

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المدرسة العليا للتجارة

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم المالية و المحاسبة

التخصص: نقود - مالية وبنوك

الموضوع:

تقييم تجربة التامين المصرفي في الجزائر
دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية
- مديرية و وكالة بومرداس

تحت إشراف:

ا. د. بوصافي كمال

اعداد الطالبة:

بايو آمال

مكان التبرص: بنك الفلاحة والتنمية الريفية مديرية و وكالة بومرداس

فترة التبرص من: 2016/04/03 الى: 2016/04/25

السنة الجامعية: 2015/2016

شكر و تقدير

لا يطيب الليل الا بشرك, و لا يطيب النهار الا بطاعتك, و لا تطيب اللحظات
الا بذكرك و لا تطيب الاخرة الا بعفوك.. و لا تطيب الجنة الا برؤية الله جل جلاله.
يطيب لي ان اجزي عظيم شكر و امتناني

للأستاذ "الدكتور بوصافي كمال"

على تفضله بالإشراف على هذه المذكرة, و تتبع اجرائها بالنصح و الارشاد

واشكر الاساتذة اعضاء اللجنة الذين وافقوا على قراءة و تفحص

المذكرة رغم جدول التوقيت الممتلئ,

اشكر كل من ساعد على اتمام هذا البحث و قدم لي يد العون و مد لي يد المساعدة

و زودني بالمعلومات اللازمة لإتمامه و بالأخص اطارات بنك الفلاحة

و التنمية الريفية « RDAB » وكالة و مديرية, و اخص بالذكر السيد خفاش

و السيدة حرورة, كما يسرني ان اتقدم بوافر الشكر و اسمى عبارات

الامتنان لنائب مدير الوكالة السيد رحمانى الذى افادني كثيرا

باعتباره طالب سابق للمدرسة العليا للتجارة

و اشكر ايضا نائب مدير المديرية السيد حماش على استقباله لي,

والسيدة مباركى على الوثائق و المعلومات القيمة, كما اتقدم بجزيل الشكر

لكل الاساتذة الذين درسوني طيلة مشوار الماستر

تخصص نقود- مالية و بنوك

الاهداء

الحمد لله الذي بحمده تتم الصالحات، و بشكره تدر الخيرات، و بعونه تهون الصعوبات ثم

الصلاة على سيدنا محمد اعظم المخلوقات، عليه ازكى الصلوات، اما بعد

اهدي هذا العمل الى من قال الله تعالى « و اخفض لهما جناح الذل من الرحمة و قل رب

ارحمهما كما ربياني صغيرا» والذي حفظهما الله.

الى ذات اطيب قلب في الكون، التي سهرت الليالي من اجل تربيتي و غمرتني بعطفها

و دعائها " امي الحنون" الغالية اطال الله في عمرها.

الى من كد وتعب من اجل راحتي و تابعني في كل مشواري الدراسي

" ابي الغالي" اطال الله في عمره.

الى نجوم البيت اخوتي و اخواتي " محمد لامين، اميرة، ندى، عبد الحق" حفظهم الله

الى الاغلى على قلبي عيسى، و والده رحمه الله، الى امه و اخوته " ماهر، منال"

و الى كل عائلتي و الاقارب

جميع زملاء الدفعة و الاصدقاء

و الى كل من وقف الى جانبي و ساندني

المخلص

الملخص:

في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية المرتكزة على رفع القيود على الوساطة المالية و تحرير عمليات الابتكار، الذي سمح بدخول منافسين للبنوك مما ادى الى انخفاض عائد هذه الاخيرة، اصبح لزاما على البنوك الجزائرية على غرار البنوك العالمية تطوير خدماتها لمواكبة هذه التغيرات، فأخذت تزاول أنشطة غير مصرفية، التي من بينها نشاط التامين المصرفي.

اما هذه الدراسة فجاءت لإبراز الجانب النظري للتامين المصرفي، متطلبات نجاحه و تجارب الدول ايضا تجربة الجزائر، مع مدى تطوره.

اضافة الى محاولة معرفة راي المستهلك الجزائري للتامين حيال هذا النشاط من خلال دراسة استبائية لعينة من عملاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية تحديدا وكالة بومرداس.

الكلمات المفتاحية: التامين المصرفي، الوساطة المالية، تسويق التامينات، البنوك الشاملة، التامين على الحياة.

Résumé:

À la lumière des changements économiques mondiaux, qui est devenue basée sur la suppression des obstacles d'intermédiation financière et la libération des opérations d'invention, qui permet aux concurrents des banques d'entrés , ce qui a entraîné une baisse du rendement de ces dernières, où il est devenu obligé aux banques Algérienne ainsi les banques mondiaux de développer ses services pour suivre le rythme de ces changements, il a fallu engagés dans des activités non bancaires, qui comprennent la bancassurance activité.

Mais cette étude est venu de mettre en évidence le côté théorique du bancassurance, ses besoins et les expériences des pays, et également l'expérience de l'Algérie, avec la mesure de son développement.

en plus d'essayer de comprendre les opinions de consommateurs algériens d'assurance sur cette activité, a partir d'un questionnaire distribué aux clients du banque d'agriculture et de développement rurale , exactement l'agence BADR BOUMERDES.

Les mots clé: Bancassurance; Intermédiation financière, Marketing des assurances, les banques universelles, l'assurance-vie.

فهرس المحتويات

الصفحة	الفهرس
I	شكر و تقدير
II	الاهداء
IV	المخلص باللغة العربية
V	المخلص باللغة الفرنسية
VII	فهرس المحتويات
XII	قائمة الجداول
XIII	قائمة الاشكال
المقدمة العامة (أ-هـ)	
أ	تمهيد
ب	تحديد اشكالية البحث
ب	فرضيات البحث
ب	اسباب اختيار الموضوع
ج	اهمية البحث
ج	المنهج و الادوات المستخدمة في البحث
د	حدود الدراسة
د	محتوى البحث
الفصل الاول: الاطار النظري للتامين المصرفي (2 - 32)	
02	المقدمة
المبحث الاول: الاطار المفاهيمي للتامين المصرفي	
03	المطلب الاول: البنك
03	الفرع الاول: نشأة البنك
04	الفرع الثاني: مفهوم البنك
04	الفرع الثالث: اهمية البنك

05	الفرع الرابع: انواع البنوك
05	الفرع الخامس: اهداف البنك
05	الفرع السادس: وظائف البنك
09	المطلب الثاني: التامين
09	الفرع الاول: نبذة تاريخية حول التامين
11	الفرع الثاني: الاثار الاقتصادية للتامين
12	الفرع الثالث: المفاهيم الاساسية للتامين
17	المطلب الثالث: المقاربة بين البنك و التامين
17	الفرع الاول: اوجه التشابه و التكامل بين البنك و شركة التامين
18	الفرع الثاني: دور البنوك و شركات التامين في الوساطة المالية
19	الفرع الثالث: الحاجة المتبادلة بين النشاط التأميني و النشاط البنكي
	المبحث الثاني: الاطار المعرفي للتامين المصرفي
21	المطلب الاول: اصل التامين المصرفي
21	الفرع الاول: نبذة تاريخية حول التامين المصرفي
23	الفرع الثاني: تعريف التامين المصرفي
24	المطلب الثاني: النماذج الاستراتيجية لبنك التامين و منتجاته المقدمة
24	الفرع الاول: النماذج الاستراتيجية لبنك التامين
26	الفرع الثاني: المنتجات المقدمة
29	المطلب الثالث: دور و اهداف التامين المصرفي
29	الفرع الاول: دور التامين المصرفي
29	الفرع الثاني: اهداف التامين المصرفي
30	المطلب الرابع: نقاط قوة و نقاط ضعف التامين المصرفي
30	الفرع الاول: نقاط القوة
31	الفرع الثاني: نقاط ضعف التامين المصرفي
32	الخاتمة
الفصل الثاني: واقع صيرفة التامين في الجزائر (34 - 63)	

34	المقدمة
	المبحث الاول: واقع نشاط التامين في الجزائر
35	المطلب الاول: سوق التامينات الجزائرية
35	الفرع الاول: نبذة تاريخية عن قطاع التامين في الجزائر
36	الفرع الثاني: تأطير الصناعة التأمينية في الجزائر
38	الفرع الثالث: تطور الصناعة التأمينية الجزائرية
39	الفرع الرابع: خصائص التامين في الجزائر
41	المطلب الثاني: التامين المصرفي في الجزائر
41	الفرع الاول: دعم الاطار التشريعي و القانوني للتامين المصرفي
42	الفرع الثاني: اجراءات ممارسة التامين المصرفي
45	الفرع الثالث: اتفاقيات بنك التامين المبرمة بين البنوك الجزائرية و شركات التامين
	المبحث الثاني: واقع صناعة التامين في المصارف
49	المطلب الاول: متطلبات نجاح التامين المصرفي
49	الفرع الاول: العوامل الخارجية
50	الفرع الثاني: العوامل الداخلية لنجاح بنك التامين
53	المطلب الثاني: تجارب دولية في صناعة التامين المصرفي
53	الفرع الاول: التامين المصرفي في الدول الغربية
55	الفرع الثاني: التامين المصرفي في الدول العربية
59	المطلب الثالث: عراقيل و تحديات بنك التامين
59	الفرع الاول: العراقيل التي تواجه التامين المصرفي
62	الفرع الثاني: تحديات بنك التامين
63	الخاتمة
	الفصل الثالث: حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية (65 - 94)
65	المقدمة
	المبحث الاول: دراسة التامين في بنك الفلاحة و التنمية الريفية
66	المطلب الاول: تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية

66	الفرع الاول: التعريف بالبنك
67	الفرع الثاني: مهام و اهداف البنك
68	الفرع ثالث: منتجات و خدمات بنك الفلاحة و التنمية الريفية
70	الفرع الرابع: تقديم مديرية و وكالة بومرداس
73	المطلب الثاني: التامين في بنك الفلاحة و التنمية الريفية
73	الفرع الاول: تقديم الشركة الجزائرية للتامين
74	الفرع الثاني: ممارسة التامين المصرفي
77	الفرع الثالث: انواع التامينات الممنوحة من طرف الوكالة
	المبحث الثاني: دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية
79	المطلب الاول: دراسة استبيانيه لعينة من العملاء
79	الفرع الاول: تقديم الاستبيان و اهداف الدراسة
80	الفرع الثاني: تجميع البيانات و تحليلها
86	الفرع الثالث: استنتاج و تقييم الاستبيان
88	المطلب الثاني: مستقبل صيرفة التامين في الجزائر
88	الفرع الاول: حصة طرفا الاتفاقية من التامين المصرفي
91	الفرع الثاني: افاق التامين المصرفي
94	الخاتمة
96	الخاتمة العامة
100	قائمة المراجع
	الملاحق

الجداول و الاشكال

رقم الجدول	عنوان الجدول
1	المصطلحات المتكافئة المستخدمة من طرف البنك و شركة التامين
2	اهم المراحل التاريخية لتطوير التامين المصرفي
3	النماذج الاستراتيجية للتامين المصرفي
4	تطور نشاط التامين خلال الفترة (2006 - 2015)
5	هيكل سوق التامين حسب الفرع الممتدة من (2006 - 2015)
6	المعدلات العظمى للعمولات المحصلة من طرف البنك لكل منتج
7	حصة سوق التامين المصرفي في اوربا 2001
8	جحم المبيعات التأمينية حسب الوكالة من 2011 الى 2015
9	المعلومات الشخصية للمستجوبين
10	اعمار المستجوبين
11	عدد اطفال المستجوبين
12	المستوى الدراسي للمستجوبين
13	الوضعية المهنية للمستجوبين
14	دخل المستجوبين
15	مدى ملائمة منتجات التامين مع الدخل
16	رأي المستجوبين في عملية التامين
17	رأي المستهلك في بيع البنك منتجات التامين
18	رأي المستهلك في خدمات التامين المقدمة من طرف البنك
19	العمولات المتحصل عليها البنك من نشاطه التأميني
20	تطور عائدات شركة التامين من التامين المصرفي
21	تطور انتاج التامين المصرفي في ولاية بومرداس (2011الى 2015)

رقم الشكل	عنوان الشكل
1	تطور نشاط التامين خلال (2006 - 2015)
2	هيكل سوق التامين المصرفي حسب الفرع(2006 - 2015)
3	الهيكل التنظيمي لمديرية الاستغلال بومرداس
4	الهيكل التنظيمي لوكالة 623 بومرداس
5	المكان المفضل للتامين بالنسبة المستجوبين
6	الاتجاه العام لإنتاج التامين المصرفي من 2011 الى 2015
7	التنبؤ بمستقبل صناعة التامين المصرفي(2016-2020)

المقدمة العامة

تمهيد:

لقد شهدت الانظمة المالية العالمية تطورات و تغيرات عميقة في العقود الاخيرة, من خلال تحرير عمليات الابتكار, و رفع القيود على الوساطة المالية بهدف زيادة المنافسة على مختلف الفاعلين في السوق المالي, بغية تبني فلسفة الاتجاه نحو العولمة و حرية التجارة, مما ادى الى ظهور التكتلات الاقتصادية, ذلك بدخول المؤسسات المالية غير المصرفية كمنافس للبنوك التجارية في مجال الخدمات التمويلية. حيث ادت هذه التطورات الى تضرر البنوك التجارية في انشطتها التقليدية القائمة اساسا على قبول الودائع وتقديم القروض بسبب هذا الضغط التنافسي.

فقامت البنوك بتنفيذ عدت استراتيجيات تنموية جديدة للتكيف مع مختلف التغيرات المالية العالمية, بهدف التقليل من الخسائر التي تعرضت لها و ايجاد مصادر جديدة للدخل لضمان البقاء في السوق ومن اجل تبني فكرة البنوك الشاملة, كالدخول في مجالات غير مصرفية و المتمثلة في ممارسة نشاط التأمين, عن طريق ما يسمى بنموذج التأمين البنكي والتي يعتبر من احدث التقنيات في مجال ادارة البنوك.

مع ان العلاقة بين المصارف و شركات التأمين كمؤسسات مالية علاقة قديمة , قد نشأت في الحقيقة من الحاجة الطبيعية لكل منهما لخدمات الاخر, فشركات التأمين بحكم عملها بحاجة الى جهة تودع لديها ما يتراكم من مبالغ الاقساط التي تستوفيها من عملائها, كما انها بحاجة الى خبرة المصارف في استثمار جزء من هذه الاقساط من خلال نشاطاتها في مجالات الاستثمار المتنوعة, كما ان المصارف بحاجة الى خدمات شركات التأمين كضمان لقروضها لعملائها من افراد و هيئات في حال اعسارها .

حسب معلوماتي, هناك عدت مؤلفين عالجا في كتبهم موضوع التأمين المصرفي, استراتيجياته وافاقه في فرنسا و اوربا على سبيل الذكر بوردري الان "BORDERIE Alan و لافيت ميشال LAFITTE Michel" على غرار دوغريس برنار "DEGRYSE Bernard" الذي تطرق في كتابه الى معرفة نشاط التأمين المصرفي وتحليله في بلجيكا. اما في ما يخص الجزائر, ونظرا لأهمية التأمين على النطاق الوطني, فنجد تخصصات في هذا المجال في جامعاتنا الجزائرية (مالية و بنوك, مالية- بنوك و تأمينات) حيث قام العديد من الطلاب في اتخاذ التأمين المصرفي كموضوع لمذكرات تخرجهم, و نال هذا الموضوع اهتمام الخبراء و الاساتذة كما نخص بالذكر الملتقيات والمؤتمرات الدولية التي تتعقد على مستوى الجامعات و المدارس العليا .

قبل صياغة الاشكالية يجب معرفة ان التأمين المصرفي رغم انه نشاط جديد الا انه عرف نموا و توسعا سريعا حيث ظهرت اولى بوادره في اوربا في السبعينيات القرن الماضي فقط, و لكن سرعان ما انتشر عبر معظم دول العالم,

حيث أصبحت المؤسسات التي تجمع بين الأنشطة المصرفية و التأمينية تسيطر على السوق المالي في اغلب الدول التي سمح فيها هذا النوع من الأنشطة¹. على غرار الجزائر الا انه لم يرقى بعد الى المستوى العالمي المطلوب ذلك سببه على الاغلب عدت اسباب التي تحول دون تطوره.

و على اساس ما تقدم فان الاشكالية التي نسعى لمعالجتها من خلال هذا البحث تتجسد في السؤال الرئيسي التالي:

ما هو واقع التامين المصرفي في الجزائر و هل الظروف مساعدة على تطور هذا النوع من الانشطة?

و تتدرج تحت هذا التساؤل الرئيسي الاسئلة الفرعية التالية :

- ما مفهوم التامين المصرفي ?
- ما هو واقع التامين المصرفي في الجزائر? و ما هي عوامل نجاحه?
- ما هو مستقبل بنك التامين في الجزائر?

فرضيات البحث:

بعد القيام بتحديد اشكالية البحث يتم صياغة الفرضيات الخاصة به على النحو التالي:

- ممارسة البنوك للتامين يكسبها قوة منافسة في السوق .
- التامين المصرفي يكسب المتعامل الاقتصادي فعالية في مزاولة نشاطاته, بتوفير الجهد و الوقت.
- تقبل المتعامل الاقتصادي الجزائري فكرة قيام البنك بنشاط تاميني .

اسباب اختيار الموضوع:

- يرجع انتقائي لهذه الاشكالية الى مجموعة دوافع نوجزها في النقاط التالية:
- يدخل البحث ضمن صميم التخصص و هو نقود مالية و بنوك.
- اضافة دراسة في هذا المجال لإثراء البحث العلمي بصفة عامة، و المكتبة بصفة خاصة، فيما يتعلق باللغة المختارة.
- الميول الشخصي لمثل هذه المواضيع نتيجة تعلقها بالبنوك.

¹- نبيل قبلي , نغماري سفيان, واقع قطاع التأمينات و اعادة التامين, الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية , ص 03

اهمية البحث:

اهمية الموضوع كانت سببا مباشرا في اختياره, ذلك من اجل:

- ابراز اهمية انشاء نظام شراكة بين المصارف و شركات التامين.
- كون البحث يتعلق بأحد الانشطة المصرفية التي تعمل على امتصاص و لو بنسبة محترمة من الاموال المكتنزة و ادخالها في الحركة الاقتصادية, و الاستفادة من تشغيلها .
- محاولة ايجاد الاسباب التي تحول دون تطور نشاط التامين المصرفي لتجنبها, و معرفة العوامل المساعدة على تطويره لتعزيزها .

المنهج و الادوات المستخدمة في البحث:

لدراسة هذا الموضوع و الاحاطة بمختلف جوانبه, وتحليل ابعاده, والاجابة على الاشكالية, سأعتمد مناهج مختلفة كحتمية املتها علي طبيعة الموضوع:

المنهج التاريخي: و الذي تم الاستعانة به في تتبع مراحل نشأة و تطور نشاط التامين المصرفي, كما تم استخدامه في دراسة اهم المحطات التي عرفها الاصلاحات المتعاقبة عليه.

المنهج الوصفي التحليلي: و الذي تم الاستعانة به كأسلوب مناسب لوصف و استعراض الاطار النظري للتامين المصرفي و واقعه في الجزائر, من عراقل و تحديات البنوك من اجل تطويره.

منهج دراسة الحالة: و هو الاسلوب الضروري لإعطاء البحث جانبه التطبيقي, و يكون استخدامه في محاولة تحليل المعلومات فقد تم الاعتماد على نوعين:

النوع الاول: و هو التحليل عن طريق الاستبيان الذي يحتوي على ثلاثة و عشرون سؤالاً ، الموزع على عملاء البنك من اجل معرفة آرائهم على تساؤلاتي. مع الاشارة ان العينة تتكون من خمسون مستجوب.

النوع الثاني: و هو تحليل مختلف المعلومات المتحصل عليها من مديرية الاستغلال و المتمثلة في المبيعات التأمينية لوكالات الولاية منذ بداية النشاط الى غاية هذه السنة، و محاولة استنتاج مستقبلها في هذا النشاط التأميني.

حدود الدراسة:

اما عد حدود هذه الدراسة فستكون في حدود القطاع المصرفي (بنك الفلاحة و التنمية الريفية), من اجل دراسة نشاط التامين المصرفي كأحد الحلول التي تتخذها البنوك او المصارف التجارية للتصدي لضغوطات السوق عليها و اتخاذها كورقة مريحة لها لتعزيز حصتها في السوق, مع اتخاذ مجموعة من الموظفين ، الفلاحين، التجار و المدراء و حتى المنقطعين عن العمل باعتبارهم المعنيين بالتامين البنكي كعينة لتوزيعي للاستبيان .

و قد استغرقت مدة الدراسة و التحليل لهذا الاستبيان 18 يوما انطلاقا من 2016/05/05 الى 2016/05/22.

محتوى البحث:

بغية اعطاء هذا البحث حقه من التفصيل اثرت تقسيمه الى مقدمة عامة، فصلين نظريين و فصل تطبيقي، و خاتمة عامة و يمكن استعراض ذلك على النحو التالي:

الفصل الاول: الاطار النظري للتامين المصرفي

يعتبر فصلا تمهيديا فقد تم تقسيمه الى مبحثين يهدف الى التعريف بنشاط التامين المصرفي, وذلك من خلال تناول مفهومي البنك و التامين و اساس المقاربة بينهما ، كذا نماذج التامين المصرفي و منتجاته المقدمة، اضافة الى اهدافه و دوره في اعطاء بنوك التامين عدت مكاسب.

الفصل الثاني: واقع صيرفة التامين في الجزائر

في هذا الفصل سأتطرق من خلال مبحثين: الاول، يهدف الى النظر الى التامين في الجزائر، المبحث الثاني الى معرفة واقع صناعة التامين في المصارف من خلال دراسة بعض نماذج الدول في التامين المصرفي على غرار دول اوروبا التي تعتبر مهد لهذا النشاط، وايضا محاولة ابراز متطلبات نجاح التامين المصرفي. اما في المطلب الثالث فنسعى الى معرفة العراقيل التي تحد من تطور نشاط التامين المصرفي ، و ايضا تحدياته .

الفصل الثالث: دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

بعد الدراسة النظرية, سنقوم في هذا الفصل بإسقاط كافة المعطيات النظرية السابقة على ارض الواقع، من خلال الدراسة الميدانية و التحليلية لاحد البنوك الجزائرية, و هو بنك الفلاحة و التنمية الريفية و ذلك بتحليل نتائج الاستبيان الموزع على عملاء البنك، اضافة الى بناء نموذج اقتصادي قياسي يضم المبيعات التأمينية لوكالات ولاية بومرداس من اجل محاولة التنبؤ للأفاق المستقبلية للتأمين المصرفي .

من الصعوبات التي واجهتني عند انجاز هذا البحث:

- نقص الدراسات السابقة في هذا المجال و نقص المراجع،
- صعوبات اثناء توزيع الاستمارات مما تطلب الامر وقوفي شخصيا في بعض الاحيان على ملئ الاستمارات بعد سؤالي المباشر لبعض المستجوبين.

الفصل الاول

المقدمة:

خلال العشر سنوات الأخيرة، أدخلت سرعة الابتكارات المالية والإصلاحات التنظيمية ومختلف التطورات التكنولوجية تغييرات أساسية في القطاع المالي العالمي، لذلك نجد منتجات مالية جديدة ومنافسين جدد أدخلوا إلى صفوف قطاعات البنك والتأمين.

وفي ظل انفتاح السوق، أخذت المؤسسات المالية والبنكية في تقديم خدمات شاملة ومتكاملة من الخدمات المالية والبنكية، ونشأ نوع جديد من البنوك يعرف بالبنوك الشاملة، والتي تقوم بتقديم كافة الخدمات والأنشطة البنكية المتطورة، واتسع نطاق هذا النوع من البنوك ليقتمح صناعة التأمين، ومن هنا ظهر مصطلح جديد يعرف بالتأمين البنكي او التأمين المصرفي.

تعمل البنوك كغيرها من المؤسسات المالية في بيئة ديناميكية، اهم ما يميزها هو الانفتاح الواسع على السوق، و العولمة المتسارعة ، فكان نتيجة لذلك ان وجدت هذه الاخيرة نفسها مجبرة على مسايرة هذه التغيرات، و تحويل نشاطها من مجرد القيام بالوساطة المالية، الى الدخول في مجالات الاستثمار المختلفة ، و تصدير خدماتها الى الخارج من خلال فتح فروع لها في باقي دول العالم. هذا بالإضافة الى ابتكار العديد من الخدمات الحديثة كالإيجار التمويلي، بطاقات الائتمان، أنشطة السوق المالية، و غيرها من الخدمات التي فرضها واقع المنافسة، و التغيير في بيئة النشاط المصرفي¹.

و في ظل هذه المعطيات الجديدة، و التنوع المستمر للأنشطة، و التداخل بين عمل المؤسسات المختلفة، قامت البنوك و مؤسسات التأمين بإمضاء عقد شراكة، و الذي يتمثل في قيام البنوك بتسويق المنتجات التأمينية عبر شبابيكها، الامر الذي يوسع مجال بيع هذه المنتجات و اكتساب زبائن جدد و ذلك يساهم في تحقيق الرؤيا الشاملة للمجالات الوظيفية التي ليديها اهمية و مساهمة كبيرة في ربحية البنك و ازدهار نشاطه .

و في هذا الفصل سأنتطرق في المبحث الاول الى تقديم الطرفين الاساسين الفاعلين في نشاط التأمين المصرفي و كذا طبيعة الاندماج بينهما، اما في المبحث الثاني ، سوف نرى الجانب المفاهيمي للتأمين المصرفي ، منتجاته المقدمة ، نماذجه الاستراتيجية، اضافة الى دوره و اهدافه.

1 - مسعي سمير، تسعير القروض المصرفية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، الجزائر 2007-2008، ص17.

المبحث الاول: الاطار المفاهيمي للتأمين المصرفي

المطلب الاول: البنك

لقد اصبحت البنوك ضرورة من ضروريات العصر الحديث لا تستطيع ان تستغني عن خدماتها امة من الامم, او قطاع من القطاعات الاقتصادية و الاجتماعية و غيرها, و بغير العمليات البنكية لا يمكن ان تستمر المؤسسات التجارية و الزراعية في نشاطها الانتاجي و التجاري, و من المعروف ان نشأة البنوك ارتبطت بما تشهده الاقتصاديات من تحول عبر مراحل تطورها اقتصاديا و اجتماعيا, و هذا التكامل و التلاحم العضوي يجسده ليس فقد نشأة البنوك وانما اكتسابها لوظائفها المختلفة و تباين ادوارها من مرحلة تنمية لأخرى, هذا فضلا عن السياسات و الافكار التي تهيء المجال لكي يأخذ هذا التطور مجراه, من هنا فان تباين البنوك في اداء وظائفها اختلف بين الدول استجابة للتباين في الظروف و التحولات الاقتصادية التي تمر بها الدول.

الفرع الاول: نشأة البنك

ان البدايات الاولى للعمليات المصرفية تعود الى عهد بابل و ذلك في الالف الرابع قبل الميلاد اما الاغريق فقد عرفوا قبل الميلاد بأربعة قرون بداية العمليات التي تزاولها البنوك. ان البنوك بشكلها المالي ظهرت في الفترة الاخيرة من القرن الثالث عشر بعد ازدهار المدن الايطالية على اثر الحروب الصليبية فقد تطلبت تلك الحروب نفقات طائلة ما ترتب عنه تكس في الثروات و هذا ما ادى الى ظهور فكرة قبول الودائع للمحافظة عليها من الضياع مقابل شهادات رسمية, ثم ظهرت شهادات الايداع لحامله و الذي انبثق منها الشيك و الكمبيالة, كما ان الصيارفة لم يكتفوا بمجرد قبول الودائع فقد عملوا على استثمار اموالهم بإقراضها مقابل فوائد محددة¹.

و في اواخر القرن السادس عشر انشئت بيوت الصرافة الحكومية تقوم بحفظ الودائع و هكذا تطورت الممارسات المالية بين بيوت الصرافة و البنوك و يعود ظهور اول مصرف الى 1157م بالبندقية و بنك امستردام 1600م. و في بداية القرن الثامن عشر زاد عدد البنوك في اوروبا و زادت وظائفها (التسهيلات الائتمانية, الاقراض ...), و في النصف الثاني من القرن الثامن عشر ازداد عدد البنوك المتخصصة في الاقراض المتوسط و الطويل الاجل و الذي واكب الثروة الاقتصادية التي شهدتها اوروبا, و مع مطلع القرن التاسع عشر بدأت حركة تركيز البنوك بواسطة الاندماج او الشراكة و قد صاحب ذلك ازدياد تدخل البنوك في تنظيم اعمال البنوك واقتصر اصدار الاوراق النقدية على البنوك المركزية و التي تأخر ظهورها نسبيا في حدود القرن 18م و 19م وتضمن نشاطها اصدار النقود و تولي الاعمال المصرفية الحكومية الى جانب دورها الرقابي².

¹- بن حسين عبد الله, عيوني رضوان, تمويل الاستثمارات عن طريق القروض البنكية, تقرير بحث مقدم ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس, جامعة مغنية, الجزائر 2013-2014, ص6-8.

²- شاكر القزوني, محاضرات في الاقتصاد, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, د ط, سنة 2000, ص26-27.

الفرع الثاني: مفهوم البنك

وردت عدت تعريفات للبنك منها: الكلاسيكية، ومنها الحديثة، فمن وجهة نظر الكلاسيكية يمكن القول ان البنك هو: "مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء: المجموعة الاولى لديها فائض من الاموال و تحتاج الى الحفاظ عليه وتمتيته، و المجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج الى اموال لأغراض اهمها: الاستثمار او التشغيل او كلاهما".

اما من الزاوية الحديثة فيمكن النظر الى البنك على انه: "مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب، او لأجل محددة و تزاوّل عمليات التمويل الداخلي و الخارجي و خدمته بما يحقق اهداف خطة التنمية وسياسة الدولة و دعم الاقتصاد القومي، و تباشر عمليات تنمية الادخار و الاستثمار المالي في الداخل و الخارج بما في ذلك المساهمة في انشاء المشروعات، و ما يتطلب من عمليات مصرفية و تجارية و مالية وفقا للأوضاع التي يقرها البنك المركزي¹.

الفرع الثالث: اهمية البنوك²

تظهر اهمية البنوك في العصر الحديث بأدائها ارسدة ضخمة من الودائع الصغيرة على مستوى الوفورات المحققة من الحجم الكبير و ذلك لما يلي:

- 1- بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال ان يجد المستثمر المطلوب و العكس، بالشروط و المدة الملائمة للاتنين.
- 2- بدون المصارف تكون المخاطرة اكبر لاقتنار المشاركة على مشروع واحد.
- 3 - نظرا لتنوع استثمارات المصارف فإنها توزع المخاطر مما يجعل في الامكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية.
- 4 - يمكن للمصارف نظرا لكبر حجم الارصدة ان تدخل في مشاريع طويلة الاجل.
- 5- ان وساطة البنوك تزيد من سيولة الاقتصاد بتقديم اصول قريبة من النقود تدر عائدا مما يقلل الطلب على النقود.
- 6- بتقديم اصول مالية متنوعة ذات المخاطر المختلفة، و عائد مختلف، و شروط مختلفة للمستثمرين فإنها تستوعب جميع الرغبات و تستجيب لها.

¹ - سويم احمد، ادارة البنوك و بورصات الاوراق المالية- الشركة العربية للنشر و التوزيع- القاهرة، بدون سنة نشر، ص 85 .

² - الصيرفي محمد عبد الفتاح، مرجع سابق ص 19.

الفرع الرابع: انواع البنوك

تمكن ان تصنف البنوك من حيث الاختصاص الى عدة انواع و هي كالتالي:

البنوك حسب فعاليتها تنقسم الى:

- بنوك الودائع: عرفها القانون الفرنسي " تلك التي تتلقى من الجمهور الودائع تحت الطلب او لمدة لا تتجاوز السنتين" تتحصر فعالية هذه البنوك في الاعمال القصيرة الاجل، و تتميز باتصالها بجمهور كبير من الناس.

- بنوك الاعمال: كذلك عرفها القانون الفرنسي بانها تلك التي تقوم فعاليتها الرئيسية الاشتراك و المساهمة في المشاريع القائمة، او التي في طور التأسيس و فتح الاعتماد لمدة غير محددة للمشاريع العامة التي يتعلق بها الاشتراك.

البنوك حسب طبيعتها:

- البنوك التجارية: تقوم بالأعمال التجارية المعتادة من الودائع و خصم الاوراق التجارية و منح القروض و تتميز عن غيرها من البنوك بقبولها الودائع تحت الطلب و الحسابات الجارية.

- البنوك الصناعية: و هي التي تختص بتقديم الاعتمادات و المساعدات للمشاريع الصناعية .

-البنوك الزراعية: و هي التي تختص بتقديم الاعتمادات و المساعدات للمشاريع الزراعية .

-البنوك العقارية: هي التي تقدم القروض الى الشركات الانشائية مقابل مرهونات او تأمينات عقارية.

الفرع الخامس: اهداف البنك

يهدف النشاط المالي في البنك الى تعظيم ثروة ملاك المشروع او بمعنى اخر تعظيم قيمة السهم في سوق الاوراق المالية بما يؤدي الى تعظيم ثروة اصحاب حق الملكية و تعظيم الثروة هذا يتأتى عن طريق تعظيم الايرادات او تخفيض المصروفات او كلاهما معا.

الفرع السادس: وظائف البنك

1- قبول الودائع و تنمية الادخار¹

تقوم البنوك التجارية بصفة معتادة بقبول ودائع الافراد و الهيئات التي تدفع عند الطلب او بناء على اخطار سابق او بعد انتهاء اجل محدد.

و لا تقتصر وظيفة البنك التجاري على مجرد قبول الودائع يقدمها الافراد و الهيئات، بل تتعدى هذه الوظيفة السلبية لتصبح وظيفة ايجابية تتمثل في جذب هذه الودائع عن طريق تنمية الوعي الادخاري، و حث الافراد و الهيئات على الادخار.

¹ - هويدي علي محمد حسن و اخرون، المحاسبة في البنوك و شركات التأمين، غير مبين الناشر، غير مبين سنة النشر، ص21-31.

و يمكن تقسيم انواع من الايداعات التي يقدمها المودعون لدى البنوك التجارية الى اربعة اقسام رئيسية:

أ- **الحسابات الجارية (الدائن):** هي الحسابات التي تتضمن معاملات متبادلة بين البنوك و طرف اخر و قد يتمثل الطرف الاخر في شخص او اشخاص طبيعيين (افراد) او اعتباريين (شركات و هيئات وبنوك اخرى) وقد تكون ارصدة بعض الحسابات الجارية لدى البنوك التجارية ارصدة تتمثل في المبالغ المستحقة للطرف الاخر بمجرد طلبها او قد تكون ارصدة بعض هذه الحسابات مدينة و تتمثل في المبالغ المستحقة للبنك التجاري على الطرف الاخر (نقدية لدى المراسلين و فروع البنوك الاخرى).

ب- **حسابات صندوق التوفير:** هي حسابات مخصصة لتشجيع العملاء (محدودي الدخل عادة) على الادخار و ذلك بمنحهم بعض المميزات مثل دفع نسبة فائدة سنوية محددة عن المبالغ التي يحتفظ بها العملاء في حسابات صندوق التوفير و تحدد قيمة الفائدة التي يحصل عليها العميل بقيمة المبالغ التي يحتفظ بها، و المدة التي يحتفظ خلالها بهذه المبالغ، و معدل الفائدة السنوية الذي يتعهد البنك بدفعه للعملاء على ايداعاتهم.

ج- **حسابات الودائع (باخطار):** تمكن هذه الحسابات اصحابها (المودعين) من سحب اموالهم من البنك بإخطار مسبق بالسحب، و يقوم البنك بدفع فوائد المودعين عن المبالغ المودعة في هذه الحسابات و لكي يتمكن البنك التجاري من دفع فوائد مرتفعة فانه يعمل على استثمار هذه الاموال بما يعود عليه بأرباح مرتفعة تزيد عن قيمة الفوائد التي يدفعها للعملاء.

د- **حسابات ودايع (لأجل):** هذا النوع من الحسابات مثله مثل حسابات الودائع بإخطار الا ان مدة الايداع في هذا النوع من الحسابات تكون محددة و البنك يقوم باستثمار المبلغ المودع على اساس هذه مدة.

2- مزاولة عملية التمويل الداخلي و الخارجي بما يحقق اهداف خطة التنمية:

تعمل البنوك التجارية على تنمية الادخار و قبول الودائع - قصيرة الاجل- لكي تستخدم هذه الودائع في عمليات التمويل الداخلي و الخارجي بما يحقق اهداف خطة التنمية. فمن اهم انواع الاستثمارات التي تلجا اليها البنوك التجارية لتمويل المشروعات و خدمة الاقتصاد و تنمية ما يلي:

1- منح (تقديم) التسهيلات الائتمانية- قصيرة الاجل- فتقوم البنوك التجارية بتقديم القروض و السلفيات للعملاء لتمويل عمليات الانتاج و التسويق الداخلي و الخارجي و تطالب البنوك التجارية العملاء في معظم الاحوال بتقديم الضمانات الكافية للبنك حتى يتجنب مخاطر عدم وفاء العملاء بالتزاماتهم او تحد من هذه المخاطر.

2- المساهمات في انشاء مشروعات جديدة او تدعيم المركز المالي لمشروعات قائمة عن طريق تقديم قروض طويلة الاجل، و ذلك لدعم الاقتصاد القومي و المساعدة في تحقيق اهداف خطة التنمية.

3- الاستثمارات- قصيرة الاجل- في شراء الاسهم و السندات من الدرجة الاولى مثل السندات الحكومية و اسهم سندات الشركات التي يتأكد للبنك سلامة مركزها المالي. و كثيرا ما يلجأ البنك التجاري الى تكوين محفظة اوراق مالية تحتوي على تشكيلة من الاوراق المالية التي يسهل تحويلها الى نقدية دون التعرض للخسائر و هذا يتمشى مع عاملي السيولة والامان، هذا ... و يلاحظ انه عند اختيار البنك لطريقة استثمار اموال المودعين فانه لا بد ان يوازن بين ثلاثة عوامل رئيسية يجب اخذها في الاعتبار عند اقرار سياسة الاستثمار . وهذه العوامل الثلاثة هي:

أ- الربحية: يسعى البنك الى توجيه الاستثمار الى المصادر التي تحقق اقصى ربح ممكن بحيث يتمكن البنك من سداد الفوائد المستحقة للمودعين ، لتوزيع ارباح مناسبة لأصحاب رأسمال الشركة و تكوين احتياطاته.

ب- الامان (الضمان): من المعروف ان معدلات الارياح تكون اكثر ارتفاع عندما تزيد درجة المخاطر التي يتعرض لها المستثمرون . و لما كانت البنوك التجارية تعتمد الى حد كبير على اموال المودعين في عملية تمويل المشروعات, فان البنوك التجارية لا بد و ان توازن بين الربحية و درجة المخاطر التي تتعرض لها نتيجة عملية التمويل.

ج- السيولة: تعتمد البنوك التجارية اعتمادا كبيرا على مصادر الاموال - قصيرة الاجل- التي يقدمها المودعون, كما ان جزءا كبيرا من هذه الايداعات يكون من حق المودعين سحبها عند الطلب, او بعد فترة قد تكون قصيرة من تاريخ اخطار البنك برغبة سحب هذه الاموال. معنى ذلك ان البنك التجاري قد يتعرض الى مواجهة طلبات سحب كبيرة في وقت واحد مما يحتم على البنوك ان تحتفظ على معدل للسيولة يتناسب مع اجمالي التزامات الديون- قصيرة الاجل- . ولا يقصد بالاحتفاظ بمعدل سيولة معين ان يحتفظ البنك بأمواله في صورة مبالغ نقدية سائلة حيث انه اذا فعل ذلك فانه لن يتمكن من تحقيق ارباح و انما يقصد بالسيولة في هذا المجال القدرة على تحويل بنود الاستثمار الى نقدية سائلة بسرعة و دون التعرض للمخاطر.

3- تقديم الخدمات المصرفية:

حيث تتنافس البنوك التجارية في تنويع الخدمات المصرفية التي تقدمها لعملائها, و في تبسيط اجراءات حصول العملاء على هذه الخدمات.

ومن اهم الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك التجارية للعملاء:

1- تحصيل و خصم الاوراق التجارية مقابل الحصول على عمولات و اجور و تقديم التسهيلات الائتمانية للعملاء بضمان الاوراق التجارية.

2- تقديم بعض الخدمات الخاصة بالأوراق المالية للعملاء حيث تقوم البنوك التجارية بأعمال شراء و بيع الاوراق المالية نيابة عن العملاء كما تقوم بتحصيل و دفع كوبونات الاوراق المالية نيابة عنهم ايضا. هذا فضلا عن قيام البنوك ايضا بأعمال اصدار الاوراق المالية نيابة عن الشركات و حفظ الاوراق المالية للعملاء و منح التسهيلات الائتمانية بضمان الاوراق المالية.

3- فضلا عن ذلك تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات المصرفية الاخرى مثل اصدار خطابات الضمان للعملاء, و القيام بأعمال الاعتمادات المستندية نيابة عنهم في حالة الاستيراد و التصدير, وشراء و بيع العملات الاجنبية وتأجير الخزائن.

اما عن الخدمات المصرفية الحديثة فمن امثلتها ما يلي :

- القروض الاستهلاكية.
- خدمات الارشاد و النصح المالي،
- ادارة النقدية للمشروعات،
- التأجير التمويلي ،
- المساهمة في تمويل مشروعات المخاطرة،
- بيع الخدمات التأمينية،
- تقديم الخدمات الاستثمارية للمضاربة في الاسهم;
- تقديم صناديق الاستثمار و صناديق العوائد السنوية الدورية;
- تقديم خدمات لبنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة.

المطلب الثاني: التأمين

التأمين ضروري و حيوي لحماية الافراد و المجموعات من المخاطر التي قد يتعرضوا لها , فهو عملية تعاونية فعالة لمجابهة الاخطار التي يتعرض لها الانسان في شخصه او ممتلكاته عن طريق نقل عبء هذا الخطر الى شركة التأمين التي تصرف مبلغ التأمين في حالة وقوع الخطر مقابل مبلغ بسيط لا يتناسب و حجم هذا الخطر و هو يسمى بـ " قسط التأمين".

الفرع الاول: نبذة تاريخية حول التأمين

موضوع التأمين موضوع قديم, و قد عرف في عهد الاغريق, حيث كان الجنود و المحاربون يساهمون بأقساط تجمع في صندوق يتم من خلاله تعويض اسر الجنود و المحاربين الذين يقتلون في المعارك. و قد عرف الاوروبيون التأمين منذ ستة قرون, و كانت اول بوليصة للتأمين البحري على البضائع في عام 1347م و يقال ان اول تأمين ضد الحريق ظهر في بريطانيا بعد سنة 1666 م و هي السنة التي شهدت حريق لندن الذي اتى على اكثر المباني في تلك المدينة و لم تظهر شركة التأمين على الحياة في انجلترا الا في سنة 1699م اي بعد الانتهاء من اعداد قوائم الوفيات في بريطانيا سنة 1693م الذي مكن من اجراء الحسابات الاكتوارية التي تمكن من اعمال قانون الاعداد الكبيرة كما سيأتي تفصيله. ومارست اتحادات المهنيين في العصور الوسطى في اوربا نشاطا شبيها بالتأمين حيث كانت تجمع الاشتراكات من اعضائها من الصناع ثم تساعدهم في حال وقوع مكروه (خطر) على احدهم, و قد اشتهرت بانها لا تساعد من وقع المكروه عليه بسبب له يد فيه (كالذي يحرق منزله بنفسه طمعا في التعويض) بل تقتصر على ما وقع من المكروه بقوة قاهرة, و هذا شبيه بشروط التأمين المعاصرة .

كما يرى بعض المؤرخين ان انتشار التأمين البحري كان له اعظم الاثر في دعم النشاط التجاري للأوروبيين عبر البحار و ما ترتب عليه مما يسميه الأوروبيون "اكتشاف" امريكا و راس الرجاء الصالح و كان من اهم نتائج ذلك الاستعمار الاوروبي الذي شمل اكثر بقاع الارض لقرون عديدة. لقد ساعد التأمين البحري على "تشتيت" مخاطر التجارة الخارجية بحيث يتحملها عدد غير مقتصر على الفئة التي تجوب البحار, و قد انتعشت في هذه الحقبة من الزمن "بورصة التأمين" حيث كان التجار يقومون فيها بالالتزام مقابل رسوم محددة, بالتعويض عن الضرر الذي قد يلحق بالتجار بسبب مخاطر اعالي البحار .

و قد اشتهر التجار في اقليم "لمباردي" الايطالي بامتهان ذلك حتى ان عقود التأمين في بريطانيا ذلك الوقت كانت تكتب باللغة الايطالية, و اسست لويدز ذات الشهرة الذائعة في التأمين حتى اليوم في ليفربول بإنجلترا في سنة 1688م. اما اول شركة تأمين ظهرت في الولايات المتحدة الامريكية فكانت في سنة 1752م و التي اسسها بنيامين فرانكلين (الذي صار بعدئذ رئيسا للولايات المتحدة)¹.

¹ - فلاح عز الدين, التأمين: مبادئه, انواعه, دار اسامة للنشر و التوزيع, عمان, الاردن, 2008 . ص02 .

قانون الاعداد الكبيرة¹: ما كان للتأمين بصورته المعاصرة ان يظهر لولا اكتشاف ما يسمى في علم الاحصاء قانون الاعداد الكبيرة، ذلك ان سر التأمين ينكشف في الاجابة عن السؤال: كيف يمكن من خلال تجميع المخاطر على مستوى مجموعة من الافراد (و هو عمل شركة التأمين) الى تقليل المخاطر التي يواجهها كل فرد من تلك المجموعة (و هو غرض المستفيد من التأمين) انه قانون الاعداد الكبيرة (او قانون المتوسطات).

يعود اكتشاف هذا القانون الى عدة قرون مضت عندما لاحظ الرياضيون في القرن السابع عشر في اوروبا عند اعدادهم لقوائم الوفيات ان عدد الموتى من الذكور و الاناث من كل بلد يميل الى التساوي كلما زاد عدد المسجلين في القائمة.

و لقد اصبحت دراسة هذه الظاهرة جزءا من علم الاحصاء عندما كتب عنها سيمون بواسان و سماها قانون الاعداد الكبيرة لما بدا له من انها تشبه نواميس الطبيعة، و قانون الاعداد الكبيرة يتعلق باستقرار تكرار بعض الحوادث عند وجود عدد كاف منها، مع انها تبدو عشوائية لا ينظمها قانون اذا نظر اليها كل واحدة على حدة.

مثال ذلك الموت حيث انها واقعة عشوائية لا يمكن التنبؤ بوقوعها على فرد بعينه، و لكننا لو تحدثنا عن عدد الوفيات التي ستقع خلال العام الحالي في مدينة معينة لامكن - بناءا على الخبرة السابقة- ان نتوقع الوفيات بشكل دقيق (اذا سارت الامور على طبيعتها).

نحن نعلم ان القول بان احدا لن يموت خلال العام في مدينة يسكنها اكثر من مليون امر لا يقبل، و اذا استثنينا الكوارث و المصائب العامة و التغير الكبير في عدد السكان فان الاحتمال الاكبر ان عدد الوفيات هذا العام لن يختلف كثيرا عن الاعوام السابقة، فاذا كان لدينا عددا كافيا من اعوام سابقة نستخرج منه متوسط فرما استطعنا توقع عدد الوفيات هذا العام بكل يسر و سهولة و بمستوى عال من الدقة، هذا القانون الاحصائي هو الاساس الذي يقوم عليه التأمين.

ان الاستحالة التي تبدو قطعية عند محاولة توقع حادثة معينة تتقلب الى ما يشبه اليقين اذا كان ما نحاول توقعه هو عدد كاف من الحوادث المشابهة، فنحن لا نستطيع ان نعرف ان كان زيد او عمر سيتعرض لحادث اصطدام في سيارته خلال العام الحالي لان ذلك في علم الغيب، و لكننا نستطيع ان نعرف بشكل بالغ الدقة كم عدد الناس الذين سيتعرضون لحوادث السيارات في هذه المدينة خلال هذه السنة، اعتمادا على وجود عدد كاف من السنوات التي نستنتج ما نريد بناءا على قانون الاعداد الكبيرة.

¹ - فلاح عز الدين، مرجع سابق، ص 13.

الفرع الثاني: الاثار الاقتصادية للتأمين

ان التاريخ يثبت ان تطوير برامج التأمين المختلفة و انتشار العمل بها كان له اثار ايجابية في تقدم المجتمعات المعاصرة و استقرار المعاملات فيها و تحسين التوزيع للثروات و الدخول في المجتمع، فقد كان نهوض بريطانيا التجاري و ثرواتها التي تكونت في القرون الماضية من التجارة الدولية تعود في جزء كبيرة منها و لا ريب الى براعتها في تطوير التأمين البحري الذي مكن تجار لندن و ليفربول من غزو العالم (ثم استعمار اجزاء منه).

و يمكن تلخيص الاثار الاقتصادية لانتشار التأمين في المجتمع في النقاط التالية:

- 1- من الثابت ان اقدام انواع التأمين هو التأمين البحري، و اقد كان التأمين البحري بالغ الاثر في النمو الاقتصادي في اوربا بعد القرون الوسطى و الذي كان للتجارة الدولية فيه دور مهم.
- 2- ان وجود برامج فعالة للتأمين على الاصول و الممتلكات يزيد من اقدام اصحاب الثروات على الاستثمار لأنها ستقلل المخاطر التي يواجهونها، فيصير بإمكانهم حصر ما يواجهونه من مخاطر بتلك المتعلقة بالعمل التجاري فحسب، فيزداد مستوى تخصصهم و خبرتهم، وكل ما لهذا من اثار على توليد فرص العمل و زيادة الثروة القومية.
- 3 - من الثابت ان التأمين لا يؤدي الى التعويض عن الضرر فحسب بل يؤدي الى تحسن مستوى السلامة و تقليل حجم الاخطار ذلك لان لشركات التأمين مصلحة دائمة في تقليل الحوادث و سد الضرائع الى وقوع المكروه و تقادي اسباب حدوث الخسائر و ذلك لكي تزيد من ارباحها بتقليل ما تدفعه من تعويضات. و يقتضي بالاهتمام هذا تمويل الابحاث و تطوير البرامج و الاجراءات التي تولد الحوافز لدى المستأمنين بالاهتمام بالسلامة و اشتراط اجراءات يلتزم بها المستأمنون، و ما هذا الانضباط الذي نراه في قيادة السيارات في الدول الغربية الا نتيجة لعوامل منها الالتزام بالتأمين على السيارة وارتباط رسوم التأمين و دفع التعويض بطريقة القيادة و الحرص على السلامة.
- 4- الاستقرار في التعامل بالديون ومعلوم ان البيع الاجل و انواع المداينات الاخرى لها دور مهم في رفع مستوى رفاهية الافراد و تنشيط التجارة لان المخاطرة التجارية فيها عالية بسبب ماطلة المدينين او افلاسهم او تعرضهم للمرض و فقدان الدخل او الموت .
- و يتحقق الاستقرار لان شركات التأمين يمكن ان تضمن تلك الحقوق في حالة وفاة المدين او عجزه عن الكسب او هلاك الرهون التي توثق بها تلك الديون.
- 5- الاستقرار الاجتماعي و ذلك بتعويض العمال في التأمينات الاجتماعية عن اضرار الحوادث و توفير برامج التقاعد و الضمان الاجتماعي و التأمين الصحي و التأمين على البطالة.
- 6- الاستقرار التجاري عن طريق التعويض عن المسؤولية تجاه الاخرين.
- 7- تعبئة المدخرات الضخمة التي تتكون عن دفع الناس اقساط التأمين بأنواعه المختلفة الى شركات التأمين و ثم توجيهها عن طريق تلك المؤسسات نحو المشاريع الاستثمارية و خاصة طويلة الاجل.

ان شركات التامين تعد اكثر المؤسسات قدرة على جمع المدخرات و الادخار كما هو معمول به اساسا في الاقتصاد الوطني.

الفرع الثالث: المفاهيم الاساسية للتأمين

اولا: تعريف التامين

1- التعريف الاقتصادي:

يمكن تعريف التامين من الناحية الاقتصادية بانه: "اداة لتقليل الخطر الذي يواجه الفرد عن طريق تجميع عدد كاف من الوحدات المتعرضة لنفس ذلك الخطر (كالسيارة و المنزل و المستودع ... الخ) لجعل الخسائر التي يتعرض لها كل فرد قابلة للتوقع بصفة جماعية, و من ثم يمكن لكل صاحب وحدة الاشتراك بنصيب منسوب الى ذلك الخطر".

2- التعريف القانوني:

يمكن تعريف التامين من الناحية القانونية بانه: " عقد يتعهد بموجبه طرف مقابل اجر بتعويض طرف اخر عن الخسارة اذا كان سببها وقوع حادث محدد في العقد".

و قد عرف ايضا على انه: " عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه ان يؤدي الى المؤمن له او الى المستفيد الذي اشترط التامين لصالحه مبلغا من المال او ايرادا مرتبا او اي عوض مالي اخر في حالة وقوع الحادث او تحقق الخطر المعين في العقد و ذلك في نظير قسط او اي دفعة مالية يؤديها المؤمن له الى المؤمن".¹

3- عقد التامين:

عقد تلتزم شركة التامين (المؤمن) بمقتضاه ان تؤدي الى المؤمن عليه او الى المستفيد الذي عقد التامين لصالحه مبلغا من المال او اي تعويض مالي اخر في حالة وقوع الخطر المؤمن عليه و المبين في العقد و ذلك نظير اقساط او دفعات مالية اخرى يؤديها المؤمن عليه لشركة التامين.

قانون التامين الجزائري يفرض في العقد بذكر العناصر التالية²:

- اسماء و عناوين الاطراف المتعاقدة;
- الشيء موضوع التامين (شخص او ممتلكات)
- طبيعة الخطر المؤمن ضد وقوعه;
- مدة العقد و تاريخ بدء سريان العقد و تاريخ انتهائه;
- قسط التامين (قيمته, كيفية سداده, موعد استحقاقه).

¹ - فلاح عز الدين, مرجع سابق . ص 15

²- Art. 7 de l'Ordonnance n°95- 07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances

قسط التامين: و هو القسط الذي يلتزم بسداده المؤمن عليه كما هو وارد بالعقد لاستمرار عقد التامين و استمرار تعهد شركة بدفع مبلغ التامين عند تحقق الخطر المؤمن ضده.

مبلغ التامين: تلتزم شركة التامين بمقتضى عقد التامين بان تدفع للمؤمن عليه او للمستفيد الذي يعينه مبلغ التامين عند وقوع لخطر او الحادث المؤمن منه مقابل الاقساط التي يدفعها المؤمن عليه.

ثانيا: اطراف عقد التامين

1 - المستأمن (Assuré):

و هو الذي يدفع قسط التامين وقد يسمى احيانا المؤمن له, و يفرق ارباب التامين بين المستأمن و المستفيد اذ ربما يدفع الاقساط طرف و يستفيد من التعويض طرف اخر بشكل كلي او جزئي, فمثلا في التامين على الحياة المستفيد ليس هو المستأمن فالمستأمن هو منشئ العقد و دافع الاقساط و المستفيد من يحصل على التعويض عند موت المستأمن. و المستأمن في التامين ضد الحريق هو مالك البيت او المستودع و لكن يكون جاره مستفيدا اذا كان هو الذي تسبب خطاه في احداث الحريق اذ لو لم يكن المصاب مؤمنا لالتزام الجار بالتعويض, و في التامين ضد المسؤولية يستفيد المستأمن و لكن يستفيد ايضا من وقع عليه الضرر بالحصول على التعويض اذ لو لم يكن محدث الضرر مؤمنا ربما لم يحصل المتضرر على تعويض.

2- المؤمن (Assureur):

و هو الجهة التي تقدم خدمات التامين و تحصل على الرسوم عن طريق بيع العقود (البوليصات) التي تتضمن التغطية التأمينية, و تكون مؤسسات تجارية لغرض الاسترباح, او تعاونية لنفع المشتركين في البرنامج او حكومية.

ثالثا: محل عقد التامين

اتجهت الآراء الفقهية المعاصرة الى ان عقد التامين عقد معارضة فيه ثمن (هو رسوم التامين) و مئمن (هو التعويض الذي يدفع عند وقوع المكروه) و بائع (هو الشركة) و مشتر (هو المستأمن). لكن التصور الصحيح لعقد التامين هو انه عقد معاوضة المحل المتعاقد عليه فيه هو الالتزام بالتعويض و ليس المبلغ المحدد للتعويض, فالمستأمن يدفع مبلغا محدد (رسوم التامين) مقابل التزام الشركة بتعويضه عن الضرر في حال وقوع المكروه الموصوف في العقد, تعويضا متفقا عليه, و لذلك فان المحل المتعاقد عليه- و هو الالتزام- موجود في عقد التامين سواء انتهى بدفع التعويض عن الخسائر, او تحقيق السلامة للمستأمن . و على ذلك فان الالتزام الذي تلتزم به الشركة للتعويض ليس امرا احتماليا بل هو واضح يحصل عليه المستأمن بمجرد انعقاد العقد و يحصل معه الشعور بالأمان الذي اشتق منه اسم التامين, سواء انتهى العقد بوقوع المكروه ودفع التعويض او انتهى بالسلامة و عدم الحاجة الى دفع التعويض.

و رب قائل لا يكون بين التصور الاول و التصور الثاني فرقا الا في حالة كون الالتزام من قبل الشركة هو التزام بتعاقد جديد يكون فيه ثمن و مئمن، اما وقد التزمت الشركة بتعويضه عن الضرر فهي اما انها ستدفع مبلغا للتعويض و اما انها لن تدفع مع قبضها في كلا الحالين للرسم الذي هو ثمن الالتزام (اذا تصورناه كذلك).

و الجواب ان ما ذكر صحيح لو كان هذا عقدا واحدا منفردا ولكن الشركة القائمة على التأمين تطبق قانون الاعداد الكبيرة، و لذلك فهي تجمع من كل المستأمنين رسوما تكفي لتغطية مخاطرهم المتوقعة فالالتزام الشركة بالتعويض عن الضرر انما هو التزام منها بان تدفع لمن تعرض للمكروه جزءا من الاموال التي بيد الشركة و التي جمعتها من المستأمنين.

رابعا: الخطر المؤمن ضده

1-تعريفه:

هناك العديد من التعريفات للخطر او المكروه الذي يمكن ان يصيب المستأمن و منها « الخطر هو وضعية (مجموعة وقائع متزامنة او متتابعة) تحدث فجأة و تكون موضوع انشاء عقد التأمين¹». على غرار هذا التعريف الذي يبين ان « الخطر يمثل امكانية وقوع حادث يعيق تحقيق الاهداف المسطرة»². و من هذه التعريفات يمكن ان نستنتج بان الخطر هو احتمال وقوع حدث له اثر سلبي على تحقيق الاهداف المسطرة ويقاس على اساس النتائج و الاحتمالات.

¹ BARTHELEMY Bernard, Gestion des risques méthodes d'optimisation globale, édition l'organisation, 2001, p13.

² IFACI, Price Waterhouse Coopers et Landwell, Le management de risque de l'entreprise, Cadre de Référence, Techniques d'application, Editions d'Organisation, p 23.

2 - صفة الخطر الذي يمكن التأمين ضده¹:

ليس كل ما يتعرض له الانسان من المخاطر قابل للتأمين ضده، اذ ان بعض المخاطر التي يتعرض لها غير قابلة للحساب ولا التوقع، و لابد ان تتوافر على المكروه الذي يمكن ان يكون موضوعا للتأمين صفات معينة يمكن عند وجودها حساب المخاطرة و تقدير اقساط التأمين اللازمة للتعويض عنها و هذه الشروط هي:

- 1- وجود عدد كاف من المستأمنين يمكن من اعمال قانون الاعداد الكبيرة، فاذا كان العدد قليلا لا يمكن لشركة التأمين حساب المخاطرة و من ثم لا تستطيع تقدير قسط التأمين.
- 2- ان تكون الخسارة الناتجة عن المكروه واضحة لا لبس فيها، و الموت هو اكثر المكروهات وضوحا، و لذلك فان ايسر عمليات التأمين من ناحية الحساب هي التأمين على الحياة لان التعويض فيه مرتبط بواقعة لا يختلف عليها. و ليست كل هذه المكروهات بهذا الوضوح فالتأمين الصحي مرتبط بالمرض لا يمكن دائما التأكد من وقوعه (مثل آلام الظهر حيث لا يوجد اي جهاز يستطيع اثبات عدم وجودها و ان الانسان يحس بها كون جميع اعضاء جسمه بصحة).
- 3- ان يكون وقوع المكروه غير متعمد و ان لا يكون للمستأمن يد في وقوعه، فاذا احترق المستودع بفعله لن تعوضه الشركة.

- 4- ان يكون احتمال وقوع المكروه قابلا للحساب، اي يكون للمؤمن القدرة على تقدير الخطر.
- 5- ان يكون للمستأمن مصلحة فيما وقع التأمين عليه، فلا يمكن لفردان يدفع قسط التأمين ضد الحريق على منزل جاره بحيث لو وقع المكروه تسلم هو التعويض، لأنه لا مصلحة له في منزل جاره فهو لم يخسر شيئا بسبب وقوع الحريق.

3- انواعه:

نحن طوال حياتنا معرضون لأخطار مختلفة منه :

- ما يتعرض لها الافراد مثل سوء الحالة الصحية، بلوغ سن التقاعد، الوفاة;
- ما تتعرض لها الممتلكات مثل حوادث السرقة، حريق او تدمير;
- اخطار المسؤولية المدنية (و هي الاخطار التي تصيب الغير في شخصه او ممتلكاته و يكون الفرد مسؤولا عنها امام القانون) .

¹ - عز الدين فلاح، مرجع سابق، ص 17

4 - تصنيفه: يصنف الخطر حسب النقاط التالي:

- الشيء المؤمن ;
- طبيعة الخطر ;
- طريقة التسيير ;
- الميزة الاجبارية ;
- اهمية الخطر المؤمن ضده ;
- طريقة الاكتتاب ;
- الحدث المؤمن .

المطلب الثالث: المقاربة بين البنك و التأمين

شركات التأمين و البنوك مؤسسات تعتبر كوسطاء ماليون نظرا لنشاطاتهم التي يقومون بها، فالوساطة المالية تعني عملية استحواذ على موارد مالية من احد الوحدات الاقتصادية مثل الشركات، و المنظمات الحكومية، و الافراد، و ذلك بغرض اتاحة هذه الموارد الى وحدات اقتصادية اخرى، فالمؤسسات المالية توجد من اجل تسهيل هذه الوساطة،

و في هذا المطلب اريد التطرق الى المقاربة بين هاتين المؤسستين من خلال : أوجه التشابه والتكامل بين البنوك وشركات التأمين، دورهما في الوساطة المالية ، و الحاجة المتبادلة بين النشاط التأميني و النشاط البنكي.

الفرع الاول: أوجه التشابه والتكامل بين البنك وشركة التأمين

يرى بعض الاقتصاديين أنه يوجد نوع من التشابه والتداخل في الأعمال التي تقدمها كل من البنوك وشركات التأمين نوجزها في النقاط التالي:

اولا: البنك وشركات التأمين عبارة عن وسطاء ماليون في الاقتصاد¹

فكرة التقارب بين المؤسسات غالبا ما تكون معقدة فعلا، فمن خلال أهم مراكز أسواق المال العالمية يساعد الوسطاء الماليون زبائنهم في إدارة مخاطرتهم، وذلك بتوسيع أموال الادخار والاستثمار نحو مؤسسات تبحث عن التمويل وتسهيل التعويض وتسوية المدفوعات، ومن بين أكبر الوسطاء الماليون نجد البنوك والتأمينات.

يساعد الوسطاء الماليون في توجيه رؤوس الأموال في الاقتصاد بحيث أنهم يقومون إما بنقل ملكية الأسهم وذلك بجمع الأسهم وتحويلها بإصدار دين مالي الذي يستجيب لاحتياجات المستثمرين للسيولة، وإما أن يتدخل الوسطاء الماليون بصفة السمسرة، وذلك باقتراح معاملات تجارية على المستثمرين.

في الواقع يأخذ البنك والتأمين نفس مجال العمل، بحيث تقومان بتمويل المتعامل بوسائل الادخار الواجبة للتوقعات المستقبلية، والمؤسسات بتمويل نموها، كما تقومان بإدارة الأخطار للصنفين من الزبائن.

ثانيا: تتجه كل من البنوك وشركات التأمين لتقديم أدوات ادخارية وخدمات ذات طابع استثماري

يحتل التأمين حصة سوقية مهمة في الادخار، بحيث يقترح منتجات متطورة تعالج الأضرار التي يتعرض لها الأشخاص، وذلك في أشكال التأمين على الحياة، هذه المنتجات قريبة جدا من الادخار البنكي، وهذه واحدة من التبريرات البنكية المعلن عنها في تجارة منتجات التأمين.²

¹-Belkadi Saliha, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister, monnaie-finance-banque, Tizi-Ouzou. p24

²- op.cit., p 25.

ثالثا: تقوم شركات التأمين بمهمتي الاكتتاب بالتأمين وإدارة موجودات

شركات التأمين هنا مثلها مثل البنوك، وعليها أن تتجح في المجالين.

رابعا: تستوفي شركات التأمين الأقساط قبل دفع التعويضات عن الأضرار والحوادث بوقت يمتد أحيانا إلى سنوات، فتبقى لديها حيث يتم استثمار هذه الأموال في جهة الموجودات، كما يقوم البنك بتوظيف ودائع عملائه.

لكن الاختلاف يكمن في كون البنوك مؤسسات مالية بنكية تقوم بعملية خلق النقود والتوسع في الائتمان، أما شركات التأمين فهذه المهمة ليس من صلاحياتها.

على غرار العمل المتشابه بين البنوك و شركات التأمين الا ان الاختلاف يكمن في المصطلحات المستعملة، و الجدول الاتي يبرز ذلك:

الجدول رقم 01: المصطلحات المتكافئة المستخدمة من طرف البنك و شركة التأمين

التأمين	البنك
قسط	ادخار
تسبيق, شراء جزئي للعقد	سحب
ارباح مالية, ارباح تقنية	فوائد حساب الادخار
الشراء الكلي للعقد	قفل الحساب
المصاريف التشغيلية	مصاريف حفظ الحساب

Source : BELKADI Saliha. Op.cit. p 25.

الفرع الثاني: دور البنوك وشركات التأمين في الوساطة المالية¹

ان دراسة دور النظام المالي في اي اقتصاد ما يمر حتما بدراسة الدور الذي يلعبه النظام المالي بداخله، فمن المعروف ان مهمة الاقتصاد في اي بلاد هو تخصيص الموارد البشرية و المادية اللازمة من اجل انتاج السلع و الخدمات، التي تشبع حاجات المجتمع و تضمن رفاهيته. من هنا يبرز الدور الحيوي الذي تلعبه المؤسسات المالية، و نخص بالذكر البنوك وشركات التأمين، من خلال تجميع مدخرات المجتمع، و تحويلها الى موارد مالية ضخمة، تسمح بتوفير الاموال اللازمة لتمويل الاستثمارات والنهوض بالتنمية.

1- دور الادخار: تساهم هذه المؤسسات المالية في تنمية الاقتصاد، و ذلك من خلال تجميع مدخرات المجتمع، عن طريق وضع الوسائل و الادوات الضرورية تحت تصرف المدخرين، و منحهم عائد مناسب، ومن ثم تحويل هذه المدخرات الى استثمارات متنوعة ، من اجل انتاج سلع و خدمات تساهم في تنمية الاقتصاد بشكل مباشر .

1 - مسعي سمير، تسعير القروض المصرفية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، الجزائر 2007- 2008، ص21.

2- الاحتفاظ بالثروة: ان الثروة او القوة الشرائية يمكن ان يحتفظ بها الافراد في شكل سلع او منتجات او عقارات, لكن المؤسسات المالية كالبنوك تمنحهم وسيلة افضل للقيام بذلك, و ذلك من خلال المنتجات المالية التي تضعها تحت تصرفهم , بحيث ان هذه الادوات المالية تمتاز عن غيرها من المنتجات و العقارات، في انها لا تتأكل او تستهلك بمرور الوقت, اي انها مستقرة نسبيا, بالإضافة الى انها تمكن حاملها من الحصول على دخل او عائد.

3- توفير السيولة: تستطيع المؤسسات المالية ان توفر السيولة الضرورية, بقليل من المخاطر و الخسائر لحاملي الاوراق المالية عند الحاجة الى السيولة الانية, فمن المعروف ان السيولة المطلقة يمكن الحصول عليها الا من خلال النقود, لكن النقود او السيولة المطلقة ليس لها عائد, بالإضافة الى ان قيمتها الشرائية تتأكل بوجود ظاهرة التضخم, لذا فان المدخرين لا يحتفظون بالنقود الا نادرا و يفضلون عليها حيازة الادوات المالية المتاحة في الاسواق المالية.

4 - دور الاقراض: تزود المؤسسات المالية الاقتصاد بالعديد من اشكال الاقراض, من اجل تمويل الانفاق الاستهلاكي و الاستثماري و الجهات المقترضة اما ان تكون القطاع الاستهلاكي, الانتاجي او الحكومي.

5 - اداء المدفوعات: تمكن وسائل الدفع التي توفرها المؤسسات المالية على غرار البنوك مختلف الاعوان الاقتصاديين و القطاعات الاقتصادية داخل السوق المالي من تغطية التزاماتها و تسهيل معاملاتهم, و من امثلة ذلك، الشيكات، الحوالات, بطاقات الائتمان ... و غيرها .

6- التقليل من المخاطر : يمكن لمؤسسات التأمين ان تقوم بتغطية المخاطر المختلفة وذلك من خلال مبدا التعاون والتوزيع , من خلال تعبئة المدخرات الضخمة التي تتكون عن دفع الناس اقساط التأمين بأنواعه المختلفة الى شركات التأمين .

7- تسيير و تنفيذ السياسات المالية النقدية للدولة: تستطيع السلطة المالية من خلال البنوك و شركات التأمين , نهج سياسات مالية او نقدية معينة, بغية معالجة بعض المشاكل الاقتصادية و الاجتماعية بسهولة ويسر, شريطة ان تكون هذه المؤسسات على قدر من السيولة و الكفاءة, يسمحان لها بالقيام بهذه المهمة الغاية في التعقيد.

الفرع الثالث: الحاجة المتبادلة بين النشاط التأميني و النشاط البنكي¹

أولاً: حاجة البنوك لشركات التأمين

تقسم حاجات البنوك لشركات التأمين لقسمين رئيسيين، حاجة عامة وحاجة خاصة²

¹ -بريش عبد القادر، حمو محمد، آفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي

الجزائري، 11 و 12 مارس 2008، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، ص 4.

² - موسى القضاء، التكامل بين التأمين والبنوك، أطروحة دكتوراه في الفقه الإسلامي، الجامعة الأردنية، دون سنة نشر، ص 172 .

الحاجة العامة وهي حاجة يشترك فيها البنك مع غيره من المؤسسات والأفراد، فالبنك بحاجة لأن يؤمن على ممتلكاته وموظفيه من تأمين المباني، تأمين الممتلكات، تأمين صحي للموظفين، تأمين المسؤولية المدنية، تأمين ضد السرقة، تأمين الحريق، التأمين على حياة الموظفين، تأمين الحوادث الشخصية... الخ.

الحاجة الخاصة وهي التي تتبع من طبيعة عمل البنك كمؤسسة تمويل واستثمار فهو يحتاج إلى التأمين ضد جميع الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها الأصول والأعيان الممولة من خلاله، فكما هو معلوم أن البنك يقوم بتمويل عملائه وفق مجموعة من الأساليب أو المنتجات، وهو بحاجة لضمانات تكفل له قيام العمل بتسديد التزاماته، ومن هذه الضمانات التأمين، ويكون لصالح البنك.

ثانياً: حاجة شركات التأمين للبنوك

يمكن تصور حاجة شركات التأمين للبنوك فيما يلي:¹

- 1- البنوك سوق وافر لشركات التأمين: وذلك عن طريق التمويلات التي تجريها البنوك لصالح العملاء وذلك يتطلب التأمين على الأعيان والأصول الممولة،
- 2- استثمار الأموال: تعد شركات التأمين من التكتلات المالية الضخمة، فبالإضافة إلى رؤوس أموالها، فهي تجتذب الأقساط من المشتركين، وأمام هذا الكم الهائل من الأموال تجد الشركات أن من واجبها أن تستثمرها، ومن الطبيعي أن تتوجه شركات التأمين في هذه الحالة إلى البنوك باعتبارها قناة آمنة وذو خبرة في الاستثمار،
- 3- صرف التعويضات: إن صرف تعويضات المتضررين في شركات التأمين غالباً ما يكون بواسطة شركات بنكية، من خلال فروع البنك المعتمد لدى الشركة،
- 4- تغطية العجز في السيولة: تمر شركات التأمين أحياناً بظروف قاهرة يصعب عليها توفير السيولة النقدية اللازمة للوفاء بالتزاماتها تجاه المشتركين، وفي هذه الحالة تلجأ إلى البنك الزميل لتغطية العجز.

1- موسى القضاء، المرجع نفسه، ص 22-23

المبحث الثاني: الاطار المعرفي للتأمين المصرفي

لم تعد مهام البنوك و وظائفها تدور حول عمليات تقليدية مارستها منذ السنين, كقبول الودائع و منح القروض و تأجير الخزائن الحديدية، بل تعدتها، الى ما توصلت اليه العقلية المصرفية من اساليب و وسائل ابتكرتها تلبية لرغبة و حاجة عملائها. فبالإضافة الى المنتجات التقليدية، البنوك و من اجل التتبع و التصنيف كبنوك شاملة لجأت الى شراكة مع شركات التأمين.

فالتداخل بين عمل هاتين المؤسستين فقد بدا من خلال التأمين البحري على البضائع حيث يستلزم هذا التأمين الحصول من البنك على خطاب اعتماد ، كجزء من الضمانات على البائع و المشتري في عمليات الاستيراد و التصدير، و انطلاقا من هذه الجزئية وجدت بعض المصارف الفرصة سانحة لتوسيع نطاق الخدمة لعملائها، و لتوفير الوقت و الجهد، و ذلك من خلال قيامها بإصدار وثائق التأمين على البضائع من خلال مكاتبها بالتنسيق مع شركات التأمين، و ذلك لقاء رسم عمولة، و ميزة سعر التأمين خاص مخفض لعملاء المصرف تتحقق من خلاله مصلحة لجميع الاطراف . فالمصرف يوسع من طيف خدماته لعملائه و يوفر لهم الوقت و المصاريف. و عميل البنك يوفر الوقت الضائع بين المصرف و شركة التأمين لإتمام العملية المطلوبة و بسعر اقل مما يستطيع الحصول عليه مباشرة من الشركة، و يمكنه ان يدفع القسط المستحق على هيئة دفعات دورية تقتطع من حسابه الخاص لدى المصرف، و شركة التأمين تصل بخدماتها الى قطاع اوسع من المنتجات و العملاء لم تكن لتتمكن من الوصول اليهم لولا هذه العملية. (لتأمين المصرفي)، من خلال هذا المبحث سأتطرق الى مفهوم التأمين المصرفي و منتجاته المقدمة، نماذجه ، دوره و الاهداف التي يسعى الى تحقيقها.

المطلب الاول: اصل التأمين المصرفي

الفرع الاول: نبذة تاريخية حول التأمين المصرفي¹

كانت فرنسا و ايطاليا اولى الدول التي اطلقت مشروع التأمين المصرفي، ففي فرنسا و مع اوائل السبعينيات 1970، **ACM** (Assurance Crédit Mutuel) اطلقت منتجين، اولهما منتج التأمين على الحياة و التأمين ضد خطر الحريق و ضد الاخطار الاخرى المختلفة (IARD) بعد حصولها على الموافقة من طرف السلطات الفرنسية، و بهذا وضعت اولى الخطوات في نشاط صيرفة التأمين، و قد استندت في اطلاق هذا النشاط على فكرة الوساطة في تأمين القروض الموجهة للمقترضين لمواجهة حالات القروض المتعثرة بسبب وفاة المقترض، لتصبح شركة التأمين الذاتي لعملائها. و بهذا كانت **ACM** السبابة لما اطلق عليه بعد خمس عشر سنة " التأمين المصرفي " او Bancassurance.

¹ - قبلي نبيل، نقماري سفيان، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العلمي و افاق التطوير، الشلف، ديسمبر 2012، ص 06-07.

في اسبانيا بدا التأمين المصرفي في اوائل 1980, منذ ان استحوذت مجموعة **Banco de bilbao** على الحصة الاكبر من شركة **EUROSEGUROS SA**, و لو ان الاستحواذ في بادئ الامر كان ماليا فقط, لان القوانين الاسبانية لم تكن تسمح للبنوك ببيع منتجات التأمين على الحياة الى ان تم ازالة هذه الحواجز سنة 1991, حيث تسيطر اليوم خمس شركات كبرى (**MAPEFRE VIDA, ASEVAL, SHC seguros, BBVA**) لبنك التأمين على ثلث سوق التأمينات الاسبانية.

و مع ذلك فانه من وجهة نظر تاريخية بحتة, فان الرواد الحقيقيين لنشاط التأمين المصرفي هم البريطانيون, حيث قاموا بخلق شركة **BARCLAVS life** للتأمين على الحياة سنة 1965, و التي لم يعرف نجاحا كبيرا في ترويج و تسويق منتجاتها عبر هذا المشروع.

في بلجيكا, سنة 1989, قامت شركة التأمين الاولى في بلجيكا **AG**, بالاشتراك مع **de Generale Banque** بإنشاء شركة للتأمين على الحياة سميت "**Alpha-life**". سنة بعد ذلك, قامت كل من **Amen.nv** و هي شركة تأمين هولندية, و **VSB** بدمج انشطتهما, و في نفس السنة انضمت اليها شركة **GA** ليصبح اول اندماج عبر الحدود, و قاموا بخلق مجموعة اطلق عليها اسم "**Fortis**". و في تايلاند سنة 2004, وقعت مجموعة **fortis** مع مجموعة **MuangThai** اتفاقية تسويق منتجات التأمين على الحياة (**A.Vie**) و على السلع و المسؤوليات (**A.Dommage**) , اكتسبت بذلك 25% من التأمين على الحياة في مجموعة **MuangThai**. كما ان مجموعة **fortis** سعت الى تطوير نماذج بنك التأمين في اسيا من خلال عديد الاتفاقيات الموقعة في كل من ماليزيا و الصين, و يوضح الجدول الموالي اهم المراحل التاريخية لتطور التأمين المصرفي.

الجدول رقم 02: اهم المراحل التاريخية لتطوير التأمين المصرفي

البداية	النضج	التنوع	التركيز
1985-1975	2000 -1985	2005-2000	2005- يومنا هذا
التكتلات الخارجية انشاء فرع (داخلي)	عروض عامة للشراء نمو خارجي	اتفاقيات الشراكة	الاسترداد
توزيع بسيط	تكامل الخدمات	تقارب شخصي	

Source : MARJORIE Chevalier, LAUNAY Carole, Bérangère Mainguy, La Bancassurance, Focus 'Groupe Scor, Juin 2005.

الفرع الثاني: تعريف التأمين المصرفي

"La Bancassurance" هذا المصطلح الفرنسي الاصل, يغطي مجموعة كبيرة من الاتفاقيات المبرمة بين البنوك و شركات التأمين و التي في جميع الحالات تضمن توفير جميع المنتجات و الخدمات المصرفية و التأمينية من نفس المصدر لنفس العميل, كما يشير الى الجهود التي تبذلها البنوك لاختراق سوق التأمين, و قد تعددت تعاريف التأمين المصرفي بتعدد نماذجه الاستراتيجية و تعدد وجهات نظر الاقتصاديين له:

Alan LEACH , حيث يعرفه على انه " اشراك و مشاركة البنوك و مصارف الادخار و التسليف و منظمات القروض العقارية في صناعة, تسويق و توزيع منتجات التأمين¹.

كما تم تعريفه على انه " يقصد بالتأمين المصرفي توفير منتجات التأمين و المصارف من خلال قنوات توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف و عملاء شركة التأمين, و المصرف هنا لا يقوم بإنتاج خدمات التأمين و انما يقوم ببيعها و تسويقها².

و كتعريف شامل و مبسط يمكن تعريفه كالتالي: " التأمين المصرفي في ابسط اشكاله هو توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع المتوفرة لدى البنك", و الذي يصف باقة من الخدمات المالية التي تغطي احتياجات العملاء من المنتجات و الخدمات المصرفية و التأمينية³.

¹LAECH Alan, Bancassurance in practice, Munich Re Group, Munich, 2001, p2.

²-بريش عيد القادر, محمد حمو, افاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية, المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول اصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة, الشلف, مارس 2008, ص 299.

³- قبلي نبيل, نقماري سفيان, مرجع سابق, ص 06.

المطلب الثاني: النماذج الاستراتيجية لبنك التامين و منتجاته المقدمة¹

الفرع الاول: النماذج الاستراتيجية لبنك التامين

يأخذ التامين المصرفي عدت نماذج استراتيجية لتنفيذه, و لكن اغلب الاقتصاديين يتفقون على وجود ثلاث نماذج استراتيجية للدخول الى هذا النشاط, و المتمثلة كما يلي:

اولا: اتفاقيات التوزيع البسيطة (Les accords de distribution) :

اتفاقية التوزيع البسيطة لمنتجات التامين عبر البنوك هي الشكل الابسط لبنك التامين و الهدف من هذا النموذج هو رفع مردودية شبكة توزيع البنك من جهة, و الى وصول المؤمن الى شبكة واسعة من العملاء تكون اكثر ربحية و اكثر مردودية و اكثر قدرة على السداد من جهة اخرى, حيث يكون البنك بموجب هذا النوع من الاتفاقيات مجرد وكيل لبيع منتجات التامين وحيدة خاصة بالمؤمن على نطاق اوسع, او ان تكون هذه المنتجات مرتبطة مع المنتجات المصرفية يكون في منافسة مباشرة مع الوسطاء و الوكالات العامة, و يعتبر هذا النوع استراتيجية تجارية محضة, و هنا يكون على البنوك التي تستعمل قوى بيعها لتسويق المنتجات التأمينية التابعة لشريكها و الاخذ على عاتقها عملية التسيير و متابعة العقود مع الحفاظ على الاستقلالية القانونية لكل شريك, ان يمكن اهذه الاتفاقيات ان تكون مصحوبة بمشاركة متبادلة كما يمكن ان تكون غير ذلك, و يعتبر هذا النوع كحل للحد من تكلفة الاستثمار الاولي, المتعلق بتكوين الموظفين الذي يجب تقديمه من قبل اطارات شركات التامين, كما انه يوفر مردودية سريعة من خلال كسب عوائد منتظمة في شكل عمولات تمثل اسعار للإسهام في ارباح شركة التامين, و لذلك فان هذه الصيغة تتطلب التعايش بين الثقافات المختلفة للشركات, و الذي يمكن ان يؤدي الى فقدان الرقابة و التسبب في الصراعات, اين يصبح بنك التامين مجبرا على توزيع المنتجات الموجودة في نطاق منتجات شركة التامين و بالتالي لا يكون هناك اي تحسين في نوعية المنتجات المعروضة, و عموما تعتبر هذه الاتفاقيات كخطوة اولى نحو بنك التامين في انتظار الشروع في الاستراتيجيات الاكثر تطورا.

ثانيا: انشاء شركة تابعة جديدة (Le joint-venture):

يعتبر هذا النموذج الاكثر انتشارا و استخداما في بنك التامين, الذي يتم فيه انشاء البنك لشركة تابعة مختصة في بيع منتجات التامين عبر الشبائيك البنكية, رغبة منه في السيطرة بشكل كامل على النشاط الجديد و اما عن طريق انشاء شركة مصرفية من قبل شركة التامين و الذي لا يزال غير مألوف, و ذلك لوجود حواجز كبيرة و جد معقدة للدخول الى النشاط المصرفي اذا ما قورنت بحواجز الدخول الى النشاط التأميني, و ان الحد الادنى المطلوب في السوق المصرفي اعلى بكثير من ذلك المطلوب في سوق التأمينات. فاستراتيجيات النمو الداخلي تسمح للبنك بالحصول على تعويضات متمثلة في عمولات و ارباح, لا تسمح بتسريبها الى كيانات اقتصادية اخرى, لذلك فإنها تتطلب استثمارات كبيرة في تكوين الاصول و في تكوين الافراد بهدف اكتساب الخبرة اللازمة لإجراء العمليات بالشكل الصحيح,

¹ BELKADI Saliha, Op.Cit-p53 .

ما لم تكن قد وزعت بالفعل منتجات مماثلة من خلال اتفاقية توزيع مع شركة تامين, و لعل الميزة الرئيسية لهذا الشكل من اشكال بنك التامين هو ان البنك سوف يقوم بتتويج منتجاته عبر تطوير شراكته مع الشركة التابعة للاستجابة لتوقعات و احتياجات العملاء, و بالتالي توفير منتج مصمم وفق معايير الطلب و يمكن تعريفه على انه استراتيجية تمايز تهدف الى انعاش السوق, و ينتشر هذا النوع من المقاربة بكثرة في اوروبا عموما و في فرنسا على وجه الخصوص.

ثالثا: المشاريع المشتركة (L'intégration):

ان البنك الذي لديه قاعدة بيانات متطورة جدا, و من خلال اتحاده مع شركة التامين من شأنه تقديم سلسلة قوية من المنتجات و الخيرات, و لذلك من خلال المشاريع المشتركة لإنشاء شركة تامين جديدة و التي يتقاسم من خلالها البنك و شركة التامين الاسهم, او قد يقتصر دور شركة التامين في التوجيه و تقديم النصائح اثناء فترة انشاء الفرع, الذي سوف يسير من قبل البنك مستقبلا و يصبح مملوكا له بالكامل, و يمكن لهذه الاستراتيجيات ان تكون جد فعالة في عملية التآزر التشغيلي لأن شركة التامين تلعب دور مستشار اثناء فترة الانشاء و ادارة المخاطر باستعمال خبرات في ميدان التأمينات و ادارة المخاطر, و من جهة اخرى يمكن للبنك استخدام قائمة عملائه و شبكة توزيعه, و بهذه الطريقة يمكن تجنب بعض العوائق المتعلقة بالثقافة و استراتيجية عمل المؤسسة, كما تجدر الاشارة الى ان عملية المشاريع المشتركة يمكن ان تكون ايضا وسيلة لتدويل المصارف و شركات التامين و ذلك من خلال انشاء فروع جديدة لها في بلدان اجنبية من خلال اتفاقيات تربطها بالبنوك و شركات التامين المحلية.

و في اطار المزيد من الاندماج بين البنوك و شركات التامين يمكن لشركة التامين الاندماج او شراء بنك و العكس صحيح, و هو ان يقوم البنك بالاندماج او شراء شركة تامين, حيث يمكن وصف هذه الاستراتيجية بالنادرة الاستعمال, و لكن بما يكفي للسيطرة على جزء او اغلبية. و قد اعتمد هذا النموذج من قبل البنوك و شركات التامين التي تسعى للدخول الى السوق بمستوى عال من النشاط, فالاستحواذ على شركة ان كانت موجودة امر ضروري و لكن ليست هناك حاجة للاستحواذ الكلي و الاندماج الكلي, اي انه يمكنها الاحتفاظ بطبيعتها القانونية, و يبدو هذا الخيار المفضل من قبل شركات التامين على اكثر من صعيد, فمن ناحية لديهم رؤوس الاموال الطائلة التي تمكنهم من الدخول في مثل هذه الاستثمارات الاستراتيجية, و من ناحية اخرى فان هذه الاستراتيجية هي افضل وسيلة لتجاوز الحواجز المفروضة على السوق المصرفية لا سيما ان شركات التامين و المؤسسات الاستثمارية لديهم خبرة كافية في ادارة المحافظ المالية, كما يستخدم هذا النموذج من قبل شركات التامين للحد من تقدم البنوك في سوق التامين, حيث تسعى شركات التامين للمحافظة على حصتها السوقية في مواجهة بنك التامين.

الجدول رقم 03: النماذج الاستراتيجية للتأمين المصرفي

سلبيات	ايجابيات	خصائص	
- صعوبة التأقلم في حالة منتوجات جديدة - امكانية وجود مشاكل ثقافية داخل المؤسسة	-بداية سريعة للعمليات -عدم وجود اي استثمار لرأس المال	البنك يلعب دور الوسيط من اجل تسويق المنتجات التأمينية	اتفاقيات التوزيع البسيطة
- صعوبة التسيير على المدى البعيد	- تبادل الخبرات	شراكة البنك لمؤسسة تامين او اكثر	انشاء شركة تابعة جديدة
- ارتفاع نسبة الاستثمار	- ثقافة المؤسسة محفوظة	انشاء شركة تامين جديدة	المشاريع المشتركة

Source : La Bancassurance, Septembre 2005, SCOR ; Op.cit.

الفرع الثاني: المنتجات المقدمة

ان عرض المنتجات التأمينية المقدمة من طرف بنوك التامين , مرتبطة بالتطور التاريخي للتامين و استراتيجياته المختلفة , اما البنوك و من اجل تعزيز ثقة زبائنها و حتى لكسب زبائن جدد, تسعى الى التتويج في المنتجات التأمينية التي تقوم بتوزيعها عبر شبابيكها, و لا تعرف اي حدود في ذلك و لا سيما في اصناف المنتجات, سواء كانت على الحياة او على السلع و المسؤوليات, والتي سيتم طرحها فيما يلي¹:

اولاً: التامينات على السلع و المسؤوليات

1 -تامين السيارات (Assurance Automobile):

التامين على السيارات هو المنتج الاكثر مبيعا عبر الشبكات البنكية. يسمح لمالك السيارة تامين على الاقل المسؤولية المدنية للسيارة (Responsabilité Civile d'automobile) ضد الاخطار الاعتبارية و المادية التي يتسبب فيها الغير . اضافة الى الضمان القاعدي, الشبكة البنكية تقترح لزبائنها الاكتتاب في عقود تامين لتغطية الاخطار الاكثر وقوعا, و نخص بالذكر: السرقة, كسر الزجاج, الحريق, الحوادث المادية لوسائل النقل, الحوادث الطبيعية و الحماية القانونية, عادة ما تقترح نوعين من التامين على السيارات:

¹ - La Bancassurance, Septembre 2005, SCOR ; Op.cit., pp19.

- النوع الاول: تأمين السيارات من الغير: تأمين المسؤولية المدنية من المخاطر الاعتبارية و المادية التي يسببها شخص اخر بسبب حوادث السيارة, حماية قانونية و اعانة في حالة عطل في السيارة او حادث سير .

- النوع الثاني: تأمين ضد كل الاخطار: زيادة على النوع الاول , هذا العقد يغطي كل الاخطار التي قد تصيب السيارة من سرقة, حريق...الخ, عقد التأمين على السيارة الممضى لدى البنك يحتوي على نفس شروط الضمان التي يقدمها المؤمن التقليدي.

2-التأمين على المنزل (Multi Risque Habitation):

بإمكان اي شخص تأمين مسكنه, مالكا كان او اجير, و ذلك باحتواء العقد لشروط مختلفة, توجد على الاقل ضمان للحماية المدنية ازاء الاخرين, سواء جيران او الاشخاص المارين. يحتوي هذا العقد عادة على تغطية ضد الحريق, خسائر بسبب المياه و الحوادث الطبيعية, كما قد تغطي الاخطار الاضافية كالسرقة او السطو المسلح, انكسار الزجاج...الخ. و لكن على الاغلب البنك يقوم بتقديم منتجات بسيطة لها نفس بوليصة التأمين.

3 -التأمين ضد حوادث المنزل (Assurance accident domestique):

عقد بموجبه تغطية المستأمن و عائلته من الحوادث التي قد تصيبه في حياته اليومية, من اعاقات مؤقتة او دائمة, او وفاة. العقود المكتتبة لدى البنوك تحمي المستأمن ضد: حوادث المنزل مثل السقوط , التعرض لحروق او حادث في حديقة المنزل...الخ, الحوادث الطبية كالخطأ في التخدير او حادث اثناء اجراء عملية التعرض لعدوان او اي اعتداء بصفة عامة, الحوادث الطبيعية , كالفيضانات او انهيار المنزل . هذا النوع من العقود مريح بالنسبة للبنوك , لأنه في اغلب الاوقات لا يعلم المستأمن بوجود تغطية على نوع من هذه الحوادث الذي قد يعتبرها بسيطة .

4 - تأمين وسائل الدفع (Assurance moyens de paiement):

البنك يقترح تغطية خسارة وسائل الدفع و استعمالها المغشوش, هذا التأمين ينشأ مباشرة عند استلام الشيك, في هذا الوقت يقوم البنك بتحسيس الزبائن على تحمل مسؤولية اي دفع او سحب مغشوش الذي تنجر عنه خسائر مالية, هذا المنتج يباع بكثرة نتيجة لطلب الكبير للزبائن عليه, اضافة الى ذلك, حماية الاوراق الرسمية من السرقة كجواز السفر او الاموال النقدية

5 - التأمين المدرسي (Assurance scolaire) :

هذا النوع من التأمينات يغطي حوادث الاطفال المستأمنين سواء في المدرسة اثناء ممارسة الرياضة او اي نشاط ثقافي, و حتى في العطل, هذا المنتج يباع على الاكثر عند الدخول المدرسي حيث تشتترطه المؤسسات التربوية, و بالرغم من ان هذا التلميذ قد يكون مؤمن مسبقا في عقد تأمين ضد حوادث المنزل, هذه الحالة تسمى تجميع التأمينات.

6 - تأمين الحماية القانونية (Assurance protection juridique)

هذا التأمين نادرا ما يطلب لوحده، وانما يمثل ضمان مقترح اضافة الى عقد تأمين على حوادث المنزل، او الى التأمين على السيارة وحتى على وسائل الدفع.

ثانيا: التأمينات على الاشخاص¹

1- التأمين على الحياة (Assurance vie):

يوفر هذا النوع من التأمين بأشكاله المتعددة الحماية الى الافراد من مخاطر الوفاة بسن مبكرة او الوصول الى سن الشيخوخة و تعرض الدخل الى النقص، كما يوفر ضمانا للفرد في حالة بقاء على قيد الحياة لسن معينة و للورثة في حالة وفاة معيّلهم، اذ يوفر حماية مثلى للعائلة في صورة الوفاة او العجز المؤقت او الدائم للمؤمن له مهما كان سبب ذلك .

2- التأمين على الوفاة (A. Décès Invalidité Temporaire/A. emprunteur):

هذا التأمين يضمن عائد او راس مال يدفعه المؤمن للمستفيد المذكور في البوليصة ، في حالة الوفاة او العجز التام خلال فترة التأمين، يكمل هذا التأمين القرض العقاري، حيث في هذه الحالة المستفيد هو البنك نفسه.

3- التأمين الصحي (Assurance complémentaire santé):

تقدم التأمين الصحي الى المؤمن له منافع و خدمات العناية الطبية و كل ما يتعلق بالنفقات و ذلك بموجب عقد متفق عليه، قد تكون: التغطية داخل المستشفى و تشمل اجور الإقامة، العمليات الجراحية، التحاليل، اشعة و الادوية، و تغطية العلاج خارج المستشفى بما فيها: تكاليف العيادات الخارجية ، اجور الفحص الطبي، تكاليف علاج الأسنان....الخ.

ثالثا: التأمينات المهنية

التأمينات المهنية نادرا ما تعرض او تباع من طرف البنوك، ذلك لطبيعتها المعقدة، لكن هناك البعض منها تباع، نذكر التأمينات على الاشخاص ذوي مهنة حرة كالباحثين اطباء...الخ، التأمينات ضد الخسائر في اماكن العمل .

كما لاحظنا ليست كل المنتجات التأمينية مسوقة عن طريق البنوك ، اما المنتجات الاكثر بيعا مثل تأمين السيارات، التأمين على الحياة و التأمين على المنزل فتعتبر الاكثر مردودية بالنسبة للبنوك و التي تتميز ببساطة تقنياتها، من حيث تحديد الاقساط و مبالغ التعويضات .

1- عز الدين فلاح. مرجع سابق. ص86.

المطلب الثالث: دور و اهداف التامين المصرفي

الفرع الاول: دور التامين المصرفي

- يلعب التامين المصرفي دورا هاما في اعطاء بنوك التامين عدت مكاسب, اهمها ما يلي:
- الحاجة الى التوسيع في ظل تدني عوائد العمل المصرفي الاساسي و تقلص هوامش الفوائد.
 - استخدام افضل و اكثر فاعلية لشبكة الفروع (و للموظفين في بعض الحالات), و زيادة المردودية, حيث يقوم البنك بتقديم خدمات جديدة للمتعامل دون زيادة كبيرة في المصاريف الثابتة, فيتم بالتالي توزيع التكلفة الثابتة على عدد اكبر من المنتجات بتكلفة هامشية محدودة.
 - زيادة الحصة السوقية للبنك جراء استقطاب العملاء و الحفاظ عليهم من خلال عرض منتجات اكثر تنوعا, و بالتالي زيادة عدد المنتجات التي يستخدمها العميل.
 - زيادة الربحية نتيجة لإيرادات العمولات و تحسين الانتاجية و تعزيز ولاء العملاء.
 - تحسين القدرات التنافسية في سوق الخدمات المالية و اكتساب مهارات جديدة.

الفرع الثاني: اهداف التامين المصرفي

- اضافة الى دور التامين المصرفي, ايضا هناك اهداف يصبوا لتحقيقها, التي سأطرق اليها الان¹:
- 1- تحقيق المردودية: مع مرور السنوات, تواجه البنوك التحديات مثل: الغاء الوساطة, تسيير اخطار القروض, ظهور خدمات اخرى منافسة. و منه تطوير العمولات و تسيير التكاليف الامل الوحيد لنجاتها. فالبنوك تتلقى من شركة التامين الشريكة لها, عوائد مقابل قيامها بتوزيع منتجاتها التأمينية على شكل عمولات تحتسب من الاقساط المتحصل عليها او من النتيجة التقنية المحققة, او من كلاهما.
 - 2- وفاء العملاء: الذي يعد الربح الاول للبنوك نتيجة لتوزيعهم المنتجات التأمينية, هي العلاقة مع الزبائن, حيث وفاء الزبائن للبنوك لا يعد فقط ربح للبنك وانما للاقتصاد ككل, الذي هو بحاجة الى كل شخص او مؤسسة من اجل تسويق المنتجات التأمينية.
- بعد ظهور التامين المصرفي, اصبح البنك كالسوق الجامع, المورد الوحيد للمنتجات و الخدمات المالية, اين يتوفر للزبائن الاجوبة عن كل حاجياتهم المالية و التأمينية,
- 3- تعظيم راس المال الخاص²: معظم استراتيجيات بنك التامين تمر, وان لم تكن انشاء فرع جديد او شراء شركة تامين موجودة مسبقا, من خلال الشراكة بين البنك و شركة التامين, هذه الاستثمارات في راس المال تنشئ اثر رافعة (Effet de levier) مهم جدا يسمح لكلى المؤسستين بتوسيع مجال نشاطهما.

1-DEGRYSE Bernard, La bancassurance en mouvement, édition Larcier, Bruxelles, 2005,p 15-18.

2- BELKADI Saliha, Op. cit, p67.

المطلب الرابع: نقاط قوة ونقاط ضعف التأمين المصرفي¹

الفرع الاول: نقاط القوة

1-التحصيلات:

على عكس مؤسسات التأمين التقليدية، عند قيام البنك بالتعاقد مع الزبون يتحصل على قسط التأمين الذي يدفعه لشركة التأمين مباشرة من بدون تمييز بين قسط للتحويل و قسط للدفع.

2- بوليصات مشتركة :

التقنية التي تتمثل في قيام البنك بتوقيع عقد مع المؤمن لاعتباره (البنك) مبتاع التأمين، حيث يقترح على زبائنه المشاركة بدفعات مالية تستخدم كتعويض في حالة حدوث مكروه على احد المستأمنين، وفي هذه الحالة تتم تغطية عدد كبير من الزبائن.

3 - غياب التحديد الخاطئ :

بما ان البنك يقوم بتوزيع المنتجات التأمينية على زبائنه الموجودين مسبقا او حتى زبائن جدد (بعد قيامه بالتحقق من نزاهتهم و قدرتهم على التسديد)، فهو اذن على دراية بطبيعتهم، ذلك بحكم عمله. و منه في حالة تقديمه لخدمة تأمينية، البنك يفرض اقساط تأمين مناسبة لكل زبون وحسب طبيعة الخطر بالتالي يحمي الشركة من الخطر مالي.

4 - ارباح نسبة الوفيات

بنوك التأمين النشطة في التأمين على الحياة تستفيد من نسبة الوفيات المحددة بشكل حذر، و التي تأخذ بعين الاعتبار العمر و احتمال الوفاة، المرخصة من طرف سلطات المراقبة في شكل جدول للرسوم (Table de tarification)، بحيث تفرض اقساط عالية بالنسبة للأشخاص المسنين والاشخاص الذين يعملون في شركات اين احتمال وقوع المكروه كبير، و تفرض اقساط صغيرة للأشخاص الاصغر سنا و الاشخاص العاملين بشركات اين احتمال حدوث مكروه للعمال فيها ضئيل.

5- البيع المزدوج

قدرة البنك على بيع منتج او تقديم خدمة مالية اضافة الى اخرى تأمينية، كالشخص الذي يطلب قرض لشراء سيارة اضافة الى توقيعه عقد تأمين على هذه السيارة.

¹-DEGRYSE Bernard, Op.cit., p33-47.

الفرع الثاني: نقاط ضعف التأمين المصرفي

لا يعرف التأمين المصرفي نقاط القوة فقط وانما لديه نقاط ضعف التي يجب التصدي لها, و التي هي كالتالي:

1- خطر التآكل

تحدث ببساطة عند قيام المكلفين بالزبائن بتخصيص الودائع المحصلة لصالح التأمينات, بمعنى اخر تحويل ادخار البنك الى قسط التأمين, وبالتالي كل ما يحصله البنك كادخار يفقده و لا يظهر في محاسبته, و ذلك في حالة كون المؤمن له زبون لدى البنك.

2- امتلاء الشبكات:

تواجه البنوك بعد امتهائها نشاط التأمين الصعاب في مواكبة التطورات في وسائل التوزيع التأميني, و من بينها نذكر كثرة نقاط البيع, منافسة الشبكة البنكية من خلال مكاتب البريد, شركات التأمين ... الخ. عدم القدرة على توزيع منتجات جديدة.

3- سلسلة منتجات التأمين المصرفي:

البنك و بطبيعة عمله المالي , يفتقد الى الخبرة التأمينية مقارنة مع مؤسسة التأمين التقليدية, بحيث يستطيع فقط تقديم. منتجات تأمينية بسيطة ذات عقود متشابهة (Standards).

4 - نشاط غير مدعم:

يختلف توسع نشاط التأمين المصرفي من بلد لآخر, و هذا الاختلاف راجع الى الظروف المحلية للبلد نفسه, كالمحيط القانوني و الجبائي , و الثقافة الشعبية, على سبيل المثال: فشل مجموعة fortis في التمرکز في العديد من الدول النامية بالرغم من انها تلقى نجاحا كبيرا في بلجيكا و هولندا.

الخاتمة :

على ضوء الظروف الاقتصادية الغير مستقرة و التي تتسم بالتغيير المستمر و كثرة المخاطر بكل اشكالها و انواعها يبقى التأمين هو الوسيلة الامثل و الافضل لتفادي كل اشكال المخاطر او حتى التقليل من اثرها كما يساعد في التعويض الجزئي او الكلي للخسائر الناجمة عن هذه المخاطر التي تحيط بالفرد او الحوادث التي تصيبه .

يعتبر التعاون و اقامة تحالفات استراتيجية مع طرف غير منافس و هي البنوك هو الحل الذي يحقق الفائدة لجميع الشركات في ظل تنامي ظاهرة العولمة و صعوبة الصمود امام المنافسين المحليين و الخارجيين، بحيث لم يعد بإمكان الشركات المحلية البقاء دون الاعتماد على حليف يملك الخبرة و الامكانيات التي تسمح للطرفين من تحقيق منافع مختلفة لصالح الجميع.

من خلال ما سبق ذكره، نجد أن هناك تقارب كبير بين النشاط التأميني والنشاط البنكي، ومن أجل هذا توصلنا إلى النتائج التالية:

- يوجد نوع من التشابه و التداخل في الاعمال التي تقدمها كل من البنوك و شركات التأمين .
- وجود حاجة متبادلة بين كل من النشاط البنكي و النشاط التأميني.

تجدر الإشارة الى انه لا يوجد نموذج استراتيجي لإيجاد افضل مقارنة بين المؤسستين، لذلك فانه على كل من البنك و شركة التأمين ايجاد الصيغة الانسب لحالتهم و احتياجاتهم، لما يتوافق مع بيئتهم الثقافية و القانونية، لذا فان افضل مشروع للتأمين المصرفي يعتمد على نقاط قوة و ضعف المنظمة و الشريك الامثل المحتمل، و مع ذلك يبقى نموذج خلق فرع جديد هو الاكثر انتشارا لأنه يعمل على تنمية البنك بطريقة اكثر فعالية.

الفصل الثاني

المقدمة:

عرفت الجزائر منذ سنة 1988 تحولا في نظامها الاقتصادي, بانقلاها من النظام الاشتراكي المخطط الى اقتصاد السوق, هذا التحول الاقتصادي كان مصحوبا باضطرابات اجتماعية - سياسية اجتاحت البلاد خلال عشرية كاملة (1992-2002) , خلفت من جرائها عواقب اقتصادية و اجتماعية و خيمة منها: الغياب التام للاستثمار الاجنبي خارج المحروقات¹.

فعلى غرار القطاعات الاقتصادية الاخرى , عرف قطاع التأمينات انفتاحا و توسعا كبيرا من خلال سلسلة من الاصلاحات المالية, اشتراك المتعاملين الخواص و فتح المجال للمستثمر المحلي و الاجنبي الذي ساهم في تطور التأمينات في الجزائر , هذا الانفتاح ساهم بقسط كبير في تحقيق قفزة نوعية كبيرة في قطاع التأمينات خصوصا بعد قانون 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات.

توزيع المنتجات التأمينية عبر شبابيك البنك او المؤسسات المالية المشابهة اصبح الان حقيقة, و لكن هذا النشاط الجديد و الذي يطلق عليه "التأمين المصرفي" يواجه عراقيل في تسويق هذه المنتجات عبر البنوك او المؤسسات المالية المشابهة بالنظر الى ردة فعل غالبية زبائن البنك بعدم تقبلهم فكرة قيام البنك بعمل شركات التأمين،

في هذا الفصل سأقوم في مبحثه الاول بعرض تدخل الاطار التشريعي و القانوني للتأمين المصرفي من خلال مطلبين. الاول, يتحدث عن تاريخ قطاع التأمين في الجزائر, تطور الصناعة التأمينية و كذا خصائص سوق التأمينات في الجزائر . بينما المطلب الثاني , فأتحدث فيه عن بنك التأمين في ظل التشريعات البنكية, وفي ظل قوانين التأمين, كما اذكر ايضا اتفاقيات بنك التأمين المبرمة بين البنوك و شركات التأمين على المستوى الجزائري, اضافة الى المنتجات المقدمة. اما فيما يخص المبحث الثاني, سأسعى الى اظهار متطلبات نجاح التأمين المصرفي و انتشاره عبر العالم و اخص بالذكر الدول الاوروبية التي تعد مهد التأمين المصرفي, اضافة الى دول العربية التي نستطيع مقارنتها بالجزائر نظرا للتشابه الثقافي و العقائدي بين هذه الدول. ثم انظر في العراقيل و التحديات التي تعيق تطور بنك التأمين بإسقاطها على الجزائر.

¹ - بلقوم فريد, خليفة الحاج, تطور سوق التأمين و افاقه المستقبلية في الجزائر, مرجع سابق.

المبحث الاول: واقع نشاط التأمين في الجزائر

المطلب الاول: سوق التأمينات الجزائرية

الفرع الاول: نبذة تاريخية عن قطاع التأمين في الجزائر

مر قطاع التأمين منذ استرجاع السيادة الوطنية بمرحلتين اساسيتين هما:

المرحلة الاولى: مرحلة الاحتكار (1966-1994)

عرف قطاع التأمينات خلال هذه الفترة احتكار شبه تام من طرف الدولة باعتباره قطاع حساس، حيث ان كل الشركات التي كانت تمارس نشاط العمليات التأمينية هي شركات عمومية، و التي كان عددها آنذاك لا يتجاوز شركتان هما La SAA و CAAR aL و تعاضديتان: الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA و التعاضدية الجزائرية لتأمين عمال التريبة و الثقافة MAATEC، و في سنة 1985م تم تأسيس الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT، اذ تميزت هذه الفترة بوجود شركات تأمين مختصة، أي ان كل شركة كانت مكلفة بتغطية نوع معين من الاخطار مع غياب شبه كلي للمنافسة، و هذا الى سنة 1989، اين تم استحداث سلسلة من الاصلاحات التي ادخلت القطاع في عهد جديد هو مرحلة الانفتاح و التحرر.

المرحلة الثانية: مرحلة الانفتاح و التحرر (بداية من 1995 الى يومنا هذا)

جاء قانون 07-95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات، ليحدث تغييرات جذرية في القطاع من بينها:

- الغاء الاحتكار و الهيمنة الحكومية على عمليات التأمين و حرية ممارسة المهنة;
- استحداث عمليات الوساطة , الاعوان العامون و السماسرة;
- فتح المجال للخواص المحليين و الاجانب.

و بالتالي ظهرت شركات تأمين جديدة خاصة و اجنبية، حيث قفز تعدادها من 5 الى 20 شركة خلال الفترة الممتدة من 1995 الى يومنا الحالي.

¹- بلقوم فريد، خليفة الحاج، تطور سوق التأمين و افاقه المستقبلية في الجزائر، مرجع سابق، ص04.

الفرع الثاني: تأطير الصناعة التأمينية في الجزائر

من اجل متابعة العمليات التأمينية، و السهر على السير الحسن لها، قامت الدولة بوضع مجموعة من الهيئات المشرفة على ذلك، اضافة الى مجموعة من الفاعلين في قطاع التأمينات، وكلاء سماسرة التأمين وشركات الخبرة و تقييم الاخطار و الاضرار، و مفتشي مواجهة التحايل... الخ.

أولاً: هيئات الاشراف و المتابعة

1- مديرية التأمينات: هي سلطة تابعة لوزارة المالية، عن طريقها يمكن معرفة ما يجري داخل هذا القطاع، و تتشكل مديرية التأمينات من:

- نيابة المديرية للتنظيم;
- نيابة المديرية للتحليل و الدراسات;
- نيابة المديرية للرقابة.

و من مهامها ما يلي:

1. اعداد النصوص ذات الطابع التشريعي و التنظيمي التي لها علاقة بالتأمين و اعادة التأمين و تطبيقها;

2. فحص الشروط العامة و الخاصة بعقود التأمين;

3 . مساعدة الادارات الاخرى و المساهمة في دراسة و اعداد مشاريع نصوص تشريعية و تنظيمية.

2 - المجلس الوطني للتأمينات: ((CNA¹

تأسس المجلس الوطني للتأمينات من خلال الامر 07/95 و ذلك سنة 1995/01/25 و الذي يعمل على تنظيم و تطوير السوق التأمينية من خلال القيام بالمهام و الادوار المخولة له و يعتبر الهيئة الاستشارية للسلطات العمومية. حيث يهدف الى:

- تحسين ظروف التوظيف و التسيير داخل شركات التأمين و اعادة التأمين و الغرض منها هو ضمان السيولة اللازمة للوفاء بالتزاماتها اتجاه المستفيدين من العقود المختلفة للتأمين.
- وضع تسعيرات التأمين التي تطابق سوق التأمين الجزائري، على اساس قاعدة احصائية وطنية.
- تطوير العلاقات الخارجية و خاصة الدول التي لها علاقات اقتصادية مع الجزائر، و ذلك بجلب التجربة الدولية شراء قنوات جديدة في نشاط اعادة التأمين، و ذلك من اجل اعطاء حيوية لقطاع التأمين.
- تسيير مختلف شركات التأمين بطرق حسنة.
- المساهمة في اعداد النصوص التنظيمية.
- مراقبة مدى تطبيق شركات التأمين للتنظيمات و المراسيم القانونية

¹-المرسوم التنفيذي رقم 137/07 المؤرخ في 2007/05/19 المعدل و المتمم للمرسوم التنفيذي رقم 339/95 المؤرخ في 1995/11/30 المتضمن صلاحيات المجلس الوطني للتأمين و تكوينه و تنظيمه و عمله.

- انشاء مراكز للبحوث و التي مهمتها القيام بدراسات استراتيجية تتماشى مع نظام التأمين في الجزائر و خصوصا مع عولمة الاقتصاد.
- تجتمع الاطراف التي تتعلق بالتأمين و المؤمن لهم و ذلك عن طريق المجلس الوطني للتأمينات.
- وضع السعر المرجعي المناسب للمنتجات التأمينية بالتنسيق مع هيئة التسيير كما يتكون المجلس من 04 لجان:

- اللجنة المكلفة بدراسة طلبات الاعتماد لممارسة مهنة المؤمن او سمسار التأمين;
- لجنة التسعير و الدفاع عن المؤمن لهم;
- لجنة تنظيم و تطوير السوق;
- اللجنة القانونية , دورها دراسة و ايداء رأبها في النصوص القانونية المسيرة للقطاع .

3- مركزية المخاطر Centrale des risques¹

تقوم الهيئة بجمع كل المعلومات الضرورية من شركات التأمين لتنفيذ مهامها المحددة من خلال المرسوم التنفيذي رقم 138/07 بحيث يجب على شركات التأمين التصريح بكل العقود المكتبية, و في المقابل تقوم الهيئة بإعلام شركات التأمين بكل حالة لتعددية التأمين من نفس الطبيعة و على نفس الخطر .

4 - الاتحاد الجزائري للتأمين و اعادة Union des assurances et de réassurance

التأمين

انشا في 22 فيفري 1994 تنفيذا للقانون رقم 31/90 المؤرخ في 04/12/1994 و له صفة الجمعية المهنية, و يختلف عن المجلس الوطني للتأمينات كونه يهتم بمشاكل شركات التأمين و من اهدافه:

- ترقية نوعية الخدمات المقدمة من طرف مؤسسات التأمين و اعادة التأمين;
- الحفاظ على ادبيات ممارسة المهنة;
- المساهمة في تحسين مستوى التأهيل و التكوين لعمال القطاع;
- ترقية ممارسة المهنة مع الاجهزة و المؤسسات المعنية.

5- صندوق ضمان السيارات: Fonds de Garanties Automobile (FGA)

انشا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 103/04 الصادر يوم 05 ماي 2004 و الذي عوض الصندوق الخاص للتعويض FSI، تتمثل مهامه الاساسية في تحمل جزء او كل التعويضات للمتضررين المعنيين بالحوادث التي لا يعرف المسؤول عنها, او ان وضعيته المالية لا تسمح بتغطية قيمة الخسائر. يتحصل الصندوق على موارده من خلال مساهمة المؤمن لهم المقدرة ب3% من كل قسط تأمين يدفع عن تأمينات المسؤولية المدنية.

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 138/07 المؤرخ في 19/05/2007 يحدد مهام مركزية الاخطار, تنظمتها و تسييرها .

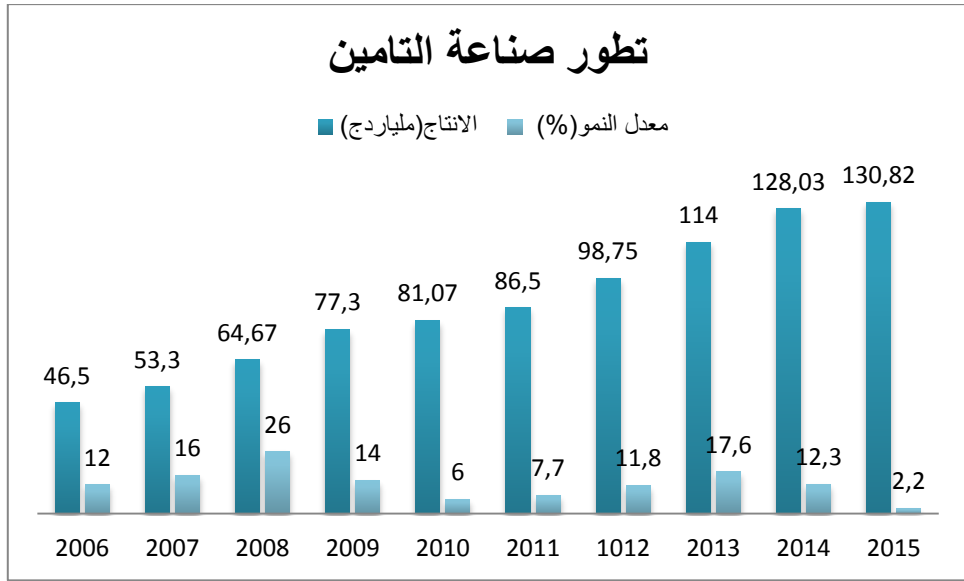
الفرع الثالث: تطور الصناعة التأمينية الجزائرية

الجدول رقم 04: تطور نشاط التأمين خلال الفترة (2006 - 2015)

السنة	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الانتاج (مليار دج)	46.5	53.3	64.67	77.3	81.08	86.5	98.75	114.0	128.03	130.82
معدل النمو (%)	12	16	26	14	6	7.7	7.7	17.6	12.3	2.2

المصدر: مدونة المجلس الوطني للتأمينات

الشكل رقم 01: تطور نشاط التأمين خلال (2006 - 2015)



المصدر: من اعداد الطالبة

حقق قطاع التأمينات في الجزائر رقم اعمال قدره 86.5 مليار دج خلال سنة 2011 ، مسجلا ارتفاعا بنسبة 7.7% مقارنة بسنة 2010 ، و يرجع سبب التحسن في رقم الاعمال الى تزايد لجوء الزبائن - من مؤسسات و تجار - للتأمين على ممتلكاتهم من الحرائق (نتيجة لما ميز هذه الفترة من كثرة الاحتجاجات الشعبية¹)، بالإضافة لتزايد حصص فرع التأمين على السيارات (الاجباري)، المتزامن لارتفاع حظيرة السيارات، خاصة في ظل حوادث المرور المتواصلة التي اصبحت تكلف مؤسسات التأمين غالبا. على عكس السنوات الاخيرة اذ تراجعت وتيرة نمو قطاع التأمينات العام 2014 مقارنة مع العام 2013 بمعدل 5%، إضافة الى ذلك و حسب تقرير وزارة المالية ، أن العام 2015 عرف ظرفية غير مشجعة نتيجة تراجع العائدات الخارجية نتيجة تراجع أسعار النفط و انخفاض نسبة استيراد السيارات بسبب سياسة التقشف (تحت شعار استهلك جزائري).

¹ - بلقوم فريد، خليفة الحاج، تطور سوق التأمين و افاقه المستقبلية في الجزائر، مرجع سابق، ص 05 .

الفرع الرابع: خصائص التأمين في الجزائر

حسب الدراسة المنشورة من طرف شركة اعادة التأمين العالمية في مجلة " Revue Sigma de Swissre la المعنونة ب"التأمين في العالم في سنة 2012"، تصنف الجزائر في المرتبة (61) عالميا من ضمن 147 دولة شملتها الدراسة، و ذلك على اساس اقساط التأمين المحصلة، اما حصتها من السوق العالمية فتقدر ب 0.03%¹.
على الصعيد القاري، تأتي الجزائر في المرتبة الخامسة افريقيا بعد جنوب افريقيا التي تحتل المرتبة 16 عالميا، المغرب 52، مصر 58 و نيجيريا 60. حيث تقدر اقساط التأمين المحصلة في السوق الجزائرية بما يعادل 1 مليار دولار في 2010، هذه القيمة ساهمت ب 1.5% من مجموع التأمين القاري الذي تقدر قيمة اقساطه ب 67 مليار دولار، اي ما نسبته 1.5% من السوق العالمي للتأمين (4338 مليار دولار).²

من خلال استعراض بعض الارقام يمكن ابراز الخصائص التالية لسوق التأمين في الجزائر:

اولا : ضعف النشاط

يعتبر معدل النفاذ (اقساط التأمين /النتاج المحلي الخام) في سوق التأمين الجزائرية ضعيف، اذ بلغ في 2010 0.8% مما يصنف في المرتبة 83 عالميا، و هي نسبة ضئيلة مقارنة بالدول الصناعية الذي يصل فيها هذا المعدل 9%، اما الكثافة التأمينية (مبلغ اقساط التأمين بالنسبة للفرد) فتقدر ب: 32.8 دولار مقابل متوسط عالمي يقدر ب: 620 دولار و بذلك تأتي الجزائر في المرتبة 81 عالميا، في حين وصل معدل التغطية الى نقطة بيع واحدة لكل 28000 نسمة (نقطة بيع واحدة لكل 5000 في المتوسط العالمي).

ثانيا: هيمنة الشركات العمومية

عرف قطاع التأمين هيمنة شبه كلية من طرف الشركات العمومية التي تحوز على ثلاثة ارباع رقم الاعمال الوطني للصناعة التأمينية، رغم صدور القرار رقم 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المعلن عن نهاية احتكار الدولة لهذا القطاع،

ثالثا: سيطرة فرع التأمين على الخسائر على مجموع نشاطات التأمين

عرف سوق التأمين في الجزائر احتكار من طرف نوع التأمين على الخسائر (الاضرار)، و يبرر ذلك بزيادة حصص التأمين على السيارات و المركبات، باعتباره تأمين اجباري و الذي يمثل 54% من السوق نهاية 2015³.

¹ -www. Sigma de la swissre. com.

²-Publication des services économique, « le marché des assurances en Algérie »، DG Trésor، Novembre 2011.

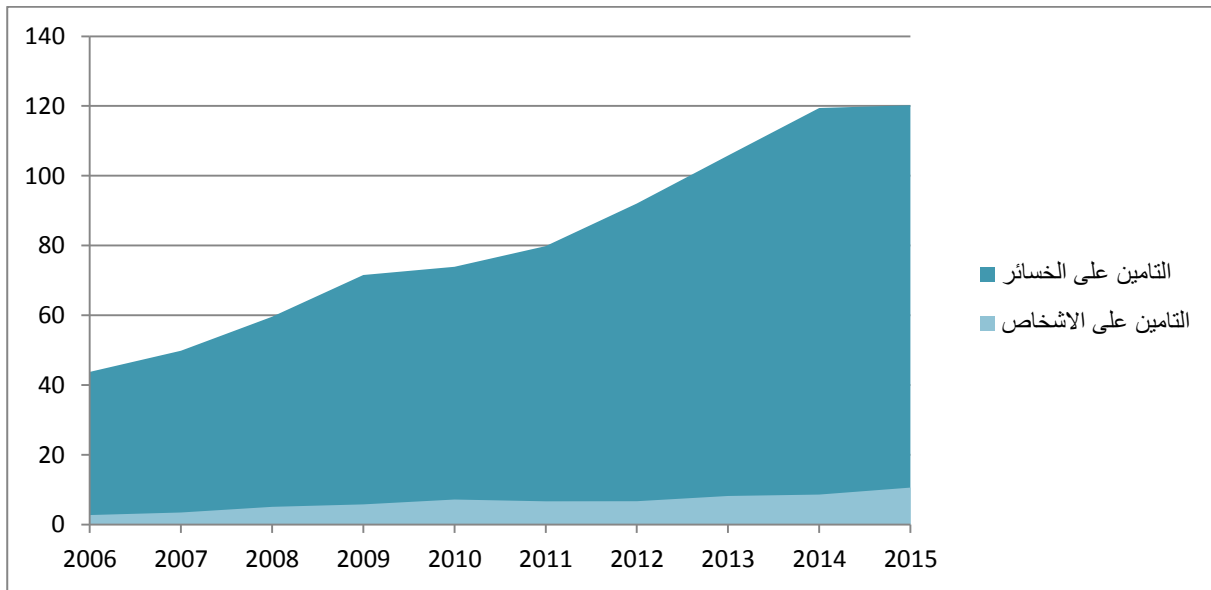
³ -حسان خليفاتي. واقع التأمينات في الجزائر بعد تراجع فائورات استيراد السيارات، " الموعد الاقتصادي"، قناة الخبر الجزائرية، (KBC)

الجدول رقم 05: هيكل سوق التأمين حسب الفرع الممتدة من (2006 - 2015) (الوحدة: مليار دج)

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	
120.22	119.43	105.8	92.056	79.83	73.902	71.55	59.588	49.838	43.768	مجموع التأمين على الخسائر
10.6	8.60	8.2	6.696	6.670	7.179	5.789	5.085	3.462	2.732	تأمين الأشخاص
130.82	128.03	114.0	98.752	86.5	81.08	77.34	64.67	53.3	46.5	مجموع التامينات

Source : www.cna.com

الشكل رقم 02: هيكل سوق التأمين حسب الفرع (2006 - 2015)



المصدر: من اعداد الطالبة

من خلال الرسم البياني المخطط اعلاه يتبين ان فرع التأمين على الخسائر يحتكر السوق بمنتجاته التأمينية (التأمين على المركبات، التأمين على الحرائق، الاخطار المختلفة، التأمين على نقل البضائع، التأمين الفلاحي و التأمين على ضمان القروض) حيث نسجل في سنة 2014 احتكار شبه تام لفرع الخسائر بنسبة 93.28%، و ذلك لعدت اسباب منها:

- معظم اقساط التأمين لفرع الخسائر مصدرها التأمين على السيارات و المركبات، علما ان التأمين على السيارات اجباري على مالك السيارة.
- اهتمام الاشخاص بالتأمين على الخسائر المحتملة على البضاعة و نقلها، الاخطار المحيطة بالمحاصيل الزراعية (كوارث طبيعية) كلها عوامل ساعدت على ارتفاع اقساط التأمين على الخسائر.
- اما ضعف حصة التأمين على الاشخاص (امراض، وفاة، تقاعد) فيعود الى غياب ثقافة التأمين على الحياة، باستثناء التأمين الاجباري المقتطع من الرواتب و الاجور. - انخفاض القدرة الشرائية بسبب معدل التضخم يعتبر احد الكابحة لهذا الفرع من التأمين المعتمد على المداخل الفرد.

المطلب الثاني: التأمين المصرفي في الجزائر

الفرع الاول: دعم الاطار التشريعي و القانوني للتأمين المصرفي¹

اولا: بنك التأمين في ظل التشريعات البنكية

ان المرسوم 03-11 المؤرخ في 26 اوت 2003 المتعلق بالنقد و القرض هو الاطار التنظيمي الذي يحكم النظام المصرفي الجزائري, و ينظم الجهاز المصرفي, و يعرف على وجه الخصوص العمليات التي يمكن للمؤسسات المالية القيام بها, و كذا العمليات ذات الصلة التي يمكن ان تمارس من قبل البنوك على شكل عمليات ملحقه, فالمادة 72 من القانون 03-11 هي التي تحددها. من بين العمليات التي يسمح بها يمكن ان نذكر: الاشتراك, الشراء, التسيير, حفظ و بيع الاوراق المالية و كل المنتجات المالية, كما ان المنتجات ذات الصلة محددة بالمادة 03 من القانون 95-06 المتعلق بالأنشطة البنكية و أنشطة المؤسسات المالية, و الأنشطة التكميلية للأنشطة البنكية. و توضح المادة 75 من 03-11 انه يسمح للبنوك بالدخول في السحوبات و الأنشطة الاخرى و غيرها من الحالات المحددة صراحة في القانون, شريطة ان يسمح لهم بموجب لائحة من قبل مجلس النقد و القرض. كما ان بيع منتجات التأمين الاخرى التي ليس لها علاقة بالعمليات البنكية مثل ضمانات تعويض الاعباء الطبية, و الاخطار المتعددة للسكن او حتى تأمين السيارات من قبل البنوك لا يتم الا بعد الحصول على موافقة صريحة من السلطات المالية و النقدية.

ثانيا: بنك التأمين في ظل قوانين التأمين

يسير نشاط التأمين في الجزائر وفقا للأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمين, المعدل و المتمم بالقانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006. و الذي يعتبر محاولة لتنمية و تطوير قطاع التأمين في الجزائر خاصة فيما يتعلق بالتأمين على الاشخاص الذي يبقى مهماشا, و الذي ادت هذه الاصلاحات في قطاع التأمين بتفعيله من الناحية القانونية و المهنية, فعلى الصعيد القانوني, فان القانون الجديد ينص على تدابير مختلفة للتأمين على الاشخاص و التي نذكر على وجه الخصوص, الفصل التام لأنشطة التأمين على الحياة عن شركات التأمين عن الاضرار, مع امكانية المؤمن له تعيين المستفيد من العقد في حالة وفاته, اما على الصعيد المهني, فقد تم تحديد مجموعة واسعة من الحركات المهنية و الذي تم اتخاذها على مستوى CNA, التي تشكل امتدادا للقرارات المتخذة في الملتقى الرابع الذي اقيم في فندق الأوراسي يومي 28 و 29 نوفمبر 2005 و الذي كان تحت عنوان "من اجل حماية اكثر للمؤمن لهم", الذي سار على نهج استراتيجية تركز على الاستماع للعميل لإدخال و تطوير نظام معلومات فعال, كما ادرجت حوافز اخرى بموجب هذا القانون تهدف الى تطوير هذا النوع من التأمين و خصوصا توسيع حقل منتجات التأمين المسوقة عبر البنوك و المؤسسات المالية و شبكات اخرى للتوزيع .

¹ - www.joradp.dz

فبنك التأمين يعرف على انه يبيع منتجات التأمين عبر شبائيك البنك للمتعاملين و الزبائن لحساب شركة التأمين, و الذي اصبح ممكنا ممارسته بموجب المادة 53 من القانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل و المتمم للأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمين و الذي ينص على: " يمكن لشركات التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال البنوك و المؤسسات المالية و شبه المالية و الشبكات الاخرى للتوزيع".

و قد صدر بعد هذا القانون امران تنفيذيان لتنظيم هذا النشاط و يتعلق الامر بالأمر 07-15 الصادر في 22 ماي 2007 و الذي وضع الشروط و الظروف اللازمة لتوزيع منتجات التأمين من قبل البنوك و المؤسسات المالية و شبه المالية و شبكات التوزيع الاخرى. و الامر 60 الصادر في 06 اوت 2007 و الذي يحدد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها, و تسمح هذه الترتيبات الجديدة بتكثيف شبكة توزيع التأمين, و تحسين معدل تغطية و كذا الوصول الى عملاء البنك.

الفرع الثاني: اجراءات ممارسة التأمين المصرفي

اولا: شروط التوزيع

استجابة للمادة 252 للأمر رقم 95-07 المعدل و المتمم بالقانون 06-04, التي تقتضي بحق البنوك او الشركات المالية الاخرى بالاشتراك مع شركات التأمين في توزيع بعض منتجات التأمين.

ثانيا: الاتفاقية النموذج¹ (la convention type)

لقد تم عرض الاتفاقية النموذج لبنك التأمين يوم 06 اوت 2007 من قبل اتحاد شركات التأمين و اعادة التأمين (UAR), والتي تحكم العلاقة بين المؤمنين والوكلاء بما في ذلك البنوك والمؤسسات المالية.

و تمثل هذه الاتفاقية الاطار العام لكل عمليات الشراكة بين البنوك و شركات التأمين التي تدخل في اطار التأمين المصرفي, و لذا يمكن تحليلها الى النقاط التالية:

1 - الاساس القانوني للاتفاقية:

- الامر 95-07 المؤرخ في 23 شعبان 1415 هـ الموافق ل 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمين المعدل و المتمم بالقانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006.
- الامر 07-135 المؤرخ في 05 جمادى الاولى 1428 هـ الموافق ل 22 ماي 2007 و الذي يحدد انواع و شروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك و المؤسسات المالية و شبكات التوزيع الاخرى.

- الامر 60 المؤرخ في 06 اوت 2007 الذي يحدد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها من خلال البنوك و المؤسسات المالية و شبه المالية و كذا المستويات العليا لعمولات التوزيع.

2 - الملاحق الضرورية: يجب ان تلحق الاتفاقية الموقعة ب:

- منتجات التأمين التي يمكن توزيعها من قبل الوكيل (البنك او المؤسسة المالية).
- قائمة الوكالات او نقاط البيع التابعة للبنك او المؤسسة المالية المعينة باكتتاب و توزيع عقود التأمين.

- العمولات التي يحصل عليها الوكيل و طريقة حسابها.

3 - حدود الاكتتاب:

- المناطق التي يمكن للوكالات و نقاط البيع العمل في حدودها.

- معدلات و عمولات التوزيع و ترتيبات تعويض العميل.

- طرق تنفيذ برنامج التكوين الذي تتبعه شركات التأمين لموظفي الاكتتاب لدى الوكيل.

- الوثائق و المستندات التي يرسلها الوكيل المؤمن، و تلك المتعلقة بالخدمات و التعويضات المقدمة.

4 - المراجع القانونية: التعاون بين الوكيل و المؤمن يخضع لعدة التزامات و التي اهمها:

- الموعد النهائي لتحويل اقساط التأمين التي يجمعها الوكيل هي 10 ايام، و في حالة عدم

الامتثال للوقت المتفق عليه اعلاء لأسباب لا علاقة لها بالوكيل، فانه يمكن لشركة التأمين منحه

مهلة 10 ايام اخرى لتسوية وضعيته اتجاهها. و في حالة عدم سداد الاقساط المستحقة بعد الفترة

الاضافية فان لشركة التأمين حق انهاء الاتفاق من جانب واحد دون اخطار العميل.

- تضمن شركة التأمين تكويننا و تدريباً محدد ب 96 ساعة كحد ادنى لموظفي الاكتتاب لدى

الوكيل يتمحور حول عمليات التأمين.

- يتم في نهاية فترة التكوين، منح بطاقة مهنية يتم تسليمها للمتدربين من قبل اتحاد شركات التأمين

و اعادة التأمين بعد اجراء اختبار مستوى، و يحدد فيها نوع المنتجات التي كون عليها موظف

الاكتتاب.

- يتعهد كل طرف بضمان سرية المعلومات المتعلقة بحاملي وثائق التأمين و المستفيدين و كذا

الاساليب و الاجراءات و الشروط اللازمة لتسعير عقود التأمين.

- يمكن للمؤمن اجراء عمليات مراقبة على تسيير عقود التأمين المكتتبه بناء على طلب الوكيل

و بمبادرة من شركة التأمين.

- يمكن ان يتم تعديل احكام الاتفاق وفقا لطلب الطرفين او بالاتفاق المتبادل، و يجب تقديم اي تعديل

للجنة الاشراف على التأمين للمصادقة عليه.

- يجوز انهاء العقد بالاتفاق بين الطرفين، او بمبادرة واحد منهما، اذا لم يلتزم احد الطرفين

بالنصوص المتفق عليها.

- في حالة حدوث اختلاف تتفق الاطراف على اعطاء الاولوية للتسوية بينهما او اللجوء الى تحكيم من

اجل تسوية النزاع.

- في حالة عدم الوصول الى تسوية ودية للنزاع عن طريق التفاوض و التحكيم، يتم عرض النزاع

امام المحكمة المدنية.

- الاتفاق يصبح ساري المفعول من تاريخ الحصول على موافقة لجنة الاشراف على التأمين و بالتالي ينبغي ان تحدد مدة الاتفاق و امكانية تجديده.

ثالثا: المنتجات المقدمة

من اجل وضع استراتيجية مناسبة لبنك التأمين, المنتجات المقدمة من طرف البنك لا بد ان تتوافق مع قدرته المتواضعة في تسويقها, و بالتالي يجب تقديم منتجات بسيطة و قريبة الى الخدمات البنكية. في حالة المنتجات البسيطة , تكون مقارنة العمولات سهلة بالنسبة للمؤمن له, ومنه بيعه يكون متوفر في اي شبكة. على عكس المنتجات المعقدة, تحتاج تقنيات خاصة لبيعها و صعوبة مقارنتها بالنسبة للمستهلكين. فالهدف من بيع هذه المنتجات التأمينية الموزعة من طرف البنك الذي يأخذ دور الوسيط لدى شركات التأمين يسمح بتبسيط تقنيات الاكتتاب عليها.

في الجزائر, منتجات بنك التأمين التي نصها المشرع تصنف على اساس:

- التأمين على الاشخاص: حوادث, امراض;

- تأمين القروض;

- التأمين ضد الحوادث البسيطة و المتعلقة بالسكن.

- التأمين على الاخطار المتعددة للسكن;

- التأمين الاجباري على الاخطار الكارثية .

- التأمين على الاخطار الزراعية.

من اجل تعويض الهيئات المالية: بنوك, مؤسسات مالية مشابهة, في اطار توزيع المنتجات

التأمينية, و التعويضات تكون على شكل عمولات تحسب بمعدلات على اقساط التأمين.

الجدول رقم 06: المعدلات العظمى للعمولات المحصلة من طرف البنك لكل منتج

المنتجات الموزعة	العمولات
التأمينات على الاشخاص	40% من القسط الاول و 10% من الاقساط السنوية الاخرى خلال فترة العقد
الفروع الاخرى للتأمينات على الاشخاص	15%
التأمينات على القروض	10%
التأمين ضد الاخطار المتعددة المتعلقة بالسكن	32%
التأمين الاجباري على الاخطار الكارثية	5%
التأمين على الاخطار الزراعية	10%

الفرع الثالث: اتفاقيات بنك التأمين المبرمة بين البنوك الجزائرية و شركات التأمين¹

لا بد من القول ان سنة 2008 تمثل نقطة نوعية لقطاع التأمين في الجزائر, في دعم الاتفاق الجزائري- الفرنسي في قطاع التأمين و الذي سمح لشركات التأمين الفرنسية بالدخول الى السوق الجزائري, فالهدف وراء اصلاح التأمين خلال الترويج للتأمين المصرفي هو الوصول الى افضل مردودية لشبكة الوكالات و كذلك تحفيز النشاط و تقوية الامن المالي لشركات التأمين, و فيما يلي اهم الاتفاقيات الموقعة بين البنوك الناشطة في السوق الجزائري و شركات التأمين.

1 - اتفاقية الشراكة بين الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط (CNEP-banque) و شركة كارديف الجزائر (Cardif el djazair)

ان فتح سوق التأمين للشركات الاجنبية اظهر حماسا لتنمية هذا القطاع بما في ذلك الخدمات الاخرى مثل التأمين على الحياة و التأمين ضد الكوارث الطبيعية الذي لا يزال في مراحله الاولى, و في هذا السياق وقع الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط مع شركة djazair Cardif el BNP -spariba يوم 25 مارس 2008 في الجزائر العاصمة على اتفاقية شراكة تدخل تحت اطار التأمين المصرفي, يسمح بموجبها ببيع منتجات التأمين الخاصة بشركة كارديف التزمت بتطوير منتجات مصممة خصيصا لعملاء الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط, و المتمثلة اساسا في منتجات التقاعد و منتجات الادخار و التأمين على الحياة, فقد تم تحديد العديد من المنتجات التي تغطي تأمين القروض الخاصة بالصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط على الحياة و ضد العجز عن العمل او البطالة, و سوف يتم التوسع الى منتجات التوفير و الاحتياط و التي تشمل خدمات التأمين على الحياة, حماية الحسابات, تأمين الاضرار والتأمين ضد الكوارث الطبيعية و الاخطار المتعددة للسكن, كما وضع الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط شبكة مكونة من 206 وكالة.

و عملائه الذين يقارب عددهم 3 ملايين عميل تحت تصرف شركة كارديف الجزائر, مقابل استفادته من تكوين لموظفيه و كذا من خبرات الشركة الفرنسية مع الحصول على تعويض مزدوج من شريكها, متمثل في عمولات تحسب على اساس نسب مئوية من عمليات تحصيل اقساط التأمين من جهة , و المشاركة في الارباح المحققة من قبل الشركة من جهة اخرى, و تجدر الاشارة الى ان شركة كارديف هي شركة التأمين الوحيدة ذات الابعاد الدولية التي اعتمدت للعمل في الجزائر من خلال كار ديف الجزائر. و بالفعل فقد اطلق الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط في 01 جويلية 2009 منتج يسمى " total CNEP prévoyance" الذي يستهدف عملاء البنك في حالة الوفاة او العجز "الكلي او الجزئي", يضمن للمستفيدين تلقي مبلغ الضمان في غضون 72 ساعة كحد اقصى, كما يضمن اضافة الى ذلك في حالة العجز المطلق الدائم او المؤقت دفع راس مال للمكاتب معفى من الضرائب.

¹ - قبلي نبيل, نقماري سفيان, التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع, الملتقى. مرجع سابق, ص17.

2 - اتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك التنمية المحلية BDL

لقد تم توقيع اتفاقية تحت اطار التأمين المصرفي يوم 19 افريل 2008 بين الشركة الوطنية للتأمين و بنك التنمية المحلية. حيث كانت اول مرة تتمكن من خلالها الشركة الوطنية للتأمين من توزيع منتجاتها عبر شبائيك هذا البنك. و انه حان الوقت للحاق بها بتوقيع اكبر عدد ممكن من الاتفاقيات بين البنوك و شركات التأمين من اجل النمو بهذا القطاع. و قد تمحور الاتفاق حول توزيع المنتجات المعروفة جيدا " التأمين على الاشخاص. تأمين السكن . اما منتج التأمين على السيارات فلا يدخل ضمن هذا الاتفاق لان البنوك ليست مجهزة بما فيه الكفاية لتسويق هذا النوع من المنتجات". و تجدر الاشارة الى ان وثائق التأمين التي تباع في البنوك هي نفسها التي تباع في وكالات الشركة الوطنية للتأمين . او بمعنى اخر فان المؤمن له لن يدفع اي سنتيم زيادة في حال شراء عقد التأمين من خلال شبائيك بنك التنمية المحلية. فالإتفاقية الموقعة تقتصر في البداية على توزيع منتجات بسيطة عبر شبائيك بنك التنمية المحلية المقترحة من الشركة الوطنية للتأمين. على ان يتم تطوير هذه الاتفاقية نحو مشروع مشترك مع شريك ثالث و هو ما يحاول تجسيده مع بداية سنة 2012.

3 - اتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA مع بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR¹

وقعت الشركة الوطنية للتأمين مع بنك الفلاحة و التنمية الريفية يوم 20 افريل 2008 بمقر الشركة الوطنية للتأمين في الجزائر العاصمة، على اتفاقية الشراكة تسمح بتوفير المنتجات المقترحة من قبل هذه الشركة عبر شبائيك بنك الفلاحة و التنمية الريفية، و تشمل هذه الاتفاقية توزيع منتجات التأمين منتجات التأمين على الاشخاص و منتجات التأمين على السكن، و تأمين المنتجات الزراعية من خلال عقود تأمين تباع على مستوى شبائيك البنك، الموزعة عبر كامل التراب الوطني، الى غاية ارسال شركة **la SAA** قرارا للبنك بالتخلي عن بيع منتجات التأمين على الاشخاص سنة 2012 ، حيث يستفيد من خلال هذه الاتفاقية بنك الفلاحة و التنمية الريفية من مبالغ تقدمها الشركة الوطنية للتأمين كتعويض عن استعمال شبكته المصرفية في توزيع منتجاتها، و تدفع على شكل عمولات محسوبة بنسب مئوية على الاقساط المحصلة، و من اجل ضمان احسن تسويق لمنتجات التأمين فان اعوان اكتتاب عقود التأمين على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية خضعوا لدورات تكوينية تنقسم الى قسم نظري يتم على مستوى مراكز التكوين التابعة للشركة الوطنية للتأمين، و قسم تطبيقي يتم على مستوى وكالاتها.

¹ - معلومات مقدمة من طرف المكلف بالتأمين المصرفي في بدر، وكالة 623.

4 - اتفاقية شركة التأمين للاحتياط و الصحة SAPS مع بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR

من اجل تنويع منتجات التأمين الموزعة من طرف بنك الفلاحة و التنمية الريفية, قام هذا الاخير بتوقيع عقد شراكة مع شركة التأمين للاحتياط و الصحة السنة المنصرمة (2015) للسماح له بتوزيع منتجات التأمين على الاشخاص, رغم حداثة هذه الشراكة الا ان بيع مثل هكذا منتجات يعرف اقبالا لكن بنسبة ضئيلة عليها على عكس الاجبارية منها مثل التأمين على اخطار السفر. حيث يقوم المسافر بتأمين سفره و قيامه بصرف امواله في نفس الوقت و المكان.

5 - اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين و اعادة التأمين CAAR مع البنك الوطني الجزائري BNA

لقد وقع كل من الشركة الجزائرية للتأمين و اعادة التأمين و البنك الوطني الجزائري (بالاشتراك مع الشركة الوطنية للتأمين SAA و الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT على مشروع شراكة يسمح بتوزيع منتجات التأمين التابعة لهذه الشركات عبر شبائكه), حيث عرف تجسيد هذه الفكرة تأخرا كبيرا, لكن اطلقت اول تجربة نموذجية يوم 04 اكتوبر 2010.

6 -اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين و اعادة التأمين CAAR مع القرض الشعبي الجزائري CPA

في اطار التنمية و تطوير التأمين المصرفي في الجزائر, قامت الشركة الجزائرية للتأمين و اعادة التأمين مع القرض الشعبي الجزائري بالإمضاء على اتفاق شراكة في ماي 2008, يسمح بإدخال و تسويق منتجات تأمين جديدة الى السوق. اذ اتفق الطرفان على ان يكون 01 جويلية 2009 في الجزائر العاصمة تاريخ اطلاق هذه المنتجات على مستوى ثلاث وكالات نموذجية تابعة للقرض الشعبي الجزائري و المتمثلة في وكالات: وكالات حيدرة, ديدوش مراد, و وكالة باب الزوار. و بموجب هذه الاتفاقية سيتم تسويق اربع منتجات كخطوة اولى و المتمثلة في: "التأمين ضد الاخطار المتعددة للسكن, و التأمين ضد الكوارث الطبيعية, و التأمين ضد خطر الوفاة, و تأمين القروض", ليتم توسيع مجموعة هذه المنتجات في مرحلة ثانية بإضافة منتج تأمين السفر الى الخارج, تأمين الجماعات, و تأمين الحوادث الفردية والجماعية. و وفقا لممثلي المؤسستين, فانه سوف يتم توسيع نطاق العمل وفق العمل وفق جدول زمني الى وكالات اخرى ليصل الى 54 وكالة, مما يتيح تغطية افضل في انحاء التراب الوطني, و يجدر الاشارة الى ان هذه العملية هي جزء من تنفيذ اتفاق تعاون موقع بين المؤسستين بتاريخ 20 ماي 2008, الذي اصبح ممكنا بموجب القانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمين على الاشخاص و الرسملة , عن طريق استخدام خيارات الادخار الجذابة و تحسين نوعية الخدمات¹.

¹ - قبلي نبيل,, تقماري سفيان, التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع, الملتقى, مرجع سابق, ص18.

7 - اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين و اعادة التأمين CAAR و الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT و بنك الجزائر الخارجي BEA

وقع بنك الجزائر الخارجي يوم 11 ماي 2008 في الجزائر العاصمة على اتفاقية مع الشركة الجزائرية للتأمين و اعادة التأمين و الشركة الجزائرية للتأمين الشامل, اذ يسمح هذا النوع الجديد من التعاون بين بنك الجزائر الخارجي و شريكه التأمينين بالوصول الى مجموعة كبيرة من المنتجات, و قد حدد كمرحلة اولى تسويق منتجات التأمين الكلاسيكية فقط عبر شبابيك البنك و المتمثلة في : " التأمين ضد الكوارث الطبيعية, و تأمين القروض... الخ", و كمرحلة ثانية سيتم تسويق المنتجات المسماة بطريقة متطورة للمواطنين عبر مختلف شبكات البنك , مثل التأمين على السيارات على الحريق و على الاخطار المختلفة الاخرى), كما يمكن للبنك تسويق منتجات التأمين على الاشخاص و تسمح هذه الاتفاقية لشركتي التأمين بتوزيع منتجاتها عبر شبابيك البنك ما يوفر لهما مزيدا من الارباح لاستخدامها في تطوير مشاريع اخرى.

8 - اتفاقية بنك البركة مع شركة السلامة للتأمين²

بتاريخ 04 اكتوبر 2011 اعلن مدير التسويق على مستوى بنك البركة عن بداية تسويق المنتجات التأمينية الخاصة بشركة السلامة على مستوى شبابيك البنك من خلال خمس وكالات نموذجية كخطوة اولى لتجسيد الاتفاقية الموقعة بين الطرفين لتسويق منتجات تأمين اسلامية, ليتم الوصول الى 38 وكالة مع نهاية سنة 2012 حسب بنود الاتفاقية.

في الاخير يمكن القول ان الهدف العام لهذه الاتفاقيات هو تكثيف شبكة توزيع المنتجات التأمينية من جهة, و تنويع مصادر الدخل للبنوك و شركات التأمين , و تسريح الاموال الكبيرة المحتجزة في الصناديق لعدم وجود استراتيجية تنمية حقيقية قادرة على ايجاد فرص جديدة لتحريك السيولة.

¹ - مطوية من بنك البركة.

المبحث الثاني: واقع صناعة التأمين في المصارف المطلب الاول: متطلبات نجاح التأمين المصرفي

التأمين المصرفي عرف نموا و نجاحا كبيرا في العديد من الاسواق مثل فرنسا , اسبانيا و ايطاليا, لا توجد وصفة خاصة الا ان هناك اتفاقا على مجموعة من الملاحظات قدمها بعض الخبراء بعد اجراء مجموعة من التحاليل للتأمين المصرفي حول العالم, و الذين حددوا عوامل النجاح, حيث قاموا بتصنيف هذه العوامل الى عوامل خارجية, و عوامل داخلية.

الفرع الاول: العوامل الخارجية¹

تتعلق هذه العوامل بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي و الثقافي الذي يعمل فيه بنك التأمين و المتمثلة في:
اولا: بيئة قانونية و جبائية ملائمة

1-التشريعات: ان القوانين و التشريعات و كذا اللوائح التنظيمية المتعلقة بعملية التأمين المصرفي و موقف السلطات من تنمية هذا النشاط, تعتبر اهم العوامل التي لها تأثير حقيقي لظروف نجاح النموذج في اي بلد, فوجود بيئة قانونية ملائمة لا تحد من امكانية البنك في شراء حصص المشاركة في شركات التأمين الخاصة بها, و حيث يوجد القليل من القيود على بيع منتجات التأمين عبر الشبكات المصرفية, ستسمح لنشاط التأمين المصرفي بالتوسع بسهولة اكبر و بسرعة اكبر.

2- الامتيازات الجبائية: يمكن للمزايا الضريبية تشجيع المستهلكين على الاستثمار في منتج التأمين على الحياة او التقاعد بدلا من منتج اخر, و بهذا فان النظام الجبائي يمكن ان يؤثر ايجابا و سلبا على مبيعات المنتجات, حيث ان الملاحظ في الدول التي عرف فيها التأمين المصرفي نموا كبيرا هو استخدام هذه الاداة لتوسيع سوق التأمين على الحياة.

ثانيا: العوامل الثقافية و السلوكية

بعض تصرفات العميل البنكي في الدول التي عرف فيها التأمين المصرفي نموا كبيرا اتخذت كنماذج لدراسة سلوك العملاء في بقية الدول لتحديد الاسباب التي ادت الى نجاح هذا النموذج بها.

1-الصورة الجيدة للمصارف لدى الزبائن: الصورة التي كونها المستهلكون عن البنك و المكانة التي يحتلها في المجتمع عامل في غاية الاهمية لنجاح بنك التأمين, ففي دول مثل فرنسا, ايطاليا, اسبانيا و بلجيكا تتمتع المصارف بسمعة جيدة, والعملاء لديهم علاقات جيدة مع البنوك و مسيرتها, و قد استفادت هذه البنوك من ذلك, من خلال السعي بان تكون اكثر قدرة على التعامل مع المشاكل المالية للمؤمن, حيث ان الاتصال بين البنوك و عملائها في هذه الدول يكون بطريقة مباشرة ولقاءات شخصية, على عكس الدول الانجلوساكسونية فان الزبائن ليس لديهم مثل هذه المعارف, حيث ينجزون معظم معاملاتهم المصرفية عن بعد, هذا ما يفسر الاختلاف في نمو نشاط التأمين المصرفي بين الدول.

¹Bennadj Tahar, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaire, école de banque, Algérie 2003, p25.

2- **تقارب الشبكات البنكية:** تعد الشبكة الجغرافية المنظمة و المتقاربة للقطاع المصرفي مسألة جوهرية و عاملا رئيسيا لتحقيق النجاح, فوجود عدد كبير من نقاط البيع يمكن ان يقدم للعملاء و الزبائن تقاربا جغرافيا و بشريا و الذي من شأنه تسهيل اللقاءات بين المصرفين و المستهلكين, و بالتالي زيادة حظوظ بيع و تسويق المنتجات, فعامل التقارب عامل لا ينبغي الاستهانة به لأنه يعتبر عاملا اساسيا في كسب الثقة و الولاء, و احسن مثال ذلك الموجود في اسبانيا, فبالرغم من وجود عدد محدود من البنوك الناشطة في السوق, الا ان الشبكات تعتبر الاكثر كثافة في اوروبا و الذي جعل منها احدى اهم الدول التي تعرف نشاط التأمين المصرفي نجاحا كبيرا.

3- **سلوك المستهلك:** سلوك المستهلك و الا سيما استخدامه لشبكة الانترنت يعد ايضا من اهم العوامل المؤثرة على درجة تطور هذا النشاط في بلد ما. فالملاحظ ان اغلبية السكان اعتادوا على استخدام التكنولوجيا الجديدة و خاصة الانترنت, اين يقل نشاط التأمين المصرفي و هذا ما يتجسد في الدول الانجلوساكسونية كما سبق ذكره, اين تعتبر شبكة الانترنت عنصر من عناصر الحياة اليومية, حيث يفضلون اخذ الوقت اللازم و الوسائل اللازمة من اجل المقاربة بين المنتجات, بينما في دول اخرى اين يفضل العملاء التعامل الشخصي المباشر مع البنوك , لتوصيل احتياجاتهم المالية مباشرة, فانه عرف نمو و تطورا كبيرين, حيث تجدر الاشارة الى ان معدل انتشار الانترنت في الدول اللاتينية مثل فرنسا, اسبانيا و ايطاليا منخفض جدا اذا ما قورن بالدول الشمالية مثل بريطانيا و هولندا و الدول الاسكندنافية و كذا في الولايات المتحدة الأمريكية.

ثالثا: انخفاض معدل انتشار التأمين

هناك تفسير اخر للنجاح الكبير الذي عرفه التأمين المصرفي في بعض الدول, حيث سعت البنوك الدولية الكبرى و كذا شركات التأمين استغلال انخفاض معدل انتشار التأمين في هذه الدول, و قامت بعقد تحالفات او شراكات مع شركات التأمين المحلية و هذا لدرابتها اكثر باحتياجات المستهلكين المحليين او مع البنوك المحلية ذات الشبكات الكثيفة و المنظمة, و قد عرف نشاط التأمين المصرفي نموا معتبرا مع فعالية كبيرة و سرعة اكبر, و افضل مثال على ذلك ما حدث في اسبانيا و حتى بعض دول امريكا اللاتينية حيث المصارف و شركات التأمين الاجنبية لديها نسبة انتشار واسعة جدا, كما ان الكثير من الدول الاسيوية تسير على النهج من اجل النمو بقطاع بنك التأمين لديها.

الفرع الثاني: العوامل الداخلية لنجاح بنك التأمين¹

كما راينا سابقا فان العوامل الخارجية للبنوك لها وزن و تأثير كبير على نجاح التأمين المصرفي, الا ان العوامل الاكثر تأثيرا هي العوامل الداخلية المتعلقة بنموذج التأمين المصرفي المعتمد

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

أولاً: نموذج بنك التأمين

لقد اجريت العديد من الدراسات في محاولة للإجابة على اشكالية ما اذا كان نموذج بنك التأمين المتبع عاملاً محددًا لنجاحه؟

في الحقيقة انه لا يوجد نموذج قياسي لولوج نشاط التأمين المصرفي, اي ان كل شركة تأمين و كل بنك يبحث عن الصيغة و النموذج الاكثر ملائمة لأوضاعه, بالإضافة الى البيئة الثقافية و التنظيمية الخاصة بكل واحد منها, و على قدرة التكامل بينهما, و لا يمكن لنموذج واحد ان يحكم كامل السوق لان لكل منها سلبياته و ايجابياته, فوجود نموذج متكامل جزئياً او كلياً يتضمن هياكل قوية (نظام المعلومات الالي, شبكة البيع ...) سيسمح بتحقيق مزيد من الكفاءة من خلال الوصول الى نقطة مثلى لتكاليف الانتاج, و مع ذلك يفضل المتعاملين الاقتصاديين اتفاقيات التوزيع البسيطة التي توفر اكبر قدر من المرونة و الحرية في اتخاذ القرارات, و الخيارات المتعلقة بالمنتج الموزع من اتصال و اشهار و تسيير لبوليصات التأمين... الخ

ثانياً: نموذج اداري متكامل (نظام المعلومات الالي)

يستند التأمين المصرفي على نموذج ادارة فعال للغاية مندمج اندماجاً كلياً في العمل المصرفي, ففي بعض الدول عرف بنك التأمين نجاحاً كبيراً في مجموع انشطته منذ اطلاق اكتتاب عقود التأمين عبر نظام المعلومات الالي للوكالات البنكية, لان نجاح بنك التأمين يمر عبر عملية بيع سريعة, و احياناً مباشرة عبر الشبائيك, و ذلك يستلزم توفير نظام معلومات آلي فعال موضوع تحت تصرف قوى البيع لان سرعة الرد على الزبون على مستوى الشباك تعتبر عنصراً حاسماً في عملية البيع, و لذلك فان الادمج الكامل لمعالجة البيانات في الشبكة البنكية تمكنهم من الحساب في عين المكان قسط التأمين و اصدار العقد مباشرة, لأنه وان تكون قادرة وحتى ان لم تكن على الفور فعلى الاقل في غضون ايام قليلة للرد على احتياجات العملاء المحتملين. و من دون شك ان هذا النموذج من التكامل سيسمح لنشاط التأمين المصرفي من الحصول على ميزة تنافسية كبيرة .

ثالثاً: تكوين البائعين

تتكون الشبكة البنكية من موظفين يتمثل دورهم في تقديم المنتجات و الخدمات المالية, في حين ان التدريب في مجال التأمين اكثر من ضروري و هذا لتمكينهم من اتقان اساسيات التأمين حتى يكونوا قادرين على تقديم خدمة جيدة للعملاء, اذ يمكن للأخطاء التي يرتكبها موظف غير كفاء (على سبيل المثال تفسير خاطئ لخصائص المنتج لزبون ما) ان تكون له انعكاسات سلبية على صورة البنك مع عملائه ما قد يؤثر على الثقة الموجودة بين البنك و الزبون, و هذا ما يجعل وجود تكوين تام زمنياً و تقنياً لموظفي البنك قبل اطلاق عملية التأمين امراً لا بد منه .

بشكل عام فانه يتم تنظيم دورات تكوين لمكتتبي البنك, و يتم اختيار المدرب الملائم ممن تتوفر لديهم صفات التحكم الجيد و الاحاطة بكل ما يتعلق بالتامين, اضافة الى التكوين الاولي الذي يسبق اطلاق النشاط فان عملية المراقبة و المتابعة المستمرة من شأنها تحسين مستواهم المعرفي في مجال التامين, من خلال: اجتماعات بين المكتتبيين و شركات التامين على مستوى فروع البنك, المنشورات الداخلية (المجلات, النشرات الاخبارية... الخ), المؤتمرات... الخ.

رابعاً: نظام الحوافز الموجه للبائعين

من اجل الرقي بالاهتمامات و الرغبات التي يقدمها العملاء, من الضروري وضع نظام تعويضات لتحفيز البائعين, و تستند هذه التحفيزات عادة على عدة عوامل و التي من بينها: نوع المنتجات المباعة, و مقدار راس المال المطروح... الخ, ففي حالة بيع المنتجات المعقدة (منتجات التامين على المحاصيل الزراعية, و منتجات تامين الاضرار...)فانه يجب تطبيق نظام مكافآت مناسب لان هذه المنتجات تتطلب جهدا كبيرا للبيع و مستوى من التأهيل, و يمكن ان تأخذ هذه العمولات و الحوافز الموجهة للبائعين عدة اشكال, كأن تكون على شكل عمولات تدفع على كل بوليصة تامين جديدة, او على شكل هدايا توزع على احسن البائعين (رحلات, هواتف نقالة, حواسيب... الخ).

خامساً: مواصفات المنتجات المسوقة

لا بد و ان يكون هناك تفاعل للبنك مع المنتجات الموزعة لأنه في افضل وضع لتحديد احتياجات العملاء, حيث ان بنك التامين "المبتدئ" عادة ما يبدأ بتوزيع منتجات التامين البسيط المدمجة احيانا مع عروض البنك, و التي يجب ان تدمج في اجراءات بيع البنك و كذا في طريقة تسييره, حيث ان توافقها مع المنتجات المصرفية يسهل عملية بيعها و ذلك نظرا للتشابه الكبير بين منتج التامين على الحياة والودائع, لكن يجب ان نعلم ان بعض هذه المنتجات ليست غالبا منتجات بديلة للمنتجات البنكية, الا ان هذا الطرح موجودا بالفعل و هذا ما يشكل تحديا لكل من البنوك و شركات التامين.

المطلب الثاني: التجارب الدولية في صناعة التأمين المصرفي

يعتبر التأمين عبر البنوك ظاهرة عالمية ، و هو احد الاستراتيجيات الهامة التي تسعى الى تطبيقها كافة البنوك في العالم بهدف الرفع من جودة خدماتها و نسبة حصتها في السوق بالإضافة الى خفض التكاليف و احد السبل التسويقية الحديثة للخدمات التأمينية.

الفرع الاول: التأمين المصرفي في الدول الغربية

خدمة التأمين البنكي منتشرة كثيرا في الدول الاوروبية مقارنة بالدول العربية ، و هذا راجع الى تطور سوق التأمينات في هذه الدول.

اولا: التأمين المصرفي في فرنسا¹

رغبة من البنوك في مواجهة المنافسة الشديدة ، اوجدت في سنوات 1970 التأمين البنكي و اعتبرته مصدر جديد للأرباح و يعتبر القرض التعاضدي (crédit mutuel) اول بنك اسس التأمين المصرفي حيث قام بإنشاء شركة تأمين خاصة به لتغطية استحقاقات القروض التي تمنحها للمؤسسات و لان شركة التأمين التقليدية كانت تمنح فواتير بأثمان باهظة فان عقود التأمين اصبحت تباع عن طريق الشبكات البنكية.

قد قام القرض الفلاحي (le crédit agricole) و هو احد الرواد في السوق بخلق فرعين للتأمين و هما : بري ديكا (prédicat) للتأمين على الحياة و باسيفيك (pacifica) للتأمين على الاضرار، و بفضل هذه المنتجات البسيطة و التكاليف المنخفضة ، اصبحت حصة التأمين البنكي في السوق معتبرة. ففي سنة 2000 م كانت نسبة التأمين البنكي تمثل 35% من علاوات التأمين و 60% من علاوات الادخار و 7% تمثل تأمين الاضرار و 69% من رقم الاعمال من الادخار الفردي الجديد². رغم ذلك يجب ان نأخذ بحذر هذه النتائج لان القرض الفلاحي و القرض التعاضدي يحتفظان بالريادة و بنسبة 85% من السوق الخاصة بالتأمين على الاضرار و 26% من سوق التأمين على الحياة. نتيجة لهذا تعتبر فرنسا اكبر سوق للادخار الفردي في اوربا و اول سوق للتأمين البنكي من ناحية الحجم، و تبقى البنوك الفرنسية تبتكر بشكل مستمر من اجل زيادة الحصة السوقية. من العوامل المساعدة على تطور التأمين البنكي في فرنسا:

- المميزات الجبائية، لكنها تعرف انخفاضا في السنوات الاخيرة
- كثافة الشبكات البنكية
- التقرب من العملاء حيث تتمتع البنوك بصورة جيدة، و لها خبرة واسعة في التعامل في السوق النقدي.

¹ -BORDERIE Alain, LAFITTE Michel, La bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe, édition revue banque, paris, 2004, p48.

² -Op. Cit, P48.

كل هذه العوامل ساعدت على تنمية التأمين البنكي في فرنسا، زيادة لذلك فان ضعف الاعوان المستقلين و الذين يبيعون المنتجات التأمينية، جعل الفرنسيين يحتجون على النظام الخاص بالاحتياط الاجتماعي الذي يدعم في المدى الطويل نظام التعاقد.

ثانيا: التأمين المصرفي في المانيا¹

يستعمل الالمانيين عبارة (Allfinonz) او "المالية الكلية" لتعريف التأمين المصرفي حيث تتراوح الحصة السوقية للبنوك ما بين 1% الى 18% بين 1992 الى 1999 ، و لكن هذه السوق تبقى تسيطر عليها المؤسسات العامة.

يعود وجود التأمين البنكي في المانيا الى سنة 1922 و هذا بإنشاء بنوك تعاونية raiffeisen مع شركات التأمين و يعود نقص نجاح التأمين البنكي الى محافظة العملاء فيما يخص الخدمات المالية على العلاقة التي تجمعهم مع شركات التوزيع التقليدية، حيث ان فيما يخص تأمين السيارات و ضمان المخاطر المتعددة تكون مدة العقود المقترحة من طرف شركات التأمين الالمانية تتراوح ما بين 5 الى 10 سنوات، اذا فان منتجات التأمين البنكي على الحياة تخضع للضريبة.

النظام في المانيا لم يكن قمعي، حيث سمح للبنوك بتوزيع منتجات التأمين و بإنشاء فروع لها، بينما لم يسمح لشركات التأمين بتوزيع المنتجات البنكية ذلك لتعقيدها.

ثالثا: التأمين المصرفي في ايطاليا²

رغم ان القانون قد سمح للبنوك بان تمتلك اسهم في شركات التأمين في سنة 1990 الا ان الاتفاقيات التجارية بين البنوك و شركات التأمين كانت موجودة منذ النصف الثاني لسنوات الثمانينات. و نظرا للمميزات الجبائية التي كانت مفروضة على منتجات التأمين على الحياة ، تم تبني هذا المنتج خلال سنوات 1995 الى 1998 و سمح باتحاد شركات التأمين مع اهم شبكة بنكية تتمتع بصورة جيدة هذا ما ادى الى تجاوز حصة سوق التأمين البنكي 63% خلال سنة 2002 بعدما كانت 8% في 1992. و الجدول التالي يبين حصة التأمين على الحياة في بعض الدول الاوروبية سنة 2001:

الجدول رقم 07 : حصة سوق التأمين المصرفي في اوربا 2001

الدول	التامين على الحياة	التامينات الاخرى
المانيا	19%	5%
بلجيكا	50%	8%
اسبانيا	70%	15%
فرنسا	61%	8%
ايطاليا	50%	1%
المملكة المتحدة البريطانية	15%	3%

Source : jean pierre Daniel, les marchés européens de l'assurance vie, séminaire bancassurance, ifid, Tunis, 2002, p17.

¹Jean pierre Daniel, « la bancassurance », édition de Verneuil, paris, p187.

²Boulemche Saïd, le développement des activités bancaires faces a la concurrence, mémoire de magistère, école supérieur de commerce, Alger, 2002, p109- 110.

من خلال الجدول نلاحظ ان التأمين المصرفي يمثل في اسبانيا 70% من رقم اعمال شركات التأمين على الحياة ، اي ما يعادل 17 مليار اورو عام 2001 ، و في بلجيكا و ايطاليا تشكل هذه النسبة 50%، و هذا بعد صدور قانون 1990 في ايطاليا الذي سمح للبنوك بتقديم هذه الخدمات في ايطاليا . اما في فرنسا و التي ظهر بها هذا النوع من التأمين في عام 1970 فيشكل نسبة 61% من رقم اعمال شركات التأمين على الحياة ، و في بريطانيا تجاوزت هذه النسبة 14% من سوق التأمين على الحياة عام 1992 ، و في المانيا يشكل سوق التأمين البنكي ما نسبته 19% من سوق التأمين في عام 2001 و انخفاض هذه النسبة يعود التنظيمية التي تتعلق بالمنتجات التأمينية التي فرضتها السلطات الالمانية، و كذلك وجود تعارض ما بين البنك و شركات التأمين.

رابعاً: التأمين المصرفي في امريكا¹

و في محاولة البنوك الامريكية انتهاز فرصة التأمين على الحياة، فقد قامت 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 شهر لآخر مع سداد كل قسط من اقساط القرض، فمبلغ التأمين يتغير مع الرصيد المتبقي من القرض، و يستمر المؤمن عليه في دفع قسط القرض الى المصرف طالما هو على قيد الحياة ، اما اذا توفي قبل ان ينتهي من سداد الاقساط، تقوم الشركة الشقيقة اي شركة التأمين بسداد اقساط القرض في تواريخ استحقاقها.

لقد امتد نشاط البنوك في هذا الصدد الى تقديم خدمات تأمينية اخرى، و نقصد بذلك التأمين على الممتلكات، فالخدمة التأمينية في هذه الحالة عادة ما تصاحب ائتمان يحصل عليه المؤمن له من البنك لغرض شراء الشيء محل التأمين (منزل ، سيارة...الخ) و كما هو الحال في وثيقة التأمين على الحياة يتحقق للبنك و الشركة الشقيقة ميزة تسويق الخدمة بتكلفة قليلة، كما يتحقق للعميل ميزة الحصول على الخدمات المالية المتكاملة (التأمين و الائتمان) من نفس المكان.

الفرع الثاني: التأمين المصرفي في الدول العربية

يتسم قطاع تأمين المجتمع العربي بصغر حجمه و محدودية قدراته الذاتية، و يعتبر التأمين المصرفي احدى الوسائل الممكنة لتوسيع نطاق اعمال التأمين و البنوك معا و زيادة حجمها و تطورهما لمواجهة العولمة و انفتاح اسواق الخدمات المالية العربية و انضمام الدول العربية لاتفاقية الجات.

اولاً: التأمين المصرفي في دول اسيا²

تعتبر منطقة الشرق الاوسط و دول الخليج العربي هي الاكثر ملائمة للتأمين البنكي من جهة النظر التنظيمية حيث انه لا يوجد اي تشريع في اي بلد في الشرق الاوسط يحضر توزيع منتجات التأمين عبر البنوك بينما في معظم البلدان في اسيا و الشرق الاقصى مثل سنغافورة ، تايلاندا،

¹ - مداني احمد، دور المصارف الشاملة في تحديث و عصنة الجهاز المصرفي الجزائري، مذكرة ماجيستر، جامعة الشلف، 2006، ص 190.

² - فاروق ابو جديع، التأمين عبر المصارف، مذكرة ماجيستر، جامعة دمشق، 2010/2009، ص 10-11.

هونغ كونغ ، الفلبين ، الصين و الهند فان هناك تحركات تشريعية بطيئة للسماح بتطبيق التأمين المصرفي، و علاوة على ذلك لا يوجد اي حضر في منطقة الشرق الاوسط فيما يتعلق بامتلاك او شراء اسهم او حتى عقد مشاركة بين البنوك و شركات التأمين ، كل هذه العوامل تجعل هذه المنطقة منصة مثالية لاستراتيجية التأمين عبر البنك.

تحتل لبنان المرتبة الاولى في الشرق الاوسط من حيث انتشار التأمين المصرفي حيث يرتبط كل مصرف مع شركة تأمين واحدة او اكثر، و يمكن لقول ان جميع الفروع البنكية المنتشرة في لبنان توفر خدمات التأمين و تأتي في المرتبة الثانية الامارات العربية المتحدة، اذ تمارس الان البنوك الكبيرة فيها بشكل جيد انشطة التأمين المصرفي ،حيث ان البنوك هناك ليس فقط تبيع منتجات التأمين جنبا الى جنب مع الخدمات المصرفية البنكية الاساسية للأفراد بل انه يتم التسويق المباشر عن طريق وكلاء المبيعات الذين يجري استخدامهم من قبل البنوك لزيادة التركيز على انشطة التأمين و بالتالي زيادة الايرادات و لكن البنوك الصغيرة و المتوسطة الحجم في الامارات لا تزال متخلفة كثيرا في تحقيق الامكانات الكاملة للتأمين المصرفي.

ايضا هناك بعض الدول مثل سلطنة عمان، قطر، البحرين، الكويت و السعودية لم تتحرك كثيرا في هذا الاتجاه و يعود ذلك اساسا الى انها تحرم "التأمين على الحياة" ، و ايضا لديها غموض في اللوائح البنكية المحلية، لذا من الضروري على البنوك المركزية او غيرها من الهيئات التنظيمية في جميع هذه البلدان ان تعمل على ازالة الحواجز من اجل انطلاق البنوك في النمو بشكل اسرع و تعزيز مستوى رضا العملاء ، و خاصة ان ارتفاع مستوى الدخل في منطقة الخليج و التغيرات الاقتصادية في دول مثل الامارات ، قطر و البحرين تمثل كمحفز و دافع لصناعة التأمين الى افاق جديدة و بالتالي تقديم منتجات التأمين المصرفي التي لا نهاية لها.

ثانيا: التأمين المصرفي في مصر

لقد ازدهر التأمين المصرفي في مصر عبر شبكات فروع البنوك التي تعمل في القطاع البنكي و ذلك كأحد السبل التسويقية الحديثة للخدمات التأمينية ، و قد حققت شركات التأمين على الحياة في مصر نجاحا في هذا المجال ، و زادت من حجم اقساطها التأمينية و كذا نسبة حصتها في السوق ، كما انخفضت التكلفة التسويقية لهذه المنتجات و بالتالي انخفضت اسعارها، كما اعلن البنك العربي و هو احد اكبر البنوك في القطاع البنكي المصري و شركة التأمين (التير مصر) و هي الرائدة في مجال صناعة التأمين عن توقيع اتفاقية لتقديم خدمات التأمين المصرفي في 2007/10/14 ، و تنص هذه الاتفاقية على تقديم منتجات التأمين على الحياة من خلال فروع البنك المنتشرة في مصر¹. و مازالت اهمية و حجم صناعة التأمين متأخرة في الدول النامية بصفة عامة و الدول العربية على

¹ -www.eisa.com.eg/iws bank.hin. consulté le 11 /04/2016 a 12 :31.

الخصوص و ذلك لأسباب منها:

- نقص الوعي لدى الافراد;
- ضيق سوق التأمين بسبب عدم توسع شركات التأمين في الانشطة و المجالات التأمينية الحديثة.
- صغر حجم المؤسسات القائمة بها.

و تعد أنشطة التأمين من بين الأنشطة التي تسعى الدول المتقدمة الى السيطرة عليها باعتبارها من اهم و اخطر مجالات تجارة الخدمات المالية التي تتفوق فيها بشكل مطلق عن الدول النامية التي تعتبر من الاسواق الناشئة في هذا المجال، خاصة بعد التوصل الى ابرام اتفاقية تحرير الخدمات والمصرفية منها (اتفاقية الغاتس GATS المبرمة في عام 1997).

ثالثا: التأمين المصرفي في تونس¹

قامت السلطات التونسية بوضع اطار تنظيمي جديد يدعم التقارب بين البنوك و شركات التأمين، من خلال القانون رقم 37-2002 و المؤرخ في 2002/04/01 ، و هذا في المادة 69 من الفقرة 4 ، و تنص هذه المادة على السماح للبنوك بتوزيع منتجات التأمين لفائدة شركات التأمين و صدر هذا القرار في تقرير وزارة المالية، و لاحظت تونس ان التأمين المصرفي يمكن ان يلعب دور وسيلة لتنمية و ترقية التأمينات خاصة في الفروع اين فشل المؤمنين التقليديين في ذلك.

لكن تجربة البنوك في مجال التأمين المصرفي بدأت قبل 2002/04/01 ، حيث التمتت شركات التأمين من البنك تطوير بعض اعمالها، مما يسمح بالقول ان شركات التأمين هي التي قامت بهذا التقارب. و يمكن تلخيص هذا التعاون بين الهيئتين كالتالي:

في 1979 خلقت كومار (comar) ل امين بنك (Amen banc) منتج يتضمن دفع راس مال يساوي رصيد متوسط دفتر الادخار " kangourou " و يمكن مضاعفة هذا المبلغ في حالة وقوع حادث، و ثلاثة اضعاف في حالة وقوع حادث مرور لكن الحد الاقصى يقدر ب 15000 دينار تونسي.

في 1992 قام امين بنك و شركة التأمين Haytt بخلق منتج " CFCT JUNIOR " و الذي هو عبارة عن خط ادخار مع تأمين ، و الذي يسمح بتكوين منح الدراسات و راس مال لإدماج في الحياة المهنية للأطفال.

في 1999 و قبل اطلاق مبدا التأمين المصرفي ، قامت السلطات بإطلاق منتجات التأمين على الحياة عن طريق كارت و مبسي (MBCI و carte) .

عرفت سنة 2000 اطلاق عدة منتجات منها:

- تأمين الاطفال و التأمين العائلي;

- الحوادث الفردية;

¹-Boulemche Saïd, op. cit, p 89-90

- التعاقد بين امين بنك و شركة التأمين حياة ، كما ابرمت البنوك عدت عقود لضمان القروض البنكية في حالة وفاة المقترض;
- فيما يخص القائمة المحددة من طرف الوزير المالي و التي تتعلق بأصناف التامينات التالية:
- تامين القروض و الكفالات;
- التامين الزراعي ضد البرد، وفاة الحيوانات ، حرق الحصاد;
- يجب على البنوك ان تهتم بعقود التامين المرتبطة بالمنتجات البنكية و التامين على الحياة الذي يبقى منجم كبير .

رابعاً: التأمين المصرفي في المغرب¹

أكد مكتب الذكاء الاقتصادي البريطاني (Oxford Business Group) ان التأمين المصرفي يقوم بدور اساسي في استراتيجية المؤسسات البنكية المغربية التي تحاول ان تفرض نفسها "كشبابيك مالية وحيدة" توفر جميع الخدمات.

أوضح المكتب في دراسة توصلت اليها وكالة المغرب العربي للأنباء، انه منذ سمحت الحكومة المغربية في فيفري 2005 للمؤسسات البنكية ببيع منتجات التامين على الحياة، تضاعفت فروع التامين المصرفي بالمغرب، اذ تمثل حسب التقديرات 50% من التامين على الحياة التي تم بيعها و ما بين 15 و 20% من تعويضات التامين الاخرى.

أضاف ان البنوك سرعان ما فرضت نفسها في الاسواق مسجلا ان عدد الوكالات حسب عدد السكان انتقل من 1 لكل 8700 نسمة سنة 2000 الى 1 لكل 6700 نسمة في 2005.

أبرز المصدر ذاته ان توسع المناطق الحضرية حفزت البنوك على فتح وكالات جديدة من اجل الرفع من حصتها في السوق، فيما يخص قطاع الخدمات المصرفية المقدمة للخواص في مجال العقار و قروض الاستهلاك و خاصة داخل الاسر ذات الدخل المنخفض و المتوسط ، حيث من شان هذه الاستراتيجية ان تساعد قطاع التامين المصرفي على ان يفرض نفسه اكثر في السوق خاصة بعد الانخفاض الطفيف الذي سجله في سنة 2010 و الذي بلغ 0.5%.

من جهة اخرى سجل المصدر ذاته ان تحرير الفروع الاخرى للتامين و من بينها التامين على الممتلكات العقارية و مختلف الاخطار الذي يمثل ازيد من نصف المداخيل الاجمالية للقطاع يعتبر كعنصر اساسي في التنمية الصناعية.

بالنظر الى ما رأيناه في هذا المطلب فان حصة التامين المصرفي من نشاط البنوك ليست بنفس الحجم ، و رغم معرفة هذه البلدان لنشاط التامين المصرفي و امتثانه، الا انه لا يعرف نفس الانتشار حيث يختلف من بلد الى اخر و الامر يعود الى البيئة الاقتصادية و الاجتماعية، من تشريعات قانونية الى ثقافة شعبية.

¹-www.zapress.com. consulté le 12/ 04/2016 a 13 :01.

المطلب الثالث: عراقيل و تحديات بنك التامين

الفرع الاول: العراقيل التي تواجه التأمين المصرفي

يعاني بنك التامين من بعض العوائق التي تحول دون تطوره, مع عديد من العوامل التي تتسبب في هذا الركود, و فيما يلي سأحاول عرض اهم هذه العوامل, واسقاطها على الجزائر مقارنة بفرنسا التي تعد مثال لها في شتى المجالات و منها المالية .

اولا: عوائق من جانب البنوك¹

1 -العلامة التجارية:

تتمتع البنوك بسمعة طيبة عند زبائنها بفضل العلاقة التي تربطها بهم و بالأخص الانطباع الذي يتركه المكلفين بالزبائن عند تقديمهم للخدمات المالية اليومية من عمليات بسيطة على الحساب الى تقديم القروض,

ففي فرنسا, و التي تعتبر مهد بنك التامين, فان البنوك استفادت من الصورة الجيدة التي تمتلكها لدى الزبون, و كشفت الابحاث على ان هذا الاخير يتوقع الحصول من بنكه على رضا تام و اشباع لحاجاته الامنية, و ادارة اصوله.

اما في الجزائر, فانه لا يوجد أي ابحاث جدية لدراسة رغبات و احتياجات العملاء على الرغم من ان التأمين المصرفي يحتاج لدعاية كبيرة لتسويقه نظرا لحدائته, اما صورة البنوك فان جميع البيانات تقود الى الاستنتاج انها ليست جيدة, فالجمهور لا يزال يعتقد ان البنك يوفر مظلة يتم ازلتها عند حدوث خطر. و يرجع هذا اساسا الى عدم وجود اتصال حقيقي بين البنك و العميل . فالبنوك تسعى لإزالة هذه الفكرة من خلال انشاء هياكل و مراكز للاتصالات و التسويق , فالفترة الاشتراكية كان لها تأثير كبير على صورة البنك و على نوعية الخدمات, فقد اعطى التخطيط المركزي للبنوك صورة اكثر حكومية لإدارة المخاطر التي هي جوهر نشاطها, فالبنوك اعتادت على القيام برد الفعل و التخلي عن الابتكار الى جانب نقص الاحتراف و العجز في السياسات التجارية, و الذي ادى الى ابطال حقيقي لنمو و تطوير بنوك التامين في الجزائر.

2- الوسائل التقنية:

من اجل تحسين ادارة عمليات بنك التامين , فانه من الضروري ربط نظام معلومات البنك مع نظام معلومات شركة التامين الشريكة , لكن معظم البنوك و شركات التامين الجزائرية لا تمتلك نظام معلومات فعال, كما اننا نجد ان وكالات نفس البنك ليست مترابطة فيما بينها بالشكل الكافي , و كذا الامر بالنسبة لشركات التامين, و هو ما جعل نقل المعلومات عن بعد مستحيلا, و هذا ما يشكل حاجزا و عقبة و هذا ما يحول دون انشاء بنك تامين فعال لان وجود نظام معلومات متكامل يعتبر افضل وسيلة لإدارة العقود لأنه يعتبر من بين الاسس التي يبنى عليها.

² -BENNADJ Tahar, op ; cit, p 75.

3- تكلفة تكوين الباعين:

المستوى المعرفي لتوزيع منتجات التأمين من طرف العمال المكلفين بالزيائن غير كاف، و بالتالي الامر يستدعي قيام البنك بإرسالهم في تريض مدته 96 يوم على مستوى شركة التأمين المتعاقدين معها، من اجل اكتساب معارف حول كيفية تسويق منتجاتها.

منتج التأمين على الحياة يقترب من النشاط البنكي المتمثل في تقديم القروض. على عكس المنتجات التأمينية المتعلقة بالأخطار المتعددة التي تتطلب معرفة جيدة من ناحية التسويق و الخبرة التقنية، فالبنك و من اجل تكوين عماله يتحمل دفع تكاليف ضخمة التي يصعب تعويضها خصوصا في حالة نقص الطلب على هذه المنتجات التأمينية، او في حالة بيع منتجات تأمينية بسيطة ذات عمولة منخفضة.

ثانيا: عوائق من جانب شركة التأمين¹

1- ازدواجية مركز اتخاذ القرار

كل شركات التأمين العاملة مع شبكة التوزيع البنكية في نطاق التأمين المصرفي تجيب على متطلبات البنك، باعتباره الوسيط بين الزبون و شركة التأمين، و هو الذي يكون في الواجهة بالتعامل مع الزبائن، اي هو الوحيد الذي على دراية بهؤلاء الزبائن متطلباتهم، النقائص التي يرونها على مستوى وكالة الاكتتاب... الخ، و بالتالي شركة التأمين تكون تابعة للبنك في حالة اتخاذه لقرارات متعلقة براحة الزبون، و الذي لا يعتبر زبونها و انما مؤمن له (Assuré).

2- معالجة الاضرار و تحديد الاخطار:

يوجد فرق شاسع في الثقافة التجارية بين البنوك و شركات التأمين. من جهة، فرغم دورة التكوين التي يقوم بها المكلفين بالزيائن، الا انهم غير محترفين فيما يتعلق باختيار المؤمن لهم الجيدين. على سبيل المثال، الزبون الثري يعتبره البنك بمثابة الكنز له، ففي حالة رغبته في تأمين سيارته مثلا البنك لا يستطيع الرفض، حتى و ان كان هذا الشخص يعرف بقيامه بحوادث مرور كثيرة، ذلك خوفا من فقدان زبون جيد، بل يبحث في الاختيار له احسن التكاليف.

من جهة اخرى، في حالة وقوع المكروه، يقوم المكلف بالزيائن بالدفاع عن زبونه و يحاول بجعل المؤمن يقوم بالتعويض له من اجل الحفاظ على العلاقة مع زبونه و كسب ثقته، الامر الذي يرجع على عاتق شركة التأمين كل التكاليف كونها هي المكلفة بتعويض الزبائن في حالة وقوع المكروه.

¹ - BENNADJ Tahar, op. Cit, p38-39.

3- سمعة شركة التأمين:

تمتلك شركات التأمين الجزائرية عموما صورة سيئة بين المستهلكين بسبب التأخر في معالجة الخسائر، خاصة فيما يتعلق بأضرار السيارات، ينتظر المؤمن له اسابيع او شهورا من اجل الحصول على تعويض، دون اغفال العراقيل الكثيرة التي يتعرض لها، و بهذا نرى كم يستغرق التأمين على الحياة. و كذا فانه من الضروري توفير المصداقية، و تحسين نوعية الخدمات لطمأنه المستهلكين. و هذا يمكن ان يكون حاجزا حقيقيا يؤدي الى اعاقه نمو بنك التأمين بمعنى ان البنوك الجزائرية قد تحجم عن الدخول الى التأمين خوفا من تدهور صورتها لدى العملاء.

4- اسرار البنك:

في اطار التأمين المصرفي، ان تسريب لشركة التأمين، مديرية كانت او وكالة، المعلومات الخاصة بزيائن البنك خصوصا المالية، لا يتوافق مع عمل البنك. و بالتالي، يجب على البنك ان يتحصل على موافقة من زبائنه من اجل الكشف عن معلوماتهم لشركات التأمين، و عدم احترام خصوصية و رغبة الزبائن تنجر عنها عقوبات قانونية.

ثالثا: عوائق من جانب الزبائن¹

في معظم الدول المتطورة كفرنسا، تعتبر النزعة الفردية هي الغالبة، أي ان كل فرد يتخذ اجراءات لحماية نفسه من اثار الامراض المزمنة، الموت، العطل المرضية و التوقف عن النشاط. و على عكس ذلك، في الدول الاسلامية و بما في ذلك الجزائر، فان الاشخاص لا يرون فائدة من التأمين، فعلى الاحفاد رعاية المتقاعدین كعلامة على الامتتان و التقدير . فالكرم لا يزال قائما بين اعضاء العائلة الواحدة، فهي تساعد بعضها بعضا على التغلب على عقبات الحياة.

رابعا: العوائق الاقتصادية

1- على مستوى الاجور:

فمعظم الاسر الجزائرية التي تتجه الى التأمين على الحياة، لها دخل كافي يغطي الاحتياجات الفورية كالتغذية و الصحة و السكن، فالجور المنخفضة تضعف قدرة الاسر على الادخار.

2- على مستوى الادخار:

الغالبية العظمى من السكان لديها مستوى معرفي متوسط او شبه معدوم في المسائل المالية، و الذي يثير مشاكل لإقناع الزبائن بشراء منتجات التأمين الاشخاص و خاصة منتجات التأمين على الحياة التي لا تزال من المسائل المحرمة التي يصعب مناقشتها.

1- قبلي نبيل، نقماري سفيان، مرجع سابق، ص 26.

الفرع الثاني: تحديات بنك التأمين¹

لقد وضع المشرع الجزائري حجر الاساس لعملية تحول البنوك الى بنوك تأمين كإحدى خطوات للوصول الى درجة البنوك الشاملة ، و في الوقت نفسه فرض عليها تحديات جديدة لتحديث ادائها من اجل الارتقاء الى المستويات العالمية في المردودية و الكفاءة، لتستطيع الخروج من دائرة الاعمال المصرفية التقليدية (الايداع و الاقراض)، و يمكن ان نذكر البعض منها كما يلي:

أولاً: ظهور اخطار جديدة

استوجب على بنوك التأمين في تطوير نظام عملها ليس فقط في توزيع المنتجات البسيطة، و انما في مواكبة تطور الاخطار التي لا نستطيع تحديدها في قائمة على غرار:

- المخاطر المناخية و المخاطر البيئية;

- المخاطر الغذائية;

- المخاطر البحرية... الخ

ثانياً: التحديات التنظيمية و التكنولوجية

الجانب التنظيمي: على أي بنك ان يتحول الى بنك منظم حسب الوكالات التجارية Organisation "Commerciale en Agence" OCA، من خلال فصل الوكالة الى قسمين:الواجهة الامامية و الواجهة الخلفية . اضافة الى تكوين موظفي البنك على كيفية ممارسة عمليات التأمين .

الجانب التكنولوجي: تكنولوجيا المعلومات و الاتصال ، حيث تلعب دورا مهما في مستقبل اقتصاديات الدول من خلال انشاء قاعدة بيانات مشتركة بين البنوك و شركات التأمين لتسهيل التعامل مع الزبائن من خلال المعلومات المتاحة حولهم.

ثالثاً: تأثير السوق المالي

يحتاج تطبيق خدمات البنوك الشاملة عامة، و خدمات بنوك التأمين خاصة، و التي تتعلق بإنشاء صناديق الاستثمار وحدات الثقة و بما تسهله من تعامل في الاوراق المالية من خلال ادارة المحافظ المالية و غيرها من الخدمات الى وجود دعامة اساسية متمثلة في وجود سوق مالي متطور . لأنه، وعلى غرار شركات التأمين، تقوم بنوك التأمين باستثمار اصولها المالية " اقساط زبائنهم" على شكل اسهم،سندات و مشتقات مالية. الامر الذي يجعلها تحت تأثير الاسواق المالية ، لذلك استوجب عليها الحيطة و الرشادة في استخدامها.

1- BORDERIE Alain, LAFITTE Michel, Op. Cit. p151- 223.

الخاتمة:

تعد شركات التأمين من التكتلات المالية الضخمة، فبالإضافة إلى رؤوس أموالها، فهي تحتذب الأقساط من المشتركين، وأمام هذا الكم الهائل من الأموال تجد الشركات أن من واجبها أن تستثمرها، ومن الطبيعي أن تتوجه في هذه الحالة إلى البنوك باعتبارها قناة آمنة وذات خبرة في الاستثمار، و كونها شركات غير منافسة ، الامر الذي يساعد في توسيع اسواقها و زيادة ارباحها.

فتميز المشاريع المشتركة و الاتفاقيات ما بين القطاعات عبر العالم ، و في الجزائر اين تدخل التشريع في تقنين ذلك ، حيث كانت ارادة المشرع الجزائري في التطوير الكمي و النوعي للخدمات التأمينية ،عبر قنوات التوزيع المذكورة في القانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006. و مما سبق ذكره نجد ان هناك امكانيات عديدة و عوامل لنجاح الشراكة الاستراتيجية بين البنوك و شركات التأمين و ذلك للمزايا التي يمكن ان يحققها كل طرف الى الاخر، كبناء اسواق جديدة داخل اسواق، كتسويق المنتجات التأمينية من خلال القنوات و الاتصالات المعمول بها في البنوك.

مع ظهور حلول او بالأحرى متطلبات لنجاح التأمين المصرفي، التي استوجبت على شركات التأمين تقديم خدمات بأعلى كفاءة تشغيلية و تقديم خدمات ذات قيمة مضافة الى عملاءهم و مواكبة احدث المستجدات في سوق التأمين لتوفير اقصى درجات العناية.

واجه التأمين عبر المصارف عدت حواجز و تحديات ،اختلفت من بلد لآخر فمن جهة، يعتبر التأمين المصرفي بانه يقوم بدور اساسي في استراتيجية المؤسسات البنكية التي تحاول ان تفرض نفسها "كشبابيك مالية وحيدة" توفر جميع الخدمات. و من جهة اخرى، ترى بعض الدول ان نقص نجاح التأمين البنكي يعود الى محافظة العملاء فيما يخص الخدمات المالية على العلاقة التي تجمعهم مع شركات التوزيع التقليدية ،فيما نرى بعض الدول التي لم تتحرك كثيرا في هذا الاتجاه و يعود ذلك اساسا الى انها تحرم التأمين، و بالخصوص التأمين على الحياة.

الفصل الثالث

المقدمة:

بعد دراسة الابعاد النظرية، مفاهيم، اهم النماذج الاستراتيجية، عراقيل و تحديات بنك التامين ، فانه من المناسب اجراء تطبيق على بنك تاميني، فاخترت اول بنك من حيث النشأة ، بنك الفلاحة و التنمية الريفية باعتباره بنك متخصص في المعاملات التي تتعش القطاع الفلاحي الذي يعتبر الامل او بالأحرى الوجهة الحالية للاقتصاد بعد تعثره نتيجة تراجع اسعار المحروقات باعتباره اقتصاد ريعي.

هذا الفصل خصصته لدراسة حالة التامين على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية و تحديدا مديرية و وكالة بومرداس حول المنتجات المقدمة من الشركة الجزائرية للتامين، ذلك من خلال مبحثيه، اين سأقوم فيه بإسقاط كافة معلومات البحث و انطلاقا من مجموعة المعلومات المتوفرة في محاولة لدراسة الانتاج التأميني لدى البنك، فائدته من هكذا نشاط، بعد تقديم البنك مديرية و وكالة، و اعطاء نبذة عن الشركة التأمينية المتعاقدة، هذا في المبحث الاول. اما في المبحث الثاني فسأحاول معرفة مستقبل البنك في هذا النشاط الذي يعد جديدا من نوعه بالنسبة له ، وايضا سأقوم بمعرفة رأي زبائن البنك حول التامين المصرفي من خلال توزيعي عليهم لاستبيان يضم اسئلة لخصت فيها استفساراتي.

المبحث الاول: التامين في بنك الفلاحة و التنمية الريفية

يعد بنك الفلاحة و التنمية الريفية من اهم البنوك العمومية في الجزائر و التي تحاول الوصول الى خدمات متطورة من خلال ادماج العديد من وسائل المعرفة في عمله و الاهتمام بكل التطورات التكنولوجية الجديدة في مجال الخدمات المصرفية. و في هذا المبحث سيتم التعرف على بنك الفلاحة و التنمية الريفية بكل اهدافه و مهامه, و كذا سنتعرف على منتجات التامين المقدمة على مستوى البنك, و بالتحديد على مستوى وكالة بومرداس.

المطلب الاول: تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية

الفرع الاول: التعريف بالبنك

بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR هو احد بنوك القطاع العمومي في الجزائر اذ يعتبر وسيلة من وسائل سياسة الحكومة الهادفة الى المشاركة في تنمية القطاع الفلاحي و ترقية المناطق الريفية, تم انشاؤه بموجب مرسوم رقم 206/82 المؤرخ في 13 مارس 1982 تبعا لإعادة هيكلة البنك الوطني الخارجي.

و بعد صدور قانون النقد و القرض في 14/04/1990 الذي منح استقلالية اكبر للبنوك و الغي من خلاله نظام التخصص. اصبح بنك الفلاحة و التنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر جميع الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية . ثم عاد البنك الى التخصص مع سنوات 2000، يقدر رأسمال البنك ب 33 مليار جزائري و يتميز بكثافة بشرية عالية جدا تزيد عن 7500 عامل من بينها اطارات و مهندسين وموظفين كما انه يشغل مكانة هامة داخل النظام البنكي الجزائري حيث انه صنف¹:

1. كأول بنك في ترتيب البنوك الجزائرية.
2. ثاني بنك على المستوى المغاربي.
3. المرتبة الرابعة عشر على المستوى العربي.
4. تاسع بنك افريقي من ضمن 326 بنك شملها التصنيف.
5. و قد احتل المركز الثامن و الستين بعد الستمائة (668) في الترتيب العالمي من بين 4100 بنك, وتجدر الاشارة الى ان البنك كان اول من اطلق في سنة 1994 بطاقات السحب في الساحة المالية الجزائرية².

و يمكن تقسيم مراحل تطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية الى ثلاثة مراحل اساسية هي:

¹ - محمد زيدان, اهمية العنصر البشري ضمن مكونات المزيج التسويقي الموسع في البنوك بالتطبيق على بنك الفلاحة و التنمية الريفية, مجلة العلوم الانسانية , جامعة بسكرة, العدد 15, اكتوبر 2008, ص 55.

² - حفيظ صواليبي, جريدة الخبر الصادرة في 2011/09/21, العدد 6483.

المرحلة الاولى من 1982-1990: تم تأسيس بنك الفلاحة و التنمية الريفية تبعا لإعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري, حيث انطلق براس مال قدره مليار دينار جزائري, و 140 وكالة متنازل عنها من طرف البنك الوطني الجزائري(BNA).

و من خلال السنوات الاولى من نشأته سعى البنك الى فرض وجوده ضمن المجال الريفي بفتح العديد من الوكالات في المناطق الريفية و هذا طبقا لمبدأ تخصص البنوك حيث كان كل بنك عمومي يختص بإحدى القطاعات الحيوية العامة. و في اطار الاصلاحات الاقتصادية

تحول بنك الفلاحة و التنمية الريفية بعد عام 1988م الشركة مساهمة ذات رأسمال قدره 2.200.000.000 دج مقسما الى 2200 سهم بقيمة 1.000.000 دج للسهم الواحد.

المرحلة الثانية من 1991-1999: بعد صدور قانون النقد و القرض و الذي منح استقلالية اكبر للبنوك الغي نظام التخصص للبنوك و اصبح بنك الفلاحة و التنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر مهامه المختلفة المتمثلة في منح القروض و تشجيع عملية الادخار بنوعها بالفائدة و بدون فائدة, كما وسع افقه الى مجالات اخرى من النشاط الاقتصادي خاصة قطاع المؤسسات الاقتصادية الصغيرة و المتوسطة و المصغرة, و عليه يمكننا تعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية بانه بنك تجاري يمكنه جمع الودائع سواء كانت جارية او لأجل, و يمثل ايضا بنك تنمية باعتباره يستطيع القيام بمنح القروض سواء كانت متوسطة او طويلة الاجل, و هدفها تكوين رأس المال الثابت.

المرحلة الثالثة من 2000-2002: تميزت هذه المرحلة بوجود التدخل الفعلي للبنوك العمومية لبعث نفس جديد في مجال تشجيع الاستثمارات و جعل نشاطها و مستوى مردودها يساير قواعد اقتصاد السوق, و في اطار تمويل الاقتصاد ضمن التوجيهات الاقتصادية الجديدة للجزائر, عمل بنك الفلاحة و التنمية الريفية على تغيير سياسته الاقراضية حيث رفع الى حد كبير حجم القروض لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المصغرة في جميع الميادين و في نفس الوقت طور مستوى ادائه مسايرة للتحويلات الاقتصادية و الاجتماعية العميقة و استجابة لتطلعات العملاء و المستثمرين.

الفرع الثاني: مهام و اهداف البنك¹

تم انشاء البنك للرد على المتطلبات الاقتصادية و التي خلقتها الادارة السياسية اللازمة لإعادة هيكلة النظام الزراعي . ضمان الاستقلال الاقتصادي للبلاد و رفع مستويات المعيشة لسكان الريف.

¹ - www.badr-bank.net consulté le 13/03/2016 .

أولاً: مهام BADR:

أدى توسيع فروع بنك الفلاحة و التنمية الريفية الى توسيع وظائفه و مهامه و يمكن تلخيص هذه المهام فيما يلي:

- فتح حسابات بنكية لكل شخص قام بالطلب.
- استلام الودائع,
- المشاركة في جمع الادخار,
- ضمان و تشجيع الزراعة و تصنيع المواد الغذائية, الزراعية , الصناعية و الحرفية.

ثانياً: اهداف BADR:

- الزيادة في الموارد باقل التكاليف و اكبر ربحية بواسطة القروض الانتاجية و المتنوعة في اطار احترام القواعد.
- الادارة الصارمة لخزينة البنك سواء بالدينار او العملات الاجنبية .
- توسيع و اعادة تطوير شبكته.
- رضا العملاء و هذا من خلال توفير المنتجات و الخدمات التي تلبي احتياجاتهم.
- تكييف ادارة ديناميكية.
- التنمية التجارية من خلال ادخال تقنيات ادارية جديدة مثل التسويق و ادراج منتجات جديدة.

الفرع ثالث: منتجات و خدمات بنك الفلاحة و التنمية الريفية

يقدم البنك عدة خدمات و منتجات تقليدية و حديثة و هذا لتحقيق رضا الزبائن بكل مستوياتهم و باختلاف حاجاتهم و رغباتهم.

أولاً: منتجات البنك: تتمثل اهم هذه المنتجات في:

- **الحساب الجاري:** يكون مفتوحاً للأشخاص الطبيعيين و المعنويين الذين يمارسون نشاطاً تجارياً (تجار, صناعيون, مؤسسات تجارية, فلاحون,...الخ), هذا المنتج المصرفي بدون فائدة.
- **حساب الصكوك (الشيكات):** تكون حسابات مفتوحة لجميع الافراد و الجماعات التي تمارس اي نشاط تجاري (جمعيات ,ادارة...الخ) و ذوي الاجور الراغبين في الاستعانة بالشيكات لتصفية الحسابات.
- **دفتر التوفير Livret épargne BADR:** و هو عبارة عن منتج مصرفي يمكن الراغبين من ادخار اموالهم الفائضة عن حاجياتهم على اساس فوائد محددة من طرف البنك او بدون فوائد حسب رغبات المدخرين, و باستطاعة هؤلاء المدخرين الحاملين لدفتر التوفير القيام بعمليات دفتر و سحب الاموال في جميع الوكالات التابعة للبنك فان هذا المنتج يجنب اصحاب دفاتر التوفير مشاكل و صعوبات نقل الاموال من مكان لأخر.

- دفتر توفير الشباب **Livret épargne Junior**: مخصص لمساعدة ابناء المدخرين للتمدرس و التدريب على الادخار في بداية حياتهم الادخارية. هذا الدفتر يفتح للشباب الذين لا تتجاوز اعمارهم 19 سنة من طرف ممثليهم الشرعيين حيث حدد الدفع الاولي ب 500 دينار, كما يمكن ان يكون الدفع في صورة نقدية او عن طريق تحويلات تلقائية او اوتوماتيكية منتظمة, كما يستفيد الشاب صاحب الدفتر عند بلوغه الاهلية القانونية ذو الاقدمية التي تزيد عن 5 سنوات الاستفادة من قروض مصرفية تصل الى مليونين دينار جزائري .

- بطاقة بدر **Carte BADR**: هذه البطاقة موجهة لزبائن بنك الفلاحة و التنمية الريفية حيث تمكن من القيام بعمليات الدفع و السحب للأوراق النقدية عبر الموزعات الالية للبنوك الاخرى.

- سندات الصندوق **Les bons de caisse**: عبارة عن تعويض لأجل و بعائد موجه للأشخاص الطبيعيين و المعنويين.

- الایداعات لأجل **Les dépôts à terme**: و هي وسيلة تسهل الاشخاص الطبيعيين و المعنويين ايداع الاموال الفائضة عن حاجاتهم الى اجال محددة بنسبة فوائد متغيرة من طرف البنك.

- حساب بالعملة الصعبة **Le compte devise**: منتج يسمح بجعل نقود المدخرين بالعملة الصعبة متاحة في كل لحظة مقابل عائدا محدد حسب شروط البنك

- منتجات التامين **Les produits d'assurance**: يوزع البنك منتجات التامين سواء على المخاطر او على الاشخاص من اجل توسيع نشاطه و زيادة ايراداته.

كما توجد عدة منتجات اخرى لدى بنك الفلاحة و التنمية الريفية كالدفتر المخصص للسكن اضافة الى الاعتمادات و القروض التي يمنحها البنك لزبائنه التي تكون وفق دراسات و شروط مسبقة.

ثانيا: خدمات بنك الفلاحة و التنمية الريفية تظهر اهم هذه الخدمات في:

- فتح مختلف الحسابات للزبائن و تخليص الصكوك بأمر المعني او بأمر الاخرين;

- التحويلات المصرفية ;

- الخدمات المتعلقة بالدفع و التحصيل فيما يخص التعاملات الخارجية;

- خدمة كراء الخزائن الحديدية;

- خدمات البنك للمعاينة التي تمكن الزبائن من معاينة و مراجعة التحويلات التي تطرا على ارصدتهم عبر استعمال الارقام الشخصية السرية المعطاة لهم من طرف البنك من خلال استعمال اجهزة الاعلام الآلي المتاحة.

الفرع الرابع: تقديم مديرية و وكالة بومرداس

اولا: مديرية الاستغلال بومرداس GRE 053

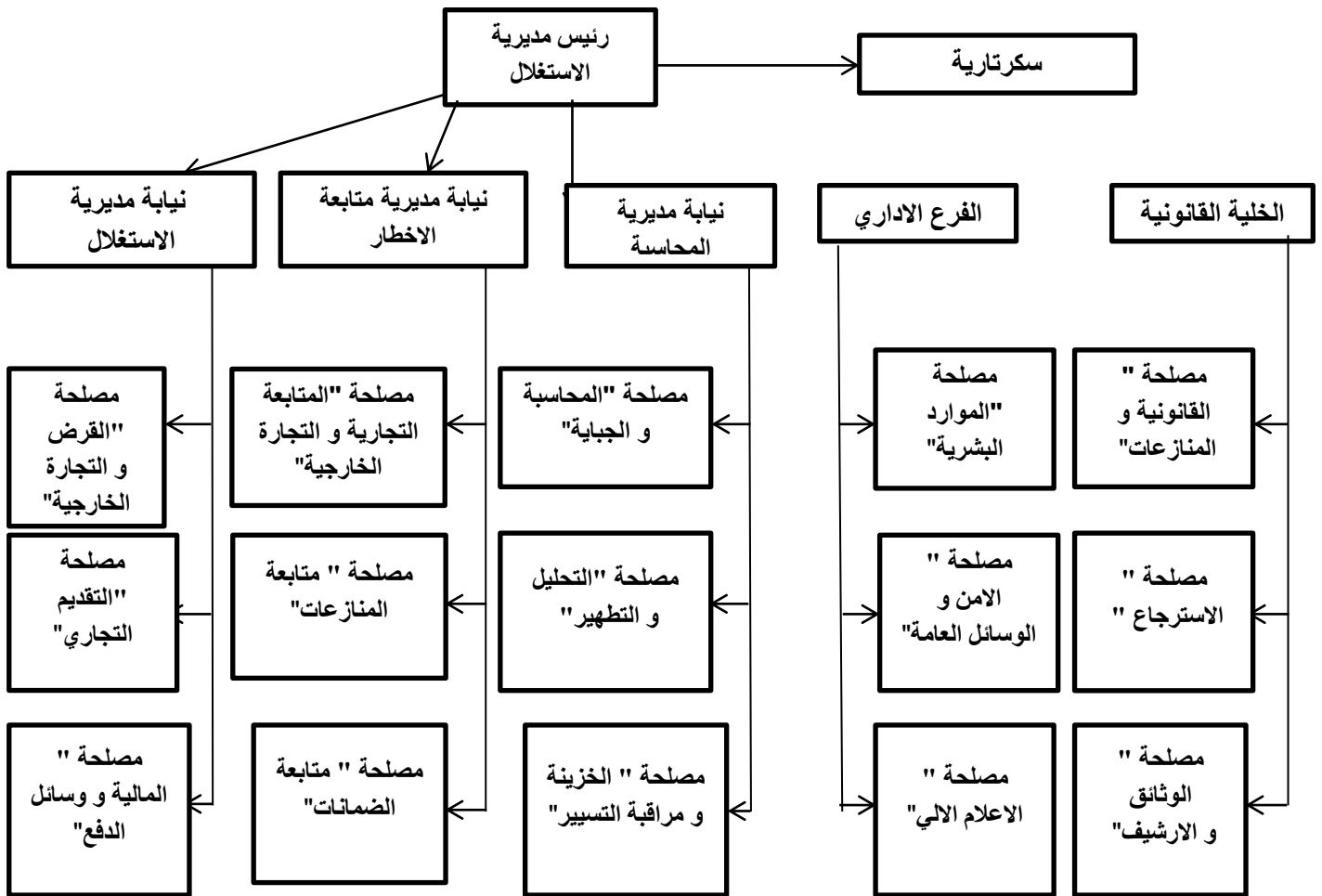
1- تعريف المديرية

المديرية الجهوية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية بومرداس هي مديرية تابعة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية، انشئت في افريل 2008 يتفرع عنها 07 وكالات: بومرداس 623، الناصرية 626، دلس، برج منايل 578، خميس الخشنة 639، يسر 619، بودواو 637.

و تم اختيار مديرية و وكالة بومرداس كمكان للدراسة نظرا لكون المنطقة ساحلية وتمتاز بأنشطتها الفلاحية و وجود عدد لا بأس به من زبائن البنك الذين يقومون بالتأمين (على مستوى الوكالة) ، كذا لوجود المعلومات الشاملة التي تضم جميع وكالات الولاية.

2- الهيكل التنظيمي للمديرية

الشكل رقم (03): الهيكل التنظيمي لمديرية الاستغلال بومرداس



المصدر: وثيقة مقدمة من البنك

ثانيا: وكالة المحلية للاستغلال ALE 623

1- تعريف لوكالة بومرداس

تم انشاء وكالة بومرداس 623 في 2006/01/06 مع زيادة الحاجة الى تمويل المستثمرين الفلاحين خاصة و ان منطقة بومرداس هي منطقة ساحلية سهلية صالحة للزراعة, و باعتباره بنك يهدف الى تمويل النشاط الفلاحي فانه يعطي امتياز للمهن الفلاحية و يمنحها قروض بشروط اسهل اي بسعر فائدة اقل و ضمانات اخف و تتمثل مهام وكالة بومرداس فيما يلي¹ :

تقوم بتكفلها بتمثيل الهيئات و نشاطات الانتاج الفلاحي اضافة بتوليها تمويل:

- الهيئات و السلطات بجميع انواعها و اللاحقة لإنتاج القطاع الفلاحي,
- الهيئات و النشاطات الصناعية و التقليدية,
- تشجيع الخواص للمشاركة في انجاز الاهداف المخططة في ميدان الانتاج و التسويق , و ذلك بالائتمان المالي مباشرة, و بإنشاء عمليات تهدف الى زيادة الانتاج الوطني, اما اهدافها فتتمثل فيما يلي:
- تنمية القطاع الفلاحي,
- ترقية النشاطات الفلاحية, الحرفية و الصناعية المرتبطة بالفلاحة.

2- الهيكل التنظيمي للوكالة:

يأخذ الهيكل التنظيمي لوكالة بومرداس شكل هرمي تتمثل القمة في:

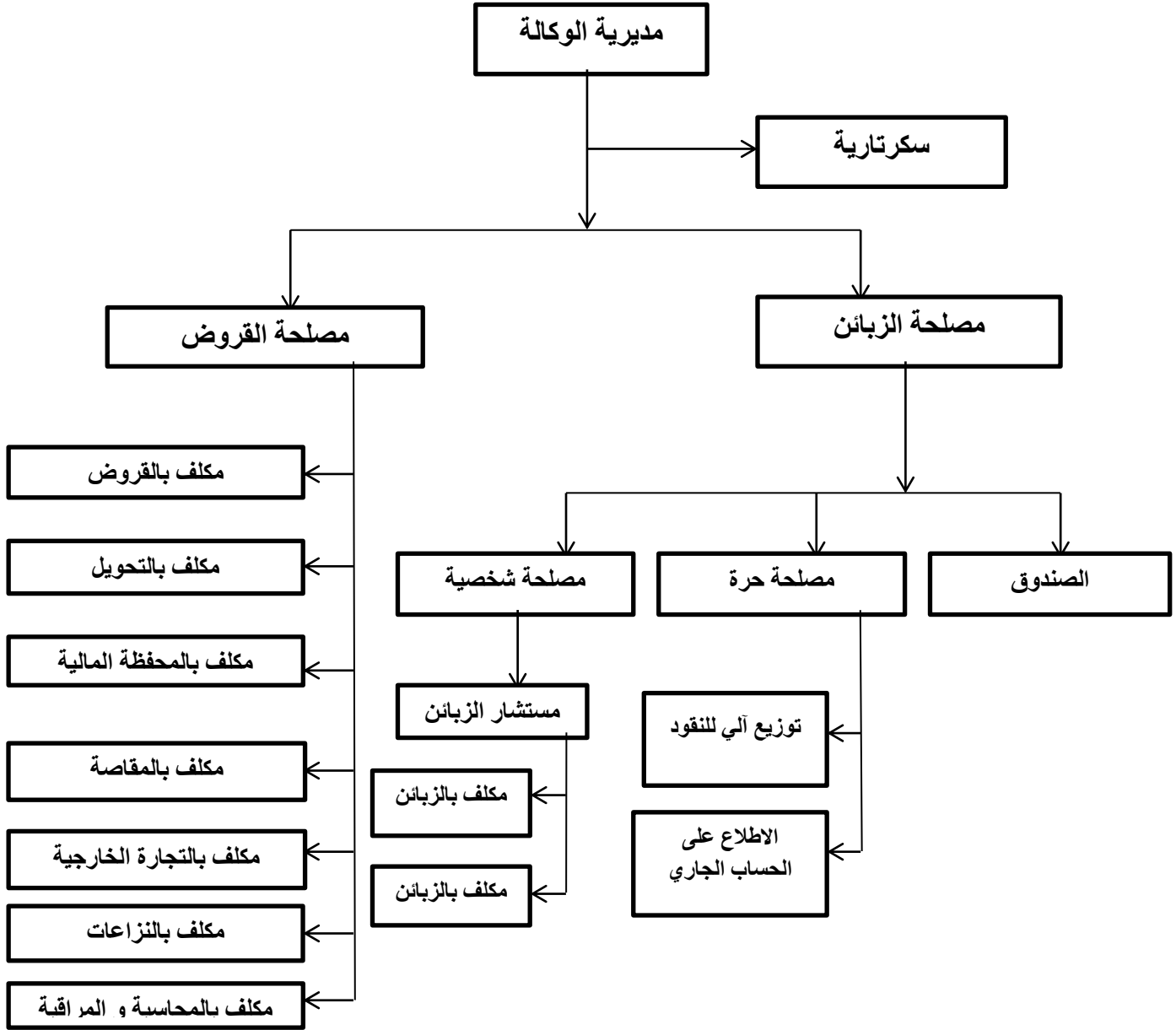
2.1 - مديرية الوكالة: تقوم بمهمة توجيه, تنسيق و مراقبة جميع المصالح الموجودة في الوكالة و تنفرع منها: سكرتارية, و تنقسم الوكالة الى مصلحتين:

2.1.1 - مصلحة الزبائن: هذه المصلحة تهتم بالزبون, بمعنى كل المصالح التي تواجه الزبون عند حضوره الى الوكالة. و تنقسم الى 3 اقسام: الصندوق , المصلحة الحرة, المصلحة الشخصية.

2.1.2 - مصلحة القروض: هذه المصلحة التي تهتم بالزبون المقترض, و كل ما يتعلق بالإقراض و مهمتها هي تجسيد السياسة الموضوعية من طرف الادارة العليا و خاصة فيما يخص تقديم القروض و تتكون من عدة مكلفين هم: المكلف بالقروض, المكلف بالتحويل, المكلف بالمحفظة المالية, المكلف بالمقاصة, المكلف بالتجارة الخارجية, المكلف بالنزاعات, المكلف بالمحاسبة و المراقبة.

و يتجسد هذا حسب الشكل التالي:

الشكل رقم (04): الهيكل التنظيمي لوكالة 623 بومرداس



المصدر: وثيقة مقدمة من طرف المصلحة الشخصية لوكالة بدر بومرداس

المطلب الثاني: التأمين في بنك الفلاحة و التنمية الريفية

سأعرض هي هذا الفرع كل ما يتعلق بالتأمين على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية و ذلك بعرض نشأته في البنك و انواع التأمينات التي يقدمها ثم اقوم بدراسة حالة التأمين المقدم من طرف الشركة الجزائرية للتأمين، قبل ذلك سأعرض نبذة عن الشركة الجزائرية للتأمين.

الفرع الاول: تقديم الشركة الجزائرية للتأمين¹

تأسست الشركة الجزائرية للتأمين بتاريخ 12 ديسمبر 1963، برأسمال قدره 80 مليون دينار جزائريا كشركة مختلطة بالتعاون مع مصر، لانعدام الإطارات الوطنية المؤهلة في تلك الفترة، حيث كان الغرض من إنشائها هو التكفل بالوضع الصعبة، وسد الفراغ الذي تركته الشركات الأجنبية، التي تراجعت على إجراء التأمين في ظل السيادة الوطنية، وتم تأميمها 27 ماي 1967

في 1975/05/21 ومع ظهور قانون التخصص احتكرت الشركة كل من فرع السيارات والأخطار البسيطة وتأمينات الحياة وبمقتضى المرسوم 80/85 المؤرخ بتاريخ 30 أبريل 1985 دخلت في إطار استقلالية المؤسسات إلى أن أصبحت شركة مساهمة سنة 1989، حيث أن كل المساهمين فيها من القطاع العمومي، وأصبحت تحمل اسم "الشركة الجزائرية للتأمين". تتمثل مؤهلات هذه الشركة في "ريادتها" حاليا لسوق التأمينات الوطنية من حيث القدرات المالية حيث يزيد رأسمالها عن 31 مليار دج و تتمتع بأكبر شبكة توزيع الخدمات وطنيا ب 520 نقطة بيع تغطي كل التراب الوطني و رصيد كبير من التجربة و الخبرة في الميدان، كونها أول مؤسسة تأمين أنشأت بعد الاستقلال. تشرف الشركة الجزائرية للتأمين على²:

- 293 وكالة مباشرة;
- 200 وكالة معتمدة;
- 147 شباك تأمين مصرفي (BADR -BDL -BNA);
- 26 سمسار;
- شبكة محامين معتمدين ;
- شبكة اطباء من اجل الكشف الطبي.
- شبكة خبراء زراعيين و بيطريين للكشف في حالة وقوع الاخطار.

¹-<http://www.aps.dz/ar/algerie/tag>. Le 18/04/2016.a 13 :48.

²-<http://www.saa.com>. Le 28/04/2016. a 12 :20.

يغطي عمل شركة التامين جميع فروع التامين على الاشخاص، على المؤسسات الصناعية و التجارية. و المتمثلة في الاخطار التالية:

- تامين الاخطار و السلع;
- تامين القروض;
- تامين اخطار الاستغلال;
- تامين المسؤولية المدنية;
- تامين السيارات;
- تامين النقل;
- التامين الزراعي;
- التامين على الاشخاص.

الفرع الثاني: ممارسة التامين المصرفي

اولا: على المستوى المركزي

شرع بنك الفلاحة و التنمية الريفية في تقديم خدمات لزيائنه و هذا بموجب اتفاقية الشراكة الموقعة في شهر افريل 2008 بين الشركة الوطنية للتامين و بنك الفلاحة و التنمية الريفية لبيع منتجات التامين عبر الوكالات الرئيسية للبنك و المذكورة في الاتفاقية , ذلك سنة 2011، و يخص الاتفاق منتجات التامين على الكوارث الطبيعية، المخاطر الفلاحية المتعلقة الاخطار المتعددة المتعلقة بالسكن ، بالحرائق و البرد و المخاطر المتعددة المتعلقة بالزراعات البلاستيكية والمعدات الفلاحية.

كما تخص هذه الصيغة التي يقترحها بنك الفلاحة و التنمية الريفية التامين على الاشخاص، و لضمان تسويق احسن لمنتجاتها في مجال التامين يجري المكلفون بالعملاء على مستوى البنك دورة تكوينية نظرية و تربصا تطبيقيا على مستوى وكالات الشركة الجزائرية للتامين حيث يتم منح في نهاية فترة التكوين بطاقة مهنية للمتدربين من قبل اتحاد شركات التامين و اعادة التامين، وقد عممت هذه الخدمة بعد ذلك على اغلب وكالات بنك الفلاحة و التنمية الريفية. و كما سبق و الذكر فان هذه الممارسة تشمل:

- منتجات التامين على المتعدد البسيط; منتجات التامين الفلاحي; منتجات التامين على الاشخاص.
- اما البنك و من اجل النهوض بهذا النشاط يقوم ب:
- حماية العقد بالمشاركة مع شركة التامين .
- الحرص على احترام مراحل الاككتاب و تسيير عقود التامين.
- التخطيط لمستقبل التامين المصرفي ، وكالات جديدة، منتجات جديدة.

ثانيا: على مستوى الوكالة

في ما يتعلق بالتطبيق فيكون على مستوى الوكالة المكلفة لذلك ، و المحددة في الاتفاقية الموقعة. حيث هذه الممارسة تمر بالمراحل التالية:

1- مرحلة الاستقبال

1.1- مرحلة الاستفسار: في هذه المرحلة يقوم فيها الزبون (زبون البنك، زبون جديد) الذي يرغب في تغطية نفسه من اخطار معينة بالاستفسار عن المنتجات الممكن تغطيتها من طرف الوكالة و مبالغ الاقساط.

2.1- مرحلة التشاور و التحادث مع الزبون: يقوم الموظف المكلف بالتأمين. التعريف بمنتج التأمين للزبون و إبراز مزايا التغطية التأمينية ضد الأخطار، وهذا من أجل إقناع الزبون على إبرام العقد. و منحه وثيقة لملئها تتضمن جميع المعلومات المتعلقة بأنواع المخاطر، حيث تساعد الزبون على تحديد التأمين الذي يناسبه.

3.1- عرض التأمين: في هذه المرحلة يتم اعداد فاتورة شكلية يحدد فيها قسط التأمين بالإضافة إلى المصاريف المتعلقة به.

2- مرحلة الاككتاب: يتم في هذه المرحلة تجسيد عملية التأمين من خلال قبول الزبون بالشروط الموضحة في الفاتورة الشكلية ففي هذه الحالة يقوم الموظف المكلف بالتأمين باكتتاب عقد التأمين و تحرير ثلاث نسخ منه تكون موقعة من طرف الزبون و البنك. حيث يحدد فيها قسط التأمين و كيفية التسديد سواء كان نقدا أو عن طريق صك بنكي أو عن طريق تحويل مالي.

بعد التسديد تسلم العقد الأصلي للمؤمن له بالإضافة إلى وثيقة التسديد أما النسخة الثانية فترسل إلى مديرية شركة التأمين الجزائرية كل 10 أيام مرفقا بالوثائق التالية:

- طلب قبول قائمة العمولات و المبيعات

- لائحة المبيعات

- فاتورة العمولات

- وصل القسط

أما النسخة الثالثة فتحفظ في ملف المؤمن له لدى الوكالة.

3- مرحلة التسجيل المحاسبي لعملية التأمين المصرفي

بعد كل عملية تأمين مصرفي تقوم الوكالة بدفع قسط التأمين و المصاريف اللاحقة في حساب خاص مفتوح لديها باسم la saa ، ثم تقوم بتحويل هذا المبلغ إلى هذا الحساب الجاري، المفتوح في المديرية الجهوية لشركة التأمين الجزائرية التابعة لها، و هذا كل 10 أيام، و في المقابل تقوم saa بدفع العمولة

المستحقة للوكالة البنكية حسب الاتفاقية السارية المفعول بها و يكون هذا حسب الاتفاق شهريا او سداسيا...الخ.

ثالثا: التامين المصرفي على اساس الوكالة

من خلال الاتفاقية المبرمة بين la badr مع la saa على المستوى المركزي، تم تحديد الوكالات المعنية بتوزيع منتجات التامين ، ففي ولاية بومرداس تم تعيين 07 وكالات، وكالتين رئيسيتين بدأت مزاوله نشاطها منذ سنة 2011 ، ثلاثة منها بدأت في سنوات لاحقة، بعد الاستعداد لذلك: تكوين الباعين و اعادة تنظيم الوكالة، اما الوكالتين الاخيرتين فبدأتا مزاوله نشاطهما بداية شهر افريل من هذه السنة (2016). الجدول التالي يبين الحجم المنتجات المباعة حسب الوكالة.

الجدول رقم 08: حجم المبيعات التأمينية حسب الوكالة من 2011 الى 2015 (الوحدة : الدينار)

المجموع	2015		2014		2013		2012		2011			
	المبلغ	عدد العقود	المبلغ	عدد العقود	المبلغ	عدد العقود	المبلغ	عدد العقود	المبلغ	عدد العقود		
501 95 6.16	3	501 95 6.16	3	-	-	-	-	-	-	-	575	
-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	619	
752 64 0.01	55	328 97 3.29	12	108 8 82.97	8	261 60 9.13	13	29 84 0.88	10	23 33 3.74	12	623
1114 3 21.09	42	698 29 8.50	9	215 0 50.96	11	152 62 4.09	15	38 66 7.54	3	9 680	4	626
767 48 1.35	11	106 86 9.75	2	95 245 .84	3	565 36 5.76	6	-	-	-	-	637
3136 3 98.61	111	163609 7.70	26	41917 9.77	22	979598 .98	34	68508 .42	13	33013 .74	16	مجموع

المصدر: قائمة المبيعات مقدمة من مديرية الاستغلال

من خلال الجدول الذي امامنا، وعلى غرار الاختلاف في تواريخ البدء في النشاط التأميني على مستوى وكالات الولاية، يظهر لنا التباين بين مبيعات الوكالات من حيث الكم و نوع العقود. و هذا الامر راجع الى الموقع الجغرافي الذي تأخذه كل وكالة. فنجد بعض الوكالات اهم مبيعاتها هي منتجات التامين على الاخطار الفلاحية بما في ذلك التامين على المعدات الفلاحية، و التامين ضد اخطار البرد و الحريق، على سبيل المثال وكالة 626 (وكالة الناصرية) باعتبارها منطقة ريفية و فلاحية بامتياز، اضافة الى وكالة 575 (وكالة دلس) اذ بلغ مجموع اقساطها المحصلة فقط سنة 2015 ما قيمته 501956.16 دج اي ما يقارب مجموع ما تحصلت عليه وكالة 623 (وكالة بومرداس) في خمسة سنوات نشاط، باعتبار هذه الاخيرة منطقة ساحلية ذات كثافة سكانية مرتفعة اهم منتجاتها التأمينية هي منتجات على المسكن، و تأمينات ضد الكوارث الطبيعية ، ذلك بعد فرضها من الدولة بعد زلزال 2003 الذي ضرب المدينة.

و لقد لاحظنا من خلال المعلومات و الوثائق المقدمة لنا من طرف البنك ان نسبة التامين الفلاحي اكبر منها من التامين الشخصي الذي يأخذ التامين على اخطار السفر حصة الاسد منه, و الامر راجع الى سحب شركة SAA منتج التامين على الاشخاص و ذلك سنة 2012 ، الى ان تم التعاقد مع شركة La SAPS السنة المنصرمة (2015) حول هذا المنتج تحت اسم "amana" اين شركة La SAA مساهمة فيه بحصة 34%.

الفرع الثالث: انواع التامينات الممنوحة من طرف الوكالة

يقدم بنك الفلاحة و التنمية الريفية أنواع مختلفة من التأمينات، إلا أنه يركز بصفة خاصة على التأمينات الفلاحية باعتباره متخصص في هذا النوع، ومصصلحة التأمين البنكي هي التي تهتم بإبرام عقد التأمين بين المؤمن و المؤمن له و من بين التأمينات التي تقوم بها:

1- تأمينات الأشخاص

التأمين على الأشخاص اتفاقية بين بنك الفلاحة وشركة التامين للاحتياط و الصحة، و الأخطار التي يمكن تغطيتها من خلال هذا النوع فهي:

- تأمين الحوادث الفردية;
- تأمين السفر و الاغاثة في الخارج;
- تأمين المسؤولية المدنية الفردية;
- العجز المؤقت عن العمل ;
- تأمين العمليات الجراحية.

2- التأمين البسيط على المسكن

1.2- التأمين المتعدد ضد أخطار السكن: لجأ المؤمن إلى عقد الأخطار المتعددة وهو عقد يتضمن الأخطار الرئيسية التي قد يتعرض لها المؤمن له (الحريق، الانفجار، أضرار المياه، انكسار الزجاج، السرقة، المسؤولية المدنية...الخ);

2.2- التأمين ضد الكوارث الطبيعية: كان هذا النوع من التأمين اختياريا لكن بعد زلزال 2003 اصدر المشرع الجزائري إجبارية التأمين على الكوارث الطبيعية يضمن هذا النوع من التأمين للمؤمن له جميع الأضرار التي تتسبب فيها الكوارث الطبيعية.

3- التأمين ضد الأخطار الفلاحية

يلجأ إلى هذا النوع من التأمين أصحاب الأراضي الزراعية أو المستثمرات الفلاحية أو الذين يقومون بتربية الحيوانات حيث ينقسم هذا التأمين إلى:

3.1- **التأمين ضد البرد:** يضمن التأمين على الأضرار الناجمة عن الفعل المادي لحبات البرد التي تلحق بالمحاصيل الزراعية مثل: الحبوب، القش، البقول، و الأعلاف و الخضروات و الأشجار و الزهور،

3.2- **التأمين ضد الحريق:** و يقصد به جميع الأضرار التي تتسبب فيها النيران و التي تؤدي إلى وقوع خسائر، يضمن التأمين من أضرار حريق المحاصيل مثل الحبوب و الخضر، وايضا التأمين ضد أخطار حريق الأعلاف و التبن تغطي التبن أو القش و الأعلاف المكدسة من خطر الحريق.

3.3- **التأمين على البيوت البلاستيكية:** يضمن التأمين على الخسائر التي تصيب البيت، الهيكل، الشريط البلاستيكي و المزروعات، الناتجة عن الرياح، البرد، الفيضانات، الجليد، والذي يبدأ من شهر نوفمبر في مناطق الهضاب العليا و ينتهي في شهر افريل، وكذلك الثلج بالإضافة إلى كوارث أخرى منها: الحرائق، الانفجارات، سقوط الصواعق.

3.4- **التأمين على الزراعات الفتية:** يضمن التأمين على المخاطر التي تصيب الزراعات الفتية منذ بداية زراعتها إلى غاية السنة الرابعة من عمرها ضد خطر البرد، الفيضانات، الرياح، الحريق.

3.5- **التأمين على المحاصيل الزراعية و المستثمرات الفلاحية:** يضمن التأمين الأخطار التي تصيب المحاصيل الزراعية من جراء الحريق، الفيضانات، تسرب المياه، كما يضمن هذا النوع من التأمين الأضرار التي تصيب المباني و ما تحتويه من أجهزة و عتاد وحيوانات و الهياكل و التجهيزات و العتاد و كذلك الأشجار المثمرة.

3.6- **التأمين من هلاك الماشية:** ويضمن التأمين الشامل من الأخطار التي تصيب الماشية، كما يضمن التأمين عن حالة موت طبيعية أو أمراض، و يسري الضمان في حالة قتل الحيوانات لغرض الوقاية أو تحديد المرض إذا تم ذلك بأمر من السلطات العمومية أو من المؤمن كما يغطي المباني ضد خطر الحريق، خطر المياه، الرياح، الفيضانات، و المسؤولية المدنية للعمال(مربي الماشية) .

3.7- **التأمين على المعدات الفلاحية:** هذا النوع من التأمين يقوم به أصحاب المهن و الحرفيين بحيث يضمن لهم العتاد أثناء تشغيله و أثناء نقله، و ليكون هذا التأمين كامل يجب أن يبرم المؤمن له على عقد يحتوي: حوادث تلقائية ، سرقة و اضرار متسببة اثناء السرقة او محاولة السرقة, اخطاء تركيب, حريق، انفجار، صاعق.

المبحث الثاني: دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

المطلب الاول: دراسة استبائييه لعينة من العملاء

جاءت فكرة تقديم هذا الاستبيان (الملحق رقم 01) انطلاقا من الرغبة في معرفة الراي الاخر في نظرتة، افكاره و تطلعاته اتجاه نموذج التامين المصرفي، هذه الارادة تمت ترجمتها من خلال النقاط التالية:

- تقديم الاستبيان و اهداف الدراسة،
- تجميع البيانات و تحليلها،
- استنتاج و تقييم الاستبيان،

الفرع الاول: تقديم الاستبيان و اهداف الدراسة

في هذه الدراسة سيتم التطرق الى مجموعة من المعلومات التي تساعد القارئ على بناء تصور واضح للاطار النظري للموضوع.

اولا: تقديم الاستبيان

الاستبيان اداة لجمع البيانات المتعلقة بموضوع بحث محدد، عن طريق استمارة يجري تعبئتها من قبل المستجيب، و التي تهدف الى استكشاف استطلاعات الراي العام و ميول الافراد، اما عن طريقة طرح الاسئلة في الاستبيان فيتم تقسيمها الى قسمين:

القسم الاول عبارة عن اسئلة شخصية تتعلق بالمستقصي منه، اما **القسم الثاني** يضم اسئلة تتعلق بموضوع الدراسة في حد ذاته.

يبلغ عدد الاسئلة 25 سؤالا موجهة الى عملاء بنك الفلاحة و التنمية الريفية بوكالة بومرداس،

الاستبيان معد باللغة العربية، حيث خصصت جزؤه العلوي من الصفحة الافتتاحية لتوجيه تشكرات لهذه الفئة على حسن تعاونها و المساهمة في هذه الدراسة ، مع تعهد شرفي بان تعامل الاجابات بشكل سري و لغايات البحث العلمي فقط.

و قد حددت مدة الدراسة ب18 يوما انطلاقا من تاريخ 2016/05/05 الى 2016/05/22 .

1- مجتمع الدراسة: مجتمع الدراسة عبارة عن جميع زبائن البنك، من مستهلكي خدمة التامين، من تجار، فلاحين، موظفين عموميين او في القطاع الخاص، او طلاب جامعيين و حتى غير العاملين.

2-اختيار عينة الدراسة: حاولت ان اختار عينة عشوائية لإتمام هذه الدراسة، و استتباط الحقائق بشكل واضح ، و العينة المختارة عبارة عن مجموعة من المستهلكين لخدمة التامين ،بمعنى اي شخص معني بتامين نفسه او ممتلكاته ضد الاخطار و عمره اكثر من 18 سنة سواء تعامل مع شركة التامين او مع البنك، لان اهم هدف من اختيار هذه العينة هو قياس ثقافة المستهلك الجزائري اتجاه خدمة التامين البنكي. و قد تم توزيع 50 استبيان.

ثانيا: اهداف الدراسة: هناك مجموعة من الاهداف خاصة بالعينة المختارة و هي:

- معرفة الراي الاخر و المتعلق بالمستهلكين لخدمة التامين ، اذ ان النقد الداخلي قد يكون في الكثير من الاحيان غير معبر عن الدراسة، و لذلك نحتاج الى معرفة تطلعات الفئة المعنية و آرائها حول دور و فعالية النظام،
- معرفة درجة اهتمامهم بالتامين،
- نظرتهم الى خدمة التامين البنكي،
- معرفة مصادر معلوماتهم عن التامين البنكي،
- معرفة مدى ثقتهم بالبنك،
- محاولة معرفة مدى استعمالهم لخدمة التامين،

الفرع الثاني: تجميع البيانات و تحليلها

سوف نقوم الان بعرض نتائج الاستبيان و تحليلها و لذلك نحتاج الى تلخيص هذه العملية في شكل جداول ان امكن.

السؤالين الاول و الثالث: كان الهدف من هذين السؤالين معرفة عدد الافراد المهتمين بخدمة التامين حسب نوع الجنس و الحالة العائلية للمستجوبين، و الجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 09: المعلومات الشخصية للمستجوبين

المجموع	اناث				ذكور				البيان
	ارملة	مطلقة	متزوجة	عزباء	ارمل	مطلق	متزوج	عازب	
50	1	-	3	4	-	-	34	8	العدد
100%	2%	-	6%	8%	-	-	68%	16%	النسبة المئوية

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على الاستبيان

نلاحظ ان 84% من الفئة المستجوبة هي ذكور و الباقي اي 16% من الاناث و اغلبهم من المتزوجين بنسبة 74% ثم العزاب بنسبة 24%.

السؤال الثاني: هذا السؤال لمعرفة مجال اعمار المستجوبين ، و من اجل معرفة درجة اهتمام افراد العينة بالتامين البنكي حسب السن و هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم 10: اعمار المستجوبين

البيان	من 19 الى 39 سنة	من 40 الى 59 سنة	من 60 الى 79 سنة	اكثر من 80 سنة	المجموع
العدد	18	26	6	-	50
النسبة المئوية	36%	52%	12%	-	100%

المصدر: من اعداد الطالبة بناءا على الاستبيان

نلاحظ ان 52% من الفئة المستجوبة يتراوح عمرهم ما بين 40 الى 59 سنة، ثم يليها الذين عمرهم يتراوح ما بين 19 الى 39 سنة بنسبة 36%.

السؤال الرابع و الخامس: قمنا بطرح السؤالين المتمثلين فيما اذا كان لدى المستجوبين اطفال و عددهم لمعرفة مدى اهتمام العينة المستجوبة بالتامين على الحياة من اجل اطفالهم.

الجدول رقم 11: عدد اطفال المستجوبين

البيان	من 1 الى 2	من 3 الى 5	اكثر من 5	ليس لهم اطفال	المجموع
العدد	18	16	4	12	50
النسبة المئوية	36%	32%	8%	24%	100%

المصدر: من اعداد الطالبة بناءا على الاستبيان

نلاحظ ان ما نسبته 68% لديهم اقل من خمسة اطفال و 8% لديهم اكثر من خمسة الا انهم جميعا غير مهتمين بتامين الحياة و السبب هو عدم ثقتهم في ان شركات التامين ستعوض لأطفالهم حقا، لذلك هم يقولون ان الله موجود و هو من سيهتم بأولادهم.

السؤال السادس: كان من اجل معرفة المستوى التعليمي للمستجوبين و الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم12: المستوى الدراسي للمستجوبين

البيان	ابتدائي	متوسط	ثانوي	جامعي	تكوين في معهد	لا شيء	المجموع
العدد	1	8	15	18	5	3	50
النسبة المئوية	2%	16%	30%	36%	10%	6%	100%

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على الاستبيان

ان افراد العينة المستجوبة اغلبهم ذو مستوى تعليمي جامعي و ثانوي و ذلك بنسبة 66% و هذا ما يفسر اجاباتهم اللاحقة فيما يخص ضرورة التامين، اذ ان هذا ساعدهم على معرفة الفائدة من التامين.

السؤال السابع: طرح هذا السؤال لمعرفة و تحديد نوع وظيفة المستجوبين، و الجدول التالي يوضح ذلك

الجدول رقم13: الوضعية المهنية للمستجوبين

البيان	موظف عمومي	موظف في القطاع الخاص	فلاح	تاجر	مدير شركة	عمل اخر	بدون عمل	المجموع
العدد	25	7	6	1	6	2	3	50
النسبة المئوية	50%	14%	12%	2%	12%	4%	6%	100%

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على الاستبيان

اغلب المستجوبين هم من الموظفين العموميين و ذلك بنسبة 50% ثم يأتي بالمرتبة الثانية الموظفين في القطاع الخاص بنسبة 14%، اما نسبة الفلاحيين فهي 12% و هي قليلة باعتبار ان البنك فلاحى و يتعامل اكثر مع الفلاحين لهذا كان من المفترض ان تكون اغلب الفئة المستجوبة من الفلاحين.

السؤال الثامن و التاسع: كانا هذين السؤالين من اجل معرفة مجال يحدد به دخل المستجوبين و ثقافتهم الادخارية، و هو ما يوضحه الجدول الموالي فيما تعلق بالدخل:

الجدول رقم 14: دخل المستجوبين

البيان	اقل من 18000 دج	من 18000 الى 30000 دج	من 30000 الى 50000 دج	من 50000 الى 90000 دج	اكثر من 90000 دج	المجموع
العدد	5	18	11	7	9	50
النسبة المئوية	10%	36%	22%	14%	18%	100%

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على الاستبيان

رغم ان دخل المستجوبين الذي يتراوح بين 18000 و 30000 دج نسبته 36% ثم تليه نسبة 22% للذين دخلهم ما بين 30000 و 50000 دج، و 18% دخلهم اكثر من 90000 دج، الا ان الكثير اشتكى من غلاء اسعار التامينات و انها لا تتاسب مداخيلهم. فيما يتعلق بالادخار فكانت الاجابة 72% صرحوا بعدم ادخارهم ذلك حسب رايهم ان مداخيلهم اصلا لا تكفي في سداد مستحققاتهم اليومية، و بالباقي اي 28% فقط ممن اثبتوا ان لديهم ثقافة ادخارية بتركهم القرش الابيض لليوم الاسود حسب قولهم.

السؤال العاشر: و هو سؤال افتتاحي كان الغرض منه معرفة الاشخاص الذين تعرضوا الى اخطار و لم يكونوا مؤمنين، و كذا عدد المتعرضين للخطر و المؤمنين، فكانت النتائج كالتالي: 63% تعرضوا للخطر و 37% لم يتعرضوا للخطر.

السؤال الحادي عشر: اغلب الاجابات فيما يخص نوع الخطر المتعرض له كانت بنسبة 75% هي حوادث المرور، 20% هي اخطار فلاحية اي متعلقة بالمحاصيل الزراعية و الباقي اي 5% هي اضرار جسمانية.

السؤال الثاني عشر: طرح هذا السؤال قصد معرفة راي الفئة المتعرضة للخطر غير المؤمنة في رايها فيما سيكون الحال لو انها قامت بالتامين، فكانت الاجابة ان 60% كانوا مؤمنين و الباقي غير مؤمنين، اما رايهم فكان انهم حتى لو كانوا مؤمنين فان شركات التامين لن تعوض لهم، و ان عوضت فسيكون ذلك بعد مدة طويلة او التعويض ليس في المستوى.

السؤال الثالث عشر و الرابع عشر: خصصت هاذين السؤالين لمعرفة ما اذا كان المستجوبين يؤمنون اشياء اخرى اي التامين الاختياري، غير التامين على السيارات و على السفر باعتبارهما اجباريان، فكانت الاجابة ان ما نسبته 50% لا يؤمنون على اشياء اخرى في حين ان ما نسبته 34% تؤمن على اشياء اخرى و اغلبها تأمينات على المحلات التجارية و تأمينات جماعية (تامين العمال)، و عند الاستفسار عن السبب تبين لنا ان ليس هناك ثقة في شركات التامين، و لو ان التامين على المحلات التجارية لم يكن مطلوبا في عقود الايجار او البيع لما امنوا عليها ايضا. و كذا بالنسبة للتامين على العمال كون المديرين مجبرين على القيام به.

السؤال الخامس عشر: كان الغرض من هذا السؤال معرفة مدى ملائمة منتجات التامين مع دخل الفئة المستجوبة فكانت الاجوبة كما هي في الجدول الموالي:

الجدول رقم 15: مدى ملائمة منتجات التامين مع الدخل

البيان	نعم	لا	نوعا ما	المجموع
العدد	11	23	16	50
النسبة المئوية	22%	46%	32%	100%

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على الاستبيان

نلاحظ ان ما نسبته 46% صرحوا ان التامينات غالية و لا تلائم دخلهم خاصة عندما تعلق الامر بالتامين ضد كل الاخطار (tous risques)، اما 22% فأجابوا ان التامينات تلائم دخولهم لانهم لم يلجئوا للتامين ضد كل الاخطار بل استخدموا النوع الاخير من التامين، اما 32% فصرحوا انها تلائم دخلهم نوعا ما.

السؤال السادس عشر: الغرض منه معرفة اراء المستجوبين حول التامين و الجدول يوضح ذلك:

الجدول رقم 16: رأي المستجوبين في عملية التامين

البيان	ضروري	غير ضروري	ضد التامين	اجوبة اخرى	المجموع
العدد	40	8	2	-	50
النسبة المئوية	80%	16%	4%	-	100%

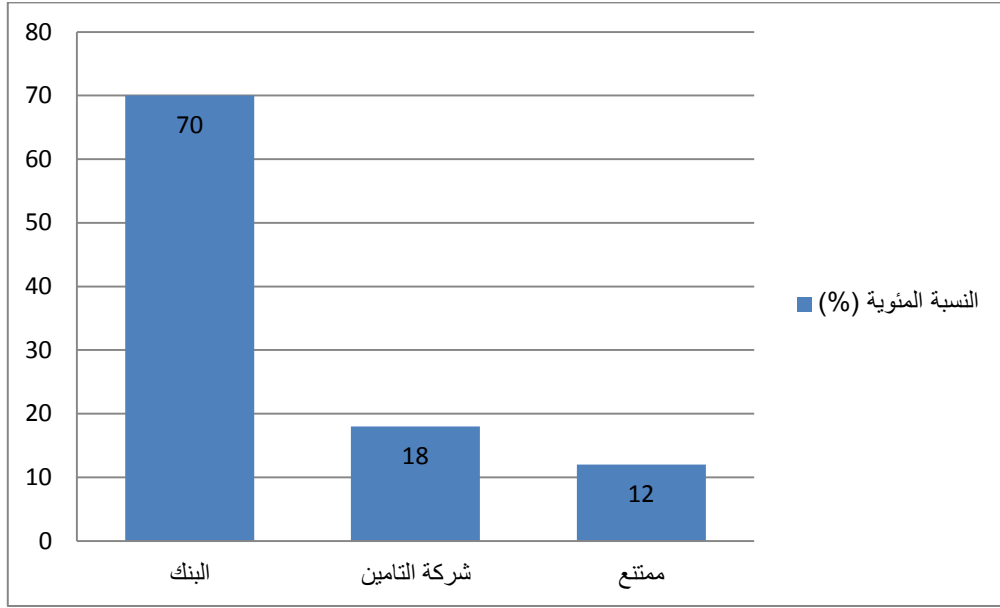
المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على الاستبيان

نلاحظ ان اغلب الفئة المستجوبة اعترفوا بضرورة التامين و ذلك بنسبة 80% لأنه بمثابة مساعدة للشخص المتضرر، بينما ما نسبته 16% يرون ان التامين لا فائدة منه، و لاحظنا ان من كانت اجاباتهم ضد التامين هم مديري الشركات و هذا بسبب تامين عمالهم.

السؤال السابع عشر: خصصت هذا السؤال للتأكد من معرفة المستجوبين بنشاط التامين المصرفي فكانت الاجابة ان 78% لا تعرف التامين البنكي و لم تسمع به، اما 22% فسمعوا عنه البعض من اقاربهم العاملين في البنك و البعض الاخر يقيمون خارج الجزائر و بالتالي يقومون بالتامين في البنك.

السؤال الثامن عشر و التاسع عشر: الهدف من السؤالين محاولة معرفة المكان الذي يفضل فيه المستجوبون التامين و السبب في ذلك، قمت بطرح سؤال في هذا الصدد فكانت 70% من المستجوبين فضلوا التامين في البنك، اما 18% فقد فضلوا شركات التامين على اساس انه من الاحسن ان يمارس كل واحد عمله و ان يسعى لإتقانه. بينما نسبة 12% لم تبدي اي رأي، و الجدول الموالي يبرز ذلك . اما بالنسبة للسؤال الذي يتعلق بالسبب في اختيار البنك كمكان للتامين فكان الاجابة ان 50% صرحوا بانه توفير للوقت و الجهد اما 20% فأشادوا بثقتهم بالبنك بينما الباقي فامتنعوا عن الاجابة.

الشكل رقم 05: المكان المفضل للتأمين بالنسبة المستجوبين



المصدر: من اعداد الطالبة بناء على معلومات الاستبيان

السؤال العشرون: اردت من خلال هذا السؤال معرفة مدى تأثير التوافد الكبير للزبائن الى البنك على الطلب التأميني، فكانت الاجابة ان 32% ينفون ذلك معبرين عن وفائهم للبنك وانهم يقبلون الانتظار فالشيء الوحيد الذي يهمهم هو ان يتلقوا احسن خدمة و ارشاد من قبل المكلفين بالزبائن، اما 47% فكانوا من المؤيدين، اي ان التوافد الكبير للزبائن الى بنك يجعلهم يفضلون الاكتتاب لدى شركة التأمين مباشرة دون الانتظار لساعات من اجل القيام بالتأمين. بينما الباقي اي 21% لم يبدوا اي راي في ذلك.

السؤال الواحد و العشرون: هذا السؤال من اجل معرفة اذا كان المستهلك الجزائري يهتم بالإعلانات المعروضة، كما ان الهدف منه معرفة ما اذا كانت البنوك و شركات التأمين تقوم بالترويج لكي تساعد على التعرف بهذا المنتج، فاتفق 90% انه ليس هناك اعلان عن هذا المنتج، اما 10% فتذكر انها رأت الاعلان من خلال الملصقات داخل البنك. مما يدل على قلة الاشهارات عن منتجات التأمين البنكي.

السؤال الثاني و العشرون: الغرض منه معرفة راي المستهلك في قيام البنك ببيع منتجات التأمين،

الجدول رقم 17: رأي المستهلك في بيع البنك منتجات التأمين

البيان	موافق	غير موافق	لا يههم الامر	المجموع
العدد	38	5	7	50
النسبة المئوية	76%	10%	14%	100%

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على الاستبيان

من الجدول يظهر لنا ان نشاط التامين البنكي يلقي استحسان غالبية المستجوبين هذا ما تفسره نسبة 76%، حيث حسب رأيهم بان العملية ستوفر لهم الوقت من جهة و التعويض سيكون لا محال باعتبار البنك تتوفر لديه اموال و من جهة اخرى لن يجازف البنك و يخسر سمعته امام عملائه، بينما 14% فلم يبدوا اهتمامهم.

السؤال الثالث و العشرون : تم طرح هذا السؤال من اجل معرفة نوعية خدمات التامين التي يقدمها البنك، و فكانت الاجابة كما في الجدول:

الجدول رقم 18: رأي المستهلك في خدمات التامين المقدمة من طرف البنك

البيان	بسيطة	معقدة نوعا ما	معقدة جدا	الامتناع عن الاجابة	المجموع
العدد	4	6	1	39	50
النسبة المئوية	8%	12%	2%	78%	100%

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على الاستبيان

نلاحظ ان ما نسبته 78% لم يعرفوا الاجابة ، و الامر بديهي لانهم لا يعرفوا التامين البنكي و لم يمارسوا عملية التامين على مستوى البنك و بالتالي لم يستطيعوا الحكم على الخدمات التي يقدمها، اما نسبة 12% فترى ان الخدمات المقدمة لا تختلف عن تلك التي تقدمها شركات التامين اي انها معقدة نسبيا.

السؤال الرابع و العشرون: اردت من خلاله معرفة راي المستهلكين للتامين في اسعار المنتجات التي يقدمها البنك مقارنة مع تلك التي تقدمها شركات التامين، فكانت الاجابة ان 80% لم يقدموا الاجابة لانهم لم يقوموا بالتامين في البنك اما 20% فقد صرحوا بان الاسعار لا تختلف عن تلك التي تقدمها شركات التامين و بانه لا توجد اي مميزات.

السؤال الخامس و العشرون: هدف هذا السؤال معرفة راي المستهلكين فيما اذا كان البنك يتخوف من بيع منتجات التامين على حساب منتجاته، فكانت الاجابة ان ما نسبته 28% ان البنك يتخوف من بيع منتجات التامين بدليل عدم محاولة عمال البنك اقناع المستهلكين بشراء منتجات التامين، اما 72% فقد صرحوا بان البنك لا يتخوف من بيعه المنتجات التأمينية ذلك نظرا لمكانته في السوق المالي و حجم المعاملات المالية التي يقوم بها على غرار استقبال الودائع و تقديم القروض.

الفرع الثالث: استنتاج و تقييم الاستبيان

ان اهم ما يمكن تسجيله في هذا المقام هو وقوفي شخصيا في بعض الاحيان على ملئ هذه الاستبيانات نتيجة ضيق الوقت ، هذا ما دفعني الى تفضيل طريقة جمع البيانات عن طريق المقابلة

و اغتنام قدوم العملاء الى البنك لأغراض متعددة و استدراجهم بعد انتهاء مهامهم للإجابة على هذا الاستبيان.

لقد كانت اغلب الفئة المستجوبة من المتزوجين الذكور و الذين يملكون مؤهل علمي سواء الجامعي او الثانوي و يشغلون مناصب في سلك الدولة.

قد عبرت نسبة معتبرة من الفئة المستجوبة ان اهم عائق في عملية التامين هو فقدان المستهلك للثقة اتجاه شركات التامين ، و هذا نظرا اما لانعدام جودة الخدمات التأمينية، حيث ان شركات التامين تعد المؤمنة بالتعويض عند تحقق الخطر، فاذا اخلفت هذا الوعد فان المؤمن له لا يثق بعد هذا في شركات التامين .

و رغم النقائص المسجلة الا اننا نؤكدنا من ان اغلب الفئة المستجوبة يقرون بأهمية التامين في حياة الفرد الذي يعتقدون انه لن يتمكن بمفرده من مواجهة مختلف الاخطار التي تحدث به.

من هذا المنطق طرح المستجوبون مجموعة من الايجابيات و اخرى من السلبيات ، كما قدموا تطلعاتهم و طموحاتهم التي يأملون في تحقيقها و المتمثلة في :

- عودة الثقة في شركات التامين لا يكون الا عند قيام هذه الاخيرة بالتعويض عن الاضرار في الوقت المحدد لذلك.

- ضرورة تبسيط اجراءات التامين و لغة العقد و شروط حتى يسهل فهمه.

- تحسيس المسيرين لشركات التامين و البنوك بأهمية الترويج لخدمة التامين عبر البنك.

اما عن تقييم الاستبيان فيمكن اعتباره ناجح الى حد ما ،حيث سمح بمعرفة بعض التوجيهات و الافكار و النقد البناء الذي لا بد ان يؤخذ بعين الاعتبار لتحقيق فعالية اكبر و لعب ادوار اكثر اهمية في حياة الفرد و المجتمع.

الا ان هناك انتقادات يمكن توجيهها تتمثل في:

- هناك من مستجوبين من رفض تعبئة الاستبيان،

- البعض من المستجوبين لم يفهموا بعض الاسئلة المطروحة،

- شريحة اخرى من المستجوبين وجدوا صعوبة في تحديد دخولهم الشهرية مثل الفلاحين و التجار.

المطلب الثاني: مستقبل صيرفة التأمين في الجزائر

في هذا المطلب سأتطرق الى محاولة معرفة الفائدة التي تعود على البنك التأميني و شركة التأمين جراء هذا النشاط ، اضافة الى معرفة الافاق المستقبلية للتأمين المصرفي في الجزائر بأخذ معطيات لمبيعات وكالة بومرداس كعينة تساعدني في إنشاء نموذج رياضي لإيجاد الانتاج التأميني المتوقع للسنوات القادمة.

الفرع الاول: حصة طرفا الاتفاقية من التأمين المصرفي

اولا: حصة البنك من التأمين المصرفي

1- قوة منافسة

يستفيد البنك من التأمين المصرفي باكتسابه مكانة مرموقة في السوق المالي، ذلك لفرصته التنافسية امام شركات التأمين ، في الحفاظ على احسن الزبائن نتيجة لتوزيعه المنتجات التأمينية، اضافة الى منافسته البنوك الاخرى، لتفوقه بخطوة نحو الوصول الى درجة البنوك الشاملة.

2- تنوع المنتجات

على غرار المنتجات المالية التقليدية للبنك الا انه و بدخوله عالم التأمين فهو يستفيد من منتجات جديدة التي تنقل سلة منتجاته و بذلك نلاحظ التوافد غير المنقطع للزبائن على شبائكه. سواء تعلق الامر بالمنتجات التقليدية او المنتجات التأمينية.

3- كفاءة البائعين

نتيجة للعمل التأميني الذي يقوم به البنك و الذي يقتضي تكوين بائعين الذين هم اساسا مكلفين في البنك للتعامل مع الزبائن في المعاملات المالية البنكية، يكتسب هؤلاء البائعين اضافة الى خبرتهم في القطاع البنكي ، خبرة تأمينية في ما يتعلق بتحديد الزبائن و بيع المنتجات التأمينية، الامر الذي يثري معرفتهم و توسيعها.

4 - انخفاض التكاليف الثابتة

نتيجة لحصة البنك من عمله التأميني و المتمثلة في العمولة التي يتقاضاها من شركة التأمين المتعاقدة معه، يشهد انخفاض في تكاليفه الثابتة ، ذلك راجع الى الزيادة في مدخلاته مع بقاء اعبائه ثابتة.

5- العمولات

تأخذ البنوك حصتها من عملها التأميني من شركة التأمين على شكل عمولات تحسب بمعدلات من اقساط التأمين المحصل عليها من المؤمن لهم، حيث يتم تحصيلها عادة كل سنة او سداسيا، حسب الاتفاق.

الجدول رقم 19: العمولات المتحصل عليها البنك من نشاطه التأميني (en HT)

الثلاثي الاول لسنة 2016		2015		2014		فرع التأمين
العمولة	القسط الصافي (دج)	العمولة	القسط الصافي (دج)	العمولة	القسط الصافي (دج)	
342.5	6 850.00	454.575	9 091.50	1 190.36	15 377.20	مجموع التأمين البسيط على المسكن
60 751..99	607 519.86	130 983.65	1 309 836.53	-	-	التأمين على المعدات الفلاحية
60 751..99	607 519.86	147 439.76	1 474 397 .58	40 719.56	403 802.57	مجموع التأمين ضد الأخطار الفلاحية
61 094.49	614 369.86	147 894.33	1 483 489.08	41 909.92	419 179.77	المجموع

المصدر: معلومات مستخرجة من فواتير البيع

من خلال الجدول المخطط اعلاه ، يتبين ان هناك احتكار شبه تام لفرع الخسائر الفلاحية حيث نسجل سنة 2015 نسبة 99.39% للتأمين ضد الاخطار الفلاحية، بينما يأخذ التأمين البسيط على المسكن 0.61% من اجمالي التامينات لنفس السنة. و منه العمولات المتحصل عليها من طرف الوكالة تؤخذ اغلبها من فرع التأمين ضد الاخطار الفلاحية عامة و من التأمين على المعدات الفلاحية خاصة، الذي يتصدر بدوره مجموع التأمين ضد الاخطار الفلاحية للوكالة. حيث نلاحظ من حجم العمولات للثلاثي الاول من سنة 2016 و الذي يقدر ب 61 094.49 دج ل 10 عقود تامين، منها 7 عقود تامين على المعدات الفلاحية. مقارنة بسنة 2014 حيث يقدر حجم العمولة ب 41 909.92 دج ل 22 عقد تامين مع غياب اي عقد تاميني على المعدات الفلاحية .

و من خلال الارقام الموجودة امامنا فنلاحظ التطور في المبيعات البنكية للمنتجات التأمينية الامر الذي يرجع بالفائدة على البنك من زيادة لمردوديته الى توسيع مجال نشاطه و اكتساب زبائن جدد و تعزيز ثقتهم.

ثانيا: حصة شركة التامين من التامين المصرفي

1- العائدات

يعود نشاط التامين المصرفي على شركة التامين بالفائدة، اذ تحصل الشركة على كافة المبالغ او الاقساط المتحصل عليها البنك من بيعه لمنتجاتها، فتختلف هذه العائدات التامينية البنكية حسب الطلب على هذه المنتجات، و الجدول التالي يبين نسب تغير هذه العائدات.

الجدول رقم 20: تطور عائدات شركة التامين من التامين المصرفي (en HT)

السنة	2011	2012	2013	2014	2015	الفصل الاول من 2016
الانتاج ب دج	33 013.74	68 508.42	979 598.98	419 179.77	1 636 097.7	614 369.86
نسبة التطور %	-	107.51	1329.90	-57.21	290.31	-62.45

المصدر: معلومات من فواتير البيع، مقدمة من مديرية البنك

من خلال الجدول اعلاه، تتبين لنا نسبة تطور مبيعات البنك للمنتجات التامينية، الامر راجع من جهة، الى فتح وكالات بيع جديدة، كما نأخذ مثلا سنتي 2011م و 2012م، فقط وكالتين ناشطتين في الولاية تقومان بهذا النوع من المعاملات، مع ذلك نشاهد نوعا من التحسن في مبلغ العائدات و المقدر ب 68 508.42 دج سنة 2012 م مقارنة ب 33 013.74 دج سنة 2011 م و ذلك على غرار الانخفاض في عدد العقود. و من جهة اخرى الى بداية التراجع في الوضع الاقتصادي بحيث نلاحظ تراجع ملحوظ في نسبة الانتاج ب 57.21 % سنة 2014م مقارنة بسنة 2013 م.

لكن مع بداية سنة 2016 م و بالتحديد الثلاثي الاول، فنلاحظ انتعاش في نسبة المبيعات التامينية بحيث قدرت ب 614 369.86 دج متفوقة بذلك على مبيعات سنة 2014 م، يرجع ذلك الى الاتفاقية الموقعة بين البنك مع شركة التامين للاحتياط و الصحة حول منتجات التامين على الاشخاص ذلك سنة 2015، كون التامين ضد اخطار السفر يلقي اقبالا كبيرا على مستوى شباك البنك.

2- ازدواجية شبكة التوزيع

تستفيد شركة التامين من التامين المصرفي بالحصول على شبكة توزيع جديدة توفر لها خدمة تسويقية لمنتجاتها، والعودة لها بمردودية شهرية معتبرة، و يساعدها ايضا البنك في التعامل مع احسن زبائنه بتقديمه المعلومات اللازمة عنهم.

الفرع الثاني: افاق التامين المصرفي

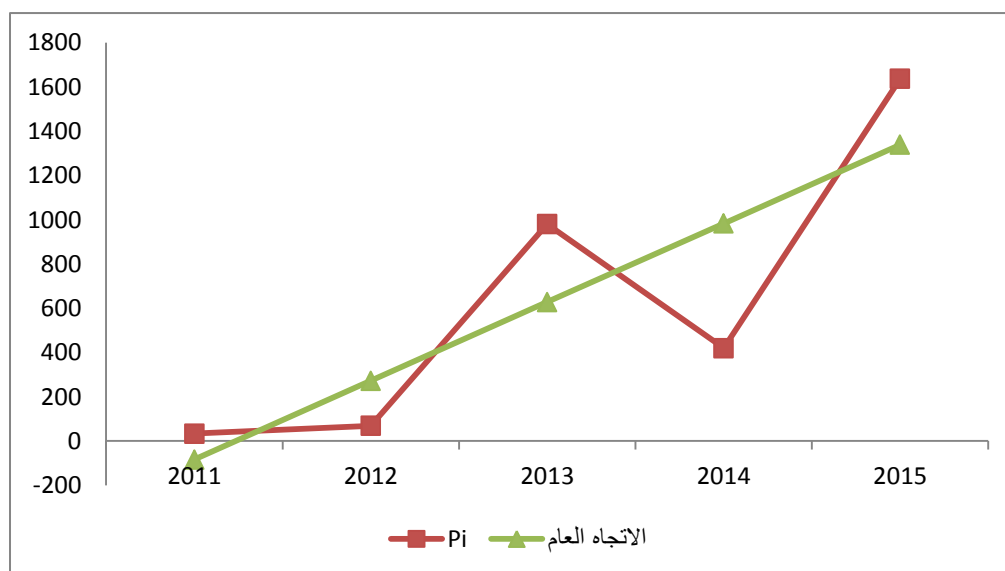
لدراسة الافاق و التنبؤات المستقبلية بمصير التامين المصرفي في الجزائر ، اردت الاعتماد على احدى الطرق الاحصائية المتمثلة في السلاسل الاحصائية، التي تركز بدورها على طريقة المربعات الصغرى في تقدير ثوابت معادلة الاتجاه العام لسلسلة الانتاج التأميني، ذلك على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية عموما، الذي اخترته كعينة لإجراء البحث في مديرية و وكالة بومرداس على وجه الخصوص. معتمدة في ذلك على الانتاج المنجز من طرف وكالات الولاية خلال الفترة: 2011- 2015 كقاعدة معلومات (Base de données)، يتم على اساسها التنبؤ بحجم الصناعة التأمينية على مستوى البنك.

الجدول رقم 21: تطور انتاج التامين المصرفي لولاية بومرداس (2011الى 2015) الوحدة: دج (10³)

(Ti-τ)²	(Ti-τ)(Pi-γ)	Ti-τ	Pi-γ	Ti	Pi	السنة
4	1188.54	-2	-594.27	0	33.01	2011
1	558.77	-1	-558.77	1	68.51	2012
0	0	0	352.32	2	979.6	2013
1	-208.1	1	-208.1	3	419.18	2014
4	2017.64	2	1008.82	4	1636.1	2015
10	3556.85			10	3136.4	Σ

المصدر: وثائق مقدمة من المديرية

الشكل رقم 06: الاتجاه العام لإنتاج التامين المصرفي من 2011الى 2015



المصدر: من اعداد الطالبة

$Pi = 355.69 Ti - 84.1$: الاتجاه العام لصناعة التامين المصرفي

من الشكل رقم 05 يتضح ان الانتاج التأميني على مستوى البنك عرف نموًا متزايدًا خلال الفترة الممتدة من 2011 إلى 2015، فالإنتاج يتطور من فترة إلى أخرى التي تشكل سلسلة زمنية لإنتاج التأمين خلال 5 سنوات السالفة، و الهدف هو تحديد كيفية تغير انتاج الصناعة التأمينية على مستوى الوكالة عبر الزمن و كذلك التخمين المستقبلي لها.

نرمز للظاهرة المدروسة (تطور صناعة التأمين المصرفي) بالرمز P_1, P_2, \dots, P_5

n : عدد السنوات (الفترة الزمنية المدروسة) $n=5$

يتطور الانتاج خلال فترات 4 $T=0,1$

ان الدالة الزمنية لصناعة التأمين المصرفي هي : الدالة الزمنية: $P = F(T)$

و يتمثل هذه الدالة نلاحظ ان الاتجاه العام هو على شكل مستقيم خطي و يحدد بالصيغة التالية:

$$P_i = a T_i + b$$

a : تمثل الزيادة السنوية للإنتاج التأميني

b : تمثل قيمة الاتجاه العام او تطور الصناعة التأمينية في نقطة الاصل بالنسبة للزمن اي عندما $t = 0$

T_i : تمثل الزمن و هو قيم السنوات المتتالية في السلسلة الزمنية

P_i : الانتاج السنوي للتأمين المصرفي

و منه بإمكاننا الحصول على تقديرات ثابتي معادلة الاتجاه العام (a و b) كما يلي:

معدل انتاج التأمين البنكي (de la production la moyenne)

$$\gamma = \frac{\sum P_i}{n} = \frac{3136.4}{5} = 627.28$$

المعدل (lamoyenne) •

$$\tau = \frac{\sum T_i}{n} = \frac{10}{5} = 2$$

معادلة السلسلة الزمنية (de la série chronologique l'équation) •

$$P_i = a T_i + b$$

الميل a : (la proportion) •

$$a = \frac{\sum (P_i - \gamma)(T_i - \tau)}{\sum (T_i - \tau)^2}$$

$$a = \frac{3556.85}{10} = 355.69 = 355.69$$

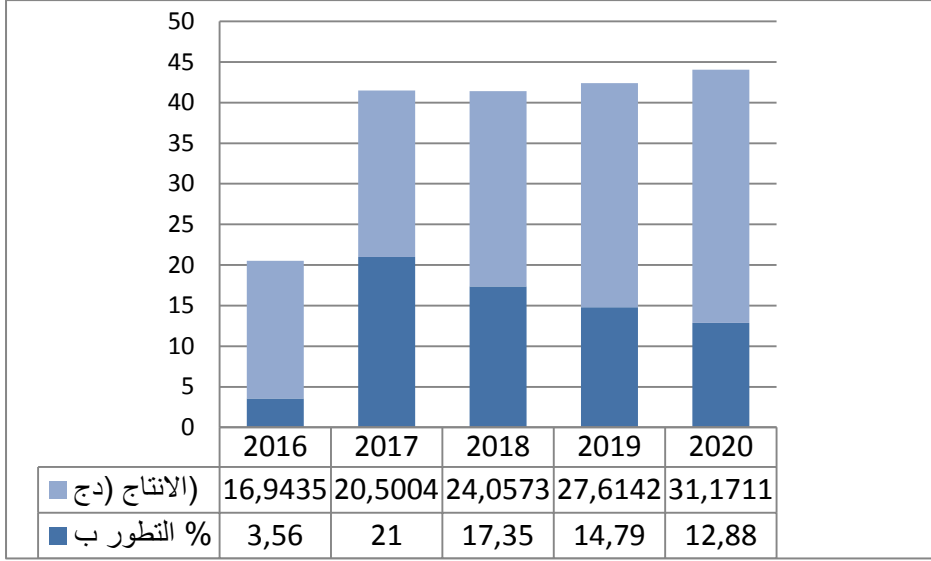
$$b = \gamma - a \tau = 627.28 - 2 * 355.69$$

$$b = -84.1$$

$$P_i = 355.69 T_i - 84.1$$

بعد حصولي على معادلة السلسلة الزمنية ، بإمكانني الان التنبؤ بمستقبل الصناعة التأمينية للسنوات المقبلة، و هذا يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 07: التنبؤ بمستقبل صناعة التأمين المصرفي (2016-2020) (وحدة الانتاج: 10⁵)



المصدر: من اعداد الطالبة

اضافة الى النتائج المستخلصة من الاستبيان، نلاحظ من خلال الشكل رقم 06 ان النشاط التأميني في البنك لديه مستقبل جيد، حيث سجل هذا التطور نسبة 69.588% من سنة 2016 الى 2020، الامر راجع الى تعرف و استحسان الزبائن لهذا النشاط، لا سيما بعد توقيع البنك اتفاقية مع الشركة الجزائرية للاحتياط و الصحة من اجل توزيع منتجات التأمين على الاشخاص بما فيها التأمين على حوادث السفر التي تلقى اقبالا كبيرا من الزبائن حيث يتحصلون على خدمتين في نفس الوقت، صرف العملة اضافة الى التأمين.

الخاتمة:

لكل جانب نظري جانب تطبيقي يفسره، لهذا استهدفت دراستي الميدانية بشكل اساسي دراسة تجريبية بنك الفلاحة و التنمية الريفية من خلال وكالة بومرداس، رغم ان البنك يسعى لان يتماشى مع المستجدات العالمية، لان التامين هو منتج جديد ضمه البنك الى مجموعة الانشطة التي يمارسها املا منه في زيادة مردوديته، الا انه من خلال الدراسة التي قمت بها تبين لي ان هناك زيادة في حجم المبيعات التأمينية الامر الذي تظهره الاحصائيات بالرغم من العدد الضئيل في عقود التامين.

استغربت ذلك، و ارجعت الامر الى ان المستهلك الجزائري يعاني من نقص في الوعي التأميني، الى ان قمت بالتوجه الى عملاء البنك مباشرة لإزالة الغموض، بتوزيعي للاستثمارات التي وضعت فيها استفساراتي المتعلقة بمعرفة اسباب نقص التامين في البنك، فكانت اغلب الاجابات ان العملاء لم يسمعوا بهذا الامر اي بإمكانية التامين في البنك. اذ ان الغالبية رحبت بالفكرة و استحسنتها. و منه استنتجت ان السبب هو لم يكن نقص وعي التامين و انما في الاعلان عن هذه الخدمة سواء من طرف البنك باعتباره مستفيد او شركة التامين باعتبارها المستفيد الاول.

الخاتمة العامة

تعتبر البنوك و شركات التامين العصب المحرك لاقتصاد اية دولة، ففوة الاقتصاد تبرز من خلال سلامة وفعالية الجهاز البنكي من جهة و ايضا سلامة و فعالية قطاع التامين من جهة اخرى،

من هنا، تبلورت الحاجة الى المزيد من التعاون بين شركات التامين و البنوك، كون التامين المصرفي واحدا من الحلول المطروحة لتعزيز دور التامين بين اروقة المجتمع و الفعاليات الاقتصادية، حيث اعتبر عمودا ارتكازيا في دعم و مساندة المحافظ الاستثمارية و الانتاجية لشركات التامين، و تدعيم ملاءتها المالية، و خدمة زبائن البنوك و شركات التامين الحاليين و المرتقبين، و تحقيق مستوى عال في ادارة الوقت و الجهد. اضافة الى كونه مصدر توسيع لنشاط البنوك و أحد العوامل للسير قدما من اجل تبني فلسفة البنوك الشاملة.

و الجزائر كغيرها من دول العالم تدرك الحاجة لإصلاح و رفع من جودة خدمات القطاع المالي، حيث اصبح بإمكان البنوك الجزائرية ممارسة نشاط التامين المصرفي و توزيع منتجات التامين عبر شبائبيها البنكية ذلك بموجب القانون 06- 04 المؤرخ في 20 فيفري 2006م المعدل و المتمم للمرسوم 95- 07 المؤرخ في 25 جانفي 1995م المتعلق بالتأمينات و الاطار القانوني الذي ينظم تسيير البنوك، و كذا تحت اطار الاتفاقية النموذج المقدمة من طرف اتحاد المؤمنين و معيدي التامين UAR, اذ صار بإمكان المواطن الجزائري الحصول على خدمات تأمينية على مستوى شبائه البنكي المعتاد، اين تعتبر هذه العملية في عامها السادس لان اغلب هذه الاتفاقيات وقعت سنة 2008م و لم يتم البدء في تطبيقها الى غاية نهاية سنة 2010 م و يعود ذلك اساسا الى الاجراءات القانونية اللازمة للمصادقة على الاتفاقية، بما فيها تغيير الهيكل التنظيمي للوكالة اضافة الى تكوين اعوان اكتاب.

اما بعد دراسة جملة الظروف المحيطة بنشاط التامين المصرفي في الجزائر و القيام بالاستبيان مع عينة من المتعاملين الاقتصاديين، فيمكن القول ان له كل الحظوظ للنمو و التطور بالنظر الى وجود بيئة تشريعية و جبائية ملائمة، و كذا الى ضعف معدل انتشار شبكات شركات التامين، و كثافة الشبكة البنكية، لكن وبالرغم من ذلك، تجدر الاشارة الى بعض العراقيل التي تحول دون تطوره بالشكل اللازم و التي لعل اهمها نقص الثقافة التأمينية لدى المستهلك الجزائري و قلة مداخله، مع غياب ثقافة الادخار لديه. و منه لا بد من بذل المزيد من الجهد للتعامل مع هاته العقبات، فقط الامر يحتاج الى تكثيف الدعاية و الاشهار اللازمين للتعريف بالنشاط،

ايضا، نوع التامين الممارس على مستوى البنك يلعب دورا مهما في استقطاب الزبائن، و يمثل احدى عقبات نمو التامين المصرفي بسبب قيام شركات التامين بمنح تراخيص للبنوك المتعاقدة معها بتوزيع المنتجات التي ترغب هي في منحها اياها، كما رأينا حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية، فلا يوجد في

قائمة منتجاته التأمينية التي يوزعها، منتج التأمين على القروض و لا التأمين على السيارات بصنفيه الاجباري و الاختياري، الذي هذا الاخير يحظى بحصة الاسد من مجموع المبيعات التأمينية الجزائرية، و منه و من اجل المساهمة في نمو و تطور النشاط التأميني على المستوى البنكي، فلا بد من شركات التأمين السماح للبنوك بتوزيع المنتجات الرائدة في سوق التأمين على غرار المنتجات المتماشية و تخصصها.

نتائج اختبار الفرضيات:

من خلال ما تقدم في البحث استطعت اختبار فرضيات البحث، و يتضح ذلك على النحو التالي:

بالنسبة للفرضية الاولى: و التي افترضت من خلالها ان ممارسة البنوك للتأمين يكسبها قوة منافسة في السوق، فقد ثبتت صحتها و سلامتها، فبالإضافة الى الانشطة التقليدية للبنوك، سمح لها المشرع الجزائري في دخول النشاط التأميني من خلال تسويق المنتجات التأمينية التي تتوافق و تخصصها،

الامر الذي جعل بنوك التأمين تنافس شركات التأمين اضافة الى البنوك التقليدية، ذلك من خلال ازدواجية نشاطها الذي يكسبها حصة سوقية مرتفعة و الذي يمثل طريق في التحول الى بنوك شاملة.

بالنسبة للفرضية الثانية: التي تقول أن التأمين المصرفي يكسب المتعامل الاقتصادي فعالية في مزاوله نشاطاته بتوفير الجهد و الوقت، هذه الفرضية تم اثباتها و بيان صحتها من خلال الاستبيان الذي تم توزيعه على المتعاملين الاقتصاديين على مستوى الوكالة، فمن خلال هذا النشاط يستطيع المتعامل توفير الجهد و الوقت بقضائه لحاجتين في مكان واحد، و ذلك دليل على رشادته.

اما بالنسبة للفرضية الثالثة: التي افترضت فيها بتقبل المتعامل الاقتصادي الجزائري فكرة قيام البنك بنشاط تاميني، هذه الفرضية فقد أثبتت صحتها و قبولها، ذلك من خلال الاستبيان الذي قمت بتوزيعه على زبائن بنك الفلاحة و التنمية الريفية تحديدا وكالة بومرداس، حيث لاحظت تجاوب اعلى نسبة من المستجوبين مع هذا النشاط و موافقتهم اياه، كذلك ما تظهره المبيعات التي تتزايد بشكل ملحوظ على مستوى الوكالة و في الولاية ككل.

نتائج البحث:

و من خلال هذا البحث توصلت الى النتائج التالية :

- لازالت السوق المصرفية و السوق التأمينية تتميز بشبه احتكار من طرف البنوك و شركات التأمين العمومية رغم قرار 95-07 المعلن عن نهاية الاحتكار و فتح المجال للخواص.

- ان تبني مفهوم التأمين المصرفي ناقص بكثير في البنوك الجزائرية .

من خلال تطرقي الى واقع التامين المصرفي في الجزائر و عرض تجربة وكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية ببومرداس يمكنني تسجيل الملاحظات التالية:

- أن هناك نقصا كبيرا في عدد عقود التامين على عكس ما هو متوقع من هذه المنطقة ، باعتبارها منطقة فلاحية وساحلية بامتياز تحتاج الى تامين مثل هذه المنتجات التي يقدمها البنك.

- انعدام استراتيجية واضحة لدى مسؤولي البنوك و شركات التامين لتبني استراتيجية التامين المصرفي في الجزائر.

- بالرغم من ذلك، الا اننا نلاحظ تحسن في المبيعات سنويا، الامر الذي يستدعي المزيد من الدعاية و التريث من اجل الوصول الى حجم انتاج بنوك التامين العالمية. كون التامين المصرفي يسمح بتوفير خدمة شاملة لعملاء البنك و توفير الجهد و الوقت و بالتالي تعزيز ثقتهم بالبنك.

و ذلك من خلال التركيز على عدد من التوصيات التالية:

- تحسين طرق الاستقبال، و وضع حد للعلاقات الجافة مع الزبائن و الاجراءات البيروقراطية اثناء الاكتتاب.

- الاهتمام بتبسيط اجراءات التامين و لغة العقد و شروطه حتى يسهل على العملاء فهم ما يحتويه.

- تنظيم ملتقيات و محاضرات تعالج موضوع التامين المصرفي، للمزيد من الشرح و التعريف بهذا النشاط.

- ايضا، الاهتمام بالتسويق الاعلامي اكثر من اجل توعية المستهلك الجزائري.

- وضع تشريع خاص للتأمينات الاختيارية مثل التامين على الحياة ليتم على اساسه منح امتيازات للمشاركين على غرار تخفيض الاشتراكات.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية:**أ- الكتب:**

- 1- الصيرفي محمد عبد الفتاح, ادارة البنوك, دار المناهج للنشر و التوزيع, ط1, عمان, الاردن, 2006.
- 2- الكيلاني محمود, الموسوعة التجارية و المصرفية: عمليات البنوك, دار الثقافة للنشر و التوزيع, ط3, عمان, الاردن, 2014 .
- 3- دريد كامل الشيب, ادارة البنوك المعاصرة, دار السيرة للنشر, د ب, ط1, 2012.
- 4- سويلم احمد, ادارة البنوك و بورصات الاوراق المالية- الشركة العربية للنشر و التوزيع- القاهرة, بدون سنة نشر.
- 5- شاكر القزوني, محاضرات في الاقتصاد , ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, د ط, سنة 2000
- 6- فلاح عز الدين, التامين: مبادئه, انواعه, دار اسامة للنشر و التوزيع, عمان, الاردن, 2008 .
- 7- هويدي علي محمد حسن و اخرون, المحاسبة في البنوك و شركات التامين, غير مبين الناشر, غير مبين سنة النشر.

ب- الرسائل و الاطروحات:

- 1- زقير عادل, تحديث الجهاز المصرفي العربي لمواكبة تحديات الصيرفة الشاملة: دراسة حالة الجهاز المصرفي الجزائري, مذكرة ماجستير , جامعة بسكرة, الجزائر, 2008-2009.
- 2- زيتوني كمال, دور نظام التامين على الودائع في سلامة البنوك من التعثر, مذكرة ماجستير, جامعة مسيلة, الجزائر, 2011-2012.
3. فاروق ابو جديع, التامين عبر المصارف, مذكرة ماجستير, جامعة دمشق, 2009/2010.
- 4 . مداني احمد, دور المصارف الشاملة في تحديث و عصنة الجهاز المصرفي , دراسة حالة الجزائر, مذكرة ماجستير, جامعة الشلف, 2006.
5. مسعي سمير, تسعير القروض المصرفية, مذكرة ماجستير, جامعة قسنطينة, الجزائر, 2007-2008
6. موسى القضاء, التكامل بين التامين والبنوك, أطروحة دكتوراه في الفقه الإسلامي, الجامعة الأردنية, دون سنة نشر

ج- ملتقيات و مؤتمرات:

- 1- بريش عبد القادر, محمد حمو, افاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية, المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول اصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة, الشلف, مارس 2008

2- بلقوم فريد، خليفة الحاج، تطور سوق التامين و افاقه المستقبلية في الجزائر- دراسة مقارنة مع الدول المغاربية: تونس و المغرب-، الملتقى الدولي السابع حول: "الصناعة التأمينية، الواقع العلمي و افاق التطوير - تجارب الدول-"، منشورة، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 03-04 ديسمبر 2012.

3- قبلي نبيل، نقماري سفيان، التامين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع، الملتقى الدولي السابع حول: "الصناعة التأمينية، الواقع العلمي و افاق التطوير - تجارب الدول-"، منشورة، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 03-04 ديسمبر 2012.

4- مرقاش سميرة و خلوف زهرة، اقامة تحالف بين شركات التامين و البنوك رؤية مستقبلية لتسويق المنتجات التأمينية، الملتقى الدولي السابع حول: "الصناعة التأمينية، الواقع العلمي و افاق التطوير - تجارب الدول-"، منشورة، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 03-04 ديسمبر 2012.

هـ- الموثيق و الجرائد الرسمية:

1- المرسوم التنفيذي رقم 137/07 المؤرخ في 19/05/2007 المعدل و المتمم للمرسوم التنفيذي رقم 339/95 المؤرخ في 30/11/1995 المتضمن صلاحيات المجلس الوطني للتامين و تكوينه و تنظيمه و عمله.

2- المرسوم التنفيذي رقم 153/07 المؤرخ في 22/05/2007، المتضمن انشاء شبانك تامين على مستوى البنوك و المؤسسات المالية، العدد 35، الصادر في 23/05/2007

ي- مراجع اخرى:

1- حسان خليفاتي، واقع التأمينات في الجزائر بعد تراجع فاتورات استيراد السيارات، "الموعد الاقتصادي"، قناة الخبر الجزائرية (29/02/2016)، 15:20، (KBC).

2- محمد زيدان، اهمية العنصر البشري ضمن مكونات المزيج التسويقي الموسع في البنوك بالتطبيق على بنك الفلاحة و التنمية الريفية، مجلة العلوم الانسانية، جامعة بسكرة، العدد 15، اكتوبر 2008.

3- مطوية مقدمة من طرف بنك البركة،

4- مطوية مقدمة من طرف بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

5- حفيظ صواليلي، جريدة الخبر الصادرة في 21/09/2011، العدد 6483.

6- حفيظ صواليلي، جريدة الخبر الصادرة في 09/03/2016، العدد 962.

ثانيا: المراجع باللغة الاجنبية:

1- Les ouvrages :

1. BARTHELEMY Bernard, **Gestion des risques méthodes d'optimisation globale**, édition l'organisation, 2001.
2. BORDERIE Alain, LAFITTE Michel, **La bancassurance : stratégie et perspectives en France et en Europe**, Edition revue Banque, Paris, 2004.

3. IFACI, **Price Waterhouse Coopers et Landwell, Le management de risque de l'entreprise, Cadre de Référence, Techniques d'application**, Editions d'Organisation.
4. SAIDANE Dhafer, **La nouvelle banque : métiers et stratégies**, Ed revue Banque édition, Paris, 2006.

2- Séminaires :

1. Jean pierre Daniel, les marchés européens de l'assurance vie, séminaire bancassurance, ifid, Tunis, 2002.

3- Revus et articles :

- 1- Art. 7 de l'Ordonnance n°95/ 07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- 2- MARJORIE Chevalier, LAUNAY Carole, Bérangère Mainguy, La Bancassurance, Focus, Groupe Scor, Juin 2005.

3- Travaux universitaires:

1. BELKADI Saliha. **Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie** " mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magister en science. Université du Tizi Ouzou, Algérie.
2. BENNADJ Tahar. **Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie**, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieure des études bancaires, école supérieure de banque, Algérie 2003.
3. BENAHMED Kafia. **Essai de la relation entre l'assurance et la croissance économique en Algérie**, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Magister en science. Université du Tizi Ouzou, Algérie. Octobre 2014.

4- Autres :

1. Guide des banques et des établissements financiers en Algérie 2012.
Edité par KPMG SPA.

ثالثاً: المواقع الالكترونية

- CCR(2012) : « Bulletin des assurances ». www.cna.dz. consulté le 02/01/2016 a 18 :23.
- KPMG (2012) : « Guide investir en Algérie » <http://www.Kpmg.dz> consulté le : 04/03/2016.(14 :40).
- Le journal officiel (Mars 2016) : www.joradp.dz consulté le : 20/03/2016.a 17 :00.
- www.badr-bank.net consulté le 11/04/2016, a 22 :03.
- [www.eisa.com.eg/iws bank.hin](http://www.eisa.com.eg/iws_bank.hin). consulté le 13 /04/2016 a 12 :31.
- [www.sigma de la swissre.Com](http://www.sigma-de-la-swissre.com). le 17/04/2016. a13 :31.
- <http://www.aps.dz/ar/economie/23122> le 18/04/2016.a 13 :40.
- <http://www.aps.dz/ar/algerie/tag>. Le 18/04/2016.a 13 :48.

الملاحق

الملحق رقم 01: الاستبيان

بسم الله الرحمن الرحيم

المدرسة العليا للتجارة (القليعة- تيبازة)

استبيان من اجل اتمام مذكرة الماستر في العلوم المالية و المحاسبة، تخصص نقود مالية و بنوك

يتعلق هذا الاستبيان بموضوع التامين على مستوى البنك (التامين المصرفي) تحديدا التامين على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

يشرفني ان اتقدم اليكم لمساعدتي، باعتبار ان راىكم يهمني في دراستي من اجل محاولة معرفة مدى اهتمامكم بالتامين خصوصا على مستوى البنك و ماهي المنتجات التي تفضلون التعاقد فيها، كما اتعهد بشرفي ان اتعامل مع هذه الاجابات بشكل سري و لغايات البحث العلمي فقط.

و يسعدني قبولكم ملاً هذا الاستبيان ذلك من خلال الاجابة على الاسئلة المطروحة فيما يلي:

القسم الاول: معلومات عن الحالة الشخصية

السؤال رقم 01: ما هو جنسك?

- ذكر
- انثى

السؤال رقم 02 : ما هو مجالك العمري?

- من 19 الى 39 سنة
- من 40 الى 59 سنة
- من 60 الى 79 سنة
- اكثر من 80 سنة

السؤال رقم 03: ما هي حالتك العائلية?

- اعزب
- متزوج
- مطلق
- ارمل

السؤال رقم 04: هل لديك اطفال?

- نعم
- لا

السؤال رقم 05: في حالة اجابتك السابقة هي نعم، ما هو عدد الاطفال?

- من 1 الى 2
- من 3 الى 5
- اكثر من 5

السؤال رقم 06: ما هو مستواك الدراسي?

- ابتدائي
- متوسط
- ثانوي
- جامعي
- لا شيء
- تكوين في معهد

السؤال رقم 07: ما هو وضعك المهني?

- موظف عمومي
- موظف في قطاع خاص
- فلاح
- تاجر
- مدير شركة
- عمل اخر
- بدون عمل

السؤال رقم 08: ما هو مستوى دخلك شهريا?

- اقل من 18000 دج
- من 18000 الى اقل من 30000 دج
- من 30000 الى اقل من 50000 دج
- من 50000 الى اقل من 90000 دج
- اكثر من 90000 دج

السؤال رقم 09: هل انت من الاشخاص المدخرين?

○ نعم

○ لا

القسم الثاني: معلومات متعلقة بالتامين المصرفي

السؤال رقم 10: هل تعرضت الى خطر و لم تكن مؤمن?

○ نعم

○ لا

السؤال رقم 11: ما هو نوع الحادث الذي وقع لك?

○ حادث جسماني

○ حادث فلاحي

○ حادث مرور

○ حادث اخر: ...

السؤال رقم 12: هل تقوم بالتامين ?

○ نعم

○ لا

السؤال رقم 13: هل تقوم بالتامين الاختياري?

○ نعم

○ لا

السؤال رقم 14: في حالة الاجابة السابقة هي نعم، ما هو المنتج الذي تؤمن عليه?

○ التامين البسيط على المسكن

○ التامين الفلاحي

○ التامين على الاشخاص

○ تامين جماعي

السؤال رقم 15: هل اسعار منتجات التامين تناسب دخلك?

- نعم
- لا
- نوعا ما

السؤال رقم 16: ما هو رايك في التامين?

- ضروري
- غير ضروري
- ضد التامين
- اجوبة اخرى:

السؤال رقم 17: هل كنت تعلم بان البنك يقوم بالتامين?

- نعم
- لا

السؤال رقم 18: اين تفضل التامين?

- في البنك
- في شركة التامين

السؤال رقم 19: ما هو سبب اختيارك التامين في البنك?

- يوفر الوقت
- الثقة بالبنك
- سبب اخر: ..

السؤال رقم 20: هل تعتقد ان التوافد الكبير للزيائن الى البنك يؤثر على الطلب على المنتجات

التأمينية?

- نعم
- لا
- اجوبة اخرى: ...

السؤال رقم 21: هل شاهدت اعلانا عن هذا نشاط التامين البنكي?

○ نعم

○ لا

السؤال رقم 22: ما هو رايك بقيام البنك بالتامين ?

○ موافق

○ غير موافق

○ لا يهمني الامر

السؤال رقم 23: ما هو رايك في نوعية الخدمات التأمينية التي يقوم بها البنك?

○ بسيطة

○ معقدة نوعا ما

○ معقدة جدا

السؤال رقم 24: كيف هي اسعار المنتجات التأمينية المقدمة من طرف البنك مقارنة مع تلك التي تقدمها

شركات التامين?

○ متساوية

○ مرتفعة

○ اجابة اخرى: ...

السؤال رقم 25: هل تظن ان البنك يتخوف من بيع منتجات التامين على حساب منتجاته ?

○ نعم

○ لا

○ اجابة اخرى: ...