

**Казанский (Приволжский) федеральный университет  
Институт востоковедения и международных отношений  
Кафедра регионоведения и исламоведения**

**Р.И. Беккин**

# **Исламское страхование (*такафул*)**

Учебное пособие



**КАЗАНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
2012**

**УДК 368:297(075)**  
**ББК 65.271:86.38я73**  
**Б 42**

*Печатается по рекомендации  
Ученого совета Института востоковедения и международных отношений  
Казанского (Приволжского) федерального университета*

**Научный редактор – –**  
докт. экон. наук, профессор **И.Р. Гафуров**

**Рецензенты:**

докт. экон. наук, заведующий кафедрой управления рисками и страхования МГИМО (У) МИД РФ **Р.Т. Юлдашев**,  
докт. экон. наук, профессор кафедры управления рисками и страхования МГИМО (У) МИД РФ **К.Е. Турбина**

**Беккин Р.И.**

**Б 42 Исламское страхование (такафул):** учеб. пособие / Р.И. Беккин. – Казань: Казан. ун-т, 2012. – 140 с.

**ISBN 978-5-00019-002-9**

Пособие посвящено анализу особенностей исламской системы страхования. Автор рассматривает теоретические и практические аспекты исламского страхования.

Пособие предназначено студентам и магистрантам, специализирующимся на изучении исламской экономической модели и экономики мусульманских стран, а также всем, кто интересуется новейшими тенденциями развития мировой экономики и финансов.

**УДК 368:297(075)**  
**ББК 65.271:86.38я73**

**ISBN 978-5-00019-002-9**

© Беккин Р.И., 2012  
© Казанский университет, 2012

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. МУСУЛЬМАНСКОЕ ПРАВО И ИНСТИТУТ СТРАХОВАНИЯ.....	9
1.1. Страхование в мусульманском мире: к истории вопроса.....	9
1.2. Проблема соответствия сущности коммерческого страхования нормам мусульманского права.....	17
1.2.1. <i>Гарар</i> .....	19
1.2.2. <i>Майсур</i> .....	26
1.2.3. <i>Риба</i> .....	31
Основная литература.....	40
Дополнительная литература.....	40
Вопросы и задания.....	40
2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ.....	41
2.1. Исламское страхование ( <i>такафул</i> ): краткая характеристика.....	41
2.2. Виды исламского страхования.....	47
2.3. <i>Такафул</i> и взаимное страхование.....	52
2.4. Модели управления <i>такафул</i> -фондом в исламском страховании.....	53
2.4.1. Чистая <i>мудароба</i> .....	54
2.4.2. Модифицированная <i>мудароба</i> .....	54
2.4.3. Агентская модель ( <i>вакала</i> ).....	55
2.4.4. Модифицированная агентская модель.....	56
2.4.5. Смешанная (гибридная) модель ( <i>вакала+мудароба</i> ).....	57
2.4.6. Агентская модель + <i>вакф</i> .....	58
2.5. Исламские страховые «окна».....	60
2.6. Исламское перестрахование ( <i>ре-такафул</i> ).....	61
2.7. Шариатский надзор и контроль в сфере исламского страхования.....	63
Основная литература.....	65
Дополнительная литература.....	66
Вопросы и задания.....	66
3. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В МУСУЛЬМАНСКИХ СТРАНАХ.....	67
3.1. Судан.....	68
3.2. Саудовская Аравия.....	74
3.3. Малайзия.....	80
Основная литература.....	86
Дополнительная литература.....	86

Вопросы и задания.....	86
4. ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ .....	88
4.1. Исламское страхование в России.....	88
3.2. Исламское страхование в Казахстане.....	93
Основная литература .....	97
Дополнительная литература .....	97
Интернет-ресурсы .....	98
Вопросы и задания.....	98
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА .....	99
ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ОТЧЕТНОСТИ .....	100
ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ / ЭКЗАМЕНУ ПО КУРСУ «ИСЛАМСКОЕ СТРАХОВАНИЕ» ( <i>ТАКАФУЛ</i> ).....	101
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	102
Глоссарий.....	102
Постановление Правительства Кыргызской Республики «Об организации страхования по исламским принципам (такафул)» .	108
Постановление Исламской академии правоповедения ( <i>фикха</i> )	
«О страховании и перестраховании».....	128
Положение о шариатском совете ООО «ИСК “Евро-Полис”» (Россия) .....	129
Полис исламского страхования выезжающих за рубеж ООО «ИСК “Евро-Полис”» (Россия).....	135
Исламское страхование: ключевые даты .....	136

## ВВЕДЕНИЕ

Изучая в наши дни мировую экономику и, в особенности, мировые финансы, невозможно обойти вниманием финансовые отношения, в основе которых лежат положения шариата – мусульманского права. Основы исламской экономики стали органичной частью учебных курсов для студентов и магистрантов во многих экономических и финансовых учебных заведениях на Западе. В последнее время исламская экономика и ее отдельные аспекты изучаются и в российских вузах.

Одним из первых учебных заведений, где начали преподавать основы исламской экономики и банковского дела, стал Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ: в 2000 г. А.Ю. Журавлев прочитал здесь авторский спецкурс «Исламское банковское дело».

Со временем исламская экономика стала вызывать все больший интерес среди студентов и преподавателей российских образовательных учреждений. Одним из очагов такого интереса стал Татарстан, где в конце 2000-х гг. стали реализовываться отдельные проекты по применению исламских методов финансирования.

Мощным стимулом для внедрения в учебный план дисциплин, связанных с исламской экономической моделью, стала Федеральная целевая программа по развитию мусульманского образования, стартовавшая в 2007 г. В Казани вузами партнерами по реализации указанной программы выступили Татарский государственный гуманитарно-педагогический университет (ТГГПУ)<sup>1</sup> и Российский исламский университет (РИУ). Программа предусматривала подготовку учебных пособий, УМК и других материалов по исламской экономике для дальнейшего преподавания этой и других близких ей дисциплин в рамках подготовки бакалавров по мировой экономике (специализация «Экономика исламских стран»).

Одним из главных недостатков системы подготовки в рамках данной специализации стало то, что значительное число предметов, связанных непосредственно с исламской экономической моделью, преподавалось людьми, не являющимися специалистами в указанной области.

---

<sup>1</sup> С 2010 г. ТГГПУ вошел в структуру Казанского (Приволжского) федерального университета.

Очевидно, пришло время для подготовки нового поколения пособий и других учебных материалов, которые бы в полной мере отвечали задачам подготовки квалифицированных специалистов по экономике мусульманских стран.

С осени 2010 г. предмет «Исламская экономика» вошел в качестве одной из ключевых дисциплин в учебный план Института востоковедения<sup>1</sup> Казанского университета. Курс лекций по исламской экономике читается студентам, обучающимся по специальностям «Востоковед-африканист» и «Зарубежное регионоведение». Все это время основным учебником для студентов служило второе издание монографии Р.И. Беккина «Исламская экономическая модель и современность». Однако опыт показал, что одного базового учебника недостаточно. Необходима подготовка учебных пособий по отдельным аспектам исламской экономики. Они должны, на наш взгляд, стать не только основой для преподавания соответствующей учебной дисциплины, но и важным подспорьем при осуществлении студентами и аспирантами исследовательской работы в сфере исламской экономики и финансов.

В списке тем, нуждающихся в дополнительном изучении, одно из ведущих мест принадлежит исламскому страхованию (*такафул*), о котором и по сей день известно гораздо меньше, чем, например, об исламских банках. В 2001 г. была опубликована монография Р.И. Беккина «Страхование в мусульманском праве: теория и практика». С тех пор прошло более десяти лет, но специального исследования, посвященного вопросам исламского страхования, так и не появилось.

Настоящее пособие призвано заполнить существующий пробел. Пособие условно можно разделить на теоретическую и практическую части.

В теоретической части (первые две главы) дается анализ института страхования с точки зрения шариата, рассматривается история развития страховых отношений в мусульманском мире, раскрываются особенности исламского страхования, механизмы его функционирования.

Практическая часть посвящена развитию исламской системы страхования в ряде стран. В настоящем пособии анализируется

---

<sup>1</sup> С октября 2011 г. – Институт востоковедения и международных отношений КФУ.

опыт таких государств, как Судан, Саудовская Аравия, Малайзия, Казахстан и Россия. Выбор этих стран неслучаен. Судан, Саудовская Аравия и Малайзия являются пионерами в развитии исламского страхования. В каждой стране накоплен оригинальный опыт исламского страхования, имеются существенные различия в правовом регулировании статуса и деятельности страховщиков, использующих в своей работе принципы *такафула*. Так, например, в Судане создана монистическая модель исламских финансов. Это означает, что весь страховой сектор в стране полностью ислаимизирован и исламские страховщики не испытывают конкуренции со стороны традиционных страховых компаний.

В то же время Малайзия, где господствует дуалистическая модель исламских финансов, является примером острой конкурентной борьбы между традиционными и исламскими страховыми компаниями. При этом всем участникам рынка предоставлены равные возможности для ведения бизнеса. Это отражает действующее законодательство: Малайзия стала первым в мире государством, где был принят специализированный нормативно-правовой акт, регулирующий статус и деятельность исламских страховщиков, – Закон о *такафуле* 1984 г.

Утвердившаяся в Саудовской Аравии система кооперативного страхования некоторыми исследователями не считается исламской, поскольку она, по их мнению, не во всем соответствует ключевым принципам *такафула*. В королевстве функционируют как кооперативные страховые компании, так и собственно *такафул*-операторы, что несомненно представляет интерес для исследователя тенденций развития исламского страхования в мире.

Изучение особенностей *такафула* в упомянутых странах является актуальным еще и потому, что это – крупнейшие рынки исламского страхования в мире<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> По данным, приведенным в «World Takaful Report 2012», подготовленном компанией Ernst and Young, лидерами рынка исламского страхования в мире являются Саудовская Аравия, где в 2011 г. было собрано взносов на 4,37 млрд долл., и Малайзия, где аналогичный показатель за тот же период составил 1,441 млрд долл. За ними следуют ОАЭ (818 млн долл.) и Судан (363 млн долл.). URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The\\_World\\_Takaful\\_Report\\_2012/\\$FILE/Ernst%20&%20Young's%20The%20World%20Takaful%20Report%202012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_World_Takaful_Report_2012/$FILE/Ernst%20&%20Young's%20The%20World%20Takaful%20Report%202012.pdf) (дата обращения: 01.12.2012).

Что касается России и Казахстана, то их опыт представляет особый интерес с точки зрения перспектив развития исламской финансовой системы на постсоветском пространстве.

Вместе с тем следует оговориться, что настоящее пособие посвящено не только экономическим аспектам *такафула*. Большое значение уделено организационно-правовым основам исламского страхования, особенностям его реализации в условиях различных правовых систем, анализу оценки института страхования мусульманскими правоведами. Изучение *такафула* в контексте мусульманско-правовой мысли, на наш взгляд, имеет принципиальное значение для подготовки бакалавров и магистров, специализирующихся на изучении экономики мусульманских стран. Без глубокого знаний основ ислама и тех идей, которые заложены в фундамент современных теорий и концепций развития в мусульманском мире, невозможно стать полноценным специалистом по экономике значительного числа стран Азии и Африки.

Спецкурс «Исламское страхование (*такафул*)» следует изучать после освоения таких специальных дисциплин, как «Исламская этика бизнеса», «Исламская экономика», «Исламское банковское дело», «Мусульманское право», «Мусульманское финансовое право» и др.



# 1. МУСУЛЬМАНСКОЕ ПРАВО И ИНСТИТУТ СТРАХОВАНИЯ

## 1.1. Страхование в мусульманском мире: к истории вопроса

Затруднительно установить, когда именно мусульманский мир впервые столкнулся с институтом страхования в его современном виде. Ряд исследователей полагает, что отдельные формы страхования были известны еще в доисламской Аравии. Так, в частности, существует точка зрения, что институт виры, или компенсации за убийство или увечье (*дийа*), распространенный среди арабов еще во времена *джахилийи*, представлял собой одну из ранних форм страхования в мусульманском мире<sup>1</sup>.

Следует подчеркнуть, что вопрос о страховом характере выплаты виры обсуждался не только в мусульманской литературе. Сходную с позицией мусульманских правоведов точку зрения на плату за кровь как раннюю форму страхования можно найти, в частности, в работе С.А. Рыбникова «Очерки истории страхования в России»: «Обращаясь засим к рассмотрению этого прошлого, поскольку мы там находим нормирование солидарности в разрезе страховом, следует сперва остановиться на «Русской Правде». Статьи 3 – 6 этого памятника устанавливают ответственность общины “верви” в случаях убийства»<sup>2</sup>.

В отличие от С.А. Рыбникова другой отечественный специалист по истории страхования В.К. Райхер считал, что не вполне корректно проводить прямые аналогии между вирой и

---

<sup>1</sup> См., например: *Mohd. Ma'sum Billah. Islamic Insurance: Its Origins and Development // Arab Law Quarterly. 1998. № 13 (4). P. 386 – 422.* Некоторые авторы называют эту систему *'акила* – по названию группы ближайших родственников (по отцу) преступника, совершившего убийство. Люди, относящиеся к указанной группе, должны были выплачивать плату за кровь жертвы родственникам убитого из другого племени. Подробнее об институте *дийа* как предшественнике страхования в мусульманском мире см.: *Беккин Р.И. Ранние формы страхования в мусульманском обществе (на примере институтов «дийа» и «закят») // Проблемы современной экономики. 2003. № 3 – 4 (7 – 8). С. 181 – 183.*

<sup>2</sup> *Рыбников С.А. Очерки из истории страхования в России. Очерк первый (Организация взаимопомощи) // Вестник государственного страхования. 1927. № 19 – 20. С. 111.*

страхованием. По мнению ученого, т.н. дикая вира, уплачиваемая всей общиной при обнаружении убийцы, не имеет ничего общего со страхованием. В случае, когда убийца не был обнаружен, дикая вира вытекала из закона (или обычая) и составляла общую обязанность всех членов верви. При неумышленном же убийстве дикая вира являлась результатом предварительного «страхового договора» и была обязательна лишь для тех и в пользу тех, кто путем этого договора вступил в своего рода взаимное страховое общество. Из этого проистекало, что термин «страхование» может применяться исключительно к отношениям, вытекающим из непреднамеренного убийства<sup>1</sup>.

Среди других предшественников страхования в мусульманском мире нередко называется очистительный налог *закят*. По мнению некоторых авторов этот институт также успешно заменял страхование в мусульманском мире<sup>2</sup>. Вот что, в частности, пишет Йусуф ал-Карадави: «Но самым потрясающим установлением ислама в области страхования является существующая в фонде *закята* отдельная статья, адресованная «обремененными долгами». Некоторые комментаторы Корана включают в понимание коранических слов «обремененный долгом» и тех, кто вследствие пожара, наводнений, паводков лишился места проживания, потерял имущество и работу и т.п.»<sup>3</sup>.

По мнению того же ал-Карадави, еще в раннеисламскую эпоху в халифате была учреждена государственная система социального страхования в виде *байт ал-мал*<sup>4</sup>. *Байт ал-мал* представлял собой государственное казначейство, куда поступали доходы из следующих источников: *закята*, *ганимы* (пятой части военной

---

<sup>1</sup> Райхер В.К. Докапиталистическое страхование // Страхование. 1999. № 4. С. 87 – 88.

<sup>2</sup> См., например: Syed Khalid Rashid. Takaful Financed by Zakah Funds for Muslim Social Security: With Special Reference to Malaysia // Journal of Objective Studies. 1998. Vol. 10, №. 1. P. 102 – 115. Подробнее об *закате* как форме страхования в мусульманском мире см.: Беккин Р.И. Ранние формы страхования в мусульманском обществе (на примере институтов «дийа» и «закят»). С. 181–183.

<sup>3</sup> Юсуф Кардави. Дозволенное и запретное в исламе: пер. с араб. М. Саляхетдинова. М., 2005. С. 260 – 261.

<sup>4</sup> Там же. С. 260.

добычи), *хараджа* (поземельного налога), *джизьи* (подушной подати с иноверцев), бесхозного и выморочного имущества.

На наш взгляд, нет никаких оснований утверждать, что институты *дийа*, *закят*, *байт ал-мал* и др. предвосхищают и олицетворяют систему страхования в ее современном виде (например, то же традиционное страхование, прежде чем обрело современную форму в кофейне Ллойда, было несколько иным). Однако недооценивать важность этих институтов в деле оказания социальной помощи нуждающимся и незащищенным членам общества не следует, особенно если учесть, что к таким понятиям, как социальный налог, каковым, по сути, является *закят*, Запад пришел столетия спустя.

Страховые функции приписываются рядом авторов и системе взаимопомощи, бытовавшей в среде участников караванной торговли на Аравийском полуострове и известной еще в эпоху раннего Средневековья. Купцы выделяли определенные средства в общий фонд, откуда выплачивалась компенсация тем, кто пострадал от разбойников или в результате других неприятностей. Получателями средств из фонда могли также выступать семьи погибших купцов. Известно, что в подобной системе страхования участвовал и пророк Мухаммад<sup>1</sup>.

В Средние века мусульмане сталкивались со страховой практикой, будучи участниками средиземноморской торговли. Как известно, морское страхование активно практиковалось начиная с XII в. генуэзцами, флорентинцами и венецианцами.

Однако, как считают некоторые исследователи, в частности Дж. Тримингэм, примерно в то же время сами мусульмане занимались страховым бизнесом. По мнению ученого, одними из первых, кто стал осуществлять страховую деятельность в мусульманском мире, были члены суфийского братства *казирунийя*, или *исхакийя*, названного по имени Абу Исхака Ибрахима ибн Шахрийара ал-Казирунни аш-Ширази (963 – 1034 или 1035), чья усыпальница находилась в городе Казерун близ Шираза<sup>2</sup>.

Суфии практиковали нечто вроде морского страхования для судов, отправлявшихся в Индию и Китай. Создателем этой сис-

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом см.: *Afzal-ur-Rahman. Banking and Insurance (Economic Doctrines of Islam). London, 1979. Vol. IV. P. 32.*

<sup>2</sup> *Тримингэм Дж. Суфийские ордены в исламе. М., 2002. С. 312.*

темы считается не сам эпоним братства – Абу Исхак, а шейх ‘Умар ибн Абу-л-Фараг ал-Казируни (ум. 1304).

Следует подчеркнуть, что члены братства торговали не полисами, а *баракой* – благословением Аллаха, полученным через святого, в данном случае – его могилу<sup>1</sup>: «Казерунийя – примечательный пример ордена, возникшего и развившегося за счет *бараки*... Этот орден возвысился за счет *бараки* Абу Исхака, в чем сам основатель никак не повинен. Его *барака* считалась особенно эффективной, так как она гарантировала безопасное морское путешествие в Индию и Китай, и поэтому агентов по продаже *бараки* можно было найти во всех морских портах, например таких, как Каликут, знаменитый Малабарский порт, или Зайтун в Китае... Ибн Баттута, который не раз сталкивался с деятельностью его членов... описывает всю систему страхования. Прежде чем пуститься в дорогу, путешественник приносит клятву, т. е. подписывает долговое обязательство, где говорится, сколько он заплатит святой общине, если благополучно достигнет места назначения. Кроме того, он обязуется заплатить сверх означенной суммы, если выйдет живым из особо опасной ситуации. Орден этот имел специальную контролирующую и хорошо развитую организацию, которая определяла размеры взносов, а доходы шли на финансирование широкой благотворительной деятельности компании. С течением времени сама *барака*, должно быть, ослабела, так как в XVII в. компания пришла в упадок...»<sup>2</sup>.

Анализируя известную нам практику братства *казирунийя* можно сделать следующие выводы: 1) страховая премия уплачивалась страхователями не до того, как с ними могло произойти непредвиденное событие, а после него; 2) премия могла предоставляться как членам братства, так и непосредственно нуждавшимся, находившимся на его попечении; 3) деятельность *казирунийя* была сконцентрирована преимущественно в коммерческой сфере, а не в религиозной, иными словами, подобная квазистраховая практика была для братства не побочным бизнесом, а едва ли не основным

---

<sup>1</sup> Барака – благословение. Употребляется, как правило, во множественном числе: *баракат*. Источником *бараки* является Аллах, Который может наделять ею Своих пророков. В суфизме допускается надделение *баракой* «святых», на которых снизошло божественное вдохновение.

<sup>2</sup> Тримингэм Дж. Суфийские ордены в исламе. С. 275 – 276.

занятием<sup>1</sup> (при этом значительная часть полученных доходов направлялась на благотворительность); 4) перед нами одна из ранних и наиболее характерных попыток свести воедино религию и финансовую деятельность в позднее Средневековье<sup>2</sup>.

Не совсем понятно также, предоставлял ли страховщик (братство) компенсацию (возмещение) при наступлении страхового случая. Если не предоставлял, то довольно проблематично характеризовать деятельность братства в качестве страховой. В пользу этого тезиса говорит и тот факт, что подобное «страхование» имело принудительный характер: все без исключения суда, приходившие в порты, где братство имело влияние, обязаны были выплатить премию, даже если не верили в то, что шейх поможет им обрести *бараку*<sup>3</sup>.

Как уже было отмечено выше, с коммерческим страхованием в его современном виде мусульманский мир столкнулся в форме морского страхования. К концу XVIII в. – времени появления первой известной *фетвы*, посвященной вопросам коммерческого страхования, – мусульмане (по крайней мере, жители городов, вовлеченных в морскую торговлю) были не понаслышке знакомы со страховой деятельностью.

Первым в мусульманском мире, кто дал правовую оценку морского страхования с точки зрения шариата, был известный ханафитский юрист Ибн ‘Абидин (1784 – 1836). В своем известном сочинении «Ответ сбитым с толку: комментарий на “Отборный жемчуг”» (*Рада ал-мухтар ‘ала дура ал-мухтар*)<sup>4</sup> Ибн ‘Абидин описал ситуацию, когда коммерсант (владелец груза), фрахтуя судно у судовладельца, помимо стоимости фрахта, выплачивал дополнительную сумму, известную как *сукра* (премия). Из данной суммы

---

<sup>1</sup> Не случайно Тримингэм характеризует *казирунийя* как религиозно-торговую цеховую организацию и как «суфийское страховое товарищество» (*Тримингэм Дж.* Суфийские ордены в исламе. С. 308, 46).

<sup>2</sup> Ральф Кауз свидетельствует, что такая практика *тариката казирунийя* не была единичной в мусульманском мире. Он ссылается, в частности, на аналогичный опыт в Тунисе (*Kauz R. A Kāzarūnī Network? // Aspects of the Maritime Silk Road: From the Persian Gulf to the East China Sea: ed. By R.Kauz. Wiesbaden, 2010. P. 68*).

<sup>3</sup> *Kauz R. A Kāzarūnī Network? P. 68*.

<sup>4</sup> С полным текстом книги Ибн ‘Абидина «Ответ сбитым с толку: комментарий на “Отборный жемчуг”» на арабском языке можно ознакомиться здесь: URL: [www.almeshkat.com/books/open.php?cat=38&book=2466](http://www.almeshkat.com/books/open.php?cat=38&book=2466)

в случае, если с кораблем что-нибудь происходило в пути, судовладелец выплачивал разумное возмещение за причиненный владельцу груза убыток. *Сукра* должна была собираться агентом от имени судовладельца. Агент определял и ущерб, причиненный коммерсанту. При этом, по мнению Ибн ‘Абидина, даже если судовладелец (перевозчик) изъявил на то свое согласие, коммерсант не имел права требовать у него возмещения стоимости имущества, когда оно было утрачено не по вине перевозчика.

Ибн ‘Абидин объявил подобную практику недозволенной с точки зрения шариата. Однако если договор страхования был заключен в немусульманской стране, мусульманин – владелец груза – имел право требовать возмещения стоимости имущества в случае его утраты или порчи<sup>1</sup>.

В дальнейшем мусульманские правоведы ссылались на Ибн ‘Абидина, объявляя нелегитимным не только морское страхование, но и другие виды страховой защиты. Мнение Ибн ‘Абидина лежало в основе судебных решений, касающихся страхования.

Страховая практика получает распространение в некоторых мусульманских странах и регионах в конце XIX в. Она была связана с ослаблением Османской империи и усилением ее зависимости от западных стран, европейского ростовщического капитала. Первые представительства европейских страховых компаний, специализировавшихся на морском страховании и страховании от огня, были открыты в 1863 г. в городах со значительным христианским населением – в Смирне (г. Измир) и Салониках. Это были такие страховщики, как «Sun», «Imperial», «Royal» и др.<sup>2</sup> Подавляющее число их клиентов составляли немусульмане. Мусульманское же население империи продолжало с опаской относиться к сомнительным с точки зрения шариата услугам.

---

<sup>1</sup> О допустимости договора страхования, заключенного в немусульманской стране, говорилось и в *фетве шейх ал-ислама* в Османской империи, изданной в 1911 г.

<sup>2</sup> Строго говоря, первым регионом в мусульманском мире, куда проникли западные страховщики, стал Алжир, до завоевания французами считавшийся частью Османской империи. Первое представительство французской страховой компании было открыто здесь в 1845 г. Количество страховщиков возросло, после того как в 1848 г. Алжир был провозглашен частью Франции.

Первой страховой компанией, учрежденной в соответствии с турецкими законами, была «Osmanlı Umum Sigorta Kumpanyası» (1893). Ее учредителем выступил Оттоманский Имперский банк (Banque Impériale Ottomane), выполнявший функции центрального банка в империи.

Европейские страховщики не обошли вниманием и Египет, который во второй половине XIX в. формально являлся частью Османского государства. Эта страна стала настоящим Эльдorado для европейских страховых компаний: так, к 1888 г. в Каире, Александрии, Суэце и Порт-Саиде были учреждены 134 представительства иностранных страховых компаний, из них половина принадлежала англичанам<sup>1</sup>.

Во второй половине XIX столетия страховые компании появились и в других мусульманских странах и регионах. В 1879 г. в г. Танжере в Испанском Марокко начала работу испанская «La Española», а вслед за ней в 1880-е гг. – страховщики из других европейских стран: Германии, Франции, Великобритании. Британские компании появились в Южном Йемене («North British & Mercantile»). Как правило, они специализировались на морском страховании, страховании от огня и от несчастных случаев и работали по преимуществу в крупных портовых городах.

Расширение деятельности страховщиков в Османской империи вскоре потребовало внесения изменений и дополнений в законодательство. В 1860 г. в Коммерческий кодекс империи была включена статья, устанавливающая, что все споры, связанные с вопросами морского страхования, должны рассматриваться в специальном Морском суде; в 1905 г. был принят Закон о страховых компаниях, состоявший из 26 статей. Он был основан на положениях бельгийского Закона о страховании 1874 г. В законе рассматривались преимущественно вопросы страхования имущества, в т.ч. морское страхование. Положения мусульманского права фактически не нашли отражения в данном нормативно-правовом акте<sup>2</sup>.

Вопрос о легитимности страхования с точки зрения шариата возникал, когда тот или иной вопрос, связанный со страховой деятельностью, рассматривался мусульманским судом. Так, на-

---

<sup>1</sup> World Insurance: The Evolution of a Global Risk Network: ed. by Peter Borscheid, Niels Viggo Haueter. Oxford, 2012. P. 353.

<sup>2</sup> Фактически закон стал полноценно применяться в отношении иностранных страховщиков только с 1914 г.

пример, было в 1926 г., когда Верховный суд по семейным делам в Египте вынес решение о том, что договор страхования жизни противоречит мусульманскому праву. В суд был подан иск сына застрахованного к одной из страховых компаний. После смерти застрахованного его вдова получила 500 египетских фунтов выплаты, в то время как объем премии, выплаченной по договору страхования жизни, составлял 30 фунтов. Истец претендовал на долю в страховой выплате, однако суд признал сам заключенный договор недействительным на том основании, что он противоречит мусульманскому праву<sup>1</sup>.

В середине XX в. страховой бизнес получил распространение в среде мусульманских торговых каст в Индии, прежде всего ходжа и бохра. В 1946 г. исма‘илитами-ходжа была основана «Джубили иншуранс компании» в Бомбее, а в 1954 г. – «Нью джубили иншуранс компании» в Пакистане. Это были обычные страховые компании, инвестировавшие полученную страховую премию с нарушением шариатского запрета *риба* (ростовщичество). Как отмечает С.Ф. Левин, развитие страхового бизнеса в среде мусульманских торгово-ростовщических каст могло начаться раньше, если бы не активное противодействие бизнесменов-индусов и религиозно-кастовых организаций индусской буржуазии, монополизировавших рынок<sup>2</sup>.

Возможно, опыт исма‘илитских общин Индии и Пакистана не является удачным примером для изучения эволюции взглядов мусульман на проблему страхования. Вместе с тем его необходимо учитывать при всестороннем рассмотрении проблемы, равно как и позицию отдельных мусульманских ученых.

В 1903 г. американская страховая компания «American Mutual Life Insurance» обратилась к Верховному муфтию шейху Мухаммаду ‘Абду (‘Абдо) с вопросом о легитимности страхования жизни с точки зрения шариата. В своей *фетве* мусульманский модернист

---

<sup>1</sup> *Samir Mankabady*. Insurance and Islamic Law: the Islamic Insurance Company // Arab Law Quarterly. 1989. Vol. 4, №. 3. P. 201.

<sup>2</sup> Подробнее о предпринимательской деятельности исма‘илиитских торговых каст в Индии см.: *Левин С.Ф.* Об эволюции мусульманских торговых каст в связи с развитием капитализма (на примере бохра, меманов и ходжа) // Касты в Индии. М., 1965. С. 233 – 261.



объявил контракт страхования жизни дозволенным<sup>1</sup>. Известна также другая *фетва* ‘Абду, в которой он сравнивал страхование с операцией, основанной на использовании механизма *мудароба*<sup>2</sup>.

Однако мнение Мухаммада ‘Абду было скорее исключением из правила. Подавляющее большинство мусульманских правоведов (по крайней мере, среди суннитов) вслед за Ибн ‘Абидином продолжало относить страховые операции к числу запрещенных шариатом сделок.

## 1.2. Проблема соответствия сущности коммерческого страхования нормам мусульманского права

В Коране и Сунне нет четких указаний относительно легитимности коммерческого страхования с точки зрения шариата. Как уже было отмечено выше, некоторые авторы рассматривали такие институты, как *дийа* и *закят*, в качестве предшественников страхования в мусульманском мире.

Развитие страхования в мусульманском мире требовало от мусульманских правоведов четкого ответа на вопрос: соответствует ли договор страхования шариату?

В зависимости от занятой позиции по отношению к институту страхования мусульманских ученых можно разделить на три группы:

1. Тех, кто считает, что страхование не противоречит шариату (Мустафа Ахмад аз-Зарка’, ‘Али Джум‘а, Мухаммад Йусуф Муса, Ахмад Таха ас-Сануси, Ибрахим ат-Тахави и др.). Подобную точку зрения отражает коллективная *фетва* Дома *фетв* Египта. К этой же группе следует отнести большинство шиитских ученых, включая *рахбаров* (высших руководителей) Ирана: Хомейни и Хаменеи.

---

<sup>1</sup> *Yaşar Nuri Öztürk. Insurance and Indemnity Contracts from the Islamic Point of View // İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi. 2001. № 4. P. 3.*

<sup>2</sup> Общие черты между договором *мудароба* и договором страхования усматривал впоследствии египетский правовед ‘Абд ал-Ваххаб Халлаф. Он утверждал, что в договоре страхования, как и в договоре *мудароба*, страхователь вносит свой капитал, а страховая компания – свой труд (*Гариб ал-Джамал. Ат-Та’амин фи-ш-шари’а ал-исламия ва-л-канун. Каир, 1975. С. 213*).

2. Тех, кто считает, что некоторые виды страхования не противоречат шариату. Сюда же можно отнести тех, кто допускает страхование при условии ликвидации некоторых присущих ему недостатков (Мухаммад Бакиит, Мухаммад Абу Захра, ‘Абд ар-Рахман ‘Иса, Ахмад Таха Сануси, Йусуф ал-Карадави и др.).

3. Тех, кто считает, что страхование во всех формах противоречит шариату. К этой группе относятся Ибн ‘Абидин и подавляющее большинство мусульманских правоведов. Запрет коммерческого страхования с точки зрения мусульманского права содержится в *фетве* Исламской академии правоведения (*фикха*) при Организации исламская конференция<sup>1</sup>, а также других коллективных заключениях (например, в постановлении малайзийского Комитета по *фетвам* Национального совета по делам ислама 1972 г.).

Рассмотрим аргументацию представителей трех упомянутых выше групп.

1. Сторонники легитимности традиционного страхования приводят, как правило, в защиту данного тезиса основной аргумент: потребность современного общества в страховых услугах. Правда, следует отметить, что большинство сторонников легитимности страхования с точки зрения шариата высказывали свои взгляды до того, как в мире получила распространение и развитие исламская модель страхования.

Особо следует сказать о шиитских правоведах. После начала реформ по исламизации финансового сектора в Иране в начале 1980-х гг. страховые компании в стране были национализированы, но сама система традиционного страхования, существовавшая при шахе, осталась без изменений. В изданных впоследствии богословско-правовых заключениях шиитских религиозных авторитетов, в частности *фетвах* аятоллы ‘Али Хаменеи, говорится о том, что традиционное страхование (в т.ч. страхование жизни) дозволено с точки зрения шариата<sup>2</sup>.

2. Промежуточную позицию занимают те, кто также ссылается на необходимость института страхования в современных условиях. Некоторые авторы объявляют дозволенными имущественные виды страхования, а личное страхование рассматривают

---

<sup>1</sup> С 2011 г. – Организация исламского сотрудничества (ОИС).

<sup>2</sup> *Ali Khamenei. Replies to Inquiries about the Practical Laws of Islam. Tehran, 2005. P. 510 – 511.*

как *харам* (запрещенное). Другие авторы считают, что любые виды страхования могут быть дозволенными, если устранить присутствующие им недостатки. Иными словами, они фактически выступают за исламскую систему страхования, в которой эти недостатки преодолены, то есть их позиция близка к отрицанию традиционного страхования, по крайней мере, в его коммерческой форме.

Например, ‘Абд ар-Рахман ‘Иса считает, что страхование жизни и даже отдельных частей тела может быть разрешено<sup>1</sup>, если уплаченные страхователями взносы не будут использоваться в операциях, связанных с взиманием и выплатой процента, а также в любом другом запрещенном исламом виде коммерческой деятельности<sup>2</sup>. В этом с ним согласен Ахмад аш-Шарбаси: поскольку страхование нужно обществу, то необходимо очистить его от элементов *риба* и активно применять<sup>3</sup>.

3. Противники традиционного страхования считают договор страхования запрещенным на том основании, что в нем присутствуют такие элементы, как *гарар* (неопределенность, или чрезмерный риск), *майсур* (азарт) и *риба* (ростовщичество).

Рассмотрим ниже особенности интерпретации данных элементов мусульманско-правовой доктриной как в общетеоретическом плане, так и применительно к договору традиционного страхования.

### 1.2.1. *Гарар*

*Гарар* в буквальном переводе с арабского означает «опасность». Наличие элемента *гарара* в договоре может сделать его недействительным с точки зрения мусульманского права.

В двух главных источниках шариата – Коране и Сунне – нет четкого определения понятия «*гарар*». Вместе с тем существует

---

<sup>1</sup> Некоторые мусульманские исследователи иногда приписывают традиционному страхованию свойства, которыми оно не обладает. Например, в выступлениях в печати шейха Джадд ал-Хакка ‘Али Джадд ал-Хакка утверждается, что цель договора страхования жизни – попытка застраховать себя от неожиданной кончины, а не получение компенсации в случае смерти страхователя его наследниками (см., например: Ал-Иктисад ал-ислами (Исламская экономика). 1995. Июль. С. 60)

<sup>2</sup> *Гариб ал-Джамал*. Ат-Та’амин фи-ш-шари’а ал-исламиа ва-л-канун. Каир, 1975. С. 235.

<sup>3</sup> Там же. С. 214.

немало *хадисов*, в которых подробно излагаются некоторые правила торговли, в том числе те, где запрещается неопределенность в отношениях между покупателем и продавцом. К примеру, пророк Мухаммад запретил продавать то, что не находится в момент заключения сделки в наличии у продавца: «Не покупайте рыбу в море, потому что в такой сделке есть неопределенность»<sup>1</sup>.

Пророк объявил недопустимыми многие контракты по причине наличия в них элемента *гарара*, например некоторые разновидности договора купли-продажи, известные еще в доисламские времена:

1) *хабал ал-хабала*. Предметом договора выступала верблюдица, еще находившаяся в чреве своей матери;

2) *муламаса*. По условиям данного договора покупатель был обязан приобрести товар (обычно ткань), если он до него дотронулся, без предоставления ему возможности со стороны продавца ознакомиться со свойствами приобретаемой вещи;

3) *мунабаза*. Продавец бросал ткань покупателю и тем самым осуществлял ее продажу, не давая другой стороне внимательно рассмотреть товар<sup>2</sup>;

4) *музабана*. Продавец и покупатель производили бартерный обмен неэквивалентными друг другу товарами. Например, урожай незрелых фиников предоставлялся в обмен на обещание вернуть в будущем урожай спелых фиников, причем, не обязательно в том же объеме;

5) *хассат*. Исход сделки определялся киданием камня. Например, при продаже ткани покупателя просили бросить камень. Тот кусок, на который падал камень, и продавался покупателю по особой цене.

Все эти договоры были запрещены, поскольку ориентировались на случай. Покупатель часто даже не имел представления о качестве и (или) количестве проданного товара. Это становилось известно только после родов у верблюдицы или после того, как ка-

---

<sup>1</sup> Цит. по: *Ибн Хаджар аль-'Аскалани*. Булуг ал-Марам. Достижение цели в уяснении священных текстов, на которые опирается мусульманское право // *Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты*. М., 2004. С. 246.

<sup>2</sup> Или же когда обе стороны одновременно бросали друг другу куски ткани, тем самым осуществляя обмен, также без предварительного ознакомления с приобретаемой вещью.

мень приземлялся на ткань. Поэтому элемент *гарара* в данных договорах схож с элементом *майсира* (азарта), о котором будет сказано ниже. Более того, в большинстве случаев в запрещенных шариатом договорах содержался элемент не только *гарара*, но и *майсира*.

Смысл запрещения *гарара* во всех вышеперечисленных договорах – предотвратить несправедливое преобладание одной стороны над другой (принцип справедливости). Но возможно ли заключить договор, абсолютно свободный от *гарара*?

Очевидно, что любому виду предпринимательской деятельности сопутствуют риск и неопределенность. Мусульманское право возникло и развивалось прежде всего как право, регулирующее торговые отношения. Более того, шариат не признает тех сделок, где хотя бы одна из сторон получает прибыль без вложения труда или капитала. Например, один из веских аргументов, направленных против ссудного процента, состоит в том, что займодавец, рискуя в меньшей степени, чем заемщик, претендует на гарантированную прибыль за счет последнего.

Но одно дело – неизбежный предпринимательский риск, другое – сделки, в результате которых хотя бы одна из сторон принимает на себя неоправданный риск и может при этом потерпеть убыток. Иными словами, все зависит от того, что понимать под *гараром*. Если *гарар* трактовать как любой риск, то следует отдавать себе отчет в том, что он неизбежен при каждом договоре. Если же рассматривать *гарар* как чрезмерный риск, то оценка его чрезмерности относится к исключительной компетенции мусульманских правоведов.

Среди мусульманских юристов немало и тех, кто считает, что существуют так называемые допустимый и избыточный, или чрезмерный, *гарар*. В соответствии с общепринятой в современном мусульманском праве классификацией выделяются следующие виды, или точнее, степени *гарара*:

1) избыточный *гарар* (*ал-гарар ал-касир*) – делает любой договор недействительным;

2) незначительный *гарар* (*ал-гарар ал-йасир*) – допустимый *гарар*;

3) промежуточный *гарар* (*ал-гарар ал-мутавассит*) – находится между этими двумя.

Правоведы всех основных школ согласны, что *гарар* лишает договор законной силы, если он (*гарар*) носит существенный характер, т.е. является присущим самой природе договора<sup>1</sup>.

Пожалуй, наиболее либеральная трактовка понятия «*гарар*» дана представителями исчезнувшего еще в Средние века захиритского *мазхаба*. По мнению представителей данной правовой школы для определения наличия в том или ином договоре *гарара* должна иметь место не просто неопределенность, а неизвестность. Так, по словам выдающегося мусульманского правоведа и писателя Ибн Хазма, «*гарар* в купле-продаже имеет место, когда покупатель не знает, что он купил, а продавец не знает, что он продал»<sup>2</sup>.

Наиболее подробно вопрос о *гараре* разработан маликитскими правоведами. Классический пример, в котором раскрывается степень допустимости *гарара*, приведен выдающимся средневековым мусульманским юристом Абу Исхаком аш-Шатиби. В примере описывается распространенная практика жителей средневековой Гранады, где в то время господствовал маликитский *мазхаб*.

Горожане нанимали пастуха. По договору он пас их коз, а также доил их. Полученные продукты (молоко и сыр) пастух затем продавал на рынке. Когда он относил товар на продажу, он соединял все имевшееся у него молоко и сыр вместе, а уж потом поровну распределял между жителями Гранады полученную выработку, за исключением оговоренной в его пользу суммы. В данном случае, указывает аш-Шатиби, можно было бы избежать *гарара* и *риба* (ростовщичества), продавая по отдельности сыр и молоко каждого владельца козы, но это было бы неэффективно с экономической точки зрения. Поэтому, несмотря на наличие элементов *гарара* и *риба* в отношениях пастуха и владельцев коз, присутствие этих двух категорий в данном договоре не носит существенного характера.

Для иллюстрации ситуации с *гараром* вспомним известную сказку «Вершки и корешки». Данная сказка нередко приводится в качестве задачи при ответе на вопрос: что важнее, право или

---

<sup>1</sup> *Гариб ал-Джамал*. Ат-Та'амин фи-ш-шари'а ал-исламия ва-л-канун. С. 201.

<sup>2</sup> *Siddiq Mohammad Al-Ameen Al-Dhareer*. Al-Gharar in Contracts and its Effects on Contemporary Transactions. Jeddah, 1997. P. 10.

справедливость<sup>1</sup>? Нас же в данном случае будет интересовать, возникает ли в отношениях между персонажами сказки *гарар* и, если да, является ли он допустимым?

Мужик и медведь заключают договор о разделе урожая, хорошо известный в мусульманском праве. Согласно условиям договора после проведения обеими сторонами посевных работ и получения урожая мужик получает вершки, а медведь – корешки. Поскольку предметом данного договора был урожай пшеницы, то мужик получил выгоду, а медведь – нет.

На следующий год медведь и мужик посадили репу. На этот раз медведь выдвинул условие, чтобы ему достались вершки, а мужику – корешки. И вновь мужик получил от данной сделки максимально возможную выгоду, а медведь остался ни с чем.

Очевидно: и в первом, и во втором случаях при заключении контракта одна из сторон (медведь) не обладала исчерпывающей информацией о его предмете. Вложив свой труд наравне с другим партнером – мужиком, медведь не получил эквивалентной его трудовым затратам доли<sup>2</sup>. Формально оба договора между мужиком и медведем заключены с соблюдением всех необходимых условий. Однако они не имеют юридических последствий по причине наличия в них *гарара*, то есть неопределенности в отношении предмета договора для одной из сторон, в нашем случае – медведя. *Гарар* здесь имеет избыточный характер, поскольку позволяет одной стороне обогащаться за счет другой, не обладающей всей полнотой информации о предмете договора.

Любой *гарар* – это пример информационной асимметрии. В одних случаях наличие *гарара* не нарушает прав и интересов сторон, в других (когда речь идет об избыточном *гараре*) – риск для участников (или одного из участников) сделки оказывается чрезмерным.

*Гарар* как информационная асимметрия присуща, например, такому виду деятельности, как торговля на бирже. В случае с формированием котировок и фондовым рынком в целом очевид-

---

<sup>1</sup> См., например: Панюшкин В. Мужик и закон // Ведомости. 2007. № 128 (1902). 13 июля. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2007/07/13/129168> (дата обращения 01.12.2012).

<sup>2</sup> По одной из версий сказки трудовые затраты медведя не уступали затратам мужика.

но, что профессиональные участники априори обладают значительно бóльшим объемом информации, чем непрофессиональные участники, что позволяет им даже в моменты кризисов выходить с наименьшими потерями за счет неопытных игроков на рынке. Допустимо ли это с точки зрения шариата? Очевидно: нет. Любой участник, не обладающий профессиональными знаниями и навыками работы на фондовом рынке, обречен на то, чтобы за его счет обогащались профессионалы<sup>1</sup>.

То же самое можно сказать о страховании, где информационная асимметрия между страховщиком и страхователем позволяет значительному числу мусульманских правоведов говорить о несоответствии договора страхования шариату.

В контексте теории информационной асимметрии, разработанной лауреатами Нобелевской премии по экономике Джорджем Акерлофом, Майклом Спенсом и Джозефом Стиглицем, во главу угла ставится неопределенность, касающаяся качества предлагаемого другой стороной товара или услуги. Примечательно, что слово *гарар* переводится с арабского языка не только как «риск», «опасность», но и как «неопределенность».

Ниже перечислены некоторые виды сделок с элементом избыточного *гарара*, являющихся незаконными с точки зрения шариата:

- продажа неизвестных товаров (например, содержания закрытой коробки) или известных товаров по несоответствующей цене;
- продажа товаров, которые продавец не может вручить (например, еще не родившегося теленка, продаваемого отдельно от матери);
- продажа товаров без их точного описания (например, продажа не установленного точно набора одежды в магазине);
- продажа товаров без определения фактической цены (например, продажа по текущей цене)<sup>2</sup>;
- постановка срока исполнения договора в зависимость от наступления неизвестного и (или) маловероятного события

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом см.: Яндиев М.И., Беккин Р.И. Кредит в структуре рыночной котировки в свете исламского финансового законодательства // Проблемы современной экономики. 2010. № 1 (33). С. 442 – 446.

<sup>2</sup> Сюда же можно отнести ситуацию, когда работодатель и работник заключают договор найма, не определяя размер заработной платы.



(например, прибытия другого лица, если время прибытия точно не известно);

– продажа безнадежно больного животного или товаров в трюме утонувшего корабля;

– продажа товаров на основе ошибочного описания;

– продажа товаров без их предварительной проверки и др.

Однако, как уже было отмечено выше, последнее слово по вопросу о том, содержится в той или иной сделке избыточный *гарар* или нет, остается за мусульманскими правоведами – членами шариатских советов банков, страховых компаний и других исламских финансовых институтов. Их решение будет приниматься на основе анализа контрактов, а не исходя из экономических параметров сделки.

По мнению мусульманских правоведов *гарар* в договоре страхования может быть, по меньшей мере, трех видов:

1) неопределенность в последствиях заключения договора. Когда заключен договор, ни страховщик, ни страхователь не знают точно обо всех обстоятельствах, которые последуют за этим. Страхователю неизвестно, получит ли он компенсацию вместо тех денег, которые он уплатил в качестве страховых взносов (премии), равно как и страховщик не имеет точного представления о размере своей будущей прибыли. Иногда он успевает получить взносы только один раз, иногда – несколько, но бывают случаи, когда ему приходится выплачивать сумму, которая может во много раз превышать всю премию;

2) неопределенность в том, что на момент наступления страхового случая страховщик будет обладать требуемой для выплаты компенсации суммой. Часто страхователь не знает о наличии в реальности у страховщика денег, необходимых для предоставления возмещения, так как выплата производится лишь при наступлении страхового случая, который может наступить, а может и не наступить<sup>1</sup>. Премия, уплачиваемая страхователями, не принадлежат им, и страховщик не обязан отчитываться, каким образом он распоряжается ею, в какие инструменты инвестирует;

---

<sup>1</sup> Данный недостаток справедлив по отношению к коммерческому страхованию на ранних этапах его развития. В современных условиях интересы страхователей обеспечиваются за счет законодательно установленных требований к формированию обязательных страховых резервов.

3) неопределенность в сроке договора. В соответствии с принципами гражданско-правовых сделок в мусульманском праве срок исполнения договора должен быть известен.

При наличии в договоре страхования любого из вышеприведенных видов *гарара* он может считаться ничтожным. Не вполне ясна в договоре страхования и ситуация с предметом договора. В мусульманском праве:

- предмет договора должен четко указываться;
- количественные характеристики предмета договора должны быть определены;
- место передачи предмета договора должно быть обозначено;
- предмет договора не должен включать ни один из элементов, запрещенных шариатом (исключенных из торгового оборота).

Мы согласны с теми учеными, которые полагают, что *гарар* в договоре коммерческого страхования превышает разрешенный шариатом уровень, поскольку неясность в отношении условий договора (срока, предмета и др.) сохраняется если не для страховщика, то для страхователя (первый может, благодаря финансовому анализу на основе статистических данных, вычислить размер прибыли).

В договоре страхования страхователь получает гарантию своей финансовой безопасности, основанную на обязательстве страховщика выплатить компенсацию. Однако, если страховой случай не наступил, страхователь теряет уплаченные им деньги. Страхователю неизвестно, когда он получит возмещение. Владельцы полисов также остаются в неведении относительно того, куда страховщик вложит уплаченную ими премию. С точки зрения ислама недопустимо, чтобы средства мусульман использовались в запрещенных шариатом операциях. Более того, как отмечают некоторые исследователи, сам источник выплачиваемого страховщиком возмещения неизвестен<sup>1</sup>.

### 1.2.2. *Майсур*

Изначально *майсур* (в буквальном переводе с арабского – «азартная игра») представлял собой азартную игру, которая была довольно популярна в доисламские времена. Суть игры состояла

---

<sup>1</sup> *Гариб ал-Джамал. Ат-Та'амин фи-ш-шари'а ал-исламия ва-л-канун. С. 226.*

в следующем. Всеми участниками игры в складчину (в равных долях) покупался верблюд. Его забивали, а мясо резали и делили на части. Затем бралось столько же стрел, сколько было кусков мяса, и на каждой стреле писалось название той или иной части тела убитого животного. Лучшим считался горб, худшим – копыто. Далее участники игры тянули стрелы. В выигрыше оставался тот, кто вытягивал стрелу с названием «хорошей» части тела верблюда, проигрывал же тот, кому доставалась «худшая» часть.

В отличие от *гарара*, *майсир* полностью отвергается исламом: «О вы, которые уверовали! Вино, *майсир*, идолы и гадательные стрелы – мерзость из деяний сатаны. Сторонитесь же этого, – может быть, вы преуспеете!» (5:90)<sup>1</sup>. В Коране дается объяснение запрещения азартных игр: «Они спрашивают тебя о вине и *майсире*. Скажи: “В них обоих – великий грех и некая польза для людей, но грех их – больше пользы”» (2:219); «Сатана желает заронить среди вас вражду и ненависть вином и *майсиром* и отклонить вас от поминания Аллаха и от молитвы. Неужели вы не прекратите?» (5:91). Иными словами, *майсир* и другие азартные игры, подобно употреблению вина, запрещались не сразу, а поэтапно. Поначалу Законодатель признавал, что в них есть некоторая польза для общества, но подчеркивал, что вреда больше пользы, и только спустя некоторое время полностью запретил их. Постепенность в запрете азартных игр объясняется тем, что данный порок был широко распространен среди арабов и для его искоренения требовалась большая подготовительная работа.

Однако в работах современных авторов по исламским финансам часто фигурирует термин «*майсир*», изменивший с течением времени свое первоначальное значение азартной игры на кусок мяса.

Мусульманские экономисты понимают под *майсиром* доход, явившийся не результатом вложения труда или капитала, а образовавшийся вследствие некой случайности.

Для иллюстрации того, что такое *майсир*, прекрасно подходит отрывок из поэмы Н.В. Гоголя «Мертвые души», в котором Чичиков приводит один из аргументов в пользу продажи Коро-

---

<sup>1</sup> Здесь и далее текст Корана приводится по изданию: Коран: пер. И.Ю. Крачковского. М., 1991 (за исключением фрагментов, требующих уточнения).

бочкой ему мертвых душ: «Ну видите ль? Так зато это мед. Вы собирали его, может быть, около года, с заботами, со старанием, хлопотами; ездили, морили пчел, кормили их в погребе целую зиму; а мертвые души дело не от мира сего. Тут вы с своей стороны никакого не прилагали старания, на то была воля божия, чтоб они оставили мир сей, нанеся ущерб вашему хозяйству. Там вы получили за труд, за старание двенадцать рублей, а тут вы берете ни за что, даром, да и не двенадцать, а пятнадцать, да и не серебром, а все синими ассигнациями»<sup>1</sup>.

К *майсиру* может относиться и доход, полученный от игры в рулетку, и выигрыш по лотерейному билету, и получение прибыли по деривативным сделкам (фьючерсы, свопы) и т.п.

В результате деятельности, которая является азартной или финансовой игрой, полученные средства не проходят процесс производительного использования и, соответственно, не делают общество богаче в реальном выражении.

Особо следует сказать о лотереях. Их неоднозначное восприятие в обществе (не только в среде мусульман) до сих пор порождает споры. Например, в России вплоть до второй половины XIX в. к лотереям относились в целом негативно. Екатерина II после неудачного опыта с лотереей, в результате которой по вине ее организаторов государство потеряло 45 000 рублей, запретила проведение в России подобных развлечений. До конца XIX в. лотереи в России проводили лишь благотворительные организации, получившие на это соответствующее разрешение от губернатора или, если разыгрывались крупные суммы, от министра финансов.

Однако в общественном мнении лотерея продолжала восприниматься как способ обогащения одних за счет других. Уже в начале XX в. министр внутренних дел Д.С. Сипягин докладывал Николаю II о лотереях в России: «Правительство наше неоднократно обращало внимание на крайне вредное их значение в народной жизни *с нравственной и экономической* (курсив мой. – Р. Б.) точек зрения. Возбуждая страсти и порождая стремление к быстрой наживе без приложения к тому какого-либо труда, лотереи тем самым приучают население к азартной игре, отвлекают от производительной жизни и обогащают одних лиц за счет других... Таким образом, лотереи находятся в полном противоречии с правильными устоями

---

<sup>1</sup> Гоголь Н.В. Собрание сочинений: в 7 т. М., 1967. Т. 5. С. 61.

общественной жизни и могут оказывать весьма невыгодное и даже опасное влияние на народную жизнь»<sup>1</sup>.

Очевидно, негативное отношение к лотереям можно наблюдать не только в мусульманском обществе, при этом критиками лотерей подчеркивается, что они не только безнравственны, но и вредоносны.

Противники вышеприведенной точки зрения ссылаются на опыт многочисленных лотерей, сбор от которых идет на благотворительные нужды. Действительно, одна из первых в современном понимании лотерей была организована в 1466 г. вдовой фламандского живописца Яна ван Эйка в Брюгге с целью привлечения средств для помощи городской бедноте.

Впоследствии многие проводившиеся в западном мире лотереи имели филантропические цели. Так, большую роль в становлении и развитии будущих США сыграли лотереи, проводившиеся в Англии в начале XVII в. и имевшие целью экономическую поддержку британских колоний по ту сторону Атлантики. Кроме того, законодательства ряда государств содержат положение о необходимости отчислений части средств, полученных от продажи тиража, на нужды благотворительности. К примеру, по российскому Федеральному закону «О лотереях» не менее 10% выручки от проведения лотереи составляют целевые отчисления, которые могут быть направлены в том числе на благотворительность<sup>2</sup>. Помимо дохода, получаемого от организаторов лотереи, государство облагает налогом покупателей лотерейных билетов, установив налог с выигрышей.

Однако, несмотря на некоторую пользу, получаемую обществом от проведения лотерей, вреда от них, в соответствии с вышеприведенным *айатом* Корана, действительно больше. В мусульманских странах было бы недальновидно использовать лоте-

---

<sup>1</sup> Цит. по: Малахов А. Жизнь замечательных лотерей // Коммерсант-Деньги. 2003. № 50. 22 – 28 дек. С. 81.

<sup>2</sup> «Целевые отчисления от лотереи используются для финансирования социально значимых объектов и мероприятий (в том числе мероприятий, направленных на развитие физической культуры и спорта, образования, здравоохранения, гражданско-патриотического воспитания, науки, культуры, искусства, включая творчество народов Российской Федерации, туризма, экологическое развитие Российской Федерации), а также осуществления благотворительной деятельности» (ст. 11, п. 1 ФЗ «О лотереях»).

рею для аккумуляции средств на социальные нужды, поскольку в исламе есть другие источники перераспределения богатства в обществе, доказавшие свою эффективность задолго до появления благотворительных лотерей, – *закят*, *вакф* и др.

В деятельности западных (традиционных) страховых компаний, считают некоторые правоведы, прибыль во многом определяется случаем. Если общая сумма собранных со страхователей взносов и прибыль от их инвестирования превышают расходы по страховым выплатам и другие издержки, то прибыль получает страховщик. Если же сумма взносов меньше суммы страховых выплат, страховщик терпит убыток. Можно также посмотреть на страховые отношения как на игру, зависящую от наступления страхового случая. Так, если страховой случай наступил, «пари» проигрывает страховщик и выплачивает страхователю или третьему лицу (выгодоприобретателю) определенную сумму.

Если же страховой случай не наступил – проигрывает страхователь. Очевидно, что в азартных играх присутствует неопределенность (*гарар*), связанная с тем, выиграет игрок или проиграет. Вопрос в другом: является ли сходство страхования и азартных игр поверхностным или элемент азарта изначально присущ страховому бизнесу? Или, иными словами, превращает ли наличие *гарара* в договоре страхования отношения между страхователем и страховщиком в подобие азартных игр?

Автор данной работы разделяет точку зрения правоведов, считающих, что азартные игры и страхование не одно и то же<sup>1</sup>. Они могут быть в чем-то похожи, но только при поверхностном взгляде, в то время как различия между ними существенны:

1) страхователь стремится минимизировать последствия возможных рисков, тогда как игрок своими действиями создает данные риски. Когда игрок ставит на кон, он тем самым способствует возникновению риска, которого до этого не существовало. Риска можно было бы избежать, если бы игрок этого захотел и отказался от игры;

---

<sup>1</sup> Многие классические работы отечественных ученых, посвященные страховому праву, начинаются с выявления различий между договором страхования и азартными играми. См., например: *Идельсон В.Р.* Страхование. М., 1993; *Крюков В.П.* Страхование (очерки). М., 1992; и др.

2) игроком движет желание получить легкий доход, а страхователь рассчитывает получить финансовую защиту в случае убытка<sup>1</sup>;

3) деньги, выигранные игроком, увеличивают его благосостояние, сумма же, полученная страхователем, не увеличивает его богатство, а лишь покрывает убытки;

4) выигрыш достается лишь небольшому числу удачливых игроков, а компенсация выплачивается страхователям, которые понесли ущерб;

5) при заключении договора страхования страхователь должен иметь имущественный интерес в объекте страхования. Данное обстоятельство совершенно необязательно для азартных игр.

Все эти аргументы, однако, не направлены на отрицание того факта, что *гарар* и *майсира* близки между собой. Наличие избыточного *гарара* может привести к появлению в договоре страхования элемента *майсира*. В то же время *майсира* не может быть, если нет хоть какой-то доли *гарара*. Получается, что вопрос о связи страхования с азартными играми может подниматься, если в данном договоре присутствует *ал-гарар ал-касир* (избыточный *гарар*), ибо, как уже было выяснено, в конечном счете, все зависит от степени *гарара*.

### 1.2.3. Руба

*Руба* (в букв. переводе с арабского – приращение) категорически осуждается Кораном: «Те, которые пожирают рост, восстанут только такими же, как восстанет тот, кого повергает сатана своим прикосновением. Это – за то, что они говорили: “Ведь торговля – то же, что рост”. А Аллах разрешил торговлю и запретил рост» (2: 275). Однако, несмотря на разграничение торговых и ростовщических операций, в Священной Книге не дается самого определения понятия «*руба*», содержатся лишь косвенные указания на один из распространенных в ту эпоху видов ростовщичества – удвоение суммы долга в обмен на отсрочку его выплаты:

---

<sup>1</sup> Таким образом, мотив в азартных играх и страховании разный.

«О вы, которые уверовали! Не пожирайте роста, удвоенного вдвойне...» (3: 130)<sup>1</sup>.

В качестве примера в Коране указывается на деловое поведение иудеев, практиковавших финансовые операции на основе *риба*, в том числе и на территории Аравийского полуострова: «...Мы запретили им (иудеям) блага, которые были им разрешены, и за отвращение ими многих от пути Аллаха, и за то, что они брали рост, хотя это было им запрещено, и пожирали имущество людей попусту, Мы и приготовили неверным из них мучительное наказание» (4: 160 – 161).

Не исключено, что некоторые сподвижники Пророка, среди которых было немало торговцев, до ниспослания *айатов*, запрещающих *риба*, практиковали определенные ростовщические операции. Об этом свидетельствуют предания, в которых *риба* упоминается в связи с именем ал-‘Аббаса бин ‘Абд ал-Мутталиба – дяди Пророка. Так, в *хадисе*, приведенном в «ас-Сахихе» Муслима, Пророк сказал: «*Риба* времен *джахилийи* отменена. Первая *риба*, которую я отменяю, – это наша собственная *риба*, которую мы должны ал-‘Аббасу бин ‘Абд ал-Мутталибу. Она (с этого момента) полностью отменена»<sup>2</sup>.

Мусульманские авторы спорят, о какой форме *риба* идет речь. По-видимому, в *хадисе* имеется в виду довольно распространенная в те времена практика удвоения суммы долга в обмен на отсрочку его возврата<sup>3</sup> или же а ргіогі установленная в договоре надбавка к основной сумме долга.

Не исключено, что тот тип ростовщичества, о котором говорится в цитируемом *хадисе*, сочетал в себе оба признака: содержал условие о выплате процентов и одновременно оговорку о

---

<sup>1</sup> Сунна также содержит жесткие и бескомпромиссные высказывания о *риба*. Например, в одном из *хадисов* Пророк сказал, что ростовщичество в 36 раз опаснее для общества, чем супружеская измена. За последнюю, как известно, предусмотрена смертная казнь в виде побивания камнями (*раджм*). Однако за ростовщичество, несмотря на его общественную опасность, наказание предусмотрено только в будущей жизни.

<sup>2</sup> *Siddiqi M.N. Riba, Bank Interest and the Rationale of Its Prohibition. Jeddah, 2004. P. 38 – 39.*

<sup>3</sup> Если предметом долга выступал верблюд, то после подобной отсрочки должник обязан был предоставить кредитору верблюда, старшего по возрасту, чем тот, что изначально был предметом долга.



том, что в случае невозврата долга в срок его сумма увеличивается вдвое. Обе указанные формы ростовщичества характеризуются мусульманскими правоведами как один из двух известных в Средние века типов *риба* – *риба ан-наси'а* (долговая *риба*).

В широком значении *риба ан-наси'а* присутствует в договоре займа и означает любую надбавку к основной сумме долга, получаемую кредитором в качестве одного из условий предоставления средств в долг на определенный срок. Кроме того, *риба ан-наси'а* может означать надбавку к основной сумме долга, выплачиваемую в обмен на отсрочку платежа: «Пророк запрещал (вновь) продавать (товар, в отношении оплаты которого ранее уже была предоставлена отсрочка платежа, но который не был оплачен) в долг на новый срок под проценты»<sup>1</sup>. Получение процентов по банковским вкладам, а также использование банковских кредитов с последующей выплатой по ним процентов относятся к *риба ан-наси'а*.

Тип *риба*, известный в древности и раннем Средневековье, – *риба ал-фадр* (*риба-излишек*) – подробно описан в Сунне. Этот тип также был известен арабам в доисламскую эпоху, но в отличие от *риба ан-наси'а* *риба ал-фадр* не всегда считалась ростовщичеством.

*Риба ал-фадр* имеет место при бартерном обмене одной партии одного и того же товара на другую, более низкого качества в неравной пропорции и не одновременно. В число таких товаров, согласно *хадисам*, входят: золото, серебро, пшеница, ячмень, финики, соль<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> *Ал-Хафиз бин Хаджар ал-Аскалани*. Получение желаемого из источников правовых норм // Антология мировой правовой мысли: в 5 т. М., 1999. Т. 1. С. 667.

<sup>2</sup> Во времена Пророка в Аравии не было своих денег. В обращении находились византийские золотые номисмы (араб. динары) весом около 4,45 г, а также некоторое число византийских серебряных и медных монет и персидские серебряные драхмы (араб. дирхамы) весом около 4 г. Однако золота и серебра не было в достаточном количестве, особенно в сельской местности, поэтому таким товарам, как пшеница, ячмень, финики и соль, приходилось выполнять по меньшей мере две функции денег: выступать и как средство обращения, и в качестве меры стоимости. Взяв за образец византийские монеты, мусульманское государство стало чеканить собственные деньги (дирхамы) с надписями на арабском языке с 18 г. *хиджры* (639 г. н.э.). Однако и византийские номисмы (динары), и персидские дирхамы продолжали оставаться в обращении и выполнять роль основной валюты вплоть до денежной реформы

Впоследствии, по мнению большинства правоведов, *риба ал-фадл* – это любое несоответствие в количестве и качестве при обмене однородных товаров друг на друга. В одном из *хадисов*, посвященных *риба ал-фадл*, говорится: «Обмен золота на золото – ростовщичество, если только [золото не передается из рук в руки в равных количествах], и обмен пшеницы на пшеницу – ростовщичество, если только [пшеница не передается из рук в руки в равных количествах], и обмен фиников на финики – ростовщичество, если только [финики не передаются из рук в руки в равных количествах], и обмен ячменя на ячмень – ростовщичество, если только [ячмень не передается из рук в руки в равных количествах]»<sup>1</sup>.

На первый взгляд запрет неравного обмена одного и того же товара, если речь не идет о рассрочке платежа, может показаться странным с точки зрения как средневековой экономики, так и современной. Однако в другом *хадисе* дается ответ на этот вопрос: «Однажды Билял принес Пророку финики [сорта] барни, и Пророк спросил его: “Откуда это?” Билял ответил: “У меня были плохие финики, и я обменял их на хорошие, отдав по два *са*’<sup>2</sup> за один *са*’ [хороших фиников], чтобы угостить ими Пророка”. Услышав это, Пророк воскликнул: “Так ведь это же настоящее ростовщичество! Никогда не делай так! Если хочешь купить финики получше, то продай плохие финики и за полученную плату купи хорошие”»<sup>3</sup>. Иными словами, две партии одного и того же товара могут быть разного качества и, несмотря на одинаковый вес, могут иметь разную стоимость.

То же самое с некоторыми оговорками можно сказать и о золотых и серебряных монетах. Монеты (прежде всего золотые) в первые годы *хиджры* и значительное время после выступали зачастую не как средство обращения, а как товар, и их стоимость определялась не по номиналу, а по весу<sup>4</sup>. Объясняется это тем, что качество таких монет было невысоким, и по мере их долгого нахождения в

---

‘Абд ал-Малика ибн Марвана, начатой в начале 690-х гг. и завершенной к 696–697 гг. Самый ранний динар с именем ‘Абд ал-Малика относится к 695–696 гг.

<sup>1</sup> Сахих аль-Бухари: пер. В.А. Нирши. М., 2003. С. 370.

<sup>2</sup> Са’ – мера объема, равная 4,212 л.

<sup>3</sup> Сахих аль-Бухари. С. 391.

<sup>4</sup> Цит. по: *Siegfried N.A. Concepts of Paper Money in Islamic Legal Thought // Arab Law Quarterly. 2001. Vol. 16. №. 4. P. 320.*

обращении их вес мог изменяться. Так, например, официально установленный вес дирхама колебался от 2,8 до 3,1 грамма<sup>1</sup>.

Единственный из сподвижников Пророка, кто, согласно преданию, считал *риба ал-фадл* дозволенной, был Ибн ‘Аббас, который ссылался на *хадис*, переданный Усамой б. Зайдом, где говорилось, что *риба* – это только *риба ан-наси’а*<sup>2</sup>. Однако, как свидетельствуют некоторые авторы, впоследствии Ибн ‘Аббас отказался от своего мнения по этому вопросу<sup>3</sup>.

В наши дни получила распространение другая, более простая, классификация *риба*: ссудная *риба* (*риба ал-дуйун*) и торговая *риба* (*риба ал-буйу’*).

Ссудная *риба* включает в себя две формы *риба ан-наси’а*. К торговой же *риба* относится как *риба ан-наси’а*, так и *риба ал-фадл*. Например, если кто-то меняет килограмм ячменя на другой килограмм ячменя и имеет место отсрочка, то можно говорить о *риба ан-наси’а*. Если же в обмен на килограмм ячменя кто-то получает, скажем, один килограмм и сто граммов ячменя, то перед нами *риба ал-фадл*. Обе формы *риба* могут сочетаться в одном и том же договоре продажи. Например, если кто-то меняет один килограмм ячменя на ячмень весом килограмм и сто граммов, причем получает все это не сразу, а через несколько месяцев.

Однако коранические предписания относительно запрета *риба* и *хадисы* не сняли всех вопросов, связанных с ростовщичеством. Сразу после смерти Мухаммада сподвижники не могли дать однозначного ответа, подпадают ли некоторые операции под категорию ростовщических или нет. Например, можно ли получать в качестве платы за золотое украшение золотые монеты или слитки и должны ли при этом золотые монеты весить столько же, сколько весит золотое украшение? Распространяется ли запрет *риба ал-фадл* только на шесть перечисленных в *хадисах* товаров (золото, серебро, пшеница, ячмень, финики и соль) или же относится и к другим товарам и т.п.?

Ключевая проблема при интерпретации коранического запрета *риба* в Новейшее время, когда бартерные сделки стали дос-

---

<sup>1</sup> Цит. по: *Siegfried N.A. Concepts of Paper Money in Islamic Legal Thought*. P. 320.

<sup>2</sup> Сахих аль-Бухари. С. 374.

<sup>3</sup> Цит. по: *Hassan Abdullah Al Amin. Shari’ah Ruling (Hukm) on Contemporary Banking Transactions with Interest*. Jeddah, 2000. P. 24.

тоянием истории в большинстве уголков земного шара, заключается в следующем: любой ли ссудный процент можно рассматривать как ростовщичество?

Дискуссии по этому вопросу не утихали в течение всего XX в. – времени, когда перед мусульманским миром встал вопрос: что делать с учреждавшимися то тут, то там многочисленными банками и другими финансовыми институтами в свете исламского запрета ростовщительства? Имеют ли право мусульмане заключать с такими структурами договоры и вообще каким бы то ни было образом участвовать в их деятельности?

Первым широко известным постановлением, сужавшим рамки понятия *риба*, была *фетва* Верховного муфтия Египта Мухаммада ‘Абду. Он охарактеризовал операции, осуществляемые появившимися на рубеже XIX и XX столетий в Египте сберегательными фондами, которые были учреждены правительством и работали на процентной основе, как соответствующие механизму *мудароба*<sup>1</sup>. После смерти ‘Абду его ученик Мухаммад Рашид Рида развил идеи учителя, считая, что почтовая администрация – инициатор создания подобных фондов – является мощной правительственной структурой и способна надлежащим образом распорядиться аккумулированными средствами в интересах как вкладчиков, так и государства. Правда, позднее Рида признавал, что ‘Абду был удручен стремительно возрастающим значением банков в экономической жизни Египта<sup>2</sup>.

В дальнейшем, на протяжении всего XX в., египетские богословы, в том числе и ректоры ал-Азхара (Махмуд Шалтут и другие), неоднократно выступали по вопросам ростовщительства, при этом, как правило, объявляя некоторые виды процентных операций дозволенными<sup>3</sup>. В частности, много дискуссий породил Гражданский кодекс Египта 1949 г., автором которого был известный мусульманский правовед ‘Абд ар-Раззак ас-Санхури. Несмотря на

---

<sup>1</sup> *Chibli Mallat*. Tantawi on Banking Operations in Egypt. URL: [http://www.globalwebpost.com/farooqm/study\\_res/default.html](http://www.globalwebpost.com/farooqm/study_res/default.html) (дата обращения: 01.12.2012).

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup> Подробнее об этом см.: *Galloux M.* Finance islamique et pouvoir politique: Le cas de l’Egypte. P., 1997. P. 40 – 45.

приверженность автора кодекса шариату, в данный закон были включены статьи, посвященные традиционному договору займа<sup>1</sup>.

Очевидно, что в договоре страхования наблюдается разница в количестве выплачиваемых и получаемых страхователем денег, а также сроках их внесения и получения. К тому же в накопительных видах страхования страховщик выплачивает страхователям или их бенефициариям проценты по уплаченным взносам, что позволяет говорить о наличии признаков *риба* в отношениях между страхователями и страховщиком.

Как известно, страховые компании в своей повседневной деятельности осуществляют:

- 1) инвестиционные операции, связанные с выплатой процента;
- 2) выплату процента по некоторым их услугам.

Некоторые ученые полагают, что элемент *риба* в вышеуказанных операциях побочный, не основной. Отсюда делается вывод: весь страховой бизнес не рассматривается как запрещенный (*харам*). Например, использование процентного метода при расчете страховой премии – это не то же самое, что извлечение процента.

Что касается инвестирования, связанного с выплатой процента, то, по мнению ряда исследователей, нет оснований считать сделки по таким контрактам запрещенными, поскольку процентные отношения не составляют их сущности, как в работе коммерческих банков.

Вопрос о наличии элемента *риба* в договоре страхования зависит от того, можно ли расценивать выплачиваемые страхователем взносы в качестве займа с выплатой по нему процентов, поскольку проценты по займу запрещены шариатом.

Ряд ученых придерживается точки зрения, которая сводится к тому, что сущность договора страхования состоит в обмене де-

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Египта неоднократно вызывал критику со стороны мусульманских правоведов. Например, в 1985 г. Верховный конституционный суд Египта рассматривал вопрос о конституционности ст. 2.2.6 ГК, согласно которой в случае несвоевременного возврата должником долга на него налагается штраф в виде фиксированного процента. Выступавший в качестве истца ректор ал-Азхара ссылаясь на ст. 2 Конституции Египта, в которой говорится, что шариат – основной источник законодательства страны. Но ст. 2.2.6 ГК так и не была отменена.

нег на деньги (с разницей во времени и количестве)<sup>1</sup>. Мы считаем это утверждение в определенной мере справедливым в отношении накопительных видов страхования (договора личного страхования), однако неприменимым к договору имущественного страхования. Основная цель договора имущественного страхования – получение компенсации страхователем от страховщика при наступлении страхового случая. Уплаченные страхователем взносы по данному виду страхования нельзя считать займом хотя бы потому, что даже основная сумма такого «займа» не всегда возвращается (при ненаступлении страхового случая).

Другое дело – накопительные виды страхования. Предоставляя свои средства страховщику, страхователь рассчитывает на получение им или его бенефициариями суммы, в которую будут включены накопленные в течение определенного в договоре срока проценты.

Как при имущественном, так и при накопительном страховании, если уплаченные страхователями взносы будут использоваться в финансовой деятельности, связанной с взиманием или выплатой процента, договор страхования может быть признан недействительным с точки зрения шариата.

Существенным аргументом в глазах сторонников легализации коммерческого страхования в мусульманском праве является потребность общества в этом институте. При всех претензиях к страхованию со стороны *факихов* в полезности страховых отношений в деле сохранения собственности сомневаться не приходится<sup>2</sup>.

В полемике со своими оппонентами сторонники полезности страхования для общества ссылаются на деятельность праведных халифов, которые зачастую вводили новые правила и институты, не известные ранее. То же самое относится и к страхованию.

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом см.: 'Абд ан-Насир Тауфик ал-'Аттар. Хукм атта'амин фи-ш-шари'а ал-исламийа. Каир, 1983. С. 49.

<sup>2</sup> С необходимостью для общества и допустимостью социального страхования при соблюдении требований шариата согласны все правоведы. Подобная страховая деятельность рассматривается ими как обязанность государства по защите своих граждан (подданных). В *хадисе*, приведенном в обоих «Сахихах», приводятся слова Пророка: «Я ближе к любому мусульманину, чем он сам к себе. Если он оставляет после себя некую собственность – это для его наследников. Если же он оставляет [своей] семье, где есть маленькие дети, после себя [только] долг, – он оставляет их [детей] на мое попечение».

Страховых отношений в их современном виде не существовало во времена Пророка. Однако страхование необходимо для обеспечения благоденствия и стабильности в обществе.

Менее аргументирована позиция противников вышеприведенной точки зрения. Так, по мнению бывшего муфтия Иорданского Хашимитского Королевства ‘Абдаллаха ал-Калкили, верующим не следует испытывать судьбу, а нужно положиться на разум, заключенный в шариате. Только вера спасет их от сомнения в сохранности их собственности и жизни. Соответственно у мусульман не должно быть потребности в страховании<sup>1</sup>. В связи с этим нельзя не вспомнить следующий *хадис*. По свидетельству Анаса бин Малика: «Однажды Пророк увидел бедуина, который потерял верблюда, и спросил его: “Почему же ты не привязал своего верблюда?” Бедуин ответил: “Я доверился Аллаху”. Тогда Пророк ответил: “Сначала привяжи верблюда, а потом доверяйся Аллаху”»<sup>2</sup>.

Среди самых активных сторонников легализации коммерческого страхования шариатом мало тех, кто относит данный договор к категории *халал*<sup>3</sup>. В основном преобладает точка зрения ученых, причисляющих договор страхования к категориям *фасид* или *сахих*. К *сахих* относятся действия и поступки (а также договоры), безупречные с точки зрения формы, но порочные (или сомнительные) по сути. А сомнительного, как учит второй по важности источник шариата – Сунна, надо избегать: «По свидетельству ал-Хасана бин ‘Али бин Аби Талиба, который передал слова Пророка: “Оставь то, что вызывает у тебя сомнения, и обратись к тому, что не вызывает у тебя сомнений”»<sup>4</sup>.

Таким образом, отнесение договора страхования к категории *фасид* позволяет считать его действительным, если будут устранены соответствующие недостатки – преодолены неясности для страхователя в отношении предмета договора и оговорены условия, что уплаченные взносы не будут использоваться страховщиком в деятельности, связанной с взиманием или выплатой процента, произ-

---

<sup>1</sup> *Гариб ал-Джамал*. Ат-Та’амин фи-ш-шари’а ал-исламия ва-л-канун. С. 225.

<sup>2</sup> Приведено у ат-Тирмизи и Ибн Маджи.

<sup>3</sup> Халал (араб. – свободное, несвязанное) – зд.: разрешенные или допускаемые с точки зрения шариата действия, относящиеся к категориям *фард*, *мандуб* и *мубах*.

<sup>4</sup> Приведено у ат-Тирмизи и ан-Наса’и.

водством и торговлей свининой, порнографической продукцией, алкоголем, оружием и др. Именно с целью преодоления этих недостатков и стала разрабатываться альтернативная система страхования, получившая впоследствии название *такафул*.

### Основная литература

1. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность / Р.И. Беккин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. дом Марджани, 2010.
2. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика / Р.И. Беккин. – М.: Анкил, 2001.
3. Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты / под ред. Р.И. Беккина. – М.: Ummah, 2004.

### Дополнительная литература

1. Беккин Р.И. Ранние формы страхования в мусульманском обществе (на примере институтов «дийа» и «закят») / Р.И. Беккин // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3 – 4 (7 – 8). – С. 181 – 183.
2. Юсуф Кардави. Дозволенное и запретное в исламе / Юсуф Кардави; пер. с араб. М. Саляхетдинова. – М.: Умма, 2005.

### Вопросы и задания

1. Являются ли институты *дийа* и *закят* аналогом страхования в древности и Средневековье?
2. Какое суфийское братство в Средние века практиковало финансовые операции, которые некоторые исследователи относят к страховым? В чем сущность данных операций?
3. Какой мусульманский правовед впервые дал оценку договора страхования с точки зрения шариата? Почему, по-вашему, ученым были сделаны исключения для договоров, заключенных в немусульманских странах?
4. Сформулируйте позицию разных групп мусульманских правоведов по вопросу легитимности института страхования с точки зрения шариата.
5. Что такое *гарар*? В какой форме, по мнению мусульманских правоведов, *гарар* проявляется в договоре страхования?
6. Что такое *майсир*? В какой форме, по мнению мусульманских правоведов, *майсир* проявляется в договоре страхования?
7. Проблема запрета ссудного процента в исламе. Понятие *риба*, ее виды.
8. В какой форме, по мнению мусульманских правоведов, *риба* проявляется в договоре страхования?



## 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ

### 2.1. Исламское страхование (*такафул*): краткая характеристика

Некоторые исследователи ставят знак равенства между понятиями «исламское страхование» и «*такафул*». В каком-то смысле данное утверждение справедливо: в современном мире оба эти термина употребляются в качестве синонимов. Однако так было не всегда. Изначально термин «исламское страхование» стал использоваться для обозначения тех имущественных видов страхования, которые практиковались первым исламским страховщиком в мире – компанией «Исламская страховая компания» (*Шарика ат-та'амин ал-исламийа*).

Появление малайзийского Закона о *такафуле* 1984 г. и развитие исламского страхования в этой стране сделали термин «*такафул*» общеупотребимым. Вместе с тем в Судане – родине исламского страхования – законодатель продолжает различать оба понятия: под исламским страхованием в Законе о страховании и *такафуле* 2003 г. понимаются имущественные виды страхования, а под *такафулом* – личное страхование. В предлагаемых изменениях в страховое законодательство Казахстана также фигурирует «исламское страхование». Термин же «*такафул*» в законопроекте не употребляется.

В проведении различий между «*такафулом*» и «исламским страхованием» могут лежать разные причины, например политико-правовые: в Казахстане инициаторы проекта решили не использовать иностранные слова (*такафул*), чтобы не вызывать лишних вопросов со стороны регулятора. С другой стороны, те, кто предпочитают использовать термин «*такафул*», основывают свою аргументацию тем, что речь здесь идет не о страховании, то есть не о торговле риском, а о некоем товариществе, целью которого является взаимопомощь между его участниками, а не коммерческая деятельность. В такой ситуации слово «страхование» пусть и в сочетании с прилагательным «исламский» кажется не вполне уместным<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Похожие доводы приводятся критиками концепции исламского банкинга.

В данном учебном пособии термины «исламское страхование» и «*такафул*» употребляются в качестве синонимов независимо от того, идет речь о коммерческом страховании или о взаимном.

Само слово *такафул* происходит от глагола *кафала* и в переводе с арабского означает «взаимное предоставление гарантии друг другу». В Коране говорится: «...и помогайте одни другим в благочестии и богобоязненности, но не помогайте в грехе и вражде. И бойтесь Аллаха: поистине, Аллах силен в наказании» (5:2). Данный *айат* приводится в работах всех правоведов, пишущих об исламском страховании. Согласно концепции взаимопомощи, изложенной в вышеприведенном стихе, верующие должны помогать друг другу, в том числе если кого-нибудь из них постигнет несчастье.

Стремление обезопасить себя от различных неприятностей присуще человеческой природе: «И среди них есть такие, что говорят: “Господи наш! Даруй нам в ближней жизни и в последней добро и защити нас от наказания огня”» (2: 201). Тот же, кто ограждает пострадавшего от последствий постигшего его бедствия, заслуживает вознаграждения от Аллаха: «По свидетельству Абу Хурайры, который передал слова Пророка: “Тому, кто сделает облегчение находящемуся в затруднении, Аллах сделает облегчение в этой жизни и в будущей. А того, кто защитит мусульманина, Аллах защитит в этой жизни и в будущей. Аллах помогает Своему рабу, пока этот раб помогает своему брату...”».

Функцию защиты людей от различного рода рисков в соответствии с нормами и принципами шариата как раз и призвано выполнять исламское страхование, или *такафул*. В основе данного института исламской экономики лежат следующие основные положения:

**1) исламская страховая компания (*такафул*-оператор)<sup>1</sup> не принимает от участников (страхователей) плату за покрытие риска, а выступает в качестве управляющего *такафул*-фондом, куда поступают уплаченные страхователем взносы**

---

<sup>1</sup> По сложившейся традиции, а также в соответствии с действующим законодательством (малазийским Законом о *такафуле* 1984 г.) страховщик в исламском страховании именуется оператором. В данной работе термины «исламский страховщик», «исламская страховая компания» и «*такафул*-оператор» употребляются в качестве синонимов.

(страховая премия)<sup>1</sup>. Поэтому страхователи, как правило, именуется в исламском страховании участниками (выступая в качестве партнеров по *такафул-фонду*)<sup>2</sup>, в то же время компания (*такафул-оператор*) действует как управляющий данным фондом. Иными словами, страхователи (участники) одновременно выступают и в роли страховщика по отношению к другим участникам.

2) ***такафул-оператор не является собственником денежных средств участников, поступивших в такафул-фонд.*** Он лишь доверительный управляющий данным фондом, за что получает (в зависимости от выбранной модели) либо фиксированное вознаграждение, либо определенную долю прибыли от инвестирования взносов участников, либо и то, и другое. **Собственниками средств в такафул-фонде являются лишь сами участники.**

3) в *такафуле* отсутствует избыточный *гарар* (*ал-гарар ал-касир*) за счет того, что **все взносы или их часть рассматриваются в качестве дара или добровольного пожертвования** и направляются в специальный фонд, из которого при наступлении страхового случая предоставляется компенсация пострадавшим участникам. Помимо выплаты необходимой для покрытия ущерба суммы, участник может рассчитывать на доход от инвестирования уплаченных им взносов (на основе механизма *мудароба*)<sup>3</sup>;

---

<sup>1</sup> В светском законодательстве понятия «страховая премия» и «страховой взнос» могут быть синонимичны. Опираясь на малайзийский опыт, некоторые авторы считают, что предпочтительнее употреблять термин «страховые взносы». Премия означает вознаграждение за оказание страховой услуги, а взнос ассоциируется с добровольным пожертвованием в общий фонд взаимопомощи (*такафул-фонд*).

<sup>2</sup> В работах ряда мусульманских ученых, пишущих об исламском страховании, среди сторон договора *такафула* отдельно выделяются участник и страхователь. Те, кто уплачивают премии в специальный фонд, откуда затем получают прибыль, известны как участники, а те из участников, для которых наступил страховой случай, именуются страхователями. Это объясняется тем, что в отличие от традиционного страхования в *такафуле* страхователь имеет право не только на получение компенсации, но также и на определенную прибыль от части вложенных им средств вне зависимости от наступления страхового случая. В данной работе термины «участник» и «страхователь» употребляются в качестве синонимов.

<sup>3</sup> В соответствии с правилами, установленными рядом компаний, при заключении договора в сфере общего *такафула* (имущественного страхования) оговаривается, что участник (страхователь) не может претендовать на

4) уплаченные взносы или их часть могут быть инвестированы *такафул*-оператором только в соответствии с требованиями шариата. Запрещено направлять указанные средства на финансирование деятельности, характеризующейся как *харам*. Используемые для инвестирования финансовые инструменты также не должны противоречить шариатскому запрету *риба* (ссудного процента);

5) в случае недостачи в *такафул*-фонде компания должна предоставить недостающие денежные средства на беспроцентной основе (механизм *кард хасан*). После поступления в *такафул*-фонд денежных средств от участников или в результате успешно осуществленных инвестиций предоставленный заем (без выплаты процентов) возвращается исламскому страховщику<sup>1</sup>.

6) за деловой активностью *такафул*-компаний призван наблюдать специально созданный шариатский (наблюдательный) совет, в задачи которого входит оценка продуктов (услуг) компании, а также проводимых ей операций с точки зрения их соответствия нормам и принципам мусульманского права;

7) страхователи имеют право выдвигать своих представителей в совет директоров *такафул*-оператора<sup>2</sup>;

8) в *такафуле* в отличие от коммерческого страхования не нарушаются принципы наследования по шариату (в соответствии с принципами *мирас*<sup>3</sup> и *васийа*<sup>1</sup>). Согласно последним

---

часть прибыли от уплаченных им взносов, если он получил возмещение при наступлении страхового случая.

<sup>1</sup> Существуют и другие способы пополнения *такафул*-фонда при нехватке средств. Например, в Судане при Министерстве финансов и национальной экономики создан специальный Фонд защиты владельцев полисов. Компании уплачивают взносы в указанный фонд, и в случае недостачи денежных средств в *такафул*-фонде из Фонда защиты владельцев полисов предоставляется необходимая сумма.

<sup>2</sup> Подобная практика распространена преимущественно в Судане. Как правило, создается специализированный орган в виде собрания владельцев полисов, который избирает одного представителя в Совет директоров компании. Однако данное условие не всегда соблюдается, особенно в тех компаниях, где существует большое число участников (страхователей).

<sup>3</sup> *Мирас* (араб. – наследство; ирс, вираса, вирс, тарика, турас) – наследство. В понятие *мирас*, помимо непосредственно получения имущества наследодателя, входят уплата его долгов, исполнение оставшихся невыполненными

наследодатель в своем завещании имеет право распоряжаться не более чем 1/3 собственных средств. Назначенный наследодателем (страхователем) выгодоприобретатель, выступающий, по мнению мусульманских правоведов, в роли доверительного собственника<sup>2</sup>, должен распределить завещанное имущество между наследниками в соответствии с принципами наследования в мусульманском праве. Страхователь может завещать назначенному выгодоприобретателю до 1/3 всей имеющейся у него собственности (куда входят уплаченные страховые взносы и прибыль по ним). Если же выгодоприобретатель входит в круг наследников владельца полиса по закону, он может получить все то, что останется после уплаты долгов покойного, похоронных и других расходов, а также выплат по завещанию, наряду с другими законными наследниками.

**9) в исламском страховании может быть застрахованным только чистый риск, а не спекулятивный.** Чистый риск подразумевает, что при наступлении страхового случая застрахованному может быть нанесен ущерб или будет сохранено текущее положение вещей. Что касается спекулятивного риска, то он возникает вследствие определенных действий застрахованного, имеющих целью получение выгоды<sup>3</sup>.

Одним из ключевых положений в теории *такафула*, нередко вызывающих непонимание, является концепция *табарру'*. В переводе с арабского *табарру'* означает «дар, пожертвование». Каждый заключивший договор исламского страхования должен иметь искреннее намерение (*нийат*) оказать помощь другим участникам, если они столкнутся с определенными рисками.

---

обязательств покойного, выполнение распоряжений по завещанию, опека над семьей умершего и др.

<sup>1</sup> Васийа (араб. – воля, завещание) – односторонняя сделка, по условиям которой завещатель отказывает указанному в завещании лицу (или лицам) не более 1/3 имеющегося в его распоряжении имущества (как движимого, так и недвижимого).

<sup>2</sup> Мусульманские правоведы используют термин «доверительный собственник», известный общему праву, однако, на наш взгляд, выгодоприобретатель по договору исламского страхования фактически является доверительным владельцем, а не доверительным собственником.

<sup>3</sup> Справедливости ради следует подчеркнуть, что спекулятивные риски не страхуются и традиционными страховщиками в связи с тем, что сложно рассчитать их страховое покрытие.

Согласно концепции *табарру*' участник предоставляет взносы в качестве «дара» в *такафул*-фонд, управляемый страховщиком. Иными словами, речь идет о безвозмездном предоставлении денежных средств, то есть о дарении. Однако правильность определения всех выплачиваемых страхователями взносов как дара вызывает некоторые сомнения, поскольку в результате уплаты взносов страхователь получает право на компенсацию (возмещение), в то время как дарение не подразумевает каких-либо обязательств со стороны *такафул*-оператора и других участников: «По свидетельству Ибн 'Аббаса, который передал слова Пророка: "Кто берет назад преподнесенный им подарок, тот уподобляется собаке, которая сначала рвет, а затем возвращается к своей блевотине"»<sup>1</sup>.

Из *такафул*-фонда производится выплата не только возмещения при наступлении страхового случая, но и части дохода, полученного исламской страховой компанией от инвестирования взносов участников.

Важно также подчеркнуть, что такое понятие, как намерение (*нийат*), в данном случае не носит правового характера, а представляет собой морально-этический императив. В любом случае лицо, которое не имеет намерения предоставить в виде дара свои взносы, при соблюдении других условий без каких-либо ограничений может выступить в качестве участника и приобрести полис у *такафул*-оператора.

В этом контексте концепция дарения в качестве правовой основы для формирования *такафул*-фонда представляется не вполне уместной. Предоставление в «дар» взносов участником, таким образом, напоминает юридическую фикцию. Филантропический характер данного акта вызывает вопрос: коль скоро участник (страхователь) рассчитывает на компенсацию при наступлении страхового случая, а также на некий инвестиционный доход, пусть и полученный без нарушения шариатского запрета *риба*. Вот что, в частности, пишет по этому поводу Йусуф ал-Карадави: «Член кооперации<sup>2</sup> не должен вносить пожертвования на условии получения им

---

<sup>1</sup> *Ибн Хаджар аль-'Аскалани*. Булуг аль-Марам (Достижение цели в уяснении священных текстов, на которые опирается мусульманское право): пер. Э.Р. Кулиева. Эр-Рияд, 2008. URL: [http://sawab.info/files/library/blogh\\_almaram.pdf](http://sawab.info/files/library/blogh_almaram.pdf) (дата обращения: 01.12.2012).

<sup>2</sup> Под кооперацией автор понимает некое подобие общества взаимного страхования.

фиксированного денежного возмещения при несчастном случае. Из средств кооперации может выплачиваться нефиксированное возмещение, которое полностью или частично покрывает понесенный ущерб, в зависимости от финансового состояния кооперации... Пожертвования – это дарственное подношение. Требование их возврата признается незаконным (*харам*)...»<sup>1</sup>.

Далее ученый, указывая на то, что «страхователи никогда не вносят взносы в форме благотворительности»<sup>2</sup>, предлагает свое видение идеальной исламской страховой системы – это договор «о пожертвовании с условием возмещения»: страхователь вносит средства в благотворительной форме с условием, что при несчастных случаях получает денежное возмещение, которое окажет ему помощь и облегчит его участь»<sup>3</sup>.

Другие исследователи считают, что вполне допустимо проводить параллели между *табарру*' в исламском страховании и известным мусульманскому праву договором дарения. По их мнению *табарру*' объединяет в себе свойства безвозмездного и возмездного договоров. Это своего рода договор дарения с отлагательным условием.

На наш взгляд, в контексте исламского страхования правильнее говорить о взносах, имеющих безусловно добровольный характер, но не являющихся даром наподобие *садаки*<sup>4</sup>.

## 2.2. Виды исламского страхования

Исламские страховые компании в мире предлагают клиентам услуги по общему и семейному *такафулу*.

**Общим такафулом**, в основе которого лежит идея возмещения, охватываются риски, присущие имущественному страхованию. Участниками здесь могут выступать физические и юридические лица, а уплачиваемые взносы направляются в так называемый фонд общего *такафула*, или просто *такафул-фонд*, отку-

---

<sup>1</sup> Кардави Юсуф. Дозволенное и запретное в исламе. С. 258.

<sup>2</sup> Там же. С. 259.

<sup>3</sup> Там же. С. 259.

<sup>4</sup> Подобную позицию отстаивает М. Биллах, ведущий малазийский специалист по исламскому страхованию. *Mohd. Ma'sum Billah*. Takaful (Islamic Insurance): an Economic Paradigm. URL: [http://www.takaful.coop/doc\\_store/takaful/economicParadigm.pdf](http://www.takaful.coop/doc_store/takaful/economicParadigm.pdf) (дата обращения: 1.12.2012).

да страхователям предоставляется возмещение при наступлении для них страхового случая. *Такафул*-оператор выступает в роли доверительного собственника этого фонда. Если уплаченных взносов недостаточно для покрытия издержек, компания может повысить ставку премии. Однако если для кого-либо из участников наступил страховой случай и он получил соответствующее возмещение от страховщика, то он зачастую не имеет права претендовать на часть прибыли из *такафул*-фонда. Многие зависит здесь от выбранной модели исламского страхования.

В общем *такафуле* обычно заключаются краткосрочные договоры. Цена услуг устанавливается здесь так же, как и в коммерческом страховании. При заключении договора исламского страхования для участника могут быть предусмотрены специальные льготы. Так, при страховании ответственности владельцев автотранспорта участнику предоставляется скидка, если за время действия полиса он ни разу не попал в аварию<sup>1</sup>.

Важным отличием общего *такафула* от традиционного имущественного страхования является метод оценки застрахованного имущества. В традиционном имущественном страховании по некоторым видам услуг страховщик предлагает страхователю полис, включающий оценку застрахованного имущества. Это означает, что в случае полной гибели предмета страхования страхователю будет возмещена сумма, указанная в страховом полисе, а, например, при частичном ущербе в традиционном страховании страховщик может выплатить сумму как бóльшую, так и меньшую, чем предполагалось при заключении договора в отношении аналогичного ущерба, если реальная стоимость застрахованного имущества на момент наступления страхового случая стала меньше или, наоборот, превысила сумму страхового покрытия.

В исламском страховании подобные методы считаются неприемлемыми, поскольку создают ситуацию *гарара* (неопределенности) и *риба* (ростовщичества). В связи с этим исламские страховщики практикуют периодическую оценку застрахованного имущества, чтобы избежать незаконного, по их мнению, обогащения одной стороны за счет другой. Осуществляя такие

---

<sup>1</sup> Некоторые *такафул*-операторы широко используют такую форму поощрения клиентов, особенно, когда по тем или иным причинам компания не может делиться с участниками (страхователями) частью инвестиционного дохода.



меры, *такафул*-оператор тем самым нивелирует противоречие между суммой компенсации и текущей рыночной ценой застрахованного имущества. При этом соответственно меняется ставка премии (взносов).

В рамках **семейного *такафула*** предусматриваются различные варианты страховых продуктов, имеющие, как правило, аналоги в традиционном страховании. Однако, учитывая противоречивое отношение к страхованию жизни в шариате, некоторые мусульманские правоведы всячески стараются подчеркнуть, что семейный *такафул* отнюдь не означает в буквальном смысле страхование чьей-либо жизни, а представляет собой финансовую сделку, направленную на защиту иждивенцев застрахованного от различных рисков<sup>1</sup>. При этом игнорируется тот факт, что ту же самую характеристику можно дать и традиционному страхованию жизни.

В связи с вышесказанным любопытно привести высказывание советского специалиста по страховому праву В.П. Крюкова: «Конечно здесь (в страховании жизни. – *Р.Б.*) интерес проявляется не к жизни человека вообще, а к материальной выгоде от страхования ее, но ведь страхуемая жизнь тесно связана с выгодой, эти два фактора неотделимы друг от друга, почему законодательству приходится очень строго относиться к подобным договорам и ставить известный предел деятельности как страховщикам, так и страхователям, дабы интерес посторонних лиц к смерти застрахованного лица не выходил из рамок нравственности, в противном случае нравственная цель страхования для выгодоприобретателя превратилась бы в корыстное желание скорейшей смерти застрахованного субъекта»<sup>2</sup>.

По мнению автора данной работы, важно понять, что отличие между традиционным личным страхованием и семейным *такафулом* состоит не в терминологии, а в особенностях системы распределения прибыли между оператором и участниками.

---

<sup>1</sup> Подобной осторожностью в терминологии прежде всего и объясняется деление *такафула* на общий (*general takaful*) и семейный (*family takaful*), а не на *takaful non-life insurance* и *takaful life insurance* соответственно, хотя последние два термина иногда можно встретить в работах исследователей исламского страхования (см., например: *Maysami R.C., Kwon W.J. An Analysis of Islamic Takaful Insurance: a Cooperative Insurance Mechanism // Journal of Insurance Regulation. 1999. Vol. 18, №. 1. P. 109 – 132*).

<sup>2</sup> *Крюков В.П. Страхование право (очерки). М., 1992. С. 23.*

Семейный *такафул*, в отличие от общего, представляет собой не только и не столько защитный механизм от рисков на основе принципа взаимопомощи, сколько систему сбережений. Регулярно выплачиваемые участниками взносы направляются в *такафул-фонд*, который делится на две части:

1) *счет участника* (индивидуальный счет), на который поступает большая часть уплаченных взносов, дающих участнику право на получение инвестиционного дохода;

2) *специальный счет* (коллективный счет), на который поступает другая часть взносов и откуда наследникам участника, а также самому участнику при дожитии им до конца действия полиса выплачиваются определенные средства.

Если участник умирает до окончания срока действия полиса по семейному *такафулу*, его наследники получают все взносы, уплаченные им на *счет участника* с момента заключения им договора и до его смерти, включая аккумулированный доход. Наследники также имеют право на ту часть взносов со *специального счета участника*, которую участник выплатил бы, если бы дожил до истечения периода страхового покрытия. Данная сумма рассчитывается, начиная с момента смерти участника и до окончания срока действия полиса.

Теоретически для получения со *счета участника* страховой выплаты и прибыли не имеет значения, в результате чего наступила смерть. Застрахованный может умереть как естественной смертью, так и в результате самоубийства – как известно, жизнь и смерть любого живого существа зависит от воли Аллаха. Однако на практике многие компании не выплачивают возмещение при самоубийстве застрахованного, особенно если оно произошло в течение нескольких лет после заключения договора.

При дожитии застрахованного до момента истечения срока действия полиса он получает всю сумму поступивших от него на *счет участника* взносов, а также инвестиционный доход, образовавшийся в период действия договора. Кроме того, застрахованный получает часть инвестиционного дохода со *специального счета участника* в соответствии с правилами, установленными компанией.

Если же участник решит расторгнуть договор исламского страхования до истечения срока действия полиса, он сможет претендовать только на уплаченные им до момента расторжения договора взносы и прибыль по ним (за вычетом издержек операто-

ра). При этом страхователь ничего не получает со *специального счета участника*.

Инвестиционная политика компании в отношении излишка<sup>1</sup> в семейном *такафуле* несколько отличается от аналогичной политики в общем *такафуле*. Если в общем *такафуле* страховой излишек поступает в *такафул-фонд*, принадлежащий участникам, то в семейном *такафуле* существует несколько вариантов распоряжения излишком. Излишек может быть:

- 1) распределен среди участников;
- 2) оставлен в *такафул-фонде* в качестве резерва будущих периодов;
- 3) направлен на цели благотворительности.

В рамках семейного *такафула* возможно предоставление:

1. Личного страхования, в т.ч.:
  - а) индивидуального семейного *такафула*;
  - б) группового семейного *такафула*.
2. Аннуитета (ренты);
3. Семейного *такафула*, связанного с инвестированием (investment-linked).

Существенное влияние на концепцию исламского страхования и на семейный *такафул* в частности оказывают принципы наследования в мусульманском праве. В соответствии с принципами *мирас* и *васийа* в семейном *такафуле* назначенный участником выгодоприобретатель выступает в роли доверительного собственника (или правильнее – владельца), а не в качестве абсолютного бенефициария, как в традиционном страховании жизни. Соответственно, страховой интерес в традиционном страховании жизни принадлежит самому застрахованному лицу и заключается в его дожитии до окончания действия полиса. После смерти застрахованного лица страховой интерес переходит к его супругу, родителям, детям, партнерам по бизнесу и др. В *такафуле* же

---

<sup>1</sup> Следует различать прибыль и излишек. Последний представляет собой «превышение общего количества собранных в течение финансового периода взносов над общим количеством страховых выплат, произведенных в течение указанного периода, а также выплат по перестрахованию и после вычета издержек и изменения технических резервов» (*Mohammad Burhan Arbouna. The Contractual Features and Mechanisms of Takaful (Islamic Insurance) Operation // 1st Saudi International Takaful Forum. Forum Papers. URL: <http://www.baj.com.sa/sitf.htm>*) (дата обращения: 01.12.2012).

страховой интерес после смерти застрахованного лица переходит к ограниченному кругу его наследников в соответствии с принципами наследования по мусульманскому праву<sup>1</sup>.

### 2.3. *Такафул* и взаимное страхование

При изучении особенностей *такафула* возникает вопрос: является ли исламское страхование взаимным или коммерческим<sup>2</sup> по своей природе? По мнению исследователя исламской экономики Ниджатуллы Сиддики, вопрос о различиях между этими двумя формами применительно к исламскому страхованию носит большей частью организационный, а не существенный характер<sup>3</sup>. Выбор между ними должен производиться, исходя из таких критериев, как экономическая целесообразность, соответствие интересам общества и т. п.

Однако большинство исследователей *такафула* считают, что по своему духу концепции исламского страхования в большей степени отвечает взаимное страхование. Принципиальное отличие между взаимным и исламским страхованием состоит в инвестировании взносов – во взаимном страховании не соблюдаются шариатский запрет *риба*.

Другие авторы, пишущие об исламском страховании, считают, что *такафул* фактически выполняет те же функции, что и коммерческое страхование, с той только разницей, что он соответствует положениям ислама: «Концепция *такафула* очень близка традиционному страхованию. И исламское, и традиционное страхование представляют собой инструменты, позволяющие

---

<sup>1</sup> Очевидно, что *такафул*-компания не может заставить участника (застрахованного) составить свое завещание таким образом, чтобы его душеприказчики распорядились выплатами от страховой компании в соответствии с шариатом. Однако вполне допустимо предлагать клиентам памятку, где в сжатом виде излагаются принципы наследования по мусульманскому праву и даются рекомендации, как поступить с деньгами, полученными от страховщика.

<sup>2</sup> В данном случае под «коммерческим» понимается любое невзаимное страхование.

<sup>3</sup> *Siddiqi M.N.* Evolution of Islamic Banking and Insurance as Systems Rooted in Ethics. URL: <http://www.soundvision.com/Info/money/islamicbanking.asp> (дата обращения: 01.12.2012).

оказывать помощь группам лиц, столкнувшимся с финансовыми трудностями. Эти инструменты являются современными способами устранения рисков...»<sup>1</sup>. Следовательно, поскольку исламское страхование призвано предоставлять те же услуги, что и традиционное, вполне допустимо, что оно может существовать как в коммерческой, так и во взаимной форме, представляя собой, по сути, самостоятельную, альтернативную систему страхования.

Иными словами, исламское страхование нельзя охарактеризовать как исламский аналог только взаимного или только коммерческого страхования, поскольку обе данных формы страхования отображены в идее *такафула* сквозь призму исламских ценностей. Об этом свидетельствует опыт развития исламского страхования в разных странах, который будет рассмотрен в следующей главе.

#### **2.4. Модели управления *такафул*-фондом в исламском страховании**

Существование отличающихся друг от друга моделей исламского страхования обусловлено различиями в подходах при управлении *такафул*-фондом. От выбора модели управления фондом зависит характер получаемой исламским страховщиком прибыли.

Различаются следующие основные модели исламского страхования.

1. Чистая *мудароба*
2. Модифицированная *мудароба*
3. Агентская модель (*вакала*)
4. Модифицированная агентская модель
5. Смешанная (гибридная) модель (*вакала+мудароба*)
6. Агентская модель + *вакф*

Рассмотрим указанные модели исламского страхования.

---

<sup>1</sup> *Zaki Badawi. A Model for Mutual Insurance// Islamic Banker. 1998. June. P. 18.*

### 2.4.1. Чистая мудараба

*Такафул-фонд* формируется за счет взносов участников. Компания выступает управляющим этим фондом. Полученная по результатам инвестирования прибыль делится в оговоренных долях между участниками и *такафул-оператором*. Из взносов участников, куда включена полученная ими доля прибыли, производится выплата компенсации, после чего т.н. излишек возвращается в *такафул-фонд*. Последний, как было сказано выше, принадлежит участникам.

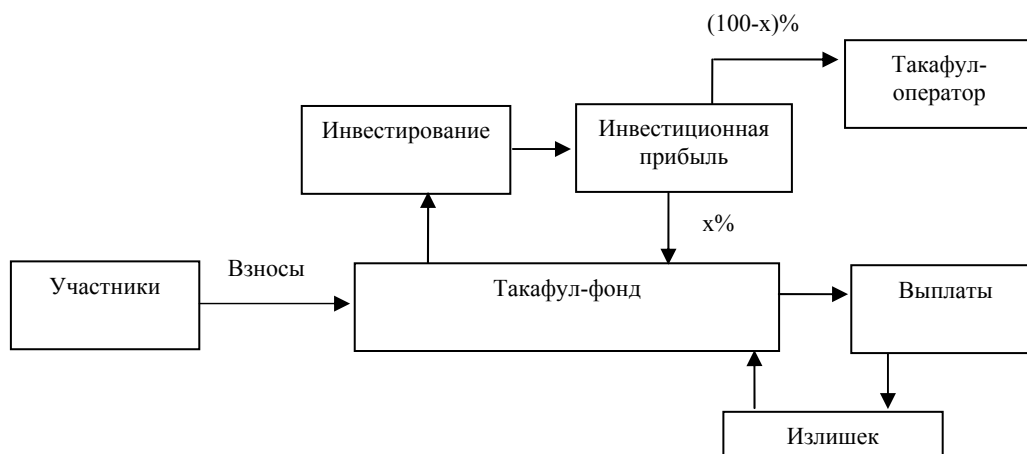


Рис. 1. Чистая мудараба

Как правило, доля *такафул-оператора* во многих компаниях превышает долю участников. Это объясняется тем, что компания несет операционные расходы.

Данная модель получила распространение в Малайзии, в особенности на раннем этапе развития исламского страхования в стране.

### 2.4.2. Модифицированная мудараба

Принципиальное отличие модифицированной *мударобы* от чистой состоит в том, что *такафул-оператор* и участники делят не прибыль, полученную по результатам инвестирования, а излишек (сумму, образовавшуюся после выплаты возмещения тем участникам, для которых наступил страховой случай).

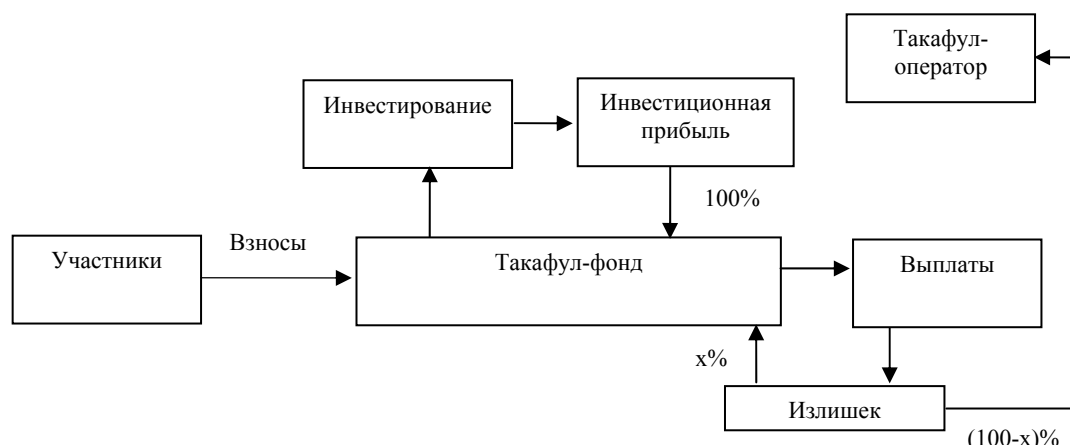


Рис. 2. Модифицированная мудараба

Одним из недостатков данной модели считается то, что излишек, по мнению ряда мусульманских правоведов, должен принадлежать исключительно участникам и полностью возвращаться в *такафул-фонд*<sup>1</sup>.

### 2.4.3. Агентская модель (вакала)

Само название данной модели указывает на то, что страховщик выступает в роли агента (*вакала*) участников. В его задачи входит управление денежными средствами, поступившими в *такафул-фонд*. Из части уплаченных взносов *такафул-оператор* взимает комиссию (агентскую плату), формирующую его вознаграждение за управление средствами участников.

<sup>1</sup> В 2011 г. Шариатская апелляционная палата Организации по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых институтов (ААОИФИ) предложила смягчить вынесенное ранее постановление организации о недопустимости получения акционерами хотя бы части излишка. В результате было предложено, что на часть излишка (до 30%) может претендовать менеджмент компании, но не акционеры.

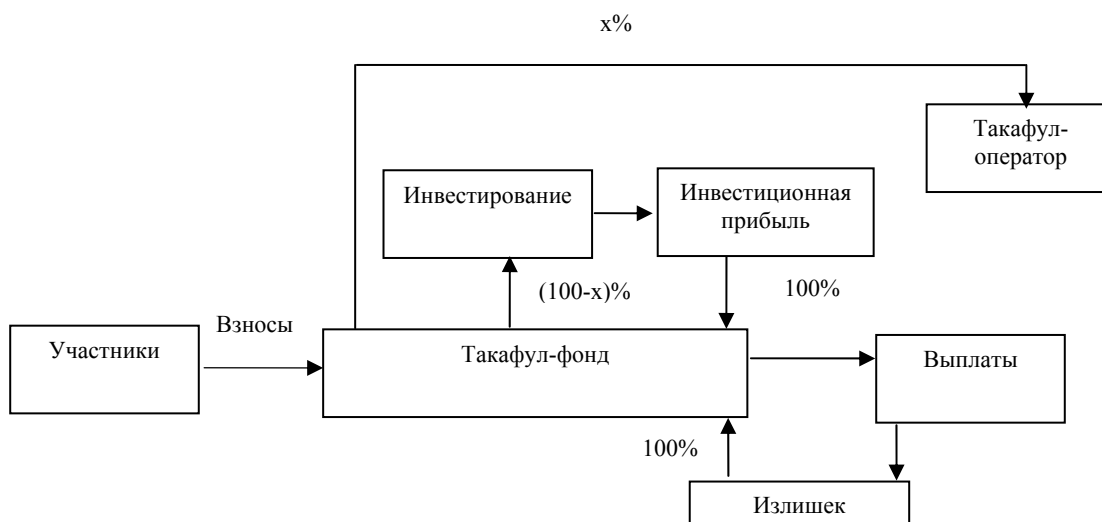


Рис. 3. Агентская модель (вакала)

Излишек, образовавшийся после выплаты возмещения из средств участников (включая полученную прибыль) полностью принадлежит участникам. В отличие от чистой и модифицированной *мударобы* в агентской модели *такафул*-оператор не делит прибыль с участниками в установленной пропорции.

Данная модель распространена в странах Ближнего Востока.

#### 2.4.4. Модифицированная агентская модель

Отличие данной модели от обычной агентской состоит в том, что сюда привнесены элементы системы разделения прибылей и убытков (на основе механизма *мудароба*). *Такафул*-оператор так же, как и в агентской модели, взимает комиссионное вознаграждение из части уплаченных взносов из *такафул*-фонда. Далее полученная от инвестирования прибыль после произведения выплат тем, для кого наступил страховой случай, делится в установленной пропорции между компанией и участниками. Иными словами, как и в модифицированной *мударобе*, *такафул*-оператор и участники делят излишек.



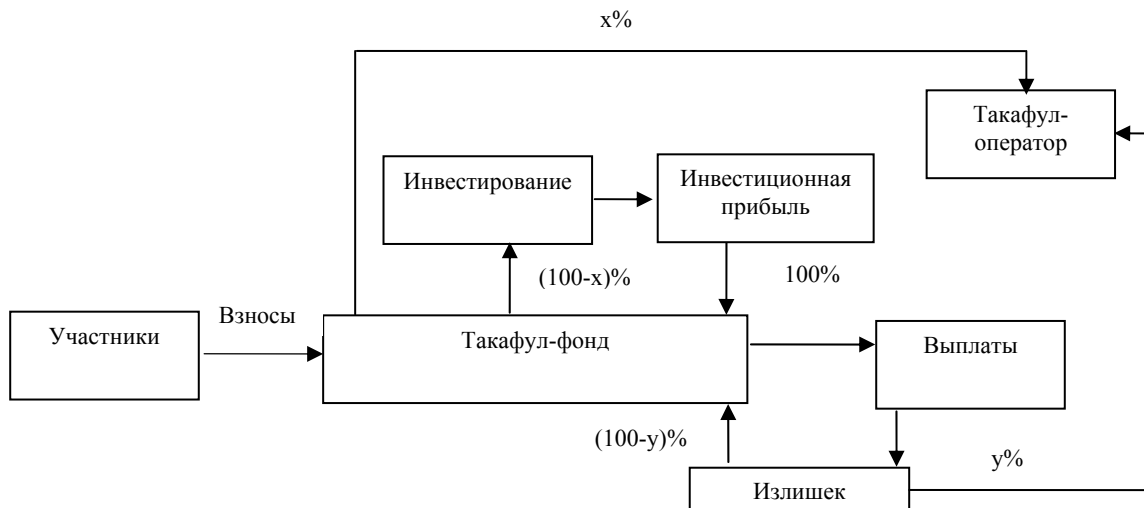


Рис. 4. Модифицированная агентская модель

#### 2.4.5. Смешанная (гибридная) модель (вакала+мудароба)

По мнению некоторых экспертов, в данной модели преодолены недостатки, присущие другим рассмотренным выше моделям. Гибридная модель фактически объединяет в себе все, что присуще агентской модели и чистой *мудароба*. С одной стороны, компания сразу после уплаты взносов получает комиссионное вознаграждение, направляемое на покрытие операционных расходов, с другой – оператор может претендовать на долю прибыли, полученную от инвестирования средств из *такафул*-фонда. Главное преимущество гибридной модели, по мнению мусульманских правоведов, состоит в том, что здесь компания не претендует на излишек, который должен принадлежать участникам.

То что данная модель несомненно более удобна для страховщиков, не вызывает сомнений. Что касается участников, то для них, на наш взгляд, более выгодны такие модели, как агентская и чистая *мудароба*. В первом случае компания, получая комиссионное вознаграждение за управление *такафул*-фондом, не имеет права на часть инвестиционного дохода, во втором – компания, не претендуя на фиксированное вознаграждение за свои услуги, кровно заинтересована в эффективности инвестирования, поскольку от этого зависит ее прибыль. При использовании гибридной модели *такафул*-оператор фактически получает и то, и другое, страхуя себя от неудач при управлении средствами участников агентской комиссией.

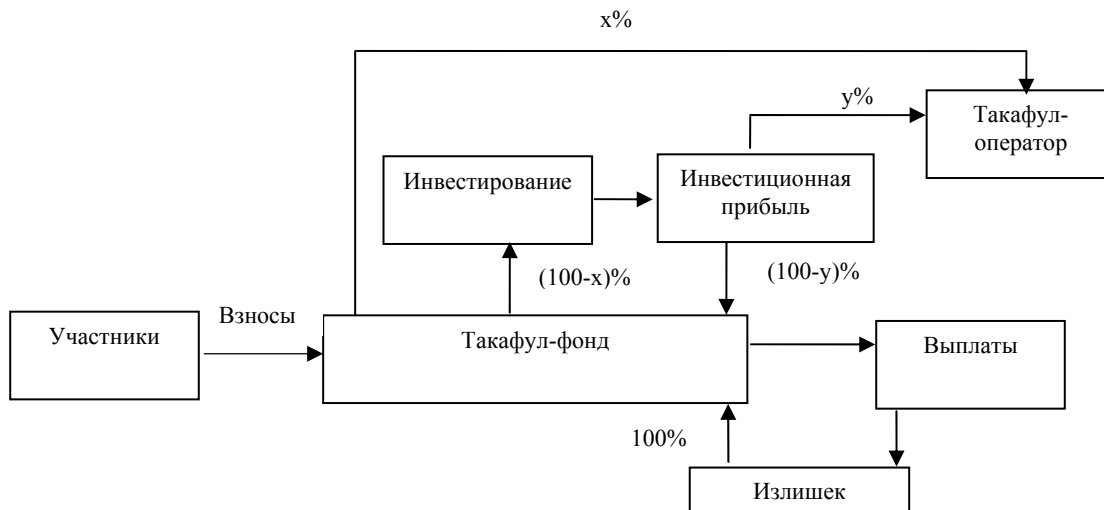


Рис. 5. Смешанная (гибридная) модель (вакала+мудароба)

Данная модель получает все большее распространение, прежде всего в странах Ближнего Востока. Она рекомендована ААОИФИ; Центральный банк Бахрейна предписал ее в качестве обязательной для всех *такафул*-операторов, работающих в стране.

#### 2.4.6. Агентская модель + вакф

С точки зрения шариата одно из основных преимуществ данной модели состоит в том, что здесь преодолевается противоречие между безвозмездным характером страховых взносов и ожиданием выплаты компенсации со стороны участников при наступлении страхового события.

*Такафул*-фонд именуется здесь *вакф*-фондом. Учредителями фонда выступают акционеры компании. Передавая денежные средства в указанный фонд, они, согласно правилам *вакфа*, теряют право собственности на них. Выплачивая взносы в *вакуфный* фонд, участники также утрачивают на них право. За управление фондом *такафул*-оператор берет оговоренную комиссию.

В данном случае мы имеем дело с так называемым наличным *вакфом*, где предметом выступают денежные средства. Наличный *вакф* разрешен шариатом при условии, что деньги инвестируются без нарушения шариатского запрета *риба*. Вопросы вызывает другой момент: создавая *вакуфный* фонд и управляя им, *такафул*-оператор фактически выступает в двух ролях: *вакифа* (учредителя *вакфа*) и *мутавалли* (управляющего *вакфом*). Вы-

полнение этих двух функций одним лицом имело место в мусульманской истории и при определенных оговорках не запрещено. Возможно также, что *вакиф* является одним из бенефициариев (выгодоприобретателей), получающим какие-либо средства за счет *вакфа*. Однако совершенно недопустимо, чтобы учредитель *вакфа* выступал также в качестве управляющего и выгодоприобретателя (пусть и не единоличного, а наряду с другими участниками, получая вместе с ними прибыль от инвестирования средств из *вакуфного* фонда).

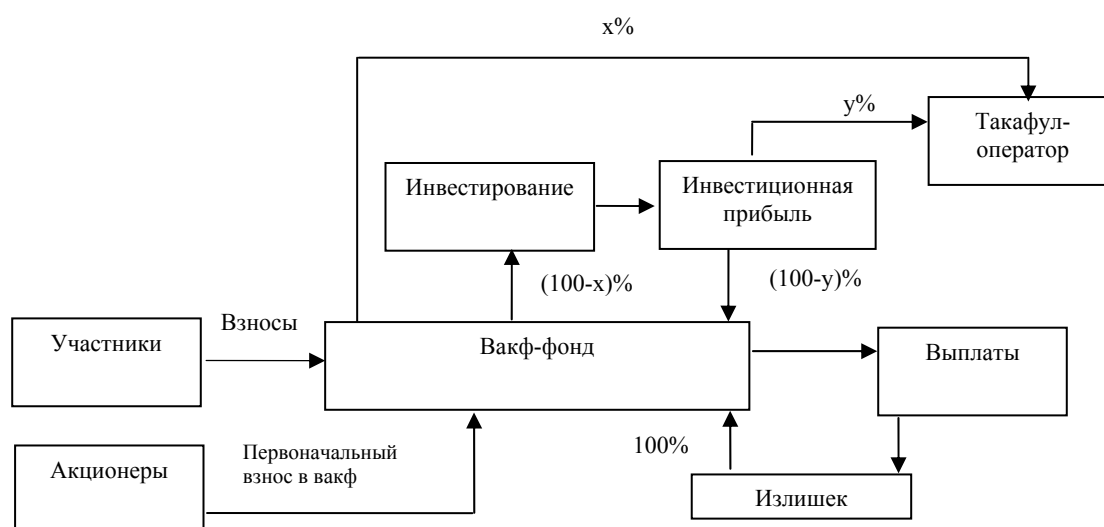


Рис. 6. Агентская модель + *вакф*

Данная модель была впервые применена в Пакистане и получила наибольшее распространение в практике *такафул*-операторов в этой стране. Под влиянием пакистанского опыта агентская модель + *вакф* была взята за основу в работе ОВС «Такафул» в Казахстане.

Следует сказать, что все рассмотренные выше модели могут использоваться в чистом виде в общем *такафуле*. Что касается семейного *такафула*, то здесь, как правило, находят применение разные модели. Поскольку *такафул*-фонд здесь делится на две части – *специальный счет* и *счет участника*, для управления средствами по каждому из этих субфондов может использоваться отдельная модель. Так, например, при управлении *счетом участника* обычно используются модели чистой *мударобы* и агентской, а для управления *специальным счетом участника* – их модифицированные версии. Таким образом, *такафул*-оператор, выбравший чистую *мударобу* для управления *такафул*-фондом в имуществ-

венных видах страхования, в семейном *такафуле* может использовать для управления *счетом участника* ту же чистую *мударabu*, а для управления *специальным счетом участника* – модифицированную *мударabu*.

## 2.5. Исламские страховые «окна»

В некоторых странах законодатель разрешает традиционным страховщикам открывать специализированные подразделения – исламские страховые «окна».

В свое время практически все крупные традиционные банки, заметив интерес клиентов к исламским финансовым услугам, открыли специализированные исламские подразделения. Похожая ситуация сложилась и в страховом бизнесе. Многие ведущие страховщики, среди которых AIG, Allianz, HSBC Amanah (исламское подразделение группы HSBC) и др. открыли исламские страховые «окна» в регионе Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

Однако далеко не все мусульманские правоведы поддерживают идею создания традиционными страховщиками «окон», работающих на основе принципов шариата. Об этом, в частности, свидетельствует развернувшаяся в Пакистане дискуссия, вызванная решением Комиссии по ценным бумагам и биржам Пакистана в январе 2012 г. разрешить традиционным страховым компаниям учреждать исламские «окна».

Противники данного решения ссылались на опыт Малайзии, где, как известно, преобладает либеральный подход к интерпретации положений шариата, касающихся экономической деятельности. Несмотря на указанный подход, в Малайзии традиционным страховщикам не разрешено создавать исламские «окна».

Основным доводом против открытия «окон» является следующий: сама идея традиционного страхования в корне отличается от концепции *такафула*. В первом случае задача компании принимать (за определенную плату) риски страхователей, во втором – риск делится между участниками (страхователями). Совместить оба принципа в рамках одной организационной структуры представляется крайне затруднительным. По мнению противников исламских «окон» при создании подобной структуры существует также риск смешения денежных средств, поступаемых от реализации исламских страховых продуктов и традиционных.

В некоторых странах создание исламских страховых «окон» стало одним из основных трендов развития *такафула*. Например, в Индонезии количество исламских «окон» в разы превышает количество исламских страховых компаний. Так, например, из 20 компаний, работающих в сфере общего *такафула*, только 2 являются полноценными *такафул*-операторами, остальные 18 представляют собой исламские «окна». То же самое можно сказать и о семейном *такафуле*: здесь на 3 полноценных *такафул*-операторов приходится 17 «окон». Что касается *ре-такафула*, то здесь все три участника рынка являются исламскими «окнами» традиционных перестраховочных компаний. Однако следует отметить, что такая ситуация рассматривается регулятором как временная. Проводимые в страховом секторе Индонезии реформы направлены на то, чтобы в дальнейшем (в течение ближайших трех-пяти лет) исламские «окна» преобразовались в полноценных *такафул*-операторов.

## 2.6. Исламское перестрахование (*ре-такафул*)

Подобно тому, как *такафул* представляет собой систему, альтернативную традиционному страхованию, *ре-такафул* является альтернативой исламскому перестрахованию.

Немецкий ученый К. Пфайффер указывает на то, что перестрахование позволяет страховщику минимизировать следующие риски:

*Риск случайных убытков:*

- неравномерные колебания в размере страховых выплат;
- неравномерное поступление заявлений о страховых выплатах от страхователей в течение страхового года;
- природные катастрофы и несчастные случаи, причиняющие чрезвычайно большой ущерб, когда страховщик вынужден оплатить обязательства по страховым выплатам по большому числу договоров страхования в результате одного страхового случая (кумуляция убытков).

*Риск изменений:*

- колебания валютных курсов и инфляция могут вызвать рост цен и заработной платы и в результате рост величины страховых выплат, риск которых был первоначально принят на

страхование (особенно в страховании ответственности и медицинском страховании);

– технологическое развитие может привести к тому, что первоначально принятые на страхование риски не будут соответствовать новым опасностям, равно как и согласованные ставки страховой премии.

*Риск ошибок:*

– неверные предположения, сделанные при расчете ставки премии (например, ошибочное толкование статистических данных)<sup>1</sup>.

В договоре исламского перестрахования выступают две стороны:

1. Застрахованный, или непосредственный (прямой) страховщик, намеревающийся передать часть застрахованных рисков. В данном качестве выступает *такафул*-оператор.

2. Страховщик, который принимает на себя определенную долю риска от *такафул*-оператора (застрахованного). Данная сторона именуется *ре-такафул*-оператором. По общему правилу в роли *ре-такафул*-оператора выступает организация, которая специализируется исключительно на принятии рисков в перестраховании. Однако если позволяет действующее законодательство, то в роли перестраховщика может выступать и прямой страховщик (*такафул*-оператор).

Развитие исламского перестрахования в мире напрямую зависит от степени развития самого *такафула*. С ростом числа *такафул*-операторов в мире и увеличением масштабов их деятельности неизбежно возрастает потребность в исламском перестраховании.

Первой исламской перестраховочной компанией в мире принято считать основанную в Тунисе в 1985 г. компанию Best Re<sup>2</sup>. В дальнейшем были созданы еще несколько исламских перестраховочных компаний.

В наши дни недостаточное число *ре-такафул*-компаний в мире продолжает оставаться одной из актуальных для отрасли проблем. В связи с недостатком *ре-такафул*-операторов мусульманские правоведы временно допустили возможность осуществ-

---

<sup>1</sup> Цит. по: Теория и практика страхования: учеб. пособие: под общ. ред. К.Е. Турбиной. М., 2003. С. 466.

<sup>2</sup> В настоящее время компания является холдингом, принадлежащим «Салама Исламик Араб Иншурэнс Компани» из ОАЭ.

ления перестрахования у традиционных перестраховочных компаний там, где отсутствуют возможности для работы с исламскими перестраховщиками. При этом выдвигается условие, чтобы *такафул*-оператор не получал никакого вознаграждения от традиционной перестраховочной компании. Вместе с тем допустимо получение исламским страховщиком скидок при выплате в дальнейшем премии традиционной компании.

Учитывая потребности рынка, многие крупные перестраховочные компании создали специализированные подразделения, специализирующиеся на *ре-такафуле*: Swiss Re, Munich Re, Hannover Re, Tokio Marine и др.

## **2.7. Шариатский надзор и контроль в сфере исламского страхования**

Шариатский надзор и контроль в *такафул*-компаниях строится на тех же принципах, что и в исламских банках и других финансовых институтах, работающих с соблюдением положений мусульманского права. Основные стандарты, касающиеся шариатского надзора, разработаны Организацией по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых институтов (ААОИФИ) и Советом по исламским финансовым услугам (ИФСБ)<sup>1</sup>.

Функции шариатского совета в исламской страховой компании сводятся прежде всего:

- к шариатской экспертизе документации, а также всех аспектов деятельности компании (в т.ч. трудовых отношений на предмет их соответствия исламской этике бизнеса<sup>2</sup>);
- контролю над соответствием инвестиционной деятельности компании требованиям шариата – средства участников долж-

---

<sup>1</sup> Все желающие могут ознакомиться, в частности, со стандартом ИФСБ «Guiding Principles on Shariah Governance Systems for Institutions offering Islamic Financial Services», размещенным в свободном доступе. URL: <http://www.ifsb.org/standard/IFSB-10%20Shariah%20Governance.pdf> (дата обращения: 01.12.2012).

<sup>2</sup> Следует отметить, что вопросы соблюдения этических предписаний ислама в сфере трудовых отношений не всегда поддаются контролю со стороны членов шариатских советов, поскольку те не каждый день присутствуют в компании и не имеют возможности регулярно наблюдать за отношениями в коллективе.

ны быть инвестированы в дозволенные шариатом активы с использованием допустимых инструментов;

– консультированию акционеров, менеджмента и клиентов компании по вопросам мусульманского права и исламского страхования,

– представлению интересов компании на международных конференциях по исламскому страхованию и финансам.

Член шариатского совета, если ему позволяет квалификация, может также принимать непосредственное участие в разработке новых страховых продуктов.

Кроме того, рекомендуется, чтобы более опытные члены шариатского совета обучали своих молодых коллег, помогали им стать квалифицированными специалистами по исламским финансам. Учитывая дефицит профессионалов в указанной сфере, некоторые банки и компании стараются привлекать молодых начинающих специалистов в качестве одного из членов шариатского совета.

Требования к членам совета в разных компаниях могут отличаться. Однако главное условие для всех общее: это должны быть квалифицированные специалисты в сфере мусульманского права и исламских финансов.

В некоторых странах существует двухуровневая система шариатского контроля с делением на внутренний и внешний шариатский контроль<sup>1</sup>. Подобная система рекомендована ААОИФИ для применения исламскими финансовыми институтами по всему миру. Ее использование, по мнению разработчиков соответствующего стандарта, призвано сделать шариатскую экспертизу более независимой, позволяет преодолеть проблему конфликта интересов. Как известно, многие ведущие специалисты по шариатским аспектам исламских финансов могут одновременно быть членами советов разных банков и компаний. Это не может не породить некоторого конфликта интересов у людей, имеющих доступ к документации структур, где они осуществляют шариатский контроль.

Внутренний контроль осуществляет совет (или шариатский советник), работающий в самом исламском финансовом институте (в нашем случае – в *такафул*-компании). Внешний надзор относится к компетенции либо специализированной организации,

---

<sup>1</sup> Последний терминологически более правильно характеризовать как шариатский надзор.



либо органа, созданного в системе центрального банка или другого регулятора. Например, в Судане функции внешнего шариатского надзора фактически осуществляет Высший шариатский совет при Центральном банке (Банке Судана).

По-особому сложилась ситуация с шариатским контролем и надзором в России. В нашей стране, как известно, отсутствуют признанные специалисты мирового уровня, способные полноценно работать в качестве членов шариатских советов. Однако российские исламские финансовые институты не стали приглашать зарубежных специалистов. Было принято решение (прежде всего по материальным соображениям) привлекать для осуществления шариатского контроля и надзора отечественных экспертов, имеющих определенные знания в сфере исламских финансов. Более того, в тех структурах, которые вышли на российский рынок с предложением исламских финансовых услуг, вместо шариатского совета был учрежден институт шариатского советника. Так, в частности, в «ИСК “Евро-Полис”» функции шариатского контроля выполняет один человек. То же самое касается исламского «окна» банка «Эллипс» в Нижнем Новгороде. К слову сказать, функции внешнего шариатского надзора в указанном банке также осуществляет один эксперт.

В ОВС «Такафул» в Казахстане шариатский совет (совет по принципам исламского финансирования) состоит из двух человек. Один из них является специалистом по шариату, другой – непосредственно по вопросам исламского страхования.

Привлечение в шариатские советы светских людей, являющихся специалистами по финансам и неплохо разбирающихся в вопросах мусульманского права, стало одной из тенденций в развитии исламских финансовых услуг в наши дни.

### **Основная литература**

1. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность / Р.И. Беккин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. дом Марджани, 2010.

2. Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования / Р.И. Беккин // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М., 2004. – С. 127 – 213.

## Дополнительная литература

1. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика / Р.И. Беккин. – М.: Анкил, 2001.
2. Исламское страхование (такафул). Шариатский стандарт № 26. – М.: Ислам. кн., 2010.

## Вопросы и задания

1. Дайте характеристику понятиям «исламское страхование» и «такафул». В чем различия между ними?
2. В чем суть концепции *табарру*? Какие недостатки присущи данной концепции при использовании ее в исламском страховании?
3. В каких организационно-правовых формах может осуществляться бизнес по исламскому страхованию? Какая организационно-правовая форма, на Ваш взгляд, более приемлема для реализации принципов исламского страхования?
4. Назовите виды исламского страхования. Дайте краткую характеристику каждому виду страхования.
5. Какие модели исламского страхования вам известны? Назовите основные модели, дайте их краткую характеристику.
6. Назовите преимущества и недостатки исламских страховых «окон».
7. В чем особенности исламского перестрахования (*ре-такафула*)?
8. Допустимо ли исламской страховой компании заключать договор перестрахования с традиционным перестраховщиком?
9. Назовите основные функции шариатского контроля и надзора в исламской страховой компании?
10. В чем причины деления на внутренний и внешний шариатский контроль? Насколько эффективно, на ваш взгляд, подобное деление?

### 3. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В МУСУЛЬМАНСКИХ СТРАНАХ

Согласно докладу «World Takaful Report 2012», сделанному компанией Ernst and Young, совокупные взносы по исламскому страхованию в мире в 2010 г. выросли по сравнению с предыдущим годом на 19% и составили 8,329 млрд долл.<sup>1</sup> По прогнозам аналитиков компании к концу 2012 г. данный показатель составит ок. 12,4 млрд долл. (в т.ч. ок. 5,5 млрд за счет взносов, полученных кооперативными компаниями в Саудовской Аравии)<sup>2</sup>.

Лидерами рынка исламского страхования в мире являются Саудовская Аравия, где в 2011 г. было собрано взносов на 4,37 млрд долл., и Малайзия, где аналогичный показатель за тот же период составил 1,441 млрд долл. За ними следуют ОАЭ (818 млн долл.) и Судан (363 млн долл.)<sup>3</sup>.

Всего в мире, по данным на конец 2010 г., функционировало 143 исламских страховщика и 38 «окон» традиционных страховщиков, предоставлявших исламские страховые услуги<sup>4</sup>. Большинство *такафул*-операторов (101) находятся на Ближнем Востоке и Северной Африке (в т.ч. 69 – в регионе Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ)). Далее следует Юго-Восточная Азия (23), Южная Азия (11), Африка южнее Сахары (4), Европа (2), Северная и Южная Америка (2)<sup>5</sup>. Некоторые

---

<sup>1</sup> Ernst and Young, World Takaful Report. 2012. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The\\_World\\_Takaful\\_Report\\_2012/\\$FILE/Ernst%20&%20Young's%20The%20World%20Takaful%20Report%202012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_World_Takaful_Report_2012/$FILE/Ernst%20&%20Young's%20The%20World%20Takaful%20Report%202012.pdf) (дата обращения: 01.12.2012).

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Мы не включили сюда страховые компании, действующие в Иране. Среди специалистов нет единого мнения, можно ли относить Иран к числу стран, где функционируют исламские страховщики. Поскольку шиитские правоведы считают традиционное страхование не противоречащим шариату, а весь финансовый сектор в стране формально считается исламизированным, некоторые аналитики по умолчанию рассматривают все страховые компании в стране как исламские (см., например: «Ernst and Young World Takaful Report. 2011», где указывается, что в Иране функционируют 16 *такафул*-операторов).

страны впервые открыли свои рынки для исламского страхования, например Оман, где до недавнего времени власти не предоставляли возможности для развития исламских финансовых институтов.

Во многих государствах, где действуют исламские страховщики, рост исламского страхового сектора опережает рост традиционного более чем в два раза.

Таблица 1

Географическое размещение *такафул*-компаний в мире<sup>1</sup>

Регион	Количество <i>такафул</i> -операторов	Удельный вес в группе (%)
Ближний Восток и Северная Африка	101	70,7
ЮВА	23	16,1
Южная Азия	11	7,7
Африка южнее Сахары	4	2,8
Европа	2	1,4
Северная и Южная Америка	2	1,4
Итого:	143	100

Рассмотрим опыт развития исламского страхования в трех странах – лидерах рынка и пионерах развития *такафула* в мире – Саудовской Аравии, Малайзии и Судане.

### 3.1. Судан

Страховой рынок Судана сравнительно молодой. Первый страховщик в стране начал свою работу в 1940-е гг. В начале 1970-х гг. действовавшие в Судане страховые компании были национализированы. Но вскоре страна под руководством Джа'фара Нимейри отказалась от концепции арабского социализма и выбрала иную модель развития, основанную на положениях шариата. В 1977 г. был создан первый в стране исламский банк – «Фейсал Исламик Бэнк оф Судан».

---

Однако такой подход, на наш взгляд, в корне ошибочный. По мнению автора, исламскими страховыми компаниями можно считать лишь те, которые используют принципы *такафула* в своей деятельности.

<sup>1</sup> Ernst and Young, World Takaful Report. 2012.

В странах, где создавались исламские банки, рано или поздно возникал вопрос об учреждении исламской страховой компании<sup>1</sup>. В 1977 г. руководством «Фейсал Исламик Бэнк оф Судан» стала обсуждаться идея создания исламской кооперативной страховой компании. Группой экспертов, куда входили представители шариатского совета банка, были подготовлены меморандум и внутренний регламент компании<sup>2</sup>. В соответствии с суданским Законом о компаниях 1925 г. *Шарика ат-та'амин ал-исламийа* («Исламик Иншурэнс Компани оф Судан») был придан статус публичной компании в январе 1979 г.

«Исламик Иншурэнс Компани оф Судан» были предоставлены определенные льготы, например, все ее активы и прибыли освобождались от любых видов налогов и не могли подвергаться конфискации, национализации и т.п. При этом деятельность компании не регулировалась традиционным страховым законодательством. Последнее, в частности, означает, что система исламского страхования рассматривалась суданским законодателем как альтернатива системе традиционного страхования.

Основной причиной появления исламского страхования стала потребность исламских банков в страховании своих операций в соответствии с требованиями шариата. Настоятельная необходимость в этом ощущалась прежде всего в области морского страхования. Что касается исламской альтернативы традиционному страхованию жизни, то она возникла позднее – в середине 1980-х. Но даже после своего появления данный вид страхования не пользовался большой популярностью, как, впрочем, и все накопительные продукты в условиях, когда уровень инфляции в стране превышал 50%.

Как известно, в традиционной коммерческой страховой компании акционеры являются ее собственниками. Соответственно, все поступления и прибыль принадлежат им. В «Исламик Иншурэнс Компани оф Судан» акционеры сохранили право на получение прибыли, заработанной компанией. В то же время излишек

---

<sup>1</sup> Исключение составляет разве что Иран.

<sup>2</sup> В английском праве, взятом за образец при регулировании большинства частноправовых вопросов в Судане, вместо устава учредители компании вырабатывают два документа: меморандум компании и внутренний регламент компании. Меморандумом регулируются внешние отношения компании, а регламентом – внутренние.

подлежал распределению только между владельцами полисов<sup>1</sup> пропорционально их взносам. Владельцы полисов также приобрели право на часть прибыли, полученной за счет инвестирования излишка. Кроме того, страхователи получили право участвовать в принятии важных для компании решений. Общие собрания участников (страхователей) проводятся раз в год для обсуждения годовых отчетов компании, а также для избрания своего представителя в совет директоров<sup>2</sup>. Общее собрание страхователей имеет также право давать рекомендации акционерам компании. Теоретически все участники могут присутствовать на общем собрании, однако на практике это обычно те, чьи взносы превышают определенный минимум, установленный советом директоров.

Принятие специального законодательства в Судане, посвященного вопросам исламского страхования, последовало не сразу. Впервые в законодательстве страны термин «исламское страхование» встречается в Гражданском кодексе 1983 г.<sup>3</sup>

В 1992 г. был принят специальный закон о надзоре и контроле над страховой деятельностью, из которого следует, что все страховые компании в стране (исламские и неисламские) должны функционировать в соответствии с требованиями шариата. В 2001 г. году был принят новый закон, более детально регулирующий деятельность страховых компаний в Судане, а в 2003 г. – Закон о страховании и *такафуле*.

Принятое после 1992 г. страховое законодательство отражало утвердившуюся в стране с этого года монистическую модель исламских финансов. Можно выделить следующие основные признаки монистической модели развития исламских финансов:

1. Поэтапный или единовременный отказ всех банков в государстве от использования ссудного процента в своих операциях<sup>4</sup>;
2. На сферу внешнеэкономических отношений в силу объективных причин запрет ссудного процента, как правило,

---

<sup>1</sup> Тогда еще термин «участник» для обозначения страхователя не получил распространения.

<sup>2</sup> Во многих исламских страховых компаниях в состав совета директоров входят от одного до пяти представителей участников. Так, например, в «Исламик Иншурэнс Компани оф Судан» в совет директоров компании входят двое представителей страхователей.

<sup>3</sup> В 1985 г. в Судане работали уже 4 исламских страховщика.

<sup>4</sup> Исключение нередко составляли филиалы иностранных банков.

не распространяется. При этом государство должно прилагать все усилия для скорейшего погашения государственного долга и процентов по нему;

3. Реформы по исламизации финансового сектора в основном затрагивали макроэкономический уровень. Микрофинансовые институты практически не были охвачены исламизацией и продолжали использовать ссудный процент в своей деятельности;

4. Запрет ссудного процента может быть установлен на законодательном уровне либо в виде специального закона, либо в виде подзаконного акта.

На первый взгляд может сложиться впечатление, что монистическая модель дает государству больше возможностей для применения исламских экономических принципов в своей бюджетной, денежно-кредитной, фискальной, валютной политике. Однако применение данных принципов сразу же наталкивается на существенное препятствие – невозможность их реализации при погашении внешнего долга государства. Иран, Пакистан и Судан, где на рубеже 1970 – 1980-х гг. были предприняты попытки исламизации финансового сектора, относятся к странам с высоким уровнем внешнего долга, который структурируется на основе ссудного процента. Любые предложения по реструктуризации внешней задолженности на основе исламских методов финансирования оказывались несостоятельными<sup>1</sup>.

Другая проблема, остро стоящая перед мусульманскими странами, в том числе теми, где попытались применить монистическую модель, – высокий уровень инфляции.

Рост исламских финансов в большинстве арабских стран Персидского залива был обусловлен высокими доходами, полученными от торговли нефтью. Из трех стран, пытавшихся применить монистическую модель, Иран и Судан обладают значительными запасами углеводородов, которые бы позволили им сократить объем государственного долга и проводить реформы по дальнейшему применению исламских принципов в экономике.

---

<sup>1</sup> Еще в начале 1970-х гг. один из крупнейших специалистов по исламской экономике М.А. Маннан отмечал, что бессмысленно надеяться на то, что иностранные кредиторы согласятся предоставлять средства в соответствии с требованиями шариата, поэтому к процентным займам за рубежом надо относиться как к неизбежному злу (*Mannan M.A. Islamic Economics: Theory and Practice. Lahore, 1970. P. 317*).

При этом важно, чтобы расходы государства увеличивались настолько, насколько их можно обеспечить даже при условии изменений конъюнктуры на рынке нефти. Осуществление мер по открытости торговли и усилению роли частного сектора также в немалой степени способствовали бы формированию благоприятной ситуации для продолжения реформ.

Между тем проведение преобразований не должно слепо проходить по западным лекалам. Механическое, непродуманное копирование бюджетной, фискальной, денежно-кредитной политики стран Запада мусульманским миром привело к расцвету теневой экономики, росту черного рынка. В итоге государство зачастую оказывалось не в состоянии эффективно проводить экономические реформы. Например, жесткий монетарный контроль и банковское регулирование в Судане послужили причиной оттока денежных средств из кредитно-финансовых институтов на неорганизованный рынок ссудного капитала.

На наш взгляд, не существует какой-то особой исламской бюджетной, фискальной, денежно-кредитной политики. Как справедливо отмечает М.А. Маннан, система налогообложения на Западе, провозгласив в теории в качестве своего краеугольного камня принципы, сформулированные еще Адамом Смитом, – всеобщность, справедливость, определенность, гибкость (удобность для налогоплательщика), в целом не противоречит исламу. Проблема заключается лишь в том, что на практике дело обстоит по-другому<sup>1</sup>. То же самое можно сказать и о попытках выработать общие принципы исламской фискальной политики: в теории все выглядит идеально, однако реальная ситуация во многих мусульманских странах говорит о другом. Тот же Маннан подчеркивает, что соответствующая исламу политика в сфере финансов может быть реализована только в исламском государстве<sup>2</sup>.

Многие исследователи, анализируя причины неудач реформ по исламизации финансового сектора в Иране и Пакистане и относительный успех преобразований в Судане, упускают из виду психологический фактор. В условиях, когда большинство населения не отличается этичным деловым поведением, говорить о

---

<sup>1</sup> *Mannan M.A. Islamic Economics: Theory and Practice. P. 309.*

<sup>2</sup> *Ibid. P. 309.*



дальнейших инициативах по углублению реформ в сфере исламизации экономики бесперспективно.

На пути реализации монистической модели стоят и сугубо технические проблемы. На сегодняшний день на рынке отсутствует полный спектр исламских финансовых инструментов, которые позволили бы государству эффективно регулировать работу исламского банковского сектора. То же самое можно сказать и о регулировании страхового рынка.

В Судане в качестве регулятора для исламских страховщиков выступает Организация по надзору за страховой деятельностью. Специализированным подразделением организации является Высший шариатский наблюдательный совет (ВШНС), куда входят как мусульманские правоведы, так и профессиональные светские юристы, финансисты и специалисты по страхованию, разбирающиеся в мусульманском праве. В задачи ВШНС входят консультирование регулятора по вопросам шариата, а также надзор за соблюдением положениями мусульманского права страховщиками. ВШНС является апелляционной инстанцией для шариатских советов страховых компаний в Судане.

Необходимо отметить, что законодатель в Судане различает понятия «исламское страхование» и «*такафул*». Первый термин распространяется на имущественное страхование, второй – личное.

Многие *такафул*-операторы в Судане используют гибридную модель: механизм *вакала* используется в страховой деятельности, а *мудароба* – инвестиционной. Некоторые страховщики (в т.ч. крупнейший в Судане «Шикан Иншурэнс энд Реиншурэнс Ко») для осуществления инвестиционной деятельности учредили специальные подразделения, формально независимые от компании.

Таким образом, на сегодняшний день Судан – единственная страна, где страховой сектор (как и вся финансовая система в целом) де-юре полностью исламизирован. Единство финансовой системы страны было нарушено после вступления в силу Всеобъемлющего мирного соглашения 2005 г. Соглашение предусматривало проведение Центральным банком Южного Судана независимой от ЦБ Судана финансовой политики. Этим правом он незамедлительно воспользовался. Вскоре всем исламским банкам, *такафул*-операторам и другим финансовым институтам, соблюдающим требования шариата в своей деятельности, было предложено либо преобразоваться в традиционные, либо прекратить свою дея-

тельность на Юге. Однако не это нанесло серьезный удар по исламской финансовой системе Судана – исламские банки и до раскола страны не рассматривали бедный христианско-языческий юг страны как объект активной экспансии. Львиную долю прибыли они получали на севере. Другое дело, что после провозглашения независимости Южного Судана доходы, поступавшие в бюджет Судана за счет экспорта нефти, сократились. Общий спад в экономике не мог не затронуть и финансовый сектор.

Вместе с тем даже после отделения Юга Судан, благодаря тому, что страховой сектор здесь полностью исламизирован, продолжает оставаться крупнейшим в мире рынком исламского страхования после государств-членов ССАГПЗ и Малайзии.

### 3.2. Саудовская Аравия

На Аравийском полуострове процесс создания исламской страховой компании был начат в 1979 г.

Инициатором создания «Исламик Араб Иншурэнс Компани» выступил саудовский бизнесмен Салих ‘Абдаллах Камил. Весной 1979 г. он направил письма министру финансов и министру торговли, в которых раскрывал сущность исламской концепции страхования и предлагал учредить исламскую страховую компанию на территории королевства. После изучения предложения Камил властями Саудовской Аравии в том же 1979 г. в Дубае было объявлено об учреждении «Исламик Араб Иншурэнс Компани» – совместного проекта бизнесменов из Саудовской Аравии и ОАЭ<sup>1</sup>. Ранее решением Постоянной комиссии исламских исследований и *фетв*<sup>2</sup> была утверждена так называемая концепция кооперативного страхования, оказавшая в дальнейшем значительное влияние на развитие как исламского, так и традиционного страхования в регионе.

---

<sup>1</sup> Среди учредителей компании были Салих ‘Абдаллах Камил, «Саид и Султан Ахмад Люта Компани» (ОАЭ), «Исламского банка Дубая» и др. После проведенного в 2005 г. ребрендинга компания стала называться «Салама Исламик Араб Иншурэнс Компани».

<sup>2</sup> Постоянная комиссия исламских исследований и *фетв* – коллегия крупнейших ‘улемов Саудовской Аравии, возглавляемая Верховным муфтием королевства.

В дальнейшем исламские страховые компании с участием саудовского капитала были учреждены в других странах, в т.ч. немусульманских. Так, в 1983 г. были зарегистрированы три *такафул*-компании в западном мире: Saudi Islamic Takaful and Re-Takaful Company на Багамах, Islamic Takaful Company (I.T.C.) S.A. в Люксембурге и Islamic Takaful (ИТС) в Великобритании.

Нет ничего удивительного в том, что исламские страховые компании с участием саудовского капитала регистрировались не в самом королевстве, а за его пределами. Жесткая позиция мусульманских правоведов, считавших страхование недозволенным с точки зрения шариата, не позволяла страховщикам вплоть до середины 1980-х гг. официально функционировать в государстве. Исключение было сделано для некоторых операций в сфере морского страхования. В Положениях о торговом суде, утвержденном королевским декретом еще в 1350 г. по *хиджре* (1930 г.), целый раздел был посвящен вопросам морского страхования. Вместе с тем формально страховые компании, пусть и специализирующиеся исключительно на морском страховании, не могли быть зарегистрированы в королевстве.

Потребность участников рынка в страховании требовала поиска оптимального решения. Долгое время такое решение виделось в следующей схеме: саудовские страховые компании получали регистрацию за рубежом, а в самом королевстве работали через своих агентов – коммерческих фирм, основным видом деятельности которых была, как правило, торговля<sup>1</sup>. Так продолжалось до 1985 г., когда королевским декретом было утверждено создание «Национальной компании кооперативного страхования» (NCCI) в качестве акционерной компании с уставным капиталом 133 млн долл. США<sup>2</sup>. Компания начала работу в 1986 г.

---

<sup>1</sup> Так, по данным на 31 декабря 1985 г. в Саудовской Аравии через местных агентов действовало 34 национальных компании (компании, где значительная доля принадлежала подданным королевства). Что касается иностранных страховщиков, то их количество на тот момент достигало 100 (*Basim Faris. Insurance and Reinsurance in the Arab World. L., 1983. P. 113*).

<sup>2</sup> Учредителей NCCI, похоже, не смутило, что акционерная форма компании никак не увязывается с концепцией кооперативного страхования, одобренной Советом Исламской академии правоведения (*фикха*) в Джидде в 1985 г. и другими *фетвами* авторитетных мусульманских правоведов.

В уставе NCCI<sup>1</sup> подчеркивалось, что цель ее деятельности – «осуществлять операции в сфере кооперативного страхования и близкую деятельность, как то: перестрахование или агентская деятельность при условии, что данная деятельность соответствует исламскому шариату» (ст. 3)<sup>2</sup>. Однако, изучая документы и деятельность «Тавуниа», а также других кооперативных страховых компаний в стране, можно убедиться, что она строится не в соответствии с нормами мусульманского права, с использованием механизмов и институтов исламской экономики, а всего лишь формально не противоречит шариату, а это, как нам представляется, не одно и то же.

Как видно из принятых саудовскими правоведами решений, они руководствовались известным не только мусульманскому праву принципом: «все, что не запрещено напрямую законом (в данном случае – шариатом), разрешено». Очевидно, что подобная позиция имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, такой правовой либерализм открывает простор и широкие возможности для мусульманских правоведов в деле развития мусульманского права. С другой стороны, как показывает опыт той же Саудовской Аравии, не противоречащие с формальной точки зрения шариату нормы гражданского права фактически могут не соответствовать некоторым его положениям.

Как справедливо замечает специалист по частному праву Саудовской Аравии Т. Корайтем, «вестернизированные аспекты саудовского права не противоречат мусульманскому праву, при этом не будучи исламскими в буквальном смысле»<sup>3</sup>. В отличие, например, от Малайзии в Саудовской Аравии законодатель не выделял исламское страхование в качестве самостоятельной страховой системы, полагая, что деятельность вновь учрежденных компаний вполне соотносится с европеизированным законодательством страны, достаточно лишь декларировать их кооперативную природу.

Однако, несмотря на то, что все страховые компании в королевстве должны быть в соответствии с действующим законода-

---

<sup>1</sup> В настоящее время компания называется: Company for Cooperative Insurance (Tawuniya).

<sup>2</sup> *Al-Ghadyan A.A.* Insurance: the Islamic Perspective and Its Development in Saudi Arabia // Arab Law Quarterly. 1999. Vol. 14, № 4. P. 336.

<sup>3</sup> *Koraytem T.* The Islamic Nature of the Saudi Regulations for Companies // Arab Law Quarterly. 2000. Vol. 15, № 1. P. 68.

тельством кооперативными<sup>1</sup>, их организационная структура и система отношений со страхователями свидетельствуют скорее о коммерческой, чем о кооперативной форме организации страхового бизнеса. В частности, в деятельности саудовских кооперативных страховых компаний нарушается один из фундаментальных принципов кооперативного страхования, заключающийся в том, что страхователь является вместе с тем и акционером компании. Игнорируется также такое важное правило, как наличие у акционера лишь одного голоса независимо от количества находящихся у него акций.

По мнению ‘Али Хоршида, единственная сфера деятельности саудовской «кооперативной» компании, где строго соблюдаются принципы шариата, это инвестирование уплаченных страхователями взносов и распределение между страхователями части излишка<sup>2</sup>.

Однако и это правило не всегда соблюдается. Существенные отличия между исламским страхованием и кооперативной моделью, принятой в Саудовской Аравии, состоят в следующем:

– в кооперативной модели не является обязательным четкое отделение *такафул*-фонда от денежных средств акционеров. Иными словами, участники (страхователи) здесь не являются собственниками средств в *такафул*-фонде;

– кооперативные компании не обязаны иметь собственный шариатский наблюдательный совет<sup>3</sup>.

Одним из существенных препятствий на пути развития исламского страхования в Саудовской Аравии является неразвитость правовой базы. Закон «О надзоре над кооперативными страховыми компаниями» 2003 г. имел целью прежде всего юридическое закрепление сложившейся страховой практики. После его принятия все

---

<sup>1</sup> Закон «О надзоре над кооперативными страховыми компаниями» предусматривает, что все страховщики в стране должны работать на кооперативной основе в соответствии с шариатом (ст. 1). URL: <http://www.mci.gov.sa/en/LawsRegulations/SystemsAndRegulations/CooperativeInsuranceCompaniesControlLaw/Pages/default.aspx> (дата обращения: 01.12.2012).

<sup>2</sup> *Aly Khorshid*. Islamic Insurance. A Modern Approach to Islamic Banking. L., 2004. P. 135.

<sup>3</sup> *Hodgins P., Owen M.* Saudi Arabia: The Saudi Arabian Cooperative Insurance Market: The Premier League Of Islamic Insurance? URL: <http://www.mondaq.com/x/187884/Insurance/The+Saudi+Arabian+Cooperative+Insurance+Market+The+Premier+League+of+Islamic+Insurance> (дата обращения: 01.12.2012).

страховщики в стране должны были заново получить лицензии. Таким образом, государство решило поддержать национальные компании и преодолеть зависимость от иностранных страховщиков, не все из которых смогли получить лицензию в соответствии с новым законом. Что касается исламского страхования, то декларативного положения о соответствии деятельности компаний шариату недостаточно для развития *такафула* в стране.

В сентябре 2011 г. в СМИ появилась информация о том, что Денежно-кредитное агентство Саудовской Аравии (SAMA) планирует предписать всем *такафул*-операторам, действующим в королевстве, перейти на утвержденную законом 2003 г. кооперативную модель<sup>1</sup>. Сообщалось также, что SAMA и представителями *такафул*-компаний начались предварительные консультации, и принятие решения об унификации рынка страхования было отложено. В случае реализации плана SAMA это оказало бы существенное влияние на развитие рынка исламского страхования во всех странах, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ).

Таблица 2

Рынок *такафула* в Саудовской Аравии  
(в таблице представлены котирующиеся компании)<sup>2</sup>

Название компании	Совокупные активы (долл. США)	Текущая рыночная капитализация (долл. США)
The Company for Cooperative Insurance (Tawuniya)	2 008 725 129	983 921 286
Mediterranean & Gulf Cooperative Insurance Reinsurance – Saudi Arabia	1 043 888 459	531 157 507
BUPA Arabia for Cooperative Insurance	445 093 615	194 651 095
United Cooperative Assurance Company	338 728 330	138 122 284

<sup>1</sup> All eyes on Saudi // The Islamic Globe. 2011. 7 September. URL: [http://www.theislamicglobe.com/index.php?option=com\\_content&view=category&id=7&layout=blog&Itemid=48&limitstart=70](http://www.theislamicglobe.com/index.php?option=com_content&view=category&id=7&layout=blog&Itemid=48&limitstart=70) (дата обращения: 01.12.2012). Примечательно, что несколькими годами ранее, следуя директиве SAMA, многие традиционные страховые компании преобразовались в исламские.

<sup>2</sup> Zawya. 2011. Сентябрь.

Продолжение таблицы 2

Saudi Re for Cooperative Reinsurance	319 017 827	239 980 802
Malath Cooperative Insurance and Reinsurance Company	263 954 766	126 389 889
SABB Takaful	259 085 187	149 134 736
Allianz Saudi Fransi Cooperative Insurance Company	251 036 955	110 124 523
Trade Union Cooperative Insurance Company	229 285 410	141 322 028
Gulf Union Cooperative Insurance Company	194 754 230	96 498 947
Saudi Arabian Cooperative Insurance Company	162 967 408	75 727 275
AXA Cooperative Insurance Company	146 639 729	215 982 721
Al Sagr Cooperative Insurance Company	139 276 588	108 258 006
Solidarity Saudi Takaful Company	138 512 467	295 976 322
Arabian Shield Cooperative Insurance Company	121 590 483	100 258 646
Al Rajhi Company for Cooperative Insurance	117 065 664	207 983 361
Sanad Cooperative Insurance and Reinsurance	98 683 327	90 926 059
Gulf General Cooperative Insurance Company	98 396 277	154 654 294
Saudi United Cooperative Insurance Company	98 395 068	97 325 547
Amana Cooperative Insurance Company	93 915 560	298 642 775
Alahill Takaful Company	84 037 179	183 985 281
Al Ahlia Cooperative Insurance Company	84 001 795	82 126 763
Saudi IAIC Cooperative Insurance Company	68 577 372	82 926 699
Arabia Insurance Cooperative Company	52 392 040	110 924 459
Weqaya Takaful Insurance and Reinsurance Company	50 424 914	123 456 790

Al Alamiya for Cooperative Insurance Company	47 357 211	147 721 516
Wataniya Insurance Company	41 632 261	123 990 061
Saudi Indian Cooperative Insurance Company	38 632 409	78 127 083
Allied Cooperative Insurance Group	37 880 728	75 193 984
Buruj Cooperative Insurance Company	36 933 428	96 096 819
ACE Arabia Cooperative Insurance	23 990 402	99 458 710

Регион Персидского залива представляется одним из наиболее перспективных для развития *такафула*. Так, по прогнозам аналитиков доля *такафула* в странах-членах ССАГПЗ достигнет к 2015 г. 60% всего страхового рынка, т.е. увеличится почти вдвое по сравнению с нынешними показателями<sup>1</sup>. В настоящее время доля *такафула* на рынке страхования арабских стран Персидского залива составляет 15% (в Малайзии – 10%)<sup>2</sup>.

### 3.3. Малайзия

Малайзия наряду с Египтом стала первой страной, где в 1963 г. появился первый в мире исламский финансовый институт. Это была Сберегательная корпорация для паломников. В 1969 г. в связи со слиянием Сберегательной корпорации с Офисом по делам паломников, существовавшим с 1951 г. в штате Пенанг, был образован Совет по накоплению и управлению средств для пилигримов (The Pilgrims Management and Fund Board of Lembaga Urusan dan Tabung Haji), более известный как «Табунг Хаджи». В наши дни «Табунг Хаджи» представляет собой мощную финансовую корпорацию, клиентами которой являются более 5 млн человек. Активы «Табунг Хаджи» превышают 9 млрд долл.

Начало экономических реформ в духе ислама в Малайзии относится к 1981 г., когда премьером страны стал Мохатхир Му-

<sup>1</sup> Ernst and Young, World Takaful Report. 2012.

<sup>2</sup> URL: <http://investvine.com/saudi-arabia-leads-global-takaful-growth/> (дата обращения: 01.12.2012).



хаммад. Одной из первых мер, предпринятых кабинетом Мохатхира, было учреждение исламского консультативного совета в рамках провозглашенной политики внедрения «исламских ценностей». Основной функцией нового образования стал контроль над соответствием проводимых реформ «исламским ценностям»<sup>1</sup>.

Одним из направлений реформ было проведение политики исламизации экономики, вернее финансового сектора. В 1983 г. был учрежден «Бэнк Ислам Мэлэйжиа Берхад» – первый исламский банк в стране. В том же году был принят Закон о государственных капиталовложениях, позволивший вскоре начать выпуск правительственных инвестиционных сертификатов, ставших первыми гособлигациями, соответствующими шариату. В 1984 г. модернизированный Фонд исламского экономического развития Малайзии активно подключился к проектам по ликвидации бедности, образовательным проектам. И наконец, в том же году была учреждена первая *такафул*-компания в стране и принят специальный закон, регулирующий деятельность исламских страховщиков.

На момент возникновения дискуссий о необходимости развивать исламское страхование в стране в начале 1980-х гг. деятельность страховых компаний регулировалась Законом о страховании 1963 г.

Так же, как и в других частях мусульманского мира, правоведы Малайзии дискутировали на тему легитимности страхования с точки зрения шариата. В 1972 г. Комитет по *фетвам* Национального совета по делам ислама вынес постановление о несоответствии шариату традиционного страхования жизни. Аналогичные *фетвы* были изданы местными комитетами практически во всех малазийских штатах в 1970 – 1980-е гг.

Таким образом, развитие исламской системы страхования в стране стало одной из задач в рамках реформ по исламизации финансового сектора, проводимых руководством страны.

В 1982 г. правительством Малайзии был учрежден специальный комитет для изучения возможностей по развитию исламского страхования в стране. Комитету предстояло выбрать одно из двух правовых решений: либо исключить из-под сферы дейст-

---

<sup>1</sup> Однако менее чем через десять лет совет уже не играл практически никакой роли в процессе реформ. Его функции отчасти перешли к созданному в 1997 г. Национальному шариатскому консультативному совету для исламского банковского дела и страхования (*такафула*).

вия традиционного страхового законодательства регулирование деятельности исламских страховых компаний, либо рассматривать их статус в рамках действующих законов.

Комитет работал в течение двух лет, изучив в числе прочего опыт исламских страховых компаний, существовавших на тот момент в мире. По итогам своей работы комитет рекомендовал: 1) использовать *такафул* вместо «исламского страхования»<sup>1</sup>; 2) осуществлять *такафул*-бизнес на основе модели *мудароба*; 3) учредить *такафул*-компанию в качестве правительственного агентства; 4) предоставить *такафул*-компаниям возможность действовать независимо от традиционных страховых учреждений; 5) принять специальный закон, регулирующий деятельность *такафул*-компаний, и др.

Эксперты комитета внимательно изучили опыт других стран, где к тому времени появились исламские страховые компании (Судан и ОАЭ), но решили идти своим путем. Впервые в истории исламского страхования был принят специальный закон, регулирующий статус исламских страховщиков. Это был Закон о *такафуле* 1984 г.

Принятие специального законодательства по *такафулу* и исламскому банковскому делу было частью политики правительства по формированию дуалистической модели исламских финансов в стране.

Дуалистическая модель характеризуется следующими важными признаками:

1. Государство оказывает политическую и иную поддержку исламским банкам и другим исламским финансовым институтам.

2. Традиционный и исламский финансовые секторы существуют параллельно.

3. Деятельность исламских финансовых институтов, как правило, регулируется специальным законом. В то же время исламские банки и страховые компании оперируют в одном правовом поле с традиционными банками и страховыми компаниями.

---

<sup>1</sup> С тех пор большинство исламских страховых компаний в мире имеют в своем названии слово *такафул*.

4. Традиционные банки и страховые компании предлагают клиентам исламские финансовые продукты, открывают исламские «окна»<sup>1</sup>.

Следует подчеркнуть, что специальный закон, регулирующий деятельность того или иного исламского института, не является определяющим признаком дуалистической системы. Возможно внесение поправок в действующее банковское, страховое и иное законодательство или же принятие подзаконных актов<sup>2</sup>. В этом смысле Малайзия продолжает оставаться одной из немногих стран, где страхование регулируется специальным законом.

Закон о *такафуле* состоит из 4 глав (частей) и 68 статей. В законе регулируются такие вопросы, как: условия регистрации для лиц, намеревающихся осуществлять *такафул*-бизнес; правила создания и пополнения фондов *такафула*; требования для получения лицензии для занятия агентской и брокерской деятельностью; порядок открытия филиала *такафул*-компанией; процедура осуществления контроля со стороны государства за деятельностью *такафул*-компаний; ответственность для операторов, нарушающих положения настоящего закона, и т.д. В статье 2 закона приводится краткий глоссарий, где раскрывается значение ряда терминов, связанных с исламским страхованием (как они понимаются в настоящем законе): *такафул*, *такафул*-бизнес, *ре-такафул*, *эджастер*<sup>3</sup> и др.

Ряд норм в Законе о *такафуле* имеет откровенно рамочный характер. Читая закон, можно сделать вывод, что его разработчики учитывали тот факт, что чем подробнее закон, тем труднее вносить в него поправки в будущем с учетом изменений в экономической ситуации в стране. Кроме того, в случае детализации положений любого закона существует риск придания ненамеренным пробелам в законе статуса намеренных исключений из закона.

---

<sup>1</sup> Открытие специализированных исламских «окон» в традиционных банках характерно для стран Юго-Восточной Азии и Запада. На Ближнем Востоке предпочтение отдается полноценным исламским банкам.

<sup>2</sup> По этому пути пошел, например, Казахстан.

<sup>3</sup> Эджастер – оценщик страховых претензий (размера страхового убытка).

Тем не менее многие специалисты считают, что в Закон о *такафуле* необходимо внести существенные поправки<sup>1</sup>. С момента принятия закона роль исламского страхования в Малайзии, да и в странах АСЕАН в целом, значительно возросла. Несмотря на небольшие изменения в количестве *такафул*-операторов в стране, произошли значительные качественные изменения, преобразившие рынок страховых услуг в Малайзии.

К Закону о *такафуле* также существуют претензии со стороны мусульманских правоведов, считающих, что он нуждается в доработке в плане его приведения в большее соответствие с положениями шариата. Не секрет, что деятельность *такафул*-операторов в Малайзии во многом продолжает опираться на нормы и институты общего права, игнорируя возможности, предлагаемые шариатом для урегулирования аналогичных ситуаций. Проблема здесь, как справедливо замечает Ма'сум Биллах, не столько в том, что влияния общего права практически невозможно избежать, а в отсутствии приемлемых вариантов решения, предложенных мусульманскими правоведами<sup>2</sup>.

Первой компанией, учрежденной в соответствии с Законом о *такафуле* в конце 1984 г. была *Takaful Malaysia*. Компания начала свою работу на следующий год. Второй *такафул*-оператор в стране – *Takaful Nasional Sdn Bhd* – появился только в 1993 г. К 2010 г. в стране работало уже двенадцать исламских страховщиков.

Лидером рынка исламского страхования в стране (по данным на декабрь 2011 г.) является *Etiqa Takaful* (так с 2007 г. называется *Takaful Nasional Sdn Bhd*). Ее доля на рынке *такафула* составляет 41%. Вслед за ней идет *Takaful Malaysia* (доля на рынке – 25%)<sup>3</sup>. Общая доля *такафул*-операторов на страховом рынке Малайзии составляет 10%<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Важные изменения вносились в Закон о *такафуле* в 1985, 1988, 1989, 2003, 2007 гг.

<sup>2</sup> *Mohd. Ma'sum Billah* Sources of Law Affecting Takaful (Islamic Insurance). URL: <http://eco.isu.ac.ir/edu/dlc/2rd/09/other/SOURCES%20OF%20LAW%20AFFECTING%20%20TAKAFUL.pdf> (дата обращения: 01.12.2012).

<sup>3</sup> *Sharidan M.Ali*. Takaful Malaysia upbeat on M&As // *The Star*. 2012. 4 May. URL: <http://biz.thestar.com.my/news/story.asp?file=/2012/5/4/business/11225434&sec=business> (дата обращения: 01.12.2012).

<sup>4</sup> Ernst and Young, World Takaful Report. 2012.

Во многих странах и регионах, где предпринимались попытки развивать исламские финансы, малайзийский опыт в указанной сфере рассматривался в качестве образцового, например в других странах Юго-Восточной Азии. В настоящее время Индонезия является одним из динамично развивающихся рынков исламского страхования в мире. Большой потенциал для развития рынка исламского страхования аналитики компании Ernst and Young видят в Брунее<sup>1</sup>.

Однако далеко не все государства могут копировать методы правового регулирования деятельности исламских финансовых институтов (в т.ч. *такафул*-операторов), существующие в Малайзии.

Ответ на вопрос о том, насколько целесообразно принимать специальный нормативный акт, регулирующий отношения в сфере исламского страхования, зависит прежде всего от роли, которую играет *такафул* в том или ином государстве. Данная роль определяется не количеством *такафул*-операторов и даже не масштабом их деятельности, а скорее важностью их для экономики с точки зрения правительства. Как уже говорилось ранее в случае с Малайзией, популяризации и законодательному закреплению статуса *такафула* способствовала заинтересованность руководства страны в развитии исламских финансовых учреждений. Правительство стремится учитывать интересы мусульман, составляющих чуть больше половины населения. На первых этапах это выразилось главным образом в создании специальной комиссии, проведении серьезной аналитической работы по изучению возможностей для функционирования институтов исламской экономики в стране и, наконец, принятии специального законодательства.

Способствуя неторопливому, но эффективному развитию исламского страхования в стране, регулирующие органы<sup>2</sup> не спешили выдавать лицензии всем желающим, предпочитая действовать поэтапно: не случайно второй *такафул*-оператор в стране появился почти десять лет спустя после первого.

По нашему мнению, в сфере регулирования исламского страхования в странах, где мусульмане составляют конфессио-

---

<sup>1</sup> Ernst and Young, World Takaful Report. 2012.

<sup>2</sup> До 1988 г. регулятором для *такафул*-индустрии выступало министерство финансов, затем эти функции перешли к Центральному банку Малайзии.

нальное большинство, целесообразнее принимать больше специальных законов и других нормативно-правовых актов, которые детализировали бы положения, содержащиеся в главном законе о *такафуле*, если таковой имеется. Если же специальный закон о *такафуле* не принят, то подзаконные нормативно-правовые акты должны развивать те положения, которые относятся к *такафулу* и не выделяются особо в законодательстве о страховании. Ввиду легкости внесения изменений в подобные правовые акты последние смогут сыграть существенную роль в регламентации и детализации отношений в сфере исламского страхования, что, в свою очередь, должно положительно сказаться на развитии самого исламского страхового бизнеса.

### Основная литература

1. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность / Р.И. Беккин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. дом Марджани, 2010.
2. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика / Р.И. Беккин. – М.: Анкил, 2001.
3. Бирюков Е.С. Развитие страховой отрасли в нефтедобывающих арабийских монархиях на современном этапе / Е.С. Бирюков // Страховое дело. – 2007. – № 11. – С. 29–40.

### Дополнительная литература

1. Бирюков Е.С. Страны ССАГПЗ на мировых рынках финансовых услуг / Е.С. Бирюков. – М.: Экономика, 2007.
2. Лагунов А.С. Малайзия в качестве мирового лидера исламской финансовой системы / А.С. Лагунов // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2011. – № 16. – С. 212–225.
3. Судин Харон. Исламская финансовая и банковская система: философия, принципы и практика / Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. – Казань: Линова-Медиа, 2012.

### Вопросы и задания

1. В чем особенности монистической модели исламских финансов?
2. Дайте характеристику суданскому опыту в деле развития исламского страхования. В чем специфика исламского страхования в Судане?
3. Какие изменения произошли в страховом секторе Судана после провозглашения независимости Южного Судана?

4. В чем состоят принципиальные различия между концепцией кооперативного страхования, утвердившейся в Саудовской Аравии, и принципами исламского страхования (*такафула*)?

5. Назовите основные черты дуалистической модели исламских финансов.

6. В чем особенности правового регулирования исламского страхования в Малайзии? Дайте краткую характеристику Закона о *такафуле* 1984 г.

## 4. ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

### 4.1. Исламское страхование в России

Большой проблемой для исследователя исламского страхования и исламских финансов в современной России является отсутствие достоверной информации. Содержащиеся в Интернете сведения нередко оказываются неточными или даже ошибочными. Пишущие реферативные статьи на тему исламских финансов журналисты и свежееиспеченные «эксперты» зачастую не утруждают себя перепроверкой приводимых в Интернете данных, полученных из третьих рук. В результате из одной работы в другую перекачивается недостоверная информация о тех или иных компаниях или банках, якобы предлагавших или предлагающих финансовые услуги, соответствующие шариату.

За примерами далеко ходить не нужно. Еще в 2002 г. в СМИ появилась информация о том, что страхования компания «НАСКО» в Татарстане предлагает своим клиентам услугу по накоплению средств на совершение хаджа в соответствии с принципами шариата<sup>1</sup>. Впоследствии руководство компании внесло уточнение: речь идет о начатой в 2001 г. программе «Идель-Хадж» – совместном проекте Духовного управления мусульман Республики Татарстан (ДУМ РТ), страховой компании «НАСКО» и Татфондбанка<sup>2</sup>.

Данная программа, по словам ее создателей, была нацелена преимущественно на накопление средств для совершения хаджа и *умры* (малого паломничества). Кроме того, предполагалось, что программа также позволит «инвестировать... денежные средства в различные разрешенные шариатом направления ком-

---

<sup>1</sup> См., например: *Кашипов Р.* К услугам мусульманских паломников // *Время и деньги.* – 2002. – № 179 (24735); *Insurance по Корану // Страховой случай.* 2005. № 1. С. 8. URL: [http://www.sluchay.ru/upload/iblock/0d5/strahovoy\\_sluchay\\_01.pdf](http://www.sluchay.ru/upload/iblock/0d5/strahovoy_sluchay_01.pdf) (дата обращения: 01.12.2012) и др.

<sup>2</sup> *Кашипов Р.* Возможностей совершить хадж стало больше // *Время и деньги.* 2002. № 166 – 167 (1378 – 1379).



мерческой деятельности, в том числе малый и средний бизнес молодого поколения»<sup>1</sup>.

Однако на практике оказалось, что подобной накопительной услуги, соответствующей принципам шариата, ни в компании «НАСКО», ни в рамках программы «Идель-Хадж» нет, а озвученная в СМИ информация оказалась не более чем маркетинговым ходом. Не изменилась ситуация и после того, как «Идель-Хадж» стала самостоятельной компанией, одним из ведущих хадж-операторов России<sup>2</sup>. Тем не менее и по сей день можно встретить статьи и даже монографии, где фигурирует «пионерский опыт» компании НАСКО в деле развития исламского страхования<sup>3</sup>.

Недалеко продвинулась в деле развития системы *такафула* и другая татарстанская компания – «Итиль». Изначально предполагалось создать на базе страховщика компанию, работающую в соответствии с исламскими принципами. Осенью 2004 г. в структуре компании было создано специальное Управление исламского страхования. Но уже в начале 2005 г. проект оказался приостановлен. Компания искала соинвестора из стран Персидского залива. Руководство компании начало переговоры о сотрудничестве по проекту с исламской страховой и перестраховочной компании Dubai Islamic Insurance & Reinsurance Company («Аман»), но

---

<sup>1</sup> Гатауллин Р. О возможности создания свободно-экономической зоны стандарта «халаль» // Исламские финансовые отношения и перспективы их осуществления в российском мусульманском сообществе. М., 2004. С. 31.

<sup>2</sup> Автор этих строк в течение полугода в качестве клиента безуспешно добивался от сотрудников «Идель-Хадж» отправки ему соответствующих документов для заключения договора по накопительной программе. Однако всякий раз под различными предлогами отсылку документов откладывали на более поздний срок, ссылаясь то на отсутствие в тот момент руководителя, то на проблемы с принтером, и т.п. Впоследствии, в ноябре 2004 г., во время семинара «Исламская экономическая модель: перспективы реализации в мусульманском и немусульманском сообществах» представитель одной из сторон программы – ДУМ РТ – заместитель Председателя ДУМ РТ Валиулла Якупов в разговоре с автором подтвердил, что накопительная программа «Идель-Хадж», основанная на исламских методах финансирования, «все еще не работает».

<sup>3</sup> См., например: Исламские финансово-кредитные институты в экономике зарубежных стран: под ред. В.Г. Тимирясова. Казань, 2011. С. 166 – 167.

прийти к соглашению обеим сторонам не удалось. В результате проект по *такафулу* в «Итиле» был фактически свернут<sup>1</sup>.

В середине 2000-х гг. представители различных российских страховых компаний изучали возможность развития на отечественном рынке некоторых исламских страховых услуг. Однако далее простого интереса к диковиной системе страхования дело не шло. Компании высоко оценивали сопутствующие реализации проекта риски (в т.ч. политические, связанные с т.н. «исламским фактором») и предпочитали занять выжидательную позицию.

Одной из таких компаний была «Ренессанс страхование». Интерес компании к исламскому страхованию был вызван тем, что среди ее клиентов было немало паломников, направлявшихся в хадж и *умру*. Стремление привлечь максимальное число паломников и создать для уже имеющихся клиентов более комфортные условия страхования послужило главной причиной интереса «Ренессанса» к *такафулу*.

По результатам согласований с сотрудниками заинтересованных департаментов и отделов компании, прежде всего юридического, шариатским советником «Ренессанса» была подготовлена экспертиза документации по ряду страховых продуктов (ОСАГО, КАСКО, страхование имущества физических и юридических лиц, страхование грузов и др.). Были внесены необходимые изменения и дополнения, что дало возможность приступить к непосредственной разработке исламских страховых продуктов. Однако долгое время оставался нерешенным главный вопрос: каким образом будут инвестированы средства страхователей, выплаченные в виде премии по исламским страховым продуктам? На тот момент в России отсутствовали банки, предлагавшие услуги по открытию исламских счетов. Были начаты переговоры с одним из традиционных банков о том, что для средств по проекту «Такафул» будет открыт специальный счет, средства на котором не будут смешиваться с деньгами, поступившими от реализации неисламских полисов. Для целей управления счетом в банке предполагалось выделить менеджера.

---

<sup>1</sup> Приказом ФССН № 365 от 18.11. 2005 у ОАО СК «Итиль» была приостановлена лицензия. В октябре 2007 г. собственник компании продал 97,37% акций компании болгарскому концерну «Химимпорт».

Данное решение было небезупречным с точки зрения мусульманского права. Но в условиях отсутствия в стране банковских услуг, соответствующих шариату, у компании в арсенале было всего два решения: попытаться обеспечить максимально допустимые в свете мусульманского права условия размещения средств в традиционном банке или приостановить проект. После консультаций с шариатским советником компании был выбран первый вариант.

Другой ахиллесовой пятой проекта была предполагавшаяся форма организации исламского страхового бизнеса в компании. Руководство «Ренессанса» заявило, что не готово (по крайней мере, в ближайшее время после начала продаж исламских полисов) создавать обособленную структуру в виде отдельной компании или исламского страхового «окна».

Согласно бизнес-плану компания должна была выйти на рынок с линейкой исламских страховых продуктов летом 2009 г., но запуск финальной стадии проекта был отложен. Впоследствии дата начала продаж полисов исламского страхования переносилась несколько раз. К концу осени стало известно, что акционерами было принято решение заморозить проект и отнести его к категории «неприоритетных».

Пока в компании «Ренессанс» шла работа над проектом по *такафулу*, в СМИ в ноябре 2009 г. появились сообщения о намерении российской логистической инвестиционной группы «Сафинат» развивать исламское страхование в России<sup>1</sup>. Было заявлено, что в начале 2010 г. будут начаты продажи полисов исламского страхования. Консультантом нового проекта выступил кувейтский страховщик, специализирующийся на исламском страховании – First Takaful Insurance Company. Было объявлено, что два офиса компании будут в ближайшее время открыты в Москве и Казани. Однако, несмотря на громкие заявления, проект «Сафинат» по исламскому страхованию так и не был реализован. Остается без ответа вопрос, были ли в действительности специалистами «Сафинат» и First Takaful Insurance Company предприняты реальные шаги по созданию соответствующих исламских страхо-

---

<sup>1</sup> См., например: Гришина Т., Киселева Е. Страхование осваивает нормы шариата // Коммерсантъ (Казань). 2009. № 209 (4264). 10 ноября. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1272108>; ЛИГ «Сафинат» и «Альянс-Капитал» подписали соглашение о создании первой в России такафул-компании. 2009. 09 ноября. URL: <http://lenta.ru/news2/2009/11/09/safinat/>

вых продуктов или же это было не более чем декларацией о намерениях, подобно той, что имело место в компании «НАСКО».

Примерно по тому же сценарию, что и в «Ренессансе», развивался проект исламского страхования в другой крупной российской страховой компании – «РОСНО». Так же, как и в «Ренессансе», в «РОСНО» были подготовлены изменения в документации по таким страховым продуктам, как ОСАГО, КАСКО, имущество физических и юридических лиц и др. Так же, как и в «Ренессансе», в «РОСНО» в основу финансовой модели была положена *вакала* (агентская модель). И так же, как и в компании «Ренессанс», в «РОСНО» проект был приостановлен на той же стадии и примерно с теми же формулировками.

Опыт участия в проектах по исламскому страхованию в разных российских компаниях позволил автору этих строк сделать вывод о том, что наиболее вероятным сценарием развития исламского страхования будет его реализация в рамках небольшой компании. Несмотря на наличие больших финансовых возможностей у крупных страховщиков, именно небольшим компаниям гораздо удобнее начать и довести до конца такие рискованные проекты, как тот, что связан с исламским страхованием. Ставки здесь выше, но и выигрыш в случае успеха проекта высок.

Опыт «ИСК “Евро-Полис”» оправдал эти ожидания. 1 июня 2012 г. были начаты продажи полисов страхования выезжающих за рубеж.

Проблема размещения денежных средств страхователей уже не стояла перед «Евро-Полисом» так же остро, как и перед ее предшественниками. К моменту начала реализации проекта в России исламские банковские услуги открыто предлагали три финансовых института: банк «Эллипс» (в лице исламского банковского «окна» «Восток-Капитал»), Финансовый дом «Амаль» (работающий на базе одного из отделений банка «Булгар») и «Юмарт-Финанс и Ко» (действующее в форме товарищества на вере). Указанные финансовые институты действуют в Казани, Нижнем Новгороде, Уфе, Москве. Не случайно «Евро-Полис» стал развивать исламское страхование именно в двух из указанных городов: во-первых, потому что там существовали филиалы компании, во-вторых, потому что там работали соответствующие финансовые институты, предлагающие определенный набор исламских банковских услуг. Компанией «Евро-Полис» были открыты специ-

альные исламские текущие счета в исламских «окнах» банков «Эллипс» и «Булгар». Таким образом, компания, с одной стороны, не претендует на деньги участников (страхователей), с другой – не инвестирует их, по причине отсутствия приемлемых, с точки зрения шариата, инструментов на российском рынке.

За основу была взята агентская модель + *вакф*. Данная модель позволяет каждому страхователю участвовать в благотворительной деятельности частью страховой премии и, по мнению шариатского советника компании, в наибольшей степени отвечает сути исламской концепции страхования, а также целям и задачам компании без нарушения действующего законодательства России.

Вместе с тем проекту «ИСК “Евро-Полис”» по исламскому страхованию присущ и ряд недостатков. Некоторые вызваны невозможностью реализовать в полной мере концепцию *такафула* в рамках существующего законодательства, другие – внутренними трудностями самой компании. Так, сдерживающее влияние на развитие продаж исламских страховых продуктов в «Евро-Полисе» оказывает отсутствие обособленного подразделения в форме исламского страхового «окна» или отдельной компании. По имеющейся у автора информации в настоящее время вопрос о создании специализированной исламской страховой компании на базе казанского филиала «Евро-Полиса» находится на стадии обсуждения.

Что касается реализации концепции *такафула* в форме общества взаимного страхования (ОВС), то пока этот более верный с точки зрения соблюдения положений шариата подход не пользуется популярностью у российских предпринимателей. Как правило, в ряду причин нежелания развивать исламское страхование на базе ОВС указываются существующие в законодательстве ограничения для обществ взаимного страхования, связанные с величиной капитала и размером клиентской базы.

### **3.2. Исламское страхование в Казахстане**

Казахстан наряду с Киргизией стал одним из государств, заявивших о намерении стать одним из региональных центров исламских финансов.

Вопрос подготовки нормативно-правовой базы, необходимой для развития исламских банков, был решен в максимально сжатые

сроки. 12 февраля 2009 г. президент Н. Назарбаев подписал Закон «О внесении дополнений и изменений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». В соответствии с указанным законом, были внесены изменения и дополнения в Гражданский кодекс, Закон «О банках и банковской деятельности», Налоговый кодекс, Закон «Об инвестиционных фондах» и др. Уникальность ситуации заключается в том, что закон был принят в условиях отсутствия в Казахстане исламских банков и исламских «окон» при традиционных банках.

17 марта 2010 г. банку «Аль-Хиляль»<sup>1</sup> (в качестве дочерней структуры одноименного банка из ОАЭ) была выдана лицензия на проведение банковских операций в качестве исламского банка в соответствии с «Соглашением между Правительством Республики Казахстан и Правительством Объединенных Арабских Эмиратов об открытии исламского банка в Республике Казахстан» от 11 июня 2009 г.

Однако летом 2011 г. Национальный банк Республики Казахстан приостановил лицензию АО «Исламский Банк “Al Hilal”» в части приема беспроцентных депозитов до востребования физических лиц, открытия банковских счетов физических лиц. Причиной приостановки лицензии послужило частичное неисполнение указанным банком требований о минимальном размере собственного капитала.

Параллельно с развитием рынка исламских банковских услуг определенные шаги по применению исламских методов финансирования наблюдались и в страховом секторе. В январе 2010 г. в Алматы начал работу первый *такафул*-оператор в Казахстане в форме общества взаимного страхования. В апреле 2010 г. зарегистрированное ранее ОВС «Акниет» было переименовано в ОВС «Такафул». К тому моменту у инициаторов создания ОВС «Такафул» были готовы некоторые исламские страховые продукты, в частности медицинское страхование для паломников, выезжающих в хадж и *умру*.

Изначально инициаторы создания первого *такафул*-оператора в Казахстане предполагали организацию специализированного подразделения традиционной страховой компании,

---

<sup>1</sup> Полное название: АО «Исламский Банк “Al Hilal”».

осуществляющей страховую деятельность в соответствии с шариатом. Но этот вариант был отвергнут.

В процессе создания ОВС «Такафул» его учредителям пришлось буквально в последний момент существенно скорректировать свои планы и изменить первоначальную концепцию своей деятельности по оказанию страховых услуг в соответствии с шариатом.

Изначально планировалось, что бóльшая часть перестраховочной премии будет поступать за рубеж. На этот счет была достигнута предварительная договоренность с одним из ведущих *такафул*-операторов в мире – Dubai Islamic Insurance and Reinsurance Company (Aman), с которой, как было отмечено выше, в 2004 г. вели переговоры о партнерстве в деле развития *такафула* руководство российской компании «Итиль». В таком случае ОВС «Такафул» выступало бы как агент компании Aman. Это позволило бы ОВС приобрести определенный опыт работы в сфере *такафула* и *ре-такафула*. В частности, сотрудничество с одним из крупнейших игроков на рынке исламского страхования и перестрахования способствовало бы решению таких проблем, как инвестирование в дозволенные с точки зрения шариата активы и проведение шариатской экспертизы предлагаемых ОВС продуктов.

Однако планам ОВС «Такафул» не суждено было реализоваться. В январе 2010 г. в Казахстане были приняты поправки в действующий «Закон о страховой деятельности». В соответствии с новой редакцией закона ОВС запрещено не только выступать в качестве перестраховщиков, но и перестраховываться самим.

Подобная неудача, впрочем, не изменила планы создателей ОВС, и первый проект по *такафулу* в Казахстане стал развиваться с опорой на собственные силы и возможности. Первый казахстанский *такафул*-оператор смог предложить своим участникам только те виды страхования, которые были разрешены новым законом и не считались убыточными.

В настоящее время ОВС «Такафул» предлагает своим клиентам следующие страховые продукты:

1) *добровольное медицинское страхование туристов*, выезжающих за рубеж. В рамках данного продукта предусмотрены следующие программы:

– «Хадж» (*такафул*-страхование граждан, выезжающих за границу с целью паломничества по святым местам – хадж и *умра*);

- «Туризм» (включает в себя *такафул*-страхование туристов, выезжающих за границу в туристическую поездку или на отдых);
  - «Учеба» (*такафул*-страхование студентов, выезжающих за границу для прохождения обучения);
  - «Работа» (*такафул*-страхование граждан, выезжающих за границу в командировку, совершающих деловую поездку, направляющихся для работы по найму);
  - «Виза» (*такафул*-страхование граждан, выезжающих за границу с другими целями);
- 2) добровольное страхование от несчастных случаев;  
3) добровольное медицинское страхование.

Для управления взносами страхователей в ОВС «Такафул» используется агентская модель + *вакф*.



Рис. 7. Агентская модель + *вакф* в ОВС «Такафул» (Казахстан)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ОВС «Такафул»: официальный сайт. URL: <http://www.takaful.kz>



Стремясь расширить свои возможности по реализации принципов исламского страхования в Казахстане, ОВС «Такафул» выступил одним из инициаторов принятия поправок в действующее законодательство, посвященное страхованию. Речь идет о поправках в Гражданский кодекс, Закон «О страховой деятельности», Закон «О лицензировании» и др.

Как и в случае с изменениями, внесенными в действующее банковское законодательство, в предлагаемых поправках имеются особенности употребления некоторых терминов, связанных с исламскими финансами. Так, шариатский совет предлагается именовать советом по принципам исламского финансирования. Не предполагается и использование самого слова «*такафул*»: для обозначения исламской системы страхования будет употребляться термин «исламское страхование» в отличие, например, от соседней Киргизии, где термин «*такафул*» вошел в законодательство<sup>1</sup>.

Очевидно, что внесение поправок значительно ускорило бы процесс развития рынка *такафула* в стране<sup>2</sup>. Таким образом, в отличие от ситуации с исламскими банками, где появление закона, регулирующего их статус, опередило появление самих участников рынка, страховое законодательство будет развиваться с учетом реальной практики пока что единственного исламского страховщика в Казахстане.

### Основная литература

1. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность / Р.И. Беккин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. дом Марджани, 2010.
2. Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования / Р.И. Беккин // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М., 2004. – С. 127 – 213.

### Дополнительная литература

1. Байдаулет Е.А. Создание регионального центра исламского банкинга в Казахстане: перспективы и проблемы / Е.А. Байдаулет //

---

<sup>1</sup> См. Постановление Правительства Кыргызской Республики «Об организации страхования по исламским принципам (такафул)» в приложении 2.

<sup>2</sup> Изменения в банковское и страховое законодательство Казахстана на предмет приведения его в соответствие с шариатом не принимались единым пакетом.

Ислам в Содружестве Независимых Государств. – 2011. – № 1(2). – URL: <http://www.idmedina.ru/books/islamic/?2399>

2. *Жакенова И.*, Исламская модель страхования: теория и возможности использования в Казахстане / И. Жакенова, О.М. Егизеков // Вестник Семипалатинского государственного университета им. Шакарима. – 2011. – № 3(55). – С. 38 – 43.

### **Интернет-ресурсы**

1. ООО «ИСК “Евро-Полис”»: официальный сайт // URL: <http://www.evro-polis.ru>

2. ОВС «Такафул»: официальный сайт // URL: <http://www.takaful.kz>

### **Вопросы и задания**

1. Какая компания впервые в России вышла на рынок с исламскими страховыми продуктами? Дайте краткую характеристику ее деятельности в качестве исламского страховщика.

2. Назовите причины, по которым не были реализованы другие проекты по исламскому страхованию в России. Какие правовые и иные проблемы стоят на пути развития исламского страхования в России?

3. В чем состоят особенности правового регулирования деятельности исламских финансовых институтов в Казахстане?

4. Какая организационно-правовая форма у первого *такафул*-оператора в Казахстане? В чем ее преимущества и недостатки?

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### Монографии

1. *Беккин Р.И.* Исламская экономическая модель и современность / Р.И Беккин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. дом Марджани, 2010.
2. *Беккин Р.И.* Страхование в мусульманском праве: теория и практика / Р.И Беккин. – М.: Анкил, 2001.
3. *Бирюков Е.С.* Страны ССАГПЗ на мировых рынках финансовых услуг / Е.С. Бирюков. – М.: Экономика, 2007.
4. Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты / под ред. Р.И. Беккина. – М.: Ummah, 2004.
5. Исламское страхование (такафул). Шариатский стандарт № 26. – М.: Ислам. кн., 2010.
6. *Судин Харон.* Исламская финансовая и банковская система: философия, принципы и практика / Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. – Казань: Линова-Медиа, 2012.
7. *Юсуф Кардави.* Дозволенное и запретное в исламе / Юсуф Кардави; пер. с араб. М. Саляхетдинова. – М.: Умма, 2005.

### Статьи

1. *Байдаулет Е.А.* Создание регионального центра исламского банкинга в Казахстане: перспективы и проблемы / Е.А. Байдаулет // Ислам в Содружестве Независимых Государств. – 2011. – № 1(2). – URL: <http://www.idmedina.ru/books/islamic/?2399>
2. *Беккин Р.И.* Ранние формы страхования в мусульманском обществе (на примере институтов «дийа» и «закят») / Р.И Беккин // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3 – 4 (7 – 8). – С. 181 – 183.
3. *Бирюков Е.С.* Развитие страховой отрасли в нефтедобывающих аравийских монархиях на современном этапе / Е.С. Бирюков // Страховое дело. – 2007. – № 11. – С. 29–40.
3. *Жакенова И.* Исламская модель страхования: теория и возможности использования в Казахстане / И. Жакенова, О.М. Егизеков // Вестник Семипалатинского государственного университета им. Шакарима. – 2011. – № 3 (55). – С. 38 – 43.
4. *Лагунов А.С.* Малайзия в качестве мирового лидера исламской финансовой системы / А.С. Лагунов // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2011. – № 16. – С. 212 – 225.

## **ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

По итогам занятий проводится проверка усвоения студентами полученных знаний в форме игры.

### **Условия игры**

Студенты разбиваются на две группы. Задача каждой из групп – сделать презентацию системы страхования: традиционной или исламской. После выступления одной из групп представители другой могут задавать вопросы. По окончании всех презентаций представители всех групп участвуют в дискуссии.

Оценка выносится на основании двух критериев: качества самой презентации и результативности участия членов группы в дискуссии (включая ответы на вопросы противоположной стороны по итогам презентации).

### **Тема презентаций:**

#### **Исламское страхование vs традиционное страхование**

Студенты делятся на две группы:

- а) сторонников традиционного страхования,
- б) сторонников исламского страхования.

Одна из групп делает презентацию исламской страховой компании, другая – традиционной. Задача каждой из групп – обосновать преимущества одной системы страхования над другой.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ / ЭКЗАМЕНУ ПО КУРСУ «ИСЛАМСКОЕ СТРАХОВАНИЕ» (ТАКАФУЛ)

1. Мусульманско-правовая оценка договора страхования.
2. *Такафул*: понятие, основные принципы.
3. Виды исламского страхования.
4. Модели управления *такафул*-фондом в исламском страховании: общая характеристика.
5. Чистая *мудароба*.
6. Модифицированная *мудароба*.
7. Агентская модель (*вакала*).
8. Модифицированная агентская модель.
9. Смешанная (гибридная) модель (*вакала+мудароба*).
10. Агентская модель + *вакф*.
11. Концепция *табарру'*. Недостатки, присущие данной концепции при использовании ее в исламском страховании.
12. *Гарар* в договоре страхования.
13. *Майсур* в договоре страхования.
14. *Риба* в договоре страхования.
15. Исламское перестрахование (*ре-такафул*).
16. Исламские «окна» в традиционных страховых компаниях.
17. Шариатский контроль и надзор в исламских страховых компаниях.
18. Монистическая модель исламских финансов.
19. Дуалистическая модель исламских финансов.
20. Исламское страхование в Судане: особенности правового регулирования.
21. Кооперативная модель страхования в Саудовской Аравии: особенности правового регулирования.
22. Исламское страхование в Малайзии: особенности правового регулирования.
23. Проблемы правового регулирования исламского страхования в России. Опыт компании «Евро-Полис».
24. Опыт развития исламского страхования в Казахстане.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

## Глоссарий

**Банкотакафул** – банкострахование, страховая деятельность, осуществляемая коммерческими банками, применяющими в своей работе исламские технологии ведения бизнеса (исключение составляет страхование банковских депозитов).

**Вакала** – в широком значении агентский договор, в исламском страховании – агентская модель. Страховщик выступает в роли агента участников (страхователей) по управлению *такафул*-фондом. В качестве вознаграждения за свои услуги он получает агентскую плату из *такафул*-фонда.

**Вакил** – 1) в модели *вакала* (агентской модели): *такафул*-оператор, выступающий в роли управляющего *такафул*-фондом и получающий за это установленное вознаграждение из части уплаченных участниками взносов; 2) страховой агент (*вакил*).

**Вакф** (мн.ч. аукаф и вукуф; синоним – хубс) – имущество, право собственности на которое по волеизъявлению учредителя вакфа (*вакифа*) ограничено использованием всем доходом или продуктом либо их частью. Имущество, предоставляемое в *вакф* (*маукуф*), перестает быть собственностью дарителя, но не становится собственностью того, кому подарено; действие права собственности здесь фактически приостанавливается. В *вакф* может быть обращена любая конкретизированная вещь, которую невозможно уничтожить вследствие ее использования и которая не может утратить свою ценность со временем. Подобная вещь считается составляющей собственностью (*милк*) Аллаха, между тем как то лицо или учреждение, в чью пользу сделан *вакф*, имеет право пользоваться им и получать с него доходы. Договор *вакфа* прекращается в связи с гибелью имущества, передаваемого в *вакф*, или утратой им функций, необходимых для использования его по назначению. В последнем случае необходимо учитывать назначение *вакфа*. Например, если строение рушится, остается земля, с которой можно получать прибыль. Таким образом, действие договора не прекращается. Если же мечеть, на содержание которой предназначается *вакф*, разрушена, то тогда имущество, переданное в *вакф*, подлежит воз-

вращению бывшему собственнику или его наследникам. В настоящее время в ряде мусульманских стран существуют специальные министерства по делам *вакфов*.

**Васийа** (араб. – воля, завещание) – односторонняя сделка, по условиям которой завещатель отказывает указанному в завещании лицу (или лицам) не более 1/3 имеющегося в его распоряжении имущества (как движимого, так и недвижимого). Предметом *васийи* могут выступать все виды имущества, деловые поручения, просьбы и все то, что может включаться в понятие «волеизъявление».

**Гарар** (араб. – опасность) – зд.: элемент неопределенности в предмете договора или в отношении цены товара, а также просто спекулятивный риск. *Гарар*, например, присутствует при продаже товара, которым продавец в момент заключения соглашения не обладает, или в договоре, исполнение условий которого поставлено в зависимость от наступления или ненаступления определенного события (падение курса валют и т.п.). Наличие *гарара* в коммерческой операции или оформляющем ее договоре позволяет одной стороне обогащаться за счет другой. Среди правоведов нет согласия относительно степени *гарара*, позволяющей лишить договор юридической силы. Исследователями выделяются: а) допустимый *гарар* (*ал-гарар ас-йасир*) – элемент неопределенности, допустимый с точки зрения шариата, б) промежуточный *гарар* (*ал-гарар ал-мутавассит*), не исключающий действительности договора при соблюдении ряда условий, и в) избыточный *гарар* (*ал-гарар ал-касир*), при наличии которого в договоре таковой становится недействительным.

**Дийа** (араб. – выкуп; тур. диет, перс. дийе) – плата за кровь (вира), компенсация за убийство и увечье. Была широко распространена в доисламское время и впоследствии одобрена пророком Мухаммадом. По мнению ряда мусульманских исследователей институт *дийа* является ранней формой страхования в мусульманском мире.

**Закят** (закат) – налог в пользу нуждающихся членов мусульманской общины. Выплата *закята*, являющегося одним из пяти столпов ислама, предписана всем мусульманам (в лице глав семейств), обладающим необходимым установленным минимумом средств.

**Иджтихад** (араб. – усердствование, большое старание) – общее название для всех видов деятельности ученого-богослова при изучении и решении правовых и религиозных вопросов, а также система принципов, аргументов, методов и приемов, которые он использует в ходе исследования.

**Кард хасан** (араб. – добрый заем) – беспроцентный заем, предоставляемый как в благотворительных целях, так и для кратковременного финансирования проектов, могущих принести доход. Заемщик обязан вернуть только заемную сумму в заранее оговоренное время. Если же для займодавца очевидно, что заемщик заведомо не в состоянии возратить долг, то средства, предоставленные в виде *кард хасан*, могут рассматриваться как добровольное или обязательное пожертвование (см.: *закят, садака*). В исламском банковском деле *кард хасан* выступает наряду с *аманой* в качестве формы привлечения средств клиентов.

**Майсир** (араб. – азартная игра) – изначально – азартная игра, распространенная в доисламский период среди арабов. В широком смысле – любое действие, направленное на получение легкой прибыли (без вложения труда или капитала).

**Мирас** (араб. – наследство; ирс, вираса, вирс, тарика, турас) – наследство. В понятие *мирас*, помимо непосредственно получения имущества наследодателя, входят уплата долгов покойного, исполнение его оставшихся невыполненными обязательств, выполнение распоряжений по завещанию (см. **васийа**), опека над семьей умершего и др. Наследникам по закону полагается не менее 2/3 оставленного имущества, а наследникам по завещанию – не более 1/3.

**Мудароба** – договор, по которому владелец избыточных средств (*рабб ал-мал*) доверяет их лицу (*мударибу*), обладающему возможностями и определенным предпринимательским опытом для их эффективного использования. Доход от средств, пущенных в оборот, распределяется между *рабб ал-малем* и *мударибом* в соответствии с ранее заключенным соглашением о долях. Убытки несет владелец капитала, а *мудариб* в таком случае не получает вознаграждения за свои усилия. В классическом договоре *мудароба рабб ал-мал* не имеет контроля над управлением проектом.

В исламском страховании: название одной из моделей (*чистая мудароба*), используемых для управления *такафул*-фондом. Помимо чистой *мударобы*, в исламском страховании известны



также другие модели, где используется указанный механизм разделения прибылей и убытков.

**Мудариб** – участник договора *мудароба*, в чьи обязанности входит управление предоставленным *рабб ал-малем* капиталом в целях извлечения прибыли всеми участниками соглашения. Возможно наличие нескольких *мударибов* в качестве сторон договора *мудароба*. В исламском страховании в роли *мудароба* выступает *такафул*-оператор.

**Ре-такафул** – исламское перестрахование. К договору исламского перестрахования предъявляются те же требования, что и к договору исламского страхования (*такафула*).

**Риба** (араб. – увеличение, приращение) – в договоре займа надбавка к сумме основного долга, получаемая займодавцем при предоставлении средств заемщику. В широком значении – любой процент при осуществлении торговых и финансовых операций, позволяющий одной из сторон получить доход за счет другой без предоставления ей соответствующей компенсации.

В работах мусульманских правоведов выделяется два вида *риба*:

1) *риба ал-фадл* имеет место при бартерном обмене одной партии одного и того же товара на другую, более низкого качества, в неравной пропорции. В число таких товаров, согласно хадисам, входят: золото, серебро, пшеница, ячмень, финики и соль. Впоследствии – любое несоответствие в количестве и качестве при обмене однородных товаров друг на друга;

2) *риба ан-наси'а* аналогична проценту при предоставлении займа. *Риба ан-наси'а* присутствует в договоре займа и означает любую надбавку к основной сумме долга, получаемую займодавцем в качестве одного из условий предоставления средств в долг на определенный срок. Вклады в банк и получение по ним процентов, а также использование банковских кредитов с последующей выплатой по ним процентов относятся к *риба ан-наси'а*.

**Табарру'** (араб. – дар, пожертвование) – любое безвозмездное предоставление средств по обоюдному соглашению сторон сделки, вид договора дарения. Добровольное, основанное исключительно на собственном желании должника возвращение кредитору надбавки к основной сумме долга также относится к *табарру'*. Концепция *табарру'* лежит в основе формирования *такафул*-фонда в исламской страховой компании.

**Такафул** (араб. – взаимное предоставление гарантии) – исламское страхование. Система, основанная на принципах солидарности и взаимопомощи, в рамках которой участники договора обеспечивают взаимную поддержку друг друга в случае ущерба, причиненного любому из них (включая прежде всего денежное возмещение). По мнению мусульманских правоведов в отличие от традиционного договора страхования договор исламского страхования не содержит элементы *гарара* и *риба*. Классический договор *такафула* должен включать в себя:

- специальный механизм обоюдного разделения рисков и предоставления взаимной гарантии;
- условия участия в договоре, где владельцы полисов являются совладельцами *такафул*-фонда;
- условия управления, предоставляющие владельцам полисов право участия в операциях и право контроля над счетами;
- условия инвестирования, касающиеся использования уплаченных участниками взносов в разрешенной исламом деятельности;
- условия распределения результатов финансовой деятельности между участниками.

*Такафул* принято делить на общий и семейный. В свою очередь, семейный *такафул* делится: на индивидуальный семейный *такафул*, групповой семейный *такафул*, аннуитет (рента), *такафул*, связанный с инвестированием (*investment-linked*).

**Такафул-оператор** – организация, профессионально занимающаяся управлением денежными средствами участников, исламский страховщик.

**Такафул-фонд** – фонд денежных средств, формируемый за счет уплачиваемых участниками договора исламского страхования взносов. В качестве управляющего *такафул*-фонда выступает *такафул*-оператор. В семейном *такафуле* *такафул*-фонд делится на две части: а) *счет участника* и б) *специальный счет участника*.

**Участник** – в исламском страховании: страхователь, уплачивающий взносы в *такафул*-фонд, управляемый *такафул*-оператором.

**Фетва** (фатва) (араб. – разъяснение; синонимы – футйа, ифта’; перс. и тур. фетва) – заключение богословов и правоведов, разъясняющее какой-либо вопрос путем толкования норм шариата в целях дальнейшего применения сделанных выводов в прак-

тической жизни мусульманской общины. *Фетва* может выноситься устно или оформляться в письменном виде. В первом веке *хиджры фетвами* именовались разъяснения по правовым вопросам и собственные правовые решения четырех праведных халифов и других сподвижников пророка Мухаммада. *Фетва* признается всеми *мазхабами* в качестве дополнительного источника мусульманского права.

**Фикх** (араб. – глубокое понимание, знание) – зд.: исламская доктрина о правилах поведения, а также исламский комплекс социальных норм (т.е. мусульманское право в широком смысле). Кроме того, *фикх* – это знание, основанное не просто на усвоении всех известных источников, но и на усилиях, которые нужно приложить, чтобы извлечь содержащуюся в них информацию.

**Шариат** (аш-шари'а) (араб. – прямой, правильный путь; закон) – зд.: совокупность содержащихся в Коране и Сунне предписаний, являющихся источником конкретных норм мусульманского права.

## **Постановление Правительства Кыргызской Республики «Об организации страхования по исламским принципам (такафул)»**

г. Бишкек  
от 12 сентября 2009 года № 578

Настоящее Положение разработано в целях реализации Указа Президента Кыргызской Республики «О пилотном проекте внедрения исламских принципов финансирования в Кыргызской Республике» от 12 июля 2006 года № 373 и Меморандума о взаимопонимании между Кыргызской Республикой и Исламским банком развития и «ЭкоБанком» относительно внедрения исламского банковского дела и финансирования в Кыргызской Республике от 16 мая 2006 года и определяет порядок осуществления страхования по исламским принципам (такафул) на территории Кыргызской Республики.

### **Глава 1. Объекты и принципы исламского страхования (такафул)**

1. Объектом страхования по исламским принципам (такафул) является имущественный интерес страхователей (участников), связанный с обязанностью страховщика, установленной гражданским законодательством Кыргызской Республики, возместить ущерб, причиненный жизни, здоровью, материальным ценностям страхователей при наступлении страхового случая, предусмотренного договором страхования.

2. Основная цель страхования по исламским принципам (такафул) состоит в обеспечении страховщиком гарантии возмещения рисков страхователей, предусмотренных договором страхования. Стороны договора страхования такафул могут выступать в роли как тех, кто предоставляет гарантию, так и тех, кому предоставляется гарантия.

3. В Кыргызской Республике, наряду с традиционным страхованием, применяется страхование по исламским принципам (такафул).

4. Основными исламскими принципами страхования (такафул) являются:

- взаимное предоставление гарантий друг другу;
- использование уплаченных взносов или их частей только в операциях, не запрещенных Шариатом;
- использование механизма распределения прибыли, позволяющего избежать начисления и получения процентных доходов от предоставленных кредитов и займов.

5. Страхование по исламским принципам (такафул) на территории Кыргызской Республики осуществляется такафул-компаниями (страховщиками), имеющими специальное разрешение (лицензию) на осуществление деятельности в соответствии с настоящим Положением.

## **Глава 2. Основные понятия, используемые в настоящем Положении**

6. В настоящем Положении используются следующие основные понятия:

1) **взнос** – взнос, выплачиваемый страхователем в такафул-компанию на основании договора страхования, заключенного между такафул-компанией и страхователем;

2) **выгодоприобретатель** – лицо, в пользу которого заключен договор страхования;

3) **договор страхования** – договор, заключаемый между физическим лицом (страхователем) и такафул-компанией (страховщиком) для осуществления страхования по исламским принципам финансирования;

4) **доход от инвестиционной деятельности** – денежные средства, полученные страховщиком в результате инвестирования взносов страхователя в активы, одобренные Шариатским советом;

5) **инвестиционная декларация** – документ, содержащий указание цели инвестирования средств, описание инвестиционной политики такафул-компания, перечень активов, в которые могут быть инвестированы средства, описание рисков, связанных с таким инвестированием;

6) **исламские принципы страхования** – правила осуществления страховой деятельности в соответствии со стандартами Шариата, основанные на обоюдном разделении рисков, прибыли и предоставлении взаимных гарантий в случае ущерба в порядке, установленном настоящим Положением и иными нормативными правовыми актами Кыргызской Республики;

7) **исламское окно** – одно из подразделений страховой организации, осуществляющее страховую деятельность в соответствии с исламскими принципами страхования;

8) **мудароба** – сделка, заключенная на основании договора, по условиям которого одна сторона – страхователь – предоставляет капитал (денежные средства), а другая – такафул-компания – принимает капитал и использует его с применением собственных трудовых ресурсов в целях получения прибыли и ее распределения между сторонами в соответствии с договором. Особенностью мударобы является механизм распределения прибыли, позволяющий избегать процентных отношений;

9) **общий такафул** – страхование, основанное на модели мудароба, целью которого является возмещение в случае наступления страхового случая, и охватывающее риски, которые присущи имущественному страхованию;

10) **правила такафул** – правила страхования по исламским принципам финансирования, принятые, одобренные или утвержденные страховщиком;

11) **семейный такафул** – страхование, основанное на модели мудароба, которое представляет собой защитный механизм от рисков на основе принципа взаимопомощи и систему сбережений страхователей такафул, включающий личное страхование;

12) **страхователь (участник)** – физическое или юридическое лицо, заключившее договор страхования со страховой организацией (страховщиком);

13) **страховая премия** – обусловленная договором плата, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и сроки, установленные договором страхования;

14) **страховая сумма** – сумма, в пределах которой страховщик обязуется выплатить страховое возмещение по договору страхования;

15) **страховое возмещение** – сумма, выплачиваемая страховщиком по договору страхования для возмещения ущерба при наступлении страхового случая;

16) **страховой риск** – предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование;

17) **страховой случай** – свершившееся событие, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу либо выгодоприобретателю;

18) **страховые тарифы** – тарифы, разработанные страховщиком и применяемые им при определении размера страховой премии, подлежащей уплате по договору страхования;

19) **такафул** – схема страхования, основанная на солидарности и взаимопомощи участников такафул, которая обеспечивает взаимную финансовую помощь страхователям в случае необходимости, на основании чего страхователи приходят к совместному согласию на внесение взносов для этой цели;

20) **такафул-деятельность** – деятельность такафул-компании по страхованию и инвестированию средств, полученных в рамках такафула в соответствии с Шариатом;

21) **такафул-компания** – страховая организация (страховщик), созданная в форме акционерного общества, имеющая в соответствии с законодательством Кыргызской Республики разрешение (лицензию) на осуществление страхования соответствующего вида и осуществляющая свою деятельность в соответствии с исламскими принципами. Страховая организация, имеющая исламское окно, также относится к такафул-компаниям;

22) **такафул-фонд** – денежный фонд, создаваемый такафул-компанией для осуществления страхования по исламским принципам, формируемый такафул-компанией по каждому виду такафул за счет взносов страхователей, доходов, полученных такафул-компанией от операций со средствами страхователей, средства которого используются для исполнения обязательств такафул-компания и расходов такафул-компания, связанных с осуществлением такафул;

23) **Шариатский совет** – орган такафул-компания, контролирующий соответствие сделок (договоров) такафул-компания стандартам Шариата;

24) **стандарты Шариата** – совокупность правил осуществления экономической или иной деятельности, разработанных и утвержденных международными организациями, устанавливающими стандарты ведения исламского банковского дела и финансирования (Организация бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых институтов, Совет исламских финансовых услуг).

### **Глава 3. Порядок осуществления деятельности такафул-компания**

7. В такафул-компания в соответствии с уставом должен быть создан Шариатский совет для одобрения сделок (договоров) на предмет соответствия стандартам Шариата. При осуществлении деятельности в соответствии с исламскими принципами финансирования все сделки (договоры) должны быть одобрены Шариатским советом.

8. Такафул-компания вправе осуществлять управление несколькими такафул-фондами.

9. Такафул-компания действует от своего имени. При этом такафул-компания обязана указывать, что выступает в качестве страховой компании, управляющей средствами, размещенными на счетах такафул-фонда, и ссылаться на наименование такафул-фонда.

10. Такафул-компания обязана осуществлять управление такафул-фондом в интересах страхователей такафул-компания.

11. Такафул-компания не является собственником активов такафул-фонда.

### **Глава 4. Функции и обязанности такафул-компания такафул-фонда**

12. Такафул-компания такафул-фонда осуществляет свои функции в соответствии с инвестиционной декларацией такафул-фонда, утвержденной Шариатским советом и соответствующей правилам такафул данной компания.

13. Такафул-компания такафул-фонда принимает решения об инвестировании денежных средств такафул-фонда в активы, одобренные Шариатским советом, и совершает различные граж-



данско-правовые сделки с этими активами, а также осуществляет другие функции в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

14. К обязанностям такафул-компании такафул-фонда относятся:

- осуществление инвестиционной политики такафул-фонда на основании его инвестиционной декларации, включающей в себя принятие решений о заключении и осуществлении различных сделок с активами такафул-фонда;

- предоставление отчетности о результатах деятельности в порядке, определяемом Правительством Кыргызской Республики;

- представление интересов такафул-фонда в отношениях с третьими лицами;

- другие обязанности, установленные правилами такафул и нормативными правовыми актами Правительства Кыргызской Республики.

15. В случае осуществления неправомерных действий такафул-компания и ее должностные лица несут ответственность в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

### **Глава 5. Квалификационные требования, предъявляемые к лицам, занимающим руководящие должности, должности главного бухгалтера, внутреннего аудитора такафул-компании**

16. Должностными лицами такафул-компании являются:

- руководитель единоличного или коллегиального исполнительного органа;

- заместитель руководителя единоличного исполнительного органа;

- члены коллегиального исполнительного органа;

- члены наблюдательного органа;

- члены Шариатского совета.

Должностные лица такафул-компании избираются, назначаются и осуществляют свою деятельность в соответствии с Законом Кыргызской Республики «Об акционерных обществах».

17. Лица, назначаемые на руководящие должности, должности главного бухгалтера, внутреннего аудитора такафул-

компании должны удовлетворять требованиям, устанавливаемым настоящим Положением.

18. Основными квалификационными требованиями, предъявляемыми к лицам, занимающим руководящие должности, должности главного бухгалтера и внутреннего аудитора такафул-компании, являются:

- уровень и профиль профессионального образования в соответствующей области;

- стаж и опыт работы по специальности.

19. Лица, занимающие руководящие должности, должны иметь высшее экономическое или юридическое образование, подтвержденное документами о высшем образовании, признаваемыми в Кыргызской Республике.

20. Квалификационные требования в части стажа и опыта работы:

- руководитель единоличного или коллегиального исполнительного органа, члены коллегиального исполнительного органа, заместитель руководителя единоличного исполнительного органа такафул-компании должны иметь не менее пяти лет стажа работы в страховых компаниях, финансово-кредитных учреждениях, в том числе на руководящих должностях не менее трех лет;

- главный бухгалтер такафул-компании должен иметь стаж работы не менее пяти лет на должности бухгалтера в финансово-кредитных учреждениях или не менее трех лет на должности бухгалтера в сфере страховой деятельности;

- внутренний аудитор такафул-компании должен иметь стаж работы не менее пяти лет в финансово-кредитных и других учреждениях или не менее трех лет на должности главного бухгалтера, внутреннего аудитора страховой организации или страхового брокера.

21. Главный бухгалтер и внутренний аудитор в дополнение к требованиям, изложенным в пункте 20 настоящего Положения, должны иметь следующие знания:

- главный бухгалтер – международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, подтвержденные соответствующими сертификатами;

- внутренний аудитор – законодательство Кыргызской Республики в области аудита, международные стандарты аудита и международные стандарты финансовой отчетности, подтвер-

жденные соответствующими сертификатами, а также иметь квалификационный сертификат аудитора.

22. Информация, подтверждающая квалификацию главного бухгалтера и внутреннего аудитора, представляется в орган исполнительной власти с указанием фамилии, имени, отчества, адреса и сведений о предыдущей трудовой деятельности.

23. Ограничения, предъявляемые к лицам, занимающим руководящие должности такафул-компания:

на руководящие должности, должности главного бухгалтера, аудитора такафул-компания не может быть избрано (назначено) лицо:

– признанное решением суда недееспособным, либо которому решением суда запрещено занимать должности, указанные в пункте 16 настоящего Положения, или заниматься страховой деятельностью;

– имеющее судимость за совершение преступлений в сфере экономики, которая не погашена или не снята в установленном законом порядке;

– ранее занимавшее руководящую должность в страховой организации, в отношении которой было принято решение о назначении временной администрации по управлению страховой организацией;

– ранее занимавшее руководящую должность, должности главного бухгалтера и внутреннего аудитора страховой организации, страхового брокера, признанных в принудительном порядке банкротом или находящихся в процессе принудительной ликвидации, в отношении которых имеются подтверждения, свидетельствующие, что действия (бездействие) привели к отзыву лицензии у страховой организации, страхового брокера;

– не соответствующее квалификационным требованиям, установленным пунктом 20 настоящего Положения.

24. Рекомендации на должности руководящих работников и их временное замещение получают в следующем порядке:

1) документы, подтверждающие соответствие лиц, занимающих руководящие должности, должности главного бухгалтера и внутреннего аудитора такафул-компания, представляются в приложении к заявлению о выдаче лицензии;

2) представленные документы рассматриваются в течение тридцати календарных дней со дня их представления;

3) после рассмотрения поступивших документов орган исполнительной власти извещает такафул-компанию о соответствии либо несоответствии представленных кандидатов на руководящие должности, должности главного бухгалтера и внутреннего аудитора требованиям настоящего Положения;

4) в случае временного отсутствия лица, занимающего руководящую должность, или временного отстранения его от должности возложение исполнения руководящих обязанностей допускается на сотрудников, соответствующих квалификационным требованиям, предусмотренным пунктом 20 настоящего Положения;

5) в случае смены лиц, занимающих руководящие должности, должности главного бухгалтера и внутреннего аудитора такафул-компания, такафул-компания в срок до 7 рабочих дней направляет сведения в соответствующий орган исполнительной власти о вновь назначенных лицах с приложением соответствующих документов, подтверждающих соответствие указанных лиц требованиям настоящего Положения.

## **Глава 6. Лицензирование страховой деятельности по исламским принципам финансирования**

25. Для осуществления деятельности страховая организация в установленном законодательством порядке должна получить лицензию на право осуществления страховой деятельности за плату, размеры которой устанавливаются законодательством Кыргызской Республики.

26. При рассмотрении заявления о выдаче лицензии на осуществление страховой деятельности по исламским принципам финансирования осуществляется анализ представленных сведений относительно лиц, занимающих руководящие должности, должности главного бухгалтера и внутреннего аудитора такафул-компания, на соответствие требованиям, установленным настоящим Положением.

27. Перечень документов и требований, необходимых для получения лицензии на осуществление страховой деятельности по исламским принципам финансирования, и порядок выдачи лицензии устанавливаются настоящим Положением.

28. Запрещается использование термина «такафул» в наименованиях коммерческих и некоммерческих организаций незави-

симо от организационно-правовой формы и формы собственности, за исключением страховой компании, зарегистрированной согласно настоящему Положению.

29. Орган исполнительной власти ведет реестр страховых организаций, получивших лицензию на осуществление страховой деятельности.

30. Лицензии имеют неограниченный срок действия, если иное не предусмотрено в самой лицензии, и действуют на всей территории Кыргызской Республики.

31. Лицензия на осуществление страховой деятельности может быть выдана страховой организации только в том случае, если члены ее правления, главный бухгалтер и аудитор отвечают уровню квалификационных требований, определяемых Правительством Кыргызской Республики.

32. Лицензии на осуществление страховой деятельности являются именными (неотчуждаемыми) и не подлежат передаче третьим лицам.

33. Рассмотрение заявления юридических лиц о выдаче им лицензий осуществляется в срок, не превышающий 30 календарных дней с даты получения документов, предусмотренных настоящим Положением.

34. Об изменениях, внесенных в учредительные документы, страховщик обязан сообщить в соответствующий орган исполнительной власти в месячный срок со дня регистрации изменений.

## **Глава 7. Список документов, необходимых для получения лицензии**

35. Для получения лицензии на осуществление страховой деятельности по исламским принципам финансирования страховщик представляет следующие документы:

- заявление установленной формы;
- учредительный договор, устав такафул-компании, содержащий положение о Шариатском совете, его функциях и полномочиях;
- протоколы собраний учредителей о принятии устава и утверждении членов Совета директоров, должностных лиц исполнительного органа управления такафул-компании и главного бухгалтера;

- протокол собрания учредителей о создании Шариатского совета такафул-компании;
- копия свидетельства о государственной регистрации;
- справка о размере оплаченного уставного капитала;
- бизнес-план деятельности такафул-компании, утвержденный Советом директоров и одобренный Шариатским советом такафул-компании, в котором определены пути достижения целей, предусмотренных уставом;
- условия (правила) страхования;
- страховые тарифы;
- сведения об акционерах такафул-компании, владеющих 10 и более процентами акций такафул-компании;
- список членов Совета директоров такафул-компании с указанием фамилий, имен, отчеств, их адресов и сведений о трудовой деятельности;
- список членов Шариатского совета такафул-компании с указанием фамилий, имен, отчеств, их адресов и сведений о трудовой деятельности;
- список членов Правления такафул-компании с указанием фамилий, имен, отчеств, их адресов и сведений о трудовой деятельности;
- данные о соответствии членов Правления квалификационным требованиям, установленным настоящим Положением;
- копия платежного поручения или квитанции к приходному кассовому ордеру об уплате лицензионного сбора.

36. Действующая страховая организация для получения лицензии на такафул представляет:

- заявление установленной формы;
- условия (правила) страхования;
- страховые тарифы;
- копию платежного поручения или квитанции к приходному кассовому ордеру об уплате лицензионного сбора;
- документы о наличии Шариатского совета страховой компании.

## **Глава 8. Основания для отказа в выдаче лицензии и приостановления действия или отзыва лицензии**

37. Основаниями для отказа заявителю в выдаче лицензии на осуществление страховой деятельности по исламским принципам финансирования являются:

- несоответствие документов, прилагаемых к заявлению, требованиям законодательства Кыргызской Республики;
- представление документов не в полном объеме, установленном настоящим Положением;
- несоответствие лиц, занимающих руководящие должности, должности главного бухгалтера и внутреннего аудитора, квалификационным требованиям, установленным настоящим Положением;
- невыполнение требования в отношении минимального размера уставного капитала;
- неоплата сбора за выдачу лицензии;
- другие основания, предусмотренные законодательством Кыргызской Республики.

38. Уведомление об отказе в выдаче лицензии заявителю осуществляется в письменной форме не позднее срока, указанного в главе 6 настоящего Положения, с указанием причин отказа.

39. Приостановление действия лицензии на осуществление страховой деятельности по исламским принципам финансирования или отзыв лицензии на осуществление страховой деятельности по исламским принципам финансирования производится по следующим основаниям:

- при необоснованном невыполнении обязательств по выплате страховых сумм страхователям;
- при неоднократном нарушении страховой организацией законодательства Кыргызской Республики, регулирующего порядок проведения операций по страхованию;
- если в течение 12 месяцев после получения лицензии страховая организация не начала деятельности по данному виду страхования;
- непредставление в срок информации о смене лиц, занимающих руководящие должности, должности главного бухгалтера и внутреннего аудитора такафул-компании;
- при осуществлении прочих действий, нарушающих требования настоящего Положения.

## Глава 9. Виды страхования по исламским принципам финансирования

40. Настоящее Положение устанавливает два вида страхования по исламским принципам финансирования: общий и семейный такафул.

41. По общему такафулу уплаченные страхователями взносы направляются такафул-компанией в такафул-фонд для последующего размещения на специальном счете и на счете страхователя.

Средства такафул-фонда по общему такафулу используются для выплаты компенсаций страхователям, для которых наступил страховой случай. По итогам финансового года в случае, если такафул-компанией получена прибыль и активы такафул-фонда превышают обязательства, то часть средств такафул-фонда может распределяться среди страхователей.

Такафул-фонд по общему такафулу разделен на две части:

- счет страхователя – счет, на который поступает часть взносов страхователей. По итогам деятельности такафул-компания за отчетный финансовый год часть средств данного счета распределяется среди страхователей в порядке, предусмотренном правилами такафул;

- специальный счет – счет, на который поступает часть взносов страхователей и с которого страхователям, при наступлении страхового случая, выплачивается страховое возмещение.

Порядок распределения прибыли на счетах страхователя определяется такафул-компанией.

Если страхователь вынужден досрочно расторгнуть договор такафул до истечения срока действия договора, он вправе получить оставшуюся прибыль. Часть взносов, выплаченная на специальный счет, из средств которого может быть выплачена компенсация в результате наступления страхового случая, остается в фондах такафул-компания.

Договор прекращается до наступления срока, на который он был заключен, в случае, если после вступления договора в силу возможность наступления страхового случая исчезла и существование страхового риска прекратилось по обстоятельствам иным, чем страховой случай.

К таким обстоятельствам относятся:



– гибель застрахованного имущества по иным причинам, чем наступление страхового случая;

– признание недееспособным или ограничение дееспособности гражданина, риск гражданской ответственности которого был застрахован.

42. По семейному такафулу уплаченные страхователями взносы направляются такафул-компанией в такафул-фонд.

Такафул-фонд по семейному такафулу делится на две части:

– счет страхователя – счет, на который поступает часть взносов страхователей. По итогам деятельности такафул-компания за отчетный финансовый год часть средств данного счета распределяется среди страхователей в порядке, предусмотренном правилами такафул;

– специальный счет – счет, на который поступает часть взносов страхователей и из средств которого страхователям, при наступлении страхового случая, выплачивается страховое возмещение.

Порядок распределения прибыли на счетах страхователя определяется такафул-компанией.

В случае смерти страхователя до окончания срока действия договора (страхового полиса) по такафулу, выгодоприобретатели получают все взносы, уплаченные страхователем с момента заключения им договора и до его смерти, включая прибыль со счета страхователя.

По истечении периода страхового покрытия страхователь получает всю сумму уплаченных им взносов, включая доход от инвестиционной деятельности со счета страхователя, и чистую прибыль со специального счета в соответствии с правилами страхования, установленными такафул-компанией.

В случае досрочного расторжения договора такафул страхователем, он вправе получить оставшуюся прибыль. Часть взносов, зачисленная на специальный счет, из средств которого может быть выплачена компенсация в результате наступления страхового случая, остается в такафул-компании.

Договор прекращается до наступления срока, на который он был заключен, если после его вступления в силу возможность наступления страхового случая отпала и существование страхового риска прекратилось по обстоятельствам, иным, чем страховой случай.

К таким обстоятельствам относятся:

- гибель застрахованного имущества по иным причинам, чем наступление страхового случая;
- признание недееспособным или ограничение дееспособности гражданина, риск гражданской ответственности которого был застрахован.

## **Глава 10. Правила такафул**

43. Деятельность такафул-компании регулируется правилами страхования общего и семейного такафула, принятыми или утвержденными такафул-компанией с одобрения Шариатского совета.

44. Условия, на которых заключается договор страхования, могут быть определены как в самом договоре (страховом полисе), так и в стандартных правилах страхования соответствующего вида, принятых, одобренных или утвержденных такафул-компанией.

45. В правилах такафул должны быть указаны:

- полное и сокращенное наименование такафул-фонда;
- фирменное наименование, местонахождение, организационно-правовая форма такафул-компании, дата получения и номер соответствующей лицензии;
- направления осуществляемых инвестиций, изложенные в инвестиционной декларации, которая является неотъемлемой частью правил;
- права и обязанности такафул-компании;
- размер вознаграждения такафул-компании;
- виды расходов, подлежащие возмещению такафул-компанией, связанные с управлением такафул-фондом;
- иные сведения, устанавливаемые Правительством Кыргызской Республики.

## **Глава 11. Участие в такафул**

46. Такафул-страхование осуществляется на основании договоров общего или семейного такафула, заключаемых страхователем с такафул-компанией.

47. Между такафул-компанией и страхователями заключается договор страхования. Договор страхования должен быть заключен в письменной форме.

Несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора страхования. Такой договор является ничтожным.

48. Страховщик при заключении договора вправе применять разработанные им стандартные формы договора страхования (страхового полиса) по отдельным видам такафул.

49. В случае утраты страхового полиса за счет страхователя страховщик обязан выдать дубликат полиса.

## **Глава 12. Создание и размещение такафул-фондов**

50. Каждый страховщик, получивший лицензию на такафул, создает и поддерживает такафул-фонд в отношении вида такафул или каждого из видов такафул, осуществляемых такафул-компанией.

51. В такафул-фонд направляются все доходы такафул-компания, относящиеся к деятельности такафул-фонда. Активы, составляющие такафул-фонд, используются только для выполнения обязательств и расходов страховщика согласно договору страхования.

52. Такафул-фонд, основанный такафул-компанией для любого вида деятельности, несмотря на то, что такафул-компания в любое время может прекратить осуществление деятельности данного вида, поддерживается такафул-компанией до тех пор, пока от страховщика требуется согласно положениям, установленным Правительством Кыргызской Республики, ведение журнала учета договоров страхования, относящихся к соответствующему виду.

53. Требования в отношении размещения активов такафул-фонда устанавливаются Правительством Кыргызской Республики. Требования в отношении размещения активов такафул-фонда на соответствие стандартам Шариата устанавливаются Шариатским советом и не могут противоречить законодательству Кыргызской Республики.

54. Имущество такафул-фонда состоит из переданного в доверительное управление имущества страхователей, а также имущества, полученного такафул-компанией в процессе управления средствами страхователей.

55. Имущество такафул-фонда должно учитываться отдельно от имущества страховой компании и имущества, составляющего другие такафул-фонды, управляемые данной страховой компанией.

56. Требования по минимальному уставному капиталу такафул-компаний такафул-фонда определяются Правительством Кыргызской Республики.

57. Страхователи несут риск убытков, связанных с изменением рыночной стоимости имущества, составляющего такафул-фонд.

### **Глава 13. Расходы такафул-фонда**

58. Расходами такафул-фонда являются:

- вознаграждение такафул-компаний такафул-фонда;
- расходы на рекламу;
- расходы на услуги внешнего аудитора и независимого оценщика;
- расходы на услуги депозитария и других организаций, осуществляющих профессиональную деятельность по ценным бумагам, связанную с деятельностью такафул-фонда.

59. Иные расходы, связанные с управлением такафул-фонда, за исключением расходов, указанных в настоящей статье, осуществляются за счет средств, направленных на вознаграждение исполнительного органа.

### **Глава 14. Вознаграждение такафул-компаний такафул-фонда**

60. Предельный размер вознаграждения такафул-компаний такафул-фонда устанавливается нормативными правовыми актами в порядке, определяемом Правительством Кыргызской Республики.

61. В случае, если у такафул-компаний такафул-фонда, осуществляющей деятельность по управлению такафул-фондом, отозвана и/или приостановлена лицензия по причине, приведшей к ликвидации такафул-фонда, начисленное вознаграждение такафул-компаний такафул-фонда в процессе ликвидации такафул-фонда не выплачивается.

### **Глава 15. Учет и порядок хранения имущества такафул-фонда**

62. Такафул-фонд осуществляет бухгалтерский учет и отчетность по результатам своей деятельности, ведет статистиче-

скую отчетность в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

63. Порядок ведения записей, хранения имущества и учета прав такафул-фонда устанавливается нормативными правовыми актами в порядке, определяемом Правительством Кыргызской Республики.

64. Такафул-компания такафул-фонда обязана проводить аудиторские проверки в соответствии с законами Кыргызской Республики «Об акционерных обществах» и «Об аудиторской деятельности».

65. Аудиторской проверке на достоверность и соответствие требованиям законодательства Кыргызской Республики подлежат бухгалтерский учет, ведение учета и составление отчетности в отношении имущества, составляющего такафул-фонд, и операций с этим имуществом.

66. Такафул-компания осуществляет ведение журнала учета договоров (страховых полисов) такафул, относящихся к соответствующему виду такафул.

67. Требования по раскрытию информации о деятельности такафул-компаний такафул-фонда устанавливаются нормативными правовыми актами в порядке, определяемом Правительством Кыргызской Республики.

68. Такафул-компания в целях обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости должна соблюдать нормативы, устанавливаемые Правительством Кыргызской Республики.

## **Глава 16. Государственное регулирование деятельности такафул компаний**

69. Государственное регулирование деятельности такафул-компаний и их такафул-фондов осуществляется Правительством Кыргызской Республики.

70. Правительство Кыргызской Республики в установленном порядке вправе:

- определять порядок лицензирования, выдавать, приостанавливать и отзываться соответствующие лицензии такафул-компаний;
- устанавливать нормативы для такафул-компаний и порядок отчета о выполнении нормативов;

- принимать нормативные правовые акты, регулирующие деятельность и взаимодействие такафул-компаний с другими участниками страхового рынка;
- устанавливать порядок предоставления и форм отчетности такафул-компаний;
- осуществлять контроль за деятельностью такафул-компаний;
- запрашивать и получать от такафул-компаний необходимую информацию об их деятельности, требовать разъяснения по полученной информации;
- осуществлять проверку деятельности такафул-компаний;
- осуществлять иные полномочия, предусмотренные законодательством Кыргызской Республики.

71. Такафул-компания должна предоставлять годовой и ежеквартальные отчеты в порядке и сроки, установленные законодательством Кыргызской Республики.

## **Глава 17. Порядок и срок выплаты страхового возмещения**

72. Страховое возмещение выплачивается такафул-компанией на основании письменного заявления страхователя.

73. К заявлению о выплате страхового возмещения должны быть приложены копии договора страхования (страхового полиса) и акта о страховом случае, в заявлении должны быть указаны даты составления и номера этих документов.

74. При отсутствии акта о страховом случае должны быть представлены доказательства наступления страхового случая, а при имущественном страховании – размера убытков, подлежащих возмещению такафул-компанией.

75. Такафул-компания вправе до выплаты страхового возмещения проверять причины, обстоятельства и последствия наступления страхового случая, а также обращаться в государственные органы, органы местного самоуправления для получения информации, необходимой для проверки.

76. Суммы, подлежащие выплате по договору личного страхования, должны быть выплачены такафул-компанией не позднее тридцати календарных дней со дня получения заявления об их выплате, если договором страхования не установлен иной срок.

## **Глава 18. Прекращение деятельности такафул**

77. Деятельность такафул прекращается в следующих случаях:
- по инициативе такафул-компании;
  - если у такафул-компании такафул-фонда отозвана лицензия и в течение месяца со дня отзыва лицензии ее права и обязанности не переданы другой такафул-компании;
  - если принято решение о добровольной ликвидации такафул-компании;
  - в иных случаях, предусмотренных законодательством Кыргызской Республики.

**Постановление Исламской академии правопедения (фикха)  
«О страховании и перестраховании»**

**ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 9 (9/2)  
О страховании и перестраховании<sup>1</sup>**

Совет Исламской академии правопедения (фикха) при Организации Исламская Конференция в ходе своей Второй сессии, проходившей в Джидде (Королевство Саудовская Аравия) 10 – 16 месяца *раби' ал-ахир* 1406 года по *хиджре* (22 – 28 декабря 1985 г.),

заслушав участников семинара «Страхование и перестрахование»;

ознакомившись с результатами поступивших в Академию исследований;

тщательно проанализировав все типы и формы страхования, а также принципы, на которых оно базируется, и цели, кои оно преследует;

приняв во внимание решения, принятые другими академиями и научными организациями по означенной тематике;

Поскольку коммерческие страховые компании используют типовой договор страхования, предусматривающий регулярную выплату фиксированных взносов, что предполагает наличие значительной неопределенности условий как для страхователя, так и для страховщика, это делает такого рода договор недействительным и запретным с точки зрения шариата.

В качестве альтернативы подобной практике предложить контракт с совместной ответственностью сторон, основанный на принципах благотворительности и взаимопомощи в соответствии с положениями шариата об исламском партнерстве. Это же относится и к перестрахованию, которое должно опираться на принципы взаимопомощи.

Призвать исламские государства к созданию организаций кооперативного страхования и перестрахования для того, чтобы исламская экономика освободилась от эксплуатации и нарушений установлений Аллаха в этой сфере.

---

<sup>1</sup> Текст постановления приводится по изданию: Постановления и рекомендации Совета исламской академии правопедения (фикха) – фетвы: пер. с араб. М.Ф. Муртазина. М., 2003.



**Положение о шариатском совете ООО «ИСК “Евро-Полис”»  
(Россия)**

Общество с ограниченной ответственностью  
Информационно-страховая компания  
«Евро-Полис»

**УТВЕРЖДЕНО**

Решением Правления  
ООО «ИСК “Евро-Полис”»  
от \_\_\_\_\_ 2012 г.

Председатель Правления  
(Генеральный директор)

\_\_\_\_\_ О.В. Тишкин

**ПОЛОЖЕНИЕ  
О ШАРИАТСКОМ СОВЕТЕ  
ООО «ИСК “Евро-Полис”»**

**Москва, 2012 г.**

## **1. Общие положения**

1.1. Настоящее Положение определяет основные задачи, полномочия, права, обязанности и ответственность Шариатского совета ООО «ИСК “Евро-Полис”».

1.2. Шариатский совет создан по решению Правления ООО «ИСК “Евро-Полис”» (далее также – «Общество») и является самостоятельным постоянно действующим органом Общества (комитетом), осуществляющим надзор за соответствием страховых продуктов и услуг Общества требованиям шариата.

1.3. Шариатский совет в ходе своей деятельности руководствуется Законодательством РФ, внутренними документами Общества, а также Фетвами (богословско-правовыми заключениями), в случае если они не противоречат действующему Законодательству РФ.

## **2. Состав и порядок формирования Шариатского совета**

2.1. Шариатский совет состоит из 3 членов, из числа которых выбирается Председатель

2.2. Члены шариатского совета назначаются Генеральным директором.

2.3. Члены Шариатского совета назначаются на срок 3 года с правом переназначения неограниченное число раз.

2.4. Членом Шариатского совета может быть мусульманин или мусульманка, обладающий необходимой квалификацией. При назначении члена Шариатского совета не допускается ограничений по признаку пола или национальности. Допустимо назначать в члены совета граждан иностранных государств. Однако, по меньшей мере, один из членов Шариатского совета должен быть гражданином России.

2.5. Член Шариатского совета должен:

– обладать научной степенью кандидата юридических наук или доктора философии;

– владеть арабским языком (знание других иностранных языков приветствуется);

– быть автором получивших широкую известность в мусульманской среде научных трудов по мусульманскому праву (фикху) и/или по исламской экономике;

– обладать незапятнанной деловой репутацией.

2.6. В состав Шариатского совета не может быть включено лицо, состоящее в родственных связях с сотрудником Общества.

2.7. Член Шариатского совета не имеет права получать от Общества какое-либо материальное вознаграждение – за исключением вознаграждения за работу в Шариатском совете.

2.8. Члены Шариатского совета должны непрерывно заниматься повышением своей квалификации и знаний в сфере исламских финансов, а Общество – содействовать им в этом.

### **3. Функции и права Шариатского совета**

3.1. К функциям Шариатского совета относятся:

3.1.1. Рассмотрение реализуемых Обществом исламских страховых продуктов на предмет соответствия требованиям шариата и подготовка обоснованных заключений по данному вопросу;

3.1.2. Осуществление консультаций руководства и сотрудников Общества по любым вопросам, относящимся к шариату или исламским финансам;

3.1.3. Контроль и координация благотворительной деятельности Общества, осуществляемой за счет средств, полученных от реализации исламских страховых продуктов.

3.2. Шариатский совет имеет право:

3.2.1. Запрашивать у руководства Общества любую документацию, необходимую для вынесения решения по исламским страховым продуктам и услугам, в том числе по сделкам, совершаемым, либо совершенным в рамках проекта исламского страхования;

3.2.2. Приглашать на заседания Шариатского совета руководство Общества, а также представителей подразделений, чье экспертное заключение требуется для выполнения Шариатским советом возложенных на него функций;

3.2.3. Участвовать в разработке исламских страховых продуктов.

3.3. Фетвы (богословско-правовые заключения) и рекомендации Шариатского совета по вопросам, относящимся к сфере его компетенции, обязательны для Общества при реализации

проекта исламского страхования, если они не вступают в противоречие с требованиями законодательства РФ.

#### **4. Председатель Шариатского совета**

4.1. Один из членов Шариатского совета избирается единогласным решением его членов в качестве Председателя.

4.2. Председателем Шариатского совета может быть избран член Шариатского совета, имеющий опыт работы в исламских финансовых институтах не менее 3 лет или имеющий опыт преподавания и исследования исламских финансов не менее 5 лет.

4.3. В функции Председателя Шариатского совета входит:

- координация работы Шариатского совета;
- ведение заседаний Шариатского совета;
- представление Шариатского совета в отношениях с руководством Общества.

4.4. Председатель может выступать с инициативой проведения внеочередного заседания Шариатского совета.

4.5. Председатель Шариатского совета несет полную ответственность за осуществление функций, возложенных на Шариатский совет, и за работу Шариатского совета в целом.

4.6. В случае если Председатель не может по какой-либо причине выполнять свои обязанности, его функции временно выполняет один из членов Шариатского совета.

#### **5. Секретарь Шариатского совета**

5.1. Секретарь Шариатского совета может быть назначен из числа сотрудников Общества или привлечен извне.

5.2. Секретарь Шариатского совета присутствует на всех заседаниях Шариатского совета.

5.3. В обязанности секретаря Шариатского совета входит:

- техническая работа по организации и проведению на должном уровне заседаний Шариатского совета;
- ведение протокола заседаний Шариатского совета;
- организация встреч членов Шариатского совета с руководством Общества;
- информационное обеспечение деятельности Шариатского совета, в частности: ведение специализированной странички на

сайте Общества, посвященной исламскому страхованию; обеспечение доступа заинтересованных лиц к заключениям (фетвам) Шариатского совета и др.

## **6. Заседание Шариатского совета**

6.1. Заседания Шариатского совета проводятся на регулярной основе, не реже чем раз в месяц для осуществления возложенных на него функций.

6.2. При необходимости по инициативе Председателя или двух членов Шариатского совета может быть проведено внеочередное заседание.

6.3. Заседания Шариатского совета могут проводиться заочно.

6.4. В ходе заседаний Шариатского совета ведется протокол.

6.5. Члены Шариатского совета должны приложить все усилия, чтобы выносимое ими решение по результатам заседания Шариатского совета принималось единогласно.

6.6. При отсутствии консенсуса, решение принимается простым большинством голосов членов Шариатского совета.

6.7. Каждый член Шариатского совета, включая Председателя, при голосовании обладает одним голосом.

6.8. Не разрешается делегировать право голоса другому члену Шариатского совета.

6.9. Допустимо заочное голосование отсутствующего на заседании члена Шариатского совета. Мнение члена Шариатского совета, голосующего заочно, должно быть сформулировано в письменной форме и доведено до других членов Шариатского совета посредством факса или почты. Недопустимо голосование посредством электронной почты.

6.10. Решения Шариатского совета о соответствии сделки, финансового продукта или услуги шариату, оформляются в виде фетвы с подписями всех его членов и закрепляется печатью Шариатского совета.

6.11. В случае противоречия положений Исламского Шариата законодательству РФ, члены Шариатского совета должны сформулировать компромиссное решение, не противоречащее нормам, действующего законодательства РФ.

6.12. Шариатский совет в письменной форме формулирует рекомендации руководству Общества по устранению несоответ-

ствий шариату деятельности и документации, производимых в рамках проекта исламского страхования.


6.13. В случае несогласия Общества устранить несоответствия шариату в сфере деятельности исламского страхования, Шариатский совет издает фетву, в которой формулирует свое несогласие с решением компании.

## **7. Заключительные положения**

7.1. Настоящее Положение утверждено Решением Правления Общества от \_\_ \_\_\_\_ 2012 г.

7.2. Внесение изменений и/или прекращение действия настоящего положения осуществляется в соответствии с Решением Правления по представлению Председателя Шариатского совета.

# Полис исламского страхования КАСКО ООО «ИСК «Евро-Полис»» (Россия)



**ЕВРО-ПОЛИС**  
ИСК

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**СТРАХОВОЙ ПОЛИС**

2012  
*20 лет*

№ - /12 от  Продление Полиса №  КбМ

Настоящий Полис выдан Страхователю на основании его устного Заявления и удостоверяет факт заключения договора страхования со Страховщиком — ООО «ИСК Евро-Полис» на условиях, содержащихся в тексте настоящего Полиса, в действующих «Правилах страхования транспортных средств, водителя, пассажиров, гражданской ответственности и иных сопутствующих рисков» от «27» июля 2011 г. (далее именуемые «Правила страхования») Страховщика (Лицензия на осуществление страхования ФССН С № 2496 77 от 12.05.2011 г.).  
При оформлении Полиса вписываются индивидуальные данные. В предусмотренных случаях, необходимая информация отмечается знаком «/».

**1. СТРАХОВЩИК:** Общество с ограниченной ответственностью Информационно-страховая компания «ИСК Евро-Полис» 420012, Филиал в г.Казань, ул.Булгурова, д. 31, тел.: (843) 264-47-09

**2. СТРАХОВАТЕЛЬ:** \_\_\_\_\_  
Фамилия, имя, отчество / Наименование организации (для юр. лица)

Дата рождения / ИНН (для юр.лица) \_\_\_\_\_ Телефон (E-mail) \_\_\_\_\_ Адрес регистрации / Адрес местонахождения (для юр. лица) \_\_\_\_\_

Документ, удостоверяющий личность (наименование, серия, номер, дата и место выдачи) / Банковские реквизиты (для юр. лица) \_\_\_\_\_

Владение ТС:  на праве собственности  иное основание: \_\_\_\_\_

Документ, удостоверяющий право владения, пользования, распоряжения ТС \_\_\_\_\_

**3. ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛЬ:**  Собственник  Иное \_\_\_\_\_  
Фамилия, имя, отчество / Наименование организации (для юр. лица)

Дата рождения / ИНН (для юр. лица) \_\_\_\_\_ Адрес регистрации / Адрес местонахождения (для юр. лица) \_\_\_\_\_

Документ, удостоверяющий личность (наименование, серия, номер, дата и место выдачи) / Банковские реквизиты (для юр. лица) \_\_\_\_\_

Юридическое основание, удостоверяющее наличие страхового интереса у Выгодоприобретателя \_\_\_\_\_

ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛЬ по риску «Гражданская ответственность», «Несчастный случай» — согласно п. 1.5. Правил страхования.

**4. ЛИЦА, ДОПУЩЕННЫЕ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАСТРАХОВАННЫМ ТРАНСПОРТНЫМ СРЕДСТВОМ (ТС):**

«Мультидрайв МИН» (неограниченное количество лиц, управляющих ТС в установленном законодательством РФ порядке, при условии, что стаж каждого из них не менее 2 лет и возраст не менее 22 лет)

«Мультидрайв ПРОФИ» (неограниченное количество лиц, управляющих ТС в установленном законодательством РФ порядке, при условии, что стаж каждого из них не менее 10 лет и возраст не менее 30 лет)

«Мультидрайв МАХИ» (неограниченное количество лиц, управляющих ТС в установленном законодательством РФ порядке)  Только следующие водители:

№ п/п	Фамилия, Имя, Отчество	Дата рождения	Водительское удостоверение №	Водительский стаж с
1.	<input type="checkbox"/> Страхователь			
2.				
3.				
4.				

**5. ЗАСТРАХОВАННОЕ ТРАНСПОРТНОЕ СРЕДСТВО (ТС):**

Марка, модель: \_\_\_\_\_ Год выпуска: \_\_\_\_\_  Регистрационный знак  Транзитный знак: \_\_\_\_\_

VIN/  кузов: \_\_\_\_\_ Двигатель, № \_\_\_\_\_

Паспорт транспортного средства: \_\_\_\_\_ Цвет: \_\_\_\_\_ Страховая СУММА ТС: \_\_\_\_\_

Установленные противоугонные / поисковые системы: \_\_\_\_\_

Цель использования ТС:  для личных целей  сдается в аренду  для коммерческой перевозки людей /такси

ТС:  с ОСМОТРОМ. Акт осмотра ТС является неотъемлемой частью настоящего договора страхования  БЕЗ ОСМОТРА. Страхователь подтверждает, что ТС в наличии и не имеет механических повреждений

**6. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА:** \_\_\_\_\_ месяцев с \_\_\_\_\_ часов \_\_\_\_\_ до \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г. до \_\_\_\_\_ часов \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г.

**7. СТРАХОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА, ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ:**

Валюта договора:  Рубли  Доллары США  Евро  Иное (указать) \_\_\_\_\_

Наименование риска	Наименование застрахованного имущества	Франшиза (безусловная)	Страховая сумма	Страховая премия
<input type="checkbox"/> АВТОКАСКО (хищение (Угон), Ущерб)	<input type="checkbox"/> ЗАСТРАХОВАННОЕ ТС			
<input type="checkbox"/> УЩЕРБ	<input type="checkbox"/> ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ			

\* При выборе застрахованного дополнительного оборудования указывается в «Акте предстрахового осмотра ТС» либо в отдельном Приложении к настоящему Полису.

**8. СТРАХОВАНИЕ ИНЫХ РИСКОВ:**

Наименование риска	Франшиза (безусловная)	Страховая сумма	Страховая премия
<input type="checkbox"/> ГРАЖДАНСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	В соответствии с п. 6.8. Правил Страхования		
<input type="checkbox"/> НЕСЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ	<input type="checkbox"/> Паушальная система		
<input type="checkbox"/> Система страхования посадочных мест:	Кол-во мест _____	Страховая сумма на одно место _____	

**9. ОБЩАЯ СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ ПО ПОЛИСУ:** \_\_\_\_\_

**10. ПОРЯДОК УПЛАТЫ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ:**  Единовременно  В рассрочку:

№ платежа	Сумма, валюта договора	Оплатить в срок до	№ платежа	Сумма, валюта договора	Оплатить в срок до
1.			3.		
2.			4.		

**11. ФОРМА ВЫПЛАТЫ СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ ПРИ ПОВРЕЖДЕНИИ ТС / Дополнительного оборудования:**

«Выплата на основании калькуляции»  «Ремонт на СТОА по направлению Страховщика»  «Ремонт на СТОА по выбору Страхователя»

**12. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:**

12.1  «По каждому страховому случаю»  «По договору»  «По первому случаю»

12.2  «Без учета износа»  «С учетом износа»

**13. СЕРВИСНАЯ ПРОГРАММА:**  Базовая  Базовая плюс  Классик  Премиум  Угон/Тоталь

**14. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ:** \_\_\_\_\_

Не является страховым случаем и не подлежит возмещению повреждение лакокрасочного покрытия кузовных деталей ТС, зафиксированное в Листе предстрахового осмотра, за исключением, когда указанные детали получили повреждение механического характера (деформация). Страхователь не вправе получить страховое возмещение без предоставления справки из государственных компетентных органов в отношении кузовных деталей ТС, имеющих повреждение лакокрасочного покрытия, которое зафиксировано в Листе предстрахового осмотра. Не является страховым случаем и не подлежит возмещению механическое повреждение деталей кузова, стеклянных элементов ТС, которые имели механические повреждения до вступления договора страхования в силу и зафиксированы в Листе предстрахового осмотра.

**ПОДПИСИ СТОРОН**

Представитель Страховщика: \_\_\_\_\_  
Ф.И.О.

Страхователь: Все сведения, указанные в настоящем Полисе, подтверждаю. С «Правилами страхования», условиями, включенными в Акт предстрахового осмотра автотранспортного средства, ознакомлен и согласен. Электронный Полис страхования получен.  
Ф.И.О.

Подпись М.П. \_\_\_\_\_ Подпись М.П. \_\_\_\_\_

### Исламское страхование: ключевые даты

1979 г. – в Судане учреждена первая в мире исламская страховая компания – «Исламская страховая компания» (*Шарика ат-та'амин ал-исламийа*). В том же году объявлено об учреждении «Исламской арабской страховой компании» (*аш-Шарика ал-исламийа ал-'арабийа л-т-та'мин*) – совместного проекта бизнесменов из Саудовской Аравии и ОАЭ.

1983 г. – в Люксембурге учреждена Luxembourg Takaful S.A.

1983 г. – в Лондоне учреждена Takafol (UK) Ltd.

1984 г. – в Малайзии принят первый в мире специальный закон, регулирующий деятельность исламских страховых (*такафул*) компаний, – Закон о *такафуле*. Учреждена первая в Малайзии исламская страховая компания – Syarikat Takaful Malaysia.

1985 г. – создание в Тунисе Best Re – первой исламской перестраховочной (*ре-такафул*) компании.

1985 г. – Постановление № 9 (9/2) Исламской академии правоповедения (*фикха*) «О страховании и перестраховании».

1994 г. – в Индонезии учреждена PT Syarikat Takaful. Начало активной фазы развития исламского страхования в Юго-Восточной Азии.

2003 г. – в Судане принят Закон о страховании и такафуле.

2003 г. – Закон «О надзоре над кооперативными страховыми компаниями».

2007 г. – Hannover Re вышел на рынок исламского перестрахования.

2008 г., июль, – в Великобритании учреждена первая исламская страховая компания в Европе – Salaam Halal Insurance.

2009 г., сентябрь – правительство Киргизии утвердило «Положение об организации страхования по исламским принципам (*такафул*)».

2010 г., апрель – зарегистрировано ОВС «Такафул» – первый *такафул*-оператор в Казахстане.

2012 г., январь – Комиссия по ценным бумагам и биржам Пакистана внесла поправки в Правила такафула, позволяющие традиционным страховым компаниям открывать исламские «окна» для осуществления такафул-бизнеса.

2012 г., июнь – ИСК «Евро-Полис» впервые в России предложила на рынке линейку исламских страховых продуктов.







*Беккин Ренат Ирикович*

**ИСЛАМСКОЕ СТРАХОВАНИЕ (ТАКАФУЛ)**

Учебное пособие

Корректурa, компьютерная верстка –  
*Л.Ш. Давлетиной*

Дизайн обложки –  
*М.А. Ахметова*

Подписано в печать 12.12.2012  
Бумага офсетная. Печать ризографическая  
Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл.печ.л. 8.02  
Уч.-изд.л. 6,26. Тираж 500 экз. Заказ 155/10

**Казанский университет**

420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37  
тел. (843) 233-73-59, 292-65-60

**ISBN 978-5-00019-002-9**

