

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ПЕРЕЧЕНЬ ОБОЗНАЧЕНИЙ И СОКРАЩЕНИЙ	2
ВВЕДЕНИЕ.....	3
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ.....	4
1.1 Исламское страхование: сущность, содержание, принципы.....	4
1.2 Модели управления такафул фондом в исламских страховых организациях.....	9
МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ	15
2.1 Ключевые принципы управления в системе исламского страхования	15
2.2 Основные принципы обеспечения платежеспособности исламских страховых организаций	22
2.3 Практика регулирования системы исламского страхования на примере Малайзии	31
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ	36
3.1 Проблемы внедрения и перспективы развития исламского страхования в Республике Казахстан.....	36
3.2 Роль АФН и практические рекомендации по вопросам регулирования системы исламского страхования	43
3.3 Практические рекомендации по применению принципов IFSB в управлении исламскими страховыми организациями	46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	58
Приложение 1 ГЛОССАРИЙ.....	59

ПЕРЕЧЕНЬ ОБОЗНАЧЕНИЙ И СОКРАЩЕНИЙ

ИФУ – инвестиционный фонд участников

РФУ – рисковый фонд участников

МТК – минимальный требуемый капитал

ПТК – предписанный требуемый капитал

МЦК – минимальный целевой капитал

ПЦК – предписанный целевой капитал

KASE – Казахстанская фондовая биржа

АФН – Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

СД – совет директоров

РФЦА – Регионального финансового центра города Алматы

BNM – Bank Negara Malaysia

MTA – Malaysian Takaful Association

IFSB – Islamic Financial Services Board

IAIS – International Association of Insurance Supervisors

AAOIFI – The Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день традиционная форма коммерческого страхования принятая в Республике Казахстан не отвечает всем требованиям и нуждам населения. Так отдельные элементы традиционного страхования противоречат принципам *шариата* (мусульманского права), что делает крайне затруднительным распространение и популяризацию страхования среди мусульманского населения страны. Также учитывая то, что значительная часть населения Казахстана традиционно исповедует ислам можно утверждать что, продукты исламского страхования будут пользоваться значительным спросом со стороны мусульманского населения. При этом необходимо отметить, что потребителями исламского страхования могут быть не только мусульмане. Реализация исламского страхования на основе концепции взаимности и возможность получения инвестиционного дохода может повысить заинтересованность к этому виду страхования среди другой части населения. В мировой практике значительная часть клиентов операторов исламского страхования не являются мусульманами.

В феврале 2009 года в Республике Казахстан был принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования», тем самым было инициировано создание полноценной исламской финансовой системы в рамках финансовой системы Казахстана. Развитие исламского банкинга, а также других элементов исламского финансирования невозможно без исламского страхования.

Учитывая сложившуюся ситуацию на рынке Казахстана, а также рост популярности исламского финансирования в мире, вследствие мирового финансового кризиса, является актуальным проведение исследования по вопросу внедрения исламского страхования в Республике Казахстан.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ

1.1 Исламское страхование: сущность, содержание, принципы

Страхование на сегодняшний день является неотъемлемой частью финансовых отношений, и исламское финансирование не является исключением. Первоначально после возникновения такого понятия как исламское финансирование (исламский банкинг) вопрос соответствия страхования был поднят не сразу, но впоследствии этот вид финансовых отношений также подвергся критике со стороны исламских правоведов. Отдельные ученые говорили о полном запрете страхования с точки зрения ислама, но большинство все-таки склонялись к мысли, что в целом суть страхования как финансового института взаимопомощи отвечает нуждам мусульманского общества и может быть дозволена при условии соответствия нормам исламского права.

Проблемы соответствия традиционного страхования нормам исламского права. По мнению большинства мусульманских ученых-правоведов, традиционное страхование не соответствует нормам *шариата*, так как в нем присутствуют такие запрещенные элементы как *риба* – ростовщичество, *гарар* – неопределенность и *мейсир* – азарт.

В традиционных страховых компаниях элемент *риба* в основном отражается в области инвестиционной деятельности: инвестирование активов страховой организации в облигации и другие виды долговых ценных бумаг с фиксированным размером платежа.

Основной же причиной несоответствия традиционного страхования нормам исламского права является наличие такого элемента в договоре страхования как *гарар*. Согласно общепринятому мнению экспертов мусульманского права существует ряд неопределенностей превышающих разрешенный *шариатом* уровень:

1. ни одна из сторон страхового договора не знает будет ли произведена страховая выплата;
2. в отдельных видах страхования существует неясность относительно размера страхового возмещения;
3. страхователь не обладает информацией относительно того будет ли страховщик обладать необходимой суммой для выплаты страховой суммы в момент наступления страхового случая;
4. в договоре присутствует неясность относительно срока наступления страхового случая;
5. у страхователя нет уверенности в том, что уплаченные им денежные средства будут использоваться в разрешенных *шариатом* операциях (что помимо элемента *гарар* приводит к наличию в договоре страхования элемента *харам*).

По мнению некоторых исламских ученых наличие избыточно элемента *гарар* приводит к возникновению такого элемента как *мейсир*. И хотя есть существенные различия между страхованием и азартными играми мусульманские правоведы все-таки относят традиционное страхование к категории *мейсир*.

Помимо всего вышесказанного сам процесс передачи риска от страхователя страховщику являющийся базовым элементом традиционного страхования противоречит нормам *шариата* и категорически не допустим с точки зрения ислама.

Поскольку традиционное коммерческое страхование не соответствует нормам *шариата*, в исламском мире был вынесен ряд постановлений (*фетв*) запрещающих его:

1. в 1972 году Комитет по Фетвам в Малайзии постановил о запретности страхования жизни в виду наличия в нем элементов *риба*, *гарар* и *мейсир*;
2. аналогично в 1976 году на Первой Международной Конференции по Исламской Экономике в городе Мекка (Саудовская Аравия) было вынесено решение о запретности коммерческого страхования поскольку оно не удовлетворяет нормам ислама;
3. и наконец, в 1985 году согласно Постановлению №9 Второй сессии Совета Исламской Академии Правоведения (*фикха*) при Организации Исламская Конференция традиционное коммерческое страхование было запрещено с точки зрения *шариата*. И в качестве альтернативы было предложено использовать контракт с совместной ответственностью сторон, основанной на принципах благотворительности и взаимопомощи.

Сущность исламского страхования. *Такафул* или исламское страхование – это система, основанная на принципах взаимной помощи (*таавун*) и добровольных взносах (*табарру*), предусматривающая коллективное и добровольное распределение рисков среди участников группы. *Такафул* представляет собой форму страхования, удовлетворяющую принципам исламского права. В переводе с арабского языка означает «взаимное предоставление гарантии».

Такафул представляет собой систему, при которой страхователи за счет собственных средств создают специальный страховой фонд для предоставления взаимной финансовой защиты от определенных неблагоприятных событий в жизни. В случае наступления указанного неблагоприятного события у кого-либо из участников, из средств фонда производится выплата страхового возмещения. Таким образом, участники страхового фонда разделяют все риски и убытки между собой. В случае появления дефицита в фонде солидарную ответственность по его покрытию будут нести участники за счет собственных (дополнительных) средств.

Таблица 1 – Роли участников системы исламского страхования

Страховщик (<i>такафул</i> оператор)	Страхователи (участники <i>такафул</i> фонда)
<ol style="list-style-type: none"> 1. инвестирование свободных средств <i>такафул</i> фонда (инвестиционная деятельность); 2. андеррайтинг; 3. организация и предоставление <i>такафул</i> программ (продуктов); 4. ведение расходов по организации деятельности исламской страховой компании; 5. предоставление <i>такафул</i> фонду беспроцентного займа в случае образования в нем дефицита денежных средств, который возмещается в будущем за счет излишков фонда. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. внесение страховых премий в фонд; 2. разделение всех рисков совместно с другими участниками; 3. совместно с другими страхователями выплата страхового возмещения пострадавшим участникам; 4. получение страхового возмещения; 5. управление фондом, если оно не передано третьему лицу.

Важнейшим принципом концепции *такафул* является понятие *табарру* (дар, пожертвование). Все участники исламского страхового фонда выплачивают премии в качестве добровольных пожертвований. Так как *такафул* фонд формируется за счет пожертвований участников, то право собственности принадлежит страхователям, а не страховой компании.

Другим важнейшим принципом системы *такафул* является принцип взаимной помощи (*таавун*). Концепция исламского страхования основана на взаимопомощи, солидарности, ответственности и братстве среди людей, помогающих друг другу в неблагоприятных случаях за счет своих общих средств. Так как страховое возмещение осуществляется из фонда, созданного за счет пожертвований страхователей (собственников фонда), то ответственность и убытки распределяются среди всех участников фонда. В действительности, страхователь одновременно является страховщиком и застрахованным. Страховая организация же (*такафул* оператор) выступает скорее в роли управляющей компании (агента).

Ниже перечислены основные положения системы исламского страхования:

1. отсутствие элемента *гарар* достигается за счет того, что взносы участников рассматриваются в качестве пожертвований, а также благодаря тому, что в *такафул* договоре предусматривается полное раскрытие информации об обеих сторонах, объекте и условиях договора;
2. средства *такафул* фонда могут использоваться исключительно в операциях, не запрещенных *шариатом*;
3. основная цель исламского страхования носит не коммерческий, а социальный характер (хотя возможность получения прибыли не исключается);

4. исламское страхование основано на принципе разделения прибылей и убытков среди участников;
5. деятельность исламской страховой компании регулируется специально созданным *Шариатским наблюдательным советом (Sharia Supervisory Board)*, в задачу которого входит оценка всех операций организации на соответствие нормам исламского права;
6. в исламском страховании не нарушаются условия наследования мусульманского права;
7. отсутствие элемента *гарар* в отношении взносов и компенсаций достигается благодаря принципу разделения убытков и ответственности среди участников *такафул* фонда;
8. вне зависимости от того произошел ли страховой случай страхователь может рассчитывать на получение дохода;
9. для обеспечения прозрачности действий *такафул* оператора участники фонда имеют право выдвинуть своих представителей в совет директоров компании.

Таблица 2 – Основные отличия систем исламского и традиционного страхования

Характеристика	Исламское страхование	Традиционное страхование
Основной принцип деятельности	Принцип контракта взаимной помощи – <i>таавун</i>	Принцип контракта по обмену услуги на вознаграждение
Право собственности на излишек страхового фонда	Право собственности принадлежит участникам <i>такафул</i> фонда	Право собственности принадлежит страховой организации
Распределение риска и обязательств	Все финансовые риски и обязательства несут участники фонда	Страховая компания принимает на себя все финансовые риски и обязательства
Источник прибыли	Источником прибыли <i>такафул</i> оператора является либо агентское вознаграждение за работу от имени участников <i>такафул</i> фонда, либо положенная ему доля в доходе от его инвестирования	Источником прибыли страховой компании является излишек страхового фонда плюс доход от его инвестирования
Инвестиционная деятельность	<i>Такафул</i> оператор инвестирует свободные денежные средства, используя методы, не запрещенные нормами ислама	Страховая компания инвестирует свободные денежные средства, используя методы, не запрещенные светским законодательством
Прозрачность деятельности страховой организации	Деятельность <i>такафул</i> оператора является прозрачной для участников <i>такафул</i> фонда	Деятельность страховой компании не является прозрачной для ее клиента (за исключением предписанной законом публикуемой отчетности)

Исламское страхование фактически выполняет те же функции, что и традиционное, с той лишь разницей, что оно не противоречит положениям исламского права. В целом концепция исламского страхования очень близка традиционному страхованию. Как исламское, так и традиционное страхование представляют собой инструменты, позволяющие оказывать финансовую помощь лицам, оказавшимся в затруднительном финансовом положении. Данные инструменты представляют собой современные способы снижения рисков. Поскольку исламское страхование является не страховым продуктом, а полноценной альтернативной страховой системой, вполне допустимо, что оно может существовать и в коммерческой, и в кооперативной форме.

Такафул продукты реализовываются компаниями, созданными в форме «полных исламских фирм», бизнес операции которых осуществляются в соответствии с *шариатом*. Альтернативно, *такафул* продукты могут продаваться традиционными финансовыми институтами через «исламские окна», которые позволяют потребителям покупать продукты соответствующие *шариату*. Такие институты могут также продавать традиционные продукты. Это достигается путем полного отделения активов исламского страхования от активов традиционного. Однако следует отметить что использование «исламских окон» подвергается большой критике со стороны мусульманских правоведов и является крайне нежелательной формой ведения бизнеса в сфере исламского финансирования в целом и в системе *такафул* в частности.

Исламское перестрахование (Ре-такафул) представляет собой форму перестрахования для исламских страховых организаций. Оно функционирует на тех же принципах что и исламское страхование, и полностью соответствует принципам *шариата*. По сути *Ре-такафул* является исламской альтернативой традиционному перестрахованию.

Причина, по которой возникает необходимость в системе *Ре-такафул*, заключается в том, что традиционное перестрахование не соответствует принципам мусульманского права. Проблемы несоответствия выражены в наличие элементов *риба*, *гарар*, *мейсир* и *харам* по аналогичным причинам, что и в традиционном страховании.

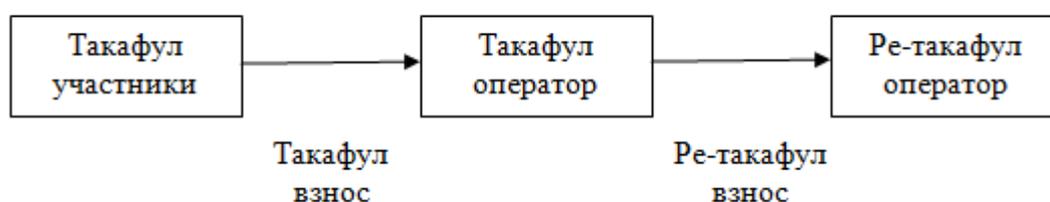


Рисунок 1 – Структура исламского перестрахования (Ре-такафул)

Преодоление данного препятствия в системе *ре-такафул* происходит по той же схеме, что и в системе *такафул* с использованием ключевых принципов *табарру* (добровольное пожертвование) и *таавун* (взаимная помощь).

Типы исламского перестрахования аналогичны типам традиционного перестрахования: факультативное и договорное. В каждом из двух типов перестрахования – факультативном или договорном – могут быть использованы два вида перестрахования: пропорциональное и непропорциональное.

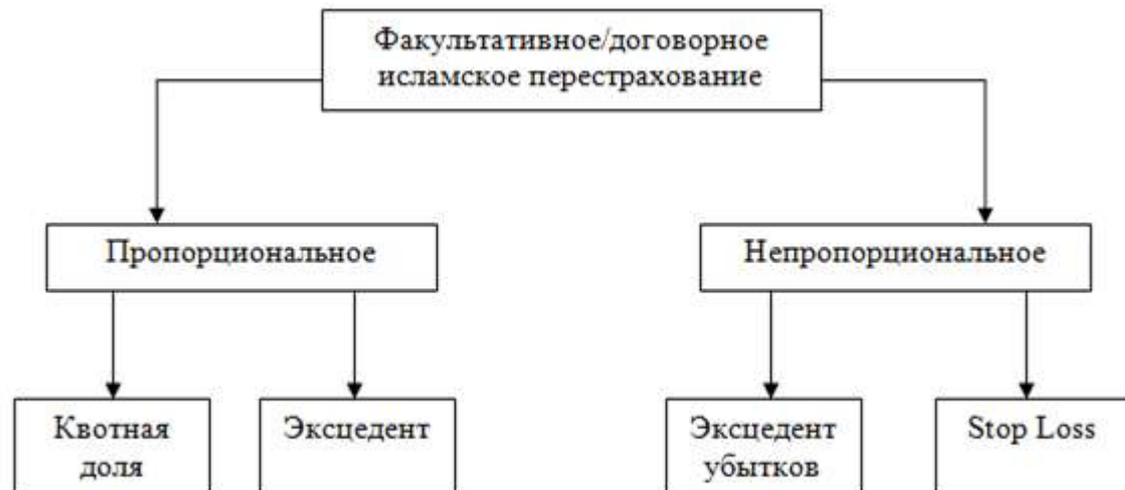


Рисунок 2 – Типы и виды исламского перестрахования (Ре-такафул)

Существует два подкласса пропорционального перестрахования:

1. перестрахование квотной доли;
2. перестрахование эксцедента.

Аналогично существуют два подкласса непропорционального перестрахования:

1. перестрахование эксцедента крупных убытков;
2. перестрахование на основе ограничения убытков (stop loss).

В целом система исламского перестрахования представляет собой ту же систему *такафул*, участниками которой являются исламские страховые организации и по своей сути аналогична традиционной системе перестрахования. В настоящее время *ре-такафул* не является сильно развитой системой в мире. Общее количество исламских перестраховщиков остается крайне небольшим.

1.2 Модели управления такафул фондом в исламских страховых организациях

Прибыль исламской страховой организации формируется исходя из типа выбранной модели управления *такафул* фондом. На сегодняшний день, наиболее популярными моделями *такафул* системы являются агентская модель – *Вакала* популярная в арабских странах, модель с участием в прибыли – *Мудароба* используемая в Малайзии (а также модифицированные варианты обеих моделей) и комбинированная из этих двух модель – *Вакала-Мудароба*. Еще одна более специфичная модель – *Вакф* применяется в Пакистане.

В модели *Мудароба* исламская страховая компания выступает в роли *мудариб* (доверенное лицо), а участники *такафул* фонда в качестве *рабб-уль-маль* (доверитель).

Модель *Мудароба* подразумевает, что *такафул* оператор занимается инвестиционным управлением активами страхового фонда и андеррайтингом. Вся инвестиционная прибыль делится между исламской страховой организацией и страхователями согласно заранее установленной пропорции. Страховой излишек (разница между внесенными премиями и выплаченным страховым возмещением) остается в *такафул* фонде, т.е. в собственности участников.

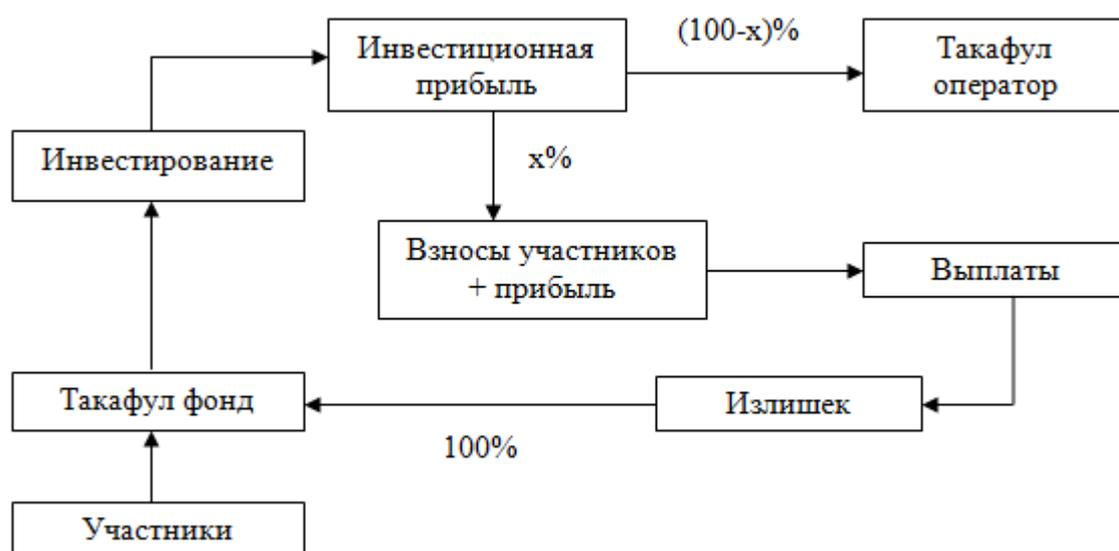


Рисунок 3 – Модель «Мудароба»

В модифицированной модели *Мудароба* страховой излишек распределяется между *такафул* фондом и *такафул* оператором в заранее оговоренной пропорции.

Все операционные расходы в обеих моделях несет *такафул* оператор. Вследствие чего доля компании в инвестиционной прибыли часто превышает долю фонда.

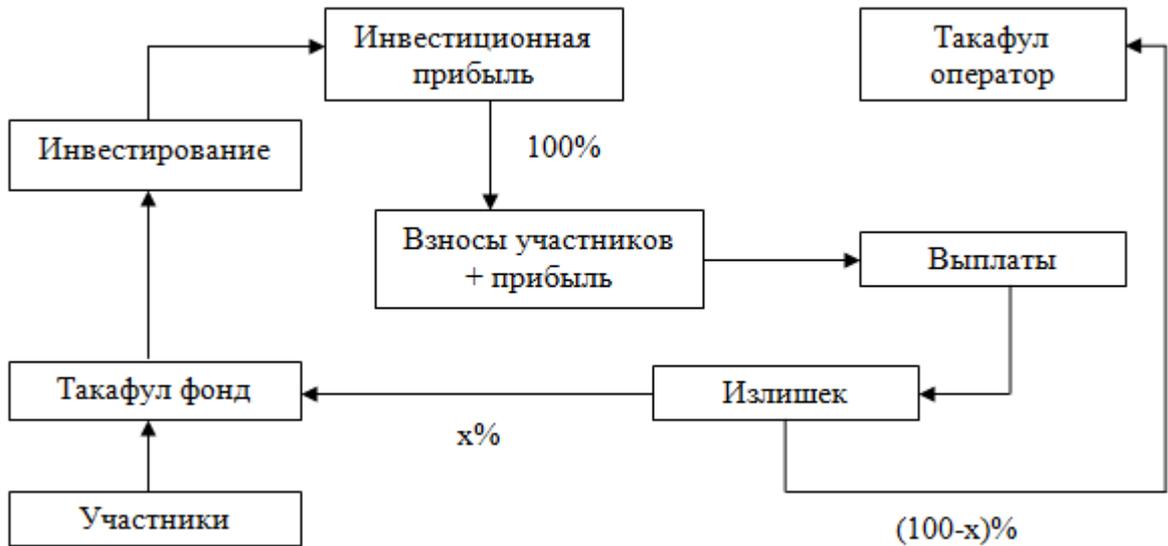


Рисунок 4 – Модель «Модифицированная Мудараба»

Среди мусульманских ученых-правоведов существуют различные мнения относительно правомочности ведения исламской страховой деятельности в рамках модели Модифицированная *Мудараба*. Спорным вопросом в данном случае является концепция пропорционального деления между страхователями и страховщиком страхового излишка. Некоторые эксперты считают, что это противоречит принципам *шариата* и данный излишек должен полностью принадлежать страхователям.

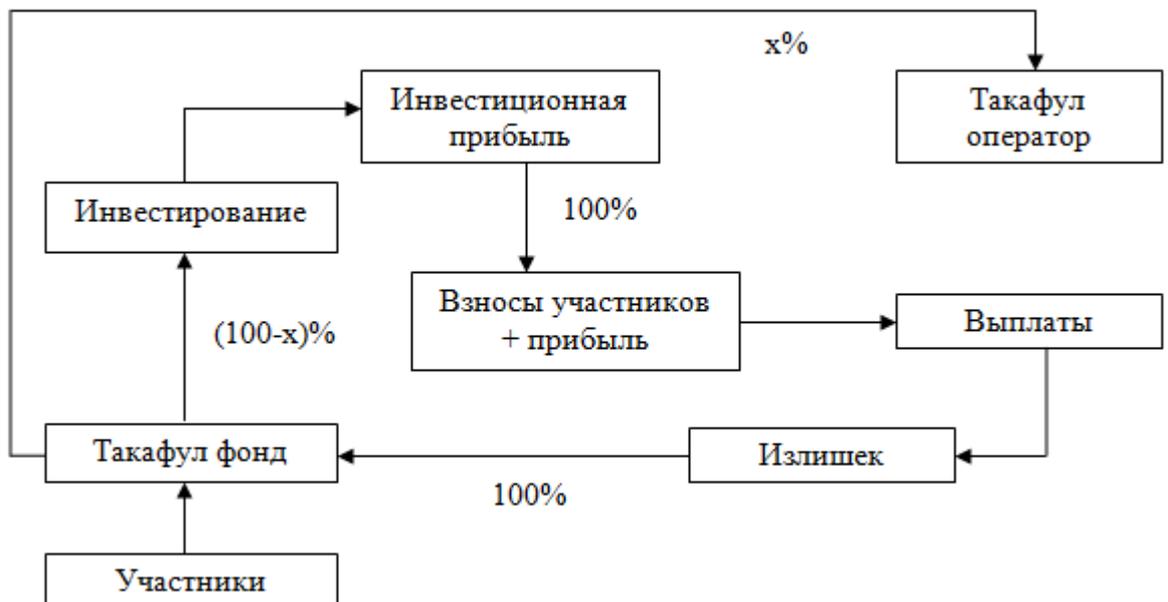


Рисунок 5 – Модель «Вакала»

В рамках модели *Вакала*, страховая организация действует в качестве агента (*вакиль*) для страхователей. В данной модели *такафул* оператор получает установленную сумму вознаграждения – заранее оговоренную долю

взносов (пожертвований) страхователей. При этом *такафул* оператор не участвует в страховой или инвестиционной прибыли.

В модели *Вакала* покрытие операционных расходов происходит за счет средств выплачиваемых оператору в качестве вознаграждения.

В настоящее время некоторыми финансовыми регуляторами и международными финансовыми организациями рекомендуется использовать гибридную модель *Вакала-Мудароба*. Гибридная модель является комбинацией моделей *Мудароба* и *Вакала*. *Такафул* оператор получает фиксированную долю взносов, уплаченных страхователями плюс долю от прибыли, полученную от инвестиционной деятельности.

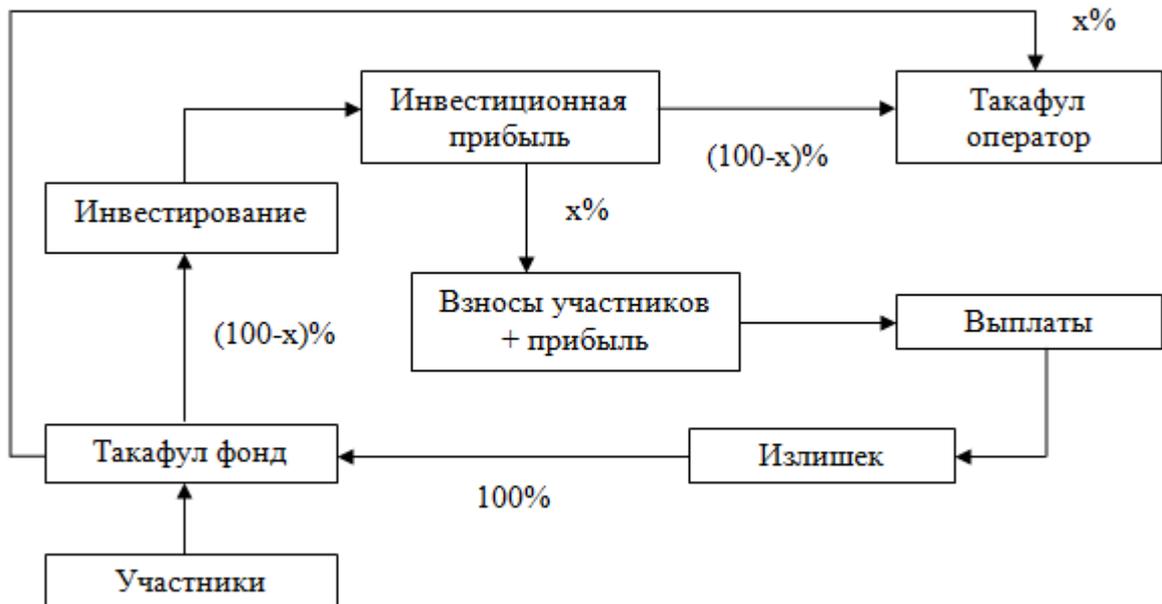


Рисунок 7 – Модель «Вакала-Мудароба»

Среди *такафул* операторов во всем мире гибридная модель *Вакала-Мудароба* завоевывает все большую популярность.

В рамках модели *Вакф такафул* оператор осуществляет первоначальный взнос (*Вакф*) в *вакф* фонд, активы которого (т.е. первоначального взноса) используются исключительно в инвестиционной деятельности и не расходуются. Страхователи осуществляют взносы (*табарру*) в *вакф* фонд, которые используются для урегулирования страховых выплат. Вся прибыль от инвестиционного управления *вакф* фондом делится между страховой компанией и страхователями в заранее утвержденном процентном соотношении. Кроме того в доходы исламской страховой компании входит установленная сумма агентского вознаграждения. Излишек *вакф* фонда остается в собственности фонда.

Особенностью данной модели является применение благотворительного механизма – *Вакф*. Акционеры оператора делают первоначальный взнос в виде специального пожертвования, при этом теряя право собственности на него. Но данное право собственности не переходит к участникам фонда. Согласно

нормам *шариата* исключительное право собственности в таком случае принадлежит *Аллаху*. При этом *вакиф*, т.е. акционеры имеют право при передаче указать различного рода условия использования и управления денежными средствами, переданными в качестве *вакф*.

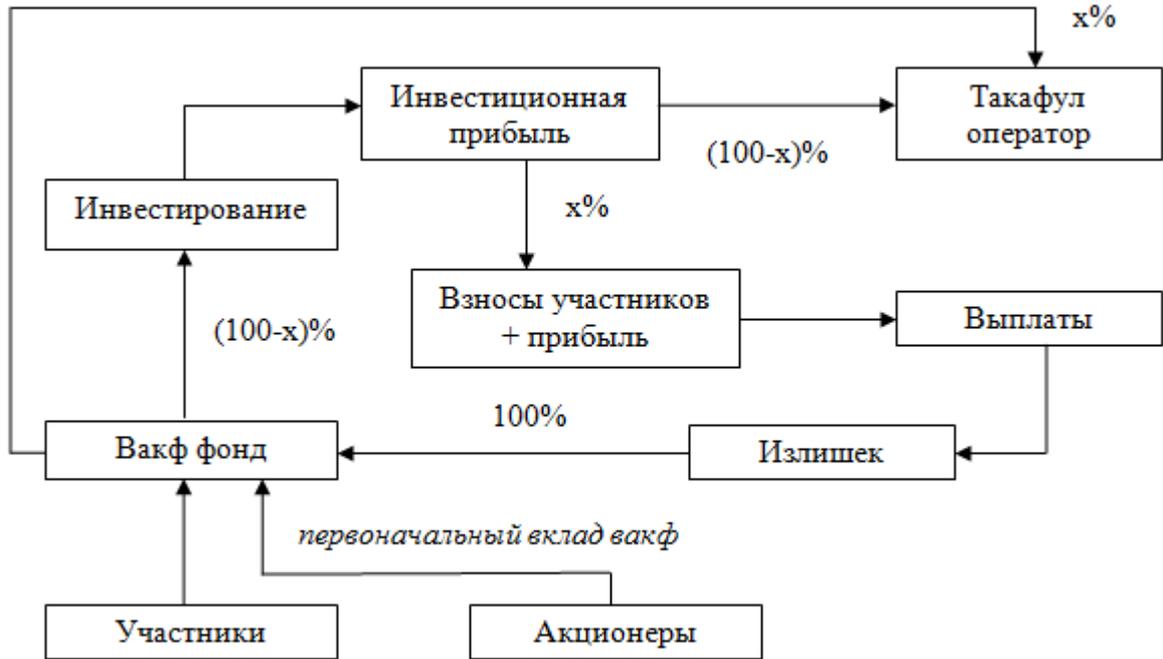


Рисунок 8 – Модель «Вакф»

В исламском страховании, как и в традиционном страховании, существуют две отрасли страхования: семейный *такафул* (*family takaful*) – аналогия страхования жизни, и общий *такафул* (*general takaful*) – общее страхование. *Такафул* операции могут осуществляться по всем направлениям традиционного страхования.

Общий *такафул* во многом похож на традиционное общее страхование. Контракты в общем *такафуле* являются краткосрочными и заключаются сроком на один год или менее. Цена продуктов устанавливается также как и в традиционном страховании. Продукты общего *такафула* представляют собой аналоги продуктов традиционного общего страхования.

Фонд участников в семейном *такафуле* разделен на две части:

1. Инвестиционный фонд участников (ИФУ) – предназначен для сберегательно-инвестиционных целей участников фонда;
2. Рисковый фонд участников (РФУ) – предназначен для выплат компенсаций участникам фонда по наступившим страховым случаям.

Следует отметить, что страховой излишек РФУ согласно *шариату* может быть направлен на три цели:

1. распределить среди участников;
2. оставить в фонде в качестве резерва будущих периодов;

3. направить на благотворительность.

В свою очередь ИФУ служит в качестве инструмента накопления и приумножения и может быть выплачен (за исключением доли оператора в инвестиционной прибыли) только участникам фонда.

Как общий *такафул*, так и семейный *такафул* могут реализовываться компаниями в рамках всех вышеуказанных моделей управления *такафул* фондом. В общем *такафуле* чаще всего компаниями отдается предпочтение модифицированному варианту модели *Мудароба*, а также модели *Вакала*, это объясняется краткосрочностью контрактов и как следствие низкой инвестиционной доходностью.

На первый взгляд, *такафул* основывается на концепции взаимного страхования. Однако при детальном изучении, *такафул* компании, ориентированные на прибыль имеют больше сходств с акционерными обществами. В отличие от обществ взаимного страхования, *такафул* компании имеют высокий уровень капитализации, как и акционерные общества, предоставляют беспроцентные займы, используют капитал для покрытия своих обязательств. Элементы взаимности присутствуют в *такафул* при сборе страховых взносов и инвестиционных доходов.

Такафул компании, не ориентированные на прибыль, почти идентичны с обществами взаимного страхования. Основное отличие в том, что *такафул* компании должны иметь внутреннего регулятора по *шариату*, не могут получать процентные вознаграждения по займам и инвестировать в отрасли, запрещенные *шариатом*.

Изначально система *такафул* развивалась как альтернативная система страхования для мусульман, но со временем система показала, что наличие в данной системе страхования принципов *шариата* никоим образом не препятствует тому, чтобы немусульманское население также прибегало к услугам *такафул* операторов. В настоящее время во всех странах, где функционирует исламское страхование, клиентами *такафул* организаций являются как мусульмане, так и не мусульмане. К примеру, в Малайзии, где рынок исламского страхования является наиболее развитым в мире, большая часть клиентов *такафул* организаций являются не мусульманами. Также продукты исламского страхования пользуются большой популярностью в Европе, в частности в Великобритании. На сегодняшний день страны Европы и Центральной Азии рассматриваются специалистами в области исламского финансирования как наиболее перспективные в плане развития системы исламского страхования.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ

При внедрении в Республике Казахстан *такафул* системы первоочередным вопросом является проблема отсутствия соответствующих законодательных норм, в то время как различия между системами исламского и традиционного страхования, безусловно, присутствуют в вопросах регулирования. К примеру:

- *Такафул* оператор обязан обеспечить, чтобы все аспекты его деятельности соответствовали нормам и принципам *шариата*. Для того чтобы это обеспечить компания будет опираться на специально созданный внутренний орган контроля – *Шариатский наблюдательный совет* (англ. *Sharia supervisory board*);
- Государственный надзорный орган должен будет обеспечить гарантии того, что все продукты, предлагаемые *такафул* оператором, соответствуют принципам исламского финансирования;
- Характер рисков в исламском страховании существенно отличается от рисков традиционного страхования, что имеет ключевое значение для требований достаточности капитала и раскрытия информации;
- Поскольку существуют ограничения в инвестиционной деятельности исламских финансовых организаций, то действующие нормы по использованию инвестиционных финансовых инструментов не подходят для *такафул* компаний.

Все это только примеры, но их вполне достаточно чтобы понять, что действующий режим регулирования, разработанный для традиционного страхования, не может быть применен для исламского страхования. Создание полноценной законодательной базы, безусловно, необходимо начинать с изучения мирового опыта и применения международных стандартов и практик.

2.1 Ключевые принципы управления в системе исламского страхования

Одним из ключевых факторов регулирования исламского страхования является наличие полноценной системы управления способной обеспечить нормальное функционирование компании, соблюдение и защиту прав и интересов всех заинтересованных сторон исламской страховой организации. В 2005 году объединенной рабочей группой состоящей из представителей двух международных организаций – International Association of Insurance Supervisors (IAIS) и Islamic Financial Services Board (IFSB) – были разработаны основополагающие принципы управления для исламских страховых

организаций. В данном параграфе попытаемся рассмотреть и проанализировать предложенные принципы.

Принцип 1.1: *Такафул оператор должен обеспечить исчерпывающую систему управления соответствующую выбранной бизнес модели, в которой будут обеспечены независимость и честность каждого органа управления, и будут четко определены механизмы контроля и управления конфликтов интересов.*

Такафул оператор, выступающий в качестве *мударриба* или *вакиля* (в зависимости от выбранной модели), управляет *такафул* фондом от имени его участников, и взамен получает фиксированное вознаграждение (в модели *Вакала*) или часть прибыли *такафул* фонда (в модели *Мудараба*). *Такафул* оператор не несет ответственности за убытки или дефицит *такафул* фонда, так как не является владельцем фонда, а лишь управляет им, за исключением случаев, когда убытки являются следствием халатного или преступного поведения оператора. В действительности, несмотря на то, что *такафул* оператор выступает в роли *вакиля* или *мударриба* могут возникнуть различные ситуации конфликта интересов, как например:

1. Будучи независимой частной организацией *такафул* оператор самостоятельно разрабатывает и управляет *такафул* продуктами, включая определение цены, состава, срока действия и других свойств каждого контракта;
2. Не существует четких механизмов, с помощью которых участники *такафул* фонда могли бы контролировать или влиять на поведение менеджмента *такафул* оператора. Менеджмент назначается акционерами *такафул* оператор, являющимися финансово заинтересованной стороной, что может послужить причиной возникновения конфликта интересов между акционерами *такафул* оператора и участниками *такафул* фонда.

Разграничение прав и обязанностей между *такафул* оператором и участниками *такафул* фонда требует четкого отделения средств фонда участников от средств фонда акционеров. Разделение прав собственности и управления потенциально может увеличить возможность возникновения агентских проблем, таких как:

1. Информационная асимметрия – принципал (участник *такафул* фонда) не получает достаточно необходимой информации для контроля действий агента (*такафул* оператора);
2. Рассогласование средств поощрения принципала и агента.

Кроме того, тот факт, что менеджмент *такафул* оператора назначается его акционерами, а не участниками *такафул* фонда, может привести к возникновению конфликта интересов между менеджментом и акционерами, так как менеджмент, имея обязательства перед двумя принципалами (акционерами и участниками) будет скорее находиться под давлением акционеров.

В тех случаях, когда *такафул* организация создана в форме кооператива (общества взаимного страхования), участники *такафул* фонда имеют

возможность влиять на деятельность *такафул* организации. Например, участники могут принимать участие в управлении через свое право голосовать на общем собрании при выборе членов совета директоров или менеджмента. Но, как показывает практика взаимного страхования в системе традиционного страхования участникам становится тяжело управлять действиями компании после того как она перерастает определенный размер. Такая ситуация может привести к тому что менеджмент станет управлять деятельностью компании абсолютно самостоятельно.

В случае слабой структуры управления и подотчетности, могут возникнуть дополнительные возможности для *такафул* оператора действовать против интересов участников. Это наблюдается в качестве возможной проблемы в структуре собственности, где представители акционеров в совете директоров и менеджменте имеют фидуциарную обязанность максимизировать прибыль акционеров. В то время как они должны реализовывать эту фидуциарную обязанность по отношению к участникам, нехватка представителей участников в совете директоров и менеджменте, а также неадекватное информационное обеспечение могут дать более чем достаточно средств для максимизации прибыли акционеров в ущерб интересам участников.

Принцип 1.2: *Такафул оператор должен принять соответствующий кодекс этики и поведения, который должен соблюдаться должностными лицами всех уровней.*

Соблюдение профессиональной этики и соответствующего бизнес поведения имеет важное значение для соблюдения фидуциарных обязанностей должностными лицами всех уровней *такафул* оператора. *Такафул* оператор должен быть уверен, что его должностные лица в полной мере понимают, и обязуются сохранять и поддерживать святость основных принципов *такафул* системы.

Некоторые *такафул* контракты, особенно продукты семейного *такафула*, устанавливают долгосрочные отношения между участниками и оператором. Следовательно, представители *такафул* оператора должны обеспечить соблюдение кодекса этики и поведения, как до подписания контракта, так и после.

Понятно, что *такафул* оператор предпочитает, чтобы его представители (в том числе и брокеры) заключали контракты как можно с большим количеством клиентов. Но оператор, прежде всего, должен убедиться, что его представители правильно объясняют участникам и потенциальным участникам основные принципы системы *такафул* и никогда не вводят участников в заблуждение, что *такафул* это то же самое, что и традиционное страхование.

Актуарий при необходимости должен действовать независимо от *такафул* оператора в соответствии с профессиональным кодексом этики и поведения установленным профессиональной организацией членом которой он является. Актуарий должен раскрывать любые материалы, в отношении которых возникают сомнения всем заинтересованным лицам (в том числе государственному надзорному органу) действуя честно и профессионально.

Если *такафул* оператор передает часть своих обязанностей третьей стороне (аутсорсинг), таких как хранение информации об участниках, их *такафул* продуктах, актуарные услуги, инвестиционное управление или функции связанные с соблюдением норм *шариата*, он все равно остается ответственным за фидуциарные и этические аспекты услуг третьей стороны. Это относится к выбору поставщика внешних услуг и мониторинга соответствия этих услуг фидуциарным и этическим обязанностям.

В инвестиционной деятельности *такафул* оператор должен строго следовать исламским этическим принципам. Для этого *такафул* оператор должен быть уверен, что инструкции по инвестиционному управлению для должностных лиц или внешних представителей содержат эти этические принципы.

Принцип 2.1: *Такафул оператор должен иметь соответствующую структуру управления, которая защищает права и интересы участников.*

Как уже отмечалось ранее разделение прав собственности и управления фондом участников может повлечь за собой возникновение агентской проблемы. Следовательно, задачей для системы управления является обеспечение того чтобы участники или их представители могли влиять на деятельность *такафул* оператора для защиты своих интересов, так же как интересов акционеров. Связи с широкими полномочиями *такафул* оператора в области управления *такафул* предприятиям, включая возможность максимизации прибыли акционеров, эффективные внутренние системы и элементы управления имеют решающее значение для безопасных и обоснованных операций *такафул* организации. Совет директоров должен создать сильную систему внутреннего контроля и риск менеджмента внутри организации, главным элементом которой будет создание системы для эффективной передачи соответствующей информации на все уровни менеджмента.

Принцип 2.2: *Такафул оператор должен разрабатывать и осуществлять процедуры по раскрытию информации, которые обеспечат участникам доступ к различным материалам и соответствующей информации.*

Эффективная практика корпоративного управления требует раскрытия информации для всех заинтересованных сторон в целях способствования надлежащего функционирования информационной среды. Наличие такой среды, где материалы и соответствующая информация легкодоступны, приводит к более эффективной системе подотчетности и тем самым помогает гарантировать честность *такафул* организации, а также помогает потенциальным клиентам в принятии решений об участии в *такафул* продуктах. Надлежащее раскрытие информации помогает потенциальным и существующим участникам, так же как и другим участникам рынка, оценить финансовое состояние *такафул* организации и риски которые ей присущи. Такое раскрытие должно включать информацию об условиях, относящихся к возможности получения фондом участников, столкнувшимся с дефицитом

платежеспособности, беспроцентного займа (*кард-уль-хасан*) от оператора. В связи со всем вышеперечисленным, качество раскрываемой информации для общественности сильно зависит от стандартов и практики применяемой в организации. Следует отметить, что, особенно в семейном *такафуле*, надлежащее и надежное раскрытие информации может быть важнейшим фактором в создании долгосрочных отношений основанных на доверии *такафул* участников к *такафул* оператору.

Инвестиционные продукты семейной *такафул* организации, удовлетворяющие нормам *шариата*, обычно не дают гарантий в отношении суммы выплачиваемой по *такафул* обязательствам. Сумма выплат зависит от инвестиционной производительности активов в соответствующем фонде, которые подвержены рыночным рискам. Таким образом, рисковый профиль сильно отличается от того, который присущ традиционному страхованию, где гарантии обычно даются. Это влияет на систему риск менеджмента и стратегию обеспечения платежеспособности, а также на требования по надлежащему раскрытию информации относящейся к *такафул* фонду.

В семейном *такафуле* требуется четкое разделение активов рискового фонда участников (РФУ) и инвестиционного фонда участников (ИФУ), аналогично разделению активов *такафул* фонда и фонда акционеров. Смешивание активов инвестиционного фонда участников и фонда акционеров увеличит озабоченность руководства в отношении потенциальных конфликтов интересов. Накопление инвестиционной прибыли в инвестиционном фонде участников требует прозрачных методов оценки прибыли и ее учета.

Несмотря на то, что все компании сталкиваются с проблемой асимметричной информации, *такафул* организации, как и другие финансовые институты, являются особенно непрозрачными, что весьма затрудняет для общественности возможность контролировать и оценивать их. Эта непрозрачность может сделать более легким и более вероятным для *такафул* оператора использовать свою позицию управляющего *такафул* организацией для преследования своих собственных интересов. В страховании обычным является то, что большая часть страховых продуктов, не являющихся обязательными, «скорее продаются, нежели покупаются». В условиях, когда инициатива лежит на продавце, потенциальный *такафул* участник имеет меньше шансов, чем обычно при оценке финансовой эффективности *такафул* оператора. Таким образом, надлежащее раскрытие информации в момент подписания контракта должно быть осуществлено *такафул* оператором для потенциального участника.

Помимо сведений о принципах *такафул* системы и финансовом состоянии компании необходимо предоставить информацию о специфике конкретных продуктов. При необходимости это должно включать информацию об инвестиционной политике и практике. Особенно в случаях *unit-linked* *такафул* продуктов своевременное и достоверное раскрытие информации поможет участнику сделать осознанное решение по выбору инвестиционного портфеля, в который он бы хотел вложить свои средства.

Иногда трудно найти баланс между предоставлением достаточного количества информации, чтобы помочь клиенту понять *такафул* продукт, в котором он хочет участвовать или уже участвует, и переизбытком информации. Это особенно присуще некоторым продуктам, которые трудно понять и кратко объяснить. Таким образом, раскрытие информации может помочь достичь лишь некоторых целей корпоративного управления, но не всех. Эффективность будет ограничена уровнем «аппетита» участников к информации и их способностью понимать и использовать данную информацию. Одним из ключевых вопросов, который необходимо решить это как найти баланс между тем, какое количество информации помогает, а какое мешает клиенту понять продукт.

Информация о *такафул* продуктах и контрактах, как правило, подготовлена с использованием юридических и прикрывающих терминов, с целью защитить *такафул* оператора, а не обеспечить участника информацией о его правах и обязанностях. Обычному участнику будет нужна помощь для того чтобы понять все положения контракта который он готов подписать или уже подписал. *Такафул* организации должны обращать особое внимание на обеспечение наибольшей ясности продуктов предлагая литературу описывающую контракты написанную с использованием простого языка и согласованной *такафул* терминологией для того чтобы документы были легки для понимания.

После подписания контракта участники обычно не имеют возможности голосовать на общих собраниях или подавать резолюции о назначении директоров или аудиторов, или вмешиваться в управление *такафул* фондом, но это не означает, что они не должны иметь доступа к соответствующей информации в целях мониторинга эффективности действий *такафул* фонда.

Конечно, дополнительное раскрытие информации может повлечь за собой более высокие расходы, которые могут быть возложены на участников прямо или косвенно. Это может также сказаться и на конкурентоспособности предприятия и, следовательно, должно быть надлежащим образом взвешенно против потенциальных выгод. Как правило, раскрытие информации должно основываться на обязательствах, оговоренных в контракте между участником и оператором и должно включать:

1. Раскрытие информации как до, так и после подписания контракта;
2. Периодическое раскрытие информации в виде ежеквартальных, полугодовых и годовых отчетов.

Принцип 3.1: *Такафул оператор должен обеспечить наличие надлежащих механизмов для поддержания платежеспособности компании.*

Решающую роль в обеспечении платежеспособности и устойчивости предприятия играют метод прогнозирования возможных обязательств и сохранение в резерве страхового излишка. Хотя именно участники несут риск неплатежеспособности рискового фонда участников, когда сумма вклада не может покрыть весь объем *такафул* обязательств, в мировой практике принято, как часть пруденциальных нормативов, что *такафул* оператор должен

установить надлежащие механизмы для амортизации любого временного дефицита средств понесенного рисковым фондом участников.

Делегирование прав управления *такафул* фондом может спровоцировать оператора, намеренно или иначе, адаптировать андеррайтинговую и инвестиционную политику для максимизации сбора премий и расходов без оказания должного внимания риску участников и рисковому фонду участников, или к созданию излишне крупных страховых излишков в целях максимизации вознаграждения оператора в модифицированных вариантах моделей *Мударараба* и *Вакала*. В случае если фонд испытывает финансовые трудности, оператор мог бы, не проводя должной проверки, создать новый фонд и продолжить ведение бизнеса таким образом, чтобы усугубить проблемы первоначального фонда. Другими словами, поскольку неплатежеспособность предприятия больше не означает неплатежеспособность оператора, последний может уйти от проблем неплатежеспособности фонда. С точки зрения пруденциальных нормативов такая ситуация неприемлема, так как означает что интересы участников изначально находятся под угрозой, что подрывает целостность *такафул* рынка в частности и финансовой системы в целом. Ни один надзорный орган не должен позволять этого.

Помимо обеспечения адекватности резервов в рисковом фонде участников, регулятор может потребовать, чтобы *такафул* оператор обладал достаточной финансовой мощностью для предоставления беспроцентного займа (*кард-уль-хасан*) для покрытия дефицита фонда. Погашение займа будет происходить за счет будущих излишков фонда. В некоторых юрисдикциях это требование является частью формального лицензирования и регулирующих процедур. Поскольку *такафул* участники не представлены в любых переговорах и соглашениях по условиям предоставления *кард-уль-хасан* и его погашению, *такафул* оператор будет единолично создавать условия займа, если только не будет вмешательства специального государственного комитета и надзорного органа при составлении такого соглашения.

В рамках системы риск менеджмента, *такафул* организация может подписаться на *ре-такафул*, отвечающего нуждам первичного страховщика для защиты от непредвиденных и чрезвычайных убытков. *Ре-такафул* может служить для распределения обязательств по специфичным рискам, разделения обязательств при превышении убытков над сборами, и помощи первичному страховщику разделить риск присущи определенным сегментам бизнеса.

Принцип 3.2: *Такафул оператор должен разработать и реализовать сильную инвестиционную стратегию и благоразумно управлять активами и обязательствами такафул организации.*

При установлении уровня добровольного вклада для конкретного продукта, *такафул* оператор будет учитывать прибыль от инвестирования средств *такафул* фонда. Так как *такафул* оператор это организация принадлежащая акционерам, его прямой обязанностью является создание прибыли для акционеров. Уместным будет отметить, что оператор может смешивать средства фонда акционеров со средствами фонда участников, в этом

случае инвестиционные цели и ожидания будут одинаковыми для обоих. Однако это может привести к конфликту интересов. Например, участники хотят воспользоваться инвестиционной стратегией с низким уровнем риска и стабильными дивидендами как средством сохранения и накопления, тогда как акционеры оператора могут предпочесть более агрессивную политику с более высокими дивидендами. Так как инвестиционная политика и стратегия *такафул* фонда имеют решающее значение в создании условий для покрытия обязательств, то инвестиционные стратегии обоих фондов должны реализовываться отдельно.

Как владельцы *такафул* фонда, участники несут инвестиционный риск и другие, связанные с этим риски. Инвестиционная деятельность, как ожидается, будет приносить доход, который добавляется сумме доступных средств для произведения страховых выплат и сохраняется в качестве резервов в фонде. Поскольку участники не вовлечены в управление *такафул* фондом, они не могут действовать непосредственно как владельцы фонда. Без тщательной системы надзора за инвестиционной деятельностью оператора в отношении *такафул* фонда не могут происходить никакие изменения в отношении смягчения проблем потенциальных конфликтов интересов.

Еще один аспект, относящийся к инвестиционной деятельности это процесс выбора активов подходящих принципам *шариата*. Учитывая волатильность рынка и доминирование на рынке традиционных финансовых инструментов включающих *риба*, оператор не всегда может избежать возможности получения дохода от несоответствующей деятельности или сомнительных источников. Примером может служить инвестирование средств в акции определенных корпораций, деятельность которых ранее рассматривалась как допустимая, но которые со временем перестали быть таковыми, так как корпорация занялась деятельностью несоответствующей принципам *шариата*.

Как можно было убедиться, вышеизложенные основные принципы управления отвечают ключевым требованиям, предъявляемым к наилучшим международным стандартам и практикам. Автор считает крайне важным и рекомендует соблюдение данных принципов исламскими страховыми организациями.

2.2 Основные принципы обеспечения платежеспособности исламских страховых организаций

Естественным и логическим продолжением предложенных ключевых принципов управления разработанных международными организациями IFSB и IAIS является предложение основополагающих принципов обеспечения платежеспособности исламских страховых организаций. Данные стандарты не несут описание каких-либо количественных методов расчета уровня платежеспособности, но предлагают важные ключевые принципы структуры требований к платежеспособности для исламских страховых организаций.

Принцип 1: Требования к платежеспособности для *такафул* организаций должны основываться на подходе ведения общего бухгалтерского баланса с целью обеспечения того, что все риски признаются и оцениваются надлежащим образом, а также для того чтобы определить взаимозависимость между активами, обязательствами, требованиями регулятора к платежеспособности для РФУ и фонда акционеров *такафул* оператора. Тем не менее, подход на основе ведения общего бухгалтерского баланса должен учитывать четкое разделение РФУ и фонда акционеров *такафул* оператора.

Учитывая, что одной из основных особенностей *такафул* организации является разделение фондов участников и акционеров, следует установить отдельные требования к платежеспособности для каждого фонда. Первый уровень требований к платежеспособности заключается в обеспечении адекватной платежеспособности РФУ, для того чтобы гарантировать что фонд сможет удовлетворить все претензии поступающие от участников. Второй уровень требований необходим для того чтобы обеспечить достаточность средств оператора для удовлетворения собственных финансовых и юридических обязательств, включая возможность предоставления РФУ в случае необходимости беспроцентного займа (*кард-уль-хасан*).

В случае, когда существует возможность получения беспроцентного займа для выполнения требований к платежеспособности, следует устанавливать такой объем средств, который сможет обеспечить некоторый дополнительный запас сверх минимальных требований к платежеспособности. Это позволит РФУ выполнять требования на длительной основе, несмотря на колебания стоимости активов и обязательств. Активы, служащие в качестве возможности получения беспроцентного займа должны быть отложены исключительно для этого. Для этого они должны быть специально выделены и содержаться на специальном счете отдельно от других активов фонда акционеров.

Чтобы определить базовую структуру требований по платежеспособности для РФУ и фонда акционеров соответственно, необходимо определить объем обязательств всей организации в целом. Рассмотрим основные обязательства (финансовые и юридические) *такафул* организации в контексте требований к платежеспособности:

А. Рисковый фонд участников (РФУ)

1. Цель требований к платежеспособности на уровне РФУ заключается в том, чтобы обеспечить высокую степень уверенности того, что РФУ сможет выдержать все прогнозируемые неблагоприятные условия в отношении активов и обязательств. Таким образом, РФУ должен поддерживать активы на уровне равном техническим резервам РФУ плюс дополнительный резерв платежеспособности. Дополнительный резерв платежеспособности это дополнительный объем активов, который РФУ должен иметь для покрытия 1) возможной недооценки технических резервов и 2)

риска погрешности измерений стоимости активов, а именно их реализуемая стоимость может оказаться ниже балансовой.

2. Дополнительный резерв платежеспособности должен быть рассчитан для всех рисков, которые могут оказать негативное воздействие на финансовое состояние РФУ. Резерв рассчитывается для покрытия рисков сверх ожидаемых значений активов и обязательств. Структура должна определять основные категории рисков, такие как кредитный, рыночный, страховой, операционный и риски ликвидности. Что касается активов, то их балансовая стоимость должна учитываться по справедливой стоимости согласно международным стандартам финансовой отчетности, но дополнительный резерв платежеспособности должен включать сумму для покрытия риска реализации активов по стоимости ниже балансовой.

В. Фонд акционеров

1. Оператор должен иметь достаточный объем средств в капитале, чтобы выдержать неожиданное увеличение административных расходов или сокращения доходов, которое может повлечь увеличение операционных расходов *такафул* оператора, что повлечет за собой финансовые трудности.
2. Кроме того, капитал оператора должен быть достаточным для предоставления в случае необходимости беспроцентного займа РФУ для покрытия дефицита средств фонда.
3. Оценка объема требуемого капитала оператора должна основываться на потенциальной волатильности расходов и что еще более важно, на уровне волатильности доходов.

Ожидается, что оператор будет обязан, через требования по лицензированию, предоставить РФУ беспроцентный заем в случае необходимости из средств фонда акционеров, который будет погашен за счет будущих излишков РФУ. Право на получение выплат по уже предоставленному беспроцентному займу не должны учитываться в качестве активов при выполнении требований к платежеспособности.

Принцип 2: *Требования к платежеспособности должны быть установлены на таком уровне, чтобы соответствующие средства в такафул фонде и фонде акционеров были достаточно адекватными для того чтобы покрыть все финансовые обязательства, учитывая что часть средств фонда акционеров может быть предназначена для предоставления беспроцентного займа (кард-уль-хасан).*

При оценке требований к платежеспособности *такафул* организации важно гарантировать, что имеется достаточное количество средств в РФУ и фонде акционеров для покрытия финансовых обязательств каждого фонда соответственно. В связи с этим, крайне важно чтобы было обеспечено четкое разделение средств обоих фондов.

В дополнение к гарантии того что требования к платежеспособности фондов находятся под контролем, оператор должен управлять этими фондами в правильной и осторожной манере. В частности оператор должен стараться привести резервы РФУ к такому уровню, при котором фонд становится самоподдерживающимся за счет собственных средств и не возникает необходимости прибегать к использованию беспроцентного займа.

В тех случаях, когда оператор предполагает использование беспроцентного займа, средства, предназначенные для этого, должны быть специально забронированы в фонде акционеров для обеспечения требований платежеспособности РФУ. Эти средства должны быть отделены от средств капитала оператора предназначенных для обеспечения его собственной платежеспособности. Таким образом, средства, предназначенные для обеспечения платежеспособности РФУ, будут состоять из 1) собственных резервов фонда и 2) забронированных средств *кард-уль-хасан* в фонде акционеров. Любые средства выделенные из фонда акционеров в качестве *кард-уль-хасан* являются частью активов РФУ. Соответственно, выделенные средства будут учитываться как часть капитала фонда акционеров и как заем подлежащий погашению в РФУ. Как уже отмечалось ранее, ожидается, что со временем собственных средств фонда будет достаточно для обеспечения своей платежеспособности, тем самым делая механизм получения беспроцентного займа лишним.

Для обеспечения адекватного объема средств *кард-уль-хасан*, оператор должен проводить актуарную оценку платежеспособности соответствующего РФУ, для того чтобы определить объем средств требуемых для предоставления в качестве *кард-уль-хасан*. Более того активы предназначенные для предоставления беспроцентного займа должны содержаться в соответствующем виде (учитывая ликвидность предназначенных активов) для обеспечения возможности предоставления займа.

Принцип 3: *Требования к платежеспособности должны установить такой уровень контроля для такафул фонда и фонда акционеров соответственно, чтобы, надзорный орган мог вмешаться, когда действительный уровень платежеспособности будет ниже требуемого.*

Требования к платежеспособности для *такафул* организаций должны подчеркивать важность установления двухуровневой системы контроля, как для фонда акционеров, так и для РФУ. Учреждая двухуровневую систему контроля, ряд немедленных действий мог бы быть взят *такафул* оператором и надзорным органом чтобы предотвратить возможность потерь для участников возникающих при неплатежеспособности. Эти уровни контроля должны быть установлены таким образом, чтобы вмешательство могло быть предпринято на ранней стадии возникновения трудностей *такафул* организации. В этом контексте любое неблагоприятное условие может быть направлено в реальные временные рамки, и уместность должна быть исследована в отношении природы вмешательства.

Требования к платежеспособности должны базироваться на основе следующих четырех принципов: минимальный требуемый капитал (МТК) и предписанный требуемый капитал (ПТК) для РФУ, и минимальный целевой капитал (МЦК) и предписанный целевой капитал (ПЦК) для фонда акционеров. Любые средства, предназначенные для беспроцентного займа, являются частью фонда акционеров, но для нужд платежеспособности будут использоваться как часть РФУ.

ПТК/ПЦК это наивысший уровень платежеспособности, который позволяет фондам абсорбировать существенные неожиданные потери, МТК/МЦК это такой уровень платежеспособности нарушение, которого приведет к жесткому вмешательству регулятора. Любое нарушение ПТК/ПЦК/МТК/МЦК со стороны фонда акционеров или РФУ должно привлечь непосредственное внимание оператора и надзорного органа. В случае, когда оператор не может восстановить требуемый уровень контроля платежеспособности РФУ или фонда акционеров или организации в целом, оператор должен представить план, удовлетворяющий надзорный орган по восстановлению соответствующего уровня платежеспособности в кратчайший период. В случае, когда план не предоставлен или не осуществлен в установленный надзорным органом период, на организацию должен быть наложен запрет на дальнейшее ведение деятельности.

Возможные действия по вмешательству, которые могут быть предприняты надзорным органом:

1. Меры по восстановлению уровня платежеспособности, такие как использование беспроцентного займа, ограничение на выкуп собственных акций или других инструментов и/или выплату дивидендов;
2. Меры, направленные на защиту *такафул* участников ожидающих восстановление уровня платежеспособности, такие как запрет на заключение новых договоров, запрет на новые инвестиционные вложения, запрет на принятие решений по *ре-такафулу* и т.д.;
3. Меры которые предназначены для того чтобы предоставить надзорному органу доступ и/или контроль ситуации, как формально так и не формально, такие как усиление надзорной деятельности, предоставления дополнительной отчетности, привлечение внешних аудиторов или актуариев для независимой оценки;
4. Меры по усилению или замене менеджмента оператора и/или структуры риск менеджмента и всех процессов управления в *такафул* организации.

Относительно предоставления беспроцентного займа для РФУ, регуляторная структура должна определить, или позволить надзорному органу установить по собственному усмотрению, уровень контроля подходящий для РФУ. Надзорный орган может потребовать от оператора предоставить беспроцентный заем для РФУ немедленно, как только будет нарушен уровень

платежеспособности, чтобы ускорить восстановление требуемого уровня платежеспособности.

Принцип 4: Требования к платежеспособности должны устанавливать критерии оценки качества и пригодности ресурсов платежеспособности в *такафул фонде* и фонде акционеров для абсорбции потерь на различных финансовых стадиях соответствующих фондов.

Требования к платежеспособности для *такафул* организаций должны принимать в расчет качество ресурсов платежеспособности для абсорбции потерь на различных финансовых стадиях *такафул* организации, а именно при угрозе ликвидации и/или банкротства. Это необходимо по причине того, что масштабы абсорбции потерь зависят от типа капитала, например уставный капитал или другие средства, такие как средства, предназначенные для предоставления *кард-уль-хасан*. Целостный подход необходимо принять для того чтобы оценить масштаб абсорбции потерь в целом. В связи с этим необходимо установить критерии, которые будут применяться для оценки элементов капитала. Учитывая, что существует четкое разделение между фондом акционеров и РФУ в *такафул* организации, качество ресурсов платежеспособности следует оценивать отдельно для выполнения соответствующих требований платежеспособности. Для фонда акционеров оценка качества ресурсов платежеспособности является сравнительно простой операцией, так как ресурсы платежеспособности должны быть полностью пригодны для удовлетворения любых финансовых стрессовых эффектов на фонд акционеров. Однако при оценке способности ресурсов платежеспособности абсорбировать убытки в РФУ обычно рассматриваются следующие характеристики:

1. Доступность – до какой степени элементы капитала полностью оплачены и могут использоваться для абсорбции убытков.
2. Постоянство – до какой степени доступный капитал не может быть изъят.
3. Отсутствие обременений и обязательных расходов на обслуживание – до какой степени капитал свободен от обязательных платежей и обременений.

Надзорный орган может применить возможные лимиты для ресурсов платежеспособности для покрытия различных уровней требований к платежеспособности фонда акционеров и РФУ. При определении объема ресурсов платежеспособности *такафул* организации надзорный орган может выбрать различные подходы:

1. Подход, который классифицирует ресурсы платежеспособности по различным уровням качества и применяет определенные лимиты/ограничения применительно к этим уровням.
2. Подход, который классифицирует элементы капитала на основе определенных качественных характеристик.

3. Подход, который не пытается классифицировать элементы капитала, но применяет индивидуальные ограничения при необходимости.

Для приспособления качества элементов капитала широко применяются различные комбинации вышеуказанных подходов. Вполне вероятно, в отношении *такафул* системы, что подход с высокой степенью детализации – в рамках подхода по уровням или подход на основе классификации элементов капитала – будет наиболее подходящим.

Принцип 5: *Требования к платежеспособности для такафул операторов должны включать расчет и оценку рисков отдельно. Структура риск менеджмента должна быть всеобъемлющей и охватывать все риски, которым подвержены РФУ и фонд акционеров.*

Такафул организации находятся в аналогичной позиции, что и традиционные страховые компании в том, что касается управления риском. Они сталкиваются с аналогичными рисками при управлении средствами страхового фонда. В связи с этим, режим платежеспособности для *такафул* организации должен обращать особое внимание на структуру риск менеджмента организации и обеспечить ее соответствие учитывая сложность, размер и смешанность операций *такафул* оператора. В то же время структура риск менеджмента должна быть подкреплена соответствующей системой мониторинга и внутреннего контроля.

При управлении рисками оператор сталкивается с проблемами, связанными с адекватным определением, идентификацией, измерением, отбором, оценкой и смягчением рисков различных бизнес направлений и классов активов в РФУ, а также рисков, которым подвержены средства фонда акционеров. Процесс управления соответствующими рисками является непрерывным и должен проводиться путем осуществления стратегии компании. Данная стратегия должна дать соответствующее понимание, не только природы и значимости рисков, которым подвержено предприятие, но и также принципов *шариата*, к которым оператор и *такафул* участники привязаны контрактом. Таким образом, оператор должен принять надежную структуру риск менеджмента для РФУ и фонда акционеров.

В связи с этим можно рассматривать, что оператор вынужден управлять двумя отдельными наборами рисков. Первый набор относится к фидуциарной ответственности оператора управлять РФУ и защищать интересы *такафул* участников. Второй набор рисков относится к самому оператору в процессе того как он сталкивается со своими финансовыми обязательствами. Важным является тот факт, что оператор должен иметь адекватный капитал для покрытия рисков связанных с его бизнес операциями в дополнение к капиталу необходимому для покрытия возможного дефицита в РФУ в виде возможности предоставления беспроцентного займа. Эти два набора рисков являются ключевыми и должны быть приняты во внимание в целях определения уровня контроля платежеспособности для *такафул* организаций в целом.

Политики соответствия активов и обязательств для РФУ и фонда акционеров могут значительно отличаться. Стратегии по управлению активами фондов будут основаны на их профиле финансовых обязательств соответственно, и на необходимости обеспечения того чтобы организация использовала соответствующие активы для обеспечения покрытия обязательств соответствующего фонда. Кроме того часть средств фонда акционеров будет предназначена для предоставления беспроцентного займа, и активы предназначенные для этого должны учитываться для целей выполнения требований капитала РФУ. Средства предназначенные в качестве беспроцентного займа должны содержаться в виде высоко ликвидных активов для того чтобы их можно было быстро перевести в денежные средства для РФУ.

Как указано выше основные цели требований к платежеспособности заключаются в том чтобы обеспечить гарантии того что:

1. РФУ сможет удовлетворить все претензии участников на основании расчета вероятностей наступления неблагоприятных событий по всем рискам.
2. Оператор, столкнувшись со своими финансовыми и юридическими обязательствами, включая предоставление беспроцентного займа РФУ, сможет удовлетворить их.

Подход заключается в том, чтобы:

1. Определить экономическую стоимость активов и обязательств.
2. Рассчитать дополнительный требуемый капитал, необходимый для смягчения потенциальных последствий по каждому компоненту выявленных рисков

Оценка количества (доли) дополнительного капитала требуется для каждого рискованного компонента, и оценка требования общего капитала должна проводиться путем моделирования (либо используя стандартную модель, предписанную надзорным органом, либо используя внутреннюю модель, одобренную надзорным органом). В любом случае модель должна проверять способность фонда столкнуться со своими обязательствами при определенном уровне вероятности за определенный период.

Принцип 6: *Адекватность регуляторных требований к платежеспособности для такафул организаций зависит от поддержания надежной структуры риск менеджмента. Неотъемлемой частью процесса регуляторного надзора является оценка адекватности структуры риск менеджмента предприятия, при помощи которой оператор должен проводить мониторинг, оценку и контроль системы управления активами и обязательствами.*

Такафул организация и ее участники могут быть подвержены риску финансовых потерь не только путем страховых или инвестиционных потерь, но и из-за нехватки ликвидности, в частности в случае возникновения непредвиденно большого количества претензий или выхода из схем семейного такафула. Более того такафул операции также находятся под риском

судебных тяжб, мошенничества, воровства, потери бизнеса и упущения капитала от провалившейся стратегии. Потери от *такафул* деятельности являются типичным результатом неадекватного внутреннего контроля, слабой системы риск менеджмента, некомпетентности или дефицита внимания со стороны совета директоров и менеджмента компании. Поддержание хорошей репутации и позитивного имиджа также крайне важно для успешного ведения бизнеса.

В то время как регуляторные требования капитала предоставляют запас для абсорбции потерь, этого не достаточно для смягчения рисков. Соответственно оператор должен иметь всеобъемлющую систему риск менеджмента с ее операционными процессами, включая надлежащий надзор со стороны СД и менеджмента, необходимыми для идентификации, оценки, мониторинга и контроля различных категорий риска, и по необходимости оператор должен иметь достаточный капитал для поглощения риска. Структура риск менеджмента должна позволять соблюдать принципы *шариата* и удовлетворять требованиям регулятора. В связи с этим, оператор должен выполнять собственную оценку рисков и платежеспособности и проводить процессы управления риском и капиталом в целях мониторинга своего финансового состояния и удовлетворения требованиям регулятора. Это необходимо для смягчения последствий неблагоприятных событий путем принятия ранних корректирующих мер, так чтобы уровень платежеспособности мог быть восстановлен. Оценка рисков и платежеспособности оператором поможет ему и надзорному органу при оценке необходимости в дополнительном капитале или предоставлении беспроцентного займа РФУ. Это должно применяться отдельно как к РФУ так и к фонду акционеров.

Инвестиционный фонд участников *такафул* организации является самым обыкновенным инвестиционным фондом, в котором инвестиционные риски полностью лежат на участниках. Соответственно он не подвержен рискам, которым подвержен РФУ. Соответственно ИФУ не должен нести те же требования к капиталу, что и РФУ, и нет никакой необходимости в создании специального резерва *кард-уль-хасан* со стороны оператора. Но структура риск менеджмента оператора, тем не менее, должна распространяться и на операции ИФУ. В частности активы должны подходить инвестиционным целям участников фонда и должны быть достаточно ликвидными, чтобы участник мог в любой момент забрать свои накопления. В случае если активы не являются достаточно ликвидными возможно использование средств специального резерва *кард-уль-хасан* для оплаты обязательств ИФУ.

Так как оператор действует исходя из своих фидуциарных обязанностей перед участниками при управлении РФУ, а также обеспечивая адекватный уровень платежеспособности, как фонда акционеров, так и РФУ, СД и менеджмент должны обеспечить гарантию эффективности и рентабельности операций, надежностью финансовой и не финансовой информации, адекватность контроля за риском, выполнение требований регулятора и законодательства, соблюдение внутренней политики и процедур. Кроме того,

требования по платежеспособности должны уделять особое внимание тому, чтобы оператор имел надлежащий контроль того, что все лица несущие операционные и надзорные функции в компании действовали со всей ответственностью в интересах участников.

Принцип 7: *Информация, относящаяся к требованиям к платежеспособности такафул организации являющаяся существенной для участников, должна быть публично раскрыта для повышения рыночной дисциплины и ответственности оператора.*

Наличие такой среды, где существенная информация, относящая к платежеспособности *такафул* компании, является легкодоступной, работает как сильный стимул для оператора вести бизнес эффективно, включая стимул для поддержания адекватного положения платежеспособности, что может выступать в качестве «подушки безопасности» против возможных потерь связанных с воздействием рисков. Это приведет к более эффективной отчетности и тем самым поможет гарантировать целостность *такафул* компании, а также поможет направлять потенциальных участников в их решении принимать или не принимать участие в *такафул* схемах. Адекватное раскрытие информации помогает потенциальным и действующим участникам, а также другим участникам рынка оценить финансовое состояние *такафул* организации и рисков которым она подвержена.

Таким образом, раскрытие информации согласно требованиям к платежеспособности должно быть обязательным требованием для обеспечения доступа общественности к качественной и количественной информации о платежеспособности компании, за исключением информации представляющей коммерческую тайну и информации касательно конфиденциальных данных об участниках. Хотя данная информация должна быть полностью раскрыта перед надзорным органом. Для публичного раскрытия информации, оператор должен описать структуру риск менеджмента для идентификации, оценки, мониторинга и контроля соответствующих рисков для поддержания уровня платежеспособности в ежегодном отчете.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что как надзорному органу, так и *такафул* операторам следует заложить данные принципы обеспечения платежеспособности в основу структуры риск менеджмента и формирования капитала исламских страховых организаций.

2.3 Практика регулирования системы исламского страхования на примере Малайзии

Рассмотрим практику регулирования системы исламского страхования на примере Малайзии. На сегодняшний день малазийский рынок исламского страхования является одним из наиболее развитых в мире. Кроме того в Малайзии наряду с исламским страхованием развито и традиционное страхование, что делает опыт этой страны наиболее применимым для Казахстана.

Уполномоченным органом за деятельностью страховых и *такафул* организаций является центральный банк Малайзии – Bank Negara Malaysia (BNM). *Консультационный совет по шариаху* при BNM отвечает за разъяснение вопросов *такафул* бизнеса, а также иных вопросов, входящих в компетенцию центрального банка. В состав совета входят ученые по *шариаху*, юристы и эксперты практики, которые принимают решения по *шариаху* (*фетвы*) и решения в отношении поднадзорных субъектов, такие как соответствие страховых продуктов *шариаху*.

В целях стимулирования развития системы исламского страхования для *такафул* компаний установлены более низкие барьеры для создания в отличие от «обычных» страховщиков. Например, минимальный уставный капитал для *такафул* компаний составляет одну десятую часть уставного капитала традиционных страховщиков и в настоящее время равняется 100 млн. малазийских рингиттов, что приблизительно составляет 31 млн. 250 тыс. долларов США (1 USD = 3.2 MYR). Более того, правительство Малайзии устанавливает благоприятные налоговые льготы для вновь созданных *такафул* компаний.

BNM не требует от *такафул* компании придерживаться специфической модели исламского страхования, если *такафул* компания формирует собственный *Консультационный совет по шариаху*.

Деятельность *такафул* организаций на территории страны регулируется отдельным законодательным актом – *Takaful Act 1984*. Согласно данному закону *такафул* классифицирован на две отдельные отрасли (класса):

1. Семейный *такафул* – family solidarity business;
2. Общий *такафул* – general business.

Ведение *такафул* бизнеса возможно либо через специального агента, либо в качестве данного агента, соответственно в качестве *вакиль*-агента и/или *мудариб*-агента.

К основным требованиям по ведению деятельности в качестве *такафул* оператора относятся:

1. *Такафул* организация может быть создана в виде одной из двух организационно-правовых форм:
 - а) Компании (*company*)– согласно закону *Companies Act 1965* (аналогом могут служить акционерные общества или товарищества); или
 - б) Общества (*society*) – согласно закону *Co-operative Societies Act* (соответствует форме потребительского кооператива в виде общества взаимного страхования).
2. Компания или общество в обязательном порядке должны быть зарегистрированы согласно данному закону по одной из или обоим отраслям (классам) *такафул* бизнеса (семейный и общий *такафул*);
3. Активы *такафул* оператора должны всегда превышать его обязательства в объеме не меньше установленного регулятором (5 млн. малазийских рингиттов для каждого класса);

4. *Такафул* оператор обязан сформировать специальный *такафул* депозит (300 тыс. малазийских рингитов для каждого класса);
5. Оператор должен быть членом профессиональной *такафул* ассоциации – Malaysian Takaful Association (MTA).

Согласно малазийскому законодательству использовать слово «Такафул» или его производное на любом языке или иное аналогичное по смыслу слово могут только зарегистрированный *такафул* оператор, профессиональная *такафул* ассоциация или лица, имеющие специальное письменное разрешение *Director General* в лице первого руководителя BNM.

Регистрация. Ответственным за регистрацию *такафул* операторов является *Director General*. Компания или общество может быть зарегистрировано в качестве *такафул* оператора как по одной, так и по обеим отраслям *такафул* бизнеса. Регистрация проводится на основании письменного заявления. В регистрации может быть отказано по одной из нижеперечисленных причин:

1. Наименование кандидата совпадает или созвучно с наименованием другого юридического лица;
2. Цели и/или операции кандидата не удовлетворяют принципам и нормам *шариата*;
3. Уставом профессиональной *такафул* ассоциации членом, которой является кандидат, не предусмотрено обязательное создание всеми членами ассоциации *Консультационного совета по шариату (Sharia Supervisory Council)*;
4. Кандидатом не был сформирован специальный *такафул* депозит.

Кроме того, регулятор имеет право менять требования к регистрации по своему усмотрению, и новым требованиям должны будут удовлетворять, как лица желающие пройти регистрацию, так и лица ранее зарегистрированные. После регистрации каждый *такафул* оператор должен уплатить специальный ежегодный регистрационный платеж. *Director General* может отменить регистрацию *такафул* оператора на ведение деятельности полностью или по отдельному классу, если:

1. Цели и/или операции *такафул* оператора не удовлетворяют нормам и принципам *шариата*;
2. Оператор не начал вести *такафул* деятельность в течение 12 месяцев с момента регистрации;
3. Оператор прекратил вести *такафул* деятельность по любому классу;
4. Оператор не выполняет требованием по превышению активов над обязательствами;
5. Оператор не выполнил или отказался выполнять требование регулятора по устранению дефицита активов;
6. В случае ликвидации юридического лица;
7. Оператор не способен выполнить свои обязательства;
8. Оператор не выполняет требования регулятора по *ре-такафул*;

9. Оператор нарушил требования *такафул* законодательства или любые условия выдвинутые регулятором согласно *такафул* законодательству;
10. Оператор и/или любой из его руководящих работников признан виновным в нарушении *такафул* законодательства;
11. Оператор скрыл и/или снабдил регулятора ложной и/или вводящей в заблуждение информацией при регистрации;
12. Отмена регистрации в интересах общества.

Регулятор не менее чем за 14 дней обязан предупредить оператора о возможности отмены регистрации. Несмотря на отмену регистрации, оператор обязан предпринять все необходимые меры для выполнения всех взятых ранее на себя обязательств по *такафул* бизнесу. Оператор после извещения об отмене регистрации имеет право в течение 60 дней подать апелляцию.

Специальный *такафул* депозит. Как указывалось ранее, любой зарегистрированный *такафул* оператор обязан сформировать специальный *такафул* депозит объемом не менее установленного минимума. Депозит должен быть создан в денежной форме и/или в виде ценных бумаг удовлетворяющим принципам и нормам *шариата*. Ответственным за хранение является *Accountant General*. Вся инвестиционная прибыль, полученная с активов *такафул* депозита, является собственностью оператора и может быть выплачена ему или же сохранена на счету *такафул* депозита. Если *такафул* оператор был лишен регистрации, то *Accountant General* может сохранить депозит для того чтобы оператор мог выполнить свои ранее принятые обязательства. Если по какой-либо причине сумма депозита окажется меньше требуемого минимума, то оператор обязан в течение 28 дней после получения письменного уведомления от регулятора пополнить депозит. *Такафул* оператор имеет право в любое время заменить один актив депозита другим активом удовлетворяющим требованиям законодательства. *Такафул* оператор имеет право вместо создания специального *такафул* депозита заключить соглашение с исламским банком при условии, что исламский банк имеет соответствующее разрешение регулятора и если условия соглашения удовлетворяют всем требованиям касающимся депозита.

Дополнительные требования. Помимо основных требований законом предусмотрены дополнительные регуляторные рамки по ведению *такафул* деятельности.

Каждый зарегистрированный *такафул* оператор обязан вести регистр всех *такафул* сертификатов (полисов) выданных им. Оператор обязан по требованию любого заинтересованного лица информировать его, о том внесен ли его сертификат в регистр.

Активы *такафул* фонда должны быть отделены от всех других активов оператора и не должны включать активы, предназначенные для *такафул* депозита. Объем малазийских активов должен составлять не менее 80% от всех активов *такафул* фонда.

Оператор не может выплачивать дивиденды своим акционерам пока не будут списаны все его капитализированные расходы (включая операционные расходы по управлению *такафул* фондом, страховые выплаты участникам и прочее).

Director General должен организовать и поддерживать деятельность фонда гарантирования страховых выплат *такафул* операторов в отношении общего и семейного исламского страхования соответственно. Уровень взносов в фонд устанавливает *Director General*, данный уровень не должен превышать 1% от полученных оператором *такафул* премий в текущем году. Активы фонда гарантирования могут быть использованы для оплаты расходов по учреждению и содержанию фонда и покрытия обязательств неплатежеспособного оператора.

Лицо, будучи руководящим работником *такафул* оператора, должно освободить занимаемую должность, если оно было признано банкротом или виновным в каком-либо преступлении включающим непорядочность и мошенничество.

Помимо *такафул* операторов в Малайзии на рынке исламского страхования функционируют *такафул* агенты, брокеры и аджастеры формирующие институциональную инфраструктуру *такафул* индустрии. *Такафул* брокеры и аджастеры для ведения законной деятельности должны пройти обязательную процедуру лицензирования и быть членами соответствующих профессиональных ассоциаций. *Такафул* агенты, брокеры и аджастеры, также как и *такафул* операторы имеют право обращаться в *Консультационный совет по шариаху* при NBM по любым вопросам касательно принципов исламского финансирования.

Малазийские ценные бумаги и другие инвестиционные инструменты, разрешенные для инвестирования средств такафул депозитов и такафул фондов:

1. Государственные инвестиционные сертификаты, выпущенные согласно закону *Government Investment Act 1983*;
2. Акции и другие ценные бумаги малазийских компаний листингованных на любой фондовой бирже согласно закону *Securities Industry Act 1983*;
3. Ценные бумаги, выпущенные обществами, зарегистрированными согласно закону *Co-operative Societies Act*;
4. Инвестирование в земельные активы и другие финансовые инструменты, связанные с инвестированием в земельный актив;
5. Любая малазийская валюта, текущие счета в малазийской валюте и депозиты банков лицензированных согласно закону *Banking Act 1973* или согласно закону *Islamic Banking Act 1983*.

Кроме того, все вышеуказанные инвестиционные инструменты должны удовлетворять принципам и нормам *шариата*.

Практический опыт регулирования системы исламского страхования (*такафул*) в Малайзии может оказаться крайне полезным при внедрении системы *такафул* на территории Казахстана. Рекомендуются прибегнуть к

изучению малазийского опыта и законодательства с привлечением малазийских специалистов-консультантов.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ

3.1 Проблемы внедрения и перспективы развития исламского страхования в Республике Казахстан

Перспективы развития исламского страхования в РК.

На сегодняшний день мировой рынок финансовых услуг, соответствующих предписаниям *Корана* и нормам *шариата*, за последнее десятилетие вырос втрое, со 150 млрд. долларов США в середине 90-х годов до 531 млрд. долларов США в 2006 году. При этом по оценкам рейтингового агентства Standard&Poog's, он обладает семикратным потенциалом развития - до 4 трлн. долларов США. Другие аналитики полагают, что рост активов исламских финансовых организаций к 2013 году может достигнуть 1 трлн. долларов США.

Эксперты рассматривают страны Центральной Азии, Северной Африки и Юго-Восточной Азии как наиболее перспективные с точки зрения развития исламского финансирования. По мнению главы подразделения исламского финансирования в банке J.P.Morgan Сафдара Алама, «Казахстан станет лидером в этой сфере, потому что он считается самым сильным финансовым игроком в регионе».

Первая в мире исламская страховая компания была учреждена в Судане в 1979 году. В настоящее время действуют более 90 компаний, предлагающих услуги по страхованию жизни и услуги общего страхования в соответствии с нормами *шариата*. Не имеется установленного источника данных по сегменту *такафул*. Средний темп роста в годовом исчислении за 1995-2000 годы составил 63%. Основываясь на данной статистической информации, размер брутто-ставки страхового взноса в настоящее время мог бы предположительно составить 5 млрд. долларов США, при условии объема страховой защиты, равного предполагаемому размеру активов в 20 млрд. долларов США.

По различным данным, Казахстан относится к странам с умеренной концентрацией мусульман (около 50-60%). Тем не менее, значительная часть населения Казахстана традиционно исповедует ислам. При этом нет достоверных данных о том, какая часть страны относится к мусульманам. По различным оценкам данная цифра может превысить 6 млн. человек.

Попытаемся проанализировать перспективы внедрения и развития исламского страхования на рынке Казахстана. Для этого прибегнем к такому классическому инструменту как SWOT-анализ, что предполагает определение сильных и слабых сторон, потенциальных внешних угроз и благоприятных возможностей.

К сильным сторонам развития исламского страхования в Казахстане можно отнести:

1. *Такафул* система в отличие от традиционного страхования не противоречит принципам и нормам *шариата*, что дает возможность мусульманскому населению страны беспрепятственно пользоваться услугами страхования;
2. Как показывает практика, исламским страховым организациям присущ более низкий риск дефолта компании, так как *такафул* оператор ведет свою деятельность в качестве агента и все риски по управлению средствами *такафул* фонда несут его участники;
3. Основная цель *такафул* компаний не коммерческая, а социальная: общественное благосостояние и взаимопомощь;
4. Развитие исламского страхования с учетом мирового опыта может позволить внедрить на рынке Казахстана совершенно новые виды страховых продуктов;
5. В отличие от традиционного страхования *такафул* система подразумевает наличие возможности контроля действий менеджмента со стороны участников *такафул* фонда;

Слабые стороны носят специфический характер и определяются лишь новизной исламского страхования для Казахстана, следовательно, со временем, могут быть устранены:

1. Отсутствие практического опыта в сфере исламского финансирования;
2. Проблему отсутствие специалистов в области исламского страхования необходимо решить путем обучения и подготовки соответствующих кадров;
3. На первоначальном этапе проблема отсутствие экспертов по нормам мусульманского права может быть решена путем привлечения зарубежных специалистов;
4. Первоочередной задаче стоящей на пути внедрения исламского страхования является отсутствие законодательной базы и норм регулирования. Решение данного вопроса «ложится на плечи» финансового регулятора;
5. Проблема отсутствия знаний о принципах исламского финансирования среди населения может быть решена регулятором и самими исламскими финансовыми институтами путем предоставления соответствующей информации через СМИ;
6. Отсутствие необходимых инвестиционных инструментов на рынке ценных бумаг, пожалуй, является одной из наиболее трудно решаемых задач. Но на сегодняшний день в Казахстане уже принято соответствующее законодательство, и кроме того Министерством финансов готовится первый выпуск исламских облигаций – *Сукук* на сумму 500 млн. долларов США.

Таблица 3 – SWOT-анализ исламского страхования

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Дает возможность мусульманам пользоваться услугами страхования не противоречащим принципам Шариата; 2. Низкий риск дефолта компании; 3. Основная цель – общественное благосостояние; 4. Новые страховые продукты; 5. Участники имеют возможность контролировать деятельность менеджмента. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие опыта; 2. Отсутствие специалистов в области исламского страхования; 3. Отсутствие экспертов по нормам мусульманского права; 4. Отсутствие законодательной базы и норм регулирования; 5. Отсутствие знаний о принципах исламского финансирования среди населения; 6. Отсутствие необходимых инвестиционных инструментов на рынке ценных бумаг.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие полноценной исламской финансовой системы; 2. Усиление конкуренции на рынке страхования; 3. Способствует развитию реального сектора экономики; 4. Способствует привлечению иностранного капитала в экономику страны; 5. Возможность выхода отечественных страховых компаний на рынки исламских государств. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабая развитость рынка страхования и низкая финансовая грамотность населения; 2. Риск мошенничества; 3. Угроза захвата рынка иностранными игроками.

Потенциальные возможности и перспективы развития исламского страхования указывают на высокую степень необходимости внедрения данного сегмента:

1. Развития полноценной системы исламского финансирования в Казахстане и позиционирование республики как регионального центра исламского финансирования на территории СНГ и Центральной Азии невозможно без полноценно развитой системы исламского страхования;
2. Появление на рынке страховых услуг новых компаний и продуктов приведет к усилению конкуренции и тем самым сделает страхование более доступным для населения, а также способствует развитию рынка страхования в целом;
3. Развитие исламского страхования способствует развитию исламского финансирования в целом, что в свою очередь способствует развитию реального сектора экономики Казахстана, так как исламская финансовая система в первую очередь направлена именно на финансирование реального сектора;
4. При наличии исламского страхования в республике полноценно сможет функционировать исламский банковский сектор, что в свою очередь способствует привлечению иностранно капитала в экономику государства из стран ближневосточного региона;
5. Кроме того отечественные страховщики получают возможность выхода на рынки стран исламских государств, где традиционное страхование находится под запретом или не пользуется популярностью у населения.

Помимо возможностей существует ряд угроз, отнести к которым следует с особым вниманием при внедрении системы исламского страхования:

1. Слабая развитость рынка страхования. К сожалению, на сегодняшний день страхование пользуется низкой популярностью среди населения (за исключением обязательных видов). Отдельные граждане даже не видят смысла в страховании как финансовом инструменте. Это может быть объяснено низкой финансовой грамотностью населения;
2. При внедрении исламского страхования весьма велик риск мошенничества в виду низкой финансовой грамотности населения в целом и отсутствия знаний о принципах исламского финансирования среди населения. К сожалению, в Казахстане уже был зафиксирован первый прецедент мошенничества в сфере исламского финансирования. По данным первой исламской финансовой компании в Казахстане АО «FATTAH FINANCE» на территории страны от лица компании действовал некий исламский фонд финансирования – Skywayfund занимавшийся деятельностью по привлечению депозитов от физических и юридических лиц.

Компания АО «FATTAH FINANCE» полностью опровергает факт причастности к данной деятельности;

3. Кроме того присутствует угроза захвата рынка иностранными игроками. Так как среди специалистов страхового рынка Казахстана отсутствуют эксперты в области исламского финансирования, вполне очевидным является то, что на первоначальном этапе развития исламского страхования в стране могут преобладать опытные иностранные компании.

Актуальные проблемы внедрения исламского страхования в РК.

В настоящее время в Казахстане можно наблюдать активный рост интереса к исламскому финансированию со стороны государства, населения и экспертов финансового сектора. В перспективе страна планирует завоевать положение регионального центра исламского финансирования. Одним из вопросов, рассматриваемых экспертами, является возможность внедрения *такафул* системы. К наиболее актуальным проблемам, с которыми приходится сталкиваться относятся:

1. законодательные рамки деятельности исламского страхования;
2. выбор модели управления *такафул* фондом;
3. отсутствие исламских инвестиционных инструментов;
4. корпоративное управление.

Рассмотрим каждую проблему в отдельности. В связи с тем, что исламское страхование в определенных моментах существенно отличается от традиционного, необходимо рассмотреть следующие законодательные рамки деятельности *такафул* системы:

1. определение условий лицензирования (регистрации) *такафул* операторов, и других профессиональных участников рынка *такафул*;
2. разделение исламского страхования на 2 отрасли: «семейный *такафул*» и «общий *такафул*»;
3. создание фонда гарантирования страховых выплат *такафул* операторов, обязательное участие *такафул* операторов в данном фонде (при получении лицензии);
4. формирование институциональной инфраструктуры *такафул* индустрии: введение института *такафул* брокеров;
5. создание ассоциации *такафул* операторов, а также других профессиональных участников рынка исламского страхования, обязательное участие в данных ассоциациях (при получении лицензии);
6. определение требований к перестраховочной деятельности (*ре-такафул*);
7. определение размеров собственного удержания перестрахователями (цедентами);

8. требования к содержанию наименования *такафул* оператора («организация по исламскому страхованию» и «*такафул* оператор» или другое);
9. учет *такафул* операций: четкое разделение *такафул* фонда от фонда акционера, разделение инвестиционного дохода и излишка от операционной деятельности, раскрытие и представление информации и т.д.;
10. требования к инвестированию активов, в том числе собственных средств и *такафул* фонда, диверсификации активов;
11. ограничения по оплате дивидендов акционерам;
12. квалификационные и иные требования к руководящим работникам;
13. создание *Консультационного совета по шариату*;
14. определение принципов корпоративного управления и требований к системе управления рисками;
15. сотрудничество с международными рынками исламского финансирования: Islamic Financial Services Board, AAOIFI и другие;
16. создание благоприятных налоговых условий для *такафул* операций.

Прибыль исламской страховой организации формируется исходя из типа выбранной модели управления *такафул* фондом. На сегодняшний день, наиболее популярными моделями *такафул* системы являются агентская модель – *Вакала* популярная в арабских странах, модель с участием в прибыли – *Мудароба* используемая в Малайзии (а также модифицированные варианты обеих моделей) и комбинированная из этих двух модель – *Вакала-Мудароба*. Еще одна более специфичная модель – *Вакф* применяется в Пакистане.

Различие в указанных моделях заключается в способах формирования прибыли *такафул* оператора.

Прибыль *такафул* оператора формируется за счет:

1. модель «*Мудароба*» – участие в прибыли;
2. модель «Модифицированная *Мудароба*» – участие в прибыли;
3. модель «*Вакала*» – агентское вознаграждение;
4. гибридная модель «*Вакала-Мудароба*» – участие в прибыли и агентское вознаграждение;
5. модель «*Вакф*» – участие в прибыли и агентское вознаграждение.

В свою очередь участие в прибыли подразумевает:

1. модель «*Мудароба*» – инвестиционная прибыль;
2. модель «Модифицированная *мудароба*» – инвестиционная и страховая прибыль;
3. модель «*Вакала*» – не подразумевает участие в прибыли;
4. гибридная модель «*Вакала-Мудароба*» – инвестиционная прибыль;
5. модель «*Вакф*» – инвестиционная прибыль (часть инвестиционной прибыли формируется за счет внесенных акционерами *такафул* оператора средств в *вакф*-фонд)

Следует отметить, что модель «*Вакала*» во многом напоминает действующую в Казахстане модель функционирования обществ взаимного страхования. Гибридная модель «*Вакала-Мудараба*» наиболее схожа с принятой моделью в традиционном коммерческом страховании. Пакистанская модель «*Вакф*» обладает уникальной особенностью формирования *вакф*-фонда, что может дать значительные конкурентные преимущества при привлечении клиентов. Модель «*Модифицированная Мудараба*» является наименее привлекательными с точки зрения участника *такафул* фонда, так как подразумевают деление страхового остатка, наличие которого трудно отнести к заслугам оператора. Рекомендуется внедрять исламское страхование на территории Казахстана в рамках модели «*Вакала*» для производственных кооперативов (обществ взаимного страхования) и в рамках гибридной или «*Вакф*» модели для акционерных обществ. Также возможен вариант внедрения исламского страхования в рамках всех указанных моделей. Тогда использование *такафул* оператором той или иной модели будет являться конкурентным критерием. Но при этом могут возникнуть проблемы в адаптации законодательства для применения модели *Вакф* вследствие невозможности юридического закрепления прав собственности на *вакф* фонд ни за оператором, ни за участниками.

Одной из важнейших проблем, с которой столкнутся все исламские финансовые институты на территории республики, это существенная нехватка ценных бумаг удовлетворяющих нормам исламского права на фондовом рынке Казахстана. На сегодняшний день на торговой площадке Казахстанской фондовой биржи (KASE) исламским финансовым институтам доступны лишь акции компаний реального сектора экономики. Согласно законодательству республики к исламским ценным бумагам относятся:

1. акции и паи исламских инвестиционных фондов;
2. исламские арендные сертификаты;
3. исламские сертификаты участия.

Несмотря на принятый закон в феврале 2009 года, ни одним эмитентом на территории Республики Казахстан еще не были выпущены исламские ценные бумаги. На сегодняшний день только Министерство финансов РК рассматривает возможность выпуска исламских ценных бумаг на сумму 500 млн. долларов США.

Корпоративное управление в системе исламского финансирования в основном регулируется нормами практически аналогичными нормам принятым в традиционной финансовой системе. Отличие вызвано лишь нормами регулируемыми соблюдением принципов исламского права. Ключевым положением в этом вопросе является наличие в исламском финансовом институте специального органа – *Шариатского наблюдательного совета* – отвечающего за соблюдение принципов исламского финансирования. Необходимость создания такого совета в исламской страховой организации является неоспоримой и в обязательном порядке должна быть установлена на законодательном уровне. Кроме того должны быть определены критерии

отбора членов совета согласно международным стандартам. Помимо отсутствия соответствующего положения в законодательстве, регулирующем деятельность страхового сектора, проблема также заключается в отсутствии соответствующих кадров и возможности подготовки таковых на территории республики.

3.2 Роль АФН и практические рекомендации по вопросам регулирования системы исламского страхования

Как уже отмечалось ранее одной из важнейших проблем которую необходимо решить на пути внедрения исламского страхования на рынке Казахстана, является отсутствие законодательных рамок регулирования деятельности исламских страховых организаций. На сегодняшний день в стране уже принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования» и как показала практика, именно это послужило отправной точкой развития исламского банкинга в республике. Отечественные и зарубежные финансовые эксперты признают, что благодаря принятому законодательству Казахстан вышел на позиции регионального лидера в развитии исламского финансирования. Таким образом становится очевидным, что принятие закона об исламском страховании является первостепенной задачей в развитии *такафул* рынка в рамках системы страхования в стране.

При решении поставленной задачи первостепенную роль играет национальный финансовый регулятор – Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН), в чьи непосредственные обязанности входит подготовка законодательных и нормативно-правовых актов Республики Казахстан в финансовом секторе в целом и страховании в частности.

Ранее мы уже отмечали, какие конкретно законодательные рамки должны быть рассмотрены при внедрении системы исламского страхования в Казахстане. Для начала необходимо определить в какой организационно-правовой форме будет создаваться *такафул* оператор: в форме потребительского кооператива (используя механизм обществ взаимного страхования) либо акционерного общества. Некоммерческие исламские страховые организации могут быть созданы в форме потребительского кооператива или акционерных обществ, коммерческие – в форме акционерных обществ. Автор рекомендует внедрять исламское страхование на территории Казахстана в рамках модели «*Вакала*» для производственных кооперативов (обществ взаимного страхования) и в рамках гибридной или «*Вакф*» модели для акционерных обществ. Также возможен вариант внедрения исламского страхования в рамках всех указанных моделей. Тогда использование *такафул* оператором той или иной модели будет являться конкурентным критерием.

Кроме того исламское страхование по аналогии с традиционным в обязательном порядке должно быть разделено на две отрасли: «*семейный такафул*» и «*общий такафул*». При этом следует законодательно исключить возможность ведения деятельности по обеим отраслям одним *такафул* оператором.

Для ведения деятельности *такафул* оператор должен пройти соответствующий процесс лицензирования в АФН. К имеющимся требованиям лицензирования страховых организаций необходимо добавить специальные требования для исламских страховщиков:

1. *Такафул* оператор должен удовлетворять всем требования и нормам *шариата*, для этого в нем должен быть создан специальный орган – *Консультационный совет по принципам исламского финансирования*;
2. *Такафул* оператор обязан сформировать специальный фонд в который будут выделены средства, предназначенные исключительно для возможности предоставления беспроцентного займа (*кард-уль-хасан*) фонду участников в случае дефицита;
3. *Такафул* оператор должен быть членом соответствующей профессиональной *такафул* ассоциации;
4. Обязательное участие исламской страховой организации в специальном фонде гарантирования страховых выплат *такафул* операторов.

Регулятором должны быть установлены требования к содержанию наименования *такафул* оператора, т.е. в наименовании в обязательном порядке должно присутствовать либо «Исламская страхования организация» либо «Такафул оператор». Кроме того следует законодательно ограничить возможность использования слова «Такафул» другими юридическими лицами в своем наименовании. Запрет должен распространяться на все юридические лица кроме:

1. Исламские страховые организации, созданные в форме акционерного общества или потребительского кооператива;
2. Специальные исламские страховые брокеры или агентства получившие лицензию на ведение соответствующей деятельности в АФН;
3. Профессиональные ассоциации *такафул* операторов и исламских страховых брокеров;
4. Фонд гарантирования страховых выплат *такафул* операторов.

Регулятором должны быть рассмотрены условия введения института *такафул* брокеров:

1. Требования к лицензированию;
2. Соответствие нормам и принципам *шариата*;
3. Возможность ведения деятельности традиционными страховыми брокерами или создание самостоятельных *такафул* брокеров.

Следует учесть тот факт, что *такафул* оператор не может прибегать к услугам традиционных перестраховочных организаций. Таким образом, необходимо определить требования к перестраховочной деятельности *ре-такафул* организаций и определение требований к размерам собственного удержания перестрахователями (цедентами).

Одним из важнейших фактов является то, что при передаче взносов участниками *такафул* оператору денежные средства не становятся собственностью компании, а начисляются в специальный *такафул* фонд и остаются в собственности участников. Таким образом, АФН должно четко установить требование разделения *такафул* фонда от фонда акционеров, разделения инвестиционного дохода и излишка от операционной деятельности, а также требования к раскрытию и представлению соответствующей информации для действующих и потенциальных участников.

Требования к инвестированию активов, в том числе собственных средств и *такафул* фонда должны отвечать принципам и нормам *шариата*. Инвестиционными инструментами для *такафул* организаций могут служить:

1. акции и паи исламских инвестиционных фондов;
2. исламские арендные сертификаты;
3. исламские сертификаты участия;
4. инвестиционные депозиты и акции исламских банков;
5. а также акции (кроме привилегированных) компаний реального сектора экономики признанные *Консультационным советом по принципам исламского финансирования* компании соответствующими нормам и принципам *шариата*.

Определение принципов корпоративного управления и требований к системе управления рисками требует тщательного анализа и применения базовых принципов управления исламскими страховыми организациями разработанных международной организацией Islamic Financial Services Board (IFSB).

Кроме того следует законодательно установить в качестве требования к руководящим сотрудникам необходимость соответствующего образования в области принципов исламского финансирования. А также следует определить четкие квалификационные требования к членам *Консультационного совета по принципам исламского финансирования*:

1. Академические требования – кандидат должен как минимум обладать академической степенью бакалавр, в области мусульманского права включая направление *Фикх аль-Муамалат*, и обладать знаниями в области традиционного и исламского финансирования.
2. Опыт – кандидат должен обладать опытом в вынесении *фетв* минимум 3 года или 4-х летний опыт в преподавании или научно-исследовательской деятельности в области исламского финансирования.

Касательно вопросов актуарной деятельности в исламских страховых организациях, то никаких существенных различий нет. Применяемые на практике экономико-математические модели расчета ставок страховых премий и резервирования аналогичны моделям применяемым в традиционном страховании. Отсюда можно сделать вывод, что имеющиеся пруденциальные нормативы в вопросах расчета достаточного уровня платежеспособности страховых организаций применимы и для *такафул* компаний. Но при этом рекомендуется учитывать специально разработанные международной организацией IFSB основополагающие принципы обеспечения платежеспособности исламских страховых организаций описанных ранее.

Учитывая вышеизложенное, предлагается:

1. создать рабочую группу с участием представителей заинтересованных структурных подразделений Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, АО «Региональный финансовый центр Алматы и других организаций, для обсуждения вопроса введения исламского страхования в Республике Казахстан;
2. инициировать внесение изменений в некоторые законодательные акты по вопросам страхования в рамках проекта ЗРК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам страхования»;
3. привлечь экспертов / консультантов по исламскому страхованию, в том числе из-за рубежа.

Хотелось бы отметить, что исламское страхование существенно отличается от традиционного, в том числе в принципах инвестирования, предоставления гарантий и управления. Таким образом, процесс внедрения исламского страхования в Казахстане будет достаточно сложным и трудоемким.

3.3 Практические рекомендации по применению принципов IFSB в управлении исламскими страховыми организациями

***Принцип 1.1:** Такафул оператор должен обеспечить исчерпывающую систему управления соответствующую выбранной бизнес модели, в которой будут обеспечены независимость и честность каждого органа управления, и будут четко определены механизмы контроля и управления конфликтов интересов.*

Несмотря на то, что это является не реалистичным просто ограничить полномочия *такафул* оператора с целью устранения конфликтов интересов, есть веские основания для создания соответствующих управленческих структур и процессов. Это означает, что оператор должен установить исчерпывающие управленческие рамки в *такафул* организации, адаптированные для соответствующих органов управления с соответствующими полномочиями для осуществления надзора, контроля и обзора действий администрации рискового

фонда участников (РФУ) и инвестиционного фонда участников (ИФУ) для защиты интересов участников и их бенефициариев.

Существуют различные руководства по управлению исламскими страховыми организациями выпущенные различными международными организациями, которые могут использоваться в качестве точки отчета для разработки и внедрения механизмов управления, которые отвечают признанным международным стандартам. Операторы должны обеспечить, чтобы структура политики управления, применяемая в *такафул* организации, соответствовала всем нормам и принципам шариата. Кроме того операторы должны удовлетворять любым директивам соответствующих надзорных органов.

В рамках управленческой политики *такафул* организации, оператор обязан иметь документы, в которых изложены следующие положения:

1. четкое определение стратегических и операционных ролей и обязательств каждого органа управления, включая совет директоров и его комитеты, менеджмент, *Шариатский наблюдательный совет*, а также внешних и внутренних аудиторов;
2. механизмы защиты прав и интересов всех стейкхолдеров, а также механизмы мониторинга сфер ответственности и линий отчетности каждого органа управления;
3. механизмы соблюдения страховой и инвестиционной деятельности в соответствии с правовой и нормативной базами применяемые в соответствующих юрисдикциях.

Принцип 1.2: *Такафул оператор должен принять соответствующий кодекс этики и поведения, который должен соблюдаться должностными лицами всех уровней.*

Оператор должен иметь соответствующий кодекс этики и делового поведения требующий от сотрудников и агентов соблюдения высоких стандартов честности и справедливости при ведении дел. Внутренние регулярные надзорные механизмы должны быть разработаны для проверки и обеспечения соблюдения кодекса. Нанятые специалисты оператора должны всегда соблюдать кодекс делового поведения.

В тех случаях, когда должностное лицо оператора считает, что он находится в ситуации конфликта интересов, он должен заявить об этом в письменной форме непосредственному начальнику и должен воздержаться от принятия любых решений которые могут повлиять на него.

Этические стандарты оператора, навязанные должностным лицам должны быть соразмерны уровням значимости обязанностей исполняемых этими должностными лицами. Должны быть адекватные системы контроля над соблюдением кодекса для того чтобы убедиться что любое неверное поведение будет рассмотрено оперативно и эффективно.

Следует отметить, что иногда *такафул* схемы предлагаются через другие финансовые институты или департаменты в традиционных страховых компаниях. В таких обстоятельствах оператор должен использовать все усилия

для того чтобы быть уверенным что должностные лица компании предлагающей *такафул* продукты соблюдают соответствующие этические стандарты установленные оператором, раскрывая клиентам ключевые принципы исламского страхования и защищая интересы участников.

Оператор предлагающий в аутсорсинг часть своих функций должен надлежащим образом провести оценку жизнеспособности, надежности, профессионализма и репутации до заключения договора или его возобновления, для того чтобы удостовериться что цели аутсорсингового соглашения будут достигнуты. Также оператор должен осуществлять мониторинг производительности аутсорсинговой компании для подтверждения в частности, что он придерживается тех же этических принципов, что и сам оператор.

При подписании контракта, что включает в себя предложение рекомендаций и литературы для ознакомления, относящейся к *такафул* контракту, оператор должен убедиться, что его представители предлагают соответствующую и значимую информацию участникам. Объяснение основных принципов исламского страхования является необходимым для того чтобы избежать любого риска связанного с введением в заблуждение ожиданий участников что *такафул* не отличается от традиционного страхования. В связи с этим рекомендуется, чтобы надзорный орган разработал комплекс предписаний по раскрытию информации до подписания контракта, включая основные принципы исламского страхования и механизмы управления согласно шариату.

Касательно специфичности инвестиционных продуктов семейного *такафула*, во время предконтрактного показа необходимо представить продукт с точки зрения обывателя для лучшего понимания и осознания участниками которые могут быть не знакомы с тонкостями *такафул* продуктов. Предконтрактные показы должны содержать соответствующую и значимую информацию, которая позволила бы потенциальным *такафул* участникам принять сбалансированное и осознанное решение. Информация должна включать ожидания и риски участника представленные в взвешенном и справедливом виде, с изложением всех обязанностей обеих сторон как оператора так и участника в четкой и понятной форме. Любой прогноз, использованный на предконтрактной презентации, не должен быть чрезмерно обнадеживающим, во избежание появления неверных представлений у участников. Кроме того оператор должен нести ответственность за сохранность точности информации во всех существенных аспектах.

Принцип 2.1: *Такафул оператор должен иметь на месте соответствующую структуру управления, которая защищает права и интересы участников.*

Как орган управления, который, в конечном счете, отвечает за все решения внутренней политики *такафул* организации, совет директоров должен быть субъектом управляющим созданием рамок управления и контролирующим их выполнение. СД также является ответственным за

производительность и ведение *такафул* операций, а также за защиту интересов стейкхолдеров. Делегирование полномочий комитетам совета или менеджменту не освобождает или уменьшает обязанности и ответственность совета директоров. СД необходимо убедиться в том, что все части внутренней политики управления были выполнены. СД должен, в конечном счете, отвечать за рассмотрение управленческих решений для того чтобы удостовериться что они эффективно функционируют и что любые сообщения о недостатках были надлежащим образом учтены. В случае возникновения каких-либо неясностей или пробелов в осуществлении рамок управления, последнее слово должно оставаться за СД.

Каждый оператор должен назначить актуария, который будет подотчетен напрямую СД и менеджменту. Будучи признанным специалистом и профессионалом в оценке и анализе рисков, с которыми сталкиваются *такафул* компании и их фонды, актуарий будет ответственным, помимо прочего, за контроль качества информации, которую оператор предоставляет надзорному органу, СД, другим органам управления и участникам. С этой целью актуарий должен:

1. выявлять и контролировать риски *такафул* фонда, которые могут материально повлиять на обязательства;
2. проводить актуарные расчеты нынешних и будущих обязательств *такафул* фонда на предмет финансовой устойчивости в соответствии с признанными актуарными методиками расчета;
3. оценивать финансовые потребности *такафул* фонда и уровень *такафул* взносов участников с учетом природы обязательств *такафул* фонда;
4. оценивать объемы активов рискованного фонда участников, для того чтобы определить их адекватность обязательствам фонда.

Назначение актуария должно подвергаться строгой оценке уровня квалификации и пригодности требованиям указанным надзорным органом. Кроме того актуарий должен быть защищен действующим законодательством в целях укрепления своей независимости.

Несмотря на то, что для актуария не является нежелательным быть либо работником оператора, либо быть со стороны, оператор должен сохранять контроль, включая мониторинг и анализ актуарных услуг. Поскольку в условиях аутсорсинга оператор будет вынужден делиться секретной информацией с внешним актуарием, СД должен оценить возможности поставщика внешних услуг сохранять строгую конфиденциальность. Должны быть приняты строгие процессы для обеспечения защиты неприкосновенности конфиденциальной информации, особенно касательно участников.

Было бы не правильно взваливать на назначенного актуария ответственность за решение вопросов связанных с потенциальными конфликтами интересов между акционерами и участниками, так как это по существу дело управляющих органов. Таким образом, чтобы обеспечить надлежащую защиту интересов участников в рамках управления рекомендуется, чтобы СД создал комитет по

управлению, состоящий не менее чем из трех человек для координации и осуществления политики управления. Этот комитет мог бы включать:

1. независимого директора;
2. эксперта в области шариата;
3. актуария.

Любое увеличение количества членов комитета желательно должно происходить за счет независимых директоров. Оператор должен изучить возможность включения представителя участников, который мог бы напрямую защищать их интересы в комитете. Председатель комитета предпочтительно должен быть независимым директором.

Цели комитета по управлению должны включать:

1. разработку и рекомендацию совету директоров набора эффективных политик и процедур корпоративного управления, применимых для *такафул* организации, включая разработку кодекса этики и бизнес поведения для сотрудников и агентов;
2. разработку и рекомендацию СД дополнительных структур и процессов управления, применимых для *такафул* организации, а также пересмотр и переоценку их эффективности;
3. надзор и контроль над выполнением политики управления путем совместной работы с менеджментом, комитетом по аудиту и *Шариатским наблюдательным советом*;
4. мониторинг финансового управления *такафул* организацией, особенно касательно резервирования и распределения андеррайтинговой и инвестиционной прибыли;
5. предоставление СД отчетов и рекомендаций на основе своей деятельности.

Роль и функции комитета по управлению не должны дублироваться ролью и функциями других комитетов совета директоров, таких как комитет по назначениям и вознаграждениям, комитет по аудиту или комитет по риск менеджменту. На самом деле комитет по управлению должен дополнять другие комитеты СД. Кроме того, другие комитеты СД главным образом отслеживают вопросы с точки зрения интересов акционеров, нежели участников. Решение проблем конфликта интересов было бы достаточно сложной задачей для других комитетов СД.

Основной целью комитета по управлению является нахождение надлежащего баланса при решении вопросов связанных с интересами стейкхолдеров, при этом уделяя особое внимание интересам участников. СД должен поддерживать комитет по управлению путем предоставления ему всех необходимых полномочий для выполнения его функций. Более того надзорный орган должен осуществлять мониторинг за действиями комитета (например путем изучения тем заседаний и проверки как СД реагирует на его рекомендации) и обсуждать с СД все вопросы которые вызвали беспокойство.

Комитет по управлению должен регулярно проводить всесторонний анализ для выявления и смягчения любого конфликта интересов в ходе

осуществления операций и управления *такафул* фонда, особенно в отношении издержек и расходов которые несет *такафул* фонд, и уровня андеррайтинговых излишков, особенно когда оператор получает процент от излишка в качестве оплаты.

Рекомендации комитета не исключают принятия альтернативных решений описанных ранее. Однако любые альтернативные решения, как например один независимый попечитель, должны быть функционально эквивалентны комитету по управлению.

Принцип 2.2: *Такафул оператор должен разрабатывать и осуществлять процедуры по раскрытию информации, которые обеспечат участникам доступ к материалам и соответствующей информации.*

Такафул оператор должен принять надлежащие международные бухгалтерские и аудиторские стандарты, а также стандарты по раскрытию финансовой отчетности, которые позволят глубоко и реально отражать финансовое положение и достигнутые результаты компании, а также позволят сравнивать изменения за прошедший период. Адекватное описание того как готовится информация, включая применяемые методы и допущения, должны быть включены в финансовый отчет, с тем чтобы помочь заинтересованным участникам сравнивать финансовое положение различных *такафул* компаний.

Кроме того, оператор в своих ежегодных отчетах должен раскрывать информацию о своем финансовом положении и о рисках, которым он подвержен. Это необходимо для того чтобы дать стейкхолдерам (включая акционеров, участников, надзорный орган и т.д.) возможность мониторинга деятельности оператора и его финансового положения, и для того чтобы облегчить понимание рисков которым подвержен оператор. Раскрытая информация должна включать количественную и качественную информацию о финансовом положении, ключевые финансовые показатели деятельности, подверженность рискам (особенно о способах управления) и структуре управления оператора. Следовательно, оператор должен предоставлять минимум раз в год проверенные финансовые отчеты и обеспечить их доступность для стейкхолдеров. Эта информация должна четко определять позицию оператора в отношении его резервного капитала, который может послужить в качестве беспроцентного займа (*кард-уль-хасан*) для фонда участников столкнувшегося с неплатежеспособностью.

Кроме того, оператор должен обеспечить соответствующую информацию о том, как компания помогает участникам понять природу материального риска, которому подвержена компания, как происходит управление риском и потенциальные последствия. Раскрытая информация должна быть значимой потому как последствия риска могут очень быстро измениться и соответственно стратегии по управлению риском становятся более изощренными и таким образом более трудными для объяснения. Раскрытая информация может включать в себя описание общей философии и политики управления рисками компании, как например уровень приемлемого риска, способы управления и контроля.

Оператор также должен предоставлять информацию об инвестиционной производительности компании. Поскольку эффективность инвестирования это один из ключевых факторов определяющих прибыльность компании это может оказать непосредственное влияние, положительное или отрицательное, на порядок резервирования *такафул* фонда. Раскрытие информации об инвестиционной производительности крайне важно для участников. Оператор должен раскрывать информацию об изменениях в объемах, как за отчетный период, так и за период с момента приобретения актива, и о прибыли как полученной, так и начисленной.

В виду сложности концепции исламского страхования, рекомендуется чтобы оператор раскрывал информацию о применяемой *такафул* модели в своих годовых отчетах или на сайте для того чтобы содействовать лучшему пониманию своих *такафул* продуктов. Раскрытая информация должна быть четкой, краткой и значимой для действующих и потенциальных участников и должна помогать им в принятии решений о том хотели бы они подписать *такафул* договор. Проиллюстрированные *такафул* модели как минимум должны включать:

1. используемую модель *такафул* компании в терминах разделения фондов (инвестиционный и рисковый), отдельно для общего и семейного *такафула*;
2. схему поступления взносов в общий фонд или в специальный фонд по виду продукта. Это необходимо для определения распределения страховых излишков;
3. источники и уровень вознаграждения, показанный отдельно для общего и семейного *такафула*;
4. уровень допустимых расходов за счет средств *такафул* фонда;
5. схему распределения андеррайтингового убытка и/или инвестиционной прибыли;
6. информацию о полисах и разделении между рисковым и инвестиционным фондами в семейном *такафуле*;
7. информацию об обязанностях оператора и участников;
8. гарантии того что вся информация предоставленная участнику является точной и достоверной.

Операторы должны в своих ежегодных отчетах раскрывать политику:

1. резервирования, распределения излишка и уменьшения дефицита – так как метод резервирования для покрытия прогнозируемых обязательств, и сохранение андеррайтинговых излишков в резерве может сыграть решающую роль в обеспечении платежеспособности компании;
2. распределения андеррейтингового излишка и/или инвестиционной прибыли – так как важно, чтобы компания могла удовлетворить требованиям по резервированию до распределения излишка и/или инвестиционной прибыли.

Любые существенные изменения в такой информации должны быть доступны публично в кратчайшее время через сайт компании и основные СМИ, а также в периодических отчетах для участников.

Так как инвестирование является важной частью деятельности семейного *такафула*, в виду того что больше средств могут быть собраны путем возобновляемых взносов в долгосрочные планы, целесообразно чтобы операторы были открыты в своей инвестиционной деятельности. Раскрытие инвестиционной стратегии для инвестиционного фонда участников и ее исторических данных является ключевым фактором, который следует раскрыть при подписании контракта, поскольку именно *такафул* участники являются носителями риска.

Операторы должны раскрывать материалы и соответствующую информацию о компании для участников в четкой, точной и своевременной манере. Во время подписания контракта все участники должны иметь следующую информацию, изложенную простым языком:

1. иллюстрации и разъяснения о выгодах и рисках связанных с *такафул* продуктом, которые могут включать отсутствие гарантий по инвестиционным продуктам;
2. информацию об основах разделения инвестиционной прибыли и снижении дефицита, особенно в модели *Мудараба*, где процент разделения прибыли должен быть четко определен заранее;
3. характеристики продукта (такие как цели, покрытие, условия, факторы риска, взнос, гарантии, особые исключения и т.д.);
4. штрафные сборы и выходная сумма;
5. условия выхода, включая последствия досрочного расторжения контракта;
6. периодичность выхода отчетов с раскрытием информации;
7. периодичность отчетов об инвестиционной прибыли и/или излишках;
8. информация об обработке жалоб.

Оператор и надзорный орган должны убедиться в том что информация была предоставлена вне зависимости от того продан продукт компанией или ее представителем.

В зависимости от типа договорных отношений и продукта, после подписания контракта также важно чтобы участник следил за работой оператора в плане того насколько оправдываются его ожидания. В частности оператор должен предоставить адекватную информацию в отношении семейного *такафула*, а именно раскрыть информацию об инвестиционной деятельности, рисках и производительности средств *такафул* фонда, с учетом долгосрочного характера продуктов. Оператор должен раскрыть как качественную, так и количественную информацию об инвестиционных целях, политике и практике, чтобы дать возможность участникам оценить риски и производительность активов фонда.

Участники семейного *такафула* должны получать как минимум следующую периодичную информацию:

1. о рисках (качественный и количественный аспект) и системе управления рисками;
2. об общей инвестиционной стратегии и целях, в том числе пояснительные примечания о принципах распределения активов, управлении активами и обязательствами, и эффективности инвестирования, включая возможности активов производить возврат адекватный прогнозируемым обязательствам;
3. об управлении ликвидностью, соответствии активов и обязательств, и о любых изменениях, включая качественную информацию объясняющую целесообразность инвестирования;
4. фактические и исторические данные о распределении андеррайтингового излишка/дефицита и/или инвестиционной прибыли;
5. о политике резервирования;
6. о соблюдении принципов шариата.

Эта информация должна охватывать инвестиционную деятельность, как инвестиционного фонда, так и рискованного фонда участников.

Кроме того для продуктов семейного *такафула* финансовый отчет должен снабжать участников (хотя бы ежегодно, если не дважды в год) описанием полученных взносов и ожидаемых финансовых доходов, в частности показывая баланс ИФУ в стандартизированной форме.

На практике большая часть информации раскрываемой финансовыми институтами не понята клиентам. Тем не менее, это может быть эффективным элементом рыночной дисциплинированности, при возможности интерпретации информации аналитиками, включая финансовых журналистов и рейтинговые агентства. Надзорный орган также играет особую роль в эффективном раскрытии информации и ее интерпретировании.

Также было бы целесообразно, чтобы общественности был дан легкий доступ к общей информации о деятельности *такафул* фонда. Оператор должен обеспечить канал (как часть услуг для клиентов), чтобы общественность могла получить доступ к информации касающейся доходов, распределения активов фонда, через интернет или иные источники.

Принцип 3.1: *Такафул оператор должен обеспечить наличие надлежащих механизмов для поддержания платежеспособности компании.*

Оператор должен стремиться к тому, чтобы иметь наилучшие надлежащие механизмы для обеспечения платежеспособности *такафул* организации под его управлением и связанных с ней *такафул* фондов. Помимо наличия соответствующих методологий сбора средств и резервирования, соответствующие органы управления, включая СД и комитет по управлению, а также актуарий, должны играть роль в укреплении системы внутреннего контроля и риск менеджмента в *такафул* организации. Их совместные усилия, а также контроль со стороны надзорного органа, имеют решающее значение в

обеспечении того что *такафул* организация будет оставаться прозрачной и стабильной.

С точки зрения участников является важным, чтобы оператор адаптировал подходящие методологии в политике сбора средств и резервировании для обеспечения прозрачности компании и ее платежеспособности, включая процесс распределения антеррайтингового излишка. Оператор должен действовать с крайней осторожностью в следующем:

1. методы сбора средств, включая плюсы и минусы в свете платежеспособности РФУ;
2. выявление и определение пулов активов и относящаяся к ним прибыль, и основы такого определения;
3. обращение с *такафул* взносами, консолидирование в единый пул или сегрегирование в различные рискованные пулы;
4. распределение инвестиционной прибыли и основы управления ею согласно классам (видам) бизнеса;
5. основы распределения расходов на РФУ и различные линии бизнеса для определения андеррайтинговой отдачи;
6. соотношение излишков для распределения излишка среди различных категорий линий бизнеса. *Такафул* участники должны быть обеспечены соответствующими рекомендациями и информацией об основах распределения до входа в участие в контрактах *такафул* организации;
7. функция беспроцентного займа, предоставляемая оператором РФУ в случае дефицита средств, и условия, относящиеся к этой возможности;
8. с учетом пункта 3 (см. выше), возможно ли покрывать дефицит в одном РФУ за счет излишков другого РФУ, и какова роль функции беспроцентного займа этом случае.

Конечно же, эти моменты вызовут активный интерес надзорного органа.

Должны быть отдельные процедуры по сбору и резервированию средств для семейного и общего *такафул* фондов, исходя из различной природы классификации активов и обязательств. Процедуры должны быть подготовлены актуарием и одобрены СД, включая во внимание требования регулятора. Более того, оператор должен иметь надлежащие процедуры для накопления инвестиционной прибыли в ИФУ. Это требует прозрачных методов расчета (учета) прибыли, а также эффективной операционной системы для приписывания объявленной прибыли соответствующему ИФУ.

Адекватная поддержка капитала от оператора в виде способности предоставить беспроцентный заем при дефиците средств РФУ является важной и часто необходимой для удовлетворения требований платежеспособности. В случае дефицита средств РФУ вследствие злоупотреблений или халатности, дефицит покрывается акционерами.

Оператор должен регулярно проводить актуарное исследование о финансовом положении *такафул* фондов за которые он (оператор) ответственен, для того чтобы оценить соответствие активов и обязательств *такафул* фондов. Если оператор управляет более чем одним фондом, то отчеты по актуарным исследованиям могут отличаться. Таким образом, отчет должен охватывать каждый *такафул* фонд отдельно. Основываясь на отчетах, менеджмент оператора должен докладывать о финансовых последствиях соответствующим органам управления.

В оправдание любого распределения андеррайтингового излишка, отчет об актуарном исследовании должен основываться на тех же методах оценки и допущениях из года в год, для точного сравнения. Если есть существенные изменения в методах или допущениях это должно быть четко обозначено в отчете, и оператор должен объяснить участникам и надзорному органу положительные и/или отрицательные последствия таких изменений для долгосрочной жизнеспособности РФУ а также воздействие на распределение андеррайтингового излишка между участниками.

Оператор должен удостовериться, что любое *ре-такафул* соглашение отвечает целям *такафул* организации и согласуется с интересами участников. Цена и защита предлагаемая *ре-такафул* оператором должна время от времени пересматривать для обеспечения того что это отвечает потребностям и требованиям *такафул* организации. Насколько это возможно, оператор должен стремиться пользоваться услугами *ре-такафул* операторов вместо услуг традиционных перестраховщиков, для того чтобы соответствовать нормам шариата.

Принцип 3.2: *Такафул оператор должен разработать и реализовать сильную инвестиционную стратегию и благоразумно управлять активами и обязательствами такафул организации.*

Операторы должны прилагать все усилия для того чтобы обеспечить выполнение сильной инвестиционной стратегии, для обеспечения взаимных гарантий участников в соответствующих категориях *такафул* бизнеса. При разработке инвестиционной стратегии в интересах участников, оператор должен осторожно рассматривать ожидаемые риски и прибыли участников в накопительных продуктах, основанных на особенностях продуктов. К примеру, продукты не должны продаваться с использованием чрезмерно агрессивной (т.е. низкой) цены для того чтобы продемонстрировать высоко конкурентные объемы доходов.

Операторы должны впредь размещать в отчете в письменной форме в предельно полном и ясном виде инвестиционную стратегию *такафул* организации. Инвестиционная политика должна четко отражать инвестиционные цели каждой категории *такафул* бизнеса, включая во внимание различные характеристики обязательств по каждой категории и приемлемость рисков по каждой категории и для участников. Методы для достижения поставленных целей должны учитывать необходимость надлежащей диверсификации и риск менеджмента, сроки исполнения

финансовых обязательств и потребность в ликвидности различных категорий *такафул* бизнеса, и любые специфические законодательные ограничения на размещение портфеля. Как минимум, инвестиционная политика должна определять стратегию размещения активов *такафул* фонда, производственные цели категории *такафул* бизнеса и механизмы мониторинга. Более того, должны быть разработаны отдельные инвестиционные стратегии для семейного и общего *такафула*, если оба ведутся одной компанией, вследствие того что они имеют различную природу активов и обязательств. Для семейного *такафула*, инвестиционная стратегия для РФУ и ИФУ также может потребовать разделения. Для общего *такафула* различные стратегии могут быть применены для различных линий бизнеса.

В инвестиционной стратегии для каждой категории *такафул* бизнеса должны быть установлены специфичные инвестиционные цели для различных основополагающих рисков и обязательств. К примеру, для семейного *такафула*, в сравнении с общим *такафулом*, присущи отличные инвестиционные нужды и цели в виду различной дюрации обязательств. Семейный *такафул* имеет долгосрочные обязательства, тогда как общий *такафул* имеет краткосрочные обязательства.

Должен быть установлен сильный и исчерпывающий процесс риск менеджмента, чтобы измерять, контролировать, осуществлять мониторинг и сообщать о соответствующих рисках инвестиционных активов в комплексной манере. Все стороны, вовлеченные и ответственные за осуществление инвестиционной стратегии, должны быть определены. Это включает любые значимые стороны, которые участвуют в процессе инвестиционного управления.

Дополнительно, оператор должен иметь внутренние инструкции, которые устанавливаются:

1. приемлемость менеджеров оператора или внешних менеджеров ответственных за управление актива ИФУ и РФУ;
2. адекватность защиты инвестиционных вложений *такафул* участников, в частности может ли ИФУ смешиваться с фондом акционеров;
3. раскрытие существенной информации *такафул* участникам;
4. раскрытие информации о распределении прибыли и инвестиционной политике основанной на представлениях участников о риске.

Если вовлечены внешние инвестиционные менеджеры, частично или полностью, оператор должен точно определить в политике риск менеджмента и аутсорсинга как он будет осуществлять контроль и мониторинг внешней организации. В то же время, оператор должен обеспечить надлежащие процессы для обеспечения того что его инвестиционные портфель удовлетворяет требованиям шариата, включая процессы очищения прибыли от неподходящих доходов.

Приведенные принципы были разработаны на основе наилучших международных практик управления *такафул* бизнесом, их применение позволит внедрить исламское страхование в Казахстане наилучшим образом.

Как показывает практика использование государством наилучших мировых стандартов в области ведения того или иного бизнеса повышает интерес и уровень доверия со стороны иностранных компаний заинтересованных во вхождении на новые рынки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исламское финансирование с каждым днем набирает все большую популярность во всем мире. Показав высокую степень устойчивости в период мирового финансового кризиса, исламская финансовая система заставила заговорить о себе всех международных экспертов. На сегодняшний день, пожалуй, нет ни одной развитой или развивающейся страны, которая бы не прибегала к отдельным элементам исламского финансирования. Казахстан в этом вопросе также не стал исключением.

Благодаря активной позиции государства и заинтересованных лиц финансового сектора в стране в начале 2009 года был принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». По сути именно этот шаг и послужил той самой отправной точкой отсчета в активном изучении и применении принципов исламского финансирования. На сегодняшний день в республике функционирует целый ряд различных исламских финансовых институтов: исламский банк, исламская страховая компания (*такафул* оператор), исламская управляющая компания и инвестиционный фонд, консалтинговая компания по принципам исламского финансирования. Была сформирована Ассоциация развития исламского финансирования (АРИФ).

Постепенно начинает проявляться интерес к исламскому финансированию со стороны населения. Активно проводятся различного рода конференции и семинары, посвященные основам исламской финансовой системы.

В целом планируется вывести Казахстан в будущем на позицию регионального центра исламского финансирования на территории СНГ и Центральной Азии. Задача по развитию данного направления возложена на Региональный финансовый центр города Алматы (РФЦА). Особую роль во внедрении принципов исламского финансирования играет Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН). Именно на нем лежит ответственность за разработку требуемых законодательных рамок функционирования исламских финансовых институтов в стране.

В силу того что страхования в наше время играет существенную роль для развития финансового сектора в целом одним из основных элементов развития исламского финансирования в государстве является внедрение исламского страхования (*такафул*). Первостепенным по важности шагом является принятие соответствующего законодательства, которое позволит функционировать в стране полноценным исламским страховым организациям. Первая и единственная на данный момент в Казахстане исламская страховая компания функционирует в рамках закона «О взаимном страховании», т.е. компания создана в форме общества взаимного страхования и не является полноценной исламской страховой организацией. Соблюдение принципов исламского финансирования данной компанией основывается не на законодательных требованиях государства, а исключительно на личном желании соответствовать требованиям исламского права.

Принятие соответствующего законодательства положит начало активному развитию исламского страхования в Республике Казахстан. В свою очередь развитие исламского страхования способствует развитию исламского финансирования в целом, что в дальнейшем способствует развитию реального сектора экономики Казахстана, так как исламская финансовая система в первую очередь направлена именно на финансирование реального сектора. Появление на рынке страховых услуг новых компаний и продуктов приведет к усилению конкуренции и тем самым сделает страхование более доступным для населения, а также способствует развитию рынка страхования в целом. При наличии исламского страхования в республике полноценно сможет функционировать исламский банковский сектор, что в свою очередь способствует привлечению иностранно капитала в экономику государства из стран ближневосточного региона. Кроме того отечественные страховщики получают возможность выхода на рынки стран исламских государств, где традиционное страхование находится под запретом или не пользуется популярностью у населения.

Приложение 1

ГЛОССАРИЙ

Вакала – является аналогом представительства в традиционной финансовой системе. Согласно договору *вакала* одна сторона – *вакиль* (агент) представляет интересы другой стороны в качестве доверенного лица. Агент получает фиксированное вознаграждение за свои услуги.

Вакиль – лицо, выступающее в качестве агента в договоре *вакала*.

Вакф – один из видов благотворительности в Исламе, который совершают материально обеспеченные люди. Тот, кто дает *вакф*, называется

вакифом; то, что передается в качестве *вакф*, называется *мавкуф*; получатель прибыли от *вакф* называется *мавкуфун алейх*, а само соглашение – *вакфия*[7]. В мусульманском праве *вакф* представляет собой имущество, переданное государством или отдельным лицом на религиозные или благотворительные цели. В *вакф* может входить как недвижимое, так и движимое неотчуждаемое имущество, но лишь приносящее пользу (доход) и нерасходуемое, а также денежные средства, используемые в целях инвестирования. *Вакф* предполагает полную утрату дарителем права собственности на переданное имущество, при том что тот кому предназначается *вакф* также не становится собственником. Тем самым, *вакф* является вариантом доверительной собственности. *Вакф* вступает в силу немедленно и не может быть отозван. Для управления *вакф* назначается особое лицо (*мутавалли*); даритель может указать способы расходования полученного дохода.

Вакиф – лицо передающее имущество *вакф* в благотворительных целях.

Вакфия – соглашение, заключаемое при передаче имущества в *вакф*.

Гарар – неопределенность, возникающая вследствие информационных проблем и относящаяся к любой случайности или неясности условий контракта, возникшей в результате отсутствия информации или контроля в договоре. Наличие избыточного *гарар* в контракте приводит к его несостоятельности и аннулированию с точки зрения мусульманского права. *Гарар* возникает в том случае, когда одна из сторон договора владеет некоторой информацией относительно предмета договора, которая скрывается от другой стороны, или предмет договора представляется чем-то, что не может быть проконтролировано ни одной из сторон договора. С точки зрения *шариата* правильно оформленный договор в обязательном порядке исключает наличие *гарар*. Выделяются следующие виды сделок связанные с наличием неопределенности *гарар*:

1. продажа товаров, не поступивших еще в полное владение продавца или товара, которого еще нет в наличии;
2. продажа товара без детального описания всех присущих ему характеристик, свойств и качеств;
3. сделка без определения точной цены товара указанной в контракте;
4. составление условий контракта с учетом неопределенного события в будущем;
5. продажа товара без возможности покупателю проверить товар.

Закят – обязательный вид милостыни, выплачиваемый в размере 1/40 части средств в пользу нуждающихся. *Закят* выплачивается на ежегодной основе. Условия выплаты *закята*:

1. Пожертвование выплачивает мусульманин, будучи совершеннолетним, свободным и в достаточной степени состоятельным.
2. Наличие требуемого минимума средств, с которых выплачивается *закят*.

3. Требуемый минимум средств должен находиться в собственности мусульманина на протяжении года до выплаты *закята*.

Закят выплачивается с:

1. золота, серебра и денежных средств;
2. крупного и мелкого рогатого скота;
3. товаров, предназначенных для торговли;
4. сельскохозяйственной продукции.

Иджара - данный финансовый инструмент аналогичен лизингу. Согласно договору *иджара* одна сторона по требованию клиента приобретает материальный актив, а затем сдает его клиенту в аренду. Продолжительность аренды и размер арендной платы согласуются сторонами при заключении контракта и не подлежат изменению во времени. Право собственности и все риски, связанные с этим остаются у первой стороны, клиент же приобретает право пользования активом и доходами от него.

Истисна – финансовый инструмент, созданный специально для финансирования долгосрочных проектов. Согласно договору *истисна* все расчеты производятся по цене, установленной на дату заключения контракта, в то время как выплаты осуществляются по окончании проекта или же в заранее оговоренные промежутки времени по ходу проекта.

Кард-уль-Хасан – представляет собой беспроцентную ссуду. Заемодатель предоставляет клиенту ссуду на определенный срок без взимания какого-либо вознаграждения. Клиент, расплатившись по основному долгу, может исключительно на добровольной основе выплатить заемодателю премиальные. Заемодатель же не имеет право самостоятельно требовать премиальные. В качестве гарантии, что долг будет возвращен, может быть потребован залог. На практике исламские финансовые институты предоставляют данный продукт своим партнерам на основании дружеских отношений и доверия.

Мавкуф – то, что передается одним лицом в *вакф* в пользу других лиц.

Мавкуфун алейх – получатель прибыли от использования имущества переданного в *вакф*.

Мейсир – представляет собой запрет азартных игр. В переводе с арабского языка *мейсир* означает «получение прибыли без усилий».

Мудараба – договор, согласно которому одна сторона (*рабб-уль-маль*), владелец денежных средств, передает в доверительное управление второй стороне (*мудариб*) свои средства. Полученный доход распределяется между сторонами в соответствии с ранее оговоренным соглашением. Убытки же несет собственник денежных средств, а *мудариб* лишается вознаграждения за свою деятельность.

Мудариб – сторона в договоре *мудараба* в чье доверительное управление передается имущество или денежные средства.

Мурабаха – договор купли-продажи, согласно которому одна сторона по поручению клиента приобретает у третьего лица материальный актив, который в дальнейшем перепродается клиенту по заранее оговоренной цене, определенной как стоимость плюс норма прибыли.

Мутавалли – лицо, назначаемое для управления имуществом, переданным в *вакф*.

Мушарака – договор участия в акционерном капитале, согласно которому финансирующая сторона и клиент совместно вносят средства на финансирование проекта. Право собственности, прибыль и убытки делятся между сторонами пропорционально участию сторон в финансировании проекта. Управление проектом может осуществляться одной стороной или же всеми участвующими сторонами.

Рабб-уль-маль – лицо, которое передает свое имущество или денежные средства в доверительно управление согласно договору *мудароба*.

Риба – в переводе с арабского языка означает «приращение, излишек, ростовщичество». Под *риба* понимается любое неоправданное приращение капитала при займе или при осуществлении торговой сделки. Таким образом, любая заранее определенная ставка, зависящая от сроков и величины займа и не зависящая от успешности инвестиций, подпадает под понятие *риба* и как следствие является запрещенной. В целом мусульманскими учеными-правоведами выделяются два вида *риба*:

1. *риба ан-наси'а* – выдача денег в долг под проценты;
2. *риба аль-фадль* – обмен одинакового товара разного качества с надбавкой.

Данный запрет в исламе основывается на представлениях о нравственности, социальной справедливости и равенстве внутри мусульманского общества. Однако, не смотря на то, что *шариат* запрещает использование процентной ставки в целях получения прибыли, ислам разрешает и поощряет вкладывать во что-либо свои капиталы. Для достижения социальной справедливости ислам требует, чтобы процесс создания и накопления капитала в экономике отражал развитие ее реального сектора.

Ре-такафул – в системе исламского страхования представляет собой аналог традиционного коммерческого перестрахования.

Сукук – исламские ценные бумаги, часто именуемые «исламскими бондами». Сукук представляет собой исламский эквивалент облигации. Принцип исламских облигаций заключается в праве держателя сукук на часть прибыли (или убытка) эмитента. Доход по исламским ценным бумагам не гарантируется. Существуют различные виды сукук в зависимости от того какой договор лежит в его основе: *иджара-сукук*, *истисна-сукук*, *мурабаха-сукук*, *мушарака-сукук*, *мудароба-сукук*.

Таавун – один из важнейших принципов исламского страхования. Концепция исламского страхования основана на взаимопомощи, солидарности, ответственности и братстве среди людей, помогающих друг другу в неблагоприятных случаях за счет своих общих средств. Так как страховое возмещение осуществляется из фонда, созданного за счет пожертвований страхователей (собственников фонда), то ответственность и убытки распределяются среди всех участников фонда.

Табарру – один из важнейших принципов исламского страхования. В переводе с арабского языка означает «дар, пожертвование». Все участники исламского страхового фонда выплачивают премии в качестве добровольных пожертвований. Так как *такафул* фонд формируется за счет пожертвований участников, то право собственности принадлежит страхователям, а не страховой компании.

Такафул или исламское страхование – это система, основанная на принципах взаимной помощи (*таавун*) и добровольных взносах (*табарру*), предусматривающая коллективное и добровольное распределение рисков среди участников группы. *Такафул* представляет собой форму страхования, удовлетворяющую принципам исламского права. В переводе с арабского языка означает «взаимное предоставление гарантии».

Такафул представляет собой систему, при которой страхователи за счет собственных средств создают специальный страховой фонд для предоставления взаимной финансовой защиты от определенных неблагоприятных событий в жизни. В случае наступления указанного неблагоприятного события у кого-либо из участников, из средств фонда производится выплата страхового возмещения. Таким образом, участники страхового фонда разделяют все риски и убытки между собой. В случае появления дефицита в фонде солидарную ответственность по его покрытию будут нести участники за счет собственных (дополнительных) средств.

Фетва – в исламском праве разъяснение какой-либо проблемы религиозно-правового характера, а также ответ на вопрос религиозного характера, который дает компетентный человек (*муфтий*).

Фикх – исламское правоведение. На сегодняшний день *фикх* получил распространение в рамках четырех исламских религиозно-правовых школ (*мазхабов*): *Ханафитский мазхаб*, *Маликитский мазхаб*, *Шафитский мазхаб* и *Ханбалитский мазхаб*.

Харам – термин исламского права, которым обозначается все запретное. Все запреты, относящиеся к категории *харам*, основаны на исламских первоисточниках – *Коране* и *Сунне* (высказывания и действия *Пророка Мухаммада*).