana fetva ne postaje automatski primjenjiva na sve muslimane širom svijeta. Međutim, može se primijetiti da model *mudarabe* uz raspodjelu viška nije zastupljen u zemljama GCC-u (Gulf Cooperation Council), te da postoji trend ka kombinovanom i vakufskom modelu. Krajnji cilj je ujednačen poslovni model koji minimizira trenutne i buduće šerijatske probleme. Jedinstven pristup svih takaful kompanija je neophodan za postizanje povjerenja potrošača, za konkurentsku prednost u odnosu na konvencionalno osiguranje i kako bi se osigurao održivi rast cijele takaful industrije. Na nacionalnom nivou, uočava se trend standardizacije. Međutim, globalnog standarda za takaful osiguranje još nemamo.

4. RETAKAFUL

Reosiguranje ili retakaful uključuje dodatni aranžman između postojećeg takaful operatera i većeg operatera jer se može desiti da takaful operater neće imati kapacitet da odgovori na sve moguće isplate šteta iz sopstvenih sredstava, s obzirom na velike iznose koji su osigurani. Retakaful mora biti vođen istim principima kao i oni koji se primjenjuju za takaful. Usljede nedostatka retakaful kompanija, takaful operaterima je dozvoljeno reosiguranje kod većih društava za reosiguranje koja se bave konvencionalnim reosiguravajućim aktivnostima. Neki savremeni pravници na osnovu „pritiska društvene potrebe” su to privremeno dozvolili (Obaidullah, 2005).

4.1. Uloga retakafula

Retakaful je izvedenica od riječi reosiguranje i takaful islamsko osiguranje. Djeluje na principu uzajamne pomoći, podjele rizika i u skladu sa šerijatskim pravom. Svrha retakafula je zaštita od rizika, upravljanje ostvarenim viškovima i poboljšanje kapaciteta. Razvoj Retakaful kompanija je tekao uporedo sa razvojem takaful kompanija, i radi se o jednom logičnom poslovnom slijedu, a čiji je cilj rasterećenje kompanija kod isplate osiguranih događaja u većim iznosima. Uloga retakafula je slična kao i uloga reosiguravajućih kuća

Retakaful operateri prihvataju rizik od Takaful operatera i obezbjeđuju im finansijsku zaštitu od visokih i katastrofalnih gubitaka. Retakaful uključuje uključuje aranžmane podjele viškova, gdje se višak sredstava generisan iz Takaful operacija dijele između Takaful

operatera i Retakaful provajdera na osnovu unaprijed definisanih omjera podjele dobiti. Ovo podstiče transparentnost, pravičnost i usklađenost interesa.

Retakaful poboljšava kapacitet Takaful operatera pružajući pristup dodatnom kapitalu, stručnosti i rješenjima za upravljanje rizicima. To omogućava Takaful kompanijama da preuzmu veće rizike i prošire svoj obim poslovanja uz održavanje prakse upravljanja rizicima na osnovu prethodnih iskustava i ekspertize.

Reosiguranje je suštinski preduslov za vitalnu globalnu ekonomiju jer pruža rizik zaštite u široj regiji. Retakaful ima istu svrhu kao i reosiguranje. Prije svega, dozvoljava širenje rizika na različite takaful fondove dok istovremeno osigurava kapacitet za svaki fond. Uz pomoć retakafula, rizik portfolio, može se efikasno raspodijeliti na sve grupe rizika, kao i na različite teritorije. Osim toga, retakaful može značajno ublažiti posljedice katastrofalnih događaja. Zbog islamskog reosiguranja, takaful operateri su također u poziciji da preuzimaju velike industrijske i mega rizike bez potrebe da se obezbjeđuje izuzetno visoki iznosi kapitala.

Na taj način nisu u podređenom položaju u odnosu na konvencionalna osiguravajuća društva. U slučajevima prirodnih katastrofalnih događaja ili katastrofalnih događaja koje je stvorio čovjek uz monumentalne gubitke, retakaful je neophodan kako bi se smanjila mogućnost rizika od propasti za cijelu industriju takafula.

4.2. Karakteristike retakafula

U principu, retakaful ugovor se može smatrati standardnim takaful ugovorom gdje se moraju primjenjivati i svi takaful principi. Retakaful fond tim podliježe istim idejama kao i takaful fond. To podrazumijeva da je retakaful fond jednako izgrađen na konceptu *tabarru'*. Kombinovanjem rizika od nekoliko takaful grupa različitih takaful operatera retakaful skup se može smatrati kao jedan instrument za proširenje spektra solidarnosti.

Retakaful u osnovi proširuje ideju uzajamne pomoći jer učesnici jednog takaful bazena podržavaju participante drugog bazena i obrnuto. Ovo predstavlja jedinstvenu karakteristiku islamskog reosiguranja uz poštovanje konvencionalnog osiguranja. Iako su u praksi retakaful aranžmani ugovoreni između takaful operatera i retakaful operatera. To je na kraju ugovor između takaful i retakaful fonda. Retakaful kompanija ne snosi nikakav rizik, obzirom da je njena djelatnost isključivo upravljanje retakaful fondom. Prema retakaful aranžmanu, takaful operater prenosi dio iz rizičnih fondovih obaveza prema retakaful fondu. U tu svrhu, dio sredstava u fondu rizika treba donirati u retakaful fond. Ovaj iznos čini retakaful doprinos - donaciju. Retakaful fond nadoknađuje potraživanja po osnovu odštetnog zahtjeva i druge povezane retakaful troškove.

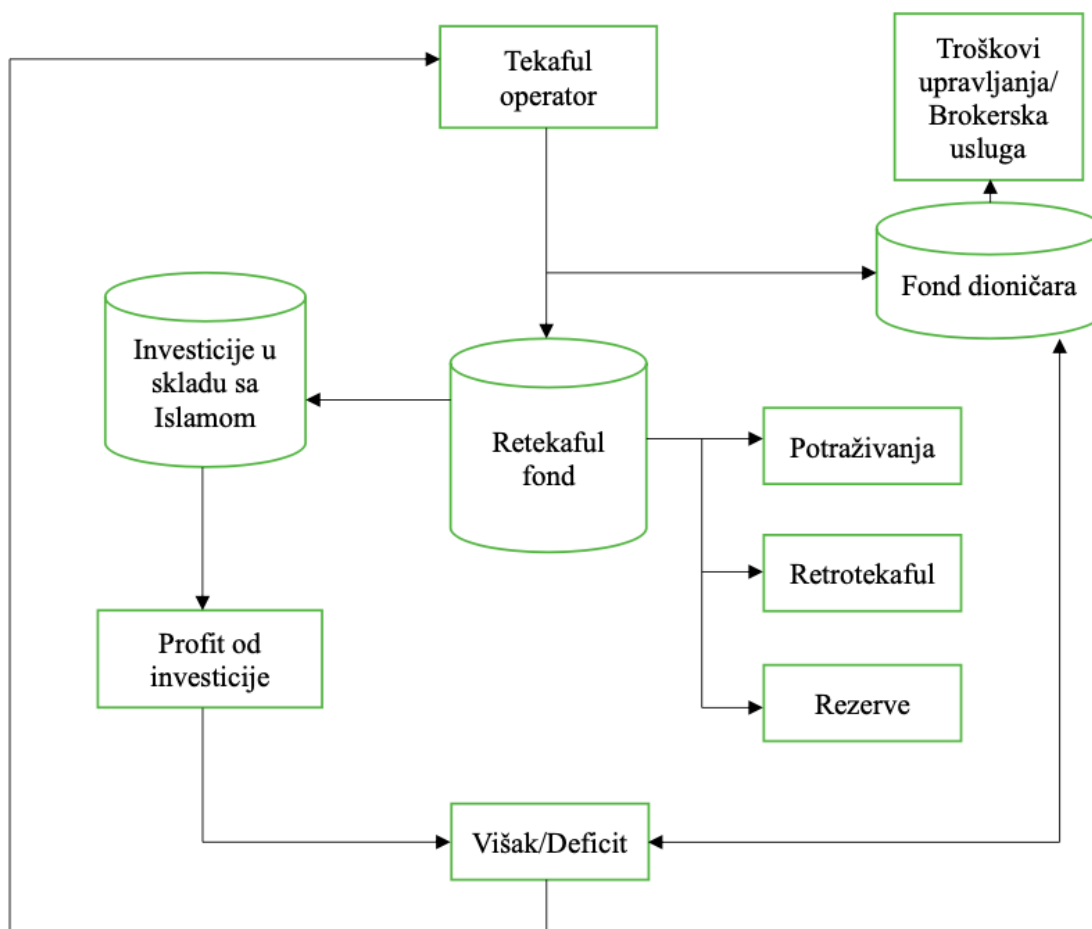
Retakaful operater, čija se uloga može uporediti sa ulogom takaful operatera, također ima pravo na naknadu ili podjelu u dobiti, koja se zauzvrat isplaćuje iz retakaful fonda za njegove usluge. Njegova naknada zavisi od poslovnog modela koji se primjenjuje. Na

primjer, u čistom modelu *mudarabe* retakaful operater će sudjelovati u ostvarenom rezultatu retakaful fonda; u čistom *wakalah* modelu će dobiti naknadu za upravljanje. Bez obzira na usvojeni model, naknada ili omjer dijeljenja dobiti mora biti definisana ugovorom između takaful i retakaful operatera. U slučaju da retakaful fond dođe u deficit, retakaful operater mora obezbijediti *qard hasan* u fond. Međutim, ni retakaful operater ne mora dati beskametni zajam za takaful fond u deficitu, niti takaful operater ima ovu obavezu za retakaful fond.

Retakaful svoju djelatnost primarno zasniva na ugovoru mušarake koji u islamskim finansijama predstavlja zajedničko ulaganje kapitala. Po ovom principu takaful i retakaful operater su zajednički odgovorni za sve odštetne zathjeve i troškove ali dijele i svu dobit ili gubitak u skladu sa unaprijed dogovorenim omjerom. Većina konvencionalnih reosiguravajućih kuća ne rade po ovom principu.

Retakaful se vodi principima šerijata, gdje je fokus na pravednosti u svim sferama života. Svi principi poslovanja koji se primjenjuju u takafulu su izraženi i u retakafulu. Ovdje bi istakli naročito upravljanje fondom i investicijama koje ne mogu sadržavati elemente kamate

Šematski prikaz 12. Wakalah retakaful model



Izvor: Rosmi Yuhasni Mohamed Yusuf (2011)

4.3. Opravdanost Retakafula

Zbog brzog rasta takaful industrije, postojanje islamskog reosiguranja je imperativ u cilju postizanja dugoročne održivosti. S obzirom na činjenicu da takaful industriju karakterišu prilično mala preduzeća, retakaful je još izraženiji. Kako se takaful operateri obavezuju na potpunu usklađenost sa šerijatom, oni uglavnom moraju podvući pod islamsko reosiguranje. Međutim, zbog nedostatka retakaful kapaciteta, takaful operateri imaju privremenu dozvolu od islamskih intelektualaca za reosiguranje i kod konvencionalnih društava za reosiguranje a koja je zasnovana na islamskom konceptu *dharure* (Billah, 2019).

Izuzeće je primjenjivo samo dok ne postoji odgovarajući retakaful. Može se primjetiti da je retakaful kapacitet sve veći i širi se. Na taj način, mogućnost udruživanja sa drugim takaful operaterima nastaje diverzifikacija i dobijene privremene dozvole se postepeno poništavaju. S obzirom na ograničen broj retakaful operatera, raznolikost praktikovanih takaful modela mogu biti problem. Stoga je od vitalnog značaja da retakaful industrija radi po poslovnim modelima koji su kompatibilni sa bilo kojim osnovnim modelima koji se primjenjuje kod takaful operatera. Retakaful ugovori ne bi trebali da se zasnivaju na poslovnom modelu nekompatibilnosti jer bi to predstavljalo opterećenje za cijelu takaful industriju.

5. TAKAFUL TRŽIŠTE

Takaful poslovanje ima ogroman potencijal s obzirom da je industrija osiguranja u islamskim zemljama još uvijek nedovoljno razvijena. Uz to, treba naglasiti da je islam druga po veličini kao i najbrže rastuća religija u svijetu. Tržište takafula također je izazov u većini islamskih zemalja, naročito, jer postoji nizak nivo svijesti o finansijskoj zaštiti. Neophodno je konstantno educirati tržište kako bi prihvatilo mogućnosti koje takaful nudi.

5.1. Trenutna situacija na tržištu

Zamlje sa najvećom populacijom muslimana su smještene na Bliskom istoku, Sjevernoj Africi i Jugoistočnoj Aziji. Samim tim i najveća koncentracija takaful tržišta se nalazi na tom području. Globalni bruto doprinosi takafula su iznosili 24,85 milijardi američkih dolara u 2020. i očekuje se da će dostići 97.17 milijardi dolara do 2030. godine. U 2022. godini takaful bruto doprinos je iznosio KM 30 milijardi, dakle rast preko 5 milijardi za 2 godine ili 20%. Po kanalu distribucije, tržište takaful osiguranja je predvodio segment agenata i brokera u 2020. godini, a predviđa se da će zadržati svoju dominaciju tokom predviđenog perioda. Uz povećanje potražnje za prilagođenim i personaliziranim takaful osiguranjem, nezavisni brokeri i agenti koriste online platforme za prodaju, što je postalo glavni trend na tržištu.

Očekuje se značajan rast segmenta direktnog odgovora, zahvaljujući rastućim preferencijama kupaca prema direktnoj kupovini takaful osiguranja i rastućem broju pogodnosti direktne prodaje koje uključuju relativno niske cijene proizvoda i druge.

U regionu, tržištem su dominirale zemlje Zaljeva 2020. godine, a očekuje se da će zadržati svoju poziciju i u narednom periodu. Rast se pripisuje poboljšanju svijesti o prednostima takaful osiguranja potaknut najnovijim političkim i katastrofalnim događajima. Demografski uticaji kao što je povećanje baze stanovništva, velika radna snaga stranaca i produženje očekivanog životnog vijeka vjerovatno će imati pozitivan uticaj na potražnju proizvoda takaful osiguranja u zemljama Zaljeva. Azija predstavlja značajan potencijal rasta u narednom periodu, zahvaljujući rastućoj digitalizaciji u azijskim zemljama i usvajanju napredne tehnologije od strane pružatelja usluga takaful osiguranja kako bi povećao njihovu prodaju i povećao svoju tržišnu vrijednost, što pokreće rast tržišta u ovoj regiji.

Arapski region ima najveće učešće na tržištu, a i Malezija predstavlja značajno tržište za islamsko osiguranje. Zbog činjenica da predstavlja jedno od najvećih i najrazvijenijih takaful tržišta, Malezija je postala referentna tačka za cijelu industriju. Ono što je iznenađenje je da muslimansko stanovništvo čini nešto više od polovine stanovništva zemlje. Pionirska uloga Malezije se može navise zahvaliti regulatornim tijelima koja su nametnula i pokrenula rast na ovom tržištu. Ukupno tržište osiguranja Malezije jedno je od najrazvijenijih u regionu Bliskog istoka, Sjeverne Afrike i Jugoistočne Azije. Navedeno tržište ima jednu od najvećih stopa životnog osiguranja među ovim zemljama. Činjenica je da se radi o tržištu koje je među pionirima takaful osiguranja i ima značajan kapacitet kako ekonomski tako i obrazovni kroz međunarodno priznate finansijske edukacijske ustanove.

U zemljama Zaljeva sa prosječnom muslimanskom populacijom od približno 95%, stope rasta takafula izrazito premašuju one koje su kod konvencionalnog osiguranja. trebamo tu uzeti i u obzir da konvencionalno osiguranje ima ograničenja u širenju zbog običajnih normi i karakteristika koje su u suprotnosti sa Islamom, a takaful kao novi na tržištu ima tu mogućnost da ima veću stopu rasta. Međutim, životno osiguranje je još uvijek nedovoljno razvijeno. Ovdje još imamo otklon stanovništva jer u biti život pripada bogu, i svako osiguranje života dovodi u pitanje osnovna religijska načela. Zato je jako važno ovdje razumjeti da participan te osigurava svoj život i zdravlje zbog sebe, već zbog lica koja zavise od njegove sposobnosti da im omogući život. Prodor osiguranja u cjelini, a posebno porodičnog takafula, je opet izuzetno nizak. Rast osiguranja u zemljama Zaljeva je prvenstveno zbog činjenice da je osiguranje sve više obavezno, a ne zbog dobrovoljne politike.

5.2. Tržišne mogućnosti

Tržište takafula svjedoči značajnom rastu, naročito povećanjem svjesnosti građana i povećanjem zahtjeva za šerijatski usklađene finansijske proizvode. Širenju tržišta dodatno doprinosi povećanje muslimanske populacije i rast ekonomske moći u Islamskim zemljama.

Vrijednost takaful tržišta u 2023 godini je iznosila USD 29,54 milijardi dok se za 2024 godinu predviđa vrijednost od USD 33,14 milijardi što predstavlja rast zasnovan na

historijskom trendu od 12,2%. Naglašeni status nedovoljno osiguranih 2 milijarde muslimana u svijetu, posebno doprinosi ogromnom potencijalu rasta islamskog osiguranja.

Ni jedan osiguravač ne može priuštiti sebi da zanemari ovu potencijalnu bazu klijenata. Nadalje, ovu klijentelu karakteriše mladalačka demografija. 60% muslimanske populacije je mlađe od 25 godina. Sa takvom bazom kupaca – ako se rano uspostavi poslovna relacija – može se stvoriti velika prilika za takaful industriju.

Očekuje se i dalje značajan rast takaful tržišta u narednom periodu, tako da su predviđanja da će tržište takaful osiguranja u 2028 godini iznositi značajnih USD 51,75 milijardi sa prosječnom stopom rasta od 11,8%.

Životno osiguranje je još uvijek izuzetno nerazvijeno i stoga nudi ogroman potencijal za rast za porodični takaful. Ovo će također vjerovatno biti podstaknuto demografskim promjenama i njihovim opterećenjem na sisteme socijalne zaštite. Povećanje obaveznog osiguranja takođe pokreće potražnju za takaful osiguranjem u ovoj regiji. Mora se uzeti u obzir da na zapadu postoje zemlje sa velikim muslimanskim zajednicama. Zapadna Evropa ima manje od 1% stanovnika svjetske muslimanske populacije, ali pretpostavlja se da ona čini 40% potencijala za takaful industriju. Ako uzmemo u obzir Sjevernu Ameriku ovaj udio se povećava čak i do 60%. Muslimanske zajednice u zapadnim zemljama nude ogromnu neiskorišćenu priliku za islamsku industriju osiguranja.

Globalno tržište takafula ima nekoliko velikih kompanija, uključujući Islamsku osiguravajuću kompaniju, Jama Punji (Komisija za hartije od vrijednosti Pakistana), Aman Takaful Insurance (ATICO), Salama Cooperative Insurance Company, Standard Chartered PLC, Syarikat Takaful Brunei Darussalam Sdn Bhd, Allianz SE, Prudential BSN Takaful Berhad, Zurich Malezija, Takaful Malezija i Qatar Islamic Insurance Com.

Do sada je opće prihvaćeno, da se može osigurati kod konvencionalnih osiguravača ako nema alternative koja je usklađena sa šerijatom. Zbog stalnog razvoja takaful industrije, u budućnosti može postati neprihvatljiviji da muslimani koriste konvencionalno osiguranje.

Posebno u zapadnim zemljama, takaful ne samo da može privući nove neosigurane kupce, već i navesti i ostale klijente da pređu na takaful proizvode. Na ovom mjestu mora se naglasiti da takaful nije ograničen samo na muslimane. On je prihvatljiv za sve zajednice i vjere. Takaful stavlja naglasak na transparentnosti i na eksplicitnoj etičkoj strukturi. Etičke finansijske usluge su privlačne kako muslimanima tako i nemuslimanima podjednako. Predviđa se da do 20% ukupnih takaful prihoda može proizaći od kupaca koji nisu muslimani. Ovim prilikama može se dodati duhovna dimenzija, promovišući posebno životno osiguranje.

Činiti dobra djela je duboko držano u islamu. Ako takaful industrija uspije u dizajniranju i promociji takaful proizvoda kako bi se kupilo osiguranje sa činjenjem dobrih djela, postoji dalji ogroman tržišni potencijal za takaful. Takva duhovna motivacija, međutim, nije ograničena samo na muslimane. Ljudi svih vjerskih orijentacija se odazivaju na donatorske

kampanje u slučaju prirodnih katastrofa. Jedina razlika je u tome što se donacije prikupljaju nakon što se dogodila tragedija, dok se u takafulu doprinosi daju prije bilo kakvog takvog događaja. U poređenju sa konvencionalnim osiguranjem gde osiguranici ne primaju ništa ako nema odštetnog zahtjeva, učesnici u takaful šemi mogu barem dobiti satisfakciju od činjenja dobrih djela. Ova duhovna korist može biti veoma moćna motivacija za takaful kupaca.

5.3. Izazovi za takaful industriju

Takaful osiguranje već 50 godina razvija svoje kapacitete, modele, tržišno učešće, međutim takaful kompanije ispred sebe imaju dosta izazova koje trebaju riješiti kako bi zauzeli veći tržišni udio. Još uvijek takaful osiguranje je nekoj početnoj fazi u poređenju sa konvencionalnim osiguravajućim kućama. Takaful tržište osiguranja se još formira i sigurno će proći još dosta vremena dok isto bude na prihvatljivoj razini. U većini zemalja, izazov za takaful industriju predstavlja nedovoljno razvijena infrastruktura. Zakonski okviri trebaju prepoznati takaful osiguranje, i institucionalno reagovati kako bi takaful operateri mogli biti osnovani. Takaful operateri imaju jedan strateški izazov a to je stvaranje svijesti kupaca o samom konceptu takafula. Mnogi muslimani se protive osiguranju na osnovu vjerskih razloga. Stoga je važno osigurati islamskoj klijenteli punu šerijatsku usklađenost islamskog osiguranja. Ovdje dolazimo do bitnog elementa koji je edukacija građana.

Održiv uspjeh se može osigurati samo edukacijom potencijalnih kupaca o karakteristikama cjelokupnog takaful sistema. U cilju povećanja edukacije, neophodno je uvesti takaful osiguranje o obrazovni sistem na ekonomskim studijama na globalnom nivou, te na taj način omogućiti širenje znanja koje je neophodno za razumijevanje takafula. Potrebno je ukazati na dodatne prednosti takafula. Takaful osiguranje ne treba razvijati na način da se komercijalno osiguranje proglašava nepoželjnim, već na način da pomoću takaful osiguranja postoji izbor i mogućnost da se radi prava stvar na način koji osiguraniku daje benifite i prednosti. Nadalje, postoji i pogrešno mišljenje da je islamsko osiguranje isključivo za muslimane. Iskustva zemalja u kojima postoje i druge vjerske skupine su pozitivne i one je uspijevaju privući značajnu bazu korisnika takaful osiguranja koji dolaze od nemuslimana. U ostalom, ako već plaćamo obavezno osiguranje, zašto ne bi imali koristi od osiguranja bez obzira da li pretrpjeli osigurani događaj ili ne. U ovom kontekstu, neophodno je ponuditi kompletnu paletu takaful proizvoda kako bi bili konkurentni kod konvencionalnih osiguravača. Paleta proizvoda treba da sadrži mogućnost osiguranja većine predmeta i događaja, a koji su naravno u skladu sa šerijatskim pravom. Takođe treba uzeti u obzir grupe sa niskim primanjima kojima treba prići sa odgovarajućim proizvodima. Za takaful industriju bitno je u cjelini podizanje svijesti i dubljeg razumijevanja u široj javnosti.

Rast takafula u velikoj mjeri zavisi od razvoja islamskog bankarstva. Evidentno je da islamsko bankarstvo prethodi takaful osiguranju, i zemlje koje su prvo omogućile razvoj islamskog bankarstva, kasnije nemaju veliki problem kod razvoja takaful osiguranja. Islamska industrija finansijskih usluga i dalje ima problem sa aktivnostima koje nisu u skladu

sa šerijatom. Investicijsko tržište ima svoje granice, upravljanje investicionim portfeljima je mnogo izazovnije za takaful operatere nego za konvencionalna osiguravajuća društva. Posebno postoji nedostatak kratkoročnih finansijskih instrumenta kao i tržište finansijskih instrumenata koji su usklađeni sa šerijatom. Ovdje naročito se ističu finansijski instrumenti čiji prihodi su kamata. Ovdje se naročito misli na standardne obveznice i kredite. Kao posljedica toga, postoji snažno oslanjanje na sredstva kao što su dionice i nekretnine koje mogu biti podložne riziku volatilnosti i likvidnosti. Kako se islamska bankarska industrija širi, širi se i spektar islamskih finansijskih proizvoda, što podrazumjeva i širenje više investicijskih opcija kao što su *sukuk* (islamske obveznice) te i one postaju dostupne takaful operaterima. Ključni izazov za takaful industriju stoga je dostupnost šerijatskih načina ulaganja.

Industriji takafula također nedostaje eksplicitan regulatorni i računovodstveni okvir kod većine zemalja. Takaful se suočava sa veoma različitim pravnim sistemima. Neke jurisdikcije, kao Saudijska Arabija ili Sudan, isključivo su zasnovani na islamskom zakonu. Druge zemlje, kao npr. Malezija i Bahrein, funkcionišu u dvojnog pravosudnog sistemu, što znači kombinaciju šerijatskog prava (običajnog prava) i građanskog prava. A postoje i jurisdikcije, poput zapadnoevropskih zemalja, u kojima šerijat nema uticaja na pravni sistem – sekularni sistemi. Pored ovog pravnog dispariteta, u mnogim jurisdikcijama nedostaju specifični zakoni koji regulišu takaful. Od vitalnog je značaja da regulatorna tijela sastave odgovarajuće zakone, pravila i propise za takaful osiguranje kako bi se osigurao njegov neprimjetan napredak.

Zbog činjenice da u islamu postoje različite pravci i mišljenja, intelektualci se također razlikuju u njihovim tumačenjima u vezi sa šerijatom. Ovo komplikuje standardizaciju i stvaranje pravila od strane regulatora. S obzirom na relativnu nezrelost takaful industrije, različite takaful prakse i tumačenja takođe mogu dovesti do negativne slike javnosti u budućnosti. Što se tiče industrije takafula, standardizovaniji pristup je apsolutno suštinski. Veliki izazov je razvoj standarda poslovnog ponašanja koji su u skladu sa šerijatom u skladu sa konvencionalnim okvirnim propisima. U ovom kontekstu, nesuglasice koje se odnose na različite takaful poslove modele moraju biti riješene. Konkurencija između ovih modela će vjerovatno stvoriti konfuziju među kupcima koja može ugroziti rast cijele takaful industrije. Konkretno, kritika konkurentskih poslovnih modela od strane takaful operatera predstavlja pritisak na islamsko tržište osiguranja.

Ozbiljan nedostatak kvalifikovanih ljudskih resursa predstavlja još jedan izazov za takaful industriju. Takaful operater zahtijeva osoblje koje posjeduje znanje o osiguranju i znanje o usklađenosti sa šerijatom. Kontinuitet poslovanja takaful preduzeća može biti ugroženo gubitkom i fluktuacijom stručnog osoblja. Zbog brzog rasta islamskog osiguranja na tržištu osiguranja, zadržavanje osoblja može postati zahtjevno i skupo. Nadalje, takaful operateri se suočavaju sa sve većom konkurencijom kako od konvencionalnih osiguravajućih društava tako i od drugih takaful preduzeća. Oni su takođe dosta u slabijem položaju u odnosu na konvencionalne osiguravače u pogledu povrata ulaganja i ekonomije obima.

Zbog svoje male veličine, ekonomija obima predstavlja veliku ulogu kao i izazov za mnoge od njih. Može se primijetiti da broj takaful kompanija snažno raste na ključnim tržištima. Posebno mali lokalni operateri su u podređenom položaju sa etabliranim konvencionalnim osiguravačima. Kao posljedica toga, daljnji kapaciteti, stručnost za osiguranje i poboljšanje brokera osiguranja su od vitalnog značaja za takaful operatera.

Saradnja između takaful operatera je ključna za dalji razvoj industrije takaful osiguranja. Prvo i najvažnije je takaful modeli moraju biti finansijski samoodrživi kako bi obezbjedili povrat na kapital dioničarima i moraju biti održiv izbor širenje baze korisnika osiguranja.

6. ZAKLJUČAK

Historija osiguranja ima svoje korijene u prvim civilizacijama. Komerijalno osiguranje koje se sada primjenjuje ima elemente koji nisu dozvoljeni šerijatom, i kao takvo nije prihvatljivo za populaciju koja živi u skladu sa Islamskim pravilima. Da bi se zaštitili svoj imovinu i zdravlje od potencijalnih gubitaka Islamski intelektualci su formirali osiguranje koje posluje na principima koji su usklađeni sa šerijatskim pravom. Islamsko osiguranje ima svoj naziv Takaful osiguranje. Takaful je prisutan na tržištu osiguranja od 1979. godine i radi se o materiji koja se konstatntno razvija jer ima izuzetan potencijal za rast naročito ako uzmemo u obzir da je trenutno oko 2 milijarde muslimana širom svijeta koji su ciljana grupa na tržištu. Islamsko osiguranje je značajan faktor ekonomskog rasta i društvenog unapređenja u zemljama koje se deklarišu kao islamske. Zbog svoje etičke strukture i transparentnosti, takaful je zanimljiv isto tako i drugim religioznim skupinama kao i licima koja se deklarišu kao ateisti.

Islamsko osiguranje se zasniva na principima uzajamne pomoći i konceptu doniranja novca za pomoć sugrađanima *tabarru'*. Na taj način, takaful ne unosi u svoj poslovanje elemente *gharara*, *maisira* i *riba* koji su osnov konvencionalnog osiguranja a samim tim i u suprotnosti sa šerijatskim pravom. Takaful osiguravajuće kompanije odnosno operateri posluju na način spajanja dvije ključne komponente i to: uzajamna pomoći i komercijalni oblici kompanije. Osiguranici, odnosno participanti u takafulu, učestvuju u međusobnoj šemi pokriva rizika. Takaful operater, kao kompanija čiji su vlasnici dioničari upravlja fondom za rizike, uplaćenim premijama odnosno doprinosima i investira sredstva participanata u šerijatski usklađene aktivnosti. Takaful operater ne ostvaruje dobit od samog osiguranja kao što je slučaj kod konvencionalnog osiguranja, već svoj profit zasniva na obračunu naknade za svoje usluge kao i učešu u ostvarenom profitu od investicionih aktivnosti. Postoje dvije grupe osiguranja u takafulu i to: Generalno (neživotno) i *Family* (životno) osiguranje. Generalni takaful (obavezno auto osiguranje, osiguranje imovine, dobrovoljno osiguranje itd.) je namijenjeno za zaštitu imovine i cjelokupan uplaćeni doprinos od strane participanta se uplaćuje u takaful fond participanata. General takaful je obično kratkoročnog karaktera do godinu dana.

Family takaful služi kako za zaštitu tako i za štednju. Kao posljedica toga, jedan dio doprinosa participanata se uplaćuje u *Participant takaful fond*, a drugi dio se koristi za investicione aktivnosti. U slučaju deficita u fondu rizika, takaful operater će obezbjediti beskamatnu pozajmicu u vidu *qard hasan*. Radi se o kratkoročnom financijskom instrumentu koji je u skladu sa islamskim finansijama. Pozajmica se vraća od budućih uplaćenih doprinosa - premija. Kako bi se osigurala usklađenost sa šerijatom, takaful aktivnosti su pod nadzorom šerijatskog nadzornog odbora.

Postoje različiti takaful modeli koji se koriste u praksi. U ovom radu su analizirana četiri uobičajena poslovna modela: *mudaraba*, *wakalah*, kombinovani i vakufski model. Svi poslovni modeli teže istom cilju podjele individualnih rizika na kolektivni kako bi se smanjila izloženost riziku svakog pojedinca. Razlikuju se prvenstveno u definiciji odnosa između operatera i participanata i načinu ostvarivanja naknade za takaful operatera. Analiziranje svakog od modela mogu se identifikovati nedostaci i problemi za svaki model. Problemi se odnose na šerijatsku usklađenost te tumačenja šerijata od strane islamskih intelektualaca, naročito ako se zna da se tumačenja šerijata mogu veoma razlikovati među naučnicima i regionima. Kao posljedica toga, izbor poslovnog modela i njegova usklađenost zavise od karakteristika regije ili nadležnosti. Iako još uvijek nemamo zvaničnu standardizaciju niti će ista uskoro doći, može se uočiti regionalna tendencija takaful modela. Poželjno bi bilo da se napravi jedinstven poslovni model zasnovan na konsenzusu za cijelu takaful industriju čime bi se omogućio lakši i brži prodor na tržište

Standardizacija predstavlja veliki izazov za industriju islamskog osiguranja. Pored jedinstvenog takaful modela, za uvođenje standarda poslovnog ponašanja potrebno je razviti pravne i regulatorne norme. Složenost ovog pitanja je očigledna imajući u vidu već kontradiktornu terminologiju koja se tiče poslovnih modela. Stavljajući naglasak na to da se cijela takaful industrija suoči s ovim izazovom i pronađe jedinstveno rješenje. Samo na taj način, potrošačko razumijevanje i svijest o takaful konceptu može biti postignuto, a time i održiv uspjeh industrije. Osim toga, mora se naglasiti da takaful poslovanje pokazuje odlične tržišne mogućnosti. S jedne strane, niska stopa tržišnog udjela osiguranja u islamskim zemljama obećava visoke stope rasta. S druge strane, takaful također ima značajan potencijal u zapadnim zemljama te je privlačan i muslimanima i nemuslimanima zbog svoje jedinstvene prirode.

Povećanje svijesti, razvoj industrije islamskog bankarstva, kao i globalizacija i očekivano povećanje muslimanskog stanovništva će kao rezultat imati da takaful dobije kritičnu masu i postane dio realnog i prepoznatljivog sektora svjetskog tržišta osiguranja. Ovaj rad je omogućio potvrđivanje glavne hipoteze koja je postavljena u radu , kao i potvrđivanje pomoćnih hipoteza.

REFERENCE

- [1] Abdul Rahim Abdul Wahab, Mervyn K.Lewis, M.Kabir Hassan (2007), *Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns and Proposed Solutions*,
- [2] Abdulrahman Tolefat, Head of Licensing and Policies, Bahrain Monetary Agency, (2006), *ICMIF series of Takaful ,articles, Mixed model is best approach*,
- [3] Ahmad Tisman Pasha, Mher Mushtaq Hussain (2013), *Takaful Business Models: A Review and Comparison*,
- [4] Ahmedin Lekpek, Semir Ibrović, (2021) *Takaful osiguranje u teoriji i praksi*,
- [5] Akhter Waheed, (2010) *Risk management in Takaful*,
- [6] Akhter Waheed, (2010) *Takaful Models and Global Practices*,
- [7] Aly Khorshid, (2004) *Islamic Insurance A modern approach to Islamic banking*,
- [8] Comcec, (2019) *Improving the Takaful Sector In Islamic Countries*,
- [9] Edib Smolo, (2013) *Uvod u islamsku ekonomiju i finansije: teorija i praksa*,
- [10] Fikret Hadžić, Enver Avdić (2009), *Potencijali razvoja Takaful - islamskog osiguranja u BiH*,
- [11] Haemala Thanasegaran, (2016) *Good Faith in Insurance and Takaful Contracts in Malaysia A Comparative Perspective*
- [12] Hafiz Ali Hassan, (2018) *Takaful models: origin, progression and future*
- [13] Hairul Azlan Annuar (2010), *Issues on Takaful Affecting the Choice of Accounting Policies: A Case Study of Two Takaful Companies in Malaysia*
- [14] Hashem Abdullah AlNemer, (2013) *Revisiting Takaful Insurance: A Survey on Functions and Dominant Models*
- [15] Kamaruzaman Bin Noordin, *Takaful Waqf Model*,
- [16] Kazi Md. Mortuza Ali *Concept of Takaful*,
- [17] Liaquat Ali Khan, “*How does takaful differ from insurance?*”,
- [18] M Kabir Hassan, Mervyn K Lewis (2004) *Islamic financing: an introduction*,
- [19] Mohammad Mahbubi Ali, *Takaful Models: Their Evolution And Future Direction*,
- [20] Mohammed Obaidullah, (2005) *Islamic Financial Services*,

- [21] Mohd Ma'Sum Billah, (2019) *Exploring Takaful Principles, Instruments and Structures*,
- [22] Mohd. Ma'sum Billah, *Different Models of Takaful In the Global Sound Market*,
- [23] Muradova Dildora Abdusalimovna, (2022) *Types of Islamic Insurance. Journal of Marketing and Emerging Economics*,
- [24] National Bank of Ethiopia, *A Directive to License a Takaful Operator No. STB/1/2020*
- [25] Rafał Komorowski, Katarzyna Kubiszewska, (2016) *Islamic takaful: has it successfully substituted conventional insurance?*,
- [26] Rosmi Yuhani Mohamed Yusuf, (2011) *Revisiting and redefining the concept of retakaful and the viability of its model in malaysian takaful industry*,
- [27] Safder Jaffer, Farzana Ismail, Jabran Noor, Lindsay Unwin, (2010) *Takaful (Islamic Insurance): Concept, Challenges, and Opportunities*, Dostupno na: [Takaful \(Islamic Insurance\): Concept, Challenges, and Opportunities \(islamicfinance.com\)](https://islamicfinance.com) (Pristupljeno: 25,04,2024,)
- [28] Serap O. Gönülal, et al. (2012) *Takaful and Mutual Insurance Alternative Approaches to Managing Risks*, Dostupno na: <https://documents.worldbank.org/pt/publication/documents-reports/documentdetail/978831468321853> (Pristupljeno: 17,03,2024,)
- [29] Syarikat Takaful Malaysia Berhad – *Coorporate profil* Dostupno na: https://www.takaful-malaysia.com.my/wp-content/uploads/2023/11/Corporate-Profile_CP202311V1.pdf (Pristupljeno: 14,04,2024,)
- [30] Sheila Nu Nu Htay 1 and Hanna Rabitah Zaharin, *Critical analysis on the choice of takaful (islamic insurance) operating models in Malaysia*, Dostupno na: <https://core.ac.uk/download/pdf/300364964.pdf> (Pristupljeno: 18,04,2024,)
- [31] Vladimir Njegomir, (2014) *Istorijski razvoj osiguranja u svijetu*, Dostupno na: <https://centarzaosiguranje.com/wp-content/uploads/2014/10/istorijski-razvoj-osiguranja-u-svetu-dr-vladimir-njegomir.pdf> (Pristupljeno: 27,01,2024,)
- [32] W. Jean Kwon, (2007) *Islamic Principle and Takaful Insurance: Re-evaluation*, NAIC: District of Columbia
- [33] Yuosef Abdullah Alhumoudi (2012) *Islamic insurance takaful and its applications in Saudi Arabia*, Dostupno na: <https://bura.brunel.ac.uk/bitstream/2438/7449/1/FulltextThesis.pdf> (Pristupljeno: 12,02,2024,)

- [34] Zouambi Djihad, Kouache Zahia, (2023) *The performance of Takaful insurance companies in confronting risks (case study of Salama Insurance Company - Algeria - during the period 2015-2020* Dostupno na: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/230158> (Pristupljeno: 21,03,2024.)