



Ministère de l'enseignement supérieur
Et de la recherche scientifique

Université M'Hamed BOUGARA de Boumerdès
Faculté Des Sciences Economiques , Commerciales
Etdes Sciences De Gestion

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة أمحمد بوقرة بومرداس

كلية العلوم الاقتصادية ، التجارية

و علوم التسيير

مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان:

محاضرات في التأمين البنكي

موجهة لطلبة: السنة الأولى ماستر تخصص: إدارة مالية

من إعداد الدكتور: زواوي فضيلة قسم : علوم التسيير

السنة الجامعية: 2021/2020

فهرس المحتويات

| الصفحة | الفهرس |
|--------|--|
| | الفهرس |
| 03 | المقدمة |
| 05 | المحور الأول: الإطار العام للتأمين وشركات التأمين |
| 05 | أولاً: مفاهيم أساسية حول التأمين |
| 10 | ثانياً: نشأة التأمين وتطوره |
| 12 | ثالثاً: نظريات التأمين |
| 15 | رابعاً: أنواع التأمين |
| 22 | خامساً: أركان وأطراف عقد التأمين |
| 29 | سادساً: شركات التأمين ووظائفها |
| 45 | سابعاً: أهمية الاقتصادية للتأمين |
| 51 | المحور الثاني: الإطار العام للتأمين البنكي ونشأته. |
| 51 | أولاً: مفهوم التأمين البنكي |
| 54 | ثانياً: الجذور التاريخية للتأمين البنكي |
| 56 | ثالثاً: أسباب ظهور بنك التأمين: |
| 57 | رابعاً: النماذج الإستراتيجية للتأمين البنكي |
| 59 | خامساً: مزايا التأمين البنكي: |
| 63 | سادساً: أوجه الشبه والاختلاف بين شركات التأمين والبنوك |
| 65 | سابعاً: نماذج التأمين البنكي في بعض دول العالم |
| 73 | المحور الثالث: عوامل الرئيسية لنجاح التأمين البنكي. |
| 73 | أولاً: العوامل الخارجية لنجاح التأمين البنكي. |
| 76 | ثانياً: العوامل الداخلية لنجاح بنك التأمين |

| | |
|-----|---|
| 81 | المحور الرابع: واقع تطور قطاع التأمين في الجزائر |
| 81 | أولاً: التأمين في الجزائر غداة الاستقلال |
| 84 | ثانياً: تنظيم سوق التأمين في الجزائر |
| 88 | ثالثاً: منتوجات سوق التأمين في الجزائر |
| 92 | رابعاً: مؤسسات الرقابة والإشراف على قطاع التأمين |
| 96 | المحور الخامس: واقع نشاط التأمين البنكي في الجزائر: |
| 97 | أولاً: القوانين المتعلقة بممارسة نشاط التأمين البنكي في الجزائر |
| 97 | ثانياً: بواعث وأسباب الاتجاه نحو تبني صيغة التأمين البنكي بالجزائر: |
| 98 | ثالثاً: العوامل المساعدة لظهور صيرفة التأمين في الجزائر |
| 100 | رابعاً: الإطار التشريعي للتأمين البنكي الجزائري |
| 101 | خامساً : اتفاقيات بنك التأمين المبرمة بين البنوك الجزائرية وشركات التأمين |
| 106 | المحور السادس : معوقات التأمين البنكي في الجزائر و سبل تفعيله |
| 106 | أولاً:معوقات متعلقة بقطاعي البنوك و التأمينات |
| 108 | ثانياً: معوقات متعلقة بجانب الزبائن و الاقتصاد |
| 110 | ثالثاً: الحلول المقترحة لتطوير قطاع التأمين البنكي. |
| 115 | الخاتمة |
| 117 | قائمة المراجع |

مقدمة:

تكتسي المؤسسات المالية أهمية قصوى في حياة الفرد والجماعات، حيث تحتل البنوك وشركات التأمين على وجه العموم أهمية حاسمة ضمن هذه المؤسسات، فهي تعد أهم مكونات مؤسسات النظام المالي ومع تعاظم دورها امتد نطاق أعمالها بصورة لم يسبق لها مثيل وفي ظل التطورات السريعة والمعقدة وانتشار العولمة أصبح من الضروري التقارب بينها، حيث أصبحت شركات التأمين تحتاج للبنوك والبنوك تحتاج لشركات التأمين، فقد شهدت الأنظمة المالية العالمية تطورات وتغيرات عميقة في العقود الأخيرة، من خلال تحرير عمليات الابتكار، ورفع القيود على الوساطة المالية بهدف زيادة المنافسة بين مختلف الفاعلين في السوق المالي، وجعل الأسواق أكثر تنافسية، هذا مادفع وشجع التقارب بين المؤسسات المالية وساعد على تشكل التكتلات الاقتصادية بين الشركات.

وقد أدت هذه التطورات إلى تضرر البنوك في أنشطتها التقليدية القائمة أساسا على الودائع والقروض بسبب الضغط التنافسي ونمو وانتشار سبل التمويل المباشر، ونتيجة لهذا بدأت البنوك في تنفيذ استراتيجيات تنمية جديدة للتكيف مع المتغيرات التي شهدتها البيئة المالية العالمية، حيث يواجه القطاع المالي العالمي في السنوات الأخيرة العديد من التحولات الجذرية في الصناعة المصرفية حيث دخلت مؤسسات غير مصرفية ميدان العمل المصرفي والمالي مما زاد من حدة المنافسة وأخذت المؤسسات البنكية والمالية في تقديم حزمة شاملة ومتكاملة من الخدمات المالية والمصرفية، و نشأ نوع جديد من البنوك يعرف بالبنوك الشاملة (Universal Banks)، تقوم هذه الأخيرة على تقديم كافة الخدمات و الأنشطة المصرفية المتطورة مثل أنشطة الصيرفة الاستثمارية (التوريق، التعامل في المشتقات المالية،...)، أنشطة تمويل مبتكرة (التعامل بالبطاقات الالكترونية، التأجير التمويلي، التمويل بالرهن العقاري، خصم الديون،...) وأتسع نطاق عمل هذا النوع من المصارف ليقتمح صناعة التأمين، الشيء الذي عجل بظهور صناعة بنكية لم تعهد من قبل وهي التأمين البنكي، حيث تقوم كل من شركة التأمين والبنك بتقديم خدمة في مجال التأمين بصيغة مشتركة، ولم يبق الأمر كذلك بل إمتدى إلى أفراد البنوك في صناعة خدمات التأمين بعد أن أخذت التجربة من شركات التأمين وهنا ظهر مصطلح جديد أصطلح على تسميته بالتأمين البنكي، حيث أصبح بإمكان زبائن البنك الحصول على منتجات بنكية وتأمينية من نفس الشباك، والتي عرفت نموا وتوسعا كبيرا في معظم دول العالم. والجزائر كغيرها من دول العالم، وسعيها منها لمسايرة التطورات العالمية، قامت بجملتها من التغيرات

العميقة في المجال التشريعي والهيكلية للصناعة المالية في الجزائر، والتي من بينها تنشيط وتفعيل سوق الوساطة التأمينية باستخدام مقارنة صيرفة التأمين من أجل تعظيم الاستفادة من مزاياها والنهوض بالإمكانات الهائلة والمعطلة التي يزخر بها سوق التأمين الجزائري .

المحور الأول: الإطار العام للتأمين وشركات التأمين :

يعتبر التأمين في مفهومه البسيط إعطاء الأمان من أجل مواجهة الخطر المحتمل وقوعه في المستقبل، و ذلك حتى يعطي الثقة اللازمة للمستثمر من أجل اختراق عالمه المجهول، وهي بيئة الاستثمار. فيعد هذا الأخير أي التأمين العنصر الداحض إلى كل العراقيل الاجتماعية و الاقتصادية و حتى الأمنية منها في بعض الأحيان، وذلك من خلال ميزته الخاصة في دعم الإنسان المستثمر في حالة وقوع الضرر. ولذلك سيسارع الإنسان منذ الأزل إلى ابتكار هذه التقنية التي توفر له الظروف المناسبة للإنتاج و العمل، وقد عرف هذا النشاط الجديد نموا وتوسعا سريعا حيث ظهرت أولى بوابره في أوروبا في سبعينيات القرن الماضي فقط ولكن سرعان ما انتشر عبر معظم دول العالم، حيث أصبح اليوم هذا النوع من المؤسسات الذي يجمع بين الأنشطة المصرفية والتأمينية يسيطر على السوق المالي في أغلب الدول التي فيها بهذا النوع من الأنشطة. فإما ترى فيما يتجلى هذا التأمين تعريفا و متى نشأ و ما هي الأسس التي يقوم عليها، والخصائص التي تميزه، والأقسام التي ينتمي إليها. كل ذلك سندرجه في هذا المحور.

أولاً: مفاهيم أساسية حول التأمين :

يعتبر وسيلة يعتمد عليها معظم الناس ليخففوا من حدة المخاطر الخارجة عن إرادتهم ويخففوا من آثارها التي قد يتعرضون لها، من هذه المخاطر ما قد يهدد حياتهم، أو ممتلكاتهم، أو تجارتهم، وغيرها الكثير، حيث إن المؤمن له يقوم بدفع اشتراك شهري للمؤمن (في الغالب شركة التأمين)، ويتم دفع كل أموال المؤمن على من يتعرض لحادثة خارجة عن إرادته لتعويض خسائره، وهذا ما تقوم عليه شركات التأمين في يومنا الحاضر.

1. تعريف عملية التأمين:

التأمين في اللغة مشتق من مادة امن ، واصل الأمن طمأنينة النفس وزوال الخوف، والأمن في الأصل يستعمل في سكون القلب، وهو ضد كلمة الخوف ومنه قوله تعالى "وآمنهم من خوف"¹ وفيما يلي بعض تعاريف التأمين كما يلي:

¹ أحمد محمد لطفي أحمد، نظرية التأمين، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 10.

❖ المفهوم القانوني للتأمين: تنص المادة 619 ق م ج على أن "التأمين هو عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه بلغا من المال أو إيرادا أو أي عوض آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك مقابل قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن".¹

❖ التأمين هو عملية بواسطتها يلتزم طرف و هو المؤمن بتقديم خدمة لطرف آخر و هو المؤمن له في حالة حدوث الخطر، وذلك بمقابل سعر يسمى قسط التأمين.

❖ التأمين عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً أو إيرادا مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك في نظير قسط أو أية دفعة مالية يؤديها المؤمن له للمؤمن".²

❖ التأمين عملية فنية تزاولها هيئة مهمتها جمع أكبر عدد ممكن من المخاطر المتشابهة وتحمل تبعاتها عن طريق المقاصة بينها وطبقا لقوانين الإحصاء ومن مقتضى ذلك حصول المستأمن أو من يعينه حالة تحقق الخطر المؤمن منه على عوض مالي يدفعه المؤمن في مقابل وفاء الأول بالأقساط المتفق عليها في وثيقة التأمين.³

ومما سبق يمكن الوصول إلى تعريف شامل للتأمين:

"التأمين هو نظام يهدف إلى تخفيض الخطر الذي يواجه الفرد أو المنشأة وفيه يحصل المؤمن له على تعهد لصالحه أو لصالح الغير من الطرف الآخر وهو المؤمن والذي يدفع بمقتضاه مبلغ معين عند تحقق الخطر وذلك نظير سداد قسط التأمين على أن يقوم المؤمن بتجميع الأخطار المشابهة والتنبؤ بقيمة الالتزامات المالية المترتبة على تحققها"

2. خصائص التأمين:

قام العديد من المتخصصين في التأمين بتعريف التأمين ويلاحظ على هذه التعاريف جميعا أنها وإن اختلفت في بعض النواحي الفرعية إلا أنها تتفق في جوهر العملية التأمينية وسوف نعرض فيما يلي أهم هذه الخصائص:

¹ مولود ديدان، قانون التأمينات، دار بلقيس لنشر، الجزائر، 2010، ص5.

² أحمد محمد لطفي احمد، مرجع سبق ذكره، ص 14.

³ مختار محمد الهانسي، مبادئ التأمين بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية، دار النهضة العربية لطباعة و

النشر، الأردن، 2008، ص 48.

❖ التأمين طريقة يتم بواسطتها تجميع الأخطار المعرض لها مجموعة من الأشخاص والمنشآت عن طريق تحصيل الاشتراكات التي تعتبر بمثابة رأس مال يدفع منه التعويضات وبالتالي يعمل على تخفيض الخطر.

❖ التأمين وسيلة لتعويض الفرد عن الخسارة المالية التي تحل به نتيجة لوقوع خطر معين وذلك بواسطة توزيع هذه الخسارة على مجموعة كبيرة من الأفراد يكونوا جميعهم معرضين لهذا الخطر وذلك بمقتضى اتفاق سابق التأمين.¹

❖ نظام يقلل من ظاهرة عدم التأكد الموجودة لدى المستأمن وذلك عن طريق نقل عدة أخطار معينة إلى المؤمن والذي يتعهد بتعويض المؤمن له عن كل أو جزء من الخسارة المالية التي تكبدها.

❖ التأمين وسيلة لكفالة الأمان للمؤمن له وهذا رغبة منه في الحصول على الأمان باعتبارها رغبة أساسية لدى كل إنسان ، إن التأمين يقدم هذا الأمان للمؤمن له فهو يؤمن الشخص مما قد يلحقه من الأخطار التي تهدده في نفسه أو ماله.²

❖ نظام إجتماعي لإحلال التأكد محل عدم التأكد عن طريق تجميع الأخطار.

❖ مشروع لتخفيض عدم التأكد لدى المؤمن له عن طريق تحويل عبء أخطار معينة إلى المؤمن الذي يتعهد بتعويض الأول ولو جزئياً عن الخسارة المالية التي تلحق به .

❖ نظام إجتماعي يوفر التعويض المالي للآثار الناجمة عن الأخطار ويتم دفع هذه التعويضات من حصيلة المساهمات الم جمعة من كافة الأعضاء المشتركين في النظام .

و يتميز عقد التأمين بمجموعة من الخصائص الأخرى نذكر منها على سبيل المثال:

عقد التأمين عقد قانوني: بمعنى أن المشرع ينظم عقد التأمين في نصوص وأحكام قانونية يعمل بها في حالة نزاع أو خلاف قائم.

¹ جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 20.

² سامي عفيف حاتم " التأمين الدولي " الطبعة الثانية القاهرة، الدار المصرية اللبنانية، 1994 ص 53.

✓ **عقد التأمين عقد غرر:** لأنه يتضح في كثير من الحالات أن المؤمن له غالباً ما يدفع أقساطاً دون أن يتحصل على شيء من مبلغ التأمين ظن ويكون ذلك في جميع العمليات التي لا يتحقق فيها الخطر، هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن عقد التأمين كغيره من عقود الغرر يعتبر من قبيل العقود الاحتمالية.¹

✓ **عقد التأمين عقد رضائي:** يعني أنه لا ينعقد إلا بموافقة إدارتي طرفي العقد بالتوافق الإيجابي و القبول و يستلزم الإثباتات الكتابية على وثيقة التأمين و يوقع من الجانبين.

✓ **عقد التأمين عقد ملزم للجانبين:** في هذا العقد يأخذ الطرفين صفة الدائن و المدين في نفس الوقت، فالمؤمن له يلتزم بدفع الأقساط أما المؤمن يلتزم بتعويض الخسارة، فالالتزام الأول يكون محققاً بينما التزام الثاني يكون معلقاً.

✓ **عقد التأمين عقد معاوضة:** و نعني بذلك صفة التعويض التي تميز عقد التأمين فيدفع المؤمن له قسط مقابل تعويضه على الخطر في حالة وقوعه و يستقبل المؤمن الأقساط تعويضاً لحمايته في حالة وقوع الخطر.

✓ **عقد التأمين عقد إذعان:** و يعتبر هذا الأخير بأنه عقد تعسفي لأن في عقد التأمين هناك الطرف القوي الذي يملئ شروطه، و ما على المؤمن له إلا الرضوخ أو الخضوع لهذه الشروط أو رفضها باستثناء التأمينات الإلزامية.²

2. مبادئ التأمين:

هناك عدة مبادئ يجب مراعاتها في أي شخص أو خطر موضوع التأمين حيث يمكن تقسيمها إلى مبادئ قانونية وآخر بفسنية.

2.1. **المبادئ القانونية:** تستمد هذه المبادئ قوتها ووجودها من القوانين و التشريعات التي تصدرها الدولة، وترجع أهمية المبادئ القانونية إلى أنها تعد ضرورية للحفاظ على الصحة القانونية لعقد التأمين. كما توجد ثلاثة مبادئ تنطبق على جميع أنواع التأمين وتتمثل في مبدأ المصلحة التأمينية مبدأ حسن النية، مبدأ السبب القريب بالإضافة إلى هذه المبادئ توجد ثلاثة مبادئ تنطبق على التأمينات العامة فقط تتمثل في مبدأ التعويض، مبدأ المشاركة في التأمين، ومبدأ الحل.

¹ جديدي معراج، مرجع سبق ذكره، ص 22.

² أحمد محمد لطفي أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 28.

❖ **مبدأ المصلحة التأمينية:** يقضي مبدأ المصلحة التأمينية في أنه لا يجوز لأي شخص أن يحصل على عقد التأمين إلا إذا كان له في الشخص أو الشيء موضوع التأمين مصلحة تأمينية، بمعنى أن يكون له في موضوع التأمين مصلحة مشروعة و مادية ، بحيث يكون لقاء هذا الشخص أو الشيء منفعة عامة للمتعارف عليه أساسا، أي أنه ليس كل خطر قابل للتأمين ما لم يكن قابل للقياس ماليا.

❖ **مبدأ السبب القريب:** يقصد بهذا المبدأ أن يكون الحادث المؤمن منه هو السبب القريب أو الأصلي أو المباشر لحادث الخسارة، بمعنى أن يكون السبب الفعال الذي بدأت به سلسلة الحوادث والتي أدت في النهاية إلى وقوع الخسارة دون تدخل أي مؤثر خارجي غير السبب الأصلي، و ذلك حتى يلتزم المؤمن بدفع قيمة التعويض أو مبلغ التأمين.

❖ **مبدأ حسن النية:** يلتزم المتعاقدين بالإدلاء بجميع البيانات التي توجد في عقد التأمين، فيكون التصريح من طرف المؤمن لكل ما لديه من معلومات والشروحات التي تخص عملية التأمين، أما المؤمن يجب أن يبين بوضوح شروط العقد والاستثناءات، وعليه فحسن النية المتبادلة بين الطرفين هو جوهر العملية التأمينية و إخلال بهذا المبدأ يستلزم مباشرة بطلاق العقد

❖ **مبدأ التعويض:** يستلزم أن يوفي المؤمن بالتزاماته إزاء المؤمن له في حالة و وقوع الخطر و يتمثل ذلك في دفع مبلغ التعويض و يطبق على هذا المبدأ في كافة عقود التأمين بخلاف عقد تأمين الأشخاص.

❖ **مبدأ المشاركة في التأمين :** حسب هذا المبدأ يقوم المؤمن له بإبرام عقد التأمين أو عقود التأمين تخص موضوع تأمين واحد و لنفس الفترة لدى عدة شركات تأمين ، بحيث تشترك هذه الأخيرة عند تحقق الخطر المؤمن ضده في دفع التعويض المستحق للمؤمن له وفقا لنسبة تأمينه أو بما يعادل القسط المحصل عليه.

❖ **مبدأ الحلول:** يقصد بهذا المبدأ أن يكون من حق المؤمن (شركة التأمين) أن يحل محل المؤمن له في مباشرة كافة الحقوق المدنية ومقاضاة الغير المتسبب في الحادثة و المطالبة بالتعويض المناسب وذلك قبل أو بعد سداد قيمة التعويض المستحق للمؤمن له، ولا يجوز للمؤمن له أن يتنازل عن حقوقه المدنية اتجاه الغير المتسبب في الحادث، ولا يجوز له التصالح مع الغير، وإلا اعتبر متنازلا عن حقه في تعويض المطلوب من شركة التأمين .

2.2. **المبادئ الفنية:** حيث يجب أن تتوافر في الخطر المؤمن منه بجانب المبادئ القانونية السابقة بعض المبادئ الفنية و تتمثل فيما يلي:

❖ **إمكانية قياس الخطر:** يجب أن يكون الخطر قابلاً للقياس الكمي، بحيث يكون من الممكن مقدماً تقدير حجم الخسائر المالية المتوقعة، إذا ما حقق الخطر في صورة حادث، ويمكن تقدير حجم الخسائر المالية المتوقعة مستقبلاً بطريقة إحصائية، تعتمد على الخبرة الماضية لتحقيق نفس الخطر .

❖ **مبدأ إمكانية إثبات وقوع الخسارة:** في هذه القاعدة يجب أن يكون عقد التأمين محدد المعالم وواضحاً بالنسبة لطرفي التعاقد أي ان تكون الخسارة من طبيعة ملموسة يمكن إثباتها،¹ ويقصد به سهولة تحديد وقت و مكان الخسارة، ولذلك تنص جميع عقود التأمين على تحديد دقيق لمدة التغطية، ولذلك حتى تكون مسؤولية المؤمن محددة وليست شائعة ، ومن جهة أخرى يجب أن تكون الخسارة مادية، بمعنى أنه يجب أن تكون من الممكن تقديرها مالياً، ولذلك فإن الخسائر المعنوية لا يمكن تقديرها مالياً، وبالتالي لا يمكن التأمين عليها .

❖ **الاحتمالية:** حيث يقضي هذا المبدأ بأن يكون الخطر احتمالي الوقوع، بمعنى أن لا يكون مستحيل الوقوع، ولا مؤكد الوقوع، فإن كان الخطر مؤكداً الوقوع فإن تكاليف التأمين أكبر من حجم الخسائر الناتجة عن تحققه، وإذا كان الخطر مستحيل الوقوع فإنها لا توجد حاجة للتأمين من أي قاعدة تأمينية هنا تنصب على وقت الخطر وليس على الخطر نفسه، فمثلاً الوفاة وخطرها تعتبر خطر مؤكداً الحدوث لأي شخص منا و لكنه خطر غير مؤكد من حيث تاريخ حدوثه.

ثانياً: نشأة التأمين وتطوره

نتاجاً للسياسة التجارية المنتهجة إبان القرن 14م التي كان يقوم عليها الفكر الاقتصادي آنذاك و خاصة على ضفتي البحر الأبيض المتوسط، اهتدى الرجل الاقتصادي إلى ما يعرف بالقرص البحري من أجل ضمان سلعته فكان يقترض صاحب السفينة أو التاجر مالياً مسبقاً من مالك رؤوس الموال و تعهدوا له بإرجاعها له في حالة زائد فوائد إذا ألحقت السفينة بسلام، أما إذا أهلكت هذه الأخيرة

¹ حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر النظرية والتطبيق، دار وائل للنشر، عمان، 2008، ص 36.

فيحتفظ بمبلغ القرض، ومن هذا نلاحظ و كأنه مؤسسة التأمين هو مالك المال و المؤمن هو التاجر، فإذا أهلكت السلعة دفع رب المال التعويض وهو القرض، أما إذا وصلت بسلام يدفع التاجر قسط التأمين وهي الفائدة والتي يتم تحديدها في اتفاق سابق¹. أما فيما يخص تقنين التأمين فكان من طرف المشرع الفرنسي في القرن 17 ويرجع ذلك إلى السياسة التشجيعية للصناعة المنتهجة من طرف الدولة الفرنسية آنذاك، والتي يتطلب بالضرورة تأمين الأخطار التجارية الناتجة عن تصدير السلع المنتجة على البحار والمحيطات، وحذا حذوها كل من إنجلترا و إيطاليا و هولندا و إسبانيا، كما أنشأت أول شركة للتأمين في إنجلترا سنة 1720 في مجال التأمين البحري، بعدما انتشرت عدة شركات في الدول الأوروبية.

المتابع لنشأة التأمين وتطوره يجد أن التأمين بدأ كنظام تعاوني يلم شمل الأفراد المعرضون لنفس الخطر بغرض تخفيض قيمة هذه الخسارة من على كاهل الشخص الذي تلحق به وذلك عن طريق توزيع هذه الخسارة على جميع الأفراد المشتركين في هذا النظام التعاوني، وهؤلاء الأفراد غالباً ما يكونوا معروفين لبعضهم البعض ويقطنون نفس المنطقة ولهم مصلحة مشتركة.

ويذكر المؤرخون أن القدماء المصريين هم أول من زاولوا التأمين بهذه الصورة التعاونية من خلال جمعيات دفن الموتى التي كانت منتشرة في ذلك الوقت، فمن المعلوم عند وفاة أي شخص كانوا يقومون بتحنيط الجثة ويقومون بعملية دفنها، وكان لذلك تكاليف باهظة لا تستطيع أسرة المتوفى تحملها بمفردها، فكان يتم توفير تلك المبالغ عن طريق جمعيات دفن الموتى والتي كانت موجودة في ذلك الوقت².

ويعتبر التأمين البحري أقدم أنواع التأمينات جميعاً فمن المعلوم أن التجار قد مارسوا هذا التأمين منذ أكثر من سبعمائة عام من خلال عمليات قرض السفينة التي كانت منتشرة في ذلك الحين فكان يتم إقراض أصحاب السفن أموالاً تعادل في قيمتها ثمن السفينة وما تحمله من بضائع على أن يقوم المقترض برد هذا القرض مضافاً إليه من 20% إلى 30% من قيمتها في حالة وصول السفينة سالمة إلى ميناء الوصول، أما إذا غرقت السفينة فلا يلتزم صاحبها برد أي شيء.

¹ أحمد محمد لطفي أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 31، 32.

² عبد الهادي السيد، عقد التأمين حقيقته و مشروعيته، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 23.

أما بالنسبة لتأمين الحياة فيذكر المؤرخون أن أول وثيقة تم إصدارها في لندن عام 1583 ، وجدير بالذكر أن التأمين على الحياة كان موجوداً بوجود التأمين البحري، فقد كانت بعض وثائق التأمين البحري على السفينة تشمل أيضاً التأمين على حياة الریان والملاحين. ومن المعلوم أن المزایا التي كانت تقدمها جمعيات دفن الموتى عند القدماء المصريين ما هي إلا صورة من صور التأمين على الحياة.

أما بالنسبة لتأمين الحريق فإنه لقي اهتماماً بالغاً بعد حريق لندن الشهير الذي وقع يوم الجمعة الموافق 2 / سبتمبر / 1666م¹، والذي استمر لمدة أربعة أيام بلياليها وأدى إلى تدمير حوالي 85 % من مباني المدينة في ذلك الوقت، كما قدرت الخسائر الناجمة عن هذا الحريق حوالي عشرة ملايين جنيه إسترليني.

أما تأمينات الحوادث الشخصية، فإنها ازدهرت وظهرت أهميتها بمجرد ظهور القطارات والسيارات والطائرات، ويمكن القول أن بداية الاهتمام بتأمين الحوادث الشخصية كآن في نهاية النصف الأول من القرن التاسع عشر.

ثالثاً: نظريات التأمين :

لقد اختلف الفقهاء في بيان تحديد أسس التأمين، فمنهم من يركز على الأساس الاقتصادي و الآخر على الأساس القانوني، و منهم من يرى أنه أساس فني ومنهم من جمع الأسس الثلاث .

1. النظريات الاقتصادية للتأمين :

يعتمد بالأخص على نظريتين إلا أن الفقهاء اختلفوا حول معيار تحديد هذا الأساس فمنهم من يرجعها إلى فكرة الحاجة و البعض الآخر يرجعها إلى فكرة الضمان.

❖ **نظرية التأمين و الحاجة:** يركز أصحاب هذه الفكرة بأن التأمين هو ناتج عن الحاجة للحماية و الأمن، و ذلك أن أي خطر يحتمل الوقوع في المستقبل يدفع الإنسان إلى حماية نفسه و

¹يوسف حليم الطائي، إدارة التأمين و المخاطر، دار اليازوري العلمية لنشر و التوزيع، الأردن، 2011، ص41.

ممتلكاته من هذا الخطر. فهذه النظرية تمتاز بكونها تفسر كافة أنواع التأمين من الأضرار حيث توجد الحاجة للحماية من خطر معين, كما أنها تفسر غالبية أنواع التأمين.

لكن يؤخذ عليها أنها غير مانعة و غير جامعة. غير مانعة لأنها لا تمنع دخول أنظمة أخرى في نطاقها غير التأمين, و غير جامعة لأنها لا تحيط بكل أنواع التأمين حيث توجد بعض أنواع التأمين لا ينطبق عليها معيار الحاجة الذي بنيت عليه هذه النظرية.

❖ **نظرية التأمين و الضمان:** يعتمد أصحاب هذه النظرية على أنّ الخطر يسبب للإنسان حالة عدم ضمان اقتصادية تتمثل في تحديد المركز المالي و الاقتصادي و التأمين هو الذي يحقق من الناحية المادية ضمان لهذا المركز الاقتصادي المهدد.

يؤخذ على هذه النظرية أنها لا تتصدى لبيان أساس التأمين, ذلك أن معيار الضمان التي تقوم عليه هذه النظرية ليس إلا نتيجة من النتائج التي يترتب على التأمين بعد إبرامه. و من ثم لا تصلح أساسا له, زيادة عن ذلك فإن الضمان لا يقتصر على التأمين فقط حيث تحقق أنظمة أخرى للأفراد هذه الخاصية دون أن يطلق عليها صفة التأمين.

2. **النظرية القانونية للتأمين:** يرى أنصار هذا المذهب أن أي أساس التأمين القانوني محض لكن اختلفوا في كيفية تحديد معيار أو العنصر الذي يعتمد عليه فالبعض يرى أن الخطر هو المعيار القانوني المحدد للتأمين الذي ينتج عنه الضرر الذي يسببه الخطر, بينما يرى طرف آخر بأن التعويض أي مبلغ التأمين الذي يدفعه المؤمن للمؤمن له هو المعيار القانوني للتأمين.

❖ **النظرية التأمين و الضرر:** يرى هذا الاتجاه أن التأمين لابد أن يستهدف إصلاح ضرر محتمل, إذ أن التأمين هو نظام الحماية من أخطار محتملة الوقوع في المستقبل, وهو لا يحقق هذه الحماية إلا إذا كان الهدف منه إصلاح الضرر الذي يسببه الخطر و يصيب ذمة الإنسان المالية, و على ذلك فإن الضرر هو أساس التأمين. يؤكدون على وجود عنصر الضرر فيها

نلاحظ بأن هذا المعيار لا يصلح أساسا لكافة أنواع التأمين على الرغم من أن أنصار هذه النظرية .

❖ **نظرية التأمين و التعويض:** يرى أنصار النظرية أن أساس التأمين ليس الضرر في حد ذاته، و إنما الهدف من التأمين هو التعويض، أي مبلغ التأمين الذي يدفعه المؤمن للمؤمن له عند وقوع الخطر، لأن هذا التعويض يوجد في كافة أنواع التأمين عكس الخطر الذي ينعدم في بعض أنواع التأمين.

يؤخذ على هذه النظرية بأنها لا تتفق مع الطبيعة الحقيقية لعملية التأمين و هي حماية الإنسان من الخطر و الأسس الفنية التي تقوم عليها.

3. النظريات الفنية للتأمين:

يرى الفقهاء الذين نادوا بهذا المذهب تأسيس التأمين وفق أسس فنية وذلك بإحداث عملية تعاون يقوم بها المؤمن بتنظيمها بتجميع المخاطر التي يتعرض لها و تحديد القسط وفق قوانين الإحصاء، غير أنهم انقسموا إلى فريقين ينادي بحلول التعاون المنظم على أساس سبيل التبادل المبني على الصدفة البحتة و فريق ينادي بنظرية التأمين كمشروع منظم فنيا،

❖ **نظرية حلول التعاون على سبيل التبادل محل الصدفة البحتة:** تعتمد هذه النظرية في حقيقة الأمر على عملية التعاون بين المؤمن لهم الذين يواجهون مخاطر متشابهة فالمؤمن لهم هم الذين يضمنون تغطية مخاطرتهم بأنفسهم و يقتصر دور المؤمن على الإدارة و التنظيم، التعاون بين الأعضاء وفقا لأسس فنية تحدد منذ قبل كتحديد القسط الذي يدفعه كل عضو مع درجة احتمال وقوع الخطر.

لقد اعتمدت هذه النظرية على الأساس الفني مهمة الأساس القانوني الذي هو مكمل للجانب الفني للتأمين، و هذا ما يولد نقص فيما مدى فعالية هذه العملية، إذا اهتمت بعملية التعاون المنظم الذي يقوم بجلب المنفعة للمؤمن و لم تهتم بمركز المؤمن له و حقوقه و التزاماته و بالتالي هناك فجوة في هذه النظرية، يستوجب على المشرع استدراكها و ذلك من خلال الجمع بين كل من المعيار القانوني و المعيار الفني للتأمين.

❖ **نظرية التأمين كمشروع منظم فنيا:** يعتقد أصحاب هذه النظرية أن عقد التأمين يتطلب مشروع منظم لأنه ليس كباقي العقود لأنه ينطوي على عملية فنية تهدف إلى تجميع المخاطر و

تحديد القسط الذي يدفعه المؤمن و لذلك فإن عقد التأمين لابد أن يبرم عن طريق هذا المشروع المنظم فنيا. هذا التنظيم هو الذي يعتبر الأساس الفني للتأمين, و قد أنجبت هذه النظرية عنصرا جديدا وهو المعيار الفني لعقد التأمين غير أنه غير كافي , لأن المعيار الذي تأخذ به هذه النظرية لا يقتصر على التأمين حيث يوجد العديد من عمليات المضاربة تدار بواسطة مشروعات منتظمة فنيا, دون أن يطلق عليها وصف التأمين.

مما سبق يظهر بأن النظريات السابقة تنتظر إلى جانب واحد من جوانب التأمين حيث يقتصر بعضها على الجانب الاقتصادي و البعض الآخر على الجانب القانوني و الفني, لكن في حقيقة الأمر لا يمكن الاستغناء عن معيار من هذه المعايير الثلاث أو الفصل بينهما في عقد التأمين, إذاً فالتأمين هو التعاون بين المؤمن لهم القائم على أسس فنية الذي ينظمه المؤمن و يلتزم فيه بتغطية الخطر مقابل التزام المؤمن لهم بدفع الأقساط, من هذا نستنتج بأن عقد التأمين ينطوي على أسس قانونية و اقتصادية و فنية تجعله مميز عن باقي العقود الأخرى.

4. النظرية الحديثة:

فيها جمع بين آراء و نظريات التأمين والتي تتضمن الجمع بين الجوانب العلمية والفنية و القانونية والاقتصادية.

رابعا: أنواع التأمين:

يمكن تقسيم التأمين بطرق متعددة تختلف كل منها حسب الغرض الرئيسي من البحث ونظرة الباحث إلى عمليات التأمين ونستعرض فيما يلي أهم التقسيمات وحسب عدة معايير التي يمكن أن يصادفها الفرد في مجال التأمين:

1. تقسيم التأمين على أساس الهيئة التي تزاول أعمال التأمين: وينقسم إلى نوعين رئيسيين هما:

1.1. التأمين الخاص :

ويضم هذا النوع من التأمين كافة مجالات التأمين التي لا تزاولها الحكومة ولكن تزاولها الهيئات أو الشركات، ويشمل هذا النوع من التأمين على الأنواع الآتية :

1.1.1 تأمينات الأشخاص :

يقوم هذا النوع من التأمين بتغطية الأخطار التي يترتب عليها خسارة في ذات الفرد، أي أنها تلحق به ضرراً بصفة مباشرة في حياته أو صحته، مما ينجر عنه ضرراً مالياً في دخله بسبب توقيفه عن العمل أو انخفاض دخله أو حتى انقطاعه وعليه فالشخص المؤمن له هو موضوع التأمين مثل : التأمين على الحياة والتأمين ضد المرض، التأمين ضد الشيخوخة والتأمين ضد البطالة. وهنا يدفع المبلغ المتفق عليه دون ربط بين هذا المبلغ واستحقاقه للمستفيد وبين الضرر الذي تحقق عند وقوع الحادث¹، وهو ذلك النوع من التأمين الذي يتعلق بشخص المستأمن ويغطي أخطاراً تسبب نقصاً في الدخل المستقبلي للأشخاص أو في قدرة الشخص على الكسب وهي تنقسم إلى قسمين هما:

❖ التأمين على الحياة : يقصد بها جميع عمليات التأمين التي يكون فيها الخطر

المؤمن ضده يتعلق بحياة الأشخاص ويكون الغرض منها دفع مبالغ بسبب وفاة شخص معين أو عجزه عجزاً كلياً أو جزئياً دائماً أو مؤقتاً أو بلوغه سناً معينة أو ضمان معاش يدفع له أو للمستفيدين منه مدى الحياة أو خلال فترة محددة، كما تشمل أيضاً تأمينات الحياة التي ترتبط بالمزايا الخاصة بها استثمارات في أوراق مالية.

ويوجد به ثلاثة أنواع هي:

- **تأمين حال الحياة:** التأمين تقوم بدفع مبلغ التأمين في وقت معين ومحدد للمؤمن له نفسه
- **تأمين حال الوفاة:** شركة التأمين تقوم بدفع مبلغ التأمين عند وفاة المؤمن له
- **تأمين حال الحياة والوفاة معاً:** شركة التأمين تقوم بدفع مبلغ التأمين بعد وفاة المؤمن له بفترة معينة، أو للمؤمن له عند تاريخ معين.

❖ التأمين من الإصابات: ويقصد بها جميع عمليات التأمين التي تزيد مدتها على سنة والتي

يكون فيها الخطر المؤمن ضده متعلق بالشخص و ناتجاً عن حادث تترتب عليه الوفاة أو

العجز. وينقسم إلى نوعين هما :

- **التأمين ضد الحوادث الشخصية:** في حالة تعرض المؤمن له إلى أي حادث يقوم هذا التأمين بدفع مبلغ للمؤمن له، وهو يغطي الحوادث الجسدية، والموت، والعجز، وغير ذلك.

¹ فاطمة مروة، الفنون التجارية، دار النهضة العربية، لبنان، 1993، ص ص 64 - 65

• **التأمين ضد الأمراض:** في حالة تعرض المؤمن له إلى أي مرض يقوم هذا التأمين بتغطية تكاليف العلاج.

2.1.1. تأمينات الممتلكات :

وهي أنواع التأمين التي تغطي أخطارا يكون موضوع التأمين فيها ممتلكات الإنسان،¹ ومنها التأمين البحري - تأمين الحريق - التأمين من السرقة - التأمين على الماشية - التأمين من كسر الزجاج - تأمين الممتلكات من الزلازل والبراكين والاضطرابات والثورات والحروب - تأمين المحاصيل الزراعية ضد الأمطار والظواهر الطبيعية.

3.1.1. تأمينات المسؤولية المدنية:

حيث يكون موضوع التأمين هو مسؤولية المؤمن له على ما قد يتسبب فيه من أضرار للغير نتيجة لتصرف خاطئ أو إهمال ما قد يسبب وقوع خطر معين ومن أهم هذه التأمينات نجد:²

- ✓ تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب السيارات والسفن والطائرات.
- ✓ تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب المحال العامة كالسينما والمسارح والمطاعم والفنادق.
- ✓ تأمين إصابات العمل وأمراض المهنة.
- ✓ تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب العمارات والمخازن والجراجات.
- ✓ تأمين المسؤولية المدنية للمقاولين.
- ✓ تأمين المسؤولية المدنية لمنتجي الأغذية وموزعيها.
- ✓ تأمين المسؤولية المدنية لأرباب المهن الحرة كالمهندسين والمحاسبين والأطباء وأصحاب معاهد التجميل والصيدلة وغيرهم.
- ✓ تأمين المسؤولية المدنية للمالك قبل الجيران مما يحدثه من ضرر بسبب حريق شب في مبناه وامتد إلى مباني وممتلكات الجيران.

¹ أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، الدار الجامعية، مصر، 2002، ص 10.

² محمد كامل درويش، إدارة الأخطار واستراتيجيات التأمين المتطورة في اتفاقية الجات، دار الخلود، لبنان، 1996، ص 143.

✓ تأمين المسؤولية المدنية للمستأجر قبل المالك عما يحدثه من ضرر بسبب حريق شب في المكان المؤجر له.

1.2. التأمين الحكومي:

هو كل تأمين تدخل فيه الدولة بقصد دعمه أو فرضه إجبارياً لحماية فئة معينة كما هو الحال في التأمين الإجباري ضد حوادث السيارات، التأمينات الاجتماعية حيث تقوم الدولة بالمشاركة في تحمل جزء من التكاليف بجانب حصة صاحب العمل والعامل وتشمل التأمينات الاجتماعية الحكومية تأمين العجز والوفاء والشيخوخة والتأمين الصحي الإجتماعي.

2. على أساس مدى التزام المؤمن لهم بالتأمين :

يراعي هذا التقسيم قاعدة طبيعة التقاعد من حيث موقع المؤمن له، أي مدى الايرادية في إنشاء العقد، فيما إذا كان التعاقد تصرفاً طوعياً أم أنه التزم تعاملاً، ونميز بين نوعين رئيسيين هما :

1.2. **التأمين الاختياري:** هو التأمين الذي يقوم على أساس الاختيار بين كل من المؤمن والمؤمن له، فلا يتضمن أي صورة من صور الإلزام ويتم بالحرية المطلقة والإرادة الكاملة، مثل: التأمين على الحوادث الشخصية والتأمين ضد الحريق وكذلك يطلق على هذا النوع بالتأمين الاختياري أو التجاري أو الخاص.¹

2.2. **التأمين الإجباري:** وهو التأمين الذي تلتزم الدولة بتوفيرها للأفراد أو المنشآت أو تلزمهم بالتعاقد عليها وذلك لهدف اجتماعي او لمصلحة طبقة ضعيفة في المجتمع،² حيث يلتزم المؤمن له بالتعاقد فيه وفقاً لأحكام القانون وليس للشخص الحرية في قبولها أو رفضها، ويكون هدف هذا التأمين اجتماعياً عادة، ويشمل فروع التأمين الاجتماعية كالعجز، (البطالة، إصابات العمل... وبعض فروع التأمين الخاصة كالتأمين الإجباري على السيارات.³

¹ مختار الهانس ، ي إبراهيم عبد النبي حمودة ، مقدمة في مبادئ التأمين في النظرية والتطبيق ، الدار الجامعية، مصر، 2001 ، ص 65.

² حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص 37.

³ أحمد نور، أحمد بسيوني شحاتة، محاسبة المنشآت المالية (تصميم النظام المحاسبي لشركات التأمين) ، دار النهضة العربية، لبنان، 1986 ، ص ص 87 - 88

3. على أساس الغرض من التأمين:

ويقصد به كل الطرق المختلفة لإجراء التأمين، ويشمل ثلاثة أنواع مختلفة:

1.3. التأمين الاجتماعي: الهدف من وراء هذا النوع هو تحقيق نوع من العدالة الاجتماعية

وليس تحقيق الربح.

2.3. التأمين التجاري: يقوم التأمين هنا على أساس تجاري، أي بغرض تحقيق الربح للهيئة

القائمة بعملية التأمين، وعادة ما يتم اكتتاب هذا النوع من التأمين وفقا للإرادة الحرة

لطرفي التعاقد، فيمكن القول أن هذا التأمين اختياري وللمؤمن له الحق في تحديد نوع

التأمين الذي يرغب في تغطيته، والمؤمن هو الذي يتولى هذه التغطية¹.

3.3. التأمين التعاوني: تقوم هذا النوع من التأمين بعض الجمعيات التعاونية التي يكون

هدفها خدمة أعضائها وليس تحقيق الربح.

4. على أساس عنصر التعويض:

يقصد به طريقة تحديد الخسارة المحتملة وما يتوجب على المؤمن كتعويض، وعليه يمكن تقسيم

التأمين إلى :

1.4. التأمينات النقدية: تشمل كافة أنواع التأمين التي يصعب تقدير الخسارة المالية

الناجمة عنها عند تحقيق مسببات الأخطار منها، وذلك لوجود جانب معنوي نتيجة تحقيق

الخطر، ونتيجة لصعوبة قياس الأخطار المعنوية يتفق مقدما على مبلغ التعويض المستحق

عند تحقق الخطر، أكثر أنواع التأمين تجسيدا لهذا النوع هو التأمين على الحياة

2.4. تأمينات الخسائر: تشمل كافة أنواع التأمين التي يسهل فيها تحديد الخسارة المادية

الفعلية الناتجة عن تحقق الخطر المؤمن منه، وينطبق ذلك على تأمين الممتلكات بأنواعها

المختلفة، فالتعويض هنا يتناسب مع الخسارة الفعلية ويحدد أقصى مبلغ للتأمين في وثيقة

التأمين.

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين التجاري الاجتماعي (النواحي النظرية والتطبيقات العملية والرياضية)،

دار النهضة العربية، لبنان، 1988:ص489

5. على أساس التأمين غير مباشر

1.5. **تأمين المشترك:** بمقتضاه تقوم شركتي تأمين أو أكثر بضمان نفس الخطر أو مجموعة من الأخطار، بواسطة عقد واحد وغالبا ما يستعمل لتغطية الأخطار الصناعية وأخطار النقل، بما يسمح بتوزيع أعباء تلك المخاطر (المتوسطة أو الكبيرة) على عدد من هؤلاء المؤمنين بحيث يحصل كل واحد منهم على حصته من قسط التأمين بالتناسب مع التزاماته، وعمليا فهذا التأمين ينفذ بواسطة عقد أحادي يسمى عادة "بوليصة جماعية" يلتزم بموجبها كل مؤمن مشترك جزئيا بتغطية الخطر.

2.5. **إعادة التأمين:** هو عقد تأمين جديد منفصل ومستقل على وثيقة التأمين الأصلية على نفس الخطر الذي تم التأمين عليه بموجب وثيقة التأمين الأصلية التي أصدرتها شركة التأمين، وبموجب هذا العقد الجديد يوافق معيد التأمين على تعويض الشركة المتنازلة عن خسائرها المحتملة والناجمة عن وثائق التأمين الأصلية التي أصدرتها وذلك مقابل قسط من المال تدفعه الشركة المتنازلة إلى معيد التأمين. تسمح عملية إعادة التأمين بتخفيف الأخطار وإدابتها إلى أقصى حد¹ وتنقسم إلى:

❖ **إعادة تأمين المبالغ:** وتسمى إعادة تقاسم المخاطر أو إعادة التأمين النسبي، ويندرج ضمنها إعادة التأمين بالمساهمة وإعادة التأمين في فائض الحد (أي المقدرة) أو فائض الخطر أو فائض رأس المال.

❖ **إعادة تأمين الأضرار:** المسماة إعادة التأمين غير النسبي أو إعادة تأمين فائض التعويضات وتنتم وفق صيغتين: إعادة تأمين فائض الحوادث وإعادة تأمين فائض الخسائر.

6. التأمين الإسلامي:

أول شركة تأمين إسلامية "تكافل" أنشأت بالسودان سنة 1979 أما بأوربا فكانت أول شركة تأمين إسلامية تدعى BIIH-أنشأت في مارس 2008. "يهدف التأمين الإسلامي إلى تقديم " الخدمة التي يقدمها التأمين التقليدي للمستأمن (حامل الوثيقة) بطريقة تعاونية مشروعة خالية من الغرر المفسد للعقد و الربا و سائر المحظورات، و ذلك بتقديم المستأمن اشتراكات

¹ Yvonne Lambert Faivre, Drout des assurances, DALLOZ, Paris, 11ème édition, 2001, P44.

متبرعا بها كليا أو جزئيا لتكوين محفظة تأمينية تدفع منها التعويضات عند وقوع الضرر المؤمن ضده ويقتصر دور الشركة على إدارة أعمال التأمين و استثمار أموالها ويتميز التأمين الإسلامي بان يتحقق من فائض بعد التعويضات و المصاريف و اقتطاع 63 للاحتياجات يوزع على المستأمنين.

❖ مبادئ التأمين الإسلامي وأسس

يقوم التأمين الإسلامي على المبادئ والأسس الشرعية الآتية والتي يجب أن ينص عليها في النظام الأساسي للشركة، أو في اللوائح، أو في الوثائق¹

- ✓ الالتزام بالتبرع، حيث ينص على أن المشترك يتبرع بالاشتراك وعوائده لحساب التأمين لدفع التعويضات، وقد يلتزم بتحمل ما قد يقع من عجز حسب اللوائح المعتمدة
- ✓ قيام الشركة المنظمة للتأمين بإنشاء حسابين منفصلين أحدهما خاص بالشركة نفسها : حقوقها والتزاماتها، والآخر خاص بصندوق حملة الوثائق وحقوقهم والتزاماتهم .
- ✓ الشركة وكيلا في إدارة حساب التأمين، ومضاربة أو وكيلا في استثمار موجودات التأمين
- ✓ يختص حساب التأمين بموجودات التأمين وعوائد استثمارات ا، كما أنه يتحمل التزامات.
- ✓ يجوز أن تشمل اللوائح المعتمدة على التصرف في الفائض بما فيه المصلحة لجهات خيرية، أو توزيعه أو جزء منه على المشتركين على أن لا تستحق الشركة المديرة شيئا من ذلك الفائض.
- ✓ صرف جميع المخصصات المتعلقة بال تأمين، والفوائض المتراكمة في وجوه الخير عند تصفية الشركة.
- ✓ أفضلية مشاركة حملة الوثائق في إدارة عمليات التأمين من خلال إيجاد صيغة قانونية مناسبة لممارسة حقهم في الرقابة، وحماية مصالحهم، مثل تمثيلهم في مجلس الإدارة.
- ✓ التزام الشركة بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في كل أنشطتها/ واستثمارات، وبخاصة عدم التأمين على المحرمات، أو على أغراض محرمة شرعا.

¹ عبد الستار أبو غدة، التأمين الإسلامي: التكافلي أو التعاوني أسس شرعيته و ضوابطه و التكيف لجوانبه الفنية ،

✓ تعيين هيئة رقابة شرعية تكون فتاوها ملزمة للشركة، ووجود إدارة رقابة وتدقيق شرعي داخلي.

خامساً: أركان وأطراف عقد التأمين

العقود جميعها تصرفات قانونية تخضع لسلطان الإرادة وبالتالي تسري في شأنها القواعد العامة المتعلقة بإبرام العقود ونفاذها وانحلالها وعقد التأمين من هذه العقود، لذلك حصر المشرع النصوص القانونية في التعريف به وإبراز الخصائص والعناصر والمبادئ التي تخصه مع بيان إجراءات والتزامات كل طرف من طرفيه. و نتطرق إلى أركان وأطراف عقد التأمين كما يلي:

1. أركان عقد التأمين:

من المعروف بشكل عام انه ركن الشيء يقصد به ما توقف الشيء على وجوده وكان جزءاً من حقيقة بحيث إذا تخلف ركن الشيء تخلف وجود الشيء نفسه ، وبناء على ذلك فانه يمكننا إن نقول أن عقد التأمين له أركان لا بد من وجودها حتى يمكننا القول انه عقد تأمين صحيح ، وإذا تخلف ركن من أركانه لا يمكن اعتباره عقد تأمين، وإذا نظرنا إلى تعريف عقد التأمين نرى انه يلزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيرادا مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين في العقد ، وذلك في نظير قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن، وبالتالي يظهر لنا من هذا التعريف أركان عقد التأمين إلا وهي أولها الخطر الذي يعتبر أهم ركن من الأركان ، وهذا الخطر يتبعه قيام المؤمن له بدفع قسط التأمين وهذا هو الركن الثاني، ومن ثم قيام المؤمن بدفع مبلغ التأمين حالة تحقق الخطر وهذا الركن الثالث، ويضاف إلى هذه الأركان ركناً رابعاً وهو المصلحة من التأمين ، وسوف نقوم ببيان هذه الأركان على النحو التالي:

1.1 الركن الأول : الخطر المؤمن منه

يعتبر الخطر أهم ركن من أركان عقد التأمين ، وذلك بسبب أن المؤمن يعتمد في حساباته كلها عليه ، والمقصود بالخطر بأنه حادثه محتمله لا يتوقف على إرادة أحد الأطراف وخصوصاً على إراداه

المؤمن له ، وأيضا يقصد به الضرر الناتج عن الحادثة ، أو محل الضمان ،¹ وبالتالي إذا نظرنا إلى تعريف ركن الخطر لرأينا انه لا بد من توفر شروط معينة ، وهذه الشروط هي:

الشرط الأول : أن يكون حادثاً احتمالياً

ومعنى ذلك أن يكون الحادث ذات صفة احتماليه بحيث يدخل عنصر الاحتمال فيه وذلك من خلال إمكانية تحققه أو توقيت وقوعه ، فلا ينال من احتمالية الحادث كونه معلق الوقوع من حيث المبدأ كالوفاة مثلاً ، والسبب أن العبرة هي بعدم تحقق توقيت حدوثه .

ويتضح لنا أن عقد التأمين الذي ينظم ويعقد على خطر من المستحيل وقوعه استحالة مطلقة يعتبر عقداً باطلاً بطلاناً مطلقاً ، ومثال ذلك سقوط الكواكب، ويترتب على ذلك أن العقد يعتبر مفسوخاً بقوة القانون.²

الشرط الثاني : أن يكون وقوع الخطر غير متعلق بمحض إرادة أحد طرفي العقد

لا يكفي أن يكون الخطر احتمالياً فقط حتى يمكن أن يكون محلاً للتأمين ، بل يجب أن لا يكون هذه الخطر قد وقعته نتيجة تدخل أحد الأطراف ، أي بمعنى أن لا يكون أحد الأطراف له علاقة بوقوع هذا الخطر بمحض إرادة ، وبالتالي إذا كان الخطر قد وقعته نتيجة إرادة أحد الأطراف وكان من الممكن له أن يتفادى هذا الخطر ، فانه يعتبر التأمين على هذا الخطر باطلاً.

وبناء على ذلك فانه يتبين لنا انه لا بد أن يدخل عنصر المصادفة أو الطبيعة أو إرادة الغير في تحقق الخطر ، وبالتالي فانه يمكن التأمين ضد خطر السيول والحريق ، وبالإضافة إلى ذلك جواز التأمين على الخطر الذي يقع نتيجة تدخل إرادة الغير ، أي شخص ليس من أطراف العقد مثل السرقة والإصابات.

¹ جديدي معراج، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص43.

² محي الدين شبيرة ، ملاءة شركات التأمين في حالة تحقق كارثة طبيعية ، أطروحة دكتوراه ، جامعة أم البواقي سنة

الشرط الثالث : أن لا يكون الخطر مخالفاً للنظام العام والآداب

يتضح لنا من خلال هذا الشرط انه لا بد أن للخطر أن يكون مشروعاً حتى يمكن التأمين عليه، أي بمعنى أن لا يكون مخالفاً للنظام العام والآداب. فهنا مثلاً يعتبر عملية التأمين على عمليات التهريب باطلة إذا كان القانون الوطني يحرم مثل هذه العمليات¹، بمعنى انه لا يجوز التأمين على الأخطار التي تقع نتيجة عمليات تهريب المخدرات ، وأيضا تعتبر عمليات التهريب باطلة إذا كان القانون الأجنبي يحرم مثل هذه العمليات ولو كان القانون الوطني لا يحرمه.

2.1 الركن الثاني : القسط (قسط التأمين)

يقصد بقسط التأمين هو ذلك المقابل المالي الذي يقوم بدفعه المؤمن له للمؤمن مقابل تغطية المؤمن للخطر المؤمن منه²، وبالنظر إلى هذا التعريف فأنا نجد علاقة وثيقة بين قسط التأمين وعنصر الخطر أو الخطر المؤمن منه ، فقيمة القسط تحدد بناء على أساس طبيعة هذا الخطر وبالتالي إذا تغير الخطر فان قيمة القسط تتغير سواء بالزيادة أو النقصان ، وهذا كله بناء على المبدأ العام في التأمين وهو مبدأ نسبية القسط إلى الخطر.

وتحديد قيمة القسط لا يأتي من فراغ وإنما يتم بناء على أساس وعوامل يخضع لها وتتحدد قيمة قسط التأمين على ضوء عوامل أهمها درجة الخطر المؤمن منه، والدراسات التي على أساسها يتحدد عدد مرات تكرار الخطر، ومدى خبرة شركة التأمين وما شابه ذلك³.

وللقسط نوعان هما القسط الصافي والقسط التجاري ، فيقصد بالقسط الصافي المبالغ التي حصلت عليها شركة التأمين من المؤمن لهم ستغطي قيمة مبالغ التأمين التي تستحق للمؤمن عليهم الذين يلحق بهم الخطر المؤمن منه،⁴ أو هو المبلغ الذي يقابل الخطر كاملاً دون زيادة أو نقصان ، والقسط الصافي يحدد بناء على وحدة زمنية ، فالوحدة القيمة يقوم بتحديده المؤمن فمثلاً لو أمن المؤمن له على ألف دينار يكون مبلغ القسط محدد على ألف دينار ، وإذا أراد الزيادة فانه يزيد قيمة القسط حسب زيادة قيمة التعويض ، أما الوحدة الزمنية فعادة تكون سنة واحدة فقط ، وبناء على ذلك

¹ مختار الهانس، إبراهيم عبد النبي حمودة، مقدمة في مبادئ التأمين، الدار الجامعة للنشر، مصر، 2002، ص10.

² إبراهيم أبو النجا، التأمين في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص81.

³ رسمية قريبا ص، الأسواق المالية والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، مصر، 2001، ص359.

⁴ حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص 239.

فان المؤمن يحدد قيمة القسط الصافي في بناء على الوحدة القيمة وهي الألف دينار وان الوحدة الزمنية هي سنة واحدة ، ويتغير قيمة القسط الصافي في حالة تغير قيمة مبلغ التأمين، وأيضا كذلك بالنسبة للوحدة الزمنية من سنة إلى أخرى بحسب المدة المحددة لعقد التأمين.

وبناء على أن المؤمن هو الذي يتحمل تكاليف تغطية الخطر، فيتوجب على ذلك أن يقوم بإضافة هذه التكاليف على القسط الصافي ، وهذه العملية تسمى القسط التجاري، بمعنى آخر القسط الفعلي الذي يدفعه المؤمن له إلى المؤمن، والسبب في ذلك أن المؤمن عند قيامه بعملية التأمين يقصد به تحقيق الربح ، إضافة هذه المصروفات هي التي تساعد على تغطية الخطر وتحقيق الربح معاً، لان المؤمن له عند دفعه هذا القسط فانه يكون فعلاً قد دفعه قيمة أعلى من قيمة القسط الصافي. والتكاليف التي تضاف إلى القسط الصافي حتى يتكون القسط التجاري هي نفقات التحصيل القسط ، فالمؤمن هو الذي يسعى إلى العملاء من اجل تحصيل قيمة الأقساط فالقسط في هذا المجال يكون مطلوباً ولبس محمولاً ، وأيضا من التكاليف عمولة الوساطة، فالمؤمن أيضا عادة لا يصل إلى العملاء إلا عن طريق أحد المندوبين الذين يكونون ممثلين عن الشركة أو وكلاء عنها ، وأيضا إضافة إلى ذلك مصروفات الأداة العامة ، فهي تقع على عاتق العميل فيضطر إلى أن يضيفها إلى مجموعة القسط الصافي ، وأيضا من التكاليف الضرائب والرسوم التي تفرضها الدولة ، وأخيراً تكاليف مجموعة الأرباح ، فإذا كانت شركة التأمين غير حكومية أي مملوكة لعدد من المساهمين فانه يجب أن يكون هناك ربح يوزع عليهم ، لان هدفهم من الأساس هو الربح ، فهذه التكاليف تضاف إلى مجموعة الأقساط الصافية اخذين بعين الاعتبار تناسبه مع قيمة القسط.

3.1 الركن الثالث : مبلغ التأمين

أما بالنسبة للركن الثالث من أركان عقد التأمين فهو مبلغ التأمين ، فالمقصود بهذا الركن هو ذلك المبلغ الذي يلتزم المؤمن بان يدفعه عند تحقق الخطر المؤمن منه إلى المؤمن له أو المستفيد ،¹بمعنى آخر انه التزم يقع على ذمة المؤمن ، مقابل قيام المؤمن له بدفع قسط التأمين ، فالمؤمن له ملتزم بأداء هذا القسط لأنه في ذمة.

وعادة يكون مبلغ التأمين في هذه الصورة مبلغاً من النقود ، ولكن يمكننا أن نقول أن المؤمن قد يقوم بإصلاح الضرر عيناً إلا انه لا يقوم بذلك بنفسه وإنما يكون عن طريق عمال يقومون بإصلاح

¹ محمد جودت ناصر، إدارة أعمال التأمين، بين النظرية و التطبيق، دار مجدلاوي، الأردن، 1998 ،ص18.

الضرر عينا مقابل مبلغ من النقود ويعطيها المؤمن إلى هذا العمالة نظير إصلاحها لهذا الضرر وهذا يكون عادة في التأمين على الأشياء فقط ، وبالتالي يظهر لنا أن شركة التأمين سوف تدفع مبلغ من النقود في النهاية سواء إلى المؤمن له أو إلى من سوف يصلح الضرر ولكن تنور مسألة تحديد قيمة مبلغ التأمين ،وتحدد قيمة قسط التأمين على ضوء عوامل أهمها درجة الخطر المؤمن منه، والدراسات التي على أساسها يتحدد عدد مرات تكرار الخطر، ومدى خبرة شركة التأمين وما شابه ذلك .¹ ففي هذا الموضوع يجب أن نفرق بين التأمين على الأشخاص والتأمين على الأضرار:

1.3.1 التأمين على الأشخاص

ففي هذه الحالة لا يوجد نظام محدد مبلغ التأمين سوف يدفعه المؤمن إلى المؤمن له أو المستفيد، إلا إذا كان هناك اتفاق بينهم على ذلك ، ففي حالة الاتفاق على مبلغ معين فإنه يترتب على ذلك أن المؤمن عند وقوع الحادث يكون ملزماً بدفع المبلغ المتفق عليه مع المؤمن له ، مثال ذلك الإصابة والمرض في حالة التأمين من الإصابات والأمراض ، ويترتب على ذلك أن المؤمن له لا يكون ملزماً بان يبين انه قد دفع الضرر حتى يستطيع الحصول على مبلغ التأمين ،فهو من حقه بمجرد وقوع الحادث المؤمن منه.

2.3.1 التأمين من الأضرار

في التأمين من الأضرار توجد حدود للمبلغ الذي يدفعه المؤمن للمؤمن له أو المستفيد عند وقوع الخطر المؤمن منه ، وهو الموت ذلك أن التأمين من الأضرار يخضع لمبدأ أساسي هو مبدأ التعويض أو مبدأ الصفة التعويضية للتأمين من الأضرار.

4.1 الركن الرابع : المصلحة في عقد التأمين

أما بالنسبة للركن الرابع من أركان عقد التأمين فهو المصلحة ، أي بمعنى أن يكون المؤمن له مصلحة في عدم وقوع الخطر المؤمن منه ، وهكذا يمكن لنا أن نعرف ما هو المقصود بالمصلحة فهي عبارة عن أن يكون للمؤمن له أو المستفيد مصلحة في عدم وقوع الخطر المؤمن منه ، وبناء

¹ جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمينات الجزائري ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999 ،ص 50.

على هذا التعريف فقد ذهب كثير من الفقهاء إلى اعتبار المصلحة ركن من أركان عقد التأمين ،¹ وأنه يجب أن تتوفر في جميع أنواع العقود التأمينية.

وأيضاً ذهب جانب آخر من الفقه إلى أن المصلحة لا تعتبر إلا ركن من أركان عقد التأمين من الأضرار فقط ، أما بالنسبة للتأمين على الأشخاص فإنه يشترط توفر ركن المصلحة إلا في أنواع محددة فغالباً تكون موجودة في حالة التأمين على حياة الغير ، ففي هذه الحالة يمكننا أن نتساءل هل هناك مصلحة للمؤمن له في أن يبقى المؤمن على حياته حياً ذهب المشرع إلى انه لم يشترط أن تتوفر مصلحة للمؤمن له في بقاء المؤمن على حياته حياً ، إلا انه في هذه الحالة قد يقوم المؤمن له بإنهاء حياة المؤمن على حياته طالما انه لا يوجد مصلحة في بقاء حياً بالنسبة للمؤمن له ، يشترط لنفاد عقد التأمين على حياة الغير موافقة خطياً قبل إبرام العقد ، فإذا لم تتوفر فيه الأهلية فلا ينفذ عقده إلا بموافقة من يمثله قانوناً، بالإضافة إذا كان التأمين على الحياة لصالح شخص غير المؤمن له فلا يستحق هذا الشخص من التأمين إذا تسببه عمداً في وفاة الشخص المؤمن على حياته ، أو وقعت الوفاة بناء على تحريض منه ، فإذا كان ما وقع من هذا الشخص مجرد شروع في إحداث الوفاة كان للمؤمن له الحق في أن يستبدل بالمستفيد شخصاً آخر ولو كان المستفيد قد قبل ما اشترط لمصلحته من تأمين .

وهكذا يتضح لنا أن المشرع قد حرم المؤمن له من مبلغ التأمين في حالة قيامه عمداً بإنهاء حياة الغير الذي هو مؤمن على حياته ، أو قامه هذا المؤمن له بالتحريض على قتل المؤمن على حياته بالإضافة انه سمح للمؤمن له بتغيير المستفيد وإحلال شخص آخر مكانه في حالة قيام المستفيد بإحداث الوفاة.

2. أطراف عقد التأمين:

نلاحظ من دراستنا السابقة لعقد التأمين أن أطراف عقد التأمين هما المؤمن والمؤمن له وعادة يكون المؤمن شركة تأمين إلا انه أحيانا قد يكون هذا المؤمن جمعية تأمين تبادلية ، أما بالنسبة للمؤمن له فهو ذلك الشخص الذي يقوم بإبرام العقد مع المؤمن (شركة التأمين أو جمعية) بهدف تأمين نفسه من خطر ما قد يقع له ، وبالتالي يظهر لنا أن أطراف عقد التأمين هما المؤمن والمؤمن له ، وسوف نقوم بتوضيح من هو المؤمن ومن هو المؤمن له على النحو التالي :

¹جديدي معراج، مرجع سبق ذكره، ص 114.

1.2 الطرف الأول: المؤمن

يعتبر المؤمن الطرف الأساسي في عقد التأمين كبائع للضمان أو الأمان ، ولهذا فهو عادة يكون شركة تامين مساهمة أو جمعية تعاونية وهذه الشركة تكون لها شخصية قانونية مستقلة عن كلا المتعاقدين،¹ وعمله جمع الأقساط من عملائها مقابل ضمانها للخطر الذي يهدد عملائها ، إلا انه قد يكون المؤمن على غير هذا الشكل فقد يكون على شكل جمعية للتأمين التبادلي أو التعاوني إلا أن هذه الجمعيات لا يكون هدفها الربح ، وأيضا يعتبر كلا الطرفين (المؤمن والمؤمن له) ذات صفة واحدة. بالرغم من ذلك فانه يعتبر المؤمن بائع للأمان.

وكما قلنا فالغالب يقوم بهذا الدور هي شركة تأمين ، وتعتبر هذه الشركة كيان مستقل عن المؤمن له، بمعنى أن المؤمن يكون شخصية منفصلة عن شخصية المؤمن له.

2.2 الطرف الثاني : المؤمن له

لقد ثار خلاف بين الفقهاء في تسمية هذا الطرف من أطراف عقد التأمين ، فبعض الفقهاء ذهبوا إلى تسمية بطالب التأمين وذلك استناداً إلى انه هو الذي يتحمل الالتزامات الناشئة عن عقد التأمين والتي يكون مقابلها التزامات المؤمن ، وذهب جانب من الفقه إلى تسمية بالمؤمن له أو المستأمن أو المضمون وذلك استناداً إلى انه الشخص الذي يهدده الخطر في جسمه أو ماله ، وأيضا ذهب هذا الجانب إلى تسميته باسم المؤمن عليه في حالة كان هو الشخص الذي تكون حياته محلاً لعقد التأمين وذهب جانب ثالث إلى تسميته بالمستفيد وذلك استناداً إلى انه الشخص الذي سوف يحصل على مبلغ التأمين ، وبالرغم من هذه الاختلافات إلا انه جميع هذه التسميات تجتمع في شخص واحد.

وأفضل اسم لهذا الطرف هو المؤمن له ، وبالنظر إلى هذا الطرف في عقد التأمين إلا وهو المؤمن له فقد نجده يجمع بين ثلاثة صفات وهم:

❖ يعتبر هذا الشخص بأنه هو الذي يتعاقد مع المؤمن ، ويترتب عليه كافة الالتزامات الناشئة عن عقد التأمين لصالح المؤمن ، ولهذا يطلق عليه طالب التأمين.

¹ أحمد محمد لطفي احمد، مرجع سبق ذكره، ص 95.

❖ تصف هذا الشخص بأنه هو الذي يهدده الخطر ، سواء كان هذا التهديد واقع على نفس الشخص أو على ماله ، ولهذا يتصف هذا الشخص بالمؤمن له.

❖ يتصف هذا الشخص بأنه هو الذي يقوم بقبض مبلغ التأمين عند وقوع الخطر ، ولهذا يطلق عليه في هذه الحالة المستفيد.

سادسا: تعريف شركات التأمين و أنشطتها الرئيسية:

في إطار تقديمها لخدماتها التأمينية، تتنوع الأنشطة التي تمارسها شركات التأمين، منها ما هو إداري و تسويقي.

1. شركات التأمين والخدمات التأمينية:

تقدم شركة التأمين خدمات تأمينية في أشكال مختلفة و هي محور نشاطها و تتميز بخصائص تتفرد بها عن باقي الأنشطة الخدمية الأخرى.

1.1. تعريف شركات التأمين :

تعرف شركة التأمين على أنها: " منشآت مالية تقوم بأعمال التأمين ضد المخاطر لصالح الغير في أشكال مختلفة".¹

في تعريف آخر: " تحصل شركات التأمين على الأموال لتعيد استثمارها في مقابل عائد، شأنها في ذلك شأن البنوك التجارية وصناديق الاستثمار، وهذا العائد يشارك فيها المؤمن له إما بطريقة مباشرة كما هو الحال في بعض وثائق التأمين على الحياة أو بصفة غير مباشرة من خلال دفع أقساط التأمين".²

وفي تعريف آخر " تنتج و تسوق شركات التأمين خدماتها التأمينية لصالح عملائها بهدف تلبية احتياجاتهم ضد المخاطر المحتملة الوقوع مستقبلا و التي ممكن أن تسبب لهم خسائر في شخصهم و ممتلكاتهم أو مسؤوليتهم اتجاه الغير"³.

¹ مدحت محمد إسماعيل، محاسبة البنوك التجارية وشركات التأمين، دار الأمل للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 284.

² منير إبراهيم الهندي ، إدارة الأسواق و المنشآت المالية، توزيع دار المعارف، مصر 1999، ص 100.

³ زكي خليل المساعد، تسويق الخدمات وتطبيقاته، دار المناهج، الأردن، 2003، ص 357.

1.1. تعريف الخدمة التأمينية وخصائصها:

تعد شركات التأمين شركات مالية تقدم خدمة التأمين لمن يطلبها مقابل ما تتلقاه من أموال من المؤمن لهم، وهي كذلك شركات تستعمل كوسيط يقبل الأموال التي تتمثل في الأقساط التي يقدمها لهم ثم تعيد استثمارها لهم مقابل عائد.

❖ تعريف الخدمة التأمينية :

ويمكن تعريف الخدمة التأمينية كما يلي:

التعريف الأول: "عملية إنتاج منفعة غير ملموسة بالدرجة الأساس أو كعنصر جوهري من منتج ملموس".¹

التعريف الثاني: "عبارة عن تلك المنافع المادية (إصلاح الضرر) المعنوية (الحصول على الأمن وزوال الخوف) المرتقبة أو الآجلة نتيجة وعد شركة التأمين بالتعويض في حال وقوع الضرر أو الخطر المتفق عليه حسب ما تحتويه وثيقة التأمين".²

التعريف الثالث: "عبارة عن منتج تسوقه وتنتجه شركة التأمين (المورد) بهدف تلبية احتياجات العميل ورغباته التأمينية ضد المخاطر المحتملة الوقوع في المستقبل، والتي يمكن أن تسبب له خسائر في شخصه أو ممتلكاته أو مسؤولية اتجاه غيره، وهي نشاط خاضع للمبادلة ولا ينتج عنه نقل للملكية غير أن عملية التبادل هذه ينتج عنها امتلاك وثيقة التأمين، التي تثبت حق العميل في الاستفادة من الخدمة التأمينية وفقا للشروط المتفق عليها في العقد".³

من خلال التعاريف السابقة نستخلص أن الخدمة التأمينية هي ذلك المنتج (الوعد بالتعويض في حال تحقق الخطر) الذي تقدمه منظمات التأمين (المؤمن) للمؤمنين لهم (العملاء) والتي تؤدي إلى إشباع حاجاته ورغباته المتمثلة في تغطية خسائر الأخطار المحتملة وقوعها مستقبلا.

¹ أدريان بالمر، تسويق الخدمات، دار النشر زهران للنشر والتوزيع، عمان، بدون ذكر سنة النشر، ص 28
² بوحروود فتيحة، الدور الإستراتيجي للجودة كأداة تسويقية للخدمات التأمين دراسة تقييمية من منظور العملاء لجودة الخدمة بالشركة الجزائرية للتأمينات CAAT، جامعة سطيف 1، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 12، السنة 2012، ص 203.

³ أدريان بالمر، مرجع سبق ذكره، ص 29.

❖ خصائص الخدمة التأمينية:

يعتبر تسويق الخدمات التأمينية من المهمات الصعبة لأي مدير تسويق كونه يتعامل مع أفكار ومنتجات من صفات غير محسوسة، و هي منتجات وخدمات لا يمكن تخزينها وتستخدم لتغطية أخطار معينة، إن هذه الخصائص والملاح فرضت تصورا وشروطا لتسويق الخدمات التأمينية لتحقيق الأهداف المسطرة للشركة.

و سنتطرق إلى خصائص الخدمة بصفة عامة للوصول إلى خصائص الخدمة التأمينية فيما يلي:¹

✓ **اللاملموسية:** بمعنى عدم إمكانية لمس الخدمة كما يحدث في حالة المنتج المادي الملموس، ومن ثم يصعب على العميل التعرف على جودة هذه الخدمة باستخدام حواسه المختلفة، ولا يمكن إدراكها بالحواس الخمسة؛

✓ **عدم الانفصالية:** وتعني درجة الارتباط بين الخدمة ذاتها والشخص الذي يتولى تقديمها، تشير هذه الخاصية إلى وجود علاقة مباشرة بين مورد الخدمة والعميل، وعدم انفصالها عن مقدمها، في أغلب الأحيان، كذلك قد يتطلب تقديمها حضور وتواجد العميل، وهو ما يسمى " بظاهرة تزامن الإنتاج والاستهلاك " وهذا يتطلب أيضا مشاركة فعالة للعميل في عملية إنتاج الخدمة؛

✓ **صعوبة ترميز الخدمة:** بمعنى عدم إمكانية تقديم خدمات متجانسة لكل العملاء، حيث يختلف أداء مقدم الخدمة من فرد إلى آخر ومن وقت لآخر؛

✓ **فنائية الخدمة:** بمعنى تلاشى الخدمة بعد تقديمها، ومن ثم عدم إمكانية تخزينها للاستفادة من نتائجها مرة أخرى؛

✓ **الملكية:** إضافة إلى العناصر السابقة المميزة للخدمة، فإن عملية بيع الخدمة، لا تتوفر على عنصر نقل الملكية، كما هو الحال عند بيع المنتجات المادية. ويعتمد العميل على مقدم الخدمة خلال عملية الاستفادة منها، حيث لا يكون مستقلا عنه، حتى يتم انتفاعه من الخدمة

¹ والده عائشة، أهمية جودة الخدمة الصحية في تحقيق رضا الزبون مع دراسة حالة المؤسسة العمومية الإستشفائية

لعين طاية، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 3، السنة الجامعية 2010. 08 - ص، 2011

- واستعمالها وتعبير آخر، فإن العميل له حق المنفعة المباشرة التي تحصل عليها من الخدمة التي قدمت له ولا يمكنه الحيابة عليها أو امتلاكها .
- فبالإضافة إلى الخصائص سابقة الذكر فإن الخدمة التأمينية تنفرد بعدة خصائص نذكر أهمها فيما يلي¹:
- إنها خدمة آجلة وليست حاضرة مثل باقي أنواع الخدمة، حيث يشتري العميل الخدمة ولكنه يحتفظ بها لدى شركة التأمين لحين الحاجة إليها، وذلك عند تحقق الخطر المؤمن منه.
 - إن مشتري وثيقة التأمين قد لا يجني ثمار ما اشتراه بنفسه، حيث يمكن أن تمتد العلاقة التعاقدية بين العميل طالب التأمين والشركة لتشمل طرفا آخر أشرط التأمين لصالحه؛
 - إن خدمة التأمين وعد على ورقة تسمى: وثيقة التأمين، وقد يتحقق الوعد أو لا يتحقق، أو يتحقق بعد عشرات السنين، وبالتالي فالحصول على الخدمة التأمينية مرتبط بتحقق الخطر المؤمن منه؛
 - لا يستطيع العميل (مشتري وثيقة التأمين) المساومة في سعرها؛
 - تتميز العلاقة بين شركة التأمين والعميل، بأنها علاقة مستمرة ورسمية، حيث أن طبيعة كل الوثائق التأمينية عقودا تمتد من عام حتى عشرين عاما أو أكثر؛
 - إن الاستفادة من مختلف أنواع الخدمة التأمينية له محددات من قبل شركة التأمين، عكس الخدمات الأخرى، مثل: توفر الشروط الصحية، القدرة على دفع الأقساط...الخ؛
 - لا تخضع أسعار خدمة التأمين إلى آليات العرض والطلب، وإنما يتطلب تسعيرها خبرة فنية ورياضياتية بعمليات التأمين؛
 - إن الطلب على الخدمة التأمينية مرتبط بالوعي الثقافي للمجتمع، وكذلك طبيعته من حيث اختلاف طبقاته في الدولة الواحدة.
- بالإضافة إلى ما سبق، فالخدمة التأمينية تتميز بخضوع عملية عرضها وتسويقها لتأثير سياسات الحكومة، حيث أن شركة التأمين ليس لها الحرية التامة في عرض خدماتها ولا في تحديد أسعارها، كذلك ارتباط هذه الخدمة بمفهوم الخطر الذي يختلف باختلاف البيئة ومستوى التطور المادي ودرجة

¹ وحرود فتيحة، تقييم الخدمة في شركات التأمين الوطنية في الجزائر دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمين الشامل LaCAAT، مذكر ماجستير، جامعة سطيف 1، السنة الجامعية، 2006 - 2005، ص 20.

الوعي لدى الأفراد، وبالتالي فعلى شركة التأمين أن تأخذ في الحسبان كل هذه الاعتبارات في جميع أنشطتها التسويقية لما له من ارتباط مباشر بتحقيق الربح، وضمان بقائها واستمراريتها في السوق، كذلك فإن ابتكار وتجديد خدمات أخرى مرتبط بظهور أخطار جديدة تهدد الشخص وتستدعي وجود أنواع جديدة من التغطية التأمينية لإشباع حاجات ورغبات العملاء ومقابلة توقعاتهم.

2. وظائف شركات التأمين:

تعتبر شركات التأمين من المؤسسات المالية التي تعمل على تقديم الخدمة التأمينية لمن يطلبها كما أنها مؤسسة مالية تحصل على الأموال من المؤمن لهم، لتعيد استثمارها في مقابل عائد يشاركون فيه وذلك إما بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. وبالتالي يمكنها أن تحقق قدرا من الأرباح المتعلقة بالتعويضات المتوقع دفعها والأقساط المطلوب تحصيلها.¹

وشركات التأمين كباقي المؤسسات الاقتصادية لها وظائف متكاملة لتحقيق أهداف العامة للشركة لكن تختلف بشكل واضح عن الوظائف المتعارف عنها مجال في الإدارة فتنوع و تعدد شركات التأمين أدى إلى تنوع وظائفها، حيث أصبحت تمارس الأنشطة الرئيسية التالية :

1.2. إدارة العمليات: شركة التأمين باعتبارها مؤسسة مالية تلعب دور الوسيط الذي يتلقى أقساط التأمين ويقوم باستثمارها، ومن مجموع هذه الأقساط والعوائد تخصم التكاليف، والمبالغ التي تدفعها الشركة في صورة تعويضات وعوائد للمؤمن لهم (المستفيدين)، ليتبقى الربح الذي يحصل عليه ملاك الشركة . هذه هي المهمة الرئيسية لإدارة عمليات شركة التأمين، وبالتالي فهي تقوم بالاكنتاب بالإضافة إلى العمل على تخفيض تكاليف العمليات والإسراع في تحصيل الأقساط.

❖ **وظيفة الاكنتاب:** يشير الاكنتاب إلى عملية اختيار وتصنيف طالبي التأمين، والمكنتب هو الشخص الذي يقرر قبول أو رفض الطلبات، والهدف الأساسي للاكنتاب الى تجميع محفظة فرعية من وثائق التأمين المختلفة وبذلك تقوم الشركة من خلال هذه الوظيفة بقبول طلبات إصدار الوثائق والمتوقع أن ينتج عنها أرباح وترفض الطلبات المتوقع ان ينتج عنها خسائر وان تكون غير مجدية.²

¹<https://www.startimes.com/>

اطلع عليه يوم 2021/01/14 على الساعة 17:58

²حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص 50.

من خلال هذه الوظيفة تستطيع الشركة توفير الحماية ضد سوء اختيار عملائها، كما أن نجاح إدارة الاكتتاب في أداء وظيفتها يعود بالدرجة الأولى على نجاح الشركة فإذا كانت معايير قبول طلبات التأمين متشددة فقد لا تكفي الوثائق الصادرة لتحقيق التشغيل الاقتصادي للشركة والعكس إذا كانت المعايير متساهلة فقد يؤدي إلى تعرض الشركة لخسائر كبيرة.

❖ **خفض التكاليف والإسراع في تحصيل الأقساط:** يشير خبراء التأمين على أن معظم شركات التأمين قد حققت نجاحا فيما يتعلق بالتعامل مع تكاليف العمليات (التعويضات التي تدفع للمستفيدين)، خاصة مع وجود الحاسوب، كما أنها نجحت في تحقيق سرعة تحصيل الأقساط مما يساعد على سرعة الاستثمار فيها، وذلك من خلال تأجير صندوق للبريد في كل منطقة يوجد بها عدد كاف من المؤمن لهم.

2.2. **إدارة النشاط التسويقي:** تعتمد شركات التأمين على عدة قنوات في تسويق خدماتها التأمينية منها: التسويق المباشر، الوكلاء والمنتجون، وكذلك التسويق من خلال شركات التأمين الأخرى. والتسويق الناجح للخدمة التأمينية يشتمل على تقديم تشكيلة متنوعة وجذابة لوثائق التأمين والوصول إلى الزبائن المحتملين بأقل تكلفة ممكنة.

بالإضافة إلى تطوير وتأهيل فريق فاعل من رجال المبيعات، تقوم شركات التأمين بمجموعة واسعة من النشاطات التسويقية، من ضمنها تطوير فلسفة التسويق ووضع خطط الإنتاج القصيرة وطويلة المدى، كما وتضم النشاطات التسويقية إجراء الأبحاث التسويقية وتطوير برامج تأمينية جديدة لتلبية حاجات المستهلكين والمؤسسات التجارية ووضع استراتيجيات جديدة للتسويق، بالإضافة إلى الإعلان عن البرامج التأمينية الجديدة في وسائل الإعلام المختلفة.¹

❖ **التسويق المباشر:** في هذه الحالة يكون الاتصال المباشر بين الراغب في التأمين والشركة المعنية، كما يتبع له التعرف على أنواع الوثائق المقدمة والمزايا التي تتصف بها الشركة مما يساعده على اختيار ما يناسبه من أنواع التأمينات المتاحة.

❖ **الوكلاء والمنتجون:** إن الوكيل أو المنتج يمكنه إظهار أهمية التأمين ومساعدة العميل على الاكتتاب في وثيقة أو أكثر لأن الوكلاء أو المنتجون يمثلون المصدر

¹المرجع السابق، ص 53.

الرئيسي لعمليات التأمين، وهذا باعتبار الخدمة التأمينية خدمة آجلة لا يعرف الكثيرون أهميتها الاقتصادية.

❖ **شركات التأمين الأخرى:** عن طريق عمليات إعادة التأمين، ويتم ذلك عندما تتنازل الشركة عن جزء من الخطر الذي قبلته شركة أخرى، والتي تلتزم بتحمل جزء من التعويض، وحصولها في المقابل عن جزء من (الخطر) قسط التأمين والذي يسمى بقسط إعادة التأمين، وتسمى الشركة الأولى التي تعاقدت مع الوثيقة الأصلية بشركة التأمين المباشر، والشركة الثانية يطلق عليها شركة إعادة التأمين .

3.2. **تحديد قيمة قسط التأمين (تحديد احتمالات الخطر):** يرتبط قسط التأمين ارتباطاً وثيقاً بعمل الخبير المختص في تقدير احتمالات وقوع الخطر أو الأخطار التي يغطيها التأمين، ويعتمد في ذلك على الدراسة التاريخية لمعدلات وقوع المخاطر المؤمن ضدها وذلك إلى جانب ما يتم توقعه من متغيرات يكون لها تأثير في أحداث تلك المعدلات مستقبلاً، لا تقتصر مهمة الخبير على تحديد احتمال وقع الخطر وإنما عليه أيضاً أن يقوم بتقديرات بشأن التكاليف المحتملة¹

4.2. إدارة الاستثمار (الأصول والخصوم):

❖ **إدارة الخصوم:** تعتبر المخصصات الجانب الأكبر من خصوم شركات التأمين بوجه عام، حيث أن المبالغ التي تتوقع الشركة أن تدفعها للمستفيدين (المؤمن لهم) خلال الفترة التي يغطيها قسط التأمين وعادة ما تكون سنة يتم إضافتها إلى حساب المخصصات، فعندما تقوم الشركة بدفع بعض التعويضات ينخفض رصيد كل من المخصصات، وفي حالة زيادة قيمة المدفوعات عن قيمة المخصصات يعتبر ذلك خسارة، مما يؤدي إلى انخفاض حقوق الملكية بما يعادل تلك الزيادة، والعكس في حالة انخفاض قيمة المدفوعات عن قيمة المخصصات يرتفع رصيد حقوق الملكية.

❖ **إدارة الأصول:** يمثل جانب الأصول في ميزانية شركات التأمين محفظة الاستثمارات فهي بمثابة خليط من أوراق مالية واستثمارات مالية واستثمارات عقارية، ورهانات وقروض، بالإضافة إلى استثمارات أخرى، كما أن سياسة الاستثمار تعتمد على مبدئين، يتمثل المبدأ الأول في استثمار أقساط التأمين فور استلامها والذي يؤثر في جانب الأصول بالزيادة في الاستثمارات،

¹فلاح الحسن حسيني ، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك ، دار وائل للنشر، عمان، 2000 ،ص195.

كما يؤثر في جانب الخصوم بالزيادة في المخصصات والتي يخضم منها ما يدفع كتعويضات للمؤمن لهم، أما المبدأ الثاني فهو اعتبار رأس المال والاحتياطيات بمثابة الجزء الذي يمكن من خلاله تحقيق الحماية من أي خسائر قد تتجم عن انخفاض قيمة تلك الاستثمارات.

3. وسائل توازن عملية التأمين في شركات التأمين

إن التسيير الأمثل لشركات التأمين لا يكفي وحده لتوازن العمليات في نشاط التأمين، و لذا يفرض المشرع على هيئات التأمين تكوين احتياطيات، فهي في صالح المؤمن لهم من جهة وتسمح للمؤمنين بالبقاء والمحافظة على وضعيتهم في السوق.

و تشكل هذه الوقاية عبر وسائل داخلية والتي تتمثل في مختلف الاحتياطيات الفنية، واللجوء إلى وسائل خارجية كالتأمين المشترك وإعادة التأمين.

1.3. الوسائل الداخلية:

❖ **الاحتياطيات:** على شركات التأمين أن تحتفظ بأموال إحتياطية لمواجهة الالتزامات المستقبلية أو المطالبات التي قدمت لها و لم يتم تسويتها أو تسديدها، و يمكن حصر مختلف الاحتياطيات التي تحتفظ بها عادة هيئات التأمين وهي:

✓ **احتياطيات الأخطار السارية:** إنّ إصدار شركة تأمين للوثائق يكون على مدار السنة بحيث تصل هذه الأخيرة إلى نهايتها في حين نجد وثائق التأمين لم تنتهي مدتها بعد، فلا بد أن يحتفظ المؤمن بمبالغ مالية في مواجهة الأخطار السارية وتشمل الوثائق السارية المفعول في نهاية السنة المالية.

✓ **الاحتياطي على التعويضات تحت التسوية:** وهي تحدث من خسائر غير متوقعة أو خارقة للعادة، لذا تحتفظ شركات التأمين سنويا بجزء من أرباحها لتغطية الأخطار التي قد تحدث نتيجة كوارث طبيعية أو ظروف قاسية، ويطلق على هذا الجزء بالاحتياطي الإضافي.

✓ **احتياطي التعويضات تحت التسوية:** يعني هذا النوع من الاحتياطيات أنّ المؤمن مدين إزاء المؤمن لهم أو المستفيدين من عقود التأمين، فقد يطالب المؤمن له بالتعويض قبل نهاية السنة و لكن لا يمكن ذلك لأسباب متعددة منها:

▪ إجراءات التأكد من حدوث الخطر للمؤمن ضده و إثبات العلاقة السببية المباشرة التي أدت إلى وقوع الحدث وقتا طويلا، حيث تنتهي السنة المالية دون تحقق ذلك.

▪ يحدث الضرر في تاريخ قريب من نهاية السنة.

▪ يقيم مبلغ التعويض دون أن يدفع إلى المؤمن له.

و لهذا تجعل شركة التأمين تحتفظ باحتياطي التعويضات تحت التسوية، ويقدر مبلغ الاحتياط بالنسبة لكل متضرر، أما في حالة ما لم يتم تقسيم الخسارة بعد تأخذ بعين الاعتبار عوامل ترتبط بوقوع الحادث و مدى أحقية المؤمن له في التعويض.

✓ **الإحتياطي الحسابي:** وهو عبارة عن المبالغ التي تقابل التزامات شركته التأميني إزاء

المؤمن لهم مقيمة بطريقة رياضية طبقا لجداول الوفيات ومعدلات الفائدة، ويخص في هذا النوع من الإحتياطي التأمين على الحياة، ولها الأخير نوعان، التأمين في حالة البقاء والتأمين في حالة الوفاة. ومنه فإحتياطي الحسابي هو تلك الزيادة التي يقبضها المؤمن في السنوات الأولى من عقد التأمين أو الجزء الذي يدخر للمؤمن له، و قد يكون إجماليا أو فرديا فإحتياطي الإجمالي يمثل ما يحتفظ به المؤمن لكل نوع تأمين يمارسه، أما الإحتياطي الفردي فهو نصيب كل مؤمن له في الإحتياطي الإجمالي، و نستطيع القول أن الإحتياطات الحسابية تسمح للمؤمن أن يواجه خطرا متزايدا بدون أن يغير من قيمة القسط.

2.3. الوسائل الخارجية: ومن أهم الوسائل الخارجية نجد:

❖ **إعادة التأمين:** قد تجد شركة التأمين نفسها أحيانا أمام طلب التأمين لمخاطر مركزة بحيث أن إمكانياتها المالية لا تسمح لها بقبوله، وحتى لا تضيق متعاملها تحتفظ بجزء في حدود طاقتها و تحول الباقي إلى شركات تأمين أخرى أو إلى عدة شركات، وبالتالي توزع الخطر على عدة مؤمنين، و يطلق على هذه العملية "بإعادة التأمين" تسمى شركة التأمين الأولى بالمؤمن المباشر، بينما تلقب الشركة التي أعيد التأمين لديها بشركة إعادة التأمين.

و ينظم العلاقة ما بين المؤمن الأصلي وشركة إعادة التأمين عقد يسمى "عقد إعادة التأمين" وهو ذلك العقد الذي به يتنازل المؤمن إلى شخص آخر هو معيد التأمين بكل أو بجزء من الأخطار المؤمن

عليها، بحيث أن المؤمن يبقى المسؤول الوحيد أمام المؤمن له، هذا الأخير لا تربطه علاقة مباشرة بمعيد التأمين. و تنتوع طرق عمليات إعادة التأمين أهمها:

✓ **الطريقة الإختيارية:** فهو عقد مستقل، ففيه يعالج كل عملية على حدة فيقدم المؤمن الأصلي قصاصة بعدد معيدي التأمين تحتوي على جميع تفاصيل الخطر (القسط ، مبلغ الإحتفاظ...)، و عند توقيعها من طرف معيد التأمين الأول معينا نسبة القبول المرغوب فيها، و يعاد العملية عدة مرات إلى أن يمتص كل المبلغ المعروض.

و بالرغم من أن هذه الطريقة تعالج عقود التأمين بصفة مستقلة إلا أن إجراءات تنفيذها تأخذ وقتا طويلا قد يعرض المؤمن المباشر إلى خطر وقوع الحادثة.

✓ **إعادة التأمين بالاتفاقية:** يقوم المؤمن المباشر بعقد اتفاقية مع معيد أو أكثر للتأمين حيث يوافق الطرف الأول على التنازل عن عمليات التأمين الداخلة في حدود الاتفاقية ويوافق الطرف الثاني على قبول هذه العمليات، وهنا تسير الأمور بشكل تلقائي عكس التأمين الاختياري و يأخذ التأمين بالاتفاقية صورتين وهما:

- الاتفاقية النسبية (الحصية)
- اتفاقية زيادة الخسارة.

فالاتفاقية النسبية تعني فيها يعاد تأمين جزء من الأقساط بنسبة ثابتة (تحدد مسبقا)، و تطبق على جميع الأقساط التي يتحملها شركة التأمين، أما اتفاقية زيادة الخسارة فنتحمل شركة التأمين جزءا معينا من الخسارة و تتحدد النسبة حسب الاتفاقية مسبقا بينما تتحمل ما يزيد عن ذلك شركة إعادة التأمين.

❖ **التأمين المشترك:** يعمل التأمين المشترك على توزيع الأخطار على عدد معين من المؤمنین بنسب متساوية أو غير متساوية، و هي عملية يقوم بموجبها عدة مؤمنين غير متضامنين بتغطية نفس الخطر في إطار إبرام عقد تأمين وحيد، و فيه توزع الأخطار بنسب يتفق عليها في العقد في حين تخول مهمة التسيير و الإدارة من بداية العقد إلى نهايته أو فسخه إلى المؤمن الرئيسي مقابل عمولة يتقاضاها هذا الأخير و يسمى المؤمنون الآخرون بالمشاركين في التأمين التابعين للتأمين المشترك صنفان:

✓ **التأمين المشترك بالتراضي:** حيث يقوم المؤمن الرئيسي بمناقشة العقد مع شركائه ويخص الأمر نسبة المشاركة، شروط الضمان... و بعدها يقيم حصة كل شريك في التعويض لمطالبته بها، و نجد هذا النوع يناسب أكثر التأمين على الأخطار الجسيمة.

✓ **التأمين المشترك مسير من طرف مجمع POOL:** و فيه تحدد الإجراءات و نماذج التسيير مسبقا في إطار مجمع التأمين.

4. أنواع شركات التأمين:

يمكن تصنيف شركات التأمين حسب معيارين أساسيين هما :

1.4. أنواع شركات التأمين وفق المعيار القانوني :

تصنف شركات التأمين وفقا للشكل القانوني إلى ما يلي:

❖ **شركات المساهمة:** في شركات المساهمة تكون الملكية في يد حملة الأسهم العادية الذين يختارون مجلس الإدارة الذي يتولى تسيير الشركة و الذين لهم الحق في الربح الصافي الذي تحققه، حيث تقوم هذه الشركات بحماية المؤمن لهم و دفع التعويضات اللازمة عند وقوع المخاطر المؤمن منها ، و تحقق الخسائر المالية، فهي تتميز بكبر رأسمالها بضمها لعدد كبير من المساهمين.

❖ **شركات الصناديق :** هذه الشركات تشبه شركات الاستثمار فهي تصدر أسهما، إذ تحل محلة وثائق التأمين المكتتب فيها، و إدارتها تسيير من طرف خبراء مختصين في مجال التأمين ،حيث أن عائدات استثماراتها له تأثير كبير، فهو يغطي ارتفاع تكلفة التأمين مقارنة بشركات المساهمة.

❖ **الجمعيات التعاونية:** نقصد بها الجمعية المؤلفة من أشخاص تجمعهم روابط المهنة الواحدة، أو يعملون لدى مشغل واحد، وهذه الجمعيات تقوم على أساس فكرة التعاون بين جماعة من الناس تربطهم رابطة واحدة ، إذ أنها تنشأ برأس مال غير محدود، وتحدد مسؤولية كل عضو وفق قيمة اشتراك كل عضو المحدد والمطلوب سداه .

❖ **الحكومة كمؤمن :** يمكن للحكومات أن تتدخل لتغطية الأخطار الحرب، الزلازل، البراكين... الخ، فتقوم الدولة بدور المؤمن، إذ تقوم بدورها التأميني بنفسها أو بإسناد هذا العمل لإحدى هيئات التأمين الأخرى والهدف هو الصالح اجتماعي وتوزيع المداخل بعدالة وحماية الأفراد من الفقر والعجز .

2.4. أنواع شركات التأمين وفق المعيار الفني :

تنقسم شركات التأمين وفقا للشكل الفني إلى :

❖ **شركات التأمين على الحياة:** تمثل شركات التأمين على الحياة أحد مكونات النظام المالي في أي دولة، فهي بمثابة وسيط مالي تقوم بتحصيل أقساط التأمين من المؤمن لهم، و هم أصحاب بوالص التأمين لحمايتهم ضد المخاطر الناشئة عن الوفاة، أو العجز، أو الشيخوخة، و في نفس الوقت تقوم هذه الشركات بافتراض هذه المبالغ إلى مؤسسات الأعمال الأخرى العاملة في المجتمع، أيضا قد تقوم باقتراض جزء من هذه الأموال للمؤمن لهم ،بضمان أقساط التأمين المدفوعة.ومن ثم فإن شركات التأمين على الحياة تقوم بتجميع الأموال من خلال أقساط التأمين و إعادة ضمها إلى سوق رأس المال.

❖ **شركات التأمين العام :** عادة يقصد بشركات التأمين العام كافة أنواع التأمين عدى التأمين على الحياة ،وهكذا ينحصر التأمين العام في التأمين على الممتلكات والمسؤولية المدنية اتجاه الغير، وعادة يغطي تأمين الممتلكات أخطار الحريق والسرقة وتأمين النقل بأنواعه يغطي الأخطار التي تتعرض لها البضاعة المشحونة أما وثائق المسؤولية المدنية فمن أمثلتها التأمين ضد حوادث السيارات، حيث يدفع مبلغ التأمين التعويض عن الخسائر التي لحقت بالغير أو ممتلكاتهم .

❖ **شركات إعادة التأمين :** تقوم عمليات التأمين على فكرة توزيع المخاطر وقد يطلب من شركات التأمين أو تؤمن لعملائها بما يزيد على طاقته، فتقوم شركة التأمين بالاحتفاظ لنفسها

بجزء مناسب من ثم تحول الباقي إلى شركة أو عدة شركات تأمين أخرى وبالعمليات التي يتعاقد عليها، ث تالي 3توزع الخطر على عدة مؤمنين، وتسمى هذه العملية "بإعادة التأمين".

5. موارد واستخدامات شركات التأمين:

تهدف شركات التأمين كأى شركة إلى تحقيق أكبر ربح ممكن، مع تطبيق أكفأ الطرق التسييرية، ولتحقيق هذا الهدف وغيره البد من توفر أموال:

1.5. مصادر أموال شركات التأمين:

تتكون موارد شركات التأمين من المصادر التالية¹:

❖ **أموال وحقوق المساهمين** : و تتمثل في رأس المال المدفوع والاحتياطات الرأسالية التي

تكونها شركة التأمين من الأرباح المحتجزة إما لتدعيم مركزها المالي أو لمواجهة أي ظروف غير متوقعة مستقبلا مثل الكوارث. و تعتبر هذه الأموال هامش الألمان الأخير لحملة الوثائق للحصول على مستحقاتهم التأمينية وتمثل هذه الأموال نسبة ضئيلة جدا من حجم الأموال الموجهة لاستثمارات في شركات التأمين.

❖ **أموال وحقوق حملة الوثائق** : وهي الأموال المتجمعة نتيجة تحصيل أقساط التأمين وتنقسم

هذه الأموال إلى مجموعتين:

✓ **حقوق حملة وثائق تأمينات الحياة** : يطلق عليها المخصصات الفنية لعمليات الحياة

وتكوين الأموال وتحتوي على مخصصات فنية. ويعتبر هذا المخصص أهم مصادر أموال التأمين على الحياة، وهو مخصص طويل الأجل نظرا لطول مدة وثائق هذا النوع من التأمينات، وتتزايد أموال هذا المخصص من عام لآخر كلما زادت الإصدارات الجديدة في وثائق التأمين على الحياة.

✓ **أموال التأمينات العامة** : وتتمثل في المخصصات التالية:

¹ عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، أسواق المال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 357-363

• **مخصص الأخطار السارية** : يتكون من المبالغ المحتجزة من أقساط وثائق التأمينات العامة و المدفوعة مقدما عن سنوات قادمة لتغطية الأخطار السارية مستقبلا عن إصدارات هذا العام. وهذه الأموال وإن كانت بطبيعتها تعتبر أموال قصيرة الأجل لأن غالبية وثائق التأمينات العامة ووثائق سنوية، إلا أنها تزداد و تتراكم من عام لآخر، وعلى الأخص كلما زادت الإصدارات الجديدة من وثائق التأمينات العامة فتتحول إلى مصدر للاستثمارات طويلة الأجل.

• **مخصص التعويضات تحت التسوية** : يتكون هذا المخصص من الأموال المحتجزة عن الحوادث التي وقعت خلال السنة الحالية، ولكنها لم تسوأ ولم تسدد بعد، بل سيتم تسويتها و سدادها في السنة أو السنوات المالية التالية، وهذه الأموال تتراكم كلما زادت الإصدارات الجديدة، وتتحول إلى استثمارات طويلة الأجل

• **مخصص التقلبات في المعدلات والخسارة** : يكون هذا المخصص بطبيعته السنوية ذات النتائج الجيدة لمواجهة أي تقلبات غير متوقعة تحدث مستقبلا، نتيجة زيادة معدلات الخسائر الفعلية عن معدلات الخسائر المتوقعة لكل فرع من فروع التأمينات العامة على حدا، وهو حق من حقوق حملة الوثائق حيث تزيد التزامات شركات التأمين تجاههم في السنوات ذات الكوارث .

❖ **أموال غير مرتبطة بالنشاط التأميني** : وتتمثل هذه الأموال في مبالغ المستحقة لشركات التأمين وإعادة التأمين وللوكلاء والمنتجين وأرصدة أي حسابات جارية دائنة أو دائنين متنوعين، وهذه الأموال قصيرة الأجل وتمثل نسبة ضئيلة جدا مقارنة بموارد الأموال الأخرى والمجمعة لدى شركات التأمين .ومرة أخرى يتطلب ذلك ضرورة الاهتمام والتركيز على عنصري الضمان والسيولة بصفة أساسية عند اختيار مجالات الاستثمار المختلفة.

2.5. استثمارات أموال شركات التأمين:

الجدير بالذكر أن أموال حملة الوثائق هي التي تمثل الغالبية العظمى من موارد شركات التأمين، و من ثم يعتبر هذا المورد هو المصدر الأساسي لاستثمارات شركات التأمين و الاستثمار من وجهة نظر شركات التأمين هو تخصيص و تشغيل قدر من الموارد المتاحة

للشركة بغرض تحقيق فوائد مستقبلا مع تقليل المخاطر الاستثمارية إلى أدنى حد ممكن، و تهدف شركات التأمين من وراء هذا المفهوم إلى ضمان الوفاء بمختلف التزاماتها الحقيقية اتجاه حملة الوثائق من ناحية و اتجاه مالكيها من ناحية أخرى .

إن استثمار أموال شركات التأمين يجب أن يقوم على ثالث محاور أساسية وال يجب التضحية بمحور ما في سبيل محور آخر بل يجب مراعاتها كلها و تتمثل في : السيولة، الضمان، الربحية¹.

❖ **السيولة**: لتحقيق هذا العنصر يجب على شركة التأمين توزيع استثماراتها حسب طبيعة الالتزامات فهناك التزامات دورية قصيرة الأجل و هي تتطلب ضرورة وجود سيولة أو أموال تحت الطلب كحسابات جارية أو ودائع قصيرة الأجل بالبنوك، بالإضافة إلى تخصيص جزء من الأموال في أصول سهلة التحويل دون تحمل خسائر تذكر. و يراعى ألا تزيد هذه الأموال على القدر الكافي و إلا انخفض عائد التأمين، و التي تقل على القدر المناسب لتغطية هذه الالتزامات ضمانا للوفاء بالتعهدات و تعويضات حملة الوثائق .

❖ **الضمان** : الضمان أمر ضروري، ألن الأموال المستثمرة في معظمها أموال تخص حملة الوثائق وعليه تلتزم شركة التأمين بأن تستثمر هذه الأموال في أوعية مضمونة، سواء كانت محددة بواسطة القانون او بقرارات إدارية وبصفة عامة تحذر شركات التأمين من أن تلجأ إلى استثمارات مرتفعة المخاطر بغرض المحافظة على قيمة الأصول حتى ولو انخفض العائد².

❖ **الربحية** : تأتي الربحية لشركة التأمين كهدف في مرحلة تالية بعد التركيز بصفة أساسية على تحقيق أكبر قدر من السيولة والضمان وال يعني ذلك إغفال هدف الربحية، بل إنه ضروري لتدعيم مركز الشركة التنافسي في السوق و تغطية مختلف التوزيعات للمساهمين العاملين بها و غيرها . و بالتالي فإن هذه المصادر تعتبر ضرورية لشركات التأمين لتحصل من ورائها على أرباح و عوائد مالية.

3.5. **توظيفات أموال شركات التأمين** : شركات التأمين في حاجة دائمة للسيولة ولتوفيرها تلجأ إلى عدة طرق ،من بينها التوظيفات التي تعتبر الأكثر انتشارا في العالم، وتنقسم هذه التوظيفات إلى:

¹ منير إبراهيم هندي، إدارة الأسواق والمنشآت المالية، توزيع منشآت المعارف، الإسكندرية، 1999، ص156، 155

²نادية العارف ، الإدارة الإستراتيجية، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2000، ص55

❖ **التوظيفات المالية :** كما رأينا سابقا أن شركات التأمين على الحياة تقوم بعملية التأمين ضد المخاطر التي تكون نسبة الخطر فيها تحليلية، وهذا ما يساعدها في سنواتها الأولى على تكوين قدر معتبر من المدخرات، على عكس شركات التأمين العام تقوم بالتأمين ضد المخاطر التي تكون نسبة الخطر فيها عالية مما يجعلها غير قادرة تكوين مدخرات كبيرة لذا فإن هذه الأخيرة تلعب دورا فعال في الاقتصاد من خلال مدخراتها إلى استثمارات رأسمالية حقيقية، وفيما يلي أهم الأشكال لتوظيفات أموال شركات التأمين على الحياة¹:

✓ **الأصول السائلة :** لمواجهة متطلبات السيولة تقوم شركات التأمين بالاحتفاظ بجزء من مصادرها في شكل نقدي أو شكل ودائع بنكية مقبولة الدفع، أي أن شركات التأمين التي ترغب في الاحتفاظ بكمية من الأموال في صورة سائلة نظرا لانخفاض العائد عليها أحيانا.

✓ **أسهم الشركات :** عادة ما تقوم شركات التأمين على الحياة باستثمار قدر محدد من أموالها في شكل أسهم عادية وممتازة لشركات أخرى، وبدأ دور شركات التأمين يتسع في أسواق الأسهم للتوسع في المعاشات، خطط التأمين المتغيرة والتي تديرها شركات التأمين من خلال الحسابات المنفصلة والتي تمثل نصف ما تستثمره شركات التأمين في صورة أسهم.

✓ **أوراق مالية أخرى :** تمثل شركات التأمين على الحياة أكبر القطاعات الاستثمارية في السندات والادونات التي تصدرها الشركات الأخرى، فهي تمتلك أسهم لشركات في صناعات عديدة كالخدمات العامة والاتصالات ...

✓ **القروض المقدمة لحملة وثائق التأمين :** تقوم شركة التأمين بتقديم قرض للمستأمن مقابل أسعار فائدة ثابتة وفي بعض الأحيان متغيرة، وبعد أن يتم الاتفاق على منح القرض تحتفظ الشركة بعقد القرض مع الوثيقة ويرسل الشيك إلى المقترض.

❖ **التوظيفات التقليدية :** تتضمن هذه التوظيفات الأشكال التالية²

✓ **العقارات:** تلجأ شركات التأمين إلى استثمار جزء من أموالها في الأراضي والعقارات وذلك لحاجتها لها في إدارة أنشطتها المختلفة. وتتنوع أشكال الاستثمار العقاري في شركات التأمين كما يلي:

¹ عبد الغفار حنفي، مرجع سبق ذكره، ص 176-177

² حمد صالح عطية، محاسبة شركات التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 81-84

- **الأراضي:** يسمح لشركات التأمين عادة بتملكها بهدف إعادة تأجيرها للغير مقابل ربح أو إيجار دوري متفق عليه
- **المباني:** تقوم شركات التأمين باستغلالها إما كمخازن، بحيث يتم تأجيرها للغير مقابل إيجار متفق عليه وإما باستغلالها كمتاجر يتيح لها الحصول على إيجارات دورية، وإما كشقق سكنية أو مكاتب أو عيادة مقابل عوائد دورية في صورة إيجارات .
- ✓ **الرهونات:** تحتل الرهونات في المباني والفنادق والمحلات والمكاتب ...الخ نسبة مرتفعة من استثمارات شركات التأمين على الحياة، مما قدر عائد مرتفع عليها فقد أدى الارتفاع المستمر في معدلات التضخم وتغلب أسعار الفائدة إلى قيام الإدارة في شركات التأمين على الحياة بدال من التملك بتقديم قروض لبناء المكاتب والمشروعات ثم تحصل على جزء من عائد المشروع، وكذلك على فوائد القرض، وهي بذلك تحمي أرباحها من تأثير التضخم عن طريق تحويل الدخل الثابت إلى دخل متغير.

سابعاً: الأهمية الاقتصادية للتأمين:

يقدم التأمين الكثير من الوظائف في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية . وتظهر أهمية التأمين فيما يلي :

1. زيادة الكفاية الإنتاجية:

التأمين يبعث الأمان و الطمأنينة في نفوس المستأمنين سواء بالنسبة لأصحاب المشروعات أو بالنسبة للعاملين بهذه المشروعات، فقيام هيئة التأمين بتحمل الخسائر الناتجة عن تحقق الأخطار البحتة المحولة إليها يساعد أصحاب المشروعات و القائمين بإدارتها على الاهتمام بتطوير الإنتاج وابتكار الوسائل التي تعمل على زيادة الإنتاج وتحسين جودته مما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج. أما بالنسبة للعاملين بالمشروع فإن وجود برنامج تأميني يكفل تغطيتهم من الأخطار المختلفة التي يتعرضون لها سوف يعمل على خلق وتنمية الشعور بالاطمئنان على

مستقبلهم ومستقبل من يعولونهم، وسوف ينعكس ذلك على زيادة إنتاجيتهم مما يدفعهم إلى زيادة إنتاجهم والتركيز في أعمالهم¹.

2. ضمان استمرار المشروعات الاقتصادية:

إن الحماية التأمينية التي يقدمها عقد التأمين للمؤمن له و التي تتمثل في ضمان تعويضه عن الخسائر المحتملة التي تصيب الشيء موضوع التأمين نتيجة تحقق خطر معين خير ضمان لاستمرار المشروع و عدم توقفه عن العمل بسبب ما يلحق به من خسارة. التأمين يوفر للمشروع الأموال اللازمة لاستبدال الأصول التي لحقها الضرر بأخرى جديدة، إلى جانب تعويض المشروعات عن الخسارة الناتجة عن التوقف عن العمل وفقد الأرباح.

3. آثار التأمين في تحقيق توازن السوق:

خلال فترات الرواج يدفع العاملون من دخلهم أقساط تأمين البطالة، هذا يقلل من القدرة الشرائية. أما أثناء فترات الكسل تصرف لهم التعويضات فتزيد القدرة الشرائية و هذه الظاهرة تبدو واضحة في المجتمعات الرأسمالية التي تتعرض لهزات اقتصادية كما أن التأمين يمتص جزء من الحالة التي لا تعمل، بأن يوفر لها فرص العمل و هذا يساهم في حل مشكلة البطالة، إضافة إلى قدرته على تخفيف حالات التضخم التي تصاحب التنمية الاقتصادية نتيجة لزيادة الأموال في أيدي المستهلكين مع نقص السلع و الخدمات لمواجهة هذا الطلب مما يؤدي إلى زيادة الأسعار و ذلك عن طريق امتصاص جزء من هذه الأموال في صور أقساط، وتوجيه شركات التأمين للاحتياطات المتراكمة لديها المشروعات صناعية ضرورية للتنمية الاقتصادية، عن طريق زيادة الإنتاج ليقابل النقود المتداولة في السوق مما يؤدي حتما إلى توازن العرض والطلب².

4. أثر العاملين في ميزان المدفوعات:

إن ميزان المدفوعات يبرز المعاملات الدولية، وما يحتوي عليه من صادرات و واردات بعبارة أخرى فإن ميزان مدفوعات يوضح المركز المالي و الوضع الاقتصادي للدولة، إن تأثير

¹<https://www.business4lions.com>

اطلع عليه يوم 2020/12/6 على

الساعة 20:08

²<http://www.alta2meen.com/>

اطلع عليه يوم 2020/12/22 على الساعة 10:39

التأمين في ميزان المدفوعات يتمثل في رصيد العمليات التأمينية التي تخضع لعملية مقايضة بين أموال التأمين الصادرة وأحوال التأمين الواردة. وما يصدر الإشارة إليه أن هناك مصدرة للخدمة التأمينية بحيث يستفيد ميزان مدفوعاتها ممن الخدمات التأمينية تتحمل فروقها سنوية تعبر عن ثمن الحماية التي قدمت إليها من طرف الدول المؤمنة، إن هذه الدول المستوردة للخدمة التأمينية تكون مقبوضاتها من الخدمة التأمينية أقل من مدفوعاتها.

5. منع التقلبات العنيفة في ناتج المشروعات الاقتصادية:

إن التأمين يمكن المشروعات من معرفة الخسائر التي ستتحملها مقدما، وهي الأقساط التي تدفعها في مقابل تحويل الأخطار إلى المؤمن، ويؤدي هذا إلى تثبيت الخسائر مدة بعد أخرى وبالتالي تثبيت نفقة الإنتاج. وينتج عن ذلك في النهاية تثبيت الأرباح أو منع التقلبات العنيفة فيها.

6. التأمين على الحياة وسيلة من وسائل الادخار:

تقول شركات التأمين أن التأمين على الحياة وسيلة من وسائل ادخار الأموال، أنا اختلف معهم بسبب أن الهدف من التأمين ليس ادخار الأموال لتحقيق أرباح ولكن الهدف من التأمين هو تجنب الخطر بنقل هذا الخطر إلى شركة التأمين مقابل قسط يتم دفعه لشركة التأمين.

فمثلاً من ضمن الأخطار التي تجعل أي شخص يتجه للتأمين على حياته هو الخوف من خطر موت الفجأة وأنت تملك من تعولهم "أبوين أو زوجة أو أطفال صغار". ولذلك التأمين على الحياة هو تأمين ضد خطر الوفاة وليس تأمين بمعنى أن شركة التأمين ستضمن أنك سنعيش لعمر معين مثلاً فالأعمار بيد الله.

7. تمويل خطط التنمية الاقتصادية:

تمثل هيئات التأمين بصفة عامة، وهيئات التأمين على الحياة بصفة خاصة، مصدرا هاما من مصادر التمويل التي يسعى إليها الأفراد والهيئات للحصول على القروض اللازمة لهم، ولا يفوق دورها في هذا المجال إلا البنوك التجارية فقط.

ويتكون فائض هيئات التأمين على الحياة من طبيعة عقد التأمين على الحياة الذي يتميز بطول مدة التعاقد و كذلك نتيجة لاستخدام طريقة القسط السنوي المتساوي في سداد التزامات المؤمن له بدلا من القسط الطبيعي المتزايد، بسبب تزايد خطر الوفاة بتقدم العمر، ومن ثم تحصل هيئات التأمين على أقساط أكبر بكثير من القسط الطبيعي في السنوات الأولى للتعاقد و أقل من القسط الطبيعي في السنوات الأخيرة. مما يترتب عليه ضرورة حجز الزيادة في أقساط السنوات الأولى في حساب خاص يسمى الاحتياطي الحسابي وتقوم باستثمارها حتى يساعدها في سداد عجز الأقساط في السنوات الأخيرة.

8. تدعم الائتمان (الاقتراض):

يؤدي التأمين وظيفة كوسيلة للائتمان على المستوى الفردي و على مستوى الدولة أيضا فبالنسبة للأفراد، يسهل التأمين لهم الحصول على الائتمان بوسائل متعددة. فالتأمين يؤدي إلى تدعيم الضمان الذي يقدمه المؤمن له لدائنه، و بالتالي يسهل له الحصول على الائتمان فإذا رهن له عقارا أو منقولا مملوكا له ضمانا لتنفيذ ما عليه من ديون اتجاه دائنة، فال شك أن مصلحة هذا الأخير بقاء المال المرهون حتى يمكنه التنفيذ الجبري عليه في حالة عدم الوفاء الاختياري من قبل المدين¹. حيث يعتبر التأمين وسيلة هامة من وسائل توسيع نطاق الائتمان (الاقتراض)، حيث يقدم تأمين الائتمان (الاقتراض) خدمة جلية للمقرضين و البائعين بالتقسيط وذلك عن طريق ضمان حصولهم على مستحقاتهم كاملة في حالة وفاة المدين أو المشتري، وهو بذلك يشجع على التوسع في الإقراض و يسهل عملية البيع بالتقسيط.

بالإضافة إلى ما سبق فإن بعض وثائق التأمين على الحياة تتيح لحاملها الحصول على قروض بضمان الوثائق. ولكننا فكرة اقتراض المال بضمان وثيقة التأمين مدى الحياة عيب وليس ميزة، لأنني أساسا اقترض مالي الذي دفعته لشركة التأمين على هيئة أقساط ولا أقترض من مال شركة التأمين، فكيف تجعلني أقترض مالي بفائدة، الإجابة التي تخبرنا بها شركات التأمين أنهم سيقترضون أموالنا التي دفعناها بفائدة أقل من فائدة البنك، وان هذه هي شروط التعاقد.

¹ محمد حسن قاسم " محاضرات في عقد التأمين " الدار الجامعية بيروت 1997 ص 40.

9. التأمين يؤدي وظائف اجتماعية هامة بالمجتمع:

يؤدي التأمين العديد من الوظائف الاجتماعية للمجتمع من أهمها:

❖ يقوي التأمين أواصر التآزر بين أفراد المجتمع الواحد على مواجهة ما يتعرضون له من أخطار، فهو ينمي لدى الفرد الشعور بالمسؤولية اتجاه الأشخاص الواجب مراعاتهم،¹ بالإضافة إلى حماية الطبقات الضعيفة في المجتمع من الأخطار التي يتعرضون لها دون أن يكون لديهم المقدرة على حماية أنفسهم منها.

❖ المساهمة في القضاء على ظاهرة البطالة وذلك نظرا لزيادة عدد شركات التأمين وانتشارها وكبر حجمها فإنها تمتص جانب كبير من العمالة المتاحة.

10. التأمين عامل من عوامل الوقاية:

رغم الهدف المباشر للتأمين هو تعويض المؤمن له عن الخسائر التي تلتحق به، إلا أن التأمين يؤدي دورا هاما آخر بطريقة غير مباشرة هو الوقاية من المخاطر و العمل على تقليل نسبة وقوع الحوادث عن طريق دراسة أسبابها. و العمل على تجنب وقوعها بحيث أصبح عاملا من عوامل الوقاية في المجتمع، ويؤدي هذا الدور الوقائي بوسائل متعددة، فشركات التأمين رغبة منها في حصر مبالغ التعويض في أضيق الحدود، تعمل بطرق متعددة على التقليل من نسبة وقوع المخاطر المختلفة و وقاية المؤمن لهم منها.²

و لتحقيق ذلك كثيرا ما تلجأ شركات التأمين لتكوين جمعيات مشتركة بينها بقصد دراسة أسباب المخاطر واتخاذ الاحتياطات الكافية لتفادي وقوعها. وهي في سبيل ذلك تقوم بالاستعانة بالخبراء والأخصائيين لتوعية المواطنين وإرشادهم إلى طرق الوسائل في مكافحة الوقاية من الحوادث و تقليل نسبتها، كما تستعين في ذلك بإرسال النشرات التي تبين الوسائل في مكافحة الحرائق أو مخاطر العمل، و بالنسبة لحوادث المرور فكثير ما تشترك شركات التأمين مع غيرها من الهيئات المعنية في التوعية بقواعد المرور ودعوة إلى إتباعها وبيان مخاطرها. كما الهيئات

¹ بوعزيز الشيخ، مدخل إلى التأمين وإدارة الخطر، دار التنوير، الجزائر، 2014، ص 27.

² محمد حسين منصور " مبادئ قانون التأمين" دار الجامعية الجديدة للنشر، مصر، ص 11.

المعنية في التوعية بقواعد المرور والتي تلجأ الكثير من شركات التأمين إلى وسائل متعددة لتشجيع المؤمن لهم على مراعاة الحيطة و تفادي الخطر المؤمن منه من ذلك إنقاص قسط التأمين في حالة عدم تحقق الخطر خلال مدة معينة.

المحور الثاني: الإطار العام للتأمين البنكي ونشأته.

يواجه القطاع المالي العالمي في السنوات الأخيرة العديد من التحولات الجذرية في الصناعة المصرفية، حيث دخلت مؤسسات غير مصرفية ميدان العمل المصرفي و المالي مما زاد من حدة المنافسة و أخذت المؤسسات المصرفية والمالية في تقديم حزمة شاملة و متكاملة من الخدمات المالية و المصرفية، ونشأ نوع جديد من البنوك يعرف بالبنوك الشاملة Banks Universal تقوم هذه الأخيرة على تقديم كافة الخدمات والأنشطة المصرفية المتطورة مثل أنشطة الصيرفة الاستثمارية التوريق، التعامل في المشتقات المالية، أنشطة تمويل مبتكرة التعامل بالبطاقات الإلكترونية، التأجير التمويلي، التمويل بالرهن العقاري، خصم الديون،... وأتسع نطاق عمل هذا النوع من المصارف ليقترح صناعة التأمين، الشيء الذي عجل بظهور صناعة مصرفية لم تعهد من قبل وهي صيرفة التأمين، حيث تقوم كل من شركة التأمين والمصرف بتقديم خدمة في مجال التأمين بصيغة مشتركة، و لم يبقى الأمر كذلك بل أمتد إلى انفراد البنوك في صناعة خدمات التأمين بعد أن أخذت التجربة من شركات التأمين و هنا ظهر مصطلح جديد أصطلح على تسميته بالتأمين البنكي.

أولاً: مفهوم التأمين البنكي :

بنك التأمين هي ظاهرة نسبيا جديدة والصورة العملية لاندماج المصارف مع شركات التأمين هو الحصول على منتج جديد في السوق وهو صيرفة التأمين Bancassurance ، وللتعرف على ماهية هذا الأخير يمكن أن نورد مجموعة من التعاريف لنصل في الأخير إلى تعريف شامل يحوي في ثناياه معالم وأطر وأبعاد الظاهرة المدروسة، وتعتبر فرنسا وإسبانيا من البلدان الأوائل التي خاضت تجربة صيرفة التأمين بداية سبعينيات القرن الماضي، حيث ظهر في فرنسا وتطور فيها نتيجة لتطور سوق التأمينات الفرنسي الذي يتميز بتنافسية عالية، وحاول كثير من المتخصصين إعطاء مفهوم للتأمين البنكي نذكر منهم:

❖ هو نشاط يقوم من خلاله البنك عبر شبكته الاستغلالية بتسويق منتجات تأمين مقترحة من طرف شركة تأمين معتمدة.¹

¹<https://www.bna.dz/>

- ❖ حيث يعرفه "leach Alan" على أنه "إشراك و مشاركة البنوك ومصارف الادخار والتسليف ومنظمات القروض العقارية في صناعة، تسويق، وتوزيع منتجات التأمين"¹
- ❖ إن ماهية التأمين البنكي ترجع للمصطلح الفرنسي الأصل "La Bancassurance" تعني التداخل بين الأنشطة المالية، حيث تقطنت البنوك إلى أن مدخرات زبائنها تذهب إلى شبكات مالية أخرى التي توفرها البنوك، فعملت هذه الأخيرة على اقتراح منتجات مالية جديدة لضمان الحفاظ على هذه الودائع، ومن أهمها نذكر خدمات التأمين وخدمات البورصة. وقد ظهر مفهوم التأمين البنكي في معظم دول العالم في بداية الثمانينات نتيجة للعولمة المالية التي سمحت بإزالة الحواجز الموجودة بين البنوك ومختلف بالتنوع في القطاع المالي والمؤسسات المالية الأخرى.²
- ❖ هو "مجهود مشترك بين كل من البنوك وشركات التأمين بهدف تقديم الخدمات التأمينية إلى قاعدة عملاء البنوك، لتجميع الأشكال المتنوعة من نماذج أو عمليات التأمين البنكي التي يتم ممارستها في أجزاء مختلفة من العالم، أو بمعنى آخر هي خدمات وبرامج تأمينية مقدمة من خلال البنوك وتعتبر إحدى الخدمات البنكية التي تدخل ضمن منظومة الخدمات المتطورة للبنوك التجارية بمفهومها الحديث، وهي خدمات بنكية شاملة تخدم القطاع العائلي العريض وكذلك خدمة قطاع الشركات".³
- ❖ حسب "Goulder Nick" و "Lester Rodney"، "فيمكن تعريف صيرفة التأمين على أنه : "عملية استخدام فروع المصارف و شبكات المبيعات والعلاقات مع العملاء لتطوير مبيعات منتجات التأمين"⁴

¹ LEACH Alan, Bancassurance in Practice, Munich Re Group, Munich, 2001, p2

² نصيرة دردر، التأمين البنكي، مجلة جديد الاقتصاد الجمعية الوطنية للاقتصاديين الجزائريين، العدد 02، الجزائر، 2007، ص 50.

³<https://www.youm7.com/story>

اطلع عليه يوم 2020/12/6 الساعة 14:26

⁴ - SerapO.Gonulal, Nick Goulderet Rodney Lester, « Bancassurance A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets», The World Bank Financial and Private Sector Development Non-Bank Financial Institutions, September 2012, p8.

- ❖ كما تم تعريفه على أنه يقصد بالتأمين المصرفي توفير منتجات التأمين والمصارف من خلال قنوات توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف وعملاء شركة التأمين، والمصرف هنا لا يقوم بإنتاج أو إدارة خدمات التأمين وإنما يقوم ببيعها وتسويقها¹.
- ❖ ويعرف أيضا: "التأمين المصرفي هو التأمين الكلاسيكي مع شبكة أكثر قوة تقدم تقريبا أكثر من العملاء الخاصين والمهنيين².

وكتعريف شامل ومبسط يعتبر التأمين المصرفي في أبسط أشكاله هو توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع المتوفرة لدى البنك". والذي يصف باقة من الخدمات المالية التي تغطي احتياجات العملاء من المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية، فالتأمين البنكي يغطي مجموعة كبيرة من الاتفاقيات المبرمة بين البنوك وشركات التأمين والتي في جميع الحالات تضمن توفير المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية من نفس المصدر لنفس العميل، كما يشير إلى الجهود التي تبذلها البنوك لاختراق سوق التأمين.

للتأمين البنكي أبعادا مختلفة بحيث يمكن أن يعتمد على عدة نماذج لتقديم خدمات التأمين من خلال البنوك، فيما يلي أهم هذه النماذج :

- ✓ **اتفاقية التوزيع:** وهي أبسط أشكال صيرفة التأمين، ففي هذه الحالة يقوم المصرف بدور الوكيل أو الوسيط في توزيع المنتجات لشركة تأمين مقابل عمولة.
- ✓ **المشاريع المشتركة:** بحيث يقوم المصرف بإنشاء شركة بملكية مشتركة بينه وبين شركة التأمين أو عدة شركات تأمينية، من خلال المساهمة في رأس المال وتحمل المسؤولية المشتركة لإدارة، عادة ما تأخذ شركات التأمين مسؤولية مراقبة وإدارة المخاطر في حين يكون المصرف مسؤولا عن عملية التوزيع، بحيث يتحصل كل منهما على حصته النسبية من العوائد والأرباح والخسارة³.

¹ بريش عبد القادر، محمدحمو، آفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظللتطورات العالمية الراهنة، الشلف، مارس 2008 تم التحميل يوم

2020/12/22 على الساعة 12:38 [/https://manifest.univ-ouargla.dz](https://manifest.univ-ouargla.dz)

² CHEVALIER Marjorie. Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde. Scorvie.)Octobre 2005, p9.

³ ERNEST& YOUNG, «Bancassurance: A winning formula», Insurance Agenda, September 2010, p 3

✓ **التكامل:** تتضمن هذه الإستراتيجية الجمع بين المنتجات التأمينية والخدمات المصرفية من خلال إنشاء شركة فرعية.¹

ثانيا: الجذور التاريخية للتأمين البنكي :

إن التداخل والتشابك بين عمل المصارف وشركات التأمين، بدأ منذ زمن بعيد أيضا من خلال التأمين البحري: حيث يستلزم هذا التأمين الحصول من البنك على خطاب اعتماد كجزء من الضمانات بين البائع والمشتري في عمليات الاستيراد والتصدير، وانطلاقا من هذه الجزئية وجدت بعض المصارف الفرصة سانحة لتوسيع نطاق الخدمة لزيائنها ولتوفير الوقت والجهد ، وذلك من خلال قيامها بإصدار وثائق التأمين البحري على البضائع من خلال مكاتبها بالتنسيق مع شركات التأمين ، وذلك لقاء رسم عمولة. حيث كانت هذه مجرد بداية تطورت مع الوقت إلى توسع من جهة المصارف لتتمكن من تطوير نوعية الخدمات التي يمكن أن تقدمها لزيائنها في ظل المنافسة بين المصارف في مختلف الأسواق.

وبدأت البنوك بالتنسيق مع شركات التأمين بإصدار أنواع كثيرة من الوثائق الشخصية للزيائن من الأنواع التي إلى تحتاج إلى معرفة واسعة من قبل موظفي البنوك ، حيث تكون هذه الوثائق معدة سلفا من قبل شركات التأمين وإلى تحتاج إلى أكثر من استكمال بعض البيانات من قبل موظف المصرف .

ومع التحولات الديناميكية والتطورات السريعة في كل المجالات في العالم، أدت إلى تطوير هذا النهج من التعاون بين المصارف وشركات التأمين، فامتد نشاط التأمين المصرفي ليشمل وثائق تأمينات الحياة ومصاريف العلاج بأنواعها وبرامجها المعقدة، وقد اقتضى هذا التطور تدريب كوادر المصارف على كيفية إصدار هذه الأنواع من الوثائق، وإطلاعهم على تفاصيلها ليتمكنوا من شرحها لزيائنها، وليكونوا قادرين على مناقشة كافة استفساراتهم، وقد تم إطلاق الكثير من البرامج التي أطلقت عليها أسماء جذابة وموحية لاجتذاب زبائن المصرف الذين لم يكونوا لينتبهوا إلى هذه البرامج عند تسويقها من خلال مندوبي شركات التأمين، في العشرية الأخيرة بدأت الحدود بين البنوك وشركات

¹ Alain Borderie et Michel Laffitte, «La Bancassurance Stratégie et Perspectives en France et en Europe», Edition d'organisation, Paris 2004, p49

التأمين في الاختفاء بالتدرج فظهور بنك التأمين بدأ مع تطور توزيع منتجات تأمينية مكملة للنشاط البنكي ثم تكامل النشاط التأميني واندماجه في النظام التسويقي للبنوك.

وقد بدأت البنوك في توزيع المنتجات التأمينية القريبة من النشاط البنكي والتي تمثل الامتداد الطبيعي لمهنة البنكي حيث تم إدماج منتجات التأمين على الحياة ضمن مجموعة المنتجات التابعة للنشاط البنكي كما لم تخف هذه البنوك كذلك نيتها الاستثمار في منتجات التأمين على الأضرار نتج التأمين المصرفي من اختراق البنوك لصناعة التأمين مما أدى إلى وجود منافسة كبيرة بين البنوك من جهة، وشركات التأمين من جهة أخرى وكرد فعل عملت هذه الأخيرة على الدخول في مجال الخدمات المصرفية قبل الثمانينات ولكن على مستوى محدود جدا على الدول كان النظام المالي يتميز بحرية تدخل البنوك في العمليات التأمينية.

فكانت فرنسا واسبانيا أولى الدول التي أطلقت مشروع التأمين المصرفي، ففي فرنسا ومع أوائل السبعينات 1970 (Assurance du Crédit Mutuel) أطلقت منتج، أولهما منتج التأمين على الحياة (assurance-vie) والتأمين ضد خطر الحريق وضد الأخطار الأخرى المختلفة (IARD) بعد حصولها على الموافقة من طرف السلطات الفرنسية وبهذا وضعت أولى الخطوات في نشاط صيرفة التأمين، وقد استندت في إطلاق هذا النشاط على فكرة الوساطة في تأمين القروض الموجهة لمواجهة حالات القروض المتعثرة بسبب وفاة المقترض، لتصبح شركة التأمين الذاتي لعملائها وبهذا كانت ACM السبابة لما أطلق عليه بعد خمس عشر سنة " التأمين المصرفي" أو Bancassurance.¹

في اسبانيا، بدأ التأمين المصرفي في أوائل 1980، منذ أن استحوذت مجموعة Bilbao de Banco على الحصة الأكبر من شركة SA EUROSEGUROS ولو أن الاستحواذ في بادئ الأمر كان ماليا فقط، لأن القوانين الاسبانية لم تكن تسمح للبنوك ببيع منتجات التأمين على الحياة إلى أن تم إزالة هذه الحواجز سنة 1991.

¹ نبيل قبلي، نقماري سفيان، الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير - تجارب الدول - " الملتقى الدولي السابع حول: جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، يومي 03- 04 ديسمبر 2012.

في بلجيكا، سنة 1989، قامت شركة التأمين الأولى في بلجيكا AG بالاشتراك مع Banque de Générale بإنشاء شركة للتأمين على الحياة سميت "life-Alpha" سنة بعد ذلك قامت كل من nv.Amev وهي شركة تأمين هولندية، و VSB بدمج أنشطتهما، وفي نفس السنة انضمت إليهما شركة AG ليصبح أول إندماج عبر الحدود، وقاموا بخلق مجموعة أطلق عليها اسم "Fortis".

وفي تايلندا سنة 2004، وقعت مجموعة Fortis مع مجموعة ThaiMuang اتفاقية لتسويق منتجات التأمين على الحياة وعلى غير الحياة، واكتسبت بذلك 25% من التأمين على الحياة في مجموعة ThaiMuang كما أن مجموعة Fortis سعت إلى تطوير نماذج بنك التأمين في آسيا من خلال عديد الاتفاقيات الموقعة في كل من ماليزيا والصين.

كما ساهم التأمين البنكي في تجديد كفي ونوعي فيما يخص الوساطة المالية على المستوى الدولي، حيث تشري الإحصائيات على سبيل المثال في أوروبا أن القطاع المصرفي استطاع أن يساهم بين 20 و 80% في توزيع منتجات التأمين (23% ألمانيا، 56% في إيطاليا، 61% في فرنسا، 77% في اسبانيا و 80% في البرتغال.¹

ثالثا: أسباب ظهور بنك التأمين:

إن التأمين البنكي هو نموذج أو طريقة أو قناة من قنوات توزيع التأمين حيث تتضافر شركات التأمين والبنوك لتبيع منتجات التأمين للعملاء وتستخدم هذه القناة نقاط القوة الخاصة لشركات التأمين والبنوك ليس فقط لتوزيع منتجات التأمين بطريقة جديدة تماما، ولكن لزيادة رضا العملاء وزيادة أرباحهم وتقليل التكاليف. إن أهم المسوغات التي دفعت البنك إلى الاستثمار في السوق التأميني، يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- ✓ الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك وشركات التأمين؛
- ✓ البحث عن التخفيض في التكاليف بمختلف أشكالها، تكاليف التوزيع، التكاليف التقنية، بنك المعطيات؛

¹ مرقوم كلثوم وآخرون، صيرفة التأمين: الواقع ومتطلبات تطوره في الجزائر، مجلة "الأبحاث الاقتصادية" لجامعة البليدة 2 - العدد 15 (ديسمبر 2016)، ص 249.

- ✓ اقتصاديات الحجم : عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة ، تستطيع البنوك . وشركات التأمين مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج قادم من عدة عارضين؛
- ✓ تبني مثل هذه الاستراتيجيات تهدف إلى توسيع قاعدة المستفيدين ونشر الخدمات التأمينية بين أكبر عدد ممكن من شرائح المجتمع وزيادة حجم الأقساط التأمينية و نسبة حصتها السوقية؛¹
- ✓ إطار مساعد للتقارب بين البنوك وشركات التأمين ونمو مفهوم ما يعرف بالبنوك الشاملة.
- ✓ يساعد على تحقيق الميزة النسبية فيما يخص بنك المعطيات للزبائن والصورة التجارية للبنك .
- ✓ توجه البنوك للرفع من ولاء زبائنهم عن طريق تقديم خدمة كاملة لهم.

رابعاً: النماذج الإستراتيجية للتأمين البنكي:

يسمح التأمين البنكي للمصارف بالقيام بعملية توزيع للمنتجات التأمينية دون إنتاجها. لذلك على البنك الاختيار بين مجموعة من الاستراتيجيات أهمها: شراء مؤسسة تأمينية، إنشاء مؤسسة تأمينية خاصة به، عقد تحالف مالي مع مؤسسة تأمينية، عقد اتفاقية لتوزيع المنتجات التأمينية. وذلك حسب درجة التكامل والأهداف المنتظرة من النموذج. ونجاح نموذج صيرفة التأمين المتبع يأخذ بعين الاعتبار إرادة تنويع الأنشطة ومقدار ما يمكن جنيه من هذه العملية، دون إهمال مقاومة التغيير بالنسبة للموظفين الذي تتطلبه العملي.

1. اتفاقيات التوزيع للمنتجات التأمينية عبر البنوك:

وهي الشكل البسيط لبنك التأمين، شائع أكثر في آسيا، يكون البنك بموجب هذه الاتفاقية مجرد وكيل لبيع منتجات التأمين الخاصة بالمؤمن على نطاق واسع والمرتبطة بالمنتجات المصرفية، والذي يجعله في منافسة مباشرة مع الوسطاء والوكالات العامة. بهذا فإن هذا النوع يعتبر إستراتيجية تجارية محضا وهذا يكون على البنوك التي تستعمل قوى بيعها لتسويق المنتجات التأمينية التابعة لشريكها و الأخذ على عاتقها عملية التسيير ومتابعة العقود مع الحفاظ على

¹عدنان عقيل سعد، "التأمين عبر المصارف في الأردن"، جملة الدراسات المالية والمصرفية، العدد الثاني، 2013،

الاستقلالية القانونية لكل شريك.¹ وتعتبر هذه الاتفاقيات كخطوة أولى نحو بنك التأمين في انتظار الشروع في الاستراتيجيات الأكثر تطوراً والتي تتميز بدرجة عالية من التكامل في تطوير المنتجات والخدمات وإدارة قنوات التوزيع.

2. إنشاء شركة تابعة جديدة :

يقوم البنك بإنشاء شركة تابعة لو مختصة في بيع منتجات التأمين عبر الشبائك البنكية، رغبة منها في السيطرة بشكل كامل على النشاط الجديد، فاستراتيجيات النمو الداخلي يسمح للبنك بالحصول على تعويضات متمثلة في عمولات وأرباح. ولا تسمح بتسريبات إلى كيانات اقتصادية أخرى. ويتطلب هذا النموذج استثمارات كبيرة في تكوين الأصول للأفراد بهدف اكتساب الخبرة اللازمة لإجراء العمليات بالشكل الصحيح. والميزة الأساسية لهذا النموذج هي أن البنك سوف يقوم بتنويع منتجاته عبر تطوير شراكته مع الشركة التابعة للاستجابة لتوقعات واحتياجات العمال، ومنه توفير منتج مصمم وفق معايير الطلب. وينتشر هذا النوع بصفة كبيرة في أوروبا وعموماً وفرنسا على وجه الخصوص.

3. المشاريع المشتركة:

البنك الذي لديه قاعدة بيانات متطورة جداً، ومن خلال اتحاده مع شركة التأمين يستطيع تقديم سلسلة قوية من المنتجات والخبرات وذلك من خلال المشاريع المشتركة إنشاء شركة تأمين جديدة، والتي يتقاسم من خلالها المصرف وشركة التأمين الأسهم. كما قد يقتصر دور شركة التأمين في التوجيه وتقديم النصائح أثناء فترة إنشاء الفرع، والذي سوف يسير من قبل البنك مستقبلاً، ويصبح مملوكاً بالكامل. وتتميز هذه الإستراتيجية:²

✓ ملكية متبادلة للمنتجات والعملاء؛

✓ تبادل قواعد بيانات العملاء.

✓ تتطلب استثمارات كبيرة من كلا الطرفين؛

✓ المشكلة الرئيسية في حجم المساهمة والسلطة.

¹ نبيل القبلي، نقماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، ورقة بحثية في الدولي السابع حول: "الصناعة التأمينية، الواقع العملي وأفاق التطوير، تجارب الدول"، جامعة حسينية بن بوعلوي، شلف، أيام 04 . 04 ديسمبر 2012، ص 12.

² راضية مصداغ، عبد الحميد بن ناصر، واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر، مجلة المدبر، المجلد 7، العدد 1، ص 167.

ويمكن لهذه الاستراتيجيات أن تكون جد فعالة في عملية التأزر التشغيلي، لأن شركة التأمين تلعب دور المستشار أثناء فترة الإنشاء وإدارة المخاطر باستعمال خبرتها في ميدان التأمين. ومن جهة أخرى، يمكن للبنك استخدام قائمة عملائه وشبكة توزيعه بما يمكنهم من تجنب بعض العوائق المتعلقة بالثقافة وإستراتيجية المؤسسة. وتجدر الإشارة في الأخير أن لا يوجد نموذج إستراتيجي لإيجاد أفضل مقارنة بين المؤسستين، لذلك فإنه على كل من المصرف وشركة التأمين إيجاد الصيغة الأنسب لحالتهم، واحتياجاتهم لما يتوافق مع بيئتهم الثقافية والقانونية، لذلك فإن أفضل مشروع لتأمين المصرفي يعتمد على نقاط قوة وضعف المنظمة، وعلى الشريك الأمثل المحتمل.

خامسا: مزايا التأمين البنكي:

التقارب بين هذين النوعين من الهيئات المالية سمح على مستوى العديد من الأسواق المرجعية باستغلال التكاملات الكائنة بين الزبائن (المشترين) والإمكانات الممنوحة لتوسيع المصالح التابعة للناشطين، حيث تسفر المراهنة على إستراتيجية الشركة وفقا لنموذج التأمين البنكي عن مجموعة من المزايا وذلك بالنسبة للبنوك ، شركات التأمين وأيضا الزبائن .

1. المزايا بالنسبة للبنوك :

تدخل البنوك في اتفاقيات التأمين البنكي لأنه في معظم الحالات ، هذه هي الطريقة الوحيدة المسموح لها ببيع التأمين. هذا أمر جذاب بالنسبة للبنوك لأن هناك فرصة هائلة غير مستغلة للنمو على مستوى العالم في مجال التأمين. ومن أهم المزايا الأخرى التي يكتسبونها من خلال الدخول في هذه الشراكات مع شركات التأمين..و من أهم الحوافز التي تحت وتدفع الجهاز البنكي على الاندماج تحت مظلة التأمين البنكي نذكر ما يلي:

❖ تأمين مداخل إضافية وضمان تحصيل عمولات جديدة تتسم بالثبات والاستقرار بفضل تنويع مجالات ومركز النشاط الاستراتيجي في إطار توزيع المنتجات التأمينية، في ظل تقلص هوامش الفائدة إن الأموال المجمععة عن طريق التوزيع لحساب المنتجات التأمينية تبقى ثابتة عند البنك أين يضمن توظيفها وفقا للاتفاقات تأخذ بعين الاعتبار تقنين (أوتنظيم) التوظيفات المحققة مقابل المؤونات التقنية المحررة.

- ❖ تعميق منسوب الإشباع ودرجة الرضا لدى المجاميع الشرائية، ومنه تعظيم دالة الوفاء و الولاء كحصلة لتقديم مجموعة متكاملة من المنتجات خصوصا في نطاق منتجات التأمين على الحياة المعروفة بطول مدتها.
 - ❖ إن عرض ضمانات التأمينات للزبائن بسعر تنافسي محسوب على أساس تعريف المجموعة (de Tarif groupe) هو السعر المنفق عليه من طرف البنك وشركات التأمين يشكل خدمة إضافية تدعم بها سمعة البنك وتسهم في وفاء الزبائن.
 - ❖ تقليل المخاطر في حالة اتفاق التوزيع.
 - ❖ التوجه نحو خدمات مالية متكاملة وملائمة لدورة حياة الزبائن.¹
 - ❖ الاستفادة من رؤوس الأموال الموجهة للتأمين: إضافة إلى الاستفادة من امتيازات النظام الجبائي المطبق .
 - ❖ تحقيق اقتصاديات الحجم (السلم) من خلال توسيع خط المنتجات المعروضة بتوظيف نفس الموارد البشرية والمادية مما يسمح بتدنية التكاليف الثابتة، وتحسين الكفاءة الإنتاجية والرفع من المردودية الكلية للبنك .
2. **المزايا بالنسبة لشركات التأمين:** من أهم الحوافز التي تحت وتدفع شركات التأمين على الاندماج تحت مظلة التأمين البنكي ما يلي :

- ❖ تسهم في اقتحام شركات التأمين أسواق جديدة ذات كثافة زبونية عريضة، حيث يمكنها استيعاب واستقطاب قاعدة شرائية واسعة تضم فئة زبائن البنوك: الأمر الذي ينجر عنه زيادة عقود الاكتتاب الممضاة من زاوية استغلال معادلة الطلب القطاعي (الاحتكاك الدؤوب والتعامل المستمر مع الزبائن).
- ❖ التقييم النوعي والجيد للأخطار واحتمالات وقوعها عن طريق التغذية المعلوماتية المتدفقة من قواعد المعطيات المتطورة التابعة للبنوك الدعم المعلوماتي.

¹Jamel Eddine CHICHTI, colloque international sur «la bancassurance, banques et assurances : concurrence ou complémentarité», IFID , octobre 2002, Tunis

- ❖ تعزيز المردودية الإجمالية لشركات التأمين: على خلفية تراكم الأرباح المتأتية من نمو المبيعات (ارتفاع حجم الأعمال) ، وتقلص أعباء التوزيع، يضاف إليها التحكم الدقيق في إطار إدارة المخاطر وفي الأساليب الحديثة .
- ❖ الدخول أكثر في السوق بدون إنشاء شبكة جديدة.
- ❖ تنويع محفظة العملاء حيث البنوك لديها بالفعل علاقة مع عملائها الذين يبيعون لهم مزيج من المنتجات المالية. مع التأمين البنكي، يتم إضافة التأمين إلى هذا المزيج ، مع تنويع محفظة العملاء.
- ❖ تحسين الربحية ودخل رسوم الفائدة في نماذج التأمين البنكي ، يمكن للبنوك الحصول بسهولة على دخل خالٍ من المخاطر في شكل عمولات من شركات التأمين.
- ❖ ولاء العملاء والاحتفاظ بها تتمتع البنوك بميزة القدرة على توفير منتج آخر لعملائها. تقديم خدمات مالية متكاملة يقوي علاقات العملاء ويبني مستويات ولاء واحتفاظ أفضل للعملاء.
- ❖ زيادة قيمة العملاء مدى الحياة مع زيادة الولاء للبنوك وهو مقياس مهم جداً للبنوك.
- ❖ الاستخدام الفعال من حيث التكلفة للموارد الحالية تستخدم البنوك مبانيتها وموظفيها الحاليين (الصرافين والموظفين الفرعيين) لبيع منتجات التأمين الجديدة. هذا يعني أنه لا توجد تكلفة إضافية للتشغيل في بيع التأمين. كما أنهم يستخدمون خبرة شركة التأمين في تدريب موظفي البنوك ومنتجات تأمين التغليف. هذا يقلل من تكلفة التوزيع لكل من شركات التأمين والبنوك ، مما يزيد من ربح القناة. البنوك أيضا الحصول على عائد متزايد على الأصول الخاصة بهم
- ❖ التدريب المتخصص للفرعين وموظفي الفرع غالبًا ما يتردد موظفو البنك في تحمل مسؤولية بيع التأمين ، بالإضافة إلى مهامهم المعتادة. هذا تحد كبير في تنفيذ التأمين المصرفي. تتعامل البنوك مع هذا عن طريق أخذ مساعدة شركة التأمين في وضع خطط حوافز جذابة وتوفير التدريب المتخصص لهم. لذلك ، ستكون البنوك قادرة على الحفاظ على تحفيز موظفيها ، بينما تساعدهم في البناء على مهاراتهم.

2. مزايا التأمين البنكي للعملاء:

- من أهم المزايا التي تعود على العملاء نذكر منها:
- ❖ توفير حل كامل وليس مجرد منتج لمرة واحدة: يتوقع العملاء نفس نوع الاستجابة من بنوكهم ومقدمي الخدمات المالية أيضاً.
- ❖ ميزة التأمين البنكي توفير المنتج المناسب: حل تأميني مخصص في الوقت المناسب في الموقع ، فهي بالفعل لتلبية احتياجاتهم المالية ،في بنوكهم من خلال الحصول على منتجات تأمينية مناسبة لمستوى الدخل وملائمة لاحتياجات العملاء¹.
- ❖ توفير الراحة :واحدة من المزايا الرئيسية للتأمين المصرفي هو هذا. منتج تأمين مخصص بسعر مخفض (بسبب خفض التكاليف التشغيلية) جنباً إلى جنب مع إرشادات الخبراء.
- ❖ توفير الثقة: يثق العملاء في بنوكهم لبيعها المنتج المناسب. الثقة التي ستضعها على شركات التأمين أقل نسبياً. لذلك ،الميل إلى شراء منتجات التأمين من بنوكهم أعلى.
- ❖ محطة واحدة لجميع الاحتياجات المالية: يسمح نموذج توزيع التأمين البنكي للعملاء بدمج الخدمات المالية الأخرى تحت سقف واحد. كان التأمين هو الجزء المفقود من اللغز الذي يكمله التأمين المصرفي الآن
- ❖ خبرة تقديم المشورة: البنوك لديها قاعدة عريضة من بيانات العملاء هذا إلى جانب خبرة شركات التأمين في منتجات التأمين لذلك يساعد التأمين البنكي على اقتراح المنتجات المناسبة. يتعرف العملاء أيضاً على هذه الخبرة ، وذلك بسبب ثقتهم في بنوكهم.
- ❖ سهولة التجديدات :كونه البنك الذي يتعامل مع العملاء ، يتعامل مع التجديدات ، مما يجعل المعاملة خالية من المتاعب.المذكور أعلاه ، أيضاً مع توافر التكنولوجيا والبيانات الجديدة لقناة التأمين البنكي ، أصبح من السهل للغاية تتبع عمليات التجديد
- ❖ سهولة الوصول إلى المطالبات: مرة أخرى، أخذ جذورها في الثقة هو اعتقاد عملية مطالبات سهلة ،وهذا يجعل التأمين من خلال هذه القناة بمثابة نقطة جذب كبيرة للعملاء.

¹ مرقوم كلثوم وآخرون ،صيرفة التأمين: الواقع ومتطلبات تطويره في الجزائر،مرجع سبق ذكره، ص 255.

❖ **تخفيض التكاليف:** يمكن البنك من تحسين المردودية الثابتة بالتوسع في المنتجات المقدمة وتخفيض الأعباء باستعمال نفس العمال؛¹

سادسا: أوجه الشبه والاختلاف بين شركات التأمين والبنوك :

1. أوجه التشابه بين شركات التأمين والبنوك: يمكن اقتضاب أوجه الشبه بين نشاط المصارف وشركات التأمين موجزة في النقاط التالي ذكرها²:

❖ من المجالات التي تلتقي فيها أهداف البنوك وشركات التأمين هو مجال أنواع التأمين التي يكون مطلوبا فيها توفير الأموال التي يجب الاحتفاظ بها وتوفير المدفوعات بدال من الحاجة التي توفر الحماية ضد الأخطار وهذا يحدث في مشاريع التأمين الإجباري

❖ تقدم كال الصناعتين أدوات أوعية ادخارية تعتبر بمثابة مصدر لتمويل المشروعات المولدة للثروة والقيمة المضافة فمثال بالنسبة لبوالص التأمين على الحياة تعد وسيلة ادخارية فعالة مشابهة لودائع الادخار في المصرف كونها طويلة الأجل في الغالب

❖ إن شركات التأمين المشترك وإعادة التأمين على حد سواء تعمل اليوم فيما كان يعتبر ميدانا مقتصر على البنوك، كما أننا نرى فعال البنوك وهي تمارس نشاطات تنطوي على المخاطرة وفي بعض الحالات تكون هذه البنوك على وشك تحمل الخسائر. وهكذا نرى الآن ميادين تتبارى فيها البنوك وشركات التأمين على حد سواء لتقديم خدمات مماثلة لزيائنها. على غرار ميدان الكفالات أو الضمانات .

❖ من المجالات التي تعمل فيها البنوك وشركات التأمين جنبا إلى جنب هو ميدان المخاطر السياسية، وتقوم شركات التأمين بالتأمين ضد مخاطر عدم الدفع أو القصور عن دفع الديون بسبب العجز المالي أو النقص في العملات الصعبة ، أو حتى القصور عن دفع الدين، أو التنصل من الديون من قبل شركة خاصة ، أو من قبل الحكومة. وعلى الرغم من أن معظم المخاطر السياسية تتحملها برمج الحكومة فهي مع ذلك متعلقة بالتأمين، وبالموازاة مع ذلك أصبحت البنوك مؤسسات تنطوي نشاطاتها على المخاطر أو بتعبير أدق مؤسسات مؤمنة.

¹ منال منصور، التأمين البنكي أحد التوجهات الحديثة في قطاع التأمين الجزائري حالة تأمين لايف الجزائر وبنك

الجزائر الخارجي، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 3، 2019، ص 269.

² نبيل قبلي، نقماري سفيان ، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، مرجع سبق ذكره، ص ص 42.43.

ودخلت معترك المزاومة من أجل الحصول على حصة في قطاع التأمين الخاص وللحصول فعال على التأمين الوطني لاعتمادات التصدير .

❖ يتجه كمال القطاعين" في الوقت: الرهن أكثر فأكثر نحو إطلاق الخدمات ذات الطابع الاستثماري فالمصارف تقدم منتجات خاصة للزبائن الكبار تتضمن مردود عالي على أموالهم في ظل تراجع معدلات الفائدة على الودائع. أما في قطاع التأمين فقد استحدثت أصناف جديدة في التأمين على الحياة أكثر مرونة واستجابة لتغيرات الأسواق المالية الدولية على غرار بوالص التأمين الشاملة التي تتمتع بأقساط و معدلات فائدة متغيرة .

❖ تمنح كل من البنوك وشركات التأمين قروضا لزيائنها بيد أن ذلك يظهر جليا في طبيعة عمل المصارف أين يدخل منح الائتمان في صميم خطوطها الإنتاجية وصلب سياساتها التوسعية

2. أوجه الاختلاف بين شركات التأمين والبنوك: أما من حيث التمايز والتباين بين مهنة البنوك وشركات التأمين فنجدها فيما يلي:

❖ يعتبر التأمين مصلحة مالية في مقابل دفع لمبالغ مجملة فهو مؤمن لمخاطر الحياة كالموت الحوادث والمرض والبنك هو أيضا مصلحة مالية بمقابل تسديد عمولة (فائدة) يقوم بقرض مبالغ: بعبارة أخرى فالتأمين يقبض أو يتحصل على المبالغ ويبيع الأخطار في حين أن البنك يقوم ببيع المبالغ ويشترى الأخطار .

❖ تقوم المصارف ابتداء بتجميع الودائع: ثم دراسة منح التسليفات والقروض: على أن تتقاضى الفوائد الحفاء أما شركات التأمين فتتحصل على الأقساط والعلاوات مقدما ثم تسدد المطالبات التعويضات الحقا عند ورودها والفرق من الناحية المحاسبية كبير إذ تعتبر القروض البنكية ضمن الموجودات، بينما تدرج أقساط التأمين في جملة الإيرادات

❖ نظر لطبيعة الأعمال التجارية للبنوك وشركات التأمين فإن مر احل نشوء وتطور كل منهما تختلف عن الأخرى اختلافا كبيرا ويمكن القول أن البنوك تمتع عن الخوض في المعاملات التي تنطوي على المخاطرة فكل قرض تمنحه أو التزم تأخذه على عاتقها يكون مضمونا وتتعهد البنوك عادة بتنفيذ الالتزام بأكمله، وال تلجأ البنوك إلى المشاركة مع مؤسسات أخرى إلا عندما يكون الالتزام ضخما للغاية، أما شركات التأمين فهي مؤسسات تنطوي معاملاتها على المخاطر

فهي نادرا ما تملك ضمانات للمخاطر التي تأخذها على عاتقها فهي التي تأخذ عادة إلا جزءا صغيرا من المخاطرة، وهذا يتم عادة عن طريق أسلوب التأمين المشترك (المشاركة مع مؤسسات أخرى) أو إعادة التأمين.¹

❖ تحول الودائع التي تستحق لدى المصارف إلى الحساب الجاري أو تجدد تلقائيا إذا كان هناك تعليمات بهذا الخصوص، أما بوالص التأمين فهي تنتهي لدى الاستحقاق وتتطلب اتصال المؤمن له لتجديد العقد .

❖ تمنح المصارف التمويل لتلبية احتياجات الأشخاص الطبيعيين والمعنويين (الأفراد والمؤسسات) للقيام بأنشطة اقتصادية " زراعية صناعية خدمية "، في حين تغطي شركات التأمين الخسائر والأضرار التي يمكن أن يتكبدها المؤمن له من جراء الحوادث التي يتعرض لها في عمله. اختلاف أجهزة الرقابة والإشراف على القطاعين، فالمصارف يضبط عملياتها البنك المركزي. أما شركات التأمين فتأطر نشاطاتها هيئات مراقبة أعمال التأمين والتي تكون غالبا تابعة لوزارة الاقتصاد (المالية، التجارة، الصناعة) حسب كل دولة.

سابعا: تجارب دولية في صناعة التأمين البنكي

حققت البنوك في أسواق الدول المتقدمة ودول جنوب شرق آسيا نمو هائل في مجال التأمين المصرفي "وال يوجد نموذج معياري موحد للتأمين البنكي تتبعه كل بلدان العالم، لكن كل بلد يمكنه أن يكثف التأمين المصرفي حسب خصائصه بطريقة تضمن له النتائج الإيجابية. واليوم أصبح هذا الرافد يمثل أحد مظاهر العولمة المالية، فمثال يقوم مصرف سيتي بنك باستحداث أنشطة تأمينية بالخارج لاسيما من خلال عمليات الاستحواذ على مؤسسات قائمة مثل شراء شركة للسمرسة في المملكة المتحدة وهو ما يمكنها من تقديم خدماتها التأمينية في كل من الأسواق الأوروبية والآسيوية. وعموما تلخص النماذج الممكنة للتأمين البنكي في المجموعات التالية :

¹ أسامة عزمي و شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التأمين، دار الحامد للنشر، عمان ، الأردن ، 2007 ، ص، ص 70-79.

1. التأمين البنكي في أوروبا:

يشكل التأمين المصرفي في أسبانيا أكثر من 65% من رقم أعمال شركات التأمين، أي ما يعادل 17 مليار أورو عام 2001، و في بلجيكا و إيطاليا تشكل هذه النسبة 50%، و هذا بعد صدور قانون 1990 في إيطاليا الذي سمح للمصارف بتقديم هذه الخدمات في إيطاليا، أما في فرنسا والتي ظهر بها هذا النوع من التأمين في عام 1970 فيشكل ما نسبته 60% رقم أعمال شركات التأمين على الحياة، وفي بريطانيا تجاوزت هذه النسبة 40% من سوق التأمين على الحياة عام 1992، وفي ألمانيا يشكل سوق التأمين المصرفي ما نسبته 20% من سوق التأمين في عام 1999، و انخفاض هذه النسبة يعود للإجراءات التنظيمية التي تتعلق بالمنتجات التأمينية التي فرضتها السلطات الألمانية، و كذلك وجود تعارض ما بين المصارف و شركات التأمين، في حين أن في هولندا شكل التأمين المصرفي عام 2002 نسبة 18% من سوق التأمين.¹

الجدول رقم (01): يبين لنا نسبة التأمين البنكي (التأمين على الحياة) في سوق التأمين في بعض الدول الأوروبية عام 2001:

| الدولة | فرنسا | أسبانيا | السويد | إيطاليا | بلجيكا | هولندا | بريطانيا |
|---------|-------|---------|--------|---------|--------|--------|----------|
| النسبة% | 60% | 65% | 22% | 50% | 50% | 18% | 40% |

Source: prépare au chercheur Romain Durand , **la bancassurance dans le monde , une réalité très contrastée, newsletter , techniques** SCOR N 10 février 2003 .p :03

وفيما يلي أهم نماذج التأمين البنكي في أوروبا:

1.1. **النموذج الإيطالي أو نموذج الشركة Venture-Joint** ففي هذه الحالة يعمل البنك على إنشاء بروتوكول شراكة تأمين واحدة أو عدة شركات. ويتميز هذا النموذج بوجود درجة تكامل أكثر بين البنك وشركة التأمين مقارنة بالنموذج السابق.

¹بريش عبد القادر، حمو محمد، **أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية ، دراسة حالة . CNEP/Banque و SAA-**، مداخلة مقدمة ضمن ملتقى إصلاح النظام المصرفي الجزائري يومي 11/12 مارس 2008 جامعة ورقلة تم التحميل يوم 2020/12/22 على الساعة 12:38 <https://manifest.univ-ouargla.dz>

إذ يكون هناك تبادل الخبرة بين البنك وشركة التأمين، إذ تحافظ هذه الأخيرة على استقلاليتها ويضمن البنك لها رأس مال إضافي إلى جانب توزيع منتجاتها عبر شبكته كما يزودها بالمعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات السليمة. وتخفيض المخاطرة يصعب في هذا النموذج التسيير على المدى الطويل وهو كثير التواجد في 16 من إيطاليا إسبانيا البرتغال وكوريا الجنوبية .

2.1. النموذج الفرنسي: تعد التجربة الفرنسية في مجال التأمين البنكي من بين التجارب الرائدة عالميا فانطلاق هذه التجربة يعود للسبعينات أين عملت البنوك الفرنسية على توفير منتجات التأمين على الحياة لصالح زبائنها طالبي القروض وذلك بهدف استقطاب العمولات التي كانت تدفع سابقا لشركات التأمين باعتبارها الطرف المحتكر لمثل هذه العمليات، وتعتبر فرنسا إحدى الدول التي عرف فيها بنك التأمين تطور كبيرا وهذا راجع إلى أن المشرع الفرنسي يوافق ويؤيد فكرة الروابط التي يمكن أن تكون فيما بين البنوك وشركات التأمين إن بنك التأمين الفرنسي عرف مرحلتين من التطور:

✓ **مرحلة ما قبل سنوات الثمانينات:** بعض المبادرين استغلوا فرصة وضعية السوق

وقاموا تجاربههم الأولى على إنفراد: وهما: القرض التعاوني Mutuel Crédit Le و الشركة

البنكية Compagnie La

✓ **ثم يأتي الانفجار خلال سنوات الثمانينات:** هذه المرحلة التي شهدت دخول كبرى

البنوك الفرنسية في السباق: البنك الوطني لباريس BNP، الشركة العامة Générale Société

La، القرض الليوني Lyonnais Crédit، القرض الفلاحي Agricole Crédit فأصبح بنك التأمين

مرمى يجب أن يكون من خلاله في موضع قابل للمنافسة.

إن البنوك الفرنسية اقتحمت ميدان التأمين لعدة أسباب أول بسبب الوضعية الاقتصادية، التي لا يسمح

لها (أي البنوك) بالقيام بعمليات مفيدة ومربحة قائمة على التضخم ثم بسبب القانون المصرفي لسنة

1981 الذي جملة من الأنشطة التي كانت تمارسها البنوك لدى المؤسسات: وهذا عن طريق إلغاء

الوساطة، وأخيرا بسبب الخلل في التنظيم (التقنين) الذي سمح لشبكات أخرى كتلك التابعة للبريد

وصناديق التوفير من منافستها في مجال جذب الزبائن الخواص.

إن نجاح بنك التأمين في فرنسا يرجع أساسا إلى أن البنوك أتت بالوقت المناسب حيث أن :

السوق الفرنسية للتأمين على الحياة شهدت ظاهرة تصاعد الطلب على منتج التقاعد منحت الإدارة

امتيازات جبائية لعدد كبير ومهم من تأمينات الادخار ذات الرأسمال المتغير وبهذا تشكلت أو كانت

منتجات الرسملة التي عرفت نمو جد محسوس خلال تلك الفترة ، حيث إن بنك التأمين على الحياة حاليا قد تععم ، كما يشهد بنك التأمين على الممتلكات IARD نشوءا تدريجيا لدى عدد مهم من البنوك المؤمنة ، فأكثر من 40% من رقم الأعمال للتأمين على الحياة رسملة تحققت عبر شبائيك البنوك. وفي سنة 2003 يغطي التأمين البنكي ما يعادل 60% من سوق التأمين على الحياة: وحتى بالنسبة للتأمين على الحوادث والممتلكات تعمل البنوك على منافسة شركات التأمين، فمثال التأمين على السيارات الذي تغطيه البنوك بنسبة 6% سنة 2003 لتسجل فيه نسبة نمو تقدر بأزيد من 12% سنة 2004 .

إن نموذج التأمين البنكي المهيمن على مستوى البنوك الفرنسية يحمل شكل التكامل الكلي *intégration complète* بين النشاط البنكي والنشاط التأميني ، وفي هذه الحالة يمكن للبنك إنشاء شركة تأمين خاصة به أو شراء شركة تأمين، فنشاط البنك ينحصر في بيع المنتجات التأمينية يعمل البنك على إصدار بوليصات التأمين. ويتميز هذا النموذج بمرونة كبيرة في اتخاذ القرار وتكون العائدات أكبر لكن درجة المخاطرة مرتفعة جدا بسبب وجود تكامل أكثر وثاقه بين أنشطة التأمين البنكية. أما أهم العراقيل التي يواجهها هذا النموذج هي كبر حجم الاستثمارات وبالتالي التأخر في تبني التأمين البنكي و نبدأ هذا النموذج أيضا في كل من بلجيكا و المملكة المتحدة.

5.1. النموذج الإسباني: تعتبر إسبانيا إحدى دول أوروبا أين نجد حضور البنوك في قطاع التأمين كان أكثر أقدميه، بحيث أنه قيل: نشأة لفظة بنك التأمين فإن العديد من البنوك الإسبانية كانت تراقب شركات التأمين، هذه المراقبة الزبائن الخواص . التي لم تكن سوى مالية، لأن السياسة التجارية للوحدتين بقيت مختلفة ومستقلة، إن مظهر السوق بنك/تأمين الإسباني يعد فريد من نوعه (أو له خصوصية) بحيث أن الأموال الخاصة للبنوك، صناديق الادخار هي تقريبا 10 مرات أهم من تلك المتعلقة بالمؤمنين، زيادة عن ذلك فإن هذين السوقين يقدمان ميزة أو صفة أخذها بالأغلبية من قبل الكبار من قطاعاتهم الخاصة: فالخمس بنوك الأولى تملك 45% من سوقها في حين أن الخمس مؤمنين الأولين يملكون 30% من سوقها وبالإضافة إلى هذا يمكننا القول بأن القطاع المصرفي فهو مشبع بمعنى لا يحتمل المزيد..

في حين أن قطاع التأمين هو بعيد من أن يكون كذلك: فلقد عرف بين سنة 1985 و 1990 تضاعف حجم التأمين على الحياة بثالث مرت. ونظرا لانشغال البنوك بعملية التنوع والإنتاجية بدأت

هذه الأخيرة (أي البنوك) بصفة شرعية الاهتمام بكلتا التأمينين على حد سواء على الحياة وعلى الأضرار ولغاية سنة 1991، فإن التشريع الإسباني كان يمنع البنوك من بيع منتجات التأمين على الحياة: صناديق الادخار فقط التي كان مسموحا لها بالمتاجرة بمنتجات التأمين عن طريق وكالاتها كما كان من الممكن لشركات التأمين أن تقوم بجمع ادخار العائلات ابتداء من سنة ولتجاوز هذه الصعوبة فإن البنوك قامت بإنشاء مكاتب للسمسرة أو الوساطة) جذابة كانت مهمتها هي اقتراح عقود التأمين وفي منتصف سنة 1991، قام التشريع الإسباني أخيرا بترخيص البنوك ببيع منتج التأمين على الحياة عن طريق فروعها إن البنوك ترقب أربع أهم أكبر شركات للتأمين البنك المركزي Central Banco الذي أدمج مع البنك الإسباني الأمريكي Hispano Banco Americano وأدى إلى ميلاد مجموعة التي من فروعها Vitalicio المؤمن ذو المرتبة الأولى في إسبانيا Estrella La المؤمن ذو المرتبة الخامسة في البلاد وكذلك Vasco La Caja et Navarra Socorro y Prévion de، بنك بيلبوفيسكايا Oviscaya Bilba Banco الذي يملك المؤمن ذو المرتبة الرابعة بإسبانيا وهو Euroseguros Banesto Le ثالث بنك وطني و الذي يملك Union y el Fenix.

2. التأمين البنكي في آسيا:

يلاحظ في الدول الآسيوية المطلة على المحيط الهادي أن هناك عددا من المصارف مقبلة على الإستحواذ على شركات التأمين على الحياة، و يوجد بالطبع درجات متفاوتة للصلات بين المصرف و شركات التأمين، فعلى المستوى الأدنى يمكن للمصرف ببساطة أن يبيع منتجات التأمين نيابة عن شركات تأمين فرعية كوكيل، وفي هذه الحالة تكون المخاطرة محدودة جدا، أو يمكن أن يمتلك المصرف شركة تأمين (أو حصة في شركة تأمين دون ممارسة رقابة أو سيطرة)، أما على المستوى الثاني الأعلى فإنه يمكن الدمج بشكل أكثر وثاقا بين أنشطة التأمين البنكية، فتقوم المصارف بإصدار بوالص التأمين و تحظى بحصة في عمليات شركة التأمين بشكل مباشر¹.

¹مداني أحمد، دور المصارف الشاملة في تحديث و عصنة الجهاز المصرفي، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، 2006، ص:66.

و في بعض الدول الآسيوية مثل تايلاندا جميع المنتجات التأمينية يمكن تقديمها عبر قناة بنكية، أم في اليابان وحتى عام 1990 السلطات الوصية على القطاع المالي منعت على تقديم الخدمات التأمينية من قبل البنوك، ليتم السماح لها في عام 2000 بتسويق المنتجات التأمينية.¹

3. التأمين البنكي في أمريكا:

و في محاولة المصارف الأمريكية انتهاز فرصة التأمين على الحياة، فقد درج بعضها على التعامل في نوع من وثائق التأمين على الحياة لحساب شركة تأمين شقيقة، يطلق عليها وثيقة التأمين على الحياة الائتمانية، تمتد لعدد محدود من السنوات، و ينخفض فيها مبلغ التأمين من سنة إلى أخرى، بل و من شهر إلى آخر مع سداد كل قسط من أقساط القرض، فمبلغ التأمين يتغير مع الرصيد المتبقي من القرض، و يستمر المؤمن عليه في دفع قسط القرض إلى المصرف طالما هو على قيد الحياة، أما إذا وافته المنية قبل أن ينتهي من سداد الأقساط، التزمت الشركة الشقيقة أي شركة التأمين، بسداد أقساط القرض في تواريخ استحقاقها.²

وقد امتد نشاط البنوك الشاملة في هذا الصدد إلى تقديم خدمات تأمينية أخرى، و نقصد بذلك التأمين على الممتلكات، فالخدمة التأمينية في هذه الحالة عادة ما تصاحب ائتمان حصل عليه المؤمن له من البنك لغرض شراء الشيء محل التأمين (منزل أو سيارة) و كما هو الحال في وثيقة التأمين على الحياة، يتحقق للمصرف- و الشركة الشقيقة بالتبعية- ميزة تسويق الخدمة بتكلفة قليلة، كما يتحقق للعميل ميزة الحصول على الخدمات المالية المتكاملة (الائتمان و التأمين) من نفس المكان

❖ **النموذج الأمريكي أو نموذج اتفاق التوزيع**، إذ تتميز القوانين البنكية الأمريكية بالتشدد الكبير و يترجم ذلك ميدانيا بوضع حواجز مختلفة أمام البنوك لتجنب تشكيل تكتلات مالية قوية. ومن بين هذه الحواجز المفروضة نذكر تلك المتعلقة بالفصل الكلي بين أنشطة البنوك وشركات التأمين « وقد استمر الوضع على حاله إلى غاية 1999 حين عملت السلطات الأمريكية على وضع قانون بنكي جديد ActBlielyEachGramm للبنوك ببيع منتجات التأمين!

¹ Romain Durand ,la bancassurance dans le monde , une réalité très contrastée, newsletter , techniques SCOR N 10 février 2003 ,p :03

² بريس عبد القادر، حمو محمد ، مرجع سبق ذكره.

وفي هذا الصدد فإن نموذج التأمين البنكي المهيمن في الولايات المتحدة الأمريكية يحمل شكل اتفاق التوزيع **Distribution de Accord** في هذه الحالة تقوم البنوك بتوزيع المنتجات التأمينية التابعة لشركات التأمين فهي تلعب دور الوسيط بين الزبائن وشركات التأمين وهي مجرد وكيل يقوم ببيع منتجات التأمين مقابل عمولة. يتميز هذا النموذج بالسرعة في انطلاق تطبيق التأمين البنكي لان البنك في هذه الحالة ال يقوم بالاستثمار بل يعمل على استغلال شبكته المكونة سابقا وموارده البشرية لتوزيع المنتجات التأمينية عادة البنك يكون خاليا من المخاطرة أنه يحصل على عائد قليل لكن أكيد. وفي سنة 2009 كان التأمين البنكي يمثل %5.3 من سوق التأمين.

والتأمين على الحياة يمثل ثلثي عائدات التأمين البنكي وهذا السائد في الولايات المتحدة الأمريكية موجود أيضا في المملكة المتحدة ألمانيا، اليابان، كوريا الجنوبية. في هذا النموذج أيضا تملك البنوك ميزة تنافسية تسمح لها بتوزيع عدد كبير من منتجات التأمين، ومقارنة بشركات التأمين تحظى البنوك بدرجة كبيرة من الثقة من طرف زبائنها إضافة إلى حيازتها علي شبكة توزيع كثيفة وواسعة، إلى جانب المعلومات المتعلقة بزبائنها والتي تعد بمثابة المادة الأولية لاتخاذ القرارات الرشيدة باستغلال هذه الميزة التنافسية تهدف البنوك إلى تطوير عملية بيع بوالص التأمين مقابل عمولة، وليس في إنتاج منتجات التأمين حاليا هذه العملية الخيرة تمنعها القوانين البنكية الأمريكية نظر لغياب التكامل الفعلي بين البنك وشركات التأمين.

وفي سياق متصل يعاني هذا النموذج من غياب المرونة في صناعة القرار خاصة فيما يتعلق بتقديم منتجات جديدة ، إضافة إلى إمكانية عدم التوافق بين ثقافة كل من الجهازين .

4. التأمين البنكي في مصر:

لقد أزهى التأمين المصرفي في مصر عبر شبكات فروع البنوك التي تعمل في القطاع المصرفي، و ذلك كأحد السبل التسويقية الحديثة للخدمات التأمينية، حيث حققت شركات التأمين على الحياة في مصر نجاحا في هذا المجال، و زادت من حجم أقساطها التأمينية و كذا نسبة حصتها في السوق، كما انخفضت التكلفة التسويقية لهذه المنتجات و بالتالي انخفضت أسعارها.

كما أعلن البنك العربي - مصر - و هو احد البنوك الكبيرة في القطاع المصرفي المصري و (البنز مصر) الشركة الرائدة في مجال صناعة التأمين عن توقيع اتفاقية لتقديم خدمات التأمين البنكي

في 2007/10/14، و تنص هذه الاتفاقية على تقديم برامج التأمين على الحياة من خلال فروع البنك المنتشرة في مصر.

و مازالت أهمية و حجم صناعة التأمين متأخرة في الدول النامية بصفة عامة و الدول العربية على وجه الخصوص و ذلك لأسباب منها:¹

- نقص الوعي التأميني لدى الأفراد.
- ضيق سوق التأمين بسبب عدم توسع شركات التأمين في الأنشطة و المجالات التأمينية الحديثة.
- صغر حجم المؤسسات القائمة بها.

و تعد أنشطة التأمين من بين الأنشطة التي تسعى الدول المتقدمة إلى السيطرة عليها باعتبارها من أهم و أخطر مجالات تجارة الخدمات المالية التي تتفوق فيها بشكل مطلق عن الدول النامية التي تعتبر من الأسواق الناشئة في هذا المجال، خاصة بعد التوصل إلى إبرام اتفاقية تحرير الخدمات ومنها الخدمات المالية والمصرفية (اتفاقية الغاتس GATS) المبرمة في عام 1997.

¹رشدي صالح، عبد الفتاح صالح، البنوك الشاملة و تطوير الجهاز المصرفي المصري، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص:175.

المحور الثالث: العوامل الرئيسية لنجاح التأمين البنكي.

التأمين البنكي واقع متناقض فقد عرف نموًا ونجاحًا كبيرًا في العديد من الأسواق مثل فرنسا وإسبانيا وإيطاليا إلا أنه لازال مهمشا في بلدان أخرى. ولو أنه ليس من السهل معرفة لماذا لا ينمو ويتطور بنفس الطريقة من مكان لآخر. وهذا راجع إلى تعدد مفاتيح النجاح وتنوعها. فمن الصعب أيضا تحديد الأولويات والعوامل الحاسمة لأن الحالات الاقتصادية والتاريخ والثقافات لكل بلد تلعب دورا مضادا للدراسات المنجزة بشأن هذه المسألة، بحيث لا يوجد "وصفة خاصة" إلا أن هناك اتفاقا على مجموعة من قاموا بتصنيف هذه العوامل إلى عوامل خارجية تتعلق بالبيئة الاقتصادية للبلد، وعوامل داخلية تتعلق بنموذج بنك التأمين المتبع.

أولا: العوامل الخارجية

تتعلق هذه العوامل بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي والثقافي الذي يعمل فيه بنك التأمين والمتمثلة فيما يلي:

1. بيئة قانونية وجبائية ملائمة:

تمثل البيئة القانونية والجبائية المقام الأول في البيئة الاقتصادية للبلد، والتي تسمح بنجاح بنك التأمين ويمكن تفسيرها كما يلي:

1.1. التشريعات:

إن القوانين والتشريعات وكذا اللوائح التنظيمية المتعلقة بعملية التأمين المصرفي وموقف السلطات من تنمية هذا النشاط، تعتبر أهم العوامل التي لها تأثير حقيقي لظروف نجاح النموذج في أي بلد،¹ فوجود بيئة قانونية ملائمة لا تحد من إمكانيات البنك في شراء حصص والمشاركة في شركات التأمين الخاصة بها، وحيث يوجد القليل من القيود على بيع منتجات التأمين عبر الشبكات المصرفية ستسمح لنشاط التأمين المصرفي بالتوسع بسهولة أكبر وبسرعة أكبر.

¹حساني حسين، التحالفات الاستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين الجزائرية (أي نموذج للشراكة؟ وما دورها في تحسين الأداء؟)، المجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 03، جامعة الشلف، الجزائر، 2010.

2.1. الامتيازات الجبائية:

يمكن للمزايا الضريبية تشجيع المستهلكين على الاستثمار في منتج التأمين على الحياة أو التقاعد بدلا من منتج آخر. وبهذا فإن النظام الجبائي يمكن أن يؤثر إيجابا أو سلبا على مبيعات المنتجات، حيث أن الملاحظ في الدول التي عرف فيها التأمين المصرفي نموا كبيرا هو استخدام هذه الأداة لتوسيع سوق التأمين على الحياة بشكل خاص، وعلى سبيل المثال: في فرنسا استفاد التأمين على الحياة حتى سنة 1998 من نظام ضريبي تفضيلي سمح لها بأن تصبح أكثر الدول مبيعا لمنتجات التأمين على الحياة، إلا أن إصلاح قوانين المالية 1998-1999 أعاد صياغة النظام الضريبي لهذا الفرع، والذي حد من المزايا الضريبية التي كان يستفاد منها في بعض عقود الرسملة، وقد أدى هذا التغيير في التشريع الضريبي إلى انخفاض جاذبية هذا المنتج، وانخفاض في رقم أعماله قدره 15% من بيع منتجات التأمين على الحياة¹، هذه الفئة التي كانت مفقودة سنوات 1998. وبشكل عام يمكن القول أن بوليصات التأمين على الحياة الموزعة عبر خدمة التأمين المصرفي في فرنسا وإيطاليا وإسبانيا عرفت نموا كبيرا والذي يمكن تفسيره من خلال المزايا الضريبية الكبيرة، والتي تعتبر كمحرك لدفع بنك التأمين. لكنها تبقى مستغلة إلى حد كبير في معظم الدول.

2. العوامل الثقافية والسلوكية:

بعض تصرفات العميل البنكي في الدول التي عرف فيها نشاط التأمين المصرفي نموا كبيرا اتخذت كنماذج لدراسة سلوك العملاء في بقية الدول لتحديد الأسباب التي أدت إلى نجاح هذا النموذج بها ومن أهم هذه العوامل نجد:

1.2. الصورة الجيدة للبنوك لدى الزبائن:

تلعب السمعة الجيدة والعلاقات الخاصة والجيدة للعملاء مع البنوك دورا هاما في نجاح بنك التأمين، من خلال السعي لأن يكون البنك أكثر قدرة على التعامل مع المشاكل المالية للمؤمن له. وقد ثبت هذا في دول مثل فرنسا، إيطاليا، إسبانيا عكس الدول التي تكون معظم التعاملات المصرفية

¹ راضية مصداق، عبد الحميد بن ناصر، واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر، ص ص 170، 171.

لزبائن عبر الهاتف أو الانترنت،¹ وتتمثل في الصورة التي كونها المتعاملون عن البنك والمكانة التي يحتلها في المجتمع عامل غاية الأهمية لنجاح بنك التأمين، ففي دول مثل فرنسا، إيطاليا، إسبانيا وبلجيكا تتمتع المصارف بسمعة جيدة، والعملاء لديهم علاقات خاصة وجيدة مع البنوك ومسيريها. وقد استفادت البنوك من هذه العلاقة، من خلال السعي لأن تكون أكثر قدرة على التعامل مع المشاكل المالية للمؤمن. حيث أن الاتصال بين البنوك وعمالها في هذه الدول يكون بطريقة مباشرة أي عن طريق لقاءات شخصية. وعلى عكس ذلك ففي الدول الانجلوساكسونية فإن الزبائن ليس لديهم مثل هذه المعارف حيث ينجزون معظم معاملاتهم المصرفية عبر الهاتف أو الانترنت وهذا ما يفسر وجود اختلاف في نمو بنك التأمين بين هذه الدول.

2.2. سلوك المستهلك:

سلوك المستهلك ولا سيما استخدامه لشبكة الانترنت يعد أيضا من أهم العوامل المؤثرة على درجة تطور هذا النشاط في بلد ما. فالملاحظ أن أغلبية السكان اعتادوا على استخدام التكنولوجيا الجديدة وخاصة الانترنت، أين يقل نشاط التأمين المصرفي وهذا ما يتجسد في الدول الانجلوساكسونية أين تعتبر شبكة الانترنت عنصر من عناصر الحياة اليومية، حيث يفضلون أخذ الوقت اللازم والوسائل اللازمة من أجل المقارنة بين المنتجات. بينما في دول أخرى أين يفضل العملاء التعامل الشخصي المباشر مع البنوك، لتوصيل احتياجاتهم المالية مباشرة فإنه عرف نمو وتطور كبيرين ، حيث تجدر الإشارة إلى أن معدل انتشار الانترنت في الدول اللاتينية مثل المتحدة الأمريكية. فرنسا واسبانيا وإيطاليا منخفض جدا إذا ما قورن بالدول الشمالية مثل بريطانيا وهولندا وكذا في الولايات المتحدة الأمريكية.

5.2. تقارب الشبكات البنكية:

تعتبر كثافة الشبكة المصرفية من أهم عوامل جناح صيرفة التأمين بحيث تساعد في توسيع الخدمات وتسهيل عملية الاتصال،² وتعد الشبكة الجغرافية المنظمة والمتقاربة للقطاع المصرفي مسألة جوهرية وعاملا رئيسيا لتحقيق النجاح، فوجود عدد كبير من نقاط البيع يمكن أن يقدم للعملاء والزبائن تقاربا جغرافيا وبشريا والذي من شأنه تسهيل اللقاءات بين المصرفيين والمستهلكين، وبالتالي زيادة

¹ نبيل قبلي، نغماري سفيان ، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، مرجع سبق ذكره ،ص 7.

² مرقوم كلثوم وآخرون، صيرفة التأمين: الواقع ومتطلبات تطوره في الجزائر، مرجع سبق ذكره،ص 256.

حظوظ بيع وتسويق المنتجات، فعامل التقارب عامل لا ينبغي الاستهانة به لأنه يعتبر عاملا أساسيا في كسب الثقة والولاء. وأحسن مثال ذلك الموجود في اسبانيا، فالبرغم وجود عدد محدود من البنوك الناشطة في السوق، إلا أن شبكاتها تعتبر الأكثر كثافة في أوروبا والذي جعل منها إحدى أهم الدول التي عرف فيها نشاط التأمين المصرفي نجاحا كبيرا .

6. انخفاض معدل انتشار التأمين:

إن الدول التي يتميز فيها قطاع التأمين بالانتشار المنخفض عرف فيها نشاط التأمين البنكي نموا معتبرا مع فعالية كبيرة وسرعة أكبر، حيث سعت البنوك الدولية الكبرى وكذا شركات التأمين من استغلال انخفاض معدل انتشار التأمين في هذه الدول بعقد تحالفات أو شراكات مع شركات التأمين والبنوك المحمية ذات الشبكات الكثيفة والمنظمة لدرابته أكثر باحتياجات المستهلكين المحليين.¹ هناك تفسير آخر للنجاح الكبير الذي عرفه نشاط التأمين المصرفي في بعض الدول، حيث سعت البنوك الدولية الكبرى وكذا شركات التأمين استغلال انخفاض معدل انتشار التأمين في هذه الدول، وقامت بعقد تحالفات أو شراكات مع شركات التأمين المحلية وهذا لدرابته أكثر باحتياجات المستهلكين المحليين أو مع البنوك المحلية ذات الشبكات الكثيفة والمنظمة، وقد عرف نشاط التأمين المصرفي نموا معتبرا مع فعالية كبيرة وسرعة أكبر، وأفضل مثال على ذلك ما حدث في إسبانيا وحتى بعض دول أمريكا اللاتينية حيث المصارف وشركات التأمين الأجنبية لديها نسبة انتشار واسعة جدا. كما أن الكثير من الدول الآسيوية تسير على هذا النهج من أجل النمو بقطاع بنك التأمين لديها.

ثانيا: العوامل الداخلية لنجاح بنك التأمين

كما رأينا سابقا فإن العوامل الخارجية للبنوك لها وزن وتأثير كبير على نجاح التأمين المصرفي، إلا أن العوامل الأكثر تأثيرا هي العوامل الداخلية المتعلقة بنموذج التأمين المصرفي المعتمد ومن أهم هذه العوامل نجد:

¹ راضية مصداق، عبد الحميد بن ناصر، واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر، ص 172.

1. نموذج بنك التأمين المتبع :

لقد أجريت العديد من الدراسات في محاولة للإجابة على إشكالية ما إذا كان نموذج بنك التأمين المتبع عاملا محددًا لنجاحه؟ في الحقيقة أنه لا يوجد نموذج قياسي لولوج نشاط التأمين المصرفي، أي أن كل شركة تأمين وكل بنك يبحث عن الصيغة والنموذج الأكثر ملائمة لأوضاعه، بالإضافة إلى البيئة الثقافية والتنظيمية الخاصة بكل واحد منهما، وعلى قدرة التكامل بينهما، ولا يمكن لنموذج واحد أن يحكم كامل السوق لأن لكل منها سلبياته وإيجابياته. فوجود نموذج متكامل جزئيا أو كليا يتضمن هياكل قوية (نظام المعلومات الآلي، شبكة البيع....) سيسمح بتحقيق مزيد من الكفاءة من خلال الوصول إلى نقطة مثلى لتكاليف الإنتاج، ومع ذلك يفضل بعض المتعاملين الاقتصاديين اتفاقيات التوزيع البسيطة التي توفر أكبر قدر من المرونة والحرية في اتخاذ القرارات، والخيارات المتعلقة بالمنتج الموزع من اتصال وإشهار وتسيير لبوليصات التأمين.¹

2. نموذج إداري متكامل (نظام المعلومات الآلي):

ويستند التأمين البنكي على نموذج إدارة فعال للغاية مندمج اندماجا كليا في العمل المصرفي، ففي بعض الدول، عرف بنك التأمين نجاحا كبيرا في مجموع أنشطته منذ إطلاق اكتتاب عقود التأمين عبر نظام المعلومات الآلي للوكالات البنكية، لأن نجاح بنك التأمين يمر عبر عملية بيع سريعة، وأحيانا مباشرة عبر الشبابيك، وذلك يستلزم توفير نظام معلومات آلي فعال موضوع تحت تصرف قوى البيع لأن سرعة الرد على الزبون على مستوى الشباك تعتبر عنصرا حاسما في عملية البيع، ولذلك فإن الإدماج الكامل لمعالجة البيانات في الشبكة البنكية تمكنهم من الحساب في عين المكان قسط التأمين وإصدار العقد مباشرة، لأنه لا بد وأن تكون قادرة وإن لم تكن على الفور فعلى الأقل في غضون أيام قليلة للرد على احتياجات العملاء المحتملين. ومن دون شك أن هذا النموذج من التكامل سيسمح لنشاط التأمين المصرفي من الحصول على ميزة تنافسية كبيرة.²

¹Belhocineouiza, *la bancassurance en Algérie réalité et perspective*, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieure des études bancaires, école supérieure de banque, Algérie 2009, p18

²نبيل قبلي، تقماري سفيان، مرجع سبق ذكره.

تتطلب الشبكات البنكية المزيد والمزيد من صنع القرارات الذاتية من طرف المكتب الخلفي للتأمين للاستجابة فورا لطلبات العملاء والزبائن المحتملين، وإن فكرة تطوير هذه الأدوات تسمح للبايعين بعلاج أكبر قدر من الحالات من دون العودة إلى شركة التأمين، إلا في حالات الصفقات الكبيرة التي تتطلب خبرة خاصة. إضافة إلى ذلك، فإن هذا التكامل يسمح من أن يكون للشبكة نظرة شاملة لتقاليد واحتياجات عملائها، فالهدف من الإدارة المشتركة هو تبادل المعلومات بين جميع قنوات البيع في البنك (الصراف الآلي، عبر مختلفة كأبحاث السوق، أو إطلاق منتجات جديدة. الهاتف...). وكذلك إنشاء قاعدة بيانات يمكن استخدامها من قبل المكلف بالزبائن وكذا من قبل الإدارات الأخرى في البنك لأغراض مختلفة كأبحاث السوق، أو إطلاق منتجات جديدة.

3. مواصفات المنتجات المسوقة

بنك التأمين عادة ما يبدأ بتوزيع منتجات التأمين البسيطة المدمجة أحيانا مع عروض البنك، حيث توافقها مع المنتجات المصرفية يسهل عملية بيعها، ثم يمكن توسيع نطاق المبيعات من خلال صيرفة التأمين عندما تصبح شبكات البنك على دراية تامة بمفهوم التأمين على الحياة، ويصبح السوق أكثر نضجا لاستعاب مبيعات أكثر تعقيدا، ولكن بشرط سهولة الفهم والتقديم¹. ولا بد وأن يكون هناك تفاعل للبنك مع المنتجات الموزعة لأنه في أفضل وضع لتحديد احتياجات العملاء، حيث أن بنك التأمين المبتدئ عادة ما يبدأ بتوزيع منتجات التأمين البسيطة المدمجة أحيانا مع عروض البنك، والتي يجب أن تدمج في إجراءات بيع البنك وكذا في طريقة تسييره، حيث أن توافقها مع المنتجات المصرفية يسهل عملية بيعها وذلك نظرا للتشابه الكبير بين منتج التأمين على الحياة والودائع.

لكن يجب أن نعلم أن بعض هذه المنتجات ليست غالبا منتجات بديلة للمنتجات البنكية، إلا أن هذا الطرح موجود بالفعل وهذا ما يشكل تحديا لكل من البنوك وشركات التأمين من الممكن جدا توسيع قطاع المبيعات من خلال عملية التأمين المصرفي، ولكن هذه الخطوة لا يجب أن تحدث إلا عندما تصبح شبكات البنك على دراية تامة بمفهوم التأمين على الحياة وعندما

¹راضية مصداق، عبد الحميد بن ناصر، واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر، ص 173.

يصبح السوق أكثر نضجا لاستيعاب مبيعات أكثر تعقيدا. ولكن الشيء المهم هو أن تقدم دائما منتجات يتم فهمها وتقديمها بسهولة، كما يجب أن تكون الخيارات المطروحة فيها محددة.

4. تكوين البائعين:

تتكون الشبكة البنكية من موظفين يتمثل دورهم في تقديم المنتجات والخدمات المالية، في حين أن التدريب في مجال التأمين أكثر من ضروري وهذا لتمكينهم من إتقان أساسيات التأمين حتى يكونوا قادرين على تقديم خدمة جيدة للعملاء، إذ يمكن للأخطاء التي يرتكبها موظف غير كفء (على سبيل المثال تفسير خاطئ لخصائص المنتج لزبون ما) أن تكون له انعكاسات سلبية على صورة البنك مع عملائه ما قد يؤثر على الثقة الموجودة بين البنك والزبون، وهذا ما يجعل وجود تكوين تام زمنيا وتقنيا لموظفي البنك قبل إطلاق عملية بنك التأمين أمرا لا بد منه. ففي فرنسا على سبيل المثال يرتبط بيع المنتجات التأمينية بتحصل العامل المكلف بالمصرف على بطاقة مهنية بعد 135 ساعة من التكوين، أما في الجزائر فيفرض القانون أن يكون الموظف الذي يقوم بالعمل التأميني في المصرف متحصل على شهادة جامعية و يضع لتكوين 96 ساعة.¹

بشكل عام فإنه يتم تنظيم دورات تكوين للمهنيين العاملين مع شركة التأمين، ويتم اختيار المدرب الملائم ممن تتوفر فيهم صفات التحكم الجيد والإحاطة بكل ما يتعلق بالتأمين. وإضافة إلى التكوين الأولي الذي يسبق إطلاق النشاط فإن عملية المراقبة والمتابعة المستمرة من شأنها تحسين مستواهم المعرفي في مجال التأمين ويمكن لعملية المراقبة المستمرة ان تأخذ عدة أشكال نذكر منها: اجتماعات بين المصرفيين وشركات التأمين على مستوى فروع البنك، المنشورات الداخلية (...)، المؤتمرات و الدورات التدريبية المدعمة... الخ

5. نظام الحوافز الموجه للبائعين:

من أجل الرقي بالاهتمامات والرغبات التي يقدمها العملاء، من الضروري وضع نظام تعويضات لتحفيز البائعين، وتستند هذه التحفيزات عادة على عدة عوامل والتي من بينها: نوع

¹المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 07-153 بتاريخ 22 ماي 2007 والتي حددت طرق توزيع المنتجات التأمينية عبر المصارف، المؤسسات المالية وشبه المالية وشبكات التوزيع الأخرى، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35، الصادرة يوم 2007/05/23، ص18.

المنتجات المبيعة، عدد المنتجات المبيعة، ومقدار رأس المال المطروح... الخ، حيث أن بيع منتجات التأمين الملحقة للمنتجات البنكية (مثال: عقود التأمين على الحياة للحصول على الائتمان)، لا يتطلب وضع تحفيزات للبائع الذي لا يبذل أي جهد بطريقة تلقائية أو إلزامية، وعلى عكس ذلك، فإنه في حالة بيع المنتجات المعقدة (منتجات الادخار ذات الطبيعة المالية، ومنتجات تأمين الأضرار...) فإنه يجب تطبيق نظام مكافآت فعال مناسب لأن هذه المنتجات تتطلب جهدا كبيرا للبيع ومستوى عال من التأهيل، ويمكن أن تأخذ هذه العمولات والحوافز الموجهة للبائعين عدة أشكال، كأن تكون على شكل عمولات تدفع على كل بوليصة تأمين جديدة، أو على شكل هدايا توزع على أحسن البائعين (رحلات، هواتف نقاله، حواسيب... الخ

المحور الرابع: واقع تطور قطاع التأمين في الجزائر

يعد قطاع التأمين من أهم القطاعات المالية في الجزائر بعد القطاع المصرفي، وقد عرفت تطورات متتالية وتغيرات جذرية من الفترة الاستعمارية إلى يومنا هذا، ومن خلال هذا المحور سنقوم بالتحدث على نشأة التأمين بالجزائر وتطوره تاريخيا مروراً بتنظيم سوق التأمين في الجزائر قبل صدور قانون 07-95 وبعد صدور هذا القانون، بالإضافة إلى تحديد منتجات سوق التأمين في الجزائر.

أولاً: التأمين في الجزائر غداة الاستقلال

يعد التأمين أحد الركائز الرئيسية للاقتصاد الوطني لذلك جعل السلطات الجزائرية تتدخل و تتخذ الإجراءات اللازمة لإعادة السلطة مؤسسات التأمين.

1. الفترة الاستعمارية:

يرتبط وجود التأمين بالجزائر بوجود الاستعمار ومؤسساته التي تدير هذا النشاط حيث ظهر في أوروبا على شكل تعاوني إثر إنشاء الشركة التعاونية للتأمين من الحريق سنة 1961. وتتبعها إنشاء التعاونية المركزية الفلاحية من طرف الفلاحين الفرنسيين، وفي الحقيقة إن الظهور لهذه الشركات كان تجسيدا للتشريعات الفرنسية التي أملاها قانون 13 جويلية 1930، والذي تواصل تطبيقه إلى 1947 حيث أدت الضرورة إلى سن قانون جديد يتلاءم والظروف الجديدة لمطالبات العصر آنذاك وهو مرسوم 06 مارس 1947 الذي يتضمن تكوين لائحة إدارية عامة لمراقبة مؤسسات التأمين بالجزائر.

ومن أهم ما يمكن ذكره في هذه الفترة عن التأمين أنه اقتصر على المعمرين حيث لم يستقد الجزائريون إلا بالقليل منه خاصة إذا علمنا أن التأمينات الاجتماعية ظهرت متأخرة بالجزائر مقارنة بفرنسا والدول الأخرى، وكانت تسعى السياسة الاستعمارية من وراء ذلك إلى ترك الشعب الجزائري يتخبط في مشاكله الاجتماعية والاقتصادية، ويظهر ذلك جليا من خلال الهيمنة الفرنسية بنسبة 59% من مجموع مؤسسات التأمين أي ما يعادل 127 من 218 مؤسسة واقتصر الدور الاجتماعي للتأمين في هذه

الفترة على تلبية حاجات المعمرين أما الدور الاقتصادي فلم يكن له دوراً فعالاً نظراً لقلّة المؤسسات الصناعية المؤمنة في الجزائر.¹

2. فترة ما بعد الاستقلال:

كان نشاط التأمين إثر خروج المستعمر الفرنسي مسيراً من طرف مؤسسات أجنبية، و نتيجة للسياسة الإستعمارية الراسخة في عمل هذه المؤسسات اغتنمت الفرصة التي تجني منها أرباحاً طائلة من خلال إعادة التأمين بفروعها بفرنسا من أجل تهريب الأموال،² وهو ما أدى بالسلطات الجزائرية للتدخل سنة 1963 فور إدراكها للخطر الذي تشكله هذه الممارسات على الاقتصاد الوطني.

و يتمثل هذا التدخل في سن قانونين أساسيين في 8 جوان 1963 ينصان على:

✓ إنشاء عملية إعادة التأمين قانونية وإجبارية لجميع عمليات التأمين المحقق بالجزائر، وهذا من خلال تأسيس الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين "CAAR" كمؤسسة وطنية.

✓ يوجد القانون الثاني من هذا التدخل على مؤسسات التأمين، تقديم ضمانات مسبقة، و طلبا الاعتماد لدى وزارة المالية لتمكينها من مزاولتها بنشاطها بالجزائر.³

الواقع أن المشرع الجزائري لجأ إلى هذه التدابير الجديدة قصد الحد من تحويل المبالغ المالية التي كانت الشركات الأجنبية للتأمين تحولها للخارج عبر قنوات إعادة التأمين.

و يمكن تلخيص أهم الأهداف التي كان يرمي إليها هذا القانون في:

أ- مراقبة استعمال الأموال المجمعة من الأقساط المحصلة.

ب- تجنب تحويل الأموال العمومية إلى الخارج عن طريق عمليات إعادة التأمين.

¹BoualamTafiani ; Les assurances en Algérie ; OPU, Alger, 1987 ; P 24.

²منال منصور، مرجع سبق ذكره، ص 270.

³بالي مصعب، صديقي مسعود، تطور قطاع التأمين في الجزائر، مجلة رؤى اقتصادية، العدد 11، ديسمبر 2016، ص 346.

ونظرا لكون الأحكام السابقة الذكر لا تتفق ومصالح مؤسسات التأمين الأجنبية، فضلت هذه الأخيرة توقيف نشاطها والانسحاب من الساحة الاقتصادية ولم يبقى سوى 17 مؤسسة كانت في مقدمتها:

- ✓ الشركة الوطنية للتأمين
- ✓ الصندوق المركزي لإعادة التأمين للتعاونية الزراعية CCRMA.
- ✓ التعاونية الجزائرية لتأمين عمال التريبة و الثقافة MAATEC.

ومن الجدير بالذكر أن قوانين 63 مثلت بداية النشاط الفعلي والنزيه للتأمين الجزائري وذلك من خلال تحويل التأمين من وسيلة لتحقيق الأهداف الشخصية إلى خدمة مصالح العام.

3. : تأمين التأمين في الجزائر

نظراً للأهمية الاقتصادية التي يكتسبها قطاع التأمين ومدى فعاليته في دفع وتيرة التنمية رأت السلطات المركزية للبلاد أنه لا بد من تأمين هذا القطاع من أجل تنظيم نشاطه و استغلاله، وقد تمثل هذا التدخل للدولة في إصدار قوانين مكملة لقانون 63 ينص على ما يلي:

- ✓ الأمر رقم 127-66 ينص على إحتكار الدولة لكافة عمليات التأمين.
- ✓ الأمر رقم 129-66 ينص على تأمين الشركة الجزائرية للتأمين SAA.

أما التنظيم الجديد لسوق التأمين الجزائري سنة 1973، و الذي كان نتيجة الزيادة المستمرة في الطلب على الخدمة التأمينية فيتمثل في:

- إنشاء الصندوق المركزي لإعادة التأمين و تخصيصه في عمليات إعادة التأمين التي كانت من اختصاص الشركة الجزائرية للتأمين SAA و كان اختصاصه تأمين الأخطار الصناعية.

4. مرحلة الرابعة (1995 إلى يومنا هذا): مرحلة الانفتاححيث جاء قانون 95-07 المؤرخ في 25جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات،¹ ليحدث تغيرات جذرية في القطاع أهمها:²

- إلغاء الإحتكار و الهيمنة العمومية على عمليات التأمين و حرية ممارسة المهنة ؛

¹ معراج جديدي، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص ص 16،17.

² لقوم فريد، خليفة الحاج، "تطور سوق التأمين وأفاقه المستقبلية في الجزائر"، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي وأفاق التطوير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 03-04 ديسمبر 2012، ص 4.

• استحداث عمليات الوساطة الأعوان العاملون و السماسرة.

• فتح المجال للخواص المحليين و الأجانب ؛

وبالتالي ظهرت شركات تأمين جديدة خاصة و أجنبية، حيث قفز تعدادها الإجمالي من 5 إلى 20 شركة خلال الفترة الممتدة من 1995 إلى وقتنا الحالي مما يفسر التطور الملحوظ الذي شهده القطاع.

ثانيا: تنظيم سوق التأمين في الجزائر

يخضع حاليا سوق التأمين قانونيا إلى الأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات, و الأمر 96-06 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمينات القرض الموجه للتصدير.

يضم سوق التأمين في الجزائر (14) أربعة عشر شركة منها (06) ستة شركات تمارس نشاطها قبل صدور الأمر 95-07 و بعد صدور هذا الأمر أنشأت الشركات الأخرى.

1. الشركات الوطنية قبل صدور الأمر 95-07: وتتمثل الشركات التامين التي صدرت قبل

صدور الأمر فيما يلي:

1.1 الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR:

تعتبر إحدى الشركات الكبرى لقطاع التأمين في الجزائر, نشأت عام 1963 و كانت مكلفة بالمراقبة من خلال التنازل القانوني، حيث كانت تلزم مختلف الشركات التي تزاول نشاطها في الجزائر أن تتنازل عن حجم الأقساط بنسبة 10% لصالح الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR .

وفي 1975 تنازلت عن نشاط إعادة التأمين إلى الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR، في 1985 تنازلت عن محافظتها في فرع النقل إلى الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT وفي إطار إعادة هيكلة نشاطها أصبحت تختص بالتأمين عن الأخطار الصناعية.

وفي سنة 1989 ومع إلغاء قانون التخصص والانتقال إلى الاستقلالية عملت الشركة من جديد على تنويع محافظتها (النقل، السيارات، تأمين الأشخاص)، وفي 1995 تنازلت عن محافظتها في فرع القرض الموجه للتصدير إلى الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات CAGEX.

- الرأسمال الإجتماعي انتقل من 500 مليون دج سنة 1994 إلى 2 مليار دج ثم 2.7 مليار دينار سنة 1998.

- شبكة توزيع الشركة 5 فروع جهوية و 77 وكالة، أما الغير مباشرة 39 وكيلاً عاماً.

- عدد العمال 1737 عامل سنة 1996، 1636 عامل سنة 1997 إلى 1964 عامل سنة 1998، و يرجع هذا الإنخفاض إلى ذهاب عدد من المتقاعدين، في حين تصل إنتاجية كل عامل إلى 2.5 مليون دج.

2.1. الشركة الجزائرية للتأمين SAA:

تأسست الشركة الجزائرية للتأمين في 12 سبتمبر 1963 في صور مختلطة جزائرية بنسبة 61% للجزائر و بنسبة 39% لمصر . وفي 27 ماي 1966 أمتت الشركة في إطار احتكار الدولة لمختلف عمليات التأمين . و في 21 ماي 1975 ومع ظهور قانون التخصص احتكرت الشركة كل من فرع السيارات، الأخطار البسيطة، تأمينات الحياة.¹

✓ رأسمالها الاجتماعي يقدر بـ 3100 مليون دج، وشبكة توزيعها 24 وحدة و 309 وكالة.
✓ عدد العمال انتقل من 5218 عاملاً في 1995 إلى 4325 عاملاً حالياً، و يفسر هذا الانخفاض بخروج المتقاعدين.

3.1. الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT

تأسست الشركة بتاريخ 03 أبريل 1985 بموجب المرسوم رقم 92-91 بعد إعادة هيكلة الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين (CAAR) حيث تم إنشاء الشركة الجزائرية لتأمينات النقل (CAAT) وهي شركة عمومية اقتصادية "EPE" تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتعد رائدة في علاقاتها مع الغير وتخضع لـ²:
✓ القواعد العامة المتعلقة بنظام التأمينات.

¹ بالي مصعب، صديقي مسعود، مرجع سبق ذكره، ص 348.

² Compagnie Algérienne Des Assurances ،Rapport Annuel 200،9 Algérie ،20،03 p 30.

✓ التنظيمات التشريعية والقوانين المطبقة على أحكامها وأهدافها، القواعد المنصوص عليها في القانون الأساسي المصادق عليه من طرف أعضاء مجلس الإدارة.

اهتمت في البداية بالأخطار المرتبطة بفرع النقل وذلك طبقاً لمبدأ التخصص واحتكار الدولة لقطاع التأمين في تلك الفترة، وعند إلغاء التخصص في إطار الإصلاحات الاقتصادية المعتمدة أصبحت "CAAT" مؤسسة اقتصادية عمومية تمارس مختلف فروع التأمين.

✓ شبكة التوزيع كانت 10 وكالات في بداية 1985، و انتقلت حالياً إلى 5 فروع و 70 وكالة.

✓ رأسمالها الإجمالي يقدر بـ 60 مليون دج في 1985، و انتقل إلى 230 مليون دج سنة 1992 ثم إلى 900 مليون دج، و حالياً يصل إلى 1500 مليون دج.

✓ عدد العمال انتقل من 300 عامل في بداية نشاطها إلى 1200 عامل سنة 1996، و حالياً يصل عدد العمال إلى 1365 عامل.

6.1. الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR:

بدأت الشركة نشاطها في 1975 قصد تحقيق المهام التالية:

✓ المساهمة في تطوير السوق الوطنية لإعادة التأمين من خلال ارتفاع قدرتها على الاحتفاظ.

✓ ترقية التعاون الدولي و الإقليمي في مجال إعادة التأمين

✓ رأسمال الشركة يقدر حالياً بـ 2000 مليون دج.

✓ عدد العمال انتقل من 28 عامل في 1975 إلى 101 في 1985 إلى 115 عامل في 1990 و حالياً 112 عامل.

5.1. التعاضديات: يضم السوق الجزائري للتأمينات عدة تعاضديات منها:

❖ الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA: تعرف التعاونية الفلاحية بأنها شركة مدنية

للأشخاص ذات طابع تعاوني برأس مال متغير ولا يسعى إلى تحقيق ربح. يتكون الصندوق

الوطني من 62 صندوق محلياً ويضمن الصندوق الأخطار التالية: البرد، الحريق، التأمين

الشامل على الماشية، التأمين الشامل على النخيل و التمور، والتأمين على أجسام سفن الصيد،

الاستغلال الفلاحي.

❖ **التعاضدية الجزائرية لتأمين عمال التربية و الثقافة MAATEC:** اعتمدت في 1966 بصدور أمر إنشاء احتكار الدولة لعمليات التأمين 1992، سمح لهذه التعاضدية أن تؤمن على السيارات والتأمين الشامل للسكن وصل حجم الصندوق التأسيسي سنة 1998 إلى 71 مليون د.ج.

2. الشركات المعتمد عند صدور الأمر 95-07:

واهم شركات التأمين التي ظهرت بعد صدور الأمر 07.95 نذكر منها:

1.2. شركات التأمين المتخصصة:

❖ **الشركة الجزائرية لضمان الصادرات CAGEX:** نشأت الشركة في 10 جانفي 1996 بموجب الأمر 07-96 المتعلق بتأمين القرض الموجه للتصدير، و اعتمدت بمرسوم رقم 26-235 في 20 جويلية 1996. رأسمالها 250 مليون دج عند نشأتها ليصل حاليا إلى 450 مليون. ومن أهم مهام الشركة:

- ✓ ضمان العمليات الموجهة للتصدير لحسابها الخاص و لحساب الدولة (الخطر السياسي لحساب الدولة، و الخطر التجاري لحسابها الخاص).
- ✓ ضمان تحويل الصادرات.
- ✓ تقديم النصائح و المساعدة للمصدر و تزويده بالمعلومات الاقتصادية والقانونية.
- ✓ عدد العمال يصل إلى 29 عامل من بينهم 17 إطار.

❖ **شركة ضمان القرض العقاري SGCI:** و هي مؤسسة عمومية اقتصادية، أنشأت في ديسمبر 1997 برأس مال قدره 1000 مليون دج و تتمثل مهام الشركة في تقديم ضمانات القروض الممنوحة من طرف المؤسسات المالية من أجل الحصول عليها.

❖ **الشركة الجزائرية لضمان قرض الاستثمار AGCI:** اعتمدت في 1998 لممارسة عمليات التأمين المرتبطة بقروض الإستثمار الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رأسمالها الإجتماعي يقدر ب2 مليار دج.

❖ **صندوق ضمان الأسواق العمومية CGMP:** و هي مؤسسة مالية متخصصة، أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 07-98 في 21 فيفري 1998 و تتمثل مهامه فيما يلي:

- ✓ تسهيل عملية تنفيذ المشاريع التنموية في قطاع الهياكل القاعدية و البناء.
- ✓ منح الضمانات بمختلف أنواعها.
- ✓ الاستفادة من تسبيقات تعاقدية و قانونية موجهة لتغطية نفقات تنفيذ الأسواق العمومية أو الطلبات.

2.2. شركات التأمين الأخرى

❖ **Trust Algéria**: وهي شركة للتأمين و إعادة التأمين مختلطة جزائرية بحرينية قطرية, تساهم فيها البحرين بحصة 60% و قطر بحصة 5% أما حصة الجزائر فتتقسمها كل من CHAR ب17.5% و الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR ب17.5%. أعتمدت الشركة في نوفمبر 1997 برأسمال اجتماعي يقدر ب 1.8مليار دج.

❖ **الشركة الدولية للتأمين و إعادة التأمين CIAR**: اعتمدت في 5 أوت 1998 لتباشر مختلف عمليات التأمين برأسمال اجتماعي 450 مليون دج وتضم شبكة توزيع ب25 وكلا عاما.

❖ **الجزائر للتأمينات La A2**: أنشأت هذه الشركة بموجب أمر 95-07 في 25 جانفي 1995 و منح لها الإعتماد في 05 أوت 1998 لتمارس نشاط التأمين و إعادة التأمين, و يقدر رأسمالها ب 500 مليون دج.

❖ **شركة تأمين المحروقات CASH**: و هي شركة ذات أسهم برأسمال اجتماعي قدره 1800 مليون, و نباشر عمليات تأمين المحروقات إلى جانب فروع التأمين الأخرى.

إلى جانب هذه الشركات الوطنية و الخاصة, تم اعتماد عدة شركات جديدة في التأمين مثل مجموعات التأمينات المتوسطة GAM: في 2001 و بالتالي تدعم موقف التأمين في الجزائر, و يظهر ذلك من خلال اعتماد تسعة سماسرة تأمين.

ثالثا: منتوجات سوق التأمين في الجزائر

يعتبر السوق الجزائري للتأمينات خصب، وذلك راجع إلى تنوع منتوجات هذا الأخير، وذلك راجع إلى النهضة الاقتصادية التي تسعى الدولة الجزائرية إلى تحقيقها عن طريق الإصلاحات الاقتصادية المعتمدة في كل المجالات المالي والصناعي وغيرها، و خاصة عندما انتهجت الجزائر

سياسة الانفتاح التام للسوق الجزائري للاستثمار الأجنبي مما ولد منتجات موازية في سوق التأمين و هذا ما يشجع من الاستثمار في هذا السوق.

1. تأمين السيارات:

طبقا لمبدأ التزام التأمين على السيارات في الجزائر من خلال القانون الفرنسي المؤرخ في 27 فيفري 1958 و الذي تم تمديده لاحقا بالأمر الصادر في 1962.

و في 30 جانفي 1974¹ صدر أول نص قانوني متعلق بإلزامية تأمين السيارات والذي ينص المادة (1): "التأمين إجباري لكل السيارات التي لها محركات و تنتقل عن طريق العمومي سواء كان لها عجلتان أو ثلاثة أو أربعة أو أكثر، و كذلك بالنسبة للمقطورات النصفية".

كما أنه توجد مجموعة من الأخطار التي يؤمن عليها أو المضمونة:

- ❖ المسؤولية المدنية للمؤمن له: يستوجب على كل مالك سيارة أن يكتب تأمين المسؤولية المدنية عن الأضرار المعنوية و المادية التي يمكن أن يسببها للغير و يضمن هذا التأمين في حالة تحركها أو توقفها، وهو الجانب الإلزامي في التأمين.²
- ❖ التأمين على هيكل السيارة و ضمان خسارة الاصطدام.
- ❖ ضمان السرقة و الحرق و ضمان انكسار الزجاج.
- ❖ ضمان التعاقد لصالح الراكبين في السيارة.

2. التأمين على الحريق، الأخطار الزراعية، هلاك المشاة

1.2. التأمين على الحريق: نص المشرع الجزائري التأمين على الحريق بالنص على: "يضمن المؤمن من الحريق جميع الأضرار التي تتسبب فيها النيران غير أنه إذا لم يكن هناك إتفاق مخالف لا

¹ الأمر رقم 74.15 المؤرخ في 1974/1/30 والمتعلق بإلزامية التأمين على السيارات وبنظام التعويض عن الأضرار، وقد طرح هذا الأمر إشكالا في تطبيقه من طرف الجهات القضائية لعدم وجود نصوص تطبيقية وهذا إلى غاية سنة 1980 حيث تمت معالجة هذا الإشكال بإصدار النصوص التطبيقية المناسبة.

² جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 128.

يضمن الأضرار التي يتسبب فيها تأثير الحرارة أو الاتصال المباشر الفوري للنار أو لإحدى المواد المتأججة إذا لم تكن هناك بداية حريق قابلة للتحويل إلى حريق حقيقي".

للتأمين على الحريق الصفة الإلزامية في بعض القطاعات, حيث يجبر القانون الهيئات العمومية التابعة للقطاعات الاقتصادية المدنية أن تكتب تأميناً من خطر الحريق.

2.3. **التأمين من الأخطار الزراعية:** يضمن المؤمن الأخطار التي يمكن أن تلحق بالمحاصيل الزراعية, كالبرد, العاصفة, الجليد, الفيضانات, الثلج... الخ. وذلك حسب الاتفاق المنصوص عليه في العقد.

3.3. **التأمين من هلاك الماشية:** يضمن المؤمن فقدان الحيوانات الناتج عن حالة موت طبيعية أو عن حوادث أو أمراض و يسري الضمان في حالة قتل الحيوانات لفرض الوقاية أو تحديد الأضرار إذا تم ذلك بأمر من السلطات العمومية أو من المؤمن.

4. **تأمين نقل البضائع:** تتعرض البضائع مهما كانت طبيعتها و كيفية تغليفها و نوع الوسيلة المستعملة لنقلها إلى أخطار عديدة.

1.6. **تأمين البضائع المنقولة بحراً:** وهو الأكثر استعمالاً, فأتثناء القيام برحلة بحرية تضمن الأخطار من خلال اكتتاب وثيقة التأمين البحري على البضائع.

2.4. **تأمين البضائع المنقولة جواً:** تخضع وثيقة تأمين البضائع المنقولة جواً لنفس شروط و مبادئ وثيقة التأمين البحري أما عن تأمين المراكب الجوية فهو يضمن الأضرار المادية التي قد تلحق بالمركبة الجوية حسب الإتفاق في العقد.

3.4. **تأمين البضائع المنقولة براً:** ينص هذا النوع من التأمين الأضرار التي تلحق بالبضائع المنقولة عبر الطرق البرية أو السكك الحديدية و بالإمكان أن يمتد الضمان أثناء عمليات الشحن و التفريغ, و ذلك حسب الاتفاق في العقد.

5. **تأمينات الأشخاص:** تضمن تأمينات الأشخاص حسب القانون الجزائري الأخطار التالية:

✓ الأخطار المرتبطة بمدة الحياة البشرية.

✓ الوفاة بعد وقوع الحادث.

✓ العجز الدائم, الجزئي أو الكلي.

✓ العجز المؤقت عن العمل.

✓ تعويض المصارف الطبية الصيدلانية و الجراحية.

✓ تأمين السفر والمساعدة.

و يمكن أن يأخذ التأمين على الأشخاص الشكل الفردي أو الجماعي.

6. تأمين الصادرات: يضمن تأمين الصادرات نوعية من الأخطار:

✓ الخطر التجاري و ينتج عن إفسار المدين أو عدم الدفع.

✓ الخطر السياسي و ينتج عن قرار تأخذه الدولة يعرقل إتمام الصفقة أحداث

السياسة كوارث طبيعية

2. التأمين حسب مجال الخطر:

وهو التقسيم الذي اعتمده المشرع الجزائري¹، وقد انفرد التشريع الجزائري عن غيره من التشريعات (المصري والفرنسي مثلا) بضمه المجالات الكبرى للتأمين في تقنين واحد، بينما تتبع التشريعات الأخرى التأمين البحري خاصة بالقانون التجاري.

❖ التأمينات البحرية: هو النوع الذي سبق كل التأمينات الأخرى في النشوء، ويخص الأخطار التي تهدد السفينة وحمولتها خلال رحلاتها أو عند رسوها بالميناء وعند كل عملية بحرية.

❖ التأمينات الجوية: وهي أحدث عصرا من التأمينات البحرية والبرية معا، ظهرت مع ظهور الطائرات وتهدف إلى تغطية الأخطار التي تتعرض لها أو تحدثها المركبات الهوائية أثناء رحلاتها أو عند توقفها في المطار، وجميع الأخطار التي تتعلق بعملية النقل الجوي.

❖ التأمينات البرية: وتشمل غالبا التأمينات التي لا تدخل في نطاق التأمين البحري أو الجوي، وتنقسم بدورها إلى تأمين على الأشخاص والتأمين من الأضرار⁽⁴⁾2.

¹ جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، ص ص 32 و 89؛

² عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، عقد التأمين والمقاومة والرهان والمرتب مدى الحياة،

دار النهضة العربية 2004، ص 88

رابعاً: الهيئات الحكومية للأشراف والرقابة على قطاع التأمين الجزائري حسب التقسيم :

شهد سوق التأمين الجزائري "انفتاحاً بعد صدور الأمر 07 /95 المؤرخ في 1/25 /1995 ولا يزال القطاع يعرف تطور تشريعي وتنظيمي بإصدار القانون رقم 04/06 المعدل و المتمم المؤرخ في 06/04 95/07، حيث تجد شركات التأمين العمومية نفسها اليوم في وضعية حرجة 95/07 للأمر 2006 /04/20 هذا ، للتباري مع الشركات الخاصة سواء المحلية أو الأجنبي على أساس الحصص داخل السوق هذه المزاحمة زادت من قضية التفكير الجدي في مسألة التسليح بالأدوات التسويقية فكانت المنافسة التوزيعية إحدى أشكالها ومظاهرها، وتراهن الجهات الوصية عن مراقبة وتأطير القطاع على القوانين ، والمراسيم والقرارات ذات الصلة بسوق الوساطة التأمينية التي أصدرتها بغية تحفيز وتشجيع المتعاملين في الشبكات التجارية على رفع رقم أعمال فروع القطاع وبالتالي تحسين مكانة الجزائر ضمن سوق التأمين الدولي.

ونتيجة للعولمة المالية تطورت الخدمات البنكية لتشمل منتجات التأمين التي كانت حكر على شركات التأمين ، فالمنافسة العالمية تفرض على كمال من شركات التأمين والبنوك الجزائرية التأقلم مع مقتضيات قواعد اللعبة، وتنتهج سبيل باقي دول العالم لاختراق البنوك مجال التأمين .

1. مديرية التأمينات بوزارة المالية: حسب المرسوم التنفيذي رقم 07/364 المؤرخ في 28/11/2007 يتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة المالية وتتكون من ثلاث مديريات فرعية تكلف بما يأتي :

❖ المديرية الفرعية للتنظيم: تهتم بما يلي:

- دراسة الشروط العامة والخاصة لعقود التأمين :وبصفة عامة كل وثيقة موجهة للتوزيع على الجمهور.
- تسيير المنازعات في التأمين .
- دراسة ملفات طلبات اعتماد الشركات والتعاونيات ووسطاء التأمين و إعادة

التأمين

❖ المديرية الفرعية للمتابعة والتحليل: تهتم بمايلي:

- القيام بتوحيد وتلخيص العمليات المحاسبية والمالية لنشاط التأمين .
- إعادة التأمين .

- تحليل العمليات المحاسبية والمالية .
 - إعداد التقديرات حول آفاق تطوير نشاطات قطاع التأمينات .
 - دراسة وتقديم التدابير الضرورية لتنفيذ الأحكام القانونية المتعلقة
- ❖ **المديرية الفرعية للرقابة:** وتهتم بمايلي:

- السهر على قانونية عمليات التأمين وإعادة التأمين.
- القيام بعمليات الرقابة والتحقيق في الميدان حول العمليات المحاسبية والمالية لشركات ووسطاء التأمين.
- تلخيص تقارير المهام والمحاضر وإرسالها إلى الهيئات المعنية .
- متابعة تسيير مختلف صناديق التعويضات¹

2. لجنة الإشراف على التأمينات

حسب القانون رقم 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 تتشا لجنة الإشراف على التأمينات Commission de Supervision التي تتصرف كإدارة رقابة بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات لدى وزارة المالية وتهدف لجنة الإشراف من خلال ممارسة رقابة الدولة على نشاط التأمين وإعادة التأمين² إلى:

- حماية مصالح المؤمن لهم والمستفيدين من عقد التأمين بالسهر على شرعية عمليات التأمين
- ترقية وتطهير السوق الوطنية للتأمينات قصد إدماجها في النشاط الاقتصادي والاجتماعي .
- السهر على احترام شركات ووسطاء التأمين المعتمدين للأحكام التشريعية والتنظيمية
- التأكد من قدرة الشركات على الوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمن لهم.
- التحقق من المعلومات حول مصدر الأموال المستخدمة في إنشاء أو زيادة رأس مال الشركة

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 75، المؤرخة في 02-12-2007

² بلجودي بسمة، هيئات الرقابة والإشراف على التأمين، مجلة العلوم الإنسانية، قسنطينة، عدد 47، جوان 2017، ص

وحسب المرسوم تنفيذي رقم 113/08 يوضح مهام لجنة الإشراف على التأمينات :

- تسطير برنامج عمل سنوي يحدد العمليات المتعلقة بالإشراف والمراقبة المزمع القيام بها ووسائل تنفيذه.
- السهر على مطابقة عمليات التأمين و إعادة التأمين وشرعيتها .
- مراقبة مدى احترام شركات التأمين وإعادة التأمين وفروع شركات التأمين الأجنبية وكل متدخل آخر في مجال التأمين للأحكام التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالتأمين.
- مطالبة الخبرات لتقييم كلي أو جزئي للأصول أو الخصوم المرتبطة بالالتزامات التنظيمية لشركة التأمين و/ أو إعادة التأمين وفروع شركات التأمين الأجنبية.

3. المجلس الوطني للتأمينات

أنشئ Conseil Nationale des Assurances في 25 جانفي 1995 و هو تابع لوزارة المالية ، و يسعى إلى ترقية و تطوي نشاط التأمين ليصبح ركيزة الاقتصاد الوطني مستقبلا لأنه يعتبر وسيلة هامة لتوجيه السياسة العامة للدولة في نشاط التأمين،¹ وهو جهاز استشاري تموله الشركات ووسطاء التأمين يجتمع في دورة واحدة على الأقل في السنة يترأسه وزير المالية يساعده نائب يعين من ممثلي المؤمن لهم ومدير التأمين على مستوى الوزارات المعنية برتبة مدير مركزي على وممثل بنك الجزائر وممثل المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، وأربع ممثلين لشركات التأمين وممثلين لوسطاء التأمين ، وأربع ممثلين للمؤمن لهم وممثلي موظفي القطاع ومن صلاحياته التداول في جميع المسائل المتعلقة بالتأمين وتقديم الاقتراحات للوزارة المعنية :وضع تسعيرات التأمين Tarif d' assurance كما يمكن إعداد مشاريع تمهيدية بنصوص تشريعية أو تنظيمية متعلقة بالقطاع بعد إخطار وزير المالية ويعمل تحت هذا المجلس ثالث لجان:

- لجنة المؤمن لهم والتعريف.
- لجنة تنمية وتنظيم السوق.
- اللجنة القانونية

ويهدف المجلس الوطني للتأمينات إلى:

¹ <http://www.alta2meen.com/>

- ❖ الحفاظ على حقوق و التزامات طرفي العقد وضمان السير الحسن لمختلف شركات التأمين.
- ❖ السهر على مردودية الأموال المجمعة من طرف شركات القطاع (التوظيفات المالية المالية الملاءة).
- ❖ إرساء إطار توافقي للحوار والمساهمة في تنمية القطاع (قنوات التوزيع التعويضات .
- ❖ تجسيد التعاون والتنسيق الخارجي بغية الاستفادة من التجارب الدولية.
- ❖ تنظيم الوقاية من الأخطار.¹

4. الاتحاد الجزائري لتأمين وإعادة التأمين

- تأسس في 22 فيفري 1994 وله صفة الجمعية المهنية ويختلف عن المجلس الوطني للتأمين كونه لا تشمل عضويته إلا شركات التأمين ومن أهداف الاتحاد ما يلي:²
- ❖ ترقية نوعية الخدمات المقدمة من شركات التأمين وعادة التأمين.
 - ❖ تحسين مستوى التأهيل والتكوين .
 - ❖ ترقية ممارسة المهنة بالتعاون مع الأجهزة والمؤسسات المعنية .
 - ❖ الحفاظ على أدبيات وأخلاقيات ممارسة المهنة.
- وفيما يخص تنظيم اتحاد المؤمنين ومعيدي التأمين فهو كالتالي :

- ✓ المجلس العام: يتكون من عدة أعضاء .
- ✓ اللجنة المسيرة: تتكون من رئيس ونائبه. أمين الخزينة ومساعد

¹ بلجدوي بسمة، مرجع سبق ذكره، ص 138.

²<http://www.alta2meen.com/>

اطلع عليه يوم 2020/12/22 على الساعة 12:11

المحور الخامس : واقع نشاط التأمين المصرفي في الجزائر:

اتسع نطاق عمل المصارف ليقتمح مجال الصناعة التأمينية نتيجة للدور الكبير الذي لعبته العولمة في زيادة الانفتاح والتحرر، وبذلك إعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية، مما أدى إلى ظهور خدمات جديدة والبحث عن شراكات وتحالفات للرفع من أدائها والقدرات التنافسية لها. فكان ظهور صيرفة التأمين (La bancassurance) من أهم مستجدات قطاع الخدمات المالية لتسهيل مواكبة هذا الانفتاح على المستوى العالمي. ضمن هذا السياق، شرعت الجزائر كغيرها من الدول التي عرفت اقتصادياتها تحولا من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه، شملت عدة قطاعات أهمها القطاع المصرفي وقطاع التأمينات، مما سمح بإعادة تنظيمها بما يدفع إلى تحسين أدائها والرفع من تنافسيتها. فكان القانون 04/06 الصادر في 20/02/2006 المتعلق بالتأمينات والذي عدل وتم الأمر 07/95 الصادر في 25/01/1995 الإطار القانوني المساعد في ظهور أولى اتفاقيات الشراكة بين شركات التأمينية من جهة وبعض المؤسسات المصرفية من جهة أخرى، الأمر الذي يدفعنا إلى البحث في واقع هذا التوجه وأهم متطلبات تطويره بالنسبة للجزائر التي يبقى فيها قطاع التأمينات بعيدا عن الدور المنتظر منه إذا ما قورن بنظرائه على المستوى الدولي، بالإضافة إلى أهم الرهانات التي يمكن أن تواجه هذا المسعى، و هذا بالنظر إلى خصوصية الخدمات التأمينية وظروف البيئة التي تحكم النشاط في الجزائر.

يبدو أن السلطات المالية الجزائرية فهمت، منذ عدة سنوات، أن تطوير قطاع التأمين لا يمكن أن يأتي من خلال شركات التأمين لوحدها. فقطاع التأمينات يبقى جد ضعيف في الجزائر، حيث بلغت في سنة 2015 نسبة التأمين 0,76% من الناتج الداخلي الخام هذا ما يجعل فرص تطوير هذا القطاع متاحة للمتعاملين سواء بالنسبة للتأمين على الأضرار أو التأمين على الأشخاص، فاتخذت في هذا الإطار إستراتيجية السماح للبنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية بتوزيع منتجات التأمين وكذا بتشجيع الشراكة الدولية.

فرخص المشرع الجزائري للتأمين البنكي بموجب القانون رقم 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 بداية من هذا التاريخ، تكون كل البنوك و المؤسسات المالية و شبه المالية التي تزاوّل نشاطها في الجزائر مرخصة بتسويق منتجات التأمين. يتعلق الأمر بمجموعة من فئات منتجات: تأمينات الأشخاص، تأمين القروض، تأمين السكن، تأمين الكوارث الطبيعية و تأمينات فلاحية.

أولاً: القوانين المتعلقة بممارسة نشاط التأمين المصرفي في الجزائر

قبل سنة 1990 كان الإطار القانوني في الجزائر لا يسمح بتواجد أي علاقة بين البنوك وشركات التأمين، حيث كانت البنوك تخضع لمبدأ التخصص في خدمات مصرفية محددة من قبل الدولة، وذلك وفقاً للتخطيط المالي لسنة 1971، وكانت شركات التأمين أيضاً متخصصة وفقاً للقرار رقم 928 الصادر في 1975/05/21. هذه القيود القانونية التي تشجع التخصص كانت وراء غياب المنافسة حتى بين البنوك أو بين شركات التأمين فنتج عن ذلك آثار سلبية على طريقة تسيير القطاع المالي وأيضاً طبيعة الخدمات المالية المقدمة سواء من طرف البنوك أو شركات التأمين.

جاء القانون رقم 90/10 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بالنقد و القرض¹، ليشجع حرية النشاط داخل القطاع المالي، حيث أصبحت البنوك الجزائرية خاضعة لمبدأ الشمولية وأصبح بإمكان البنوك التي تنشط داخل القطاع المالي أن تقدم منتجات التأمين لزيائنها. بعد ذلك جاء الأمر رقم 03/11 المؤرخ في 2003/08/26 المتعلق بالنقد و الائتمان، ليقيد من جديد من حرية البنوك وذلك بعد الأزمات البنكية التي عرفها الاقتصاد الجزائري².

إن الهدف الأساسي لمراجعة الأمر 95/07 المتعلق بالتأمينات هو ترقية نشاط التأمينات لتكون أداة للتنمية الاجتماعية والاقتصادية في البلاد. ويجب التنكير في هذا الإطار بأن التأمين يسمح بتعبئة موارد التمويل اللازمة لتحقيق النمو على المدى الطويل والمساهمة في عملية تحقيق السلم الاجتماعي، الأمن العمومي وتحقيق وترسيخ ثقافة الحذر والاحتياط. ويعد تنويع قنوات توزيع المنتجات التأمينية من خلال الشبكة البنكية الوطنية. من أهم الأهداف التي تم وضعها لتدعيم ثقة المؤمنين .

ثانياً: بواعث وأسباب الاتجاه نحو تبني صيغة التأمين المصرفي بالجزائر:

للبنوك الجزائرية فهم محدود للمخاطر التي يمكن لشركات التأمين أن توفر الحماية ضدها وانعكس ذلك على محدودية الاحتياجات التأمينية وبالتالي وثائق التأمين التي يتطلبها البنوك من شركات التأمين. وللسلطات العمومية الفائدة في تحضير الإطار القانوني والتشريعي لتحقيق التقارب بين البنوك وشركات التأمين، فالشراكة الإستراتيجية بنك/شركة تأمين تسمح بتطوير الخدمات المالية نحو الأحسن، وتسمح كذلك بتطوير التأمينات على الأشخاص التي تعتبر حصتها ومساهمتها ضعيفة

¹ Loi n° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit

²Ordonnance n° 11-03 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit

مقارنة بالاقتصاديات المجاورة مثال. فالاقتصاد الوطني هو في حاجة كبيرة لأموال التأمين على الحياة لتمويل نظام التقاعد التكميلي خاصة في ضوء المشاكل التي قد يتعرض لها نظام التقاعد الوطني فيما يخص التمويل. زد على ذلك إمكانية المساهمة في تمويل الدولة، فبنك التأمين يمكن أن يدعم قدرت الادخار الوطني في تمويل الاقتصاد هذا على مستوى الاقتصاد الكلي أما على مستوى البنوك وشركات التأمين فلا شك أن إستراتيجية بنك التأمين تسمح لكاهما بتحقيق الميزات المشكورة سابقا.

ثالثا: العوامل المساعدة لظهور صيرفة التأمين في الجزائر :

بهدف تطوير سوق التأمينات في الجزائر تم تحضير الإطار القانوني والتشريعي لتحقيق نوع من التقارب بين المصارف وشركات التأمين في الجزائر. فهذا التقارب يسمح بتطوير الخدمات المالية عموما نحو الأحسن و يسمح كذلك بتطوير التأمينات على الأشخاص التي تعتبر حصتها ومساهمتها ضعيفة مقارنة بالاقتصاديات المجاورة.

فالاقتصاد الوطني هو في حاجة كبيرة لأموال التأمين على الحياة لتمويل نظام التقاعد التكميلي كما أن تطوير سوق التأمين في الجزائر سيساعد في المساهمة في تمويل الدولة، من خلال دعم قدرات الادخار الوطني في تمويل الاقتصاد، هذا على مستوى الاقتصاد الكلي. وقد شرعت الجزائر في تبني مجموعة من الإصلاحات مسايرة هذا التوجه من خلال القانون 00/00 الذي مسح للمصارف بتسويق المنتجات التأمينية، وبالتالي انفتاح الجزائر على صيرفة التأمين من خلال عقد عدة اتفاقيات شراكة بداية سنة 8002. أهم العناصر التي ساعدت على تطور صيرفة التأمين في الجزائر نذكر :

❖ انتشار المصارف الأجنبية، فبالرغم من تشجيع الاستثمار الخارجي في المجال المصرفي في الجزائر بداية من تسعينيات القرن الماضي من خلال القانون رقم 10/90 و تواجد عدد من المصارف الخاصة (وطنية أو أجنبية) في أواخر التسعينيات، إلا أن المصارف العمومية لا تزال تهيمن على السوق المصرفي في الجزائر، وتبقى مشاركة المصارف الخاصة ضئيلة بنسبة 1% نتيجة انخفاض رأس مالها الاجتماعي، كما أن تصفية مصرفين خاصين سنة 2003) مصرف الخليفة و المصرف التجاري والصناعي الجزائري (BCIA) كان له أثر سلبي على حصة هذه المصارف في السوق. ومع دخول المصارف الفرنسية إلى الجزائر (Natexis، générale، Société، BNP Paribas) فربما يكون هناك دفع لمزيد من التطوير لصيرفة التأمين ومساهمة أكبر في تفعيل دوره في تعبئة المدخرات وتمويل التنمية في الجزائر؛

❖ بالرغم من توفر الجزائر على كثافة مصرفية متواضعة وغير كافية مقارنة بالدول المتقدمة، إذ تمثل وكالة لكل 25 000 نسمة بالمقارنة مع وكالة لكل 12 000 نسمة في المغرب ووكالة لكل 9000 نسمة في تونس ، فإن بعض المصارف العمومية مثل BNA ،BADR ، Banque CNEP ، CPA، صيرفة التأمين في الجزائر من خلال يمكن أن تساعد على تطوير شبكتها الواسعة وتوزيعها بشكل جيد على مختلف المناطق، مما يعطيهم ميزة تنافسية لاختراق نشاط صيرفة التأمين الجديد بكل فعالية؛¹

❖ لقد استطاعت المصارف الجزائرية مؤخرا تقديم مجموعة متنوعة من المنتجات المصرفية الموجهة لأفراد مثل القروض السكنية و قروض السيارات و القروض الاستهلاكية، وحتى تضمن المصارف استرجاع أرصدة هذه القروض في حالة وفاة المقترض، تقوم بإضافة خدمات تأمينية ملحقمة بقروضها الممنوحة، مما يؤثر إيجابيا على تطور التوجه نحو صيرفة التأمين في الجزائر.

❖ دخول الجزائر في إصلاحات اقتصادية شمل القطاع المصرفي وقطاع التأمينات أدى إلى إعادة تنظيم قطاع التأمين و إعطاء آفاقا جديدة لعملية المنافسة التأمينية وتحسين الخدمات المقدمة من طرف الفاعلين في المجال ؛

❖ تعديل التشريع الخاص بقطاع التأمين من خلال القانون 04/06 المتعلق بالتأمينات المعدل والمتمم للأمر 07/95 يعتبر انطلاقة حقيقية لنشاط التأمين في الجزائر، حيث كان الغرض منه توسيع السوق وفتحها أما الشركات الأجنبية من أجل إحداث جو تنافسي، تحسين نوعية الخدمات من خلال تطوير تأمينات الأشخاص وتتنوع أساليب توزيع المنتج التأميني، الفصل بين تأمينات الأضرار و تأمينات الأشخاص وتعزيز الأمن المالي من خلال تحرير رأسمال شركات التأمين و تعزيز نظام الرقابة و الإشراف من خلال إنشاء لجنة الإشراف على التأمين؛

❖ تسيطر الشركات العمومية على قطاع التأمينات في الجزائر بنسبة 63 % من إنتاج السوق وتتنوع 37% البقية على الشركات الخاصة والمختلطة والتعاضديات .وتقدم هذه الشركات خدمات تأمينية متشابهة، إذ تقتصر المنافسة بينها على حجم الأقساط المجمعة، ومن ثم فدخل شركات جديدة وتقدمي منتجات متنوعة من شأنها أن تطور صيرفة التأمين في الجزائر؛

¹ مرقوم كلثوم وآخرون، صيرفة التأمين: الواقع ومتطلبات تطوره في الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص 257.

❖ يتميز قطاع التأمين في الجزائر بوجود سوق أولي خاص بتأمينات الأضرار الذي يطغى عليه الطابع الإلزامي، والثاني سوق تأمينات الأشخاص، فنجد أن تأمينات الأضرار حققت ما قيمته 105.8 مليار دينار أي ما يعادل 93% من المعدل الإجمالي للسوق في 2013، في حين تمثل تأمينات الأشخاص نسبة ضئيلة جدا إذ حققت ما نسبته 7% من المعدل الإجمالي للسوق في سنة 2013.

رابعا: الإطار التشريعي للتأمين المصرفي الجزائري

1. بنك التأمين في ظل التشريعات البنكية

إن المرسوم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض هو الإطار التنظيمي الذي يحكم النظام المصرفي الجزائري، وينظم الجهاز المصرفي، ويعرف على وجه الخصوص العمليات التي يمكن للمؤسسات المالية القيام بها وكذا العمليات ذات الصلة التي يمكن أن تمارس من قبل البنوك على شكل عمليات ملحقة، فالمادة 72 من القانون 03-11 هي التي تحدد هذه العمليات.

من بين العمليات التي يسمح بها يمكن أن نذكر: الاشتراك، الشراء، التسيير، حفظ وبيع الأوراق المالية وكل المنتجات المالية، كما أن للأنشطة البنكية. المنتجات ذات الصلة محددة بالمادة 03 من القانون 95-06 المتعلق بالأنشطة البنكية وأنشطة المؤسسات المالية، والأنشطة التكميلية

وتوضح المادة 75 من القانون 03-11 أنه يسمح للبنوك بالدخول في السحوبات والأنشطة الأخرى وغيرها من الحالات المحددة صراحة في القانون، شريطة أن يسمح لهم بموجب لائحة من قبل مجلس النقد والقرض. كما أن بيع منتجات التأمين الأخرى التي ليس لها علاقة بالعمليات البنكية مثل ضمانات تعويض الأعباء الطبية، والأخطار المتعددة للسكن أو حتى تأمين السيارات قبل البنوك لا يتم إلا بعد الحصول على موافقة صريحة من السلطات المالية والنقدية

2. بنك التأمين في ظل قوانين التأمين:

يسير نشاط التأمين في الجزائر وفقا للأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمين، المعدل والمتمم بالقانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006. والذي يعتبر محاولة لتنمية و تطوير قطاع التأمين في الجزائر خاصة فيما يتعلق بالتأمين على الأشخاص الذي يبقى مهماشا وقليلًا جدا، والذي أدت هذه الإصلاحات في قطاع التأمين بتفعيله من الناحية القانونية والمهنية، فعلى

الصعيد القانوني، فإن القانون الجديد ينص على تدابير مختلفة للتأمين على الأشخاص والتي نذكر من بينها وعلى وجه الخصوص، الفصل التام لأنشطة التأمين على الحياة عن شركات التأمين على الأضرار، مع إمكانية المؤمن له تعيين المستفيد من العقد في حالة وفاته، أما على الصعيد المهني ، فقد تم تحديد مجموعة واسعة من الحركات المهنية والتي تم اتخاذها على مستوى المجلس الوطني للتأمينات. والتي تشكل امتدادا للقرارات المتخذة في الملتقى الرابع للتأمين الذي أقيم في فندق الأوراسي يومي 28 و 29 نوفمبر 2005 والذي كان تحت عنوان "من أجل حماية أكثر للمؤمن لهم" الذي أكد على نهج استراتيجية تركز على الاستماع للعميل " لإدخال وتطوير نظام معلومات فعال كما أدرجت حوافز أخرى بموجب هذا القانون تهدف الى تطوير هذا النوع من التأمين وخصوصا توسيع حقل منتجات التأمين المسوقة عبر البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وشبكات أخرى للتوزيع.

فبنك التأمين يعرف على انه بيع منتجات التأمين عبر البنك للمتعاملين والزبائن لحساب شركة التأمين، والذي أصبح ممكنا ممارسته بموجب المادة 53 من القانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمين والتي تنص على : " يمكن لشركات التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية، والشبكات الأخرى للتوزيع."

وقد صدر بعد هذا القانون أمران تنفيذيان لتنظيم هذا النشاط ويتعلق الأمر بالأمر 07-153 الصادر في 22 ماي 2007 والذي وضع الشروط والظروف اللازمة لتوزيع منتجات التأمين من قبل البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وشبكات التوزيع الأخرى. والأمر 60 الصادر في 06 أوت 2007 والذي يحدد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها، وتسمح هذه الترتيبات الجديدة بتكثيف شبكة توزيع التأمين، وتحسين معدل تغطية سوق التأمين وكذا الوصول إلى عملاء البنك

خامسا: اتفاقيات بنك التأمين المبرمة بين البنوك الجزائرية وشركات التأمين

لابد من القول أن سنة 2008 تمثل نقلة نوعية لقطاع التأمين في الجزائر، في دعم الاتفاق الجزائري-الفرنسي في قطاع التأمين والذي سمح لشركات التأمين الفرنسية بالدخول إلى السوق الجزائري، فالهدف وراء إصلاح قطاع التأمين من خلال الترويج للتأمين المصرفي هو الوصول إلى

أفضل مردودية لشبكة الوكالات وكذلك تحفيز النشاط وتقوية الأمن المالي لشركات التأمين. و فيما يلي أهم الاتفاقيات الموقعة بين البنوك الناشطة في السوق الجزائري وشركات التأمين:

1. اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR و الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT وبنك الجزائر الخارجي BEA.

لقد وقع بنك الجزائر الخارجي "BEA" يوم 11 ماي 2008 في الجزائر العاصمة على إتفاقية مع الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين "CAAR" و الشركة الجزائرية للتأمين الشامل "CAAT" إذ يسمح هذا النوع الجديد من التعاون بين بنك الجزائر الخارجي وشريكه التأمينين بالوصول إلى مجموعة كبيرة من المنتجات، وقد حدد كمرحلة أولى تسويق منتجات التأمين الكلاسيكية فقط عبر شبابيك البنك والمتمثلة في: "التأمين ضد الكوارث الطبيعية، وتأمين القروض.. الخ". وكمرحلة ثانية سيتم تسويق المنتجات المسماة متطورة للمواطنين عبر مختلف شبكات البنك. مثل التأمين على السيارات على الحريق وعلى الأخطار المختلفة الأخرى (IARD)، كما يمكن للبنك تسويق منتجات التأمين على الأشخاص تسمح هذه الاتفاقية لشركتي التأمين بتوزيع منتجاتها عبر شبابيك البنك ما يوفر لهما مزيدا من الأرباح لاستخدامها في تطوير مشاريع أخرى .

2. اتفاقية الشراكة بين الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (banque-CNEP) وشركة كارديف الجزائر (CARDIF-el djazair).

إن فتح سوق التأمين للشركات الأجنبية، أظهر حماسا لتنمية هذا القطاع بما في ذلك الخدمات الأخرى مثل التأمين على الحياة والتأمين ضد الكوارث الطبيعية الذي لا يزال في مراحله الأولى. وفي هذا السياق وقع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط مع شركة التأمين el-cardifjazair فرع مجمعparibasBNP يوم 25 مارس 2008 في الجزائر العاصمة على اتفاقية شراكة تدخل تحت إطار التأمين المصرفي، يسمح بموجبها ببيع منتجات التأمين الخاصة بشركة كارديف عبر شبكات الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط. ويسعى الطرفان إلى تمديد شراكتها من خلال إنشاء مشروع مشترك.

ولكن كمرحلة أولى، فإن شركة كارديف إلترمت بتطوير منتجات مصممة خصيصا لعملاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، والمتمثلة أساسا في منتجات التقاعد ومنتجات الادخار و التأمين على الحياة، فقد تم تحديد العديد من المنتجات التي تغطي تأمين القروض الخاصة بالصندوق الوطني للتوفير والاحتياط على الحياة وضد العجز عن العمل أو البطالة، وسوف يتم التوسع إلى منتجات

الاحتياط والتوفير والتي تشمل خدمات التأمين على الحياة، حماية الحسابات، تأمين الأضرار والتأمين ضد الكوارث الطبيعية والأخطار المتعددة للسكن،¹ كما وضع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط شبكة مكونة من 206 وكالة، وعملاء الذين يقارب عددهم 3 ملايين عميل تحت تصرف شركة كارديف الجزائر، مقابل استفادته من تكوين لموظفيه وكذا من خبرات الشركة الفرنسية مع الحصول على تعويض مزدوج من شريكها، متمثل في عمولات تحسب على أساس نسب مئوية من عمليات تحصيل أقساط التأمين من جهة، والمشاركة في الأرباح المحققة من قبل الشركة من جهة أخرى. و تجدر الإشارة إلى أن شركة CARDIF هي شركة التأمين الوحيدة ذات الأبعاد الدولية التي اعتمدت للعمل في الجزائر من خلال . djazair el-CARDIF وبالفعل فقد أطلق الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في 01 جويلية 2009 منتج يسمى "prévoyance total CNEP" الذي يستهدف عملاء البنك في حالة الوفاة أو العجز "الكلي أو الجزئي"، يضمن. للمستفيدين تلقي مبلغ الضمان في غضون 72 ساعة كحد أقصى. كما يضمن إضافة إلى ذلك في حالة العجز المطلق الدائم أو المؤقت دفع رأس مال للمكتب معفى من الضرائب.

3. اتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك التنمية المحلية BDL:

وفق البروتوكول المبرم تعتمد الشركة الوطنية للتأمين SAA في تقديم خدماتها وبيع مختلف منتجاتها التأمينية على شبكة المرفق التابعة لبنك التنمية المحلية BDL، وعن المنتجات الواردة في اتفاق تخص التأمين على التقاعد، الوفاة السفر، الكوارث الطبيعية وتأمين السكن من المخاطر المتعددة. وفيما يخص، إقصاء واستثناء فرع السيارات من دفتر الأعباء في هذا الاتفاق فتفسيره وتبريره ألن هذا الفرع يتطلب حجم تسيير أهم وتعبئة أكبر للعمال إضافة إلى "كونه مكلف من حيث الخسائر و التعويضات، وبداية تطبيق هذه الشراكة خصت في المرحلة الأولى 9 وكالات نموذجية لمدة 15 يوم ثم تم تعميم العملية على مجموع شبكة بنك التنمية المحلية التي تعد 150 وكالة بالإضافة إلى التركيز على تأهيل التأطير من خلال تنظيم تكوين لصالح 250 إطار من بنك التنمية المحلية في مجال مهن التأمين.

¹ عادل زقير، دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات . حالة الجزائر . مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، الوادي، العدد 10، 2017، ص ص 156,157.

وقد تمحور الاتفاق حول توزيع المنتجات المعرفة جيدا " التأمين على الأشخاص، تأمين السكن، أما منتج التأمين على السيارات فلا يدخل ضمن هذا الاتفاق لأن البنوك ليست مجهزة بما فيه الكفاية لتسويق هذا النوع من المنتجات". وتجدر الإشارة إلى أن وثائق التأمين التي تباع في البنوك هي نفسها التي تباع في وكالات الشركة الوطنية للتأمين، أو بمعنى آخر فإن المؤمن له لن يدفع أي سنتيم زيادة في حال شراء عقد التأمين من خلال شبابيك بنك التنمية المحلية. فالاتفاقية الموقعة تقتصر في البداية على توزيع منتجات بسيطة عبر شبابيك بنك التنمية المحلية المقترحة من الشركة الوطنية للتأمين، على أن يتم تطوير هذه الاتفاقية نحو مشروع مشترك مع شريك ثالث وهو ما يحاول تجسيده مع بداية سنة 2012، حيث سيتم إطلاق شركة جديدة مشتركة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية وبنك التنمية المحلية وكذا الشركة الوطنية للتأمين وشركة AXA الفرنسية في مشروع هو في الخطوات الأخيرة للدراسة قبل إطلاقه بشكل رسمي مع بداية السنة القادمة.

4. اتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

وقعت الشركة الوطنية للتأمين SAA مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR يوم 20 أبريل 2008 بمقر الشركة الوطنية للتأمين في الجزائر العاصمة، على اتفاقية شراكة تسمح بتوفير المنتجات المقترحة من قبل الشركة الوطنية للتأمين عبر شبابيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية. و تشمل هذه الاتفاقية توزيع منتجات التأمين المتعلقة بالمخاطر الزراعية كاحترق المحاصيل والبرد والزراعات الفتية، والأخطار المتعلقة بجني المحاصيل، كما تشمل أيضا توزيع منتجات التأمين على الأشخاص ومنتجات التأمين المتعلقة بالسكن، من خلال عقود تأمين تباع على مستوى شبابيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الموزعة عبر كامل التراب الوطني،¹ حيث يستفيد من خلال هذه الاتفاقية بنك الفلاحة والتنمية الريفية من مبالغ تقدمها الشركة الوطنية للتأمين كتعويض عن استعمال شبكته المصرفية في توزيع منتجاتها وتدفع على شكل عمولات محسوبة بنسب مؤوية على الأقساط المحصلة.

¹ حمول طارق، بوشنافة احمد، صيرفة التامين كتوجه حديث في قطاع التامين في قطاع التامين دراسة حالة الجزائر، حوليات جامعة بشار، العدد 9، 2011، ص 49.

5. اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR مع البنك الوطني الجزائري BNA

لقد وقع كل من الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR والبنك الوطني الجزائري (BNA) بالاشتراك مع الشركة الوطنية عبر شبائكه، حيث عرف تجسيد هذه الفكرة تأخرا كبيرا، لكن أطلقت أول تجربة نموذجية يوم 04 أكتوبر 2010. للتأمين SAA والشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT على مشروع شراكة يسمح بتوزيع منتجات التأمين التابعة لهذه الشركات

6. اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR مع القرض الشعبي الجزائري CPA

في إطار تنمية وتطوير التأمين المصرفي في الجزائر، قامت الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والقرض الشعبي الجزائري CPA بالإمضاء على اتفاق شراكة في ماي 2009، يسمح بإدخال وتسويق منتجات تأمين جديدة إلى السوق.¹

إذ اتفق الطرفان على أن يكون 01 جويلية 2009 في الجزائر العاصمة تاريخ إطلاق هذه المنتجات على مستوى ثلاث وكالات نموذجية تابعة للقرض الشعبي الجزائري والمتمثلة في وكالات: وكالات حيدرة، ديدوش مراد، ووكالة باب الزوار. وبموجب هذه الاتفاقية سيتم تسويق أربع منتجات كخطوة أولى والمتمثلة في: "التأمين ضد الأخطار المتعددة للسكن، والتأمين ضد الكوارث الطبيعية، والتأمين ضد خطر الوفاة المؤقت، وتأمين القروض"، ليتم توسيع مجموعة هذه المنتجات في مرحلة ثانية بإضافة منتج تأمين السفر إلى الخارج، تأمين الجماعات، وتأمين الحوادث الفردية والجماعية". ووفقا لممثلي المؤسستين، فإنه سوف يتم توسيع نطاق العمل وفق جدول زمني إلى وكالات أخرى ليصل إلى 54 وكالة، مما يتيح تغطية أفضل في أنحاء التراب الوطني. وتجدر الإشارة إلى أن هذه العملية هي جزء من تنفيذ اتفاق تعاون موقع بين المؤسستين بتاريخ 20 ماي 2008، الذي أصبح ممكنا بموجب القانون 04-06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمين على الأشخاص والرسملة، عن طريق استخدام خيارات الادخار الجذابة وتحسين نوعية الخدمات.

¹ عادل زقير، دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات - حالة الجزائر. مرجع سبق ذكره، ص 156.

المحور السادس: معوقات التأمين البنكي في الجزائر ومتطلبات تفعيله

وكغيره من القطاعات الاقتصادية يعاني قطاع التأمين البنكي من مجموعة من المعوقات التي أثرت على مردودية ومساهمته في الناتج المحلي الخام وفيما يلي سنتطرق إلى أهم المعوقات التي تواجه هذا القطاع سواء المتعلقة بقطاعي البنوك والتأمينات، وكذلك معوقات متعلقة بجانب الزبائن والاقتصاد بالإضافة إلى معرفة أهم الحلول والاستراتيجيات الواجب الاعتماد عليها سواء على مستوى البيئة الخارجية للمؤسسات البنكية والتأمينية أو على مستوى البيئة الداخلية لهذه الأخيرة للنهوض بهذا القطاع وتفعيله أكثر للمساهمة في التنمية الاقتصادية.

أولا: معوقات متعلقة بقطاعي البنوك والتأمينات:

- هناك عدة معوقات تقف أما تطور التأمين البنكي سببها جاء من داخل القطاعات، نذكر منها:
- ❖ مازالت الأرضية القانونية غير واضحة فيما يتعلق بإمكانية توسيع و تطوير نشاط التأمين البنكي في البنوك الجزائرية
- ❖ انعدام رؤية واضحة لدى مسؤولي البنوك وشركات التأمث لتبني إستراتيجية التأمين البنكي.
- ❖ مازالت السوق البنكية وسوق التأمينات تتميز بشبه الاحتكار من طرف البنوك وشركات التأمين العمومية.
- ❖ نقص فادح في تكوين الكوادر البشرية وتأهيل الخبرات الفنية، مما أدى إلى نقص الكفاءات البشرية المؤهلة والمدرية على الأساليب الحديثة وعدم الاستفادة من مئات الإطارات الجزائرية التي تتخرج سنويا من الجامعات الوطنية، كما أن انعدام سياسات واضحة للاستثمار في رأس المال البشري كأصل فكري أدى إلى لا جودة الخدمات المقدمة.
- ❖ عدم مواكبة البنوك الجزائرية للمستجدات المالية و البنكية و التحول نحو تبني فلسفة البنوك الشاملة.
- ❖ الصورة غير الجيدة للبنوك لدى الجمهور، فهذا الأخير لا يزال يعتقد أن البنك يوفر خطة يتم إزالتها عند حدوث الخطر، و يرجع هذا الأساس إلى عدم وجود اتصال حقيقي بثُ البنك والعميل فالبنوك تسعى لإزالة هذه الفكرة من خلال إنشاء هياكل و مراكز للاتصالات و التسويق فالفترة الاشتراكية كان لها تأثير على صورة أكثر حكومية الإدارة المخاطر التي هي جوهر نشاطها، فالبنوك اعتادت على القيام برد الفعل بدلا من الفعل و التحلي على الابتكار إلى جانب نقص

الاحتراف و العجز في السياسات التجارية و الذي أدى إلى إبطال حقيقي لنمو و تطوير التأمين البنكي في الجزائر .

- ❖ مشاكل تقنية تعاني منها البنوك وشركات التأمين في الجزائر، فمن أجل تحسين إدارة عمليات التأمين البنكي، بات من الضروري ربط نظام معلومات البنك مع نظام معلومات شركة التأمين الشريكة. لكن معظم البنوك وشركات التأمين الجزائرية لا تملك نظام معلومات فعال، وهو ما يجعل نقل المعلومات عن بعد مستحيلا، وهذا ما يشكل حاجزا وعقبة في تطور التأمين البنكي لأن وجود نظام معلومات متكامل يعتبر أفضل وسيلة لإدارة العقود لأنو يعتبر من بين أهم الأسس التي يبنى عليها.
- ❖ تمتلك شركات التأمين في الجزائر عموما صورة سيئة بين المستهلكين بسبب التأخر في معالجة الخسائر وتصريف التعويضات، وهذا يمكن أن يكون حاجزا حقيقيا يؤدي إلى إعاقة نمو التأمين البنكي بمعنى أن البنوك الجزائرية لا تريد الدخول إلى التأمين خوفا من تدهور صورتها لدى العملاء.
- ❖ طول مدة تسوية المتضررين، إذ يعتبر التعويض في عقد التأمين من أهم التزامات المؤمن اتجاه المؤمن لهم، وبالتالي قان التعطيل في دفع هذه التعويضات وإطالة إجراءات التسوية تؤثر على المؤمنين لهم وتزع ثقتهم في نشاط التأمين. وبالرغم من ذلك نجد الكثير من المتضررين يشكون من بطء وطول مدة التسوية من أجل تعويضهم مثل تأمين السيارات، عندما تكون الضحية والمتسبب في الضرر من شركتين أو وكالتين مختلفتين .
- ❖ ضعف القدرات الفنية في إدارة الأخطار والاستثمار، ويتمثل ذلك في نقص المختصين وضعف التواصل مع الجهات العالمية للتعرف على أحدث طرق إدارة الأخطار واستثمار الأقساط المكتتبة وتسويق منتجات جديدة حسب التغيرات الاقتصادية والاجتماعية.
- ❖ نقص الابتكار في المنتجات التأمينية، إذ لا يوجد الكثير من المنتجات التي تتلاءم مع رغبات المؤمن لهم وعدم ترويج هذه المنتجات بالشكل المناسب في حال وجدت.¹

¹حورية حميدوش، دور قطاع التأمين في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر (2010/1995)، (رسالة ماجستير غير منشورة - كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3 - الجزائر، 2011، ص ص 206 -

ثانيا: معوقات متعلقة بجانب الزبائن و الاقتصاد

1. معوقات متعلقة بالزبائن:

❖ في معظم الدول المتقدمة تعتبر النزعة الفردية هي الغالبة أي أن كل فرد يتخذ إجراءات لحماية نفسه من آثار الأمراض المزمنة، الموت، العطل المرضية أو التوقف عن النشاط و على عكس ذلك في الدول المتخلفة وبما في ذلك الجزائر فإن الأشخاص لا يرون فائدة من التأمين فعلى الأحفاد رعاية المتقاعدين كعلامة على الامتتان و التقدير، فالكرم لا يزال قائما بين أعضاء العائلة الواحدة فهي تساعد بعضها البعض على التغلب على تقلبات الحياة ضف إلى ذلك نقص الوعي وثقافة التأمين لدى المجتمع الجزائري والوازع الديني وشبهة حرمة بعض الخدمات التأمينية وخاصة ما تعلق بتأمين الأشخاص كالتأمين على الحياة.

❖ غالبية السكان لديها مستوى معرفي متوسط أو معدوم في مسائل المالية و الذي يثير مشاكل إقناع الزبائن بشراء منتجات التأمين.

❖ ضعف الوعي التأميني، يعد ضعف الوعي التأميني أحد أهم معوقات صناعة التأمين في الجزائر، ويعرف الوعي التأميني " بأنه إدراك الفرد للأخطار التي يتعرض لها في حياته وحاجته للحماية التأمينية التي توفرها شركات التأمين من خلال ما تقدمه من منتجات لتغطية الخسائر التي يتعرض لها في أمواله ممتلكاته وحياته " حيث أن الحماية التي كانت تقدمها الدولة للأفراد في السابق بحكم أن الاقتصاد كان اقتصاد اشتراكي، مما ولد لدى الأفراد ثقافة الاتكال على الدولة وعدم الاحتياط .

❖ العامل الديني، يرتكز هذا العامل على عدم تقبل فكرة التأمين واعتبارها غير جائزة في نصوص الشريعة الإسلامية، حيث يرى الكثير من الأفراد بأن التأمينات تخالف التعليمات التي نادى الشريعة الإسلامية، ويعزز هذا الاتجاه أن الفرد في حاضره لا يشعر بقيمة التأمينات لأنها تحمي مستقبله أو مستقبل أسرته.

2. معوقات متعلقة بالاقتصاد

يعزو خبراء صناعة التأمين المحلي أهم أسباب تأخر وتباطؤ وتيرة نمو القطاع إلى النقاط الأساسية التالية :

- ❖ **ضعف ديناميكية نمو الاقتصاد الوطني خارج المحروقات:** من أهم العوامل التي تؤثر على الاكتتاب والتعاقد مع شركات التأمين في الجزائر استفحال ظاهرة التبعية الربعية التي أسفرت عن عدم تنوع القاعدة الإنتاجية لجهاز العرض أدت إلى نقشي العديد من المشاكل، على غرار ارتفاع المعدلات الفعلية للبطالة (تزعزع منظومة الأجور والرواتب) والتضخم (النفقات والمستويات المعيشية) والفقر (انخفاض مستوى الدخل الفردي).
- ❖ **غياب نظام معلومات وطني موحد خاص بالقطاع:** فالتضارب في الأرقام والتباين في الإحصائيات المقدمة من مديرية التأمينات بوزارة المالية والمجلس الوطني للتأمينات يبرز هذا الطرح، كما أن النقص الشديد في البيانات والمعطيات الحديثة اللازمة لمزاولة عمليات التأمين حيث لا يتم استيفؤها بصورة صحيحة ومنظمة في السوق الجزائري والتي تعيق في تسهيل مأمورية صناع القرار على القيام بدراسات الجدوى الاقتصادية
- ❖ **غياب الفضاءات المالية وقصور مجالات الاستثمار:** لا تلعب بورصة القيم المنقولة في الجزائر دورها كوعاء لتعبئة السيولة المالية كما هو الشأن في الدول المتطورة أو حتى المجاورة كتونس والمغرب، توظف فيها شركات التأمين مدخرات واشتراكات زبائنها المتعاقدين معها كأسهم في البورصة والبنوك، كما يفرض القانون الجزائري على شركات التأمين تخصيص نسبة 50% من مداخيل وفوائض الشركة في سندات الخزينة العمومية.
- ❖ **الدعم والحماية الحكومية وغياب الصرامة في تطبيق القوانين:** نقشي ثقافة الاتكال والاعتماد على الدولة لدى المواطن الجزائري رغم صدور الأوامر والمراسيم التي تجبر العائلات على التأمين ضد الأضرار الناتجة عن الكوارث الطبيعية بعد فيضانات 2001 و زلزال بومرداس 2003 بمقتضى الأمر رقم 12/03 المؤرخ في 26 أوت 2003 والمتعلق بالزامية التأمين على الكوارث الطبيعية وتعويض الضحايا.
- ❖ **عدم نجاعة الجهات الرقابية في إرساء مناخ استثمار وفق مبادئ الحوكمة:** عدم تبوء واحتلال الجزائر لمراتب متقدمة ضمن سوق التأمين الدولي قاريا وإقليميا يعزى حتما إلى وجود خلل وثغرات في مهام الجهات الوصية وأجهزة الإشراف والضبط والتأطير والتنظيم الفني للقطاع (المجلس الوطني للتأمينات، لجنة الإشراف على التأمينات، الإتحاد الجزائري للتأمين وإعادة التأمين، صندوق ضمان السيارات، صندوق ضمان المستأمنين)، حيث لا تقوم

بدورها في تثبيت أسس ودعائم الحوكمة، وتوفير جو ديناميكي وسليم للتنافس بين العارضين¹

❖ **العامل الجبائي:** تخضع حاليا عقود التأمين إلى الرسم على القيمة المضافة TVA بنسبة 19 % ويتحملها حامل وثيقة التأمين المؤمن لهم، في حين يخضع المؤمن إلى الضريبة على الأرباح (IBS) بنسبة 25 % ويتحمل المؤمن له أيضا رسومات أخرى شبه جبائية حسب الفروع، فبالنسبة لفرع السيارات: يساهم بنسبة 3 % في الصندوق الخاص للتعويضات (FSI) أما فرع الأخطار الفلاحية فيساهم المؤمن له بنسبة 1 % لصالح صندوق ضمان الكوارث الفلاحية (FGCA) وفيما يخص الفروع الأخرى ماعدا تأمين السيارات، تأمينات الحياة والتأمينات الفلاحية فيساهم بـ 1 % لصالح "صندوق ضمان الكوارث الطبيعية" (FCN) إضافة إلى ذلك يتحمل المؤمن له في كل عقد تأمين حقوق الطابع .

❖ **مستوى الأجور:** فمعظم الأسر الجزائرية لا تتجه إلى التأمين فاختراري لكون دخلها ضعيف لا يكفي حتى لتغطية الاحتياجات الضرورية كالتغذية و الصحة و السكن فالأجور المنخفضة تضعف الأسرة على الادخار .

ثالثا: متطلبات تفعيل التأمين البنكي في الجزائر

يتوقف نجاح صيرفة التأمين (التأمين المصرفي) على عدد من العوامل المترابطة، و يتطلب تضافر الجهود ما بين المصرف وشركة التأمين، لأنه كما أشرنا سلفا بأن المهمة المنوطة بالبنك هنا هي تسويق و بيع خدمات التأمين المنتجة من طرف شركة التأمين.

1. عوامل تتعلق بالبيئة الخارجية للبنوك وشركات التأمين:

ومن العوامل التي ساهمت في تأخر القطاع التأميني نجد:

❖ إصدار قوانين ومراسيم لتدعيم الساحة المالية الجزائرية، والتي تخدم تنوع أنشطة البنوك الجزائرية الشكل الذي يعكس شمولية العمل المصرفي من جهة، وكذلك إصدار قوانين

¹شيد بوكساني، إصلاحات وواقع سوق التأمينات في الاقتصاد الجزائري، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 01 ، المدرسة العليا للتجارة- الجزائر، 2006 ، ص ص 57-59

ومراسيم على غرار المرسوم التنفيذي رقم 153/07 المؤرخ في 22 ماي 2007 على أن تراعي هذه القوانين الجديدة التطورات الحديثة في ميدان صيرفة التأمين وتسمح بإعطاء بعد آخر لهذه الصناعة في الجزائر يتعدى اتفاقيات التوزيع إلى نماذج أخرى كنموذج الاستثمار المشترك والاندماج الكامل ، كما يجب الحرص على أن تتضمن هذه القوانين والمراسيم عدم تعارض المصالح بين البنوك وشركات التأمين والحد منه، وذلك لتفادي عرقلة نمو سوق التأمينات بالجزائر. ومن المفيد هنا الاستفادة من تحارب الدول السابقة في هذا الميدان، لان ذلك من شأنه تفادي أوجه القصور في تلك التجارب ، ويتأتى ذلك من: ¹

✓ إرسال بعثات إلى الخارج للاطلاع عن كثب على تلك التجارب ،سواء في الدول الغربية أو الدول العربية على غرار الدول الشقيقة مثل تونس المغرب.

✓ زيادة عدد الفعاليات من مؤتمرات وندوات وطنية ودولية التي تناقش الأطر القانونية للأنشطة المصرفية.

❖ السعي حول الانفتاح نحو السوق المصرفية والتأمينية الأجنبية ،خاصة البنوك وشركات التأمين التي تعمل وفق الشريعة الإسلامية، وتقديم تخفيضات ضريبية وهو ما يسمح بمايلي:

✓ تعزيز المنافسة في مجال تقديم الخدمات المصرفية والتأمينية بأقل تكلفة وبجودة تنافسية عالية.

✓ جلب تلك الشريحة من العملاء المفترضين أولئك من يحجمون عن التعامل مع البنوك وشركات التأمين التقليدية بسبب الوازع الديني.

❖ بناء ثقافة تأمينية لدى الفرد تجعله أكثر وعيا بمزايا و فوائد التأمين ، وممكن أن يتم ذلك عن طريق زيادة الاهتمام بالتكوين الجامعي في اقتصاديات التأمين.

❖ إعادة دور وصلاحيات شركات سوق التأمينات وجمعية شركات التأمين الجزائرية والجهاز المركزي للتسعيرة؛

¹ عادل زقير، دور صيرفة التأمين في تطوير وإعاش سوق التأمينات . حالة الجزائر . مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، الوادي، العدد 10، 2017، ص 158.

❖ إحداث مدرسة وطنية للتأمينات تحسّينا للكفاءات داخل السوق، من خلال الاستثمار في الموارد البشرية باستقطاب وتدريب العاملين، والبحث عن الكفاءات القادرة على التفاعل مع متغيرات الصناعة التأمينية؛

❖ تشجيع صيغة التأمين المشترك كأداة انضباطية للتنافس بين المتعاملين؛

❖ تشكيل جمعيات تأمينية على مستوى هيئة إعادة التأمين الوطنية، وذلك بغية تحسين الاحتجاز المحلي؛

❖ احترام الاتفاقيات المبرمة فيما بين الشركات في مجال تعويض الضحايا؛

❖ التشجيع على تبني صيغ التأمين الإسلامي التي تراعي هوية الفرد الجزائري؛

❖ منح الاستقلالية في تحديد أسعار منتجات التأمين من أجل تشجيع التوفير ورفع المردودية؛

❖ تشجيع الشركات على اعتناق التسويق التأميني، حيث يلعب دور حيوي في تسريع وتيرة

نمو قطاع التأمين، فصناعة التأمين بالسوق الجزائري تحتاج لتطوير إستراتيجيات تسويقية مرنة تواكب التغيرات الدولية.

2. عوامل تتعلق بالبيئة الداخلية للبنوك وشركات التأمين: والتي تشمل:

❖ الاهتمام بتصميم شبكة معلومات وطنية لإمداد متخذي القرارات بالمعلومة المثلى لمسايرة تقلبات السوق الدولي، من خلال الاستثمار في التكنولوجيا التأمينية ووسائل المعلومات والاتصالات المتطورة؛

❖ تعزيز دور مجالس الإدارة وإقرار مقاييس النتيجة و النجاعة ؛

❖ تعزيز أنظمة الإعلام واستعمال جمعية شركات التأمين الجزائرية كفضاء للتشاور وتبادل

الخبرات؛

❖ إقرار قواعد مشتركة للرقابة الداخلية؛

❖ تعزيز القدرات المالية للشركات، فضلا عن مواكبة المعايير العالمية لاستيفائها في ميادين

التعويضات، الملائة المالية، الاحتياطات الفنية، التوظيفات المالية؛

❖ البحث السبل الفعالة لاستقطاب الاستثمار طويل الأمد المولد للقيمة المضافة والمنتج للثروة بفتح المجال أمام الاستثمار الأجنبي وإقامة عقود الشراكة لتطوير القطاع من خلال السعي لتحديث بنیان السوق المالي.

❖ لا بد من وجود فريق عمل لديه الصلاحيات و القدرة على اتخاذ القرارات و تنفيذها، كما تستدعي هذه الصناعة تخطيط متزامن بين أقسام المصرف و شركة التأمين.

❖ صيرفة التأمين تتطلب خطة تدريب وإعلام على كافة المستويات، وتدريب مكثف للموظفين المعنيين بها. أن تكون إرادة اعتماد وتطوير صيرفة التأمين خيار استراتيجي يبدأ من أعلى الهرم الإداري ويسري على كافة المستويات في المؤسسة، وينبغي أن تكون الإستراتيجية المتبعة متوافقة مع ثقافة المصرف ورؤيته.

❖ أن تتكامل خدمات التأمين و خدمات المصرف الأخرى.

❖ من عوامل نجاح صيرفة التأمين هو وضع قاعدة بيانات فعالة و مرنة، و خطة بيع محددة وتحديد شرائح العملاء المستهدفة و معرفة احتياجاتهم.

❖ تتطلب هذه العملية تقديم خدمات تأمين بسيطة غير معقدة تلبي احتياجات العملاء خاصة و أن البيع يتم من قبل موظفي المصرف، و تكون المهمة أصعب في بداية النشاط.

❖ تقتضي صيرفة التأمين تفهم واحترام الاختلاف بين ثقافتي البيع المصرفية و التأمينية، وتحديد نظام عمولات ومكافآت عادل ومدروس، يتمتع بالوضوح والشفافية، تفاديا لأي تعارض واحتكاك بين موظفي المصرف وبائعي شركة التأمين وهذا في ما يخص رواتب موظفي المصرف وعمولات البائعين للخدمات التأمينية، وكذلك مخافة البنك من أن يأتي الاكتتاب في التأمينات الاستثمارية على حساب الودائع المصرفية أو منتجات المصرف الأخرى.

❖ كما تتطلب صيرفة التأمين متابعة دقيقة لنتائج بيع الخدمة، و خدمة مميزة ما بعد البيع.

إن الهدف الأساسي لمراجعة الأمر 95/07 هو دعم تطوير التأمين لتكون أداة للتنمية الاجتماعية و الاقتصادية في البلاد، يجب التذكير في هذا الإطار بأن التأمين يسمح بتعبئة موارد التمويل اللازمة لتحقيق النمو على المدى الطويل و المساهمة في عملية تحقيق السلم الاجتماعي و تحقيق و ترسيخ ثقافة الحذر و الاحتياط. بالنظر إلى الوضع الحالي المتسم بالعولمة و التكتلات و

الاندماج السريع في السوق العالمية، و نظرا لكوارج السناوا الأخريرة، وغب تقريم جيد للأأطرار لتقوية الوضعية المالية لشركاا الأأمين، الأمر الذي يدعم ثقة المؤمّنين، و في هذا الإطار ولتدارك النقائص و الإأأألااا التي عرفها القأاع و سعا من السلأااا لتأمين و تنظيم موارا الشركاا الأأمينية خاصة المورا البشري منها، تمّ مراجعة قانون الأأميناا من ألال القانون 06/04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 95/07 و الذي يتمحور حول النقاط الأالية الواجبة الأأسيد على ارض الواقع لتأوير سوق الأأمين البنكي في الأنائر:¹

- ❖ **أأفيز الأناأا:** عن طريق أأواع المأناأا الأأمينية و الاسأأابة لتأأأااا المأعاااا وضااا اأماة أكبر لأقوق المؤمّنين و شفافية أكبر في الأسيير.
- ❖ **أأعيم الأمن المالي لشركاا الأأمين:** من ألال وارب أوقر هذه الأخريرة على صلابا مالية جيدة و مسيرين أكفاء.
- ❖ **إعااة تنظيم الأهاز الرقابي على الأأميناا:** من ألال إنشاء لأناة مسأأأة للإشراف على الأأميناا أأل محلّ الأولة (مأيرية الأأميناا - وزارة المالية).
- ❖ **أأع الأكم الراشأ لشركاا الأأمين:** من ألال عقوا الأءاء للمسيرين، و وضع آلياا قانونية من شأنها ضماا أسيير فعّال لمأالس إاارة شركاا الأأمين.
- ❖ **أأريع عملية أأيرر السوق أمام شركاا الأأمين الأأنبية.**
- ❖ **أأواع أناوا الأأريع:** لضااا الأأواع في الأناوا الأأريع يمكن أن أباع المأناأا الأأمينية من ألال أناوا أأرى غير شركاا الأأمين خاصة عن طريق الشبكة البنكية.

¹Ministère des finances, projet de la loi 06/04 complétant et modifiant l'ordonnance 95/07 relative aux assurances, Alger, décembre 2005.

الخاتمة:

لقد أصبح التأمين في المجتمعات الحديثة ضرورة ملحة لدرء الأخطار فلا يمكن للأفراد والمجتمعات إهماله و إغفال دوره في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية. فالتأمين وحده هو الوسيلة المثلى لحماية الممتلكات و وسائل الإنتاج و رؤوس الأموال و ضمانا لحماية الأسرة و الأفراد من كافة الأخطار التي قد يتعرضون لها . بالإضافة إلى مساهمة هذا القطاع في التنمية الاقتصادية و ذلك عن طريق تجميع شركات التأمين لرؤوس أموال ضخمة باستثمارها في المشروعات الإنتاجية.

وجاء التأمين البنكي ليعزز التعاون والتكامل بين قطاعي البنوك و التأمينات، ولكن أيضا يثير المنافسة وبالتالي يهدف إلى زيادة الكفاءة ويساعد التأمين البنكي في تكثيف شبكة توزيع منتجات التأمين، من خلال زيادة عدد نقاط البيع التأمين. والتي سوف تساعد على تحسين تغطية السوق وكذا، يمكن لشركة التأمين أن تلجأ لإحدى البنوك لتوزيع منتجات التأمين عبر وكالاتها. إنشاء شركات متخصصة يمكن أن تكون أيضا إما بالمشاركة بين البنك وشركة التأمين أو كل واحد لنفسه. كما يمكن كذلك إنشاء تكتلات مالية .

إن الشكل التكاملي من العلاقة بين المصارف وشركات التأمين مألوف و قيد التداول منذ عقود في الدول المتطورة ولكن السوق الجزائري حديث العهد بالتأمين المصرفي الواسع النطاق، فسوقنا المحلي قد بدأ في الآونة الأخيرة الدخول إلى هذا المضمار وشأن هذه الظاهرة كشأن غيرها من المستجدات لا بد أن تثير من حولها دوائر من الرفض المبدئي ومقاومة التغيير والبد من إثارة الشكوك حيث أنها تعرض نشاطات جهات معينة لدرجة من الخطر. وقد حصل في كل الدول إذ اعترضت على هذا التأمين جهات كثيرة، ولعل أهمها وسطاء التأمين حيث هذا النشاط يعتبر تعديا على صميم عملهم وتهديدا لمصدر رزقهم. وقد شككوا في قدرة كوادر البنوك على ممارسة الدور الجديد بهم على الوجه الأكمل، كما أثاروا الجدل حول الأهلية القانونية للبنوك لممارسة أعمال التأمين ولكن التجربة طويلة الأمد في الدول لمتقدمة أثبتت بأن هذه الزوبعة ليست محقة تماما وأن وسطاء التأمين ما يزل أمامهم الكثير من العمل في مجال التأمينات المعقدة التي تخرج عن نطاق التأمين المصرفي عليهم تطوير عملهم بما يتلاءم والمستجدات في عالم التأمين دائم التطور، وقد حدث هذا بالفعل في المجتمعات المتقدمة، وأصبح هذا الجدل خلف ظهوره وهذا ما سيحدث في أسواقنا على وجه اليقين بعد أن تأخذ

الممارسة مداها الطبيعي. في الدول أين قطاع التأمين لا يزال ضعيفا كمثل الجزائر، يمكن للتأمين البنكي أن يلعب دورا هاما في تطوير هذا القطاع خاصة فيما يخص التأمين على الأشخاص. ففي هذا الإطار قامت السلطات الجزائرية بترخيص البنوك بتوزيع منتجات التأمين من خلال شبابيكها و ذلك بموجب تعديل و تنمة الأمر رقم 95- 07 المتعلق بالتأمينات.

إن أغلب عمليات الشراكة بين البنوك وشركات التأمين في الجزائر تحققت بواسطة إبرام اتفاقيات التوزيع التي تضمن بيع منتجات التأمين المرخص بها من خلال شبابيك البنوك لحساب شركات التأمين مقابل عمولات مسقفة يتقاضاها البنك على كل منتج مسوق من طرف الوكالات التابعة له. ويمكن أن نعتبر صيرفة التأمين مدخل مهم لتعزيز دور الصناعة التأمينية في الاقتصاد الوطني بالنسبة للجزائر التي تبقى بعيدة مقارنة بباقي العالم حيث تشير آخر التقارير أنها تحتل المرتبة 69 بمساهمة 0.03 % من مجموع الأقساط المصدرة في العالم.

قائمة المراجع بالعربية

- أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، الدار الجامعية، مصر، 2002 .
- إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين التجاري الاجتماعي (النواحي النظرية والتطبيقات العملية والرياضية) ، دار النهضة العربية، لبنان، 1988.
- إبراهيم أبو النجا، التأمين في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992
- أحمد نور، أحمد بسيوني شحاتة، محاسبة المنشآت المالية (تصميم النظام المحاسبي لشركات التأمين) ، دار النهضة العربية، لبنان، 1986 .
- مولود ديدان، قانون التأمينات، دار بلقيس لنشر ، الجزائر، 2010 .
- مختار محمد الهانسي، مبادئ التأمين بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية، دار النهضة العربية لطباعة و النشر، الاردن، 2008 .
- محمد جودت ناصر، إدارة أعمال التأمين، بين النظرية و التطبيق، دار مجدلاوي، الأردن، 1998.
- سامي عفيف حاتم " التأمين الدولي" الطبعة الثانية القاهرة، الدار المصرية اللبنانية، 1994.
- عبد الهادي السيد، عقد التأمين حقيقته و مشروعيته، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
- يوسف حجيم الطائي، إدارة التأمين و المخاطر، دار اليازوري العلمية لنشر و التوزيع، الأردن، 2011.
- فلاح الحسن حسيني ، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك ، دار وائل للنشر، عمان، 2000.
- محمد حسن قاسم " محاضرات في عقد التأمين" الدار الجامعية بيروت 1997.
- بوعزيز الشيخ، مدخل إلى التأمين و إدارة الخطر، دار التنوير، الجزائر، 2014.
- أسامة عزمي و شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التأمين، دار الحامد للنشر ، عمان ، الأردن 2007 .
- محمد حسين منصور " مبادئ قانون التأمين" دار الجامعية الجديدة للنشر، مصر.
- فاطمة مروة، الفنون التجارية العمليات المصرفية والتجارية ، دار النهضة العربية، لبنان، 1993

- محمد كامل درويش، إدارة الأخطار واستراتيجيات التأمين المتطورة في اتفاقية الجات، دار الخلود، لبنان، 1996..
- مختار الهانس ، ي إبراهيم عبد النبي حمودة ، مقدمة في مبادئ التأمين في النظرية والتطبيق ، الدار الجامعية، مصر، 2001 .
- جديدي معراج، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
- جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمينات الجزائري ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999 .
- مختار الهانس، إبراهيم عبد النبي حمودة، مقدمة في مبادئ التأمين، الدار الجامعة للنشر، مصر، 2002.
- رسمية قريبا ص، الأسواق المالية والمؤسسات المالية ، الدار الجامعية، مصر، 2001.
- مدحت محمد إسماعيل، محاسبة البنوك التجارية وشركات التأمين، دار الأمل للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
- منير إبراهيم الهندي ، إدارة الأسواق و المنشآت المالية، توزيع دار المعارف، مصر 1999.
- زكي خليل المساعد، تسويق الخدمات وتطبيقاته، دار المناهج، الأردن.
- أدريان بالمر، تسويق الخدمات، دار النشر زهران للنشر والتوزيع ،عمان ،بدون ذكر سنة النشر .
- محي الدين شبيرة ، ملاءة شركات التأمين في حالة تحقق كارثة طبيعية ، أطروحة دكتوراه ، جامعة أم البواقي، سنة 2013.
- واله عائشة، أهمية جودة الخدمة الصحية في تحقيق رضا الزبون مع دراسة حالة المؤسسة العمومية الإستشفائية لعين طاية، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر3 ،السنة الجامعية 20102011.
- وحرود فتيحة، تقييم الخدمة في شركات التأمين الوطنية في الجزائر دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمين الشامل LaCAAT، مذكر ماجستير، جامعة سطيف1 ،السنة الجامعية ، 2006 -2005.

- نصيرة دردر: التأمين البنكي، مجلة جديد الاقتصاد الجمعية الوطنية للاقتصاديين الجزائريين، العدد 02، الجزائر، 2007 .
- بالي مصعب، صديقي مسعود، تطور قطاع التأمين في الجزائر، مجلة رؤى اقتصادية، العدد 11، ديسمبر 2016،
- عادل زقير، دور صيرفة التامين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات . حالة الجزائر . مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، الوادي، العدد 10، 2017.
- بوحروود فتيحة، الدور الإستراتيجي للجودة كأداة تسويقية للخدمات التأمين دراسة تقييمية من منظور العملاء لجودة الخدمة بالشركة الجزائرية للتأمينات CAAT، جامعة سطيف 1 ، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 12 ،السنة 2012.
- بلجودي بسمة، هيئات الرقابة والإشراف على التأمين، مجلة العلوم الإنسانية، قسنطينة، عدد 47، جوان 2017، ص 134.
- مرقوم كلثوم وآخرون، صيرفة التأمين: الواقع ومتطلبات تطوره في الجزائر، مجلة "الأبحاث الاقتصادية" لجامعة البليدة 2 - العدد 15 (ديسمبر 2016).
- حمول طارق، بوشنافة احمد، صيرفة التامين كتوجه حديث في قطاع التامين في قطاع التامين دراسة حالة الجزائر، حوليات جامعة بشار، العدد 9، 2011،
- عدنان عقيل سعد، "التأمين عبر المصارف في الأردن"، جملة الدراسات المالية والمصرفية، العدد الثاني، 2013.
- راضية مصداغ، عبد الحميد بن ناصر، واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر، مجلة المدير، المجلد 7، العدد 1.
- حساني حسين، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين الجزائرية (أي نموذج للشراكة ؟ وما دورها في تحسين الأداء؟)، المجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 03، جامعة الشلف، الجزائر، 2010.
- لقوم فريد، خليفة الحاج، "تطور سوق التأمين وأفاقه المستقبلية في الجزائر"، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي وآفاق التطوير، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، 03- 04 ديسمبر 2012 .

- بريش عبد القادر، محمد حمو، آفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظللتطورات العالمية الراهنة، الشلف، مارس 2008 .
- نبيل القبلي، نقماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، ورقة بحثية في الملتقى الدولي السابع حول: " الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير، تجارب الدول"، جامعة حسية بن بوعلي، شلف، أيام 04 . 04 ديسمبر 2012.
- المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 07- 153 بتاريخ 22 ماي 2007 والتي حددت طرق توزيع المنتجات التأمينية عبر المصارف، المؤسسات المالية وشبه المالية و شبكات التوزيع الأخرى، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35، الصادرة يوم 2007/05/23.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 75، المؤرخة في 02-12-2007

المراجع باللغة الأجنبية

- Jamel Eddine CHICHTI, colloque international sur «la bancassurance, banques et assurances : concurrence ou complémentarité, IFID , octobre 2002, Tunis.
- Yvonne Lambert Faivre ,Droit des assurances ,DALLOZ, Paris, 11ème édition, 2001.
- Belhocineouiza, la bancassurance en Algérie réalité et perspective, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieure des études bancaires, école supérieure de banque, Algérie 2009
- LEACH Alan, Bancassurance in Practice, Munich Re Group, Munich, 2001.
- SerapO.Gonulal, Nick Goulder et Rodney Lester, « Bancassurance A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets», The World Bank Financial and Private Sector Development Non-Bank Financial Institutions, September 2012.
- CHEVALIER Marjorie. Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde. Scorvie.) Octobre 2005.
- ERNEST& YOUNG, «Bancassurance: A winning formula», Insurance Agenda, September 2010.

- Alain Borderie et Michel Laffitte, «La Bancassurance Stratégie et Perspectives en France et en Europe», Edition d'organisation, Paris 2004.
- Loi n° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit
- Ordonnance n° 11-03 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit
- Ministère des finances, projet de la loi 06/04 complétant et modifiant l'ordonnance 95/07 relative aux assurances, Alger, décembre 2005.
- <https://www.youm7.com/stor> اطلع عليه يوم 2020/12/6 على الساعة 14:26
- <https://www.bna.dz/> اطلع عليه يوم 2020/12/6 على الساعة 14:32
- <https://www.business4lions.com> اطلع عليه يوم 2020/12/6 على الساعة
- <http://www.alta2meen.com/> تاريخ الاطلاع عليه يوم 2020/12/22 على الساعة 10:49 20:08