الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر– بسكرة
كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الإقتصادية

المرجع:...../ق.ع.إ/2018

Université Mohamed KHIDHER-Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des SciencesEconomiques

Réf :...../D.S.E/2018

الموضـــوع

التعاون بين شركات التأمين والبنوك التجارية و إنعكاس ذلك على نشاطهما

دراسة حالة الشركة الوطنية للتامينSAA المديرية الجهوية باتنة

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية

تخصص : اقتصاد نقدي وبنكي

إعداد الطالبة:

- بوصيودة زكية

الأستاذة المشرفة:

*بن سماعين حياة

السنة الجامعية: 2017-2018

﴿ليس من الضروري أن يكون لمجتمع
فقير المليارات من الذهب كي ينهض،
وإنما ينهض بالرصيد الذي لا يستطيع
الدهر أن ينقص من قيمته شيء،
الرصيد الذي وضعته العناية الإلهية
بين يديه 'الإنسان والتراب﴾

مالك بن نبي

شكر وتقدير

ليس العلم ما حفظ العلم ما نفع

"واعتبروا يا أولي الألباب"

"لئن شكرتم لأزيدنكم"

الحمد لله الذي أنار لنا درب العلم والمعرفة وأعاننا على انجاز هذا العمل وأداء

هذا الواجب ووفقنا لإتمام هذا العمل المتواضع

نتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد لانجاز

هذا العمل وتذليل ما واجهنا من صعوبات ونخص بالذكر الأستاذة المشرفة التي

لم تبخل علينا بتوجيهاتها ونصائحها القيمة

واشكر الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة كل باسمه لقبولهم تقييم ومناقشة

هذا العمل

كما أزجي جزيل الشكر إلى أساتذتي في كل مكان الذين لم يبخلوا علينا

بآرائهم ومساعداتهم طوال سنوات الدراسة

الإهـــــداء

إلى والديا

إلى أساتذتي في جامعة بسكرة كلية العلوم الاقتصادية

إلى معلمينا الأوائل من تقدم منهم ومن تأخر

الذين لهم عليا فضل التعلم والهداية

والذين أناروا لي طريق العلم والدراية

فلكل من علمني حرفا حق له أن يملكني عبدا

إقرارا بفضل أسبغوه عليا لا حد له

وتقديرا لجميل طوقوا به عنقي إلى يوم الدين

يوم علموني أن فوق كل ذي علم عليم مع الدعوة الخالصة
بان يزيدني الله علما

وان ذلك فضل الله يؤتيه من يشاء.

المختصرات

2A	**Compagnie Internationale D'assurance** **الشركة الدولية للتامين وإعادة التامين**
AXA	**Axa Assurance** **شركة اكساللتامينات**
BADR	**Banque de l'Agriculture et du Développement Rural** **بنك الفلاحة والتنمية الريفية**
BDL	**Banque de Développement Local** **بنك التنمية المحلية**
BEA	**Banque Extérieure d'Algérie** **البنك الخارجي الجزائري**
BNA	**Banque Nationale d'Aalgérie** **البنك الوطني الجزائري**
CAAR	**Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance** **الشركة الجزائرية للتامين واعادة التامين**
CAAT	**Compagnie Algérienne des Assurances** **الشركة الجزائرية للتامين**
CASH	**Compagnie d' Assurance des Hydrocarbures** **شركة الهيدروكربون للتامين**
CCR	**Companie Centrale de Réassurance** **الشركة المركزية لإعادة التامين**
CIAR	**Compagnie Internationale d'Assurance** **الشركة الدولية للتامين وإعادة التامين**
CNEP	**Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance** **الصندوق الوطني للادخار**
CNMA	**Caisse Nationale De Mutualité Agricole** **الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي**
GAM	**Générale Assurance Méditerranéenne** **المتوسطية العامة للتامين**
SAA	**Société nationale d'Assurance** **الشركة الوطنية للتامين**
SAPS	**Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé** **شركة التامين للاحتياط والصحة**
MAATEC	**MAATEC Assurance**

	التعاونية الجزائرية لتامين عمال التربية والثقافة
TRUST	**Trust Assurance** **ترست العالمية للتامين واعادة التامين**

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
شكر وتقدير	I
إهداء	II
المختصرات	III
فهرس المحتويات	IV
فهرس الجداول	V
فهرس الأشكال	VI
مقدمة عامة	ا–د
الفصل الأول: الأسس النظرية للتامين والمنتجات التأمينية	29–1
مقدمة الفصل	3
المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتامين	4
المطلب الأول : مفهوم ونشأة التامين	4
المطلب الثاني : أهمية ووظائف التامين	8
المطلب الثالث : مبادئ التامين	14
المبحث الثاني :عقد التامين وأركانه	18
المطلب الأول : ماهية عقد التامين	18
المطلب الثاني : أركان عقد التامين وقواعده	19
المطلب الثالث : عقد إعادة التامين	21
المبحث الثالث:الإطار المفاهيمي للمنتجات التأمينية	24
المطلب الأول : مفهوم المنتج التأميني	24
المطلب الثاني : خصائص المنتجات التأمينية وطرق تحديد أسعارها	25
المطلب الثالث : أنواع المنتجات التأمينية	26
خلاصة الفصل الأول	29
الفصل الثاني: التامين البنكي	67-33
مقدمة الفصل	33
المبحث الأول: التقارب بين شركات التامين والجهاز البنكي	36
المطلب الأول : ماهية شركات التامين	36

المطلب الثاني : ماهية البنوك	38
المطلب الثالث :العلاقة بين شركات التامين والبنوك	40
المبحث الثاني :الاندماج والتحالف بين شركات التامين والبنوك	44
المطلب الأول : مفهوم التامين البنكي	44
المطلب الثاني : مزايا وعيوب التامين البنكي	47
المطلب الثالث : نماذج وتجارب دولية في مجال التامين البنكي	50
المبحث الثالث:التامين البنكي في الجزائر	53
المطلب الأول : منتجات قطاع التامين الجزائري	53
المطلب الثاني : التامين البنكي في ضوء التحولات التشريعية بالجزائر	59
المطلب الثالث :عرض بعض اتفاقيات التامين البنكي في الجزائر	63
خلاصة الفصل الثاني	67
الفصل الثالث: دراسة حالة اتفاقية التامين البنكي SAA المديرية الجهوية باتنة وبعض البنوك	94-68
مقدمة الفصل	69
المبحث الأول: البطاقة التعريفية ل SAA والبنوك المتعاقدة معها	70
المطلب الأول : البطاقة التعريفية ل **SAA**	70
المطلب الثاني : البطاقة التعريفية ل **SAA** المديرية الجهوية باتنة	75
المطلب الثالث : البطاقة التعريفية ل **BADR .BNA.BDL**	78
المبحث الثاني :نماذج الشراكة بين SAA,BADR,BDL,BNA	80
المطلب الأول : نموذج الشراكة **SAA-BADR**	80
المطلب الثاني : نموذج الشراكة **SAA-BDL**	82
المطلب الثالث : نموذج الشراكة **SAA-BNA**	83
المبحث الثالث:الدراسة التحليلية لاتفاقية التعاونSAA-BADR	83
المطلب الأول : تقييم النتائج من خلال رقم الأعمال المحقق	83
المطلب الثاني : تقييم النتائج من خلال عدد الحوادث التي تم تسويتها	90
المطلب الثالث : انعكاس الاتفاقية على نشاط المؤسستين	92
خلاصة الفصل الثالث	94
الخاتمة	99-95
قائمة المراجع	104-100

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
01	مقارنة بين البنوك وشركات التامين	**42**
02	تطور رقم SAAللفترة 1992-2017 أعمال	**75**
03	تطور رقم اعمال المديرية الجهوية للفترة 2013-2017	**77**
04	ترتيب وكالات المديرية حسب رقم الاعمال المحقق في كل ولاية	**77**
05	تطور رقم اعمال التامين البنكي للفترة 2008-2017	**83**
06	**مقارنة بين انتاج SAAووكالات BADR وكالات**	86
07	**ترتيب إنتاج التامين البنكيSAA–BADR**	89
08	**عدد الحوادث المصرح بها وعدد الحوادث التي تسويتها في شركة التامينSAAتم**	**91**

فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
01	نشاة التامين	07
02	اهمية التامين	09
03	وظائف التامين	13
04	أنواع منتجات التامين	28
05	المراحل التاريخية التي مر بها التامين البنكي	46
06	الهيكل التنظيمي ل SAA	73
07	الهيكل التنظيمي لSAAعلى مستوى المديريات الجهوية	74
08	الهيكل التنظيمي لSAAعلى مستوى الوكالات	74
09	ترتيب رقم أعمال وكالاتSAA حسب كل ولاية	78
10	منحنى تطور رقم أعمال التامين البنكي 2008-2017	85
11	منحنى مقارنة إنتاج وكالات SAA ووكالات BADR	88
12	منحنى مقارنة إنتاج وكالات SAA ووكالات BADR	88
13	شكل يبين إنتاج وكالات SAA	90
14	شكل يبين إنتاج وكالات BADR	90
15	منحنى الحوادث التي تم تسويتها	92

مقدمـــة عامـــة

مقدمـــة:

يعيش إنسان العصر الحديث في قلق دائم بسبب الأخطار الكثيرة التي يتعرض لها والتي يترتب عنها بجانب الأضرار المعنوية خسائر مالية قد تكون كبيرة بحيث يحاول تفاديها أو منع وقوعها أو تخفيف عبئها على الأقل .

ومهما اختلفت أنواع الأخطار التي يتعرض لها الأفراد والمؤسسات ومختلف الهيئات والشركات فإنها تشترك جميعا في صفتين أساسيتين ذلك أن وقوعها يؤدي إلى الإصابة بالخسارة المالية كما إن احتمالية وقوعها بمعنى أن وقوعها ليس أمرا مؤكدا ، وكذلك عدم وقوعها ليس أمرا مؤكدا وبالتالي فهي تظل دائما مصدرا للإزعاج والقلق .

ولتفادي هذه الأخطار عملت شركات التامين التي استحدثت وسائل مختلفة لمواجهة هذه الأخطار ومحاولة تقليصها وتفاديها تماشيا مع متطلبات العصر وسرعة التكنولوجيا وتقديم منتجات توجه لكل القطاعات وتغطي كل أنواع المخاطر سواء كانت أخطار مباشرة أو أخطار غير مباشرة.

وباعتبار القطاع البنكي الركيزة الأساسية لأي اقتصاد واحد أهم العناصر التي تساهم في تدوير عجلة التنمية الاقتصادية من خلال تمويل مختلف الأنشطة لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المسطرة من طرف المؤسسات العمومية والخاصة على حد سواء ، اهتمت شركات التامين بهذا القطاع وعملت على تقديم منتجات تقليدية وأخرى حديثة و مستوحاة من الظروف المحيطة بهذه المؤسسات و من الحاجة لذلك وتشترك هذه المنتجات في محاولة إيجادها لطرق فعالة لتفادي هذه المخاطر أو لتغطيتها وتغطية أي نوع من هذه المخاطر والتي من الممكن أن يتعرض لها الأفراد والمؤسسات.

كما أن التوسع في استخدام التكنولوجيا الحديثة المتطورة وظهور متغيرات عديدة في قطاع الخدمات المالية نتج عنه ظهور وظائف حديثة للبنوك حيث جمعت البنوك بين وظائفها التقليدية واستحدثت وظائف جديدة حيث اتسع نطاق عملها ليقتحم مجال التامين مما أدى إلى ظهور منتجات جديدة كالتامين البنكي ويرجع هذا التقارب بين شركات التامين والبنوك إلى المتغيرات المالية التي عكستها الظروف الاقتصادية على أداء هذه الشركات وإزالة الحواجز بين أنشطتهما وإلغاء التخصص لتقديم مجموعة شاملة ومتكاملة من الخدمات والمنتجات المالية. ومن هنا نطرح

الإشكالية التالية:

– ما هي انعكاسات التعاون بين شركات التامين والبنوك على نشاطهما ؟

وللإجابة على إشكالية البحث قمنا بطرح مجموعة من التساؤلات الفرعية

الأسئلة الفرعية:

1–ماهي منتجات التامين التي تقوم البنوك بتوزيعها؟

2-ما نوع الاتفاقيات التي تعقدها شركات التامين مع البنوك؟ وهل يتطلب عمل البنوك بيع هذه المنتجات وعقد هذه الاتفاقيات لتسهيل نشاطها ولتفادي كل أنواع المخاطر التي تحدق بها ؟

3- بماذا تغري شركات التامين البنوك لتوزع لها منتجاتها وما هو مضمون التغطية التي تحصل عليها البنوك في حالة تحقق الخطر ووقوع هذه الحوادث؟

الفرضيات:

من اجل الإجابة على هذه التساؤلات وضعنا مجموعة من الفرضيات

الفرضية الأولى:

- تقدم شركات التامين منتجات تتماشى مع العصر وتغطي المخاطر التي قد يتعرض لها الأفراد والمؤسسات وتعمل جاهدة لتسويقها عبر مختلف المنافذ المتوفرة لديها.

الفرضية الثانية:

-توجد علاقة تعاونية بين البنوك وشركات التامين حيث تعمل شركات التامين على عقد اتفاقيات مع البنوك للرفع من رقم أعمالها وذلك باحتكار عملاء البنوك من طالبي التمويل.

الفرضية الثالثة:

-تحصل البنوك على عمولة وتيار مالي إضافي خالي من المخاطر كما تحصل على تغطية للحوادث تتوافق مع العقد المبرم مع شركات التامين.

أهمية الموضوع:

تبرز أهمية الموضوع في:

- انعكاس التعاون بين شركات التامين والبنوك على نشاطهما وعلى مصالح عملائهما.

- حداثة موضوع التحالف بين شركات التامين والبنوك.

- التعريف بأهم المنتجات التي تقدمها شركات التامين الجزائرية لمختلف البنوك والمؤسسات المالية.

-اهتمام السلطات الجزائرية بالإصلاحات المالية والسماح للبنوك باقتحام مجال التامين .

أهداف الموضوع:

تكمن أهداف الموضوع في العديد من الجوانب أهمها:

-دراسة العلاقة بين شركات التامين والبنوك .

-إظهار نوعية المنتجات المقدمة من مختلف شركات التامين وانعكاس ذلك على جلب عملاء جدد.

-معرفة دور هذه المنتجات في تغطية المخاطر.

-الدور البالغ لشركات التامين على عمل الأفراد ومختلف المؤسسات.

-توضيح أهم عوامل ظهور التامين البنكي على المستوى الدولي ودراسة بعض التجارب الدولية التي عرفت تطورا في هذا المجال.

-التعرف على دور البنوك في تطبيق نموذج التامين البنكي وتوزيع منتجات التامين في الجزائر.

-التعرف على اتفاقيات التعاون والتحالف بين شركات التامين والبنوك في الجزائر.

أسباب اختيار الموضوع:

-تماشي طبيعة التخصص وعمل المؤسسات المالية.

-قلة الدراسات والأبحاث لموضوع التامين البنكي.

-أهمية الموضوع وحداثته.

- الارتباط الكبير بين أنشطة شركات التامين والمؤسسات البنكية وتكملة نشاط أحدهما للأخر.

-الاطلاع على تجربة التعاون بين شركات التامين والبنوك في الجزائر.

حدود الدراسة:

الحدود المكانية:

تخص الدراسة اتفاقية التامين البنكي في الجزائر من خلال دراسة تفصيلية لمختلف الاتفاقيات التي عقدتها الشركة الوطنية للتامين saa المديرية الجهوية باتنة مع :

بنك الفلاحة والتنمية الريفيةBADR .

بنك التنمية المحلية BDL .

البنك الوطني الجزائريBNA .

الحدود الزمنية:

إن التامين البنكي موضوع حديث النشأة انتشر في العالم خلال السبعينيات من القرن العشرين، بينما تمت ترجمته في الجزائر بعدد الاتفاقيات التي تم عقدها للتقارب بين البنوك وشركات التامين ابتدءا من سنة 2008م إلى يومنا هذا ولقد تم في بحثنا هذا استخدام المعطيات الخاصة بالفترة 2008م إلى 2017م.

منهج الدراسة:

المنهج الوصفي من خلال الاعتماد على الكتب والرسائل الجامعية .

المنهج التحليلي في الجانب التطبيقي لدراسة حالة.

الدراسات السابقة:

–دراسة مرقوم كلثوم، أطروحة دكتوراه،جامعة الشلف ، الجزائر2017 بعنوان **"صيرفة التامين في ظل تحرير الخدمات المالية ،إشارة لحالة الجزائر"** حيث كشفت الدراسة تجربة صيرفة التامين في الجزائر في ظل التطورات الاقتصادية العالمية والإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها السلطات الجزائرية والتي مست قطاع البنوك وقطاع التأمينات .

–دراسة مرقاش سميرة، أطروحة دكتوراه،الجزائر، 2016 بعنوان **"التحالف الاستراتيجي كأداة لتحسين وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العولمة دراسة حالة شركات التامين"** حيث كشفت الدراسات على مدى تأثير تكوين التحالفات الإستراتيجية على تعزيز القدرة التنافسية لشركات التامين وتوصلت إلى وجود اثر لهذه التحالفات على القدرة التنافسية.

–دراسة حمول طارق وبوشنافة احمد جامعة بشار **"دور صيرفة التامين في خلق وتطوير الجودة الشاملة لخدمات قطاع التامين مع الإشارة لحالة الجزائر" 2012م** باعتبار التامين يغطي مجموعة واسعة من الضمانات تم التعرض لمختلف المنتجات التي تقوم البنوك بتوزيعها عبر شبكاتها تعرضت الدراسة إلى مختلف الإسهامات التي وفرتها اتفاقيات التامين البنكي.

–دراسة بلقوم فريد وخليفة الحاج الملتقى الدولي السابع بالشلف حول "**الصناعة التأمينية الواقع العملي وأفاق التطوير،تجارب الدول**" 2012م عنوان المداخلة،"**تطور سوق التامين وآفاقه المستقبلية في الجزائر**"، تعرضت الدراسة إلى متطلبات التعاون بين البنوك وشركات التامين حيث أشاد الباحث إلى التحدي الكبير للشركات الجزائرية وكيفية الانتقال بالتامين البنكي إلي التطبيق الفعال والكفاءة العالية.

–دراسة عبد القادر بريش وحمو مُحَّد، المؤتمر الدولي الثاني بورقلة الجزائر 2008،بعنوان "**أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية**" ،تعرض فيها الباحثان إلى أوجه التشابه بين البنوك وشركات التامين ايجابيات وسلبيات التامين البنكي كما تعرضا إلى دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط والشركة الوطنية للتأمينات.

بالاعتماد على الدراسات السابقة حاولنا من خلال هذه الدراسة التعرض الى انعكاسات تجربة التامين البنكي على نشاط كل من البنوك وشركات التامين ومدى تحقيق الاهداف المرجوة من هذا التعاون.

خطوات البحث:

لدراسة هذا الموضوع والإجابة على الإشكالية والتساؤلات قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول:

الفصل الأول:

ويتناول الأسس النظرية للتامين والمنتجات التأمينية من خلال ثلاثة مباحث أساسية تطرقنا في المبحث الأول إلى الإطار المفاهيمي للتامين وخصصنا المبحث الثاني لعقد التامين وعقد إعادة التامين أما الثالث فتعرضنا فيه إلى الإطار المفاهيمي للمنتجات التأمينية ومختلف أنواع المنتجات التي تسوقها شركات التامين.

الفصل الثاني:

يتناول مفهوم التامين البنكي من خلال ثلاثة مباحث تطرقنا في المبحث الأول إلى التقارب بين البنوك وشركات التامين وفي المبحث الثاني إلى الاندماج بين البنوك وشركات التامين أما في المبحث الثالث فتناولنا فيه التامين البنكي في الجزائر.

الفصل الثالث:

يتناول واقع التامين البنكي في الجزائر من خلال دراسة حالة الشركة الوطنية للتامين المديرية الجهوية باتنة من خلال ثلاثة مباحث أساسية أيضا تعرضنا في المبحث الأول إلى البطاقة الفنية لشركة التامين وفي المبحث الثاني إلى نماذج الشراكة بين البنوك وشركة التامين أما في المبحث الثالث فتناولنا فيه الدراسة التحليلية لاتفاقية التامين البنكي saa-badr.

الفصل الأول

الأسس النظرية للتأمين

والمنتجات التأمينية

«هذه المدينة نيويورك، ليست من إنشاء البشر وإنما هي من نتاج التأمين فلولا التأمين لما كان هناك ناطحات سحاب، لأن أي عامل لن يقبل العمل في علو شاهق ويجازف بسقوط قاتل ويترك عائلته في مواجهة الفقر والشقاء، ولولا التأمين لما أقدم أحد من الرأسماليين على استثمار الملايين لإنشاء بناية عالية في حين أن سيجارة واحدة تكفي لإرجاعها حفنة من رماد، لولا التأمين لن يسير أحد بسيارته، لأن أفضل وأحسن السائقين معرض لان يصدم إنسان راجل»

H.FORD

تمهيـد الفصـل الأول:

يتعرض الإنسان منذ القدم لأخطار عديدة ينتج عن تحقق مسبباتها خسارة مالية قد تصيبه أو تصيب أسرته وممتلكاته أو تصيب غيره، وعادة ما تنتج مثل هذه الأخطار عن ظواهر طبيعية لا قدرة للإنسان على منع تحققها وإن تحققت قد لا يكون في قدرته تحمل نتائجها وحده من هنا ظهرت حاجة الإنسان إلى وسائل عديدة تهتم بالتعامل أو مواجهة مثل هذه الأخطار وذلك بالحيلولة دون وقوعها أو بالتقليل من معدلاتها وأثارها.

ويعتبر نظام التأمين بأنواعه المختلفة من أهم وسائل مواجهة مثل هذه الأخطار فهو يعمل على توفير التغطية التأمينية للأفراد والمنشآت ضد أخطار كثيرة ويعد قطاع التأمين مكونا أساسيا في القطاع المالي لكل اقتصاد، وازدادت أهميته مع التوسع في أعمال التأمين والتعامل مع مختلف القطاعات، حيث أصبح التأمين جزءا مكملا للنظام البنكي.

المبحث الأول: نشأة وظهور التأمين:

إن فكرة التأمين ضد الخطر بشكلها الحالي، هي وليدة حاجة الإنسان في التعاون مع أخيه الإنسان لمواجهة هذا الخطر وهي فكرة مرادفة لمبدأ التعاون والتكافل وتخفيض العبء على الفرد الواحد عن طريق نقل عبء هذا الخطر إلى شركة التأمين.

المطلب الأول: مفهوم التأمين

التأمين من الأمن أي زوال الخوف وطمأنينة النفس وهو إحدى الوسائل التي يعتمد عليها الأفراد لحماية أنفسهم من الأخطار التيقد تحيق بهم.

1-تعريف التأمين:

تقوم فكرة التأمين على أساس توزيع الخسائر والأخطار التي قد تصيب أحد الأشخاص على عدد كبير من الأشخاص المعرضين لنفس الخطر، ولقد اختلفت التعاريف الخاصة بمفهوم التأمين وذلك باختلاف الجهة التي وضعتها، كما لم يتم الاتفاق على تعريف موحد للتأمين واختلفت هذه التعاريف باختلاف الجهة التي وضعتها بين اقتصاديين و قانونيين و نحويين وأيضا التعاريف التي وضعت من قبل رجال التأمين.

1-1 التأمين في اللغة:

التأمين في اللغة العربية مشتق من الأمن وهو طمأنينة النفس وزوال الخوف وله معاني عديدة منها إعطاء الأمان ومنها التأمين على الدعاء وقول أمين أي " استجب" وأقرب معاني التأمين في المصطلح المالي المعاصر هو: " إعطاء الأمن ذلك أن التأمين هو نشاط تجاري غرضه أن يحصل تأمين الأفراد و الشركات من بعض ما يخافون منه من المكاره مقابل عوض مالي فهو معنى جديد وإن كان اشتقاقا صحيحا من كلمة'أمن' " .[1]

قال تعالى: «**وآمنهم من خوف**" [2] **"وإذ جعلنا البيت مثابة للناس وأمنا** "[3]

1-2 تعريف التأمين قانونيا:

التأمين عقد بين طرفين يلتزم المؤمن " شركة التأمين " بمقتضاه بدفع تعويض للمؤمن له " طالب التامين " عند وقوع حادث معين ويتعهد الثاني بسداد القسط. [4]

للتأمين جانب قانوني باعتباره عقد، وهو ما نصت عليه المادة (619) من قانون التأمينات والتي نصت على أن " عقد التأمين هو عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي أشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إبراء ذمة أو أي عوض آخر في حالة تحقق الخطر المبين في العقد وذلك مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن " [5]

---

[1] عز الدين فلاح،**التأمين، مبادئه و أنواعه** ، دار أسامة للنشر و التوزيع، عمان، 2008م، ص 6.

[2] القران الكريم ،**سورة قريش** ،الآية (3).

[3] القران الكريم ،**سورة البقرة**، الآية (125).

[4] حريبي محمد عريفات سعيد عقل ،**التامين وإدارة الخطر**، الأردن، عمان ،دار وائل للنشر والتوزيع الطبعة الأولى 2008 ص 31.

[5] المادة (2) من الأمر رقم 95-07 الصادر في جانفي 1995م

1-3 تعريف التأمين فنيا :

يهتم هذا التعريف بإبراز الخصائص الفنية لعملية التأمين و الوسيلة التي يتبعها التأمين لتحقيق الهدف منه وهو تقليل الشعور بظاهرة عدم التأكد و المساعدة على اتخاذ القرار و على ذلك يمكن تعريف التأمين على أنه " وسيلة لتعويض الفرد عن الخسارة المالية التي تحل به نتيجة لوقوع خطر معين وذلك بواسطة توزيع هذه الخسارة على مجموعة كبيرة من الأفراد المعرضين جميعهم لنفس هذا الخطر. [1]

1-4 تعريف التأمين اقتصاديا :

يعرف التأمين من الناحية الاقتصادية بأنه "عمل من أعمال التنظيم و الإدارة ، وذلك لأنه يقوم بتجميع أعداد كافية من الحالات المتشابهة للتقليل من حالة عدم التأكد إلى أي حد مرغوب فيه"[2]

كما أن التأمين هو " خدمة تهدف إلى حماية المؤمن له من الخسائر المالية الناشئة عن تحقق الأخطار المحتملة الحدوث مستقبلا ، ولا دخل لإرادته فيه ، وذلك عن طريق نقل الخطر المحتمل من الشخص (المؤمن له) إلى شركة التأمين (المؤمن) في مقابل قسط يدفعه المؤمن له إلى المؤمن ، مما ينجر عنه اتفاق "[3]

بعبارة أخرى هو قيام المؤمن بتغطية الأخطار المتفق عليها في عقد التامين مقابل قيام المؤمن له تسديد مبالغ معينة من المال (أقساط) يتفق عليها أيضا في مضمون العقد و ذلك لكي يتمكن المؤمن من إعادة استثمارها و تنميتها حتى تساعده في الوفاء بالتزاماته تجاه المتضررين في حال حدوث الخطر المتفق عليه في العقد .

1-5 التعريف الشامل للتأمين :نجد أن التعريف الذي يعتمد على الجانب القانوني فقط ، أو الجانب الفني فقط ، و كذا الجانب الاقتصادي فقط تعريف ناقص حيث يجب أن يتضمن التعريف الشامل للتأمين كل الجوانب السابقة الذكر .

والتعريف الآتي يعتبر أحد التعاريف الشاملة للتأمين لأنه يغطي الجانب القانوني باعتباره عقدا والجانب الفني لأنه يتناول التأمين كعملية.التأمين عملية يحمل بمقتضاها أحد الأطراف وهو المؤمن له نظير دفع قسط من المال على تعهد لصالحه أو لصالح الغير من الطرف الآخر هو المؤمن ، تعهد يدفع بمقتضاه هذا الأخير أداء معين عند تحقق خطر معين و ذلك بأن يأخذ على عاتقه مهمة تجميع

مجموعة من المخاطر و إجراء المقاصة بينها وفقا لقوانين الإحصاء "[4]

إجراء المقاصة بين الأخطار :

تلجأ شركات التأمين إلى تنظيم التعاون بين المؤمن لهم عن طريق توزيع أعباء الخسائر عليهم معتمدا في ذلك على الرصيد الذي تم تجميعه و على إجراء المقاصة بين الأخطار التي تحققت و التي لم تتحقق إذن يجب على شركات التأمين تجميع اكبر عدد ممكن من الأشخاص

[1] سالم رشدي سيد: **التأمين المبادئ والأسس والنظريات**، الأردن دار الراية للنشر والتوزيع الطبعة الأولى عمان الاردن 2015 ص 34.
[2] بوغرورجهاد **تسويق خدمات التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات** الجديدة مع دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات caat مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة 2008-2009 م، ص 5.
[3] نبيل مختار، **موسوعة التأمين** ، الإسكندرية دار المطبوعات الجامعية 2005،ص 9.
[4] معراج هواري جامعة غرداية جهاد بوعزوز جامعة بومرداس ، أحمد محل جامعة طيبة السعودية ، تسويق خدمات التامين واقع السوق الحالي وتحديات المستقبل ، دار كنوز المعرفة عمان الأردن الطبعة الاولى 2013 م ،ص 100

لتكوين أكبر رصيد لضمان الوفاء بالتزاماتها ولإنجاح عملية المقاصة يجب أن تكون هذه الأخطار متفرقة و متجانسة ، من حيث الطبيعة القيمة و المدة و المحل حيث تصنف و تقسم إلى أصناف وكل صنف إلى فروع و كل فرع إلى فروع فرعية لتسهيل عملية إجراء المقاصة فمن غير الممكن إجرائها بين أخطار مختلفة.

2- نشأة التأمين :

إن نظام التأمين في صورته الحديثة ما هو إلا نتاج تطور طويل صاحب تطور المجتمعات البشرية منذ العصور العابرة و التي أثقلت كاهل أفرادها اليومية و مسؤولياتهم و تغيرت مع الزمن فمن نظام القبيلة و الحياة الانفرادية المعزولة إلى نظام التجمعات التي عقدت معيشتهم فازدادت المشاكل و ازدادت معها الحاجة إلى الأمان ، فكان التعاون بين الأفراد لمواجهة متاعب الحياة هذا التعاون الذي تطور على مر الزمان وعلى مراحل إلى أن انتهى بنظام التأمين في صورته الحالية.

إن فكرة التأمين قديمة قدم البشرية إذ تشير الكتب إلى أن قدماء المصريين هم أول من عرفه و يتجلى ذلك من خلال التواريخ المسجلة على جدران المعابد و الأوراق التي تؤكد قيامهم بتكوين جمعيات تتولى مهمة إتمام مراسيم دفن الموتى عوضا عن الأسرة مقابل الحصول على اشتراك سنوي يدفعه العضو أثناء حياته وهو ما يشبه إلى حد كبير نظام التأمين على الحياة في وقتنا الراهن ، كما وردت عدة نصوص في شريعة حمورابي في بابل توجب على الحاكم تعويض الأضرار الناتجة عن السرقة أو القتل مما يعني أن نوعا من التأمين كان سائدا آنذاكو في الحضارات القديمة كحضارة الإغريق و البابليين و الآشوريين و الرومان حيث ازدهر التبادل التجاري فيما بينهم عن طريق البحر و بسبب مخاطر البحر و مخاطر القرصنة البحرية ظهر ما يسمى بقرض المخاطرة البحرية ، و الذي بمقتضاه يحصل مالك السفينة على قرض مقابل فائدة متفق عليها مع المقرض و التي غالبا ما تكون مرتفعة و يكون رد القرض و الفوائد مرهون بوصول السفينة المشحونة سالمة إلى ميناء الوصول .

إلا أن البدايات الأولى لظهور التامين البحري كانت مع أوائل القرن الثالث عشر نتيجة لازدهار التجارة البحرية و تطور العلاقات و المبادلات التجارية بين مدن ايطاليا و دول حوض المتوسط وما ينجر عنه من كثرة المخاطرة و يرجع تاريخ أقدم وثيقة تأمين بحرية إلى 22 أفريل 1329 ولا تزال محفوظة ضمن المحفوظات الدبلوماسية لمدينة "فلورانس" كما توجد أثار عقد تأمين أبرم عام 1347م لضمان حمولة سفينة savia-clera[1] وأستمر عقد القرض البحري بسبب ازدهار التجارة و التبادل الدولي إلى أن أصبح على الشكل الحالي الذي يوجد عليه التأمين البحري و ذلك بصدور التأمين البحري الانجليزي عام 1601م

- أما بالنسبة للتأمين البري فهو أحدث نشأة من نظيره البحري و كانت أولى صوره : التأمين عن الحريق بعد حريق لندن الشهير عام 1666م الذي أتى على 85% من مباني المدينة حيث التهم هذا الحريق 13000 منزل و 100 كنيسة و كان نقطة الانطلاق في شركة التأمين ضد خطر الحريق في انجلترا لينتشر بعد ذلك في ألمانيا و فرنسا و الولايات المتحدة .
- وتعتبر وثيقة تأمين الحياة باسم المواطن الإنجليزي ويليام جيبس و التي صدرت عام 1583م أقدم وثيقة أمكن رصدها للتأمين على الحياة .
- أول شركة تامين ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1752م

[1] معراج هواري وآخرون ، مرجع سابق ص 96

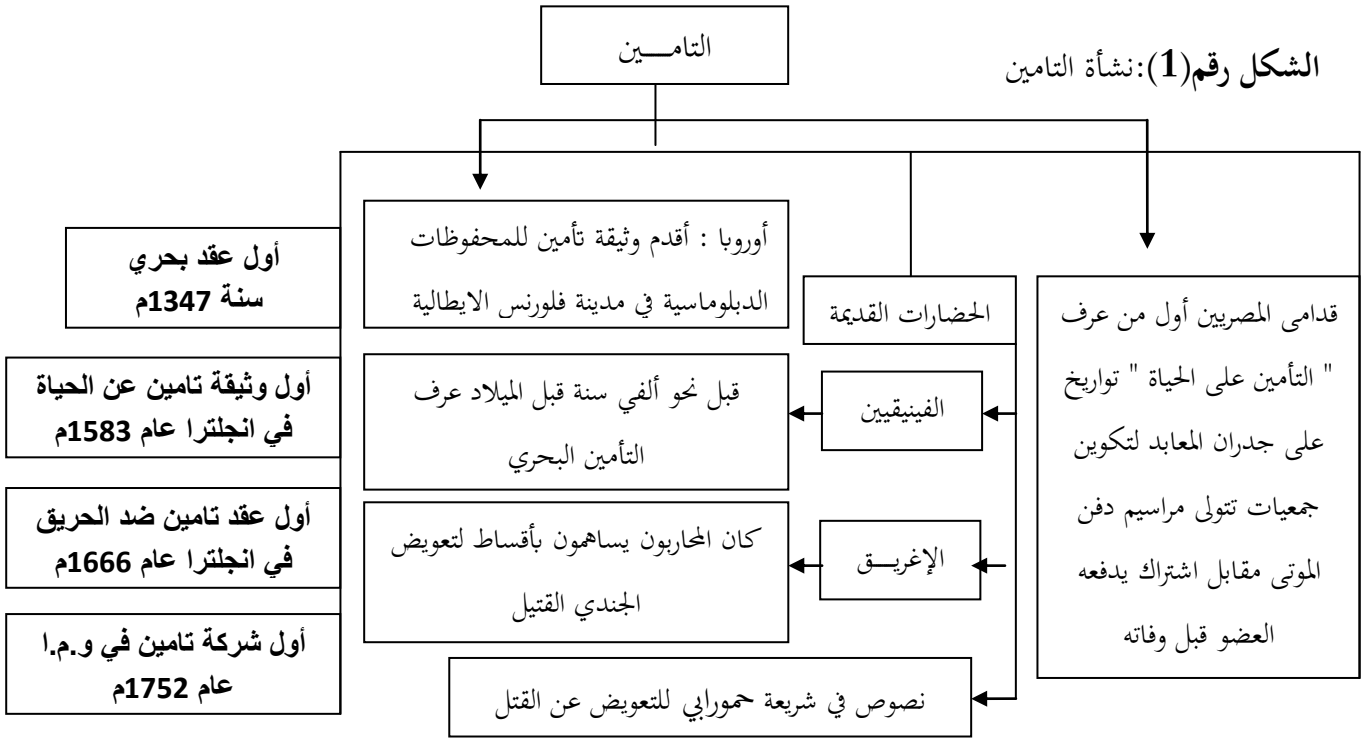
- و ظهرت بعد ذلك أنواع أخرى من التأمين منذ أواخر القرن الثامن عشر إبان الثورة الصناعية و تأثر النشاط الصناعي باستخدام البخار و الآلات البخارية وما نتج عن ذلك من إنشاء المصانع الكبيرة المجهزة بآلات و معدات كان لها أثر على زيادة حجم الأخطار الموجودة و تبع ذلك ظهور أخطار جديدة لم تكن معروفة من قبل حيث بدأت شركات التأمين المساهمة في الظهور بعد أن كانت الجمعية التعاونية هي الأساس .

و ظهر التأمين الصناعي على الحياة ثم تبعه التأمين على الحياة الجماعي كما بدأت تأمينات الحوادث الشخصية في الظهور،وازدادت أهميتها باختراع القطارات و السيارات و الطائرات.

- وفي بداية القرن العشرين بدأ الاهتمام بتأمين وسائل النقل نفسها من أخطار التصادم و السرقة و الحريق و ظهر تأمين السيارات وتبعه تأمينات السرقة و نفوق الماشية والتأمينات الهندسية.

- وبالنسبة للتأمين الاجتماعي فقد ظهر بهدف حماية الطبقة العاملة من أخطار الوفاة و العجز و الشيخوخة والمرض وإصابات العمل و البطالة التي كانت تؤدي إلى انقطاع دخل العامل. [1]

الشكل رقم(1):نشأة التامين



من اعداد الطالبة بالاعتماد على المراجع السابقة

[1] أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى،**ادارة الخطر والتامين** ، دار الحامد للنشر و التوزيع عمان الاردن 2010م ص 85،86.

وتقوم فكرة التأمين على أساس أن الأخطار التي تعتبر بالنسبة للفرد الواحد محتملة الوقوع فهي بالنسبة للمجموعة الكبيرة شبه مؤكدة الوقوع، من هنا فإن للتأمين خصيتان رئيسيتان هما:

1. تحويل الخطر من الفرد إلى المجموعة.
2. توزيع الخسائر على جميع أعضاء المجموعة.

ولنفرض على سبيل المثال أنه من بين كل مليون سيارة تتعرض ألف سيارة لخطر التصادم وبافتراض أن قيمة السيارة الواحدة في المتوسط هي 20000 دينار وبذلك فإنه يمكن حساب قيمة الخسائر السنوية المتوقعة كما يلي:

احتمال حدوث خطر التصادم = $\frac{\text{عدد السيارات التي تتعرض للتصادم}}{\text{عدد السيارات الكلي}} = \frac{1000}{1000000} = 0.001$

وبذلك فإن قيمة الخسائر السنوية المتوقعة = احتمال حدوث الخطر x قيمة السيارة الواحدة

= 0.001 x 20000 x عدد السيارات

= 20 مليون دينار

وبذلك فإن القسط الذي يمكن أن يتحمله كل مالك سيارة:

$\frac{\text{قيمة الخسائر السنوية}}{\text{عدد السيارات}} = \frac{20\text{مليون}}{1\text{مليون}} = 20$ دينار.

– لهذا يعتبر التأمين طريقة لتوزيع الخطر إلى جانب كونه طريقة لتحويل أو نقل الخطر،وتقوم شركات التأمين هنا بتحصيل الأقساط في مقابل دفع التعويضات عن الخسائر المادية المتحققة نتيجة تحقق الخطر المؤمن ضده، ويعتبر التأمين أحد أفضل الطرق لمواجهة الخطر لأن المؤمن له يستطيع أن يحقق لنفسه وأسرته الأمان و الاستقرار مقابل قسط زهيد يمكن أن يؤخذ في الاعتبار عند إعداد ميزانيته أي: استبدال الخسارة الكبيرة المحتملة بخسارة بسيطة مؤكدة.[1]

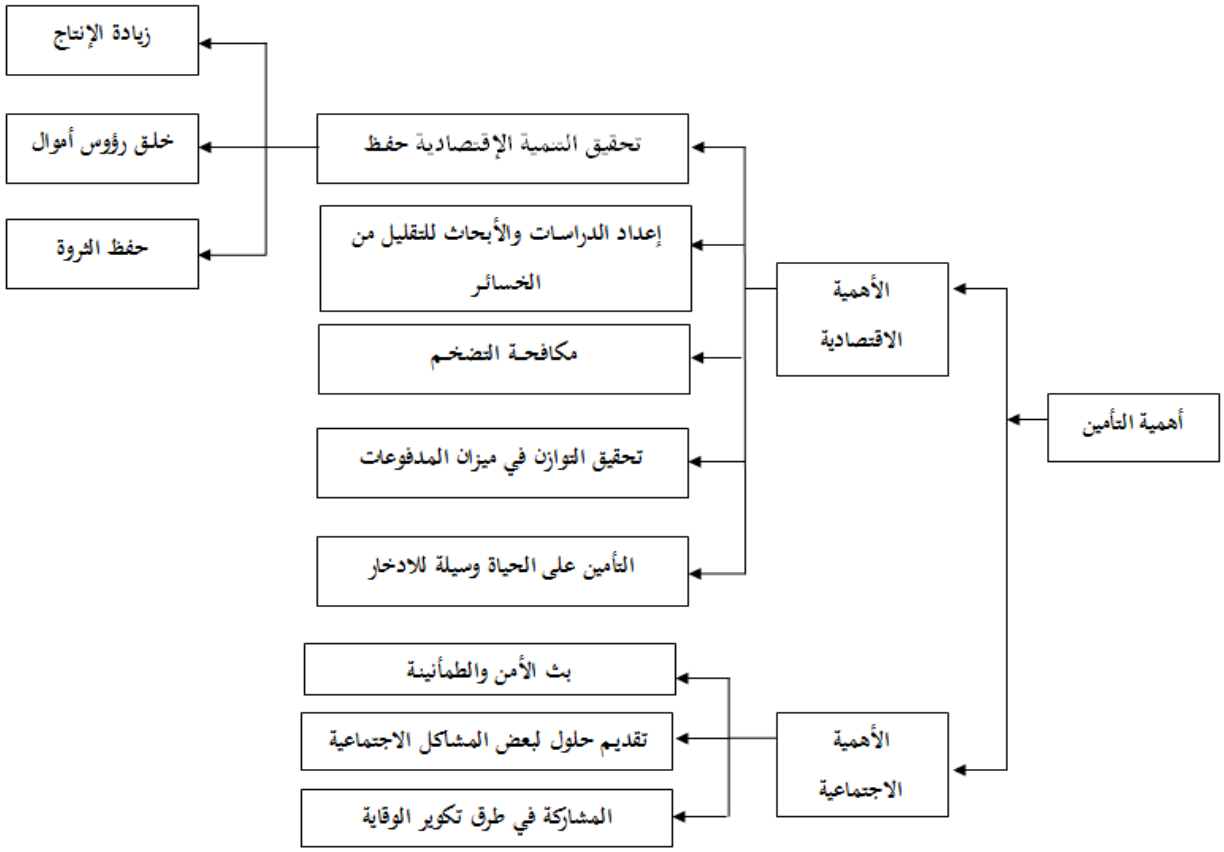
المطلب الثاني: أهمية التأمين ووظائفه

يقدم التأمين خدمات أساسية تتمثل في تعويض المؤمن له عن الخسائر المادية التي قد تلحق به نتيجة تحقق الخطر المؤمن منه، وهذا يؤكد على أن التأمين يساعد الأفراد والمنظمات على تخطي المشاكل المادية التي قد يتعرضون لها.

1– **أهمية التأمين**:إن للتأمين أهمية كبيرة في الازدهار الاقتصادي حيث تقوم شركات التأمين بتجميع المدخرات عن طريق الأقساط التي يدفعها الأفراد والمؤسسات ويتكون من مجموع الأقساط رصيد ضخم من الأموال، فتقوم شركات التأمين باستثمار جزء كبير منها في أوجه ومجالات مختلفة، فنظرا لما يتميز به التأمين من توفير التغطيات التأمينية من أخطار كثيرة فهو يشجع الأفراد والمنشآت على الدخول في مجالات إنتاجية جديدة وكذا يسمح بتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية على مختلف الأصعدة في معظم الدول.

[1] أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى بمرجعسابق ، ص 86 .

الشكل (2) : أهمية التأمين



من اعداد الطالبة بالاعتماد على المراجع السابقة

1-1- الأهمية الاقتصادية:

يلعب التأمين دورا مهما على الصعيد الاقتصادي وذلك بتحقيق أهداف مختلفة نلخصها فيما يلي:

1-1-1- تحقيق التنمية الاقتصادية: ويتحقق ذلك من خلال:

1. زيادة الإنتاج.
2. حفظ الثروة المستغلة.
3. خلق رؤوس الأموال.

فزيادة الإنتاج تنتج عن أن التأمين يساعد الأفراد و المؤسسات على دخول ميادين جديدة ما كانوا ليدخلوها لولا وجود التأمين، ومن الأمثلة على ذلك قيام بعض تجار السيارات ببيع السيارات بالأقساط هذا الأمر لم يكن ممكنا لو لم يكن هناك تأمين على هذه السيارات لصالح هذا التاجر الذي يضمن حقه في حالة تعرضت السيارة لخطر ما.كما أن البنوك تقوم بتقديم تسهيلات ائتمانية لمن يطلبها وذلك من خلال التأمين على حياة المقترض لصالح الجهة الدائنة بقيمة القرض.

أما من حيث حفظ الثروة المستغلة فيتم ذلك من خلال قيام شركات التأمين بتعويض المؤمن له إذا تضررت ممتلكاته نتيجة لوقوع الخطر المؤمن ضده، فمثلا فإن صاحب مصنع أو مشروع لن يخرج من الدورة الاقتصادية للمجتمع إذ أنه يكون قادرا على إعادة بناء ما تضرر من خلال التعويضات التي سيحصل عليها من شركات التأمين التي تقوم بإلغاء الأثر المادي للحادث وإعادة المؤمن له إلى الوضع الذي كان عليه قبل وقوع الحادث أو الضرر.

أما من حيث خلق رؤوس الأموال فيتم ذلك من خلال أن شركات التأمين تقوم باستيفاء الأقساط من مجموع المؤمن لهم وبذلك يتجمع لدى هذه الشركات حصيلة من الأموال يمكن الاستفادة منها بعد احتجاز ما يلزم لأغراض مواجهة الالتزامات حيث تقوم شركات التأمين بتمويل قطاعات الصناعة، التجارة، الزراعة و الاستثمارات الأخرى وذلك عن طريق المساهمة بشكل مباشر في هذه المشاريع.[1]

1-1-2- إعداد الدراسات و الأبحاث بهدف تقليل الخسائر و تخفيف وقوع الخطر:

إن شركات التأمين بحكم خبرتها الخاصة في مواجهة الأخطار وبحكم اتصالاتها بالشركات الأخرى في السوق المحلي و الأسواق العالمية يتوفر لها رصيد هائل من المعرفة و الخبرة تمكنها من تقديم الدراسات و الإحصائيات التي تفيد جمهور المؤمن لهم للتعرف على أنجح الوسائل لمنع أو التقليل من الخسائر و الأضرار إلى حدودها الدنيا.

1-1-3- مكافحة التضخم:

إن التأمين يعمل على تحقيق التوازن بين العرض و الطلب في الحياة الاقتصادية، ففي أثناء الرواج الاقتصادي يمكن للدولة التوسع في نطاق التغطية التأمينية بالنسبة للتأمينات الاجتماعية الإلزامية وذلك للحد من موجة التضخم وفي حالة الكساد تعمل الدولة على زيادة مستوى إنفاقهم وتعمل على زيادة التعويضات التي تستحق للمؤمن عليهم بما يساعد على زيادة مستوى إنفاقهم وبالتالي زيادة الطلب

أي أن الدولة تصرف لهم تعويضات لزيادة القدرة الشرائية.

عند قيام شركات التأمين بتحصيل الأقساط من جمهور المؤمن لهم هذا يعني امتصاص السيولة من أيدي الأفراد مما يؤدي إلى انخفاض في نسبة الأموال المتداولة بين الأفراد وبالتالي تخفيض ميولاتهم الاستهلاكية وتقوم شركات التأمين باستثمار هذه الأموال في مشاريع تنموية و إنتاجية.[2]

1-1-4- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:

إن ما تحصل عليه هيئات التأمين الوطنية من عملات أجنبية مقابل الخدمات التي تقوم بها في البلدان الأجنبية ونتيجة عمليات التأمين و عمليات إعادة التأمين التي تمارسها هذا يؤدي إلى زيادة الصادرات غير المنظورة مما يساعد على تحسين ميزان المدفوعات ويساهم في اتساع حجم التجارة الخارجية.[3]

[1] أسامـة عزمي سلام وشقيري نوري موسى " مرجع سابق " ص 91.
[2] حربي محمد عريفات " مرجع سابق " ص 34
[3] أسامـة عزمي سلام وشقيري نوري موسى " مرجع سابق " ص 92 .

1-1-5-التامين على الحياة كوسيلة للادخار

يعتبر التأمين على الحياة وسيلة ادخارية هامة وبصفة خاصة في الدول النامية نظرا لما يتميز به التأمين على الحياة من صغر أقساطه نسبيا تجعله بمقدور الكثير من الأفراد بهذه الدول"والتي يتميز بانخفاض مستوى الدخل" وبالتالي الادخار للمستقبل من خلال التأمين باعتباره ادخارا إجباريا وأقل عرضة لخطر التوقف عن الادخار أو سحب ما تكون من مدخرات، هذا إلى جانب أن الادخار في صورة تأمين يقدم للمؤمن له حماية فورية بمبلغ يعادل مبلغ التأمين بالكامل.

1-1-6 تدعيم الائتمان :

يقدم تأمين الائتمان خدمة جليلة للمقرضين والبائعين بالتقسيط وذلك من خلال ضمان حصولهم على مستحقاتهم كاملة في حالة وفاة المدين أو المشتري (من خلال مبالغ التأمين) ولاشك أن تأمين الائتمان يقدم خدمة جليلة لكل من الدائن والمدين على حد سواء.

1-2- الأهمية الاجتماعية للتأمين:

1-2-1-بث الأمان والاستقرار:

إن الأهمية الاقتصادية للتأمين تنعكس على الحياة الاجتماعية من خلال الأمان الذي يتحقق في نفوس المستأمنين وهذا يعود على المجتمع بالاستقرار و التماسك أيضا كما أنه يساعد على تنمية الشعور بالمسؤولية و العمل على تقليل الحوادث من خلال التأمين حيث أنه لا يصرف مبلغ التعويض في الحالات العمدية مما يؤدي إلى شعور الأفراد بالمسؤولية تجاه الغير.

كما أن التأمين يعالج الكثير من الآفات الاجتماعية كالمرض، البطالة، والعجز و التأمين يعمل على خلق جو من الراحة و الطمأنينة و الهدوء لدى أفراد المجتمع وينجم هذا عن هدم حاجز الخوف من المجهول وبث الطمأنينة في نفوس الأفراد و الهيئات فتقدم على الاستثمار و الإنتاج دون تردد أو خوف من الأخطار التي يمكن مواجهتها بالتأمين. [1]

1-2-2 المشاركة في طرق تطوير الوقاية:

تقوم هيئات التأمين بإرشاد المؤمن لهم وتوعيتهم بالأساليب الحديثة التي تم اكتشافها وتطويرها بغرض الحد من فرص وقوع الخطر والتقليل من الخسائر التي تحدث نتيجة تحقق الخطر، كذلك تشترك مع هيئات حكومية بغرض التوصل إلى أفضل الطرق لتقليل فرص الخسارة والحد

[1] أسامة عزمي سلام " مرجع سابق " ص 93 .
[2] عبد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوري، الأردن-عمان، 2009، ص115-117

من جسامتها في حالة تحققها، وأخيرا تحث الأفراد والشركات على تطبيق طرق الوقاية والمنع عن طريق تخفيض الأقساط لمن يقوم بإتباع هذه الطرق.

1-2-3 تقديم الحلول لبعض المشاكل الاجتماعية:

تبرز أفضلية نظام التأمين في حل المشاكل الاجتماعية المتعلقة بفقد البخل الناتج عن المجهود الجسماني العضلي أو الذهني والذي يمثل المصدر الأساسي للدخل لدى كثير من الأفراد، وفي مجال المسؤولية المدنية يقدم نظام التأمين أفضل وسيلة لضمان حصول المضرور على التعويض المستحق له.

2- وظائف التأمين:[1]

نظرا للخصوصية التي تحيط بعملية التأمين يجب على المؤسسات القيام بعدة وظائف من أجل تسيير أحسن ومردود أفضل ويمكن تلخيص هذه الوظائف في ما يلي:

2-1- الوظيفة التجارية و المالية:

إن التأمين يقوم بتجميع المدخرات و الحد من النشاط الاستهلاكي للأفراد حيث بموجب عقد التأمين يلتزم الأفراد بدفع أقساط التأمين ويتكون من ذلك رصيد ضخم من الأموال هذا دفع ببعض الدول في العالم للتدخل في كيفية استثمار هذه الأموال حفاظا على حقوق المستأمنين وتحقيقا لمصلحة الاقتصاد القومي.

كما أن التأمين وسيلة من وسائل تنشيط الائتمان سواء كان ذلك على مستوى الفرد أوعلى مستوى الدولة فبالنسبة للأفراد يوفر التأمين ضمانات تسهل له عملية الاقتراض حيث يحل تعويض التأمين محل الشيء المرهون إذا هلك نتيجة لتحقق الخطر المؤمن منه.

أما على مستوى الدولة يقوم التأمين بتدعيم عملية الائتمان وذلك عن طريق توظيف أموال شركات التأمين في السندات التي تصدرها الدولة وتغطية القروض العامة و المساهمة في استثمارات المشروعات العامة مما يساعد على تنشيط الائتمان العام وازدهار الاقتصاد ككل.

2-2- الوظيفة الاجتماعية:

إن التأمين يبعث الأمان في نفوس المستأمنين فكلمة تأمين مشتقة من كلمة الأمن وبالتالي بث الطمأنينة في نفوسهم حيث يؤمن الفرد ضد ما يتعرض له من أخطار تؤثر في شخصيته أو ماله أو ممتلكاته وهذا بدوره يؤثر على قدرة الفرد الإنتاجية حيث يكفل للمستأمن المناخ الحسي والجو المناسب للعمل باطمئنان كما يقوم التأمين الاجتماعي بحماية الطبقات الضعيفة في المجتمع من الأخطار التي يتعرض لها دون أن يكون لديهم المقدرة على حماية أنفسهم منها. [2]

[2] سالم رشدي سيد، مرجع سابق الصفحة 36، 37

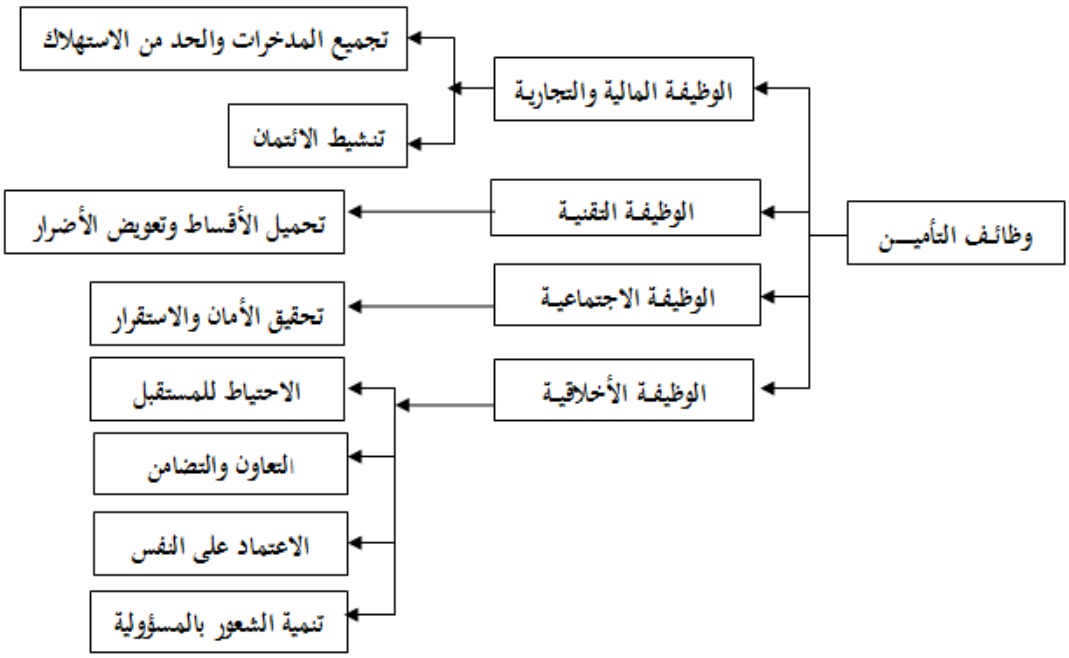
2-3- الوظيفة التقنية:

وهي الوظيفة التي تهتم بتحصيل الأقساط و تعويض الأضرار، كما أن التأمين يعمل على تقليل نسبة وقوع الحوادث و الحد من المخاطر وذلك عن طريق الاستعانة بالخبراء و الأخصائيين لدراسة مخاطر العمل بهدف الحد من تحقيق هذه المخاطر وتجنب وقوعها مما يساعد على تحقيق الاستقرار للمشروعـــات.

2-4- الوظيفة الأخلاقية : يحقق التأمين عدة فضائل أخلاقية نلخصها فيما يلي:

* الاحتياط للمستقبل. * التعاون و التضامن. * الاعتماد على النفس. * تنمية الشعور بالمسؤولية.

الشكل (3) : وظائف التأمين



من اعداد الطالبة بالاعتماد على المراجع السابقة

المطلـــب الثالـــث: المبادئ الأساسية القانونية للتأمين

تخضع عملية التأمين لعدد من المبادئ القانونية الأساسية تتمثل فيما يلي:

- مبدأ المصلحة التأمينية.
- مبدأ منتهى حسن النية.
- مبدأ التعويـــــض.
- مبدأ الحلول في الحقوق.
- مبدأ المشاركة في التأمين.
- مبدأ السبب القريـب.

[1]

1- مبدأ المصلحة التأمينية:[2] ينص هذا المبدأ على ضرورة أن يلحق بالمؤمن له خسارة إذا تحقق الخطر المؤمن ضد وقوعه وإلا فلا محل للتأمين، والمتعارف عليه أنه ليس كل خطر قابل للتأمين ما لم يكن قابلا للقياس ماليا لذا يتم تعريف المصلحة التأمينية على أنها الحق القانوني في التأمين الناشئ عن علاقة مادية يتحقق وجودها قانونيا بين المؤمن له و الشيء أو الشخص موضوع التأمين فعلى سبيل المثال هناك مصلحة تأمينية لصاحب المصنع عند التامين على مصنعه ضد الحريق وعلى عماله ضد إصابات العمل وتعود ضرورة وجود المصلحة التأمينية في جميع عقود التأمين للأسباب التالية:

أ- منع المقامرة.

ب- التقليل من الخطر الأخلاقي في عدم التأمين على ممتلكات الغير بدون الاتفاق مع المالكين. [3]

1-1- أسس المصلحة التأمينية:

هناك أربعة أسس تحكم التعرف على المصلحة التأمينية وشرعيتها تتمثل فيما يلي:

أ- لابد من توفر عوامل متعددة منها وجود ملكية حقوق، مصلحة، حياة أو مسؤولية قابلة للتأمين.

ب- هذه الملكية، الحقوق المصلحة، الحياة، يجب أن تحدد صفة مصلحة المؤمن له بها.

جـ- لابد وأن يتوفر عامل طبيعة العلاقة بين المؤمن له و المصلحة المشار إليها سابقا.

د- أن تتوافر لهذه العلاقة بين المؤمن له المصلحة التأمينية الصيغة الشرعية القانونية وتحقق الصيغة الشرعية أو القانونية عن طريق إنشاء عقد بين المؤمن له وأي صفة أو هيئة أخرى كشركة تأمين.

[1] سالم رشدي سيد " ، ص 60 .
[2] حربي محمد عريقات مرجع سابق ص71
[3] حربي محمد عريقات، مرجع سابق، ص 72-73 .

تنطبق المصلحة التأمينية على المؤمن له كما تنطبق على المؤمن وتنحصر مصلحة المؤمن التأمينية في مسألة التعويض و الاهتمام الذي ينشأ من جراء ذلك.

1-2- الشروط الواجب توافرها في المصلحة التأمينية:

أ- أن تكون المصلحة مادية: بمعنى أن العاطفة مثلا ليست كافية لخلق مصلحة تأمينية.

ب- أن تكون المصلحة مشروعة: بمعنى لا يجوز التأمين على الجريمة التي تعتبر من مخالفات القانون و الآداب العامة كما لا يجوز التأمين على المخدرات و البضائع المهربة بالإضافة إلى أنه لا يجوز للسارق أن يؤمن على بضائع مسروقة.

2- مبدأ منتهى حسن النية: يقضي مبدأ منتهى حسن النية بأنه يجب على كل طرف من أطراف التعاقد أن يدلي إلى الطرف الأخر بجميع الحقائق و الأمور الجوهرية المتعلقة بالخطر المؤمن ضده هذه من ناحية، و الحقائق المتعلقة بالعقد وشروطه وبياناته من ناحية أخرى.

يقصد بالحقائق الجوهرية تلك البيانات و الحقائق التي تؤثر على قرار المؤمن من حيث قبوله أو رفضه للتأمين أو في تقديره لقيمة قسط التأمين الواجب دفعه وهناك مجموعة من الحقائق التي يتوجب على طالب التأمين أن يكشفها لشركة التأمين حتى ولو لم تستفسر عنها الشركة من منطلق حسن النية.

ويمكن تلخيص بعض هذه الحقائق فيما يلي:

أ-الأمور التي من شأنها زيادة الخطر المؤمن ضده كوجود مواد سريعة الاشتعال في المبنى موضوع التأمين في حالة التأمين عن الحريق.

ب- سجل الخسائر التاريخي بمعنى الخسائر السابقة التي تعرض أو يتعرض لها المؤمن له قبل شروعه في هذا التأمين.

جـ- إذا ما سبق وتقدم بطلب تأمين ورفض هذا الطلب من قبل أي من شركات التأمين الأخرى بمعنى الحقائق التي تبين أن طالب التأمين شخص تعرض بكثرة للحوادث أو ممتلكاته أيضا تعرضت لهذه الحوادث. [1]

3- مبدأ التعويض: طبقا لهذا المبدأ لا يجوز للمؤمن له أن يحصل على أكثر من الخسارة التي تحدث نتيجة لتحقق الخطر المؤمن ضد وقوعه وتخضع لهذا المبدأ جميع عقود التأمين على الممتلكات بينما لا تخضع له عقود التأمين على الحياة. [2]

إذن حسب هذا المبدأ لا يجوز للمؤمن له أن يجعل من عقد التأمين مصدر ربح بل وسيلة للتعويض فقط إذا تحقق الخطر المؤمن منه فإن التعويض الذي يحصل عليه المؤمن له يجب أن لا تزيد قيمته عن الخسارة التي حدثت فعلا مهما كان مقدار مبلغ التأمين كبيرا.

- يعتبر التعويض المبدأ الرقابي لقانون التأمين وبمعنى أخر يتحدد مفهوم التعويض بأنه القيمة المالية الدقيقة الكافية لإعادة وضع المؤمن عليه كما كان عليه قبل الخسارة مباشرة.

[1] حربي محمد عريقات مرجع سابق ص 69.
[2] سالم رشدي سيد مرجع سابق ص 61.

3-1- أساليب التعويض: تتحدد أساليب التعويض بأربعة نماذج نلخصها فيما يلي:

أ- التعويض النقدي: يقضي بأن يتم التعويض من قبل المؤمن بواسطة دفع شيك بقيمة الأضرار إلى المؤمن له .

ب- التصليح: ويقضي هذا الأسلوب بإصلاح الضرر الناجم لممتلكات المؤمن له وذلك كما في تأمين السيارات.

جـ- الاستبدال الكلي: كما هو الحال في معاملة تأمين كسر الزجاج، تأمين المجوهرات و السيارات تلف كامل، ويقضي هذا الأسلوب باستبدال الممتلكات من قبل المؤمن لحساب المؤمن له.

د- إعادة الشيء موضوع التأمين إلى ما كان عليه قبل الحادث: ويقضي هذا الأسلوب بأن يتعهد المؤمن بإعادة بناء أو تجديد الضرر الحاصل لممتلكات المؤمن له، وبالطبع لا يعقل تطبيق هذا الأسلوب على تأمين الدخل نتيجة الوفاة (التأمين على الحياة) ينطبق هذا الأسلوب فقط على الممتلكات المادية كالمباني مثلا. [1]

4- مبدأ الحلول في الحقوق:

يعتبر مبدأ الحلول في الحقوق نتيجة حتمية لمبدأ التعويض ويمكن تعريف الحلول بأنه حق الشخص أو الهيئة التي قامت بتعويض شخص أخر أو هيئة أخرى وفقا لاتفاقات قانونية محددة تحل محل الشخص الثاني (المؤمن له الذي تم تعويضه) بكافة ما له من حقوق، وطبقا لهذا المبدأ يكون للمؤمن الحق في أن يحل محل المؤمن له في الحقوق و الدعاوي من قبل من تسبب في الضرر الذي نجمت عنه مسؤولية المؤمن.[2]

5- مبدأ المشاركة في التأمين:

إذا تعددت وثائق التعويض لتأمين نفس الشيء ونفس المصلحة ضد نفس الخطر المؤمن له فعلى المؤَمِنين المتعددين أن يشتركوا في دفع التعويض عند وقوع الخطر المؤمن ضده بحيث يتناسب نصيب كل منهم مع مبلغ التأمين المحدد بالوثيقة التي أصدرها وطبقا لمبدأ التعويض لا يجوز أن يزيد مجموع التعويضات المستحقة عن قيمة الخسارة بأي حال من الأحوال و لا عن مجموع مبالغ التأمين، ولا ينطبق هذا المبدأ على التأمين على الحياة أو على الحوادث الشخصية.

إن مبدأ المشاركة هو حق المؤمن بمطالبة باقي المؤَمِنين بالمشاركة بالتعويض تناسبيا بقدر حصصهم من تأمين الشيء المؤمن عليه الذي تعرض للخسارة .

كيف تنشأ المشاركة:لابد من توافر شروط عدة نذكرها على النحو التالي:

1. تغطية الشيء المؤمن عليه بعقدي تأمين أو أكثر.
2. أن تغطي هذه العقود مصلحة موحدة للأطراف المعنية بمعنى جميع العقود تغطي نفس الشيء موضوع التأمين .
3. تغطية العقود لموضوع التأمين وتعرض هذا الموضوع للخسارة.

[1] حربي محمد عريقات ص 75.
[2]-فلاح حسن عداي الحسيني، مؤيد عبد الرحمن عبد الله الدوري، إدارة البنوك، دار وائل للنشر، الطبعة الرابعة، 2008، ص192

4. كل عقد مسؤول عن التعويض بقدر حصة المشاركة في التأمين تناسبيا مع الخسارة .
5. أن يكون المؤمن له في جميع العقود شخصا واحدا.
6. يجب أن تكون جميع عقود التأمين المغطية للخطر سارية المفعول وقت حدوث الخسارة. [1]

6- مبدأ السبب القريب:

- يلتزم المؤمن بدفع التعويض للمؤمن له إذا كان الخطر المؤمن ضده هو السبب القريب لحدوث الخسارة ويقصد بالسبب القريب السبب المباشر الذي أدى إلى وقوع الخسارة أو الذي يكون قادرا على بدء سلسلة من الحوادث المتصلة التي تؤدي في نهايتها إلى وقوع الخسارة بدون تدخل أي مؤثر أخر مستقل وترد هنا ملاحظة أن المقصود بالقريب ليس الزمان أو المكان بل المقصود بالقريب السبب المتسبب في الخسارة.

فعقد تأمين الحريق يضمن الخسائر الناتجة بسبب الحريق كالخسائر الناتجة عن الماء المستخدم في إطفاء الحريق والذي يلقى بكميات كبيرة يتسبب في خسائر مادية سببها القريب هو الحريق، ويدخل في حكم الخسائر المتسببة عن الماء، الخسائر التي تكون نتيجة لإلقاء الأشياء من النوافذ لتقليل أثر الحريق وهدم الممتلكات المجاورة لتجنب انتشار الحريق كلها أمثلة وتطبيقات للسبب القريب.

أما المؤمن له الذي يحمل عقد تأمين يغطي الحوادث الشخصية فقط ولا يغطي الأمراض وقد سقط المؤمن عليه مثلا من فوق ظهر حصانه أثناء الصيد وأصيب بكسور ومرض حتى وفاته ،إن حادث السقوط كان السبب القريب للوفاة، إذا إنه بدأ سلسلة من الحوادث المتصلة أساسها السقوط وأدت إلى الوفاة المؤمن عليه.

لقد تطورت عقود الحوادث الشخصية لتضمن تغطية المؤمن له إذا توفي نتيجة الحادث ولو بعد 90 يوما من تاريـــخ وقوعـــه. [2]

[1] -سالم رشدي سيد ، مرجع سابق ،ص62

[2] جورج ريجدا مبادئ ادارة الخطر والتامين ترجمة محمد توفيق البلقاني وابراهيم محمد مهدي دار المريخ للنشر المملكة العربية السعودية 2006 ص 146.

المبحث الثاني: عقد التأمين وأركانه:

إن فكرة التأمين تؤدي وظائف لعدة أطراف لذا وجب التحدث عن عقد التأمين الذي ينظم علاقات أطرافها المرتبطة فيما بينهم.

المطلب الأول: مفهوم عقد التأمين: [1]

يمكن إعطاء عدة تعاريف لعقد التأمين كالتالي:

1- التعريف بعقد التأمين:

" عقد التأمين هو عقد يلتزم به المؤمن أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إيرادا مرتبا أو أي عوض مالي في حالة وقوع الحادث المؤمن ضده أو تحقق الخطر المبين في العقد وذلك مقابل مبلغ محدد أو أقساط دورية يؤديها المؤمن له لشركة التأمين "

عقد التأمين عقد يأخذ فيه المؤمن على عاتقه طائفة معينة من الأخطار التي لا يرغب المؤمن له في تحملها بشكل منفرد في مقابل مبلغ معين يسمى قسط التأمين.

2- عناصر عقد التأمين:

من التعريف تبرز لنا العناصر التالية:

2-**1- خطر مستقبلي غير مؤكد:**

وجود حقيقة مفادها أن شخص أو مجموعة من الأشخاص تتعرض لخطر غير مؤكد يكون هذا الخطر الغير مؤكد إما في:

- شخصه أو جسده: كما في حالة التأمين على الحياة أو الحوادث الشخصية.
- في ماله أو ممتلكاته: كما في التأمين على المركبات، الحريق، السرقة.
- في مسؤولياته: كما في التأمين على المسؤولية العامة، المسؤولية المهنية.

2-2- **أطراف العقد:** ويتمثل طرفي العقد في المؤمن والمؤمن له:

2-**2-1- المؤمن:** الهيئة أو الجهة التي تقوم لقاء استلامها لقسط التأمين بتعويض المؤمن له أو المستفيد حسب ما هو مشروط في عقد التأمين وذلك عند تحقق الخطر المؤمن ضده أو وقوع الحادث المؤمن عليه.

2-2-2-المؤمن له (المستأمن) :إن لجوء المجموعة المعرضة للخطر إلى التأمين للحصول على الحماية التأمينية بطلب التعاقد مع شركة تأمين وذلك بدفع مبلغا محددا من المال ويسمى هذا الطرف في عقد التأمين بالمؤمن له.

2-3- **المصلحة أو الحماية التأمينية التي قام المؤمن له بطلبها:** تتمثل هذه الحماية في التعويض الذي يحصل عليه المؤمن له عند تحقق الخطر المؤمن ضده.

2-4- **التعويض:** يأخذ التعويض الذي تدفعه شركات التأمين للمؤمن له عدة أشكال نذكر منها:

-الدفع النقدي أو العيني: كأن تقوم شركة التأمين مثلا باستبدال المادة المسروقة بشكل مباشر بدل من دفع التعويض لحامل العقد.

-أن تقوم شركة التأمين بدفع تكاليف الصيانة لمقدم خدمة إصلاح عطل الأداة المؤمنة.

[1] مدخل إلى أساسيات التأمين مؤسسة النقد العربي السعودي – المعهد المالي – الرياض – المملكة العربية السعودية 2016م ص 73-74-75 .

-دفع مرتب دوري.

-القيام باستبدال الجزء المتضرر وإعادة الممتلكات المتضررة إلى الوضع الذي كانت عليه قبل الحادث.

2-5- القسط (مقابل التأمين): القسط هو المبلغ الذي يدفعه المؤمن له للمؤمن مقابل تحمل المؤمن تبعة الخطر المؤمن منه من خلال المدة المحددة بوثيقة التأمين.

2-6- مدة التأمين: ويتمثل في اتفاق طرفي العقد على تاريخ بداية سريان العقد وتاريخ انتهاء سريانه إي يتم تحديد المدةالتي يتمتع المؤمن له بالتغطية التأمينية من قبل المؤمن على أن يكون مقرون بساعة معينة.

2-7- من الناحية الفنية تبرز تقنية التأمين: فيما يلي:

- تقوم شركات التأمين بجمع أكبر عدد ممكن من الزبائن أو المؤمن لهم.

-يشترك الزبائن أو المؤمن لهم بأنهم كلهم معرضون لخطر محتمل

- يقوم هؤلاء الزبائن المؤمن لهم بوضع مبالغ من المال بقدر ما يتعرضون له من خطر في صندوق واحد أو محفظة تأمينية واحدة وعند تعرض البعض منهم إلى ذلك الخطر خلال فترة زمنية معينة ومحددة في العقد يساهم الجميع كل حسب حجم الخطر الذي كان يهدده في تحمل الخسائر التي نجمت عن تحقق الخطر المؤمن منه.

-التامين عمل جماعي تعاوني يقوم به المؤمن لهم ذاتهم أما شركات التامين فيتمثل نشاطها في تنظيم جميع هذه المساهمات ودفع الخسائر إلى الجهات التي يلحق بها الضرر من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها [1]

المطلب الثاني :أركان عقد التأمين

يصبح عقد التأمين عقدا تاما بمجرد تلاقي الإيجاب الصادر بين طرفي العقد و لا يصح العقد إلا بتوافر خمسة أركان وهي:[2]

- التراضي
- طرفي عقد التأمين
- محل العقد (المعقود عليه)
- السبب في عقد التأمين
- العوض في عقد التأمين

1- الركن الأول: التراضي:

التراضي هو تعبير كل طرف في العقد عن إرادته وأن تكون الإرادتان متطابقتين ويشترط وجود التراضي أمران هما:

- توافر الأهلية

- الخلو من عيوب الإرادة

[1] إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، **مبادئ التأمين** " مرجع سابق ص 69 "

[2] برغوتي وليد تقييم **جودة خدمات شركات التأمين** وأثارها على الطلب في سوق التأمينات في سوق الجزائرية (1995 - 2009) رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد التنمية جامعة باتنة 2013 -2014 ص 41 .

ويقصد من ذلك أنه لا يكتفي أن يكون التراضي موجودا بل يجب أن يكون صحيحا والتراضي لا يكون صحيحا إلا إذا كان صادرا من ذوي الأهلية ولم تكن إرادة أحد المتعاقدين مشوبة بعيب كوجود الإرادة و الرضا مع الغلط و التدليس أو انتزاع الرضا بالإكراه واستغلال الحاجة.

2- **الركن الثاني: أهلية طرفي عقد التأمين:**

يتناول هذا الركن تحديد طرفي العقد وعنصر الأهلية:

2-1- طرفي العقد: طرفا عقد التأمين هما المؤمن و المتمثل في شركة التأمين و الطرف الثاني هو المؤمن له وهو من يتعاقد مع شركة التأمين ليؤمن نفسه من خطر معين.

2-2- أهلية طرفي التأمين:هي صلاحية الشخص لوجوب الحقوق المشروعة له وعليه أنه وفي نظر القانون صالح لأن تكون له حقوق وعليه واجبات و الأهلية تتركز على التمييز و الإرادة لا تصدر إلا علن التمييز فالطفل غير المميز هو الطفل الذي يكون عمره دون السن القانوني.

في البلد المعني، وكذا بالنسبة للمجنون والمعتوه فاختلال العقل يمنع سريان الأفعال والأقوال على نهج العقل واختلال القوة المميزة بين الأمور الصحيحة و الأمور غير الصحيحة.

3- الركن الثالث: محل العقد (المعقود عليه):

يجب أن يكون محل العقد (المعقود عليه) مالا أو منفعة أو دينا أو عملا أو امتناع عن العمل، ويشترط في محل العقد الشروط التالية:

- أن يكون محل العقد معلوما للطرفين.
- أن يكون محل العقد محقق الوجود عند إنشاء العقد.
- أن يكون المعقود عليه مقدورا على تسليمه وهذا يعني أن تكون شركة التأمين قادرة على تلبية رغبة المؤمن له في التأمين على أشياء واقعية وليس فيها استحالة.

4- الركن الرابع: السبب في عقد التأمين:

وهو الغرض المباشر في سعي المؤمن له إلى تنفيذ التزامه بسداد قسط التأمين لغرض الحصول على الحماية التأمينية، وينبغي أن يكون السبب مشروعا ولا يتعارض مع النظام العام ولا مع الآداب وأن يبتعد عن الغلط أو التدليس أو الإكراه وينبغي قيام السبب طوال فترة التأمين.

5- الركن الخامس: العوض في عقد التأمين:

يقضي هذا الركن أن العقد كي يصبح نافذا لابد أن يقدم كل طرف فيه شيئا ذا قيمة سواء أكان ذلك مالا أو خدمات أو وعد ، ويقصد به تصريح يلتزم به قانونا من صدر عنه بعمل شيء معين أو الامتناع عن فعله ويجعل لمن تلقاه حقا في توقع إنجاز موضوع الوعد أو في المطالبة بإنجازه وعند تطبيق ذلك في عقد التأمين فإن العوض يمثل سداد المؤمن له لقسط التأمين مقابل الحصول على الحماية التأمينية ويقابل ذلك أن شركة التأمين تقدم الحماية التأمينية كعوض عن استلامه القسط التأمين .

المطلب الثالث: عقد إعادة التامين

تضطر أحيانا شركات التأمين إلى إبرام عقود لعمليات تأمين تزيد عن قدراتها المالية مما يعرضها إلى دفع مبالغ ضخمة كتعويضات في حالة تحقق الأخطار المؤمن ضدها وقد لا تتمكن من الوفاء بالتزاماتها إذا ما تصادف تحقق عدد كبير من الأخطار في توقيت واحد، لذا تلعب عملية إعادة التأمين دورا هاما في نشاط التأمين فمن الناحية العملية يلاحظ أن كافة فروع التأمين تحتاج لعملية إعادة التأمين التي لولاها لاضطرت شركات التأمين حتى الكبيرة منها إلى تحديد سقف عملياتها ونشاطاتها التأمينية.

1- تعريف إعادة التأمين: إن عملية إعادة التأمين هي عملية مقاسمة للمسؤولية عن الخطر المؤمن منه ونتائجه، بين شركة التأمين التي تعرف بالشركة المسندة وبين شركة متخصصة هي شركة إعادة التأمين والتي تعرف بمعيد التأمين. [1]

- إعادة التأمين عملية لتفتيت الخطر و توزيعه على عدد كبير من شركات التأمين داخل الدولة أو خارجها، وتسمى الشركة التي قبلت التأمين على وحدة الخطر من المؤمن له بالمؤمن الأصلي أو المؤمن المباشر، وتسمى الشركة التي يؤمن لديها المؤمن المباشر بشركة إعادة التأمين أو معيد التأمين وقد تكون شركة متخصصة في عمليات إعادة التأمين أو تقوم بعمليات التأمين المباشر بجانب عمليات إعادة التأمين. وفي بعض الأحيان قد يقوم معيد التأمين بإعادة تأمين جزء من العملية التي قبلها لدى شركة إعادة تأمين أخرى وتسمى هذه العملية بالتأمين على إعادة التأمين (إعادة إعادة التأمين) [2] وتظهر أهمية إعادة التأمين عبر فتحها المجال أمام شركات التأمين لتحمل أخطار جسيمة ذات تكاليف مرتفعة، مع إمكانية تجزئتها وتوزيعها.

2- عقد إعادة التأمين :

يعرف عقد إعادة التامين على أنه اتفاق بين المؤمن المباشر و معيد التأمين بمقتضاه يتعهد معيد التامين بأنه يتحمل جزءا من التزام المؤمن المباشر و الذي يتمثل في التعويض على إن يقوم المؤمن المباشر بدفع جزء من القسط إلى المعيد التأمين و يسمى هذا الجزء من القسط بقسط إعادة التأمين [3]

- عقد إعادة التامين هو عقد تلتزم بموجبه الشركة المسندة بأن تأخذ على عاتقها مسؤولية تغطية جزء من قيمة تأمين الخطر و تسند الجزء الباقي من هذه القيمة إلى معيد التأمين لكن يتولى المسؤولية عن تغطيته مقابل جزء يتناظر معه من قسط و تعرف عملية المقاسمة هذه بعملية الإسناد ، كما يعرف الجزء الذي تحتفظ به شركة التأمين لحسابها من قيمة تأمين الخطر بالاحتفاظ [1]

[1] بهاء بهيج شكري،إعادة التأمين بين النظريــة و التطبيق، دار الثقافة للنشر و التوزيع الطبعة الأولى عمان الأردن 2008 ص 21.
[2] حربي محمد عريقات السعيد جمعـة غول، مرجع سابق ص 187
[3] بهاء بهيج شكري ، مرجع سابق ص 22

- كما عرف المشرع الجزائري في المادة الخامسة من القانون 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995م و المتعلق بالتأمينات عقد إعادة التأمين بأنه " عقد بموجب " يتنازل المؤمن أو المتنازل لمعيد التأمين على جميع الأخطار التي أمن ضدها و يبقى المؤمن في جميع الحالات التي يعيد فيها التّأمين هو المسؤول الوحيد إزاء المؤمن له [2]

من خلال ما سبق يمكن تعريف عقد إعادة التأمين بأنه عقد يتخلص بموجبه المؤمن من جزء او من كل الأخطار التي سبق له أن تحملها بثقلها إلى مؤمنين آخرين .

3- الطرق المختلفة لإعادة التأمين :تم عملية إعادة التأمين بثلاث طرق رئيسية و تتعدد الصور المختلفة لإعادة التأمين لدى كل طريقة و تنقسم إلى : [3]

* أولا : الطريقة الاختيارية لإعادة التامين

* ثانيا : الطريقة الإجبارية أو طريقة إعادة التأمين بالاتفاقية

* ثالثا : طريقة مجمعات إعادة التأمين

أولا : الطريقة الاختيارية لإعادة التامين :

حسب اسم هذه الطريقة فان حرية الاختيار مكفولة بكل من المؤمن المباشر و معيد التامين الذي يعيد تأمينه عن كل عملية فإذا كانت العملية التأمينية جيدة فان المؤمن المباشر يحتفظ بجزء كبير منها أو قد يحتفظ كاملا بها لنفسه و لا يعيد تأمين أي جزء منها و العكس إذا كانت العملية التأمينية رديئة يحتفظ بجزء بسيط منها و يعيد التأمين الجزء الباقي و من ناحية أخرى فان المؤمن مباشر له كامل الحرية في اختيار الشركة التي ستقوم بإعادة التامين و في المقابل فان لهيئة إعادة التامين حرية تحديد و قبول جزء العملية المعروض عليها من المؤمن المباشر أو رفضه و ذلك بعد دراستها لهذه العمليات.

- و تعتبر هذه الطريقة من أقدم الطرق التي تم استخدامها في عمليات إعادة التأمين إلا أن استخدامها حاليا أصبح محدودا لما لها من عيوب رغم تمييزه هذه الطريقة من حرية الاختيار و يعيبها أنها تتطلب إجراءات طويلة و معقدة خاصة أنها تتم بالنسبة لكل عملية على حدى ، هذا بالإضافة إلى الجهد و الوقت و المال ، فإذا لم يكن المؤمن قد يتخذ قرار قبول بالعملية من المؤمن له الأصلي فقد يضطر المؤمن له إلى عرض نفس العملية على شركة تأمين أخرى مما قد يؤدى إلى ضياع العملية من الشركة الأولى و قد يتحقق الخطر المؤمن منه قبل حصوله على موافقة معيدي التأمين و بالتالي يستعمل وحده تعويض الخسارة المستحقة عن العملية مما قد يؤدي إلى الإخلال بمركزه المالي أو إفلاس إذا ما فقده فاقت هذه الخسارة قدرته المالية.

ثانيا : طريقة إعادة التامين بالاتفاقية (الطريقة الإجبارية) :

[1] جورج ريجدا ، مرجع سابق ص 89

[2] www.google.com/institut droitloued/conf.ca تاريخ الزيارة 2018/04/15 على الساعة 16:00

[3] عرفات إبراهيم فياض ، **ادارة التامين والمخاطر**، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان الأردن 2012م ، ص 88-89

بمقتضى هذه الطريقة هناك اتفاقية مبرمة مسبقا بين كل من المؤمن المباشر و معيد التأمين و توضح هذه الاتفاقية النية التي تقبلها معيد التأمين عن كل عملية يتعاقد عليها المؤمن المباشر في فرع معين أي أن الاتفاقية تكون ملزمة و إجبارية لكلى الطرفين المؤمن المباشر و معيد التأمين في حدود النية المتفق عليها .

و هذه الطريقة تقضي على العيوب التي كانت طريقة اختيارية كما أنها تعمل على توفير الجهد و الوقت و المصاريف بما يساعد أن تكون الحمولة لهذه الطريقة اكبر من العمولة بالطريقة الاختيارية كما تتميز بضمان عمليات منتظمة و مستمرة لمعيدي التأمين و إن كان عيبها أن المؤمن المباشر يكون مجبرا على إعادة تامين جميع العمليات التي تدخل بين نطاق الاتفاقية مهما كانت طبيعتها و مهما كانت نوعيتها مما يعمل على تفويت أرباح محققة للمؤمن المباشر . بالنسبة للعمليات المربحة إما بالنسبة للهيئات إعادة التأمين فإنها مجبرة أيضا على تغطية كل العمليات بما فيها العمليات الخطرة.

ثالثا : طريقة مجمعات إعادة التأمين :

يتم استخدامهم هذه الطريقة في حالة الأخطار ذات درجة الخطورة العالية و التي ينتج عن تحققها خسائر فادحة كما هو الحال في أخطار الكوارث الطبيعية كالزلزال ، و في أخطار الطيران و التأمين البحري على ناقلات البترول العملاقة

حسب هذه الطريقة يتم الاتفاق بين مجموعة من شركات التامين على مجمع لإعادة التامين على أن تقوم كل شركة مشتركة في هذا المجمع بتمويل كافة العمليات التأمينية التي تحصل عليها من النوع المتفق على تحويله إلى إدارة المجمع و التي تكون مستقلة عن باقي شركات التامين المشتركة في مجمع إعادة التامين[1]

[1] بهاء بهيج شكري، مرجع سابق، ص 22.

المبحث الثالث: مفاهيم عامة حول المنتجات التأمينية و أنواعها:

تكتسي المنتجات التأمينية أهمية بالغة لا تقتصر فقط على تحقيق الربح للشركات أو تغطية المخاطر للأفراد و المؤمنين بل تعود منافعها على المجتمع سواء على المستوى الاقتصادي أو المستوى الاجتماعي.

المطلب الأول : مفهوم المنتجات التأمينية

تسعى الشركات دائما وفي كل مرة إلى تجديد وتنويع منتجاتها سعيا منها لتحقيق الأرباح وأدت التغيرات التي يشهدها العالم الى خلق منتجات عديدة ومتنوعة.

تعريف المنتج التأميني :

عبارة عن مجموعة من المنافع الملموسة و غير الملموسة المرتقبة التي يحتويها عقد التأمين و التي تؤدي إلى إشباع احتياجات و رغبات المؤمن لهم وكذا الخدمات المرتبطة بها.[1]

المنتج التأميني عبارة عن خدمات التي تقدمها شركات التأمين لحامل الوثيقة التأمينية و ما تمثله تلك الوثيقة من منفعة متمثلة في الحماية و الأمان و الاستقرار الذي يمنحه عقد التأمين لحامله لتعويض عن الخسارة المتحققة عند وقوع الخطر المؤمن ضده.[2]

إذن يمكن القول أن المنتج التأمين ما هو إلا المنفعة أو مجموع المنافع التي يمكن أن يحصل عليها حامل وثيقة التأمين جراء إقتنائه لها و تؤدي إى إتباع حاجاته و رغباته و طبقا لهذا المفهوم فشركة التأمين تقوم تسويق المنافع الناتجة عن الخدمة التأمينية المتمثلة في الحماية التي تقدمها لحاملها من الأخطار المادية المحتملة الوقوع.

المطلب الثاني : خصائص المنتجات التأمينية و طرق تسعيرها:

1-خصائص منتجات التامين :

تشترك المنتجات التأمينية مع باقي الخدمات و المنتجات التي في خصائص معينة و محدودة كما تختلف عن هذه المنتجات و تنفرد في عدة خصائص :

* منتجات التأمين عقد على ورق تسمى وثيقة أو عقد تأمين وقد يتحقق الوعد كما قد لا يتحقق و بالتالي فإن منتجات التأمين يتم الحصول عليها عند تحقق الحدث المؤمن منه.

* منتوج التأمين خدمة أجلة على عكس باقي أنواع الخدمات التي تعتبر خدمات فورية و ذلك لأنه مرتبطة بالخطر حيث إذا تحقق الخطر يستفيد المؤمن له من التعويض.

* إن عقد التأمين غير قابل للمساومة و لا يمكن للمؤمن له تحديد سعره .

* إن الخطر التأميني محدد وذو طبيعة موصوفة أي أن الخطر قد يكون ثابتا كما هو الحال في التأمين على الحريق .

[1] أسامة عزمي، سلام الشقيري، ونوري موسى، مرجع سابق، ص 200 .
[2] نادية أمين محمد علي ،**إستراتيجيات مستحدثة لتطوير المنتج بالتطبيق على وثائق التأمين** ، الملتقى العربي الثاني قطر 2003م ص 129 ، 130.

* إن أسعار منتجات التأمين لا يحددها العرض و الطلب و لا التكلفة التاريخية ، لكن تقوم شركات التأمين بتحديدها إما منفردة أو مجتمعة في هيئة اتحادات و أحيانا تقوم الحكومات بفرض أسعارها على شركات التأمين كما في حالة التأمينات الإجبارية .

* تطور المنتجات التأمينية مرتبط بالوعي الثقافي للمجتمع و هذا ما يفسر انتشارا التأمين في الدول المتقدمة أكثر منه في الدول النامية فطبيعة المجتمع من حيث اختلاف طبقاته في الدولة الواحدة يعكس الثقافة التأمينية حيث يزداد التأمين عند الطبقات المثقفة التي تقومب اقتناء هذه المنتجات وهي الطبقة الغالبة في الدول المتقدمة.

* استمرار العلاقة بين الزبون و الشركات التأمين حسب مدة عقد التأمين.

* المنتجات التأمينية تخضع عملية عرضها لتأثر السياسات الحكومية حيث لا تتمتع شركات التأمين بالحرية الكاملة في عرض خدماتها و منتجاتها أو تحديد أسعارها.

* يعتمد نجاح شركات التأمين على قدرتها على تنويع و تطوير منتجاتها و خدماتها.

* يتميز سوق التأمين بأنه سوق مشترين وهذا يلقي عبئا على شركات التأمين سواء من ناحية تخطيط و تطوير المنتج أو من ناحية الترويج و التوزيع.

* منتجات التأمين تشترك من حيث الخصوصيات مع باقي الخدمات حيث أنها في معظمها خدمات غير ملموسة يصعب الحكم عليها من خلال المعايير المطبقة على المنتجات المادية.[1]

2-طرق تسعير منتجات التامين:

إن تسويق منتجات التامين لا يختلف عن تسويق السلع والخدمات وذلك لتقديم خدمة تامين جيدة للزبائن في الوقت والمكان المناسبين بالثمن المعقول ولمعرفة كيفية تسعير المنتجات التأمينية يمكن إدراج بعض طرق التسعير والمتمثلة فيما يلي:[2]

-طريقة التسعير التحكيمي

-طريقة دليل السعر

-طريقة التسعير حسب الصفات الخاصة أو طريقة التعريف المعدلة

ا-طريقة التسعير التحكيمي:

تعتمد هذه الطريقة على التسعير الذاتي لكل خطر على حدا حيث إن كل يتم تسعيره على أساس صفاته الخاصة مستقلا عن أي صنف مقرر أو أية جداول خاصة حيث تعتمد على الخبرة الشخصية لشركة التامين

إن تقدير التسعير في هذه الطريقة يعتمد على وجود إحصائيات خام كما تعتمد على التقدير الشخصي الذي يتطلب الدقة في التقدير

ب-طريقة دليل السعر:

تعرف هذه الطريقة بالتسعير الشامل وفق هذه الطريقة يتم تقسيم الأخطار إلى أقسام حسب الصفات الرئيسية لكل قسم من تلك الأقسام ليبين سعر التامين لمجموعة الأخطار المتشابهة الواردة في الدليل

ج-طريقة التسعير حسب الصفات الخاصة أو طريقة التعريف المعدلة:

تقوم شركات التامين في هذه الطريقة بالتفرقة بين جملة العقود في الفرع الواحد على أساس أمور عدة هي:

-الخبرة السابقة مع الشركة

-حجم القيم والمصروفات التي أنفقتها الشركة

-حجم القيم المعرضة للخطر عند المؤمن لهم

[1] برغوتي وليد ، مرجع سابق ، ص 33 .
[2] أسامة عزمي سلام الشقيري نوري موسى مرجع سابق ص 209- 212

-طبيعة الشيء موضوع التامين

وبالتالي هذه الطريقة تعدل من حين إلى أخر حسب الخبرة التي تظهر لشركة التامين من فترة لأخرى

ويتم تعديل الأسعار بإحدى الطرق التالية:

- طريقة الجداول الخاصة

-طريقة الخبرة الخاصة

-طريقة التسعير بأثر رجعي

1-طريقة الجداول الخاصة:

تعتمد هذه الطريقة على الصفات النمطية لشخصية المؤمن له ويتم تحديد سعر الأساس بوضع جداول للإخطار المتجانسة والمتشابهة والتي يمكن أن تقع مستقبلا حيث يمكن مقارنتها مع بعضها البعض إضافة إلى ذلك هذه الجداول توضح عوامل تحقق الخطر

تمتاز هذه الطريقة أنها تتلاءم مع أي عدد ممكن من العقود إلا أن التسعير لا يمكن تطبيقه حسب الصفات الخاصة إلا على عدد كبير وتستخدم هذه الطريقة في معظم تأمينات الحريق

2-طريقة الخبرة الخاصة:

تعتمد هذه الطريقة في تعديل السعر الشامل لتطبيقه على الخبرة الماضية حيث على أساسه يتم تعديل الأسعار في المستقبل إضافة إلى ذلك فهي تعتمد على حجم البيانات والتجارب المطبقة سابقا مع المؤمن لهم ونظرا لاعتماد هذه الطريقة على الخبرة السابقة فهي صعبة التطبيق على جميع أنواع التأمينات ولذلك فهي تستخدم في تأمينات الإخطار الكبيرة

3-طريقة التسعير بأثر رجعي :

تستخدم هذه الطريقة عند تعديل السعر الشامل للمنتج حيث يتم حساب السعر في نهاية مدة العقد وحسب الخبرة الفعلية للشركة اتجاه المؤمن له وعليه فانه من الناحية النظرية يكون قسط التامين مساويا للخسارة الفعلية وذلك بإضافة المصاريف بأنواعها المختلفة مع نسبة الأرباح التي تحددها الشركة

أما عمليا فان الشركة تقوم بتحصيل القسط في بداية مدة العقد ثم تقوم بإعادة حسابه على أساس الخبرة السابقة الخاصة بحامل العقد في نهاية المدة وتطالبه بالفرق في حدود الحد الأعلى والحد الأدنى للقسط تستخدم هذه الطريقة في الشركات الكبرى التي تتميز فيها الخسارة بنسبة شبه ثابتة من سنة إلى أخرى والتي لديها القدرة المالية على تحمل الخسائر

المطلب الثالث: أنواع المنتجات التأمينية:

اختلف فقهاء التأمين حول تقسيمات التأمين و يمكن تقسيم إلى أنواع عديدة و ذلك بحسب الزاوية التي ينظر فيها للتأمين. [1]

أولا:التقسيم حسب عنصر التعاقد:

حسب هذا التقسيم ينقسم التأمين إلى نوعين أساسين:

1-التأمين الاختياري:

ويتمثل في التأمين الذي يتعاقد عليه الفرد أو المنشأة بمحض إراداتهم و يشرط هذا النوع من التأمين حرية الاختيار في التعاقد بين شركة التأمين و المؤمن له يشمل جميع منتجات التامين التي يكون للفرد الحرية في أن يؤمن منها أم لا دون إلزام او إجبار من أي جهة أخرى.

2-التأمين الإجباري:

[1] إبراهيم على عبد ربه، **التأمين ورياضياته مع التطبيق على تأمينات الحياة وإعادة التأمين**،الدار الجامعية للنشر، 2002-2003، ص 18.

ويشمل كل أنواع التأمين التي تلتزم الدولة بتوفيرها للأفراد و المنشآت و يكون الفرد ملزم بالتأمين ضد الخطر إما بحكم القانون أو له هدف اجتماعي أو لمصلحة الطبقات الضعيفة و تشمل جميع التأمينات الاجتماعية كالعجز، المرض، الشيخوخة، البطالة، كذلك يشمل بعض فروع التامين مثل التامين الإجباري للسيارات.

ثانيا:التقسيم حسب الغرض من التأمين:

و ينقسم إلى ثلاثة أنواع:

1-التأمين التجاري(الخاص) :

و يقوم على أساس تجاري بغرض تحقيق الربح و يمارس من طرف شركات المساهمة و هيئات التأمين و يقوم على الاكتتاب حيث يتم حساب قسط التأمين بناءا على الخطر المؤمن منه بالإضافة إلى تغطية الأعباء الإدارية .

2-التأمين الاجتماعي :

الهدف منه ليس تحقيق الربح إنما يقوم هذا النوع من التامين على أساس تحقيق أهداف اجتماعية أي يهدف إلى حماية الطبقات الضعيفة و عادة ما يفرض هذا النوع إجباريا و تقوم به هيئات حكومية.

3-التأمين التعاوني و التبادلي:

يقوم على أساس تعاوني بحت ومن ثم لا يكون الهدف منه تحقيق الأرباح إنما توفير التغطية التأمينية للأعضاء بأقل تكلفة ممكنة.

ثالثا:التقسيم حسب موضوع التأمين:[1]

تنقسم منتجات التامين وفق لموضوع التأمين إلى ثلاثة أقسام تتمثل فيما يلي:

1- تأمينات المسؤولية المدنية :

يطلق على الخطر المؤمن ضده في هذه النوع من التأمينات بأخطار الذمة المالية و يقصد بها التأمين من الأخطار التي تصيب الغير و يكون المؤمن له مسؤولا عنها ومن أهمها:

1-تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب السيارات و جميع أنواع المركبات ذات العجلتين ثلاث عجلات ، أربع عجلات أو أكثر من ذلك و كذلك بالنسبة للمقطورات النصفية يستوجب كل مالك سيارة أن يقوم بتأمين المسؤولية المدنية عن الأضرار المادية و المعنوية التي يمكن أن يسببها الغير بمركبته سواء كانت متوقفة أو متحركة.

2-تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب المهن الحرة بكل أنواعها : طبيب ، مهندس معماري ، محامي ، مقاول ، .....الخ

3- تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب العقارية .

4- تأمين المسؤولية المدنية للرحلات و المخيمات الصيفية .

5-تأمين المسؤولية المدنية من إصابات العمل و أمراض المهن

2- تأمين الممتلكات (الأضرار):

يكون الخطر في هذا النوع من التأمينات متعلق بمال المؤمن له خلافا للتأمين على الأشخاص الذي يكون فيه التأمين متعلق بشخص المؤمن له ومن أهم أنواعه:

[1] مطبوعات خاصة بشركات التأمين، **الشروط العامة لعقد التأمين**، الشركة الوطنية للتأمين الجزائر 2010/03/15م

- التأمين البري.
- التامين البحري: تأمين السفن من التصادم ، الغرق ، الحرق أو التلف .

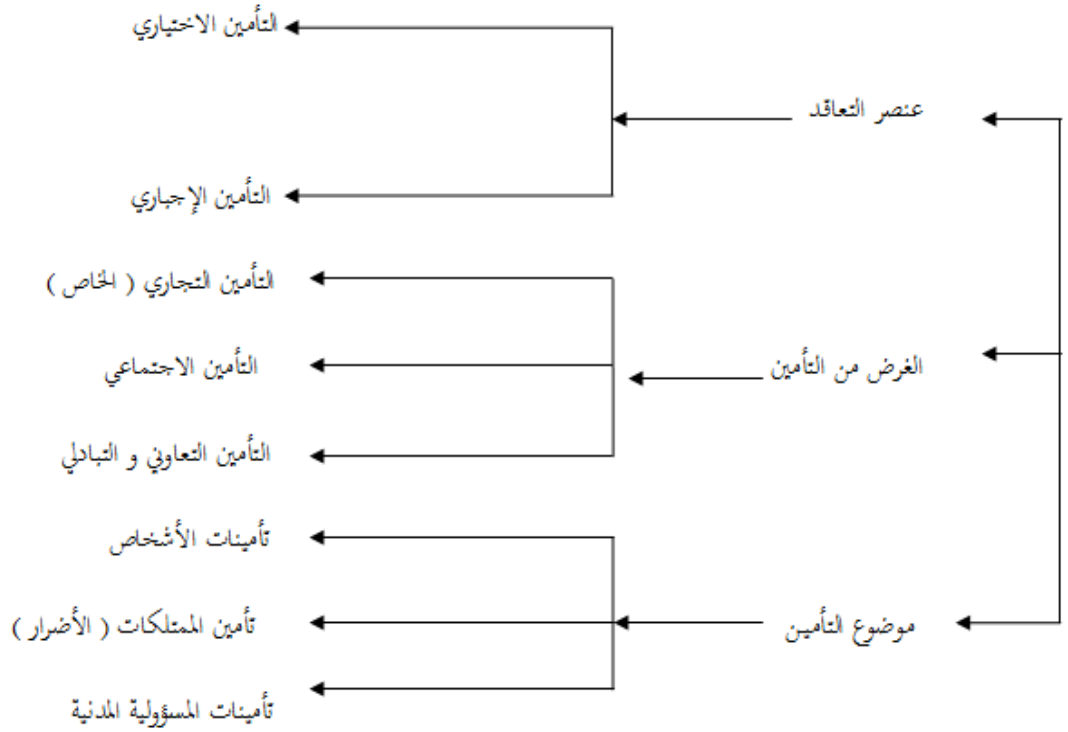
تامين الطيران : ويتمثل في تامين الطائرات من التلف والفقدان

- التامين على السرقة ، الحريق وكل الأخطار الملحقة لهما.
- التأمين على الكوارث الطبيعية و الأخطار المختلفة كالزلازل، البراكين،الفيضانات.
- التامين الفلاحي و الزراعي.
- التامين على النقل و التامين على السلع و البضائع المنقولة برا ، بحرا ، جوا .

3-تأمينات الأشخاص:

وتعرفها المادة 60 من الأمر المتعلق بالتأمينات (التشريع الجزائري) بأنها اتفاقية احتياط بين المؤمن له و المؤمن حيث يلتزم المؤمن بموجبها بأن يدفع للمكتتب أو المستفيد المعين مبلغا محددا في حالة تحقق الخطر المنصوص عليه في العقد مقابل أن يلتزم المكتتب بدفع الأقساط حسب جدول استحقاق متفق عليه ومن أهم أنواعه :- تأمين المرض- تأمين الشيخوخة- تأمين البطالة- تأمين الوفاة- تأمين الحياة- تأمين الحوادث الشخصية....الخ

شكل رقم "4"أنواع منتجات التأمين



من اعداد الطالبة بالاعتماد على المراجع السابقة

خلاصة الفصل الأول :

إن قطاع التامين له دور كبير في دفع عجلة النمو الاقتصادي بالإضافة إلى تحقيق الأمن والاستقرار للإفراد والشركات .

وتضمن هذا الفصل شرحا لمختلف جوانب التامين وتبين من خلال ذلك أن :

-للتامين أنواع عديدة حسب الإجبار والاختيار كما أن للتامين وظائف مختلفة تكتسي أهمية اقتصادية واجتماعية

-أما المنتجات التأمينية بمختلف أنواعها تمتد منفعتها لتشمل المجتمع ككل على الصعيدين الاجتماعي والاقتصادي فالمنفعة المتحصل عليها من المنتجات التأمينية بالإضافة إلى أنها تلبي حاجات ورغبات الأفراد والشركات لما توفره من أمان وطمأنينة في نفوس المؤمنين لهم في المقابل تحقق أرباح لشركات التامين وتساهم في دفع عجلة النمو الاقتصادي لتحقيق التنمية الاقتصادية التي تعود بالفائدة على الفرد والمجتمع ككل.

الفصل الثاني :

التأمين البنكي

LA BANCASSURANCE

تمهيـد الفصـل الثاني:

تتعامل البنوك و شركات التأمين في أغلب الأحيان مع نفس الشريحة السوقية من الزبائن سواء أكانوا أشخاص طبيعيين أو معنويين و في كثير من الحالات يكون هناك نوع من الترابط و الإحلال بين المنتجات البنكية و المنتجات التأمينية و هذا نظرا لوجود قواسم مشتركة تسمح للطرفيين بمتابعة بعض الأنشطة المتجانسة بحيث استطاعت البنوك من تنمية و تطوير أنشطة تأمينية لتلبية بعض حاجات قطاع التأمين أو ما يعرف ب La bancassurance ويعني تسويق عقود التأمين عن طريق شبابيك البنوك.

المبحث الأول: التقارب بين شركات التأمين و الجهاز البنكي:

في ظل ما يعرفه العالم من انفتاحات و تحولات سريعة تزايد ظهور التكتلات و الاندماجات بين المؤسسات المالية و ساهم تسارع التكنولوجيا في تسريع حركة رؤوس الأموال بمعدلات تفوق بكثير معدلات نمو المبادلات التجارية

المطلب الأول: ماهية شركات التأمين:

1- ماهية شركات التأمين :

بما أن شركات التأمين طرف فعال في العملية التأمينية كان لابد أن نعرج على تعريفها و أهم وظائفها.

1-1- تعريف شركات التأمين:

هي مؤسسة مالية تقوم إلى جانب قيامها بتقديم التأمين لمن يطلبه ، تعتبر مؤسسة تتلقى الأموال من" المؤمن لهم" لتعيد استثمارها مقابل عائد فهي تعمل كوسيط و بذلك تشبه البنوك التجارية و صناديق الاستثمار. [1]

- شركات التأمين هي منظمات اقتصادية خدمية تهدف لتحقيق الربح بتجميع الأقساط من" المؤمن لهم "و تعيد استثمارها لأجل توفير الأموال اللازمة لدفع التعويضات" للمؤمن لهم" عند وقوع أو تحقق الخطر و تغطيه نفقات النشاط التأميني لتحقيق الأرباح المخطط لها. [2]

- شركات التامين هي شركات تتعهد بدفع تعويض مبلغ معين للطرف الثاني أو من يعينه في حالة تحقق خطر معين مقابل حصولها على قسط متفق عليه.

1-2- أنواع شركات التأمين:

من الناحية القانونية تقسم شركات التأمين إلى عدة أشكال تختلف باختلاف نوع التأمين و طريقة الاكتتاب. [3]

1-2-1- شركات التأمين المساهمة:

تتميز بكبر رأسمالها لضمها عدد كبير من المساهمين تخضع هذه الشركات لإشراف الدولة و رقابتها لحماية عقود التأمين لأن هدف هذه الشركات هو تحقيق الربح و يقوم بإدارة أعمال الشركة مجلس إدارة حدد القانون أعضاءه و تكون الملكية في يد حملة الأسهم العادية وبسبب نظامها الإداري و هدفها المتمثل في تحقيق الربح نجد أن تكلفة التأمين في مثل هذا الشكل لشركات التأمين مرتفع نسبيا عنه في الأشكال الأخرى.

1-2-2-صناديق التأمين الخاصة:

تتمثل في أنها مجموعة المهنة الواحدة حيث تنشأ رابطة بينهم فيكون فيها بينهم صندوق تأمين خاص يتمثل في مساهمة الأعضاء المشاركين في صورة رسوم عضوية أو اشتراكات أو مساعدات خارجية و تنشأ مثل هذه الصناديق لأهدف اجتماعية بحتة أي أنها لا تهدف إلى تحقيق الربح.كما تقتصر خدمتها على أعضائها فقط و تقوم باستثمار هذه الأموال لصالح أعضائها بجانب وظيفتها الأساسية وهي التغطية التأمينية عن الوفاة ، المرض ، التقاعد و البطالة .

---

[1] عبد الله غفار الحنفي ، أسواق المال ، بنوك تجارية ، أسواق الأوراق المالية ـ شركات التأمين ، شركات الاستثمار دار الجامعية الإسكندرية 2000 ص 327 .

[2] أحمد نور، احمد بسيوني، محاسبة المنشأة المالية تصميم النظام المحاسبي لشركات التامين و البنوك، دار النهضة العربية بيروت 1986ص 86

[3] عبد الغفار حنفي، رسمية زكي قرياقص ، البورصات والمؤسسات المالية الدار الجامعية، كلية التجارة ، جامعة الإسكندرية 2002، ص 360-363 .

1-2-3- الجمعيات التعاونية للتامين:

هي جمعيات رأسمالها غير محدد و لكل عضو الحق في المساهمة في أكثر من سهم ويمكن لغير حملة الأسهم التأمين لديها ، و لكل عضو صوت و احد مهما كانت عدد أسهمه في الجمعية ، فهدفها تحقيق التعاون بين الأعضاء من المساهمين وتقوم بتوزيع الأرباح حيث ويحصل حملة الأسهم على نسبة من قيمتها و توزع باقي الأرباح على حملة وثائق التأمين و تتولى إدارة الجمعية أعضاء من حملة الأسهم.

1-2-4- الحكومة كمؤمن:

تتدخل الحكومة في تغطية مخاطر الكوارث الطبيعية ، وقد تقوم الدولة نفسها بهذا الدور أو تسند هذه المهمة إلى هيئة أخرى من هيئات التأمين و تتدخل غالبا في تغطية المخاطر ذات التعويضات الباهظة هدفها توزيع المداخيل بعدالة و حماية الأفراد من الفقر و العوز.

أما من الناحية الفنية فيتم تقسيم شركات التأمين وفق لأنشطتها كما يلي : [1]

1-2-5- شركات التأمين على الحياة :

تقوم بدور الوسيط من حيث تجميع الأقساط من المؤمن لهم و إقراض هذه المبالغ إلى منظمات الأعمال الأخرى العاملة في المجتمع يتمثل نشاطها في إصدار عقود التأمين ضد الوفاة و ليس من الضروري أن يباشر هذا النشاط شركة متخصصة.

1-2-6- شركات التأمين العام :

يقصد بالتأمين العام كافة أنواع التأمين ماعدا التأمين على الحياة

وتشمل هذه الشركات :

- تأمينات السيارات (التأمين الإجباري ، التأمين الشامل)
- تأمينات النقل (البحري : الجوي : البري)
- التأمينات ضد الحريق
- تأمين الحوادث العامة (السرقة والحريق)

2- وظائف شركات التأمين :تقوم شركة التأمين بمجموعة من الوظائف حسب طبيعة الشركة: [2]

2-1- إدارة العمليات :

تقوم الشركة بتقدير دقيق لقيمة الأقساط التأمينية لتتمكن من تغطية تكاليف الخطر عند وقوعه و تسعى دائما إلى اختيار أنواع معينة من طالبي التأمين و رفض الأخرى و ذلك بغية الحصول على محفظة مريحة من الأخطار القابلة للتأمين.

وتسعى هذه الوظيفة إلى خفض التكاليف و الإسراع في تحصيل الأقساط بما تتيح الفرصة لاستثمار هذه الأقساط.

2-2- إدارة التسويق :

[1] عبد الغفار حنفي، رسمية زكي قرياقص، مرجع سابق،ص 364

[2] عربان حمزة، نظام التأمين على المركبات والتعويض عن الأضرار في الجزائر، مدرسة الدراسات العليا في التأمين، 2015،ص 10.

أي استخدام كل القنوات الخاصة بميدان التأمين حيث نميز بين عملية التسويق المباشر وذلك بالاتصال مباشرة مع الراغب في التأمين وتعريفه بمختلف العروض و المزايا التي تمنحها الشركة و لتشجيع ذلك تمنح خصما لعملائها مثلا.

أو بالاتصال غير المباشر و الذي يكون عن طريق وسيط أو و كيل الذي يحث العميل على الاكتتاب في عقد التأمين من خلال تعريفه بأهمية و فائدة التأمين و يتلقى الوسيط مقابل نشاطه هذا عمولة محددة.

2-3- تحديد الأقساط:

يرتبط قسط التأمين ارتباطا وثيقا بتقدير الاحتمالات لوقوع الأخطار التي يغطيها التأمين والذي يعتمد بنسبة كبيرة على الدراسة التاريخية لمعدلات وقوع المخاطر وما إذا كان لها تأثير في المستقبل وانطلاقا من ذلك توضع التقديرات بشأن التكاليف المحتملة.

2-4- إدارة الأصول و الخصوم:

تمثل المخصصات الجانب الأكبر من خصوم شركات التأمين بصفة عامة حيث تسجل المبالغ التي تدفعها الشركة للمؤمن لهم في هذا الحساب.

وتكون قيمة المخصصات في شركات التأمين على الحياة أكبر منها في شركات التأمين الأخرى بسبب طول المدة التي تغطيها عقود التأمين على الحياة.

أما الأصول فهي تمثل مزيج من الأوراق المالية، الاستثمارات العقارية، الرهونات، القروض ومختلف الاستمارات الأخرى حيث تقوم بإدارة مثلى لهذه الأصول من أجل تغطية مخاطر زيادة التعويضات عن قيمة الأقساط المحملة.

2-5- وظيفة المحاسبة:

الهدف منها تحديد نتيجة الشركة من خلال أعمال المحاسبة العامة والتحليلية ومن خلال الحسابات الختامية وأعمال التكاليف بغرض التعرف على تكلفة كل عقد، وكل فرع تأمين في كل منطقة جغرافية.

2-6- الوظيفة القانونية:

وظيفة مهمة لشركات التأمين تتمثل في وضع الصياغة القانونية و الشروط القانونية لعقود التأمين وحل النزاعات و المشاكل المتعلقة بهذه العقود وكذا رفع الدعاوي خاصة بين الشركات و الغير وإعطاء الإرشادات القانونية العامة المتعلقة بالضرائب التسويق، الاستثمارات وقوانين التأمين.

المطلب الثاني: ماهية البنوك

يمثل الجهاز البنكي دعامة أساسية في النظام الاقتصادي لأي بلد لذا فإن المحافظة عليه تمثل ركيزة أساسية لخدمة الاقتصاد.

01- تعريف البنوك إن كلمة بنك هي كلمة غير عربية يقابلها باللغة الانجليزية كلمة Bank كما يقابلها باللغة الفرنسية كلمة Banque وهي مشتقة من الكلمة الايطالية Banco والتي تعني المصطبة التي يجلس عليها الصرافون عند شراء وبيع العملات المختلفة والكلمة الأمثل في اللغة العربية هي "مصرف" بكسر الراء وهي مأخوذة من الصرف بمعنى بيع النقد بالنقد [1]

وتطور هذا المفهوم إلى أن أصبح يعني المكان الذي توجد فيه المنضدة وتجري فيه المتاجرة بالنقود

[1] عبد المنعم السيد علي .نزار سعد الدين العيسي .النقود والمصارف والأسواق المالية .دار الحامد للنشر والتوزيع عمان الأردن .2004م ص137ا

تتعدد التعاريف المتعلقة بالبنوك تبعا لاختلاف القوانين والأنظمة التي تحكم أعمالها وتختلف من بلد إلى أخر وعليه يمكن أن نقدم للبنك التعاريف التالية :

-البنك هو مؤسسة مالية نقدية مصرفية تقوم بجمع الودائع ومنح القروض.

-البنك هو مكان التقاء عرض الأموال بالطلب عليها فهي تعمل كأوعية تتجمع فيها الأموال والمدخرات ليعاد إقراضها لمن يرغب في الاستفادة منها.

-يعرف البنك على انه المنشاة أو المؤسسة التي تقبل الودائع تحت الطلب أو الودائع لأجل من الأفراد والهيئات ثم تستخدم هذه الودائع في منح القروض.

-يتمثل المفهوم الاقتصادي للبنك في كونه المؤسسة التي تتوسط بين طرفين لديهما إمكانات وحاجات متقابلة مختلفة فيقوم البنك بجمعهما أو توصيلهما أو تنميتهما بهدف تحقيق فائدة للطرفين مقابل ربح مناسب إذن فالبنك وسيط مالي يمارس نشاطه من خلال النشاط البنكي الذي يفترض وجود طرفين والهدف هو تقديم الخدمة لهما والمقابل هو تحقيق الأرباح مقابل هذه الوساطة.

02-وظائف البنوك:

نظرا لاتساع أنشطة البنوك وزيادة أعمالها تغيرت النظرة للبنك من مجرد مكان لتجميع الأموال و إعادة إقراضها أي الخروج من دائرة الوظائف التقليدية المتمثلة في تلقي الودائع ومنح القروض للوصول إلى تقديم وظائف حديثة تتماشى مع التطور الاقتصادي والتكنولوجي ويمكن تلخيص أهم هذه الوظائف فيما يلي:

-شراء وبيع الأوراق المالية

-خدمات البطاقة الائتمانية

-تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء

-تأجير الخزائن الحديدية

-تقديم خدمات استشارية للعملاء فيما يتعلق بإعمالهم ومشاريعهم التنموية

-شراء وبيع العملات

-تحويل العملة للخارج

-كما اقتحمت البنوك مجال التامين وقد كانت بداية دخول البنوك لهذا المجال في البداية مرتبط بمنتجات التامين على الحياة لأنها الأقرب من خصائص المنتجات البنكية ثم توسعت بعد ذلك لتشمل العديد من المنتجات نذكر منها على سبيل المثال لا على سبيل الحصر:

المنتجات التأمينية المكملة للخدمات البنكية: [1]

استفادت البنوك من قدرتها على منح القروض في الترويج للمنتجات التأمينية ذات الصلة بها وفي اغلب الأحيان تكون هذه المنتجات مدمجة في عروض البنك المقدمة للعملاء فلا يعتبرها العملاء منتجات تأمينية بقدر ما يعتبرها خدمات بنكية إضافية وتضم منتجات التامين المرتبطة بالقروض . منتجات التامين المرتبطة بالودائع ومنتجات التامين المرتبطة بوسائل الدفع ومنتجات الحياة الادخارية

[1] مرقوم كلثوم **صيرفة التأمين في ظل تحرير الخدمات المالية** ، إشارة لحالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص محاسبة مالية وبنوك، جامعة الشلف الجزائر 2017 م ص 88.

1- منتجات التامين المرتبطة بالقروض:

تقدم للعميل الذي يطلب قرض وتنقسم إلى نوعين هما :

1-1 تامين المقترضين:

تتناسب عقود التامين المرتبطة بالقروض والمرتبطة مباشرة بالنشاط الأساسي للبنوك مع كل أنواع القروض (عقارية استهلاكية استثمارية مهنية) حيث يتم تحديد قيمة القسط وفقا لسن العميل.مبلغ القرض وقد يتم دفعه مرة واحدة أو على دفعات ويقوم البنك باكتتاب هذا النوع من المنتجات كشرط أساسي على العميل ليحصل على قرض وذلك لضمان سداد باقي أقساط القرض للبنك بعد وفاة العميل.

1-2 تامين السحب على المكشوف :

تقدم البنوك تسهيلات السحب على المكشوف لعملائها المهمين ويقوم البنك بطلب اكتتاب هذا النوع من العقود لتفادي مشاكل عدم السداد ولاسترجاع المبلغ المتبقي من القرض في حالة وفاة العميل

2-. **منتجات التامين المرتبطة بالودائع :**

تقوم بعض البنوك بتوزيع منتجات تامين مرتبطة بالودائع والحسابات الجارية لعملائها وتضمن هذه العقود دفع مبلغ معين له علاقة مباشرة برصيد الحساب للمؤمن له أو لورثة المؤمن له في حالة تعرضه للعجز الدائم أو للوفاة ومثال ذلك le compte vie الذي قام بتقديمه البنك الجهوي للخصم والودائع في فرنسا عام 1963م والذي يضمن دفع مبلغ مضاعف للرصيد في حالة وفاة صاحب الحساب نتيجة لتعرضه لحادث .

إذن هذه المنتجات توزع بناءا على شروط محددة في العقد لا يحصل صاحبها على التعويض إلا إذا تحقق الشرط.

3- **منتجات التامين المرتبطة بوسائل الدفع :**

تطور هذا المنتج مع بداية الثمانينات مع انتشار بطاقات الدفع وبطاقات الائتمان وتقدم هذه العقود ضمانات ضد خطر السرقة أو الاحتيال لدفتر الشيكات أو لبطاقة الدفع أو لمختلف وسائل الدفع الأخرى الخاصة بالعميل كما قامت بعض البنوك بتوسيع المنتجات المقدمة لتصل إلى ابعد من ذلك كتوفير ضمانات مساعدة مع بطاقة الدفع الدولية في حالة المرض خلال سفره بالخارج

4-**منتجات الحياة الادخارية "منتجات التوفير" :**

هي منتجات تأمينات الحياة ذات طابع ادخاري وهي قريبة جدا من منتجات الادخار المباعة من قبل البنوك حيث يقوم العميل بدفع مبلغ من المال في شكل قسط وحيد أو مجموعة من الأقساط الدورية إلى البنك الذي يتعهد بدوره بتقديم الضمانات المتمثلة في دفع رأسمال معين في نهاية العقد يكون مساويا للمبالغ الأولية المدفوعة من العميل مضافا إليها مبلغ من الفوائد المستحقة وفي حالة وفاة المؤمن له قبل نهاية العقد فان الورثة هم المستفيدون من هذه المبالغ والفوائد المستحقة عند تاريخ الوفاة

المطلب الثاني: العلاقة بين شركات التأمين و البنوك:

تعتبر شركات التأمين و البنوك مؤسسات خدمية ذات طبيعة مالية ورغم وجود العديد من النقاط المشتركة بينهما إلا أن هذا لا ينفي وجود بعض الفرو قات، التي أثرت على المفاهيم و الأساليب الفنية المتبعة في كل قطاع.

توجد قواسم مشتركة بين شركات التامين والبنوك تسمح لهما بمتابعة بعض الأنشطة المتكاملة والمتجانسة لتحقيق أهداف كل منهما:

1- أوجه الشبه و الاختلاف بين شركات التأمين و البنوك:

يمكن إيجاز أوجه التشابه فيما يلي:

- من المجالات التي تلتقي فيها أهداف البنوك وشركات التأمين هو مجال أنواع التأمين التي يكون مطلوبا فيه توفير الأموال التي يجب الاحتفاظ بها، وتوفير المدفوعات بدلا من الحاجة إلى توفير الحماية ضد الأخطار وهذا يحدث في مشاريع التأمين الإجباري.
- تقدم كلا المؤسستين أدوات و أوعية ادخارية تعتبر بمثابة مصدر لتمويل المشروعات المولدة للثروة فمثلا عقود التأمين على الحياة تعد وسيلة ادخارية فعالة مشابهة لودائع الادخار في البنك كونها طويلة الأجل في الغالب.
- يتجه كلا القطاعين في الوقت الراهن نحو إطلاق الخدمات ذات الطابع الاستثماري فالبنوك تقدم منتجات خاصة للزبائن تتضمن مردود عالي على أموالهم في ظل تراجع معدلات الفائدة على الودائع أما في قطاع التأمين فقد استحدثت أصناف جديدة في التأمين على الحياة أكثر مرونة واستجابة لتغيرات الأسواق المالية الدولية.
- شركات التأمين المشترك تتبارى اليوم مع البنوك في ميدان كان في السابق مقتصرا على البنوك حيث نرى فعلا بنوك تمارس نشاطات تنطوي على المخاطرة لتقديم خدمات مماثلة لعملائها .

أما من حيث الاختلاف بين البنوك وشركات التأمين فتعتبر شركات التأمين مؤسسات مالية مؤمنة لأخطار مختلفة ومتنوعة مقابل دفع أقساط التأمين التي ينتج عنها مبالغ ضخمة تستثمر في مجالات مختلفة، والبنك أيضا هو مؤسسة مالية فمقابل تسديد عمولة (فائدة) يقوم بإقراض مبالغ ضخمة بعبارة أخرى فشركات التأمين تتحصل على الأموال ببيع المخاطر في حين أن البنك يقوم ببيع المبالغ ويشتري المخاطر أي أن:

البنوك تقوم بتجميع الودائع أولا ثم تقوم بدراسة منح التسليفات و القروض على أن تتقاضى الفوائد لاحقا أما شركات التأمين فتحصل على الأقساط مقدما ثم تسدد التعويضات لاحقا و الفرق من الناحية المحاسبية كبير، إذ تعتبر القروض البنكية ضمن الموجودات بينما تدرج أقساط التأمين في جملة الإيرادات.

- مراحل نشوء وتطور كل من البنوك وشركات التأمين يختلف عن الأخرى اختلافا كبيرا فالبنوك تمتنع عن الخوض في المعاملات التي تنطوي على المخاطر الكبيرة . فكل قرض تمنحه أو التزام تأخذه على عاتقها يكون مضمونا و لا تلجأ البنوك إلى المشاركة مع مؤسسات أخرى إلا عندما يكون الالتزام كبيرا جدا.

أما شركات التأمين فهي مؤسسات تنطوي معاملاتها على المخاطر فهي نادرا ما تملك ضمانات للمخاطر التي تأخذها على عاتقها فهي عادة لا تأخذ إلا جزءا صغير من المخاطرة وهذا يتم عادة عن طريق أسلوب التأمين المشترك أو المشاركة مع مؤسسات أخرى.

- عقود التأمين تنتهي بحلول أجل استحقاقها بينما الودائع التي لدى البنوك تجدد تلقائيا أو حسب تعليمات العمل.
- تمنح البنوك التمويل لتلبية احتياجات عملائها للقيام بمختلف الأنشطة الاقتصادية (زراعية ، صناعية ، خدمية) في حين تغطي شركات التأمين الخسائر و الأضرار التي يمكن أن يتكبدها المؤمن له من جراء ممارسته لهذه الأنشطة.
- اختلاف أجهزة الرقابة و الإشراف على القطاعين فالبنوك يضبط عملها البنك المركزي أما شركات التأمين فتؤطر نشاطاتها هيئات مراقبة أعمال التأمين التي غالبا ما تكون تابعة لوزارة المالية أو وزارة الاقتصاد حسب كل دولة.

- اختلاف أساليب العمل بين القطاعين فشركات التأمين تركز كثيرا على وسائل التسويق المباشر لتصريف محفظة منتجاتها أما البنوك فتهتم أكثر بمستوى تقديم الخدمة لزبائنها .
- كما أن الطلب على الخدمات البنكية أكبر و أوسع من الطلب على خدمات التأمين و من هنا برزت الحاجة للتعاون بينهما في مجال التوزيع التجاري للخدمات المقدمة.

وفيما يلي جدولا يوضح أهم نقاط الاختلاف بين البنوك وشركات التأمين من حيث طبيعة النشاط، العملاء، طبيعة الخدمة المقدمة.

جدول رقم (01) : مقارنة بين البنوك وشركات التأمين[1]

	البنوك	شركات التأمين
من حيث طريقة النشاط	**1- إن نشاط البنوك يقتضي بالضرورة تقديم الخدمة بعد تحصيل الأموال اللازمة لذلك.** **2- تمارس البنوك الوساطة المالية فهي تجمع بين أصحاب العجز وأصحاب الفائض، وتقدم الخدمات البنكية لمن يطلبها دون استثناء.** **3- أغلب طرق التوزيع المستخدمة في عملية تقديم الخدمة البنكية، هي طرق مباشرة عن طريق الوكالات و الفروع.**	**1- تتميز شركات التأمين بانعكاس الدورة الإنتاجية حيث تبدأ بتحصيل الأقساط ثم تقديم خدمة التأمين بعد ذلك في شكل تعويضات.** **2- إن شركات التأمين تمارس نوعا من الوساطة الضمنية، فهي كذلك تجمع بين أصحاب الفائض و أصحاب العجز، إلا أنها تقدم التعويض للمؤمنين لهم فقط.** **3- تعتمد شركات التأمين على الوسطاء الذين لهم أهمية كبيرة بحكم تواصلهم المباشر مع الزبائن إضافة إلى الشروط الشخصية و التقنية التي تستدعيها عملية توزيع الخدمة التأمينية.**
من حيث طريقة الخدمة المالية المقدمة	**1- تقدم البنوك خدمات أنية كتقديم القروض وتقبل الودائع.** **2- خدمة البنوك تؤدي أو تقدم بمجرد طلبها.** **3- أغلب المستفيدين من خدمات البنوك هم طالبوها مباشرة.**	**1-تقدم شركات التأمين خدمة أجلة لا يمكن الاستفادة منها إلا بمرور الوقت.** **2-خدمة التأمين هي وعد بالتعويض قد تؤدي في حالة تحقق الخطر، كما قد لا تؤدي إذا تم تحقيق الخطر.** **3-قد يستفيد من خدمة التأمين أطراف أخرى غير المؤمن له.**
من حيث طبيعة العملاء	**إن تقديم العملاء لدى شركات التأمين أو البنوك هو نفسه فأغلبيتهم يصنفون على أساس أفراد أو مؤسسات مع وجود تباين في الحاجات المطلوبة.**	

يوضح لنا الجدول مقارنة بين البنوك وشركات التأمين، ونستنتج أن خصائص عملية التأمين تصعب من تقديمها ورواجها، إذ تتضمن تلميحا عن حوادث مستقبلية مما يخلق مسبقا مقاومة لا شعورية لدى العميل المرتقب، أضف إلى ذلك صعوبة إقناع الأفراد بالدفع المسبق لقسط التأمين، مقابل الاستفادة من خدمة قد لا تقدم لهم في حال عدم وقوع الخطر المؤمن ضده.

2- الخدمات التي تقدمها شركات التأمين للبنوك :

[1] نبيلة بوفولة، **فعالية السياسات التسويقية في تطوير خدمات شركات التأمين**، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر ، 2006/2005 ، ص 72 .

تتعدد و تتجدد الاحتياجات التأمينية للبنوك فبالإضافة إلى الممتلكات المادية من فروع و تجهيزات و ما يمكن أن تتعرض له من أخطار فإن البنوك تواجه العديد من المتغيرات كون البنوك أساسا تقوم على تقديم الخدمات المالية التي تقوم أساسا على العنصر البشري من خلال محاولة تقديم أفضل خدمة للزبائن كما أن التنوع الشديد في أنشطة البنوك بهدف تعظيم الربحية يؤدي إلى تزايد حجم المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها البنك بالإضافة إلى المستجدات التكنولوجية فيما يتعلق بالاتصالات و التجارة الإلكترونية وما ينتج عن ذلك من مخاطر. كما تواجه البنوك العديد من المخاطر الناتجة عن التغير في السياسات النقدية و المالية للدولة و المستجدات في النظام الاقتصادي الدولي.

و تتمثل هذه الخدمات التأمينية المقدمة للبنوك فيما يلي : [1]

1- عقود التأمين ضد مخاطر الحريق للعهد العينية التي يقدمها العملاء لدائرة التسهيلات الائتمانية بالبنوك كضمان للقروض التي يحصلون عليها و التي يجب على البنك المحافظة عليه حتى يستردها العميل مرة أخرى.

2- عقود تأمين عن الحياة للعملاء طالبي القروض و التي تشترطها دائرة التسهيلات الائتمانية كشرط أساسي للحصول على القروض و ذلك لضمان سداد باقي أقساط القرض بعد وفاة العميل و حتى لا يلجأ البنك إلى مطالبة الورثة أو الحجر على الضمانات أو بيعها في المزاد العلني.

3- عقود تأمين الديون المتعثرة والتي تقدمها بعض شركات التأمين في الوقت الحالي حيث يتم تحويل مخاطر الديون المتعثرة من قبل البنك إلى شركات التأمين مقابل أقساط يدفعها البنك في بداية التعاقد لشركة التأمين و عند تعثر العميل عن سداد القسط الثالث يطالب البنك شركات التأمين و التي تقوم بسداد الأقساط التي لم تسدد نيابة عن العميل و تتولى الشركة متابعة و ملاحقة العميل الذي لم يسدد بشتى الطرق المناسبة سوءا الودية أو القانونية .

4- عقود تأمين السيارات التكميلي أو الشامل و الذي تطلبه دائرة التسهيلات الائتمانية بالبنوك عند منح الزبون قرضا لشراء سيارة و يجب تعيين البنك لمستفيد أول في هذا العقد و عند وقوع حادث للسيارة المؤمن عليها يترتب عليه خسارة جزئية أو كلية فإن البنك بموجب هذا العقد يحصل على قيمة التعويض المدفوع من شركة التأمين .

5- عقود التأمين البحري حيث تشترط دائرة الإعتمادات المستندية على العميل عند فتح اعتماد مستندي ضرورة الحصول على عقد تأمين بحري لتغطية المخاطر البحرية و التي قد تتعرض لها البضاعة أو السفينة .

6- عقود التأمين الهندسي بكل أنواعه مثل عقود تأمين جميع مخاطر المقاولين و مخاطر التركيب و عطل الآلات ، و المعدات الإلكترونية حيث تشترط البنوك عند مشاركتها لعميل في مشروع معين ضرورة وجود عقد تأمين هندسي منذ بداية المشروع و أثناء سريانه و عند تسليمه .

7- عقود تأمين الحريق على محتويات مباني البنك من أثاث، معدات و آلات و ممتلكات.

8- عقد تأمين تغطية شاملة لمخاطر البنك لتغطية كافة مخاطر العمل البنكي مثل : نقل النقدية و التزوير ، السطو ، السرقة و بالتالي نقل عبء هذه المخاطر إلى شركة التأمين .

9- عقود تأمين حوادث شخصية للعاملين بالبنك أثناء تأدية عملهم داخل البنك أو خارجه و يكون المستفيد في هذه الحالة العامل شخصيا أو الورثة في حالة وفاته و يتحمل البنك دفع الأقساط بالكامل كمزايا عينية للعاملين في البنك.

[1] أسامة عزمي، سلام و شقيرى نوري موسى، مرجع سابق، ص 71.

10- عقود تأمين حياة للشخصيات الهامة بالبنك و يكون المستفيد منها هو البنك حيث يتم صرف التعويض للبنك في حالة حدوث الوفاة و يتولى البنك دفع أقساط هذا التأمين.

الخدمات التي تقدمها البنوك إلى شركات التأمين :

يمكن تلخيص هذه ا لخدمات فيما يلي : [1]

1- تعتبر البنوك من المصادر الخصبة والمثمرة لحصول شركات التأمين على عملاء جدد في كافة أنواع التأمين . تأمين الأشخاص ، تأمين السيارات ، التأمين البحري ، التأمين الهندسي ، و يتميز هؤلاء العملاء غالبا بقدرة مادية فائقة تمكنهم من الشراء الفعلي لمنتجات التأمين و التي غالبا ما تجبرهم أو تفرضها عليهم البنوك .

2- تلجأ شركات التأمين كغيرها من باقي الشركات إلى فتح حسابات جارية لدى البنوك لضمان وجود قدر من السيولة و بصفة مستمرة حتى تتمكن من سداد قيمة التعويضات في شتى أنواع التأمين في الوقت المناسب لضمان مصداقية أدائها لدى عملائها .

3- قيام شركات التأمين بإيداع مبالغ في شكل ودائع لأجل لدى البنوك كأحد أوجه الاستثمار حيث تتميز هذه الاستثمارات بعائد مناسب و مخاطر قليلة .

4- شراء شركات التأمين لقدر كبير من أسهم بعض البنوك في السوق المالي كأحد قنوات الاستثمار التي تنتجها شركات التأمين ضمن خطتها الاستثمارية.

5- إعتماد الكثير من شركات التأمين ووسطاء التامين على البنوك كأحد قنوات التسويق الفعلي لجذب عملاء جدد و تقديم كافة أنواع البرامج التأمينية لهم.

المبحث الثاني: الاندماج و التعاون بين شركات التأمين و البنوك:

إن التعاون بين قطاعي البنوك وشركات التأمين يشكل نمطا جديدا في أسواق التأمين وهذا التعاون انعكس بارتفاع عدد الاتفاقيات بين البنوك وشركات التأمين التي تهدف إلى استخدام الشبكات البنكية لبيع منتجات التامين .

المطلب الأول : مفهوم ونشأة التأمين البنكي.

إن التداخل والتشابك بين عمل البنوك وشركات التأمين بدأ منذ زمن بعيد من خلال التأمين البحري أيضا حيث يستلزم هذا التأمين الحصول من البنك على خطاب اعتماد lettre de Crédit كجزء من الضمانات بين البائع والمشتري في عمليات الاستيراد والتصدير وانطلاقا من هذه الجزئية وجدت بعض البنوك الفرصة سانحة لتوسيع نطاق الخدمة لزبائنها ولتوفير الوقت والجهد وذلك من خلال قيامها بإصدار عقود التأمين البحري على البضائع من خلال مكتتباتها بالتنسيق مع شركات التامين وذلك مقابل رسم عمولة ومع الوقت توسعت البنوك في تقديم هذه الخدمات لتتمكن من تطويرها وتنويعها في ظل المنافسة بين البنوك في مختلف الأسواق .

وبدأت البنوك بالتنسيق مع شركات التأمين بإصدار أنواع كثيرة من العقود الشخصية للزبائن التي لا تحتاج معرفة واسعة من قبل موظفي البنوك حيث كانت هذه العقود معدة سلفا من قبل شركات التامين ولا تحتاج إلى أكثر من استكمال بعض البيانات من قبل موظفي البنك .

[1] طارق قندوز، أساسيات التامين المصرفي في ضوء العولمة المالية، مؤسسة الثقافة الجامعية الإسكندرية 2015 ، ص 80.

ومع التحولات الديناميكية و التطورات السريعة في كل مجالات العالم التي أدت إلى تطوير هذا النهج من التعاون بين البنوك وشركات التأمين امتد نشاط التأمين البنكي ليشمل تأمينات الحياة ومصاريف العلاج بأنواعها اقتضى هذا التطور تدريب كوادر البنوك على كيفية إصدار هذه الأنواع من العقود ليتمكن موظفي البنك من شرحها لزبائنهم

– إن ظهور بنك التأمين بدأ مع تطور توزيع منتجات تأمينية مكملة للنشاط البنكي وبدأت البنوك في توزيع المنتجات التأمينية القريبة من النشاط البنكي ونتج التأمين البنكي من اختراق البنوك لصناعة التأمين من جهة أخرى وكردة فعل عملت هذه الأخيرة على الدخول في مجال الخدمات البنكية l'assurfinance قبل الثمانينات ولكن على مستوى محدود جدا على الدول التي كان النظام المالي فيها يتميز بحرية تدخل البنوك في العمليات التأمينية مثل: أستراليا، إنجلترا أما في أغلبية بلدان العالم فقد فصل بين القطاعين لوجود حواجز قانونية وأخرى عرفية .

في السبعينيات من القرن العشرين، اعتبرت فرنسا و إسبانيا أول البلدان التي خاضت تجربة التأمين البنكي حيث ظهر مفهوم التأمين البنكي في فرنسا وتطور فيها نتيجة لنضج السوق التأميني الفرنسي الذي تميز بالجودة و القدرة التنافسية العالية، في حين واجهت البنوك الفرنسية منافسة حادة فيما يتعلق بالخدمات البنكية واستنادا إلى التشريعات القانونية المتعلقة بالتأمين استطاعت البنوك الفرنسية الاستحواذ على بعض المنتجات التأمينية و التي اعتبرتها مصدر جديد للربح.

– في بداية الثمانينات طبقت إسبانيا نموذج التأمين البنكي في البداية كانت المراقبة مالية فقط لأن التشريعات القانونية الاسبانية كانت تمنع البنوك من توزيع المنتجات التأمينية على الحياة ليتلاشى هذا الحاجز القانوني في بداية 1991 م.

في سنة 1989م انضمت كل من بلجيكا وهولندا إلى هذا المجال ومع مرور الوقت انتشرت إلى باقي دول أوروبا ثم إلى دول أسيا حيث بدأ التأمين البنكي يعرف تطورا سريعا في السنوات الأخيرة ومن أهم الأسباب التي ساهمت في ظهور التأمين البنكي:

– الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنوك وشركات التأمين.

– البحث عن تخفيض التكاليف بمختلف أشكالها.

اقتصاديات الحجم (×) عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة تستطيع البنوك وشركات التأمين مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج مقدم من عدة عارضين.

–تكوين إطار مساعد للتقارب بين البنوك وشركات التأمين ونمو مفهوم ما يعرف بالبنوك الشاملة.

– توجه البنوك للرفع من ولاء زبائنها عن طريق تقديم خدمة كاملة لهم. [1]

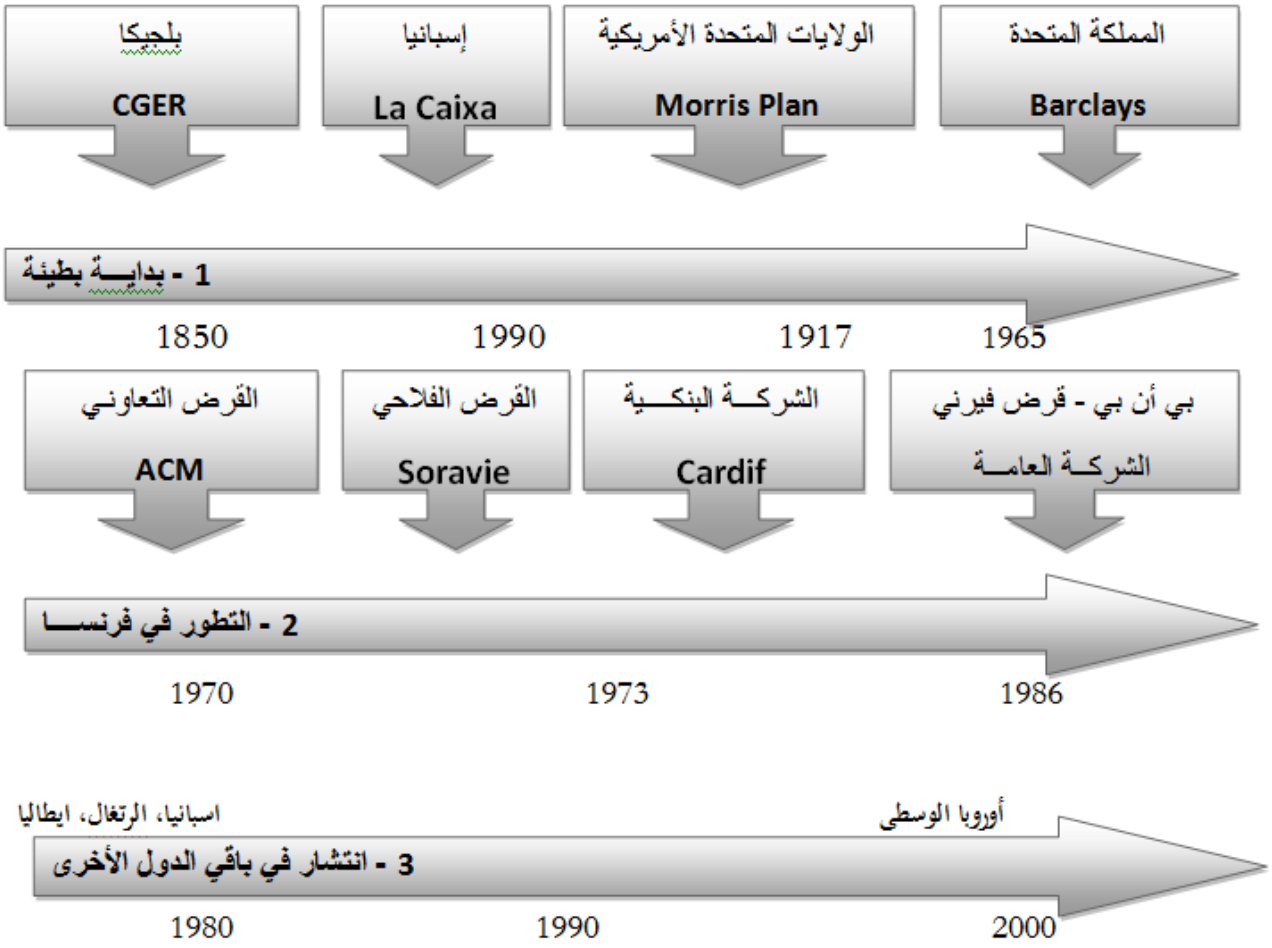
(×) من أجل تعريف اقتصاديات الحجم ثبت أن : $c(x.y) \leq c(x.0) + c(0.y)$

$c(x.y)$ عبارة عن التكاليف الدنيا لشركة بإنتاجها للوحدة × عبارةy والوحدة y معا وفي نفس الوقت

$c(x.0)$ عبارة عن التكاليف الدنيا لشركة بإنتاجها للوحدة × فقط

[1] طارق قندوز- مرجع سابق ص 83

الشكل رقم(6). : المراحل التاريخية التي مر بها التأمين البنكي



مرقوم كلثوم **صيرفة التأمين في ظل تحرير الخدمات المالية ، إشارة لحالة الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص محاسبة مالية وبنوك، جامعة الشلف 2017م . ص 60.

تعريف التأمين البنكي:

التامين البنكي هو ظاهرة جديدة نسبيا والصورة العملية لاندماج البنوك مع شركات التأمين هي الحصول على منتج جديد في السوق وهو ما يعرف بصيرفة التأمين أو بنك التأمين أو التأمين البنكي وهو ترجمة لكلمة Bancassurance الفرنسية الأصل.

التعريف الأول:

التأمين البنكي هو عملية بيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع في البنوك [1]

التعريف الثاني :

التأمين البنكي هو توزيع المنتجات التأمينية عن طريق القنوات التوزيعية للبنك فهو يصف مجموعة من الخدمات التي تغطي الحاجات المالية المختلفة للزبائن من منتجات بنكية وتأمينية [2]

[1] hH.SIF.SY تاريخ الزيارة ، 2018/05/01 الساعة 8:45
[2] أسامة عزمي سلام و شقيري، نوري موسى، مرجع سابق ص 70.

مما سبق يمكن القول أن التامين البنكي يقصد به توفير المنتجات التأمينية والبنكية عبر القنوات التوزيعية بالبنوك من خلال المقاربة بين البنوك وشركات التأمين التي تأخذ أشكال ونماذج مختلفة .

من خلال التعاريف السابقة يمكن أن نخلص إلى مجموعة من الاستنتاجات المهمة أهمها :

- تبذل البنوك مجهودات مضنية للولوج إلى السوق التأميني ويعد التامين البنكي أهم مظاهرها.
- للتأمين البنكي هدفين رئيسيين يتمثلان في تحسين خدمات البنك وتنمية رقم أعمال شركات التأمين.

التعريف الثالث:

إن إنشاء تكتلات مالية وذلك بالمشاركة بين المجمعات البنكية والتأمينية يمكن أن يمثل تعريف آخر للتأمين البنكي ،تظهر ترجمته أكثر من خلال إنشاء شركات رأسمالية بين البنك وشركة التأمين أو بيع من خلال شبكات كل منهما .

– التأمين البنكي هو عبارة عن إستراتيجية للبنك وشركات التأمين تقضي ببيع منتجات التأمين عبر شبكة فروع البنك وتتضمن هذه المنتجات أنواع متنوعة من المنتجات .[1]

لا يزال هذا النمط من التأمين البنكي مستمر على نحو متزايد ويعود نجاح البنوك في بيع منتجات التأمين إلى عدة أسباب نذكر منها:

أولا : النظرة الجديدة التي أولتها البنوك للتأمين ذلك أن معرفتها بالعميل أسفرت عن إصدار منتجات تتسم بالبساطة والشفافية وتتلائم مع دخل العميل.

ثانيا: تتمتع البنوك بسمعة جيده وهذا يوحي بالثقة والاطمئنان كما استفادت من قدرتها على منح القروض للترويج لمنتجات التأمين .

ثالثا: تتمتع البنوك بشبكة واسعة من الفروع والتي يمكن استخدامها لبيع منتجات التأمين مما يوفر لشركات التأمين مصدر توزيع واسع لمختلف منتجاتها.

رابعا: تفضل شركات التامين بيع منتجاتها بالتجزئة وبكميات مرتفعة ولو بهامش ربح منخفض.

خامسا: إن البنوك على اتصال مستمر بعملائها وتتوفر لديها بيانات مفصلة عنهم وبالتالي يمكنها استخراج معلومات حول دخل الفرد ومستوى ملاءته مما يساعد على تقسيم السوق إلى أجزاء وإتباع إستراتيجية واضحة في البيع بالاعتماد على أرقام ووقائع حقيقية.

سادسا: يعتبر التأمين البنكي أقل تكلفة مقارنة مع الطرق التقليدية الأخرى نظرا للتكلفة الطفيفة التي تضيفها البنوك للمنتجات التأمينية.

المطلب الثاني: مزايا وعيوب التأمين البنكي:

إن التعاون المتبادل بين البنوك وشركات التأمين بهدف خلق تعاون تجاري بين الطرفين وتحقيق عوائد للمؤسسات البنكية وشركات التأمين خفض التكلفة وأسعار المنتجات التأمينية بالنسبة للزبائن قصد تحقيق مصلحتهم من جهة ومصلحة البنوك وشركات التأمين من جهة أخرى. [2]

أولا المزايـا

1– المزايا بالنسبة للبنوك:

من أهم الحوافز التي تدفع الجهاز البنكي على الاندماج تحت مظلة التأمين البنكي المزايا التالية:

1–1– تحسين الموارد: وذلك خلال:

– تأمين مدا خيل إضافية وضمان تحصيل عمولات جديدة تتسم بالثبات و الاستقرار بفضل تنويع مجالات المنتجات التأمينية.

– الأموال المجمعة عن طريق التوزيع لحساب المنتجات التأمينية تبقى ثابتة عند البنك أين يضمن توظيفها وفقا لاتفاقات تأخذ بعين الاعتبار أو تنظيم التوظيفات المحققة.

[1] سالم رشدي سيد، مرجع سابق ، ص 170- 171
[2] طارق قندوز، مرجع سابق، 87-88

– **الرفع من مرد ودية الموارد البشرية** :بحيث يسمح استخدام نفس العدد من الموظفين بتطوير كفاءاتهم وخبراتهم في مجال التأمين الذي أصبحت البنوك تهتم بالعمل فيه .

– اشتراك البنوك وشركات التأمين في إنتاج الخدمات المالية يؤدي إلى تحقيق اقتصاديات الحجم والتي تعني توظيف نفس الموارد البشرية و المادية والتوسع في توحيد القطاعات يزيد من حجم الشركة ويخفض من متوسط تكاليفها

– التخفيض من التكاليف و الاستفادة من امتيازات النظام الجبائي المطبق.

1–2– **تقليل المخاطر في حالة إتفاق التوزيع**:بالتوجه نحو خدمات مالية متكاملة وملائمة لدورة حياة العميل.

1–3– وسيلة التنويع:يعتبر التأمين البنكي وسيلة لتنويع موارد البنك خاصة في ظل تدني عوائد العمل البنكي التقليدي.

1–4– ولاء العملاء:

إن عرض ضمانات التأمينات للعملاء بسعر تنافسي محسوب على أساس تعريفة المجموعة (tarif de groupe) يشكل خدمة إضافية تدعم به سمعة البنك وتسهم في وفاء العملاء،كما أن العميل الذي يطلب مجموعة من الخدمات المتنوعة يفضل أن يتحصل عليها من مكان واحد، كما أن استخدام قاعدة بيانات واحدة تحتوي على جميع المعلومات المتوفرة حول العملاء تسمح بتقديم منتجات ملائمة لاحتياجات العملاء.

1–5– توسيع القدرة على منح القروض:

وذلك بدمج منتجات التأمين مع منتجات تأمين القروض التي تعتبر العنصر الرئيسي في نشاط التأمين البنكي في العديد من الدول. فالبنوك لديها العديد من الفرص لتسويق التأمين على السيارات مع قروض السيارات والتأمين على المساكن و الكوارث الطبيعية مع قروض الرهن العقاري و التأمين على الحياة كضمان لتسديد الدين في حالة وفاة المقترض أو إصابته بالعجز الكلي.

1–6– الميزة التنافسية للبنوك مقارنة بشركات التأمين:

تتمثل في كثافة الشبكة التوزيعية بالإضافة إلى عدد العملاء الذي يمكن للبنك التواصل معهم من خلال الشبابيك البنكية.

2– المزايا بالنسبة لشركات التأمين:

تحقق شركات التأمين مزايا متعددة من خلال نشاط التأمين البنكي تتمثل فيما يلي:

2–1– **اقتحام أسواق جديدة والوصول إلى شريحة واسعة من العملاء**:

حيث يمكن استقطاب فئة عملاء البنوك مما يزيد من فرصة اكتتاب عقود تأمين جديدة خاصة ان السمعة الحسنة للبنك تعطي مصداقية للمنتجات التأمينية وعندما تكون الخدمات التأمينية بالجودة المطلوبة من العمل فإنه يصبح زبون في شركة التأمين و العكس صحيح خاصة أن بعض الخدمات البنكية مرتبطة بنشاط التأمين كقروض السيارات.

2–2– التقسيم النوعي والجيد للأخطار:

وذلك بدراسة احتمالات وقوعها عن طريق التغذية المعلوماتية المتدفقة من قواعد المعطيات المتطورة التابعة للبنوك (الدعم المعلوماتي) والاطلاع على قاعدة بيانات عملاء البنك وبالتالي المعرفة الجيدة للوضعية المالية للعميل.

2–3– تعزيز المردودية:

على خلفية تراكم الأرباح المتأتية من نمو المبيعات وتقلص أعباء التوزيع إضافة إلى التحكم الدقيق في إدارة المخاطر وإدارة الوقت والجهد

2–4– تعزيز رأس المال:

وذلك بالحصول على رأس مال إضافي من البنوك مما يحسن من نشاط الشركة.

3– المزايا بالنسبة للعملاء:

يمكن تلخيص أهم المزايا بالنسبة للعملاء فيما يلي:

3-1- سعر تنافسي أفضل للمنتجات التأمينية:

تتمتع منتجات التأمين البنكي بأسعار تنافسية وأقل من تلك المقدمة من شركات التأمين التقليدية لأنه محسوب على أساس تعريفة المجموعة.

3-2- سرعة الحصول على المنتج:

إذ يحصل العميل على حزمة متكاملة من المنتجات المالية دفعة واحدة ومن نفس المنفذ التوزيعي وبسعر أقل بدلا من التوجه إلى متعاملين مختلفين توفيرا للوقت ، الجهد والمال.

3-3- بساطة المنتجات ووضوحها:

بساطة ووضوح عقود التأمين أمر مهم جدا يجعل المنتجات التأمينية أكثر قابلية للبيع.

4- المزايا بالنسبة للاقتصاد ككل:

تتمثل أهم المزايا فيما يلي:

4-1- تطوير سوق التأمين على الحياة :

استطاع التأمين البنكي أن يخلق سوقا حقيقيا للتأمين على الحياة الذي يواجه صعوبة كبيرة في تسويقه تقليديا في شركات التأمين بسبب العادات والتقاليد، الديانة والثقافة التأمينية فعلى مستوى الاقتصاد ككل نجد أن منتجات التأمين على الحياة هي منتجات ادخار على المستوى الطويل والتي تشكل مصدر تمويل مستقر لمختلف الأعوان الاقتصادية التي هي بحاجة إلى موارد طويلة الأجل كما يمكن أن تكون وسيلة لتمويل عجز الدولة.

4-2- المحافظة على اليد العاملة:

إن الاستعمال الكبير للتكنولوجيا وتطور المعلوماتية وظهور الشبابيك البنكية والموزعات الآلية أدى إلى التقليل من حاجة البنوك إلى الموارد البشرية إلا أن تطور النشاط البنكي نحو منتجات أخرى غير المنتجات التقليدية التي اعتادت البنوك على تقديمها كمنتجات التأمين استطاع أن يمتص الفائض من العمالة من خلال توجيهه إلى توزيع المنتجات الجديدة من خلال الشراكة مع شركات التأمين.

4-3- الربط بين مفهوم الادخار (البنك) ومفهوم الاحتياط من المخاطر (التأمين)

ثانيا : العيوب:[1]

وفي سياق متصل كذلك، تكمن أهم العوائق والعيوب التي تواجه نشاط التأمين البنكي فيما يلي:

1- العيوب بالنسبة للبنوك :

من أهم العيوب التي تكبح البنوك على الاندماج تحت مظلة التأمين البنكي ما يلي:

1-1- الخطر على سمعة البنك:

فقدان البنك للسمعة الجيدة في حالة تأخر شركة التأمين عن تسديد التعويضات وتسوية الحوادث الناتجة عن سوء التسيير.

1-2- ارتفاع تكاليف تكوين العمال: نظرا لتعقد النشاط التأميني الذي يتطلب معرفة دقيقة للأخطار.

1-3- الإحلال للمنتجات البنكية: يمكن لمنتجات التأمين أن تتفوق على المنتجات البنكية مما يؤدي إلى خروج المدخرات من البنوك. كما أن توسع البنوك في تقديم منتجات التأمين له تأثير سلبي على الخدمات الأساسية للبنوك لا سيما في حالة منح مزايا عالية لشركات التأمين.

1-4- تباين الثقافة التجارية:

[1] عادل زقرير ، **دور صيرفة التامين في تطوير وانعاش سوق التامينات .حالة الجزائر** .جامعة الوادي الجزائر 2017م ، ص5 – 6.

فالمسوق البنكي ينتظر زبائنه على مستوى شبابيكه لبيع منتجاته أما شركة التأمين خاصة فيما يتعلق بمنتجات التأمينات على الحياة هي من تبحث عن عملائها، فمثلا البنوك تفضل التعامل مع العملاء الأثرياء إلا أن هذا غير مرحب به عادة في شركة التأمين لأن الأصول ذات الأهمية يمكن أن تكون مصدر لتفاقم المخاطر.

2- العيوب بالنسبة لشركات التأمين :

من أهم هذه العيوب نذكر منها :

2-1- تحول مركز القرار:

إن دخول البنوك لمجال التأمين يفرض على شركة التأمين تقديم منتجات تتوافق ومتطلبات البنك والموزع حسب خيارات العميل.

2-2- اختلاف الأخطار التجارية: خاصة في مجال اختيار الأخطار وكيفية معالجة الملفات.

2-3- السرية المصرفية: الكشف عن معلومات تخص عملاء البنك إلى شركة التأمين لا تتلاءم مع مبدأ سر المهنة .

2-4-اختيار الأخطار والتعويض عن الحوادث:

إن ولاء العميل لبنكه يزداد بارتفاع عدد المنتجات التي يقتنيها العميل من البنك فيمكن لأحسن عميل في البنك أن يعرض شركة التأمين لمخاطر كبيرة.

3- العيوب بالنسبة للاقتصاد ككل:

تتمثل هذه العيوب فيما يلي:

3-1- الخطر الأخلاقي:

إن البنك يزيد من التزاماته وأخطاره بالاعتماد على الدعم والمساندة من شركة التأمين وكذلك شركات التأمين تقوم بتوسيع نشاطها متجاهلة كل المعايير وذلك بالاعتماد على البنك وهذا السلوك الذي يعتبر بعيدا نوعا ما عن الحذر البنكي والتأميني وتجاهل قواعد الحيطة والحذر يضع الطرفين في أزمة لا نهاية لها.

3-2- تقييد المنافسة:

التقارب بين شركات التأمين والبنوك القائم على التركيز على المنتجات البنكية قد يؤدي على المدى الطويل إلى تشكل تكتلات مالية ومجموعة كبرى لتقاسم السوق فيما بينها لتشكل وضعا شبه احتكاري وهذا يؤثر على تطوير المنافسة ومحاربة الاحتكار.

المطلب الثالث: نتائج وتجارب دولية في مجال التأمين البنكي:

حققت البنوك في أسواق الدول المتقدمة ودول جنوب شرق آسيا نمو هائل في مجال التأمين البنكي ولا يوجد نموذج معياري موحد للتأمين البنكي تتبعه كل بلدان العالم، لكن كل بلد يكيف التأمين البنكي حسب خصائصه بطريقة تضمن له النتائج الإيجابية وعموما نلخص النماذج الممكنة للتأمين البنكي في ما يلي:

النموذج الأمريكي:

تتميز القوانين البنكية الأمريكية بالتشدد الكبير ويترجم ذلك ميدانيا بوضع حواجز مختلفة أمام البنوك لتجنب تشكيل تكتلات مالية قوية ومن بين هذه الحواجز المفروضة نذكر تلك المتعلقة بالفصل الكلي بين أنشطة البنوك وشركات التأمين وقد استمر هذا الوضع إلى غاية 1999م حيث عملت السلطات الأمريكية على وضع قانون بنكي جديد للبنوك يسمح ببيع منتجات التأمين وفي هذا الصدد فان نموذج التأمين البنكي المهيمن في الولايات المتحدة الأمريكية يحمل شكل"اتفاق توزيع" " accord de distribution" حيث تقوم البنوك

بتوزيع المنتجات التأمينية التابعة لشركات التأمين فهي تلعب دور الوسيط بين الزبائن وشركات التأمين وهي مجرد وكيل يقوم ببيع منتجات التأمين مقابل عمولة.

يتميز هذا النموذج بالسرعة في انطلاق تطبيق التأمين البنكي لأن البنك في هذه الحالة لا يقوم بالاستثمار بل يعمل على استغلال شبكته و موارده البشرية لتوزيع المنتجات التأمينية وعادة البنك يحصل على عائد قليل ولكن أكيد ويكون بعيدا عن المخاطرة .

وفي سنة 2009م كان التأمين البنكي يمثل 35 % من سوق التأمين و التأمين على الحياة يمثل ثلثي عائدات التأمين البنكي.

هذا النموذج السائد في الو.م.أ موجود أيضا في انجلترا، ألمانيا، اليابان، كوريا الجنوبية.

في النموذج الأمريكي تملك البنوك ميزة تنافسية تسمح لها بتوزيع عدد كبير من منتجات التأمين مقارنة بشركات التأمين فالبنوك تحظى بدرجة كبيرة من الثقة من طرف زبائنها إضافة إلى حيازتها على شبكة توزيع كثيفة إلى جانب المعلومات المتعلقة بزبائنها والتي تعد بمثابة المادة الأولية لاتخاذ القرارات الرشيدة وباستغلال هذه الميزة التنافسية تهدف البنوك إلى تطوير عمليه بيع منتجات التأمين مقابل عمولة وليس في إنتاج منتجات التأمين التي تمنعها القوانين البنكية الأمريكية حاليا نظرا لغياب التكامل الفعلي بين البنك وشركات التأمين.

يعاني هذا النموذج من غياب المرونة في صناعة القرار خاصة فيما يتعلق بتقديم منتجات جديدة إضافة إلى إمكانية عدم التوافق بين ثقافة كل من الجهازين.[1]

النموذج الأوروبي:

– تعد التجربة الفرنسية في مجال التأمين البنكي من بين التجارب الرائدة عالميا فانطلاق هذه التجربة يعود للسبعينات أين عملت البنوك الفرنسية على توفير منتجات التأمين على الحياة لصالح زبائنها طالبي القروض وذلك بهدف استقطاب العمولات التي كانت تدفع سابقا لشركات التأمين.

– وتعتبر فرنسا إحدى الدول التي عرف فيها التأمين البنكي تطورا كبيرا وهذا راجع إلى أن المشرع الفرنسي يوافق ويؤيد فكرة التعاون و الترابط التي يمكن أن تكون بين البنوك وشركات التأمين.

عرف التأمين البنكي في فرنسا مرحلتين من التطور:

– مرحلة ما قبل الثمانينات التي تميزت ببعض المبادرات التي استغلت وضعية السوق للقيام بتجارب انفرادية.

– ثم يأتي بعد ذلك الانفجار خلال سنوات الثمانينات هذه المرحلة التي شهدت دخول كبرى البنوك الفرنسية في السابق وأصبح التأمين البنكي ملعب للمنافسة وتطور فيها نتيجة لنضج السوق التأمينية الفرنسية التي تتميز بالجودة و القدرة التنافسية العالية، في حين واجهت البنوك الفرنسية منافسة حادة فيما يتعلق بالخدمات المصرفية واستنادا إلى التشريعات القانونية المتعلقة بالتأمين، استطاعت البنوك الفرنسية الاستحواذ على بعض الخدمات التأمينية والتي اعتبرت مصدر جديد للربح، كما أدت أيضا إلى التنويع في النشاط البنكي و الخدمات البنكية وكذلك كسب وفاء وثقة العملاء.

وفي جانفي 1971 قام بنك (la Banque de Crédit Mutuel de l'est)، بإنشاء فرعين للتأمينات (ACM vie) و (ACM lard) التي أصبحت تسمى (Assurance Crédit Mutuel Vie et lard) بحيث استغنى (le Crédit mutuel) عن دوره كوسيط في تأمينات القروض، ليقوم بعملية السمسرة لحسابه الخاص، ليصبح هو المؤمن الأصلي لعملائه حتى يستفيد من النتائج التقنية التي كانت جد مربحة، ومن هنا كانت الانطلاقة الفرنسية في التأمين البنكي.

عامين بعد إنشاء (ACM) وبالضبط في سنة 1973، ثم إنشاء (Kleber) التي أصبحت تسمى فيما بعد (Cardif)، شركة التأمين على الحياة من طرف (La Compagnie Bancaire)، فكانت(ACM) و(Cardif) السباقتين لنشاط أصبح يسمى

[1] طارق قندوز، مرجع سابق ص 94.

بعد 15 عام بالتأمين البنكي la BANCASSURANCE حيث اقتحمت معظم البنوك مجال التأمين على الحياة، نظرا لتقارب بعض منتجاتها من منتجات المدخرات البنكية.

وقد بدأ التقارب بين الكيانين يفرض نفسه، نتيجة التغير في العرض و الطلب على الخدمات المالية في الثمانينات حيث كانت البنوك أول من بدأ وعلى نحو متزايد بتقديم منتجات التأمين لعملائها مثل التأمين على الحريق و الحوادث و الأخطار الأخرى بما في ذلك التأمين على السيارات، بعدها قررت شركات التأمين تقديم الخدمات المصرفية لمشتركيها، حيث ظهر مصطلح التأمين البنكي (Assurbanque) أو التأمين المالي (Assurfinance) والذي يعرف على أنه تقديم الخدمات البنكية من طرف مؤسسة بنكية فرعية، تابعة لشركة تأمين لصالح عملاء الشركة.

إن نموذج التأمين البنكي المهيمن على مستوى البنوك الفرنسية يحمل شكل التكامل الكلي intégration complète بين النشاط البنكي و النشاط التأميني فنشاط البنك لا ينحصر في بيع المنتجات التأمينية وإنما يعمل البنك على إصدار عقود تأمين ويتميز هذا النموذج بمرونة كبيرة في اتخاذ القرار وتكون العائدات أكثر لكن درجة المخاطرة مرتفعة جدا وأهم العراقيل التي يواجهها هذا النموذج هي كبر حجم الاستثمارات وبالتالي التأخر في تبني التأمين البنكي ويجد هذا النموذج أيضا في كل من بلجيكا وهولندا.

في بداية الثمانينات، طبقت إسبانيا نموذج التأمين البنكي عن طريق (Le groupe Banco de Bilbao) الذي تحصل على حصة كبيرة من شركة التأمين وإعادة التأمين، (Euroseguarosa) في البداية كانت المراقبة مالية فقط لأن التشريعات القانونية الإسبانية كانت تمنع المصارف من توزيع المنتجات التأمينية على الحياة، ليتلاشى هذا الحاجز القانوني في بداية سنة 1991 حيث سمح التشريع الاسباني أخيرا بترخيص البنوك ببيع منتوج التأمين، وفي سنة 1989 قامت (AG) أول شركة تأمينية في بلجيكا و (Générale de banque) بإنشاء الشركة (Alpha Life)، ثم بعد عام قامت أهم شركة تأمينية هولندية (Amev.n.v) والبنك الهولندي (VSB) بتوحيد نشاطاتهما، وفي نفس السنة انضم إليهما (Le Groupe AG) البلجيكي ليحقق أول اندماج عبر الحدود وليتم إنشاء (Le Groupe Fortis) .

بدأ التأمين البنكي يعرف تطورا سريعا في السنوات الأخيرة، إلا أن في ألمانيا وإيطاليا كان الاهتمام بالتجربة متأخرا.

في إيطاليا سمح قانون (Amato) في سنة 1990 للمصارف الايطالية بتوزيع المنتجات التأمينية على الحياة فنجد أن توفر ايطاليا على شبكة بنكية جيدة وتوفر ثقة العملاء في المصارف و الامتيازات الضريبية المطبقة على منتجات التأمين على الحياة التي جاءت في التشريعات الممتدة من 1998/1995، أدت إلى تطور التأمين البنكي في إيطاليا .

وفي سنة 2004 بدأ (Le groupe Fortis) يسعى وراء تطوير نموذج التأمين البنكي في أسيا، فعقد اتفاق مع (Group Muang Thai) التايلاندية، بعدما تعددت الشراكات التي عقدها ليصل إلى ماليزيا و الصين.

عرف التأمين البنكي تطورا كبيرا، حيث أن الدول المتطورة في هذا المجال كفرنسا وبلجيكا، بدأت تبحث عن طرق أخرى لتطوير هذا النموذج ومنها:

- استهداف أسواق جديدة في بلدان بات التأمين البنكي فيها حديث النشأة ومثال ذلك فورتيس البلجيكية وكرديف الفرنسية.[1]

نماذج لبعض الأسواق العالمية الأخرى:

لقد تطورت أقساط التامين على الحياة في آسيا ويرجع ذلك أساسا إلى انتعاش السوق التأميني في الفيليبين ،اندونيسيا، الفيتنام والهند.

وتعتبر الصين أكبر ثاني سوق في أسيا و المحيط الهادي بعد كوريا الجنوبية فيما يتعلق بتطور التأمين البنكي حيث كانت البداية في سنة 1998م إلا أنه ظهر بشكل أسرع في سنة 2001م بعد انضمام الصين إلى المنظمة التجارية العالمية و الذي سمح بدخول الاستثمار الأجنبي للسوق المحلي .

[1] نبيل قبلي، نقماري سفيان، **الصناعة التامينية الواقع العملي وافاق التطوير**، تجارب الدول، الملتقى الدولي 7 جامعة الشلف 3-2012/12/4، ص4

واعتبارا من أول جانفي 2003م تم تعديل قانون التأمين من خلال إزالة بعض العقبات التنظيمية التي تمنع البنوك من توزيع عقود التأمين على الحياة لأكثر من شركة واحدة الأمر الذي ساعد على تطور التأمين البنكي في هذا البلد حيث أصبح أحد قنوات التوزيع الأكثر أهمية لشركات التأمين على الحياة ويرجع هذا التطور السريع للتأمين البنكي إلى التغيرات التنظيمية التي سمحت للبنوك بالمشاركة بفعالية أكبر في توزيع منتجات التأمين.

فتقريبا كل البنوك الصينية تقوم ببيع منتجات التأمين بالعمولة لعدة سنوات على الأقل، ولقد تطور التأمين البنكي بسرعة في الصين لتوفر البنوك على العديد من الفروع و التي تصل إلى كل أنحاء الدولة حيث تستفيد شركات التأمين من خلال هذه الفروع من سمعة البنوك للحصول على أسواق جديدة كما تستفيد من خلال هذا التعاون من الحصول على قاعدة عملاء واسعة إضافة إلى أنها قناة غير مكلفة نسبيا بالنسبة لشركات التأمين مقارنة بتكاليف القناة التوزيعية للوكلاء.

– تختلف العلاقة بين شركات التأمين والبنوك الصينية جوهريا عن الممارسات الفرنسية و الأوروبية وحتى تصل شركات التأمين الصينية إلى فوائد أكبر تلجأ إلى تنفيذ تحالفات التوزيع بشكل أفضل و الاستفادة من المستثمرين الأجانب الذين يتميزون بالخبرة في هذا المجال ببلوغ نسبة 100% للتأمين على غير الحياة و 50% من أسهم شركة التأمين على الحياة.[1]

النموذج العربي:

لا يزال قطاع التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وخاصة التأمين على الحياة غير متطور وذلك لعدة أسباب منها نقص الوعي التأميني لدى الأفراد وانعدام ثقافة التأمين في المجتمعات العربية، ضيق سوق التأمين بسبب عدم توسع شركات التأمين في الأنشطة و المجالات التأمينية الحديثة ناهيك عن تدني مستوى الدخل الفردي.

– ويتم عادة توزيع المنتجات التأمينية في الدول العربية عبر المكاتب المباشرة لشركات التأمين أو عن طريق السماسرة و الوكلاء ولقد شهدت الأسواق العربية في الآونة الأخيرة تطورات مهمة تمثلت في:

– توجه الأسواق العربية نحو أنظمة أكثر تحررا تقلل العقبات أمام دخول الشركات الأجنبية.

– تحرير شروط المنافسة و الأسعار السائدة في السوق من الضوابط أو القيود المفروضة.

– بيع تدريجي لشركات التأمين وإعادة التأمين المملوكة من قبل الدولة.

– دخول الشركات الأجنبية العملاقة إلى هذه الأسواق وزيادة المنافسة.

إن نموذج التأمين البنكي واحد من الحلول المطروحة لتعزيز دور التأمين وخدمة عملاء البنك وشركات التأمين حيث قامت مختلف الدول العربية بتطبيق هذا التوجه وكانت الأردن، المغرب، لبنان وتونس من الدول العربية السابقة إلى تطبيق هذا النموذج لتحذو حذوها فيما بعد الإمارات العربية، قطر والجزائر. [2]

المبحث الثالث:التامين البنكي في الجزائر:

اذا رجعنا للسوق الجزائرية للتأمينات، فإننا نلاحظ هيمنة التأمينات الإجبارية كتأمين السيارات و النقل و الأخطار الصناعية.

المطلب الأول : منتجات قطاع التامين الجزائري:

على غرار القطاعات الاقتصادية الأخرى عرف قطاع التأمينات انفتاحا وتوسعا كبيرا من خلال سلسلة من الإصلاحات المالية وفتح المجال للمستثمر المحلي والأجنبي الذي ساهم في أحداث قفزة نوعية في منتجات سوق التامين الجزائري

1– تأمين السيارات:

[1] مرقوم كلثوم، مرجع سابق، ص 115.
[2] مرقوم كلثوم، ص 116.

طبقا لمبدأ إلزام التامين على السيارات في الجزائر من خلال القانون الفرنسي المؤرخ في: 27 فيفري 1958 م و الذي تم تمديده لاحقا بالأمر الصادر في 1962م .

وفي 30 جانفي 1974 م صدر أول نص قانوني متعلق بإلزامية تأمين السيارات و الذي ينص على المادة (1) : "التأمين إجباري لكل السيارات التي لها محركات و تسير على الطريق العمومي سواء كان لها عجلتان ، ثلاثة ، أربعة عجلات أو أكثر و كذلك بالنسبة للمقطورات النصفية و المركبات الفلاحية.

- يغطي هذا التأمين تعويض الأضرار الجسمانية أو المادية التي تلحق بالغير من جراء وقوع حادث أو حريق أو انفجار تكون المركبة قد تسببت فيه سواء أثناء السير أو خارجه.

كما يمكن أن يقدم التعويض عين طبقا للمادة الثانية من الأمر رقم ك 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 م المعدل و المتمم بموجب القانون 06-04 المؤرخ 20 فيفري 2006 م المتعلق بالتأمينات، بالنسبة للضمانات الإلزامية في هذا النوع من التأمينات فتتمثل فيما يلي:

- المسؤولية المدنية أثناء السير و خارجه .

- الضمانات المكملة للمسؤولية المدنية .

أما الضمانات الاختيارية فتتمثل في الأضرار اللاحقة بالمركبة:

- أضرار التصادم أو بدونه "جميع الأخطار"

- أضرار التصادم و التأمين على هيكل المركبة.

-انكسار الزجاج

- السرقة

- الحريق و الانفجار

- الدفاع و المتابعة

- ضمانات تعاقدية لصالح ركاب المركبة المؤمنة " الأشخاص المنقولون"

- ضمانات إسعاف المركبات[1].

2- التأمين على الأخطار المختلفة:

[1] الشركة الوطنيـة للتأمين تأشيرة رقم 01/و.م/م.ع.خ/م.ت/2010/03/15 م ص 3-5 .

ويمكن أن ندرج حسب هذا النوع من التأمينات أنواع لا تعد و لا تحصى حسب طبيعة و ثقافة المجتمع و المنتجات التي توفرها شركات التأمين و يمكن أن نلخص أهمها فيما يلي:

2-1-التامين عن الحريق:

نص المشرع الجزائري على التأمين عن الحريق كما يلي : "يضمن المؤمن من الحريق و جميع الأضرار التي تتسبب فيه النيران غير أنه إذا لم يكن هناك اتفاق مخالف لا يضمن الأضرار التي تتسبب فيها الحرارة أو الاتصال المباشر للنار أو لإحدى المواد المتأججة إذا لم تكن هناك بداية حريق قابلة للتحول إلى حريق حقيقي. [1]

التأمين عن الحريق يحمل صفة إلزامية في بعض القطاعات حيث يجبر القانون الهيئات العمومية التابعة للقطاعات الاقتصادية المدنية أن تكتتب في عقد تأمين عن خطر الحريق. [2]

2-2-التأمين متعدد الأخطار:

من أجل ضم عدة أخطار في عقد تأمين و حيد لجأ المؤمن إلى استعمال عقود تأمين تسمى بالأخطار المتعددة و هي تضمن الأخطار الرئيسية التي يتعرض لها المؤمن له : الحريق ، الانفجار : أضرار المياه ، انكسار الزجاج ، السرقة .....الخ

نذكر أهم هذه الأخطار الرئيسية :

- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للتجار و الحرفين.
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للسكن.
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للبناء و العقارات.
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للصناعة.
- التأمين المتعدد الأخطار الموجه للمهن الحرة [3]

2-3-التأمين ضد أخطار الكوارث الطبيعية :

إن التامين ضد الكوارث الطبيعية هو تامين ذو طابع اقتصادي وإلزامي حيث تم تحديد الزاميته بموجب المادة الأولى من الأمر رقم 03-12 المؤرخ في 26 أوت 2003م ومدته لا تقل عن سنة واحدة فهو يخص الممتلكات وليس الأشخاص ويغطي كل الأضرار المتسببة في الممتلكات العقارية المبنية في الجزائر والمرافق الصناعية والتجارية ويضمن من أخطار الزلازل والفيضانات والعواصف والرياح القوية وانجراف التربة .

ان وزارة المالية هي التي تحدد تسعيرة هذا التامين ويختلف مبلغ التامين حسب المنطقة الجغرافية كما أن هذا التامين يغطي تكلفة الخسائر المادية المباشرة التي تلحق بالأملاك المؤمن عليها حسب القيمة المحددة في العقد كما إن إجراءات التعويض في حالة الكوارث الطبيعية لا يمكن مباشرتها الا بعد نشر النص التنظيمي المعلن لحالة الكوارث في الجريدة الرسمية[4]

[1] المادة 44 من الأمر 95-07 الصادر في 25 جانفي 1995 م.

[2] SAA – incendie explosions – conditions générales- visa N° 20 /MF/DASS du 27/09/2008 code branche 81-10

[3] SAA – contrat d'assurance MULTIRISQUE – conditions général visa N° 24 /MF/DGT/DASS du 27/09/2008

[4] Police d'assurance contre les effets des catastrophes Naturelles conditions générales Visa N°01/MF/DASS du 02/08/2004/ code branche 8431

2-4-التأمين على المسؤولية المدنية:

تتعلق عقود تامين المسؤولية المدنية بالمسؤولية القانونية التي قد يتعرض لها أي شخص فهي تهدف الى حماية المؤمن له من المسؤولية المدنية التي قد يتعرض لها ولا تقتصر التغطية التي توفرها هذه العقود على تعويض المؤمن له عن المبالغ التي يكون مسؤولا عن دفعها بل عن مصاريف المدعي والتعويضات المستحقة له وكذلك المصاريف والأتعاب التي قد يتحملها المؤمن له نفسه وفق حدود معينة لوثيقة التامين[1].

3- التأمين على الأخطار الزراعية :

يضمن المؤمن الأخطار التي يمكن أن تلحق بالمحاصيل الزراعية كالبرد، العاصفة، الجليد، الفيضانات، الثلوج.... كل هذا حسب الاتفاق المنصوص عليه في العقد.

3-1-التأمين على المحاصيل الزراعية و البيوت البلاستكية :

يغطي التأمين المتعدد الأخطار اللاحقة بالبيوت البلاستكية الأضرار المباشرة اللاحقة بالإطارات ، المعدات ، الأجهزة ، المواد البلاستكية و الزجاجية لاستخدام الزراعي و يغطي أيضا خسائر كمية المحاصيل اللاحقة بالنباتات المزروعة المؤمنة إثر العواصف، سقوط الجليد ، الفيضانات و الصعيق و هذا حسب الاتفاق المنصوص عليه في العقد[2]

3-2-التأمين على هلاك الماشية :

يضمن المؤمن فقدان الحيوانات الناتج عن حالة الموت الطبيعية أو عن الحوادث و الأمراض التي تلحق بها ويسرى الضمان كذلك في حالة قتل الحيوانات بهدف الوقاية أو تحديد الأضرار إذا تم ذلك بأمر من السلطات العمومية أو من المؤمن له [3]

3-3-التأمين على الأخطار التي تهدد تربية النحل:

يغطي هذا التأمين الأخطار التي تهدد تربية النحل من حريق ، إنفجارات و عواصف و كل الأخطار التي قد تؤثر على إنتاج العسل وكذا المسؤولية المدنية التي قد يتسبب فيها النحل للغير. [4]

3-4-التأمين على الأخطار الخاصة بتربية الدواجن:

[1] Société Nationale d'assurance SAA "SAA" , Responsabilité Civile Visa N° 11/MF/DGT/DASS du 30/04/2000 code branche

[2] Société Nationale d'assurance SAA "SAA" , ASSURANCE " Multirisques Serre" Visa N° 39/MF/DASS du 12/10/2008

[3] Société Nationale d'assurance SAA "SAA" , ASSURANCE " Multirisques Bétail" Visa N° 3/MF/DGT/DASS du 30/07/2007

[4] Société Nationale d'assurance SAA "SAA" , ASSURANCE " Multirisques eLEVEGES APICOLE" Visa N° 13/MF/DASS du 20/12/2009

يغطي التأمين المتعدد الأخطار اللاحقة بالدواجن الخسائر المالية الناتجة عن الأمراض أو التسمم الغذائي الخارج عن مسؤولية المؤمن له و كذا حوادث الثروة الحيوانية الناتجة عن البرد و الاختناق إثر عطب كهربائي كما يغطي الأضرار اللاحقة بممتلكات المؤمن له إثر نشوب حريق ، انفجار،عاصفة، أضرار المياه و المسؤولية المدنية تجاه الغير[1]

4-تأمين نقل البضائع:

تتعرض البضائع مهما كانت طبيعتها و كيفية تغليفها و نوع الوسيلة المستعملة لنقلها إلى أخطار متعددة تذكر منها:

3-1- تأمين البضائع المنقولة برا :

يغطي هذا النوع من التأمينات الأضرار التي تلحق بالبضائع المنقولة عبر الطرق البرية أو السكك الحديدية و يمكن أن يمتد عقد التأمين إلى عمليات الشحن و التفريغ و ذلك حسب الاتفاق المبرم في العقد .

3-2-تأمين البضائع المنقولة بحرا: [2]

يتضمن هذا التامين الأخطار الناتجة عن الرحلات البحرية من خلال الاكتتاب في عقد تأمين بحري1

3-3-تأمين البضائع المنقولة جوا:

يخضع عقد تأمين البضائع المنقولة جوا لنفس شروط و مبادئ عقد التامين البحري أما عن تأمين المراكب الجوية فهو يضمن الأضرار المادية التي قد تلحق بالمركبة الجوية حسب الاتفاق في العقد. [3]

5- تأمينات الأشخاص:

حسب القانون الجزائري تضمن تأمينات الأشخاص الأخطار التالية:

- الأخطار المرتبطة بمدة الحياة البشرية .
- الوفاة بعد وقوع الحادث.
- العجز الدائم، الجزئي أو الكلي.
- العجز المؤقت عن العمل.
- تعويض النفقات الطبية ، الصيدلانية و الجراحية.

[1] Societe National d'assurance SAA "SAA" , ASSURANCE " Multirisques ELEVEGES AVICOLE" Visa N° 13/MF/DASS du 30/07/2008

[2] المادة 144/136 من الأمر 95-07 الصادر في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات.

[3] المادة 153 من الأمر 95-07 الصادر في 25 جانفي 1995 م

و يمكن أن يأخذ التأمين على الأشخاص الشكل الفردي أو الشكل الجماعي.[1]

5- تأمين الصادرات:

يضمن تأمين الصادرات نوعية معينة من الأخطار تتمثل فيما يلي:

- الخطر التجاري والذي ينتج عن إعسار المدين أو عدم الدفع.

- الخطر السياسي وينتج عن قرار صادر من الدولة يعرقل إتمام الصفقة، أحداث سياسية أو كوارث طبيعية. [2]

[1] المادة 49 من الأمر 95 - 04 الصادر في 1995/01/25 م

[2] Société Nationale d'assurance SAA "SAA" , ASSURANCE " Multirisques " Visa N° 15/MF/DASS du 20/12/2000.

المطلب الثاني: التأمين البنكي في ضوء التحولات التشريعية بالجزائر

شرعت الجزائر كغيرها من الدول التي عرفت اقتصادياتها تحولا من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه شملت عدة قطاعات أهمها القطاع البنكي و قطاع التأمينات.

01-قبل 1990م كان الإطار القانوني في الجزائر لا يسمح بتواجد أي علاقة بين البنوك و الشركات التأمين، حيث كانت البنوك تخضع لمبدأ التخصص في خدمات بنكية محددة من قبل الدولة و ذلك وفقا للتخطيط المالي لسنة 1971م، و كانت شركات التأمين أيضا متخصصة وفقا للقرار رقم 928 الصادر في 1975/05/21م، هذه القيود القانونية التي تشجع التخصص كانت وراء غياب المنافسة حتى بين البنوك أو بين شركات التأمين فنتج عن ذلك أثارا سلبية على طريقة تسيير القطاع المالي و أيضا طبيعة الخدمات المالية المقدمة سواء من طرف البنوك أو من طرف شركات التأمين.

02-جاء قانون النقد و القرض رقم 10/90 المؤرخ في 1991/04/14م ليشجع حرية النشاط داخل القطاع المالي حيث أصبحت البنوك الجزائرية خاضعة لمبدأ الشمولية و أصبح بإمكان البنوك التي تنشط داخل القطاع المالي أن تقدم منتجات التأمين لعملائها.[1]

يعتبر الأمر 07/95 المؤرخ في 1995/01/25 الإطار التشريعي المرجعي لقانون التامين في الجزائر الذي وضع حد لاحتكار الدولة لقطاع التامين والسماح بإنشاء شركات جزائرية خاصة، كما أعاد إدماج وسطاء التامين في السوق التأمينية من خلال تحديد شروط ممارسة مهنة الوكيل والسمسار، كما يهدف هذا التشريع الى وضع السوق الوطنية في جو من المنافسة من اجل ترقية سوق التأمينات وتحسين نوعية الخدمات ، فيمكن لأي مؤسسة او تعاونية تامين او إعادة تامين ممارسة نشاط التامين شرط حصولها على الاعتماد من وزارة المالية وفقا للمادة 204 من هذا الأمر[2].

03-جاء الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 2003/08/26م ليقيد من جديد حرية البنوك و ذلك بعد الأزمات البنكية التي عرفها الاقتصاد الجزائري[3] ،هذا الأمر الذي عرف بدقة العمليات التي يمكن أن تكون محل نشاط البنوك، و هو يسمح للبنوك بممارسة بعض العمليات المالية الملحقة و المكملة للنشاط البنكي و أشترط على البنوك لممارسة الأعمال الأخرى بصورة عادية الحصول على موافقة مجلس النقد و القرض و يمكن اعتبار المنتجات التأمينية كعمليات ملحقة للعمليات البنكية و هي حالة المنتجات التأمينية التي ترافق القروض البنكية.

04- القانون رقم 04/06 الصادر في 2006/02/20م حيث قامت الجزائر بمراجعة الأمر 07/95 الذي رغم أنه عمل على زيادة عدد الفاعلين في السوق إلا أنه لم يقدم الكثير من حيث تطوير المنتجات أو التوسع في السوق حيث ظلت تهيمن عليه المنتجات التقليدية التي كانت قبل 1995م فقامت الهيئة التشريعية بسن قانون جديد رقم 04/06 المعدل و المتمم للأمر رقم 07/95 الذي يعتبر انطلاقة حقيقية لنشاط التأمين في الجزائر و الذي ركز على ثلاثة مجالات رئيسة للإصلاحات و هي:

[1] قانون رقم 10/90 المؤرخ في 1990/04/14 المتعلق بالنقد والقرض
[2] الأمر الرئاسي 11/3 المؤرخ في 2003/08/26 المتعلق بالنقد والقرض
[3] .الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 1995/01/25 المتعلق بالتأمينات ،الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13 ،الصادر في 1995/03/08م

أ- تحفيز النشاط التأميني: عن طريق تحسين الخدمات و فتح السوق التأمينية الجزائرية أمام الشركات الأجنبية و تنويع أساليب توزيع المنتج التأميني و بالأخص توزيع المنتجات عن طريق البنوك و ظهور نموذج التأمين البنكي و كذا الفصل بين تأمينات الأضرار و تأمينات الأشخاص.

ب- تعزيز نظام الرقابة و الإشراف من خلال إعادة تنظيم الإشراف على عمليات التأمين بإنشاء لجنة الإشراف على التأمين.

ت- تعزيز الأمن المالي للشركات من خلال مراجعة و تحديد القواعد التي تخص التحرير الكلي لرأس مال الشركات عند تكوينها و الحق في الحصول على المعلومات عن مصدر الأموال المستخدمة لتمويل رأس المال و إنشاء صندوق لضمان المؤمن لهم و الممول من طرف الفاعلين في السوق و الذي يقوم بتعويض المؤمن لهم في حالة إعسار شركات التأمين عن التعويض و وفقا لأحكام المادة 53من القانون المذكور أعلاه تم السماح لممارسة التأمين البنكي في الجزائر.[1]

5- ومن أهم القرارات و المراسيم الصادرة في هذا الإطار:

- القرار المؤرخ في 23 أفريل 2007م والمرسوم التنفيذي رقم 153/07 المؤرخ في 22ماي 2007م الذي يحدد كيفيات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية
وما شابهها وتكون عملية التوزيع على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات[2] .
- القرار المؤرخ في 06 أوت 2007م يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك و المؤسسات المالية و ما شابهها و كذا النسب القصوى لعمولة التوزيع و كيفية دفعها و الجهات القضائية المختصة في الحكم في حالة حدوث نزاع كما يخضع نشاط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك و المؤسسات المالية و غيرها من شبكات التوزيع إلى مراقبة لجنة الإشراف على التأمينات

6-اتفاقية 06 مارس 2008

تميزت سنة 2008م بالتسوية النهائية للنزاع الجزائري الفرنسي على عمليات التامين الذي يرجع إلى سنة 1966م ، عندما قامت الدولة الجزائرية المستقلة حديثا بتأميم قطاع التامين ، حيث قامت شركات التامين الفرنسية بإيقاف كل انشتطتها والانسحاب من السوق التأمينية الجزائرية ومغادرة الجزائر، وعلى أثرها قامت الشركات العمومية الجزائرية(الشركة الجزائرية للتامين والصندوق الجزائري للتامين وإعادة التامين) بالوفاء بالتزامات وتسوية مختلف مطالبات شركات التامين الفرنسية دون إمكانية استخدام الأصول المقابلة لها لان الممتلكات المكتسبة بالمقابل لهذه الالتزامات ظلت قانونيا ملكا للشركات الفرنسية.

ولتسوية هذا النزاع بشكل نهائي تم التوقيع على اتفاقية 06 مارس 2008م بباريس بين شركات التامين الجزائرية وشركات التامين الفرنسية لتنظيم تحويل المحفظة بين الطرفين بأثر رجعي ابتداءا من سنة 1966م وكنتيجة لهذه التسوية تم السماح للشركات التأمينية الفرنسية بالاستثمار في الجزائر بعد 42سنة والقيام بجميع عمليات التامين في الجزائر.[3]

[1] المادة رقم 53 المعدلة للمادة 252 من الأمر 07/95 الأمر رقم /04/ المتعلق بالتأمينات، ص12

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 35 ، المؤرخ في 2007/05/25م و العدد 46 المؤرخ في 2007/07/15 م ص 17.

[3] مرقوم كلثوم ، مرجع سابق ،ص 165

السوق الحالية للتأمينات في الجزائر:

من أجل التنظيم القانوني لقطاع التأمين في الجزائر أنشئت جمعية تحت اسم الإتحاد الجزائري لمؤسسات التأمين و إعادة التأمين (U.A.R) سنة 1994م يضم كل من مؤسسات التأمين الناشطة في قطاع التأمينات بالجزائر فكان رد فعل الدولة و الوزارة الوصية بالنسبة لهذا التأسيس إجراء تحويلات عميقة على القوانين التي تنظم النشاط في هذا القطاع و هذا بإصدار الأمر 95 – 07 بتاريخ 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات ليلغي احتكار الدولة لعمليات التأمين[1] مما يفتح المجال للمستثمرين جزائريين كانوا أم أجانب لإنشاء شركات التأمين في الجزائر، كما يسمح هذا القرار للشركات أن تمارس عمليات التأمين عن طريق الوسطاء المعتمدين، أي الوكلاء المعتمدين من طرف الشركة و السماسرة (معتمدين من طرف وزارة المالية) ، و قد تم إحداث رقابة صارمة من طرف الدولة و إنشاء جهاز استشاري يدعى المجلس الوطني للتأمينات (C.N.A) .

أما عن المؤسسات أو شركات التأمين التي تنشط في الجزائر فهي عبارة عن 15 مؤسسة تتمثل في :

الشركات الثلاثة ذات الأقدمية في قطاع التأمين و هي شركات عمومية تطبق كل فروع التأمين و إعادة التأمين و هي الشركة الوطنية للتأمين (SAA) ، الصندوق الجزائري للتأمين و إعادة التأمين (CAAR) و الشركة الجزائرية لتأمينات النقل (CAAT) و التي انضمت إليها شركة جديدة تطبق أيضا كل عمليات التأمين و هي (CACH) .

أربع شركات أخرى و هي خاصة تطبق كل عمليات التأمين و هي TRUST التي أنشئت سنة

1998 ، الجزائرية للتأمينات 2A و CIAR و التي أنشئت سنة 1999 ، مؤسسة البركة و الأمان التي أسست سنة 2000 ، بالإضافة إلى شركة عمومية تهتم فقط بإعادة التأمين و الاتفاقيات الدولية وهي CCR.

تعاضدتين و هي من أهم و أبرز شركات التأمين في هذا النوع وهي كل من:

- التعاونية الجزائرية لتأمين عمال التربية و الثقافة (MAATEC)
- الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA)

[1] القرار رقم (95 – 07) الخاص بالتامينات ، الصادر في 25 جانفي 1995، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 13 الصادرة في 8 مارس 1995.

حيث أن نشاط MAATEC يعد محدودا باعتبار أن حوالي 100 % من محفظة نشاطاتها تأتي من عملية تامين السيارات، أما بالنسبة للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA) فهو متخصص في القطاع الفلاحي حيث يعتبر الرائد في هذا المجال.

و توجد أيضا مؤسسة الريان للتأمين، المتوسطية للتأمينات (GAM) ، بالإضافة إلى شركات حديثة و متخصصة ، CAGEK للضمانات الخاصة بالتقدير ،SGCI في مجال القرص الداخلي المرتبط بالاستثمارات و أيضا مؤسسة SRH .شركة AXA للتامينات

ومن الملاحظ أن شركات التأمين تعمل جاهدة لتوسيع محفظة نشاطها في كل الفروع، كما نلاحظ توجه الاهتمام إلى فروع التأمينات الاختيارية مثل تأمين الأشخاص و هذا من أجل المنافسة و اقتطاع حصة سوقية معتبرة و قد تدعمت هذه الجهود بإمضاء اتفاقية بين « CAAR » و فدرالية جمعية أولياء التلاميذ للتأمين المدرسي على كل الأخطار و هذا في 30 أفريل 1998.

إن تقييم سوق التأمينات بالجزائر يبدأ من سنة 1995 ، حيث تم إعادة تنظيمه و تدعيمه تماشيا مع متطلبات اقتصاد السوق .

و إذا رجعنا للسوق الجزائرية للتأمينات، فإننا نلاحظ هيمنة التأمينات الإجبارية كتأمين السيارات و النقل و الأخطار الصناعية، في حين أن التأمينات الاختيارية لا تزال نسبتها ضعيفة.[1]

-أن رقم أعمال قطاع التأمينات بلغ 133.9 مليار دج في العام 2016م بما فيها التأمينات الخاصة بالشؤون الدولية، مقابل 131.17 مليار دج في العام 2015م.

-وسجل قطاع التأمينات الجزائري نموا ضعيفا لم يتعدي 2 % خلال سنة 2016، على الرغم من التطور الايجابي الذي حققته شعبة التأمين على الأشخاص، فيما واصل مخزون الأضرار الارتفاع مسجلا 73 مليار دج وهو أعلى مستوى على الإطلاق.

وكشفت الحصيلة المؤقتة للمجلس الوطني للتأمينات والاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التامين، أن فرع التأمين ضد الأضرار سجل استقرارا نسبيا (+0.6 %) خلال نفس الفترة.

-وبلغ رقم أعمال قطاع التأمينات ضد الأضرار الذي يستحوذ على حصة سوقية تقدر بـ 89.2% ما يعادل 119.4 مليار دج في 2016 مقابل 118.7 مليار دج في 2015، مسجلا تطورا طفيفا لم يتجاوز 0.6 %

-وسجلت شعبة تأمين السيارات رقم أعمال يقدر بـ 63.3 مليار دينار، بحصة سوقية تبلغ 54.6 % في مجال التامين على الأضرار مسجلة تراجعا بـ – 1.4% مقارنة مع العام 2015، بسبب تراجع معدل ترقيم السيارات الجديدة.

-وعرف العام 2016 تراجع نسبة التأمينات الاختيارية بـ1.8%، بينما سجلت التأمينات الإجبارية ضد المخاطر التي تستحوذ على 20.3% من محفظة الشعبة، زيادة 0.3 %

[1] بلقوم فريد ، خليفة الحاج ،الصناعة التأمينية، الواقع العملي ، آفاق التطوير ، تجارب الدول ، تطور سوق التأمين، وآفاقه المستقبلية، في الجزائر، الملتقى الدولي السابع جامعة الشلـف، الجزائر 04/03/ ديسمبر 2012 ،ص 06 - 07

-وبلغ رقم أعمال التأمين ضد الحرائق والأخطار الأخرى، 42.5 مليار دج بنسبة نمو بلغت 1.3%، فيما سجل فرع التأمين ضد مخاطر الكوارث الطبيعية قفزة بلغت 25.5% على عكس التأمينات ضد المخاطر في قطاع البناء التي تراجعت بـ 6.2% بسبب تراجع وتيرة المشاريع، وأيضا المسؤولية المدنية التي انخفضت أيضا بـ 5 %

-وزادت شعبة النقل بـ21.3% مسجلة رقم أعمال بـ6.89% وزاد التامين على القروض بـ23.9% إلى 1.4 مليار دج، وتراجعت التأمينات الفلاحية بـ-10.3% إلى 3.37مليار دج.

- ارتفعت الحصة السوقية لشركات التأمين ضد الأضرار ذات رؤوس الأموال الخاصة إلى 23.3% برقم أعمال بقدر بـ 27.9 مليار دج بزيادة3.4 %

- فيما سجلت تأمينات الأشخاص (حياة-وفاة) سجلت زيادة بـ30.9% والادخار الجماعي بـ28.3%والمساعدة بـ24%، فيما تستحوذ الشركات الخاصة على 29.4% من حصص السوق بإقساط تأمينية بـ3.4 مليار دج[1].

المطلب الثالث: عرض بعض اتفاقيات التأمين البنكي في الجزائر

لقد قامت البنوك الجزائرية في الآونة الأخيرة بتقديم مجموعة متنوعة من المنتجات الموجهة للأفراد مثل القروض البنكية و القروض الاستهلاكية و حتى تضمن البنوك استرجاع رصيد هذه القروض و العمل على كسب ولاء عملائها و الحصول على عملاء جدد عملت على تقديم منتجات تأمينية مكملة للمنتجات البنكية.

- إن بيع منتجات التأمين من قبل شبابيك البنوك لفائدة شركات التأمين جاء بموجب ترخيص القانون المؤرخ في 20فيفري 2006 المعدل والمتمم الأمر 07/95 الصادر في 25جانفي1995 والمتعلق بالتأمينات كما صدر نصان قانونيان تنفيذيان و هما:
  - المرسوم التنفيذي المؤرخ في ماي 2007م و يخص تحديد كيفية و شروط توزيع منتجات التأمين من قبل البنوك و المؤسسات المالية و شبكات التوزيع.
  - المرسوم التنفيذي المؤرخ في أوت 2007م و يخص منتجات التأمين القابلة للتوزيع و هي الإجراءات التي من شأنها دفع واقع التأمينات في الجزائر نحو الأفضل.
- إن مشروع الاتفاقيات المبرمجة بين البنوك و شركات التأمين يهدف إلى إدخال ثقافة التأمين على القروض للعملاء الراغبين في الحصول على قروض بنكية من خلال التأمين البنكي و تكوين أعوان البنوك في مجال المنتجات التأمينية و بالتالي ترفع قيمة التأمين مباشرة على مستوى البنك المقترض منه و هذا سيسجل إضافات ملموسة للسوق الجزائري و يحقق الأهداف من هذه الشراكة و الاتفاقيات المبرمة بين شركات التأمين و البنوك التجارية و تتمثل أهم المحاور لهذه الاتفاقيات في:
  - تسمح شركة التأمين للبنوك بتوزيع منتجاتها مقابل عمولات تقتطع من الأقساط التأمينية المحصلة.

[1] http://aljazairalyoum.com المجلس الوطني للتامينات تاريخ الزيارة 2018/05/25،على الساعة 09:00 سا صباحا

- المنتجات التأمينية القابلة للتوزيع من طرف البنك هي منتجات تأمين الأشخاص الفردية، تأمين أخطار السكن، تأمين أخطار الكوارث الطبيعية و التأمين الفلاحي.
- حدود سلطة الاكتتاب حسب خصوصيات كل منتج.
- كيفية تحويل الأقساط إلى شركة التأمين، تحويل و نقل المعلومات، التزامات الطرفين و مدة سريان الاتفاقية.

و في هذا الإطار و منذ إصدار هذه المراسيم فقد تم من سنة 2008م إلى غاية نهاية 2010م التوقيع على عدة اتفاقيات شراكة و إستراتيجية لتوزيع منتجات التأمين و خاصة المنتجات التي عرفت تأخرا كبيرا في السوق كتأمين الأشخاص و التأمين الفلاحي و ذلك وفقا لنموذج التأمين البنكي نلخص أهمها فيما يلي:

01- الشركة الوطنية للتأمين SAA وبنك CNEP BANQUE:

عام 1997م تحول الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط CNEPإلى بنك شامل يدعى CNEP BANQUE وفي عام 1998م عمل هذا البنك على إنشاء صندوق الضمان FONDS DE GARAUTIE لتقديم منتجات التأمين البنكي لحسابه الخاص و ذلك وفقا لما جاء في قانون النقد و القرض فأي زبون يتقدم لطلب قرض عقاري من هذا البنك يجبر على الانخراط في صندوق الضمان مهما كانت قيمة القرض و ذلك بدفعه مبلغ الاشتراك المحدد من البنك.

تجدر الإشارة إلى أن باقي القروض كانت تعطى من خلال توزيع هذا البنك لمنتجات شركة SAA و بصدور الأمر 11/03 الذي منع البنوك من ممارسة التأمين البنكي لحسابها الخاص حول صندوق الضمان من هذا البنك إلى شركة SAA حيث تم إمضاء اتفاقيات بين CNEPو شركة SAA لضمان القروض في حالة الوفاة، دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في 2004/01/01م و بموجب هذا الاتفاق التوزيعي يقوم البنك بتوزيع منتجات التأمين لشركة SAAمقابل تقاضيه لعمولة تقدر بـ 45% من إجمالي الأقساط **السنوية**.[1]

02- الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك التنمية المحليةBDL :

حسب هذه الاتفاقية المبرمة في 2008/04/19م تعتمد الشركة الوطنية للتأمين SAA في بيع مختلف منتجاتها التأمينية على شبكة المرافق التابعة لبنك التنمية المحلية BDL و تشمل توزيع منتجات الأشخاص التي تتضمن (تأمين السفر و المساعدة بالخارج، التأمين الجزافي في حالة القيام بعملية جراحية في الخارج، الوفاة، تأمين التقاعد، تأمين الكوارث الطبيعية، تأمين السكن) كما ركزت الاتفاقية على تأهيل التأطير من خلال تنظيم تكوين لصالح إطارات BDL في مهن التأمين.

- تجدر الإشارة حاليا أن بنك التنمية المحلية يتعامل مباشرة مع شركة SAPS، و يكون تدخل من شركة SAA وتدخلها يكون كوسيط فقط في حالة تجديد عقود التأمين على الحياة المبرمة قديما لتقوم بتحويل هذه الأقساط إلى شركة SAPS.[2]

1 حمول طارق وبوشناقة أحمد ، **دور صيرفة التأمين في خلق وتطوير الجودة الشاملة لخدمات قطاع التأمين الإشارة لحالة الجزائر** 2016 م، ص 10
[2] نبيل قبلي ونقماري سفيان، مرجع سابق، ص 18

03-الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك الفلاحة و التنمية الريفيةBADR: تم عقد هذه الاتفاقية بتاريخ 2008/04/20م و تخص توزيع المنتجات التأمينية غير شبابيك البنك و تتمثل هذه المنتجات فيما يلي:

أ- تأمينات الأشخاص و تضم تأمين المقرضين، تأمين الحوادث، تأمين السفر و المساعدة في الخارج.

ب- تأمينات الزراعية و مختلف الأخطار و التي تلحق بالمحاصيل الزراعية مثل: الحريق، البرد، الفيضانات و الأخطار التي تتعرض لها المواشي و الدواجن، مختلف أخطار البيوت البلاستيكية، الأخطار المتعددة التي تصيب النخيل و الأخطار التي تصيب العتاد الفلاحي.

ت- تأمينات الممتلكات و تخص الأخطار المتعددة للسكن المتضمنة الحريق، السرقة، الأضرار الناتجة عن المياه و انكسار الزجاج و أخطار الكوارث الطبيعية.[1]

04-الشركة الوطنية للتأمين SAA و البنك الوطني الجزائريBNA : أبرمت في 2008/05/12م ليقوم بنك BNAبتوزيع منتجات التأمين الخاصة بالشركة و المتمثلة أساسا في تأمين الكوارث الطبيعية و تأمين الأخطار المتعددة للسكن. [2]

05-الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAATو البنك الوطني الجزائري BNA: أبرمت في 05 أكتوبر 2010م يلتزم بموجب هذه الاتفاقية البنك الوطني الجزائري ببيع منتجات التأمين التي تعرضها الشركة الجزائرية للتأمين الشامل الخاصة بتأمين الأشخاص و التأمين الإجباري عن أثار الكوارث الطبيعية.[3]

06-الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT و البنك الخارجي الجزائري BEA: أبرمت في 2008/05/11م حيث يقوم البنك BEA لتوزيع منتجات التأمين الخاصة بتأمين الأشخاص و تأمين الأخطار المتعددة للسكن و تامين الكوارث الطبيعية.[4]

07-الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAT و القرض الشعبي الجزائري CPA: عقدت بتاريخ 2008/05/20م لتوزيع منتجات التأمين عن الكوارث الطبيعية و أخطار السكن و تأمين الأشخاص[5]

08-الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR و البنك الوطني الجزائري BNA: تمت يوم 2008/06/22م لتوزيع منتجات التأمين عن الكوارث الطبيعية و أخطار السكن وتأمين الأشخاص واعتبرت سنة 2011 السنة الوحيدة التي حققت فيها رقم أعمال قدره 20 ألف دج موزع بين 18 ألف دج لتأمين الأشخاص و 2 ألف دج للتأمين السكن.[6]

09-الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR و البنك الخارجي الجزائري BEA:

10-اتفاقية مجموعة (BDL،BADR ، SAA، MACIF): تم عقد شراكة مشروع مشترك بين الشركة الوطنية للتأمين SAA، بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR، وبنك التنمية المحليةBDL والشركة الفرنسية للتأمينMACIF في 2010/07/22 نتج عنها شركة أمانة لتأمين الاحتياط والصحة التي تحصلت على الاعتماد من وزارة المالية في 2011/03/10

[1] Société National d'assurance , CONVENTION D'ASSURANCE BADR BANQUE - SAA 2017-2019 Direction Régionale de Batna COURRIER ARRIVEE 12-04-2017

[2] WWW.BNA.DZ

[3] WWW.CAAT.DZ

[4] WWW.CAAT.DZ

[5] WWW.CAAT.DZ

[6] حمول طارق وبوشناقة احمد، مرجع سابق، ص 11

وتكونت برأسمال قدره 2 مليار دينار جزائري توزع الحصص على التوالي SAA 34%، BADR 10%، BDL 15%، والمجموعة الفرنسية MACIF 41%، هذه الشراكة تضمن رئاسة مجلس الإدارة للطرف الجزائري وإدارة الأعمال للطرف الفرنسي تختص هذه الشركة بتوزيع كل منتجات تأمينات الأشخاص و هذا نتيجة للفصل بين تأمين الأضرار و تأمين الأشخاص الذي نص عليه القانون فأصبحت كل العمليات المتعلقة بتأمين الأشخاص للشركة الوطنية للتأمين تقوم بها شركة أمانة لتأمين الاحتياط و الصحة و بالتالي قام بنك الفلاحة و التنمية الريفية بعقد اتفاقية توزيع مع هذه الشركة في 2011/06/21م.[1]

11-اتفاقية سيتي لام الجزائر و كرديف الجزائر في 2007/12/10م.

12-اتفاقية الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنك و كرديف الجزائر 2008/03/25م

13-اتفاقية بي ان بي الجزائر و كرديف الجزائر سنة 2009م

14-اتفاقية الصندوق الوطني للتوفير الاحتياط CNEP و شركة كرديف الجزائر.

15-اتفاقية اكسا الفرنسية AXA و البنك الخارجي الجزائري في 2011/05/31م.

16-اتفاقية اكسا الفرنسية و سويستي جنرال في 2012/02/29م.

17-اتفاقية القرض الشعبي الجزائري و شركة كرامة للتأمين في 2012/12/12م.

18-اتفاقية البنك الوطني الجزائري BNA و كرامة للتأمين في 2011م.

19-اتفاقية بي ان بي الجزائر و اكسا للأضرار في 2013/04/01م.

20-اتفاقية سويتي جنرال و أكسا للأضرار في 2015/04/23م.

21-اتفاقية بنك الخليج و أكسا للأضرار في 2015/03/23م.[2]

[1] مرقوم كلثوم، مرجع سابق، ص 121

[2] نبيل قبلي ونقماري سفيان ، مرجع سابق، ص 19-20

خلاصة الفصل الثاني :

إن التقارب بين البنوك وشركات التامين فرض نفسه نتيجة للتغير في العرض والطلب على الخدمات المالية ويعتبر التامين البنكي الصورة التي تعكس هذا التقارب فهو مصطلح جديد يعني توزيع منتجات التامين عبر شبابيك البنك ولقد تعددت المنتجات التأمينية الموزعة عبر البنوك وعرفت تطورات كبيرة انطلقت بالتأمينات على الحياة وبعد النجاح الذي عرفته توجهت الى تقديم منتجات أخرى .

إن التوسع في أنشطة التامين بدمج العمليات البنكية والتأمينية من خلال ممارسة أشكال مختلفة من التامين البنكي في جميع أنحاء العالم سواءا من خلال اندماج البنوك وشركات التامين أو من خلال اتفاقيات التوزيع.

في الجزائر بيع منتجات التامين من قبل البنوك جاء بموجب ترخيص القانون المؤرخ في 20 فيفري 2016م المعدل والمتمم للأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات والذي فتح المجال للشركات الأجنبية للاستثمار في الجزائر نتج عنه توقيع العديد من الاتفاقيات عام 2008م إلى 2010م.

الفصل الثالث :

دراسة حالة اتفاقية التامين

البنكي للشركة الوطنية

للتامين

SAA المديرية الجهوية

باتنة

تمهيد الفصل :

إن شركات التامين وفي ظل التحولات الاقتصادية والإصلاحات الخاصة المطالبة بتوسيع نشاطاتها والاستثمار في كل المجالات وتبني استراتيجيات تشريعية تساهم في الوصول إلى تحقيق أهدافها اتبعت توجهات جديدة وتحولات مختلفة للوصول إلى تحقيق ذلك

وللوقوف على هذه التحولات والتوجهات الجديدة التي انتهجتها شركات التامين الجزائرية خاصة فيما يخص التسابق من اجل جذب اكبر عدد ممكن من العملاء قمنا بدراسة تجربة الشركة الوطنية للتامين saa التي أجبرتها هذه التطورات على مواكبتها للحفاظ على أدائها وحصتها السوقية وهذا من خلال مجموعة الاتفاقيات المبرمة بينها وبين بعض البنوك .

حيث تعتبر SAA أول شركة تامين قامت بعقد تحالفات إستراتيجية مع عدة بنوك وطنية. فأول تحالف كان في افريل 2008م بين SAA وBADR وان نجاح هذا التحالف دفع بالعديد من البنوك الوطنية إلى سعيها لعقد تحالفات مع الشركة لتسويق منجاتها على مستوى شبابيكهم.

المبحث الأول:البطاقة التعريفية للشركة الوطنية للتامين SAA وبعض البنوك المتعاقدة معها

المطلب الأول :البطاقة الفنية للشركة الوطنية للتأمين (SAA)

- 1963:أنشئت الشركة الوطنية للتأمين (SAA)في 12 ديسمبر 1963 كمؤسسة مختلطة جزائرية مصرية بنسبة 61% و 39% من رؤوس الأموال على التوالي، و هذا نظرا لافتقار الجزائر عقب الاستقلال مباشرة للإطارات ذات الكفاءة في مجال التأمينات.
- بدأت المؤسسة نشاطها ابتداء من سنة 1964 بواسطة مؤطرين مصريين و عمال جزائريين وفتحت نقطة البيع الأولي في وسط الجزائر العاصمة تحت اسم الشركة الوطنية للتامين.
- 1966م: وتحديدا في 1966/05/27 تم تأميم الحصة المصرية خلال قمة الهرم و بذلك تم احتكار الدولة لقطاع التأمين بموجب صدور الأمر رقم 166-129.
- في سنة 1976م :و في نطاق سياسة تخصص أنشطة التأمين أجبرت الشركة الوطنية للتأمين SAA على التحول إلى السوق المحلية للأخطار البسيطة كتأمين السيارات، التأمين على الحياة، الأخطار البسيطة للخواص كالتجار و الحرفيين.
- سنة 1989م : تحصلت الشركة الوطنية للتأمين SAA على استقلاليتها المالية و تحولت من مؤسسة عمومية إلى شركة ذات أسهم (SPA) برأسمال يقدر ب 80 مليون دينار جزائري وذلك في إطار استقلالية الشركات ليرتفع في سنة 1992م إلى 500 مليون دينار جزائري، ليصل في سنة م1998 إلى 2,5 مليار ليبلغ سنة 2005م3,8 مليار دينار جزائري ليصل حاليا سنة 2017م إلى 30 مليار دج.
- 1990م :بعد إلغاء مبدأ التخصيص على شركات التامين العامة قامت الشركة بتوسيع مجال نشاطاتها لتشمل المخاطر الصناعية والهندسية والنقل الفلاحة والتامين على الحياة والتامين الصحي ولا تزال تحتل المركز الأول في السوق الجزائري وتضم بين شركائها مؤسسات إقليمية وقارية كبرى في ميدان التامين العام.
- سنة 1995 و إثر قرار وزاري من خلال التعليمة 07/95 حول التأمينات التي منحت الوسطاء الخواص الحرية لمزاولة نشاط التأمين، بالإضافة إلى إجراءات تنظيمية المتعلقة بالسلع و النقل و المسؤولية المدنية و أيضا التأمين المتعلق بقطاع البناء و بالتالي رفع احتكار الدولة لنشاط التأمين وفتح سوق المنافسة إمام المستثمرين المحليين والأجانب إضافة الى وضع بعض الآليات الجديدة لضمان تنظيم ومراقبة أفضل.
- 1997م :إعادة تنظيم الشبكة بالتركيز على الكفاءة ودفع أجور الوكالات المباشرة على أساس الأداء.
- 2003م :تقسيم جهوي جديد وإدخال نظام تخطيط موارد المؤسسات وتطوير نظام للمعلومات في إطار تنفيذ خطة إستراتيجية جديدة .
- 2004م :إعادة الهيكلة وإنشاء أقسام على حسب قطاعات السوق.

نهاية عهدة الشركة على رأس صندوق ضمان السيارات الذي كان يسمى سابقا بصندوق التعويضات الخاصة.

- 2010م :الفصل بين تامين الأشخاص والتامين ضد الأضرار
- 2011م :تم رفع رأس مال الشركة إلى 20 مليار دج.

- 2015م :تغيير الميثاق الغرافيكي للشركة logo والترويج لبرامج إعادة تصميم الشبكة.
- 2016م : تغيير المقر بالانتقال إلى برج ذكي 'استعمال التكنولوجيا كاستخدام الانترنت والاستغناء عن الفاكس مثلا ' لتعزيز دينامكية الشركة وكذا تخصيص الوكالات وترتيبها وفقا للنتائج.
- 2017م :مكنت النتائج الجيدة التي تحققت على مدى السنوات الخمس الماضية بتعزيز رأس مال الشركة بفضل الأرباح المتراكمة فبلغ رأسمالها 30مليار دج أي ما يعادل 275 مليون دولار أمريكي وهو الأكبر على مستوى سوق التأمينات الوطنية.

كما بلغت استثماراتها ال46 مليار دج أي ما يعادل 420 مليون دولار أمريكي.

29مليار دج عقارات (أراضي ومباني) أي ما يعادل 265 مليون دولار أمريكي

- تحتل saa المرتبة الأولى وطنيا بإيرادات تفوق 28 مليار دج

33 مليار دج هامش الملاءة المالية أي أكثر من 8 أضعاف الحد التنظيمي المطلوب فيما يتعلق بالاحتياطات التقنية وأكثر من 06 أضعاف الحد الأدنى التنظيمي فيما يتعلق بالإيرادات

الحد الأقصى للخسارة المتوقعة يساوي 50 قدرة المشاركة التي تصل إلى 10 مليار دج مؤمنة بالكامل من قبل شركات إعادة تامين جزائرية

50.5 مليار دج أصول مالية أي ما يعادل 23% من الأصول المالية لقطاع التامين

27 مليار دج أصول عقارية ملك للشركة أي أهم مقدار في سوق التأمينات.

520 نقطة بيع وتغطية شاملة على مستوى التراب الوطني.

الشركة الوطنية للتامين **الأولى** على المستوى الوطني.

المؤمن **الثاني** في المنطقة العربية.

واحدة من **ستة** شركات التامين الأولى في إفريقيا.

بلغ حجم التداول **27.4** مليار دينار جزائري.

لها أكثر من **2 مليون** عميل[1].

[1] WWW.SAA.DZ Consulter: le 21/05/2018 a 8h00

الهيكل التنظيمي للشركة الوطنية للتأمين (SAA)

إن تنظيم المؤسسة الوطنية للتأمين على مستويين :

1) المستوى العام :

تتبع المؤسسة الوطنية للتأمين (SAA) نوع من إدارة الأعمال في تنظيمها فهي مسيرة من طرف رئيس مدير عام (PDG) بالإضافة إلى مديرين عامين مساعدين :مدير عام مكلف بالجانب الإداري،مرتبط بمديريات مركزية ، و الأخر مكلف بالجانب التقني و هو مرتبط بالأقسام (Division) .

2) المستوى الجهوي :

المؤسسة مكونة من 15 مديرية جهوية منظمة كما يلي :

- المدير الجهوي.
- أربع أقسام : قسم التسويق، قسم الإنتاج، قسم المالية و المحاسبة، وقسم الإدارة العامة والوسائل.
- الوكالات (293 وكالة) مسيرة من طرف رئيس الوكالة و تحتوي على المصالح التالية :
  - مصلحة الإنتاج.
  - مصلحة الحوادث.
  - مصلحة المحاسبة.

- 215 وكيل عام للتامين

-12 مركز حدودي

- 28 سمسار تأمينات

-150 شباك تامين بنكي مع ثلاثة بنوك

BADR .BDL .BNA

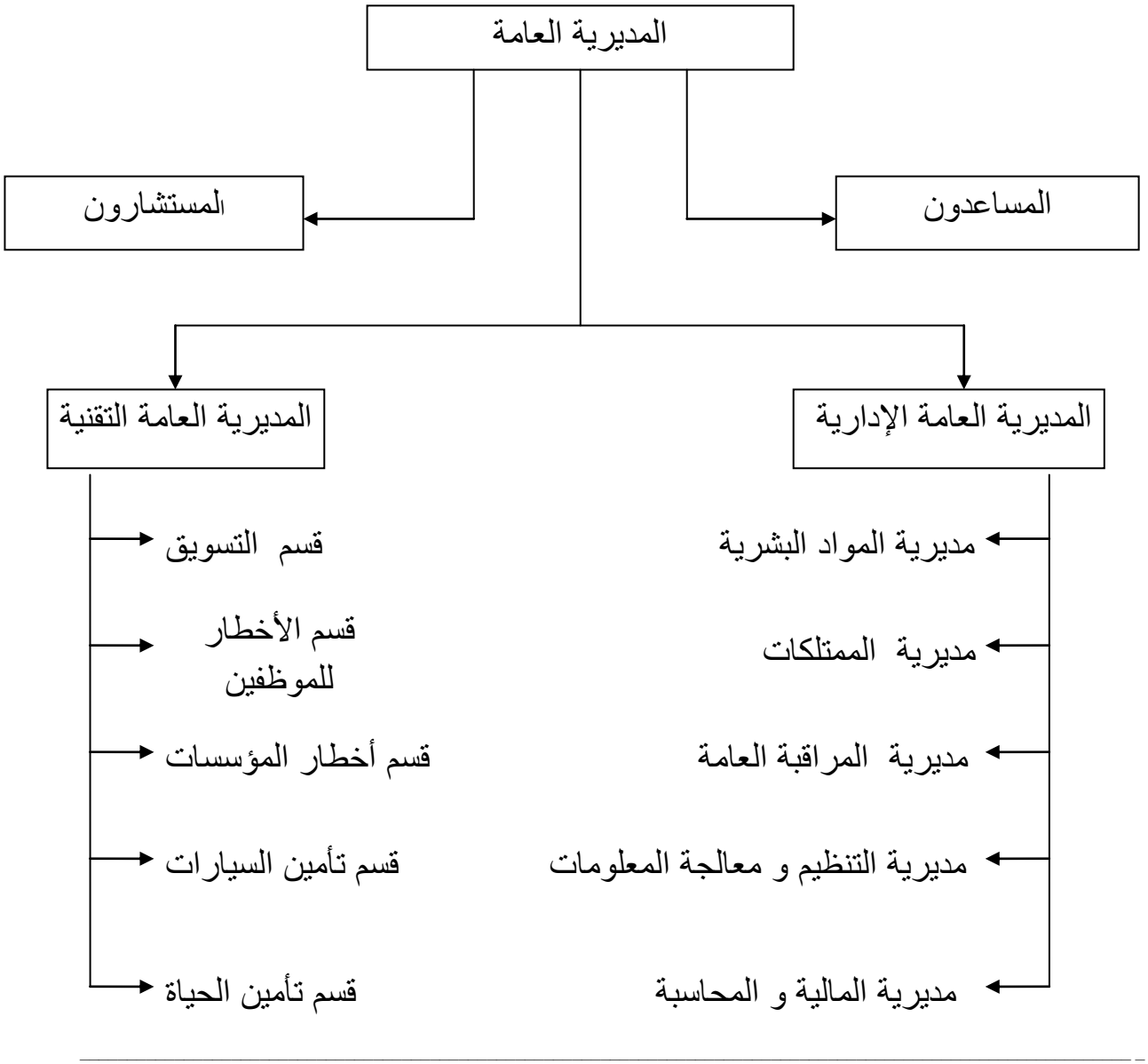
- 03 مراكز تكوين في كل من تيزي وزو .بانتة .وهران

- 25 مركز خبرة

- واكثر من 4000 موظف

الشكل رقم(06): الهيكل التنظيمي للمؤسسة الوطنية للتأمين (SAA)

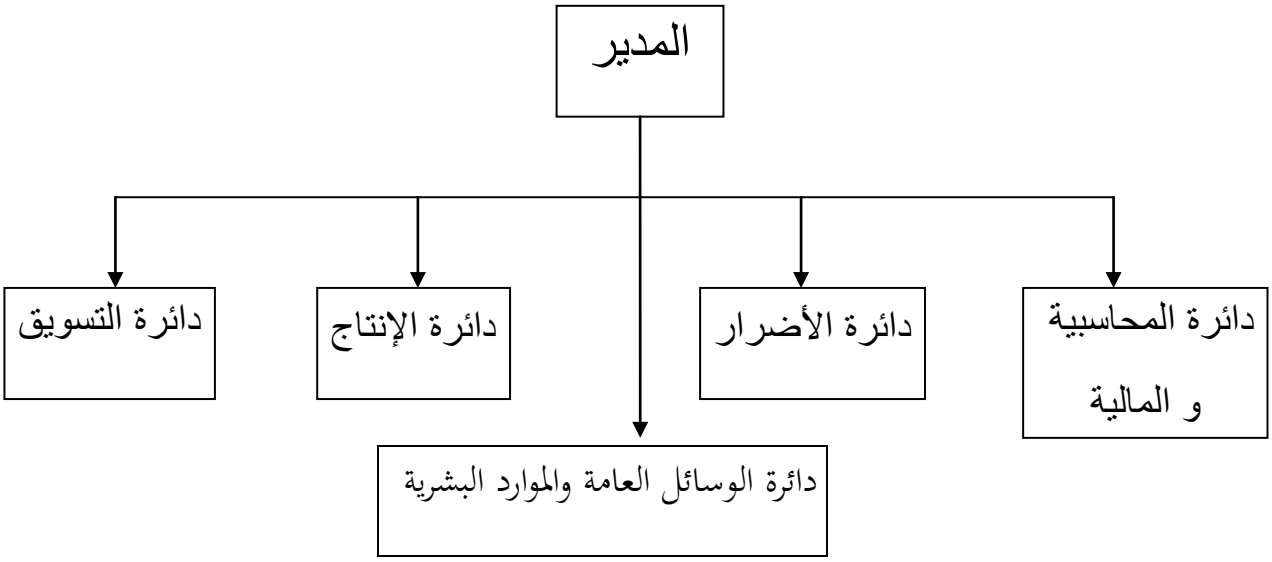
على المستوى المركزي:[1]



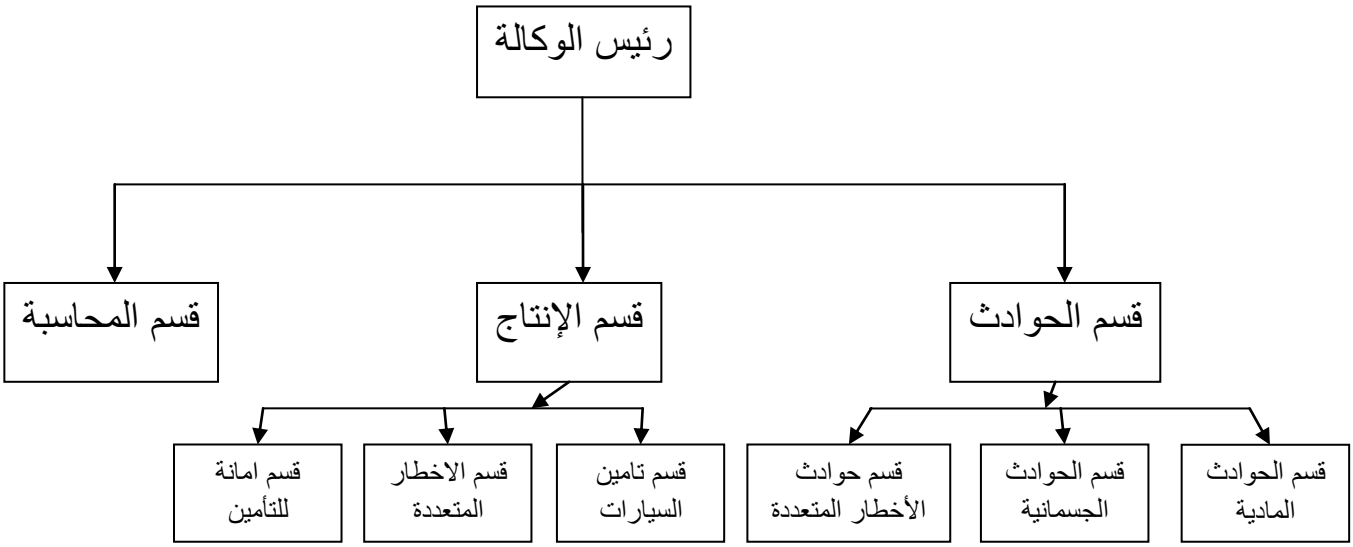
[1]Source: plan stratégique 2004/20

الشكل رقم(07):على المستوى الجهوي

المديريات الجهوية:[1]



الشكل رقم(08): على مستوى الوكالات



[1]Source: plan stratégique 2004/2008

جدول رقم (02) تطور رأسمال الشركة الوطنية للتامين SAA:

الوحدة : مليون دينار جزائري

السنوات	95-92	97-96	99-98	02-20	05-03	07-06	10-08	14-11	16-15	2017
رأسمال الشركة	500	500	2500	3100	3800	4500	16000	20000	20000	30000

من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية للشركة

- يمكن رفع رأسمال الشركة مرة واحدة أو عدة مرات عن طريق إنشاء أسهم جديدة تمثيلا لأسهم عينية أو نقدية أو عن طريق احتياطات أو مدخرات أو أرباح الشركة إلى أسهم أو بأي وسيلة أخرى بمقتضى مداولة للجمعية العامة غير العادية للمساهمين. كما يمكن لها أيضا أن تقرر خفض رأسمال الشركة لأي سبب من الأسباب وبأي صفة كانت ولكن لا يمكن أن يخفض بأدنى من جزء من الأصول الصافية.[1]

المطلب الثاني :التعريف بالمديرية الجهوية باتنة للشركة الوطنية للتأمين SAA:

- هي مديرية جهوية تابعة لإدارة الشركة الأم SAA وتتولى التنسيق المباشر لنشاط الوكالات التجارية التابعة للشركة عبر ستة ولايات وهي: ولاية باتنة، ولاية بسكرة، ولاية أم البواقي، ولاية تبسه، ولاية خنشلة، جزء من ولاية مسيلة.

التطور التاريخي للمديرية الجهوية SAA BATNA:

- كانت تسمى وحدة باتنة تم تأسيسها بتاريخ 1 جانفي 1979 برقم أعمال يقدر ب 31.147 مليون دج، وشبكة تسويق تقدر ب 10 وكالات تجارية هي: باتنة "ا"، باتنة "ب"، بسكرة، تبسه، عين البيضاء، خنشلة، بسكرة، أولاد جلال، طولقة، مروانة.
- في بداية سنة 1984 تم استحداث وحدة جديدة هي وحدة بسكرة، مما قلص من عدد الوكالات التابعة لوحدة باتنة، ليتم التراجع عن هذا القرار في سنة 2004، قدر رقم أعمال المديرية في سنة 2013م بـ 1.765 مليون دينار جزائري وفي سنة 2017مقدر بـ 1.847 مليون دينار جزائري.
- المقر الاجتماعي للمديرية الجهوية كان في السابق يتواجد بشارع قرين بلقاسم ثم تم تحويله في سنة 2005 إلى المقر الحالي المتواجد بممرات صالح نزار.
- حاليا تشرف المديرية الجهوية باتنة على 22 وكالة مباشرة، 16 وكيل عام، 03 مراكز حدودية، 07 وكالة تأمين بنكي، تتوزع عبر 06 ولايات هي: باتنة، بسكرة، خنشلة، أم البواقي، مسيلة، تبسة، بالإضافة إلى مركز تكوين، تشغل 348 موظف.

[1] وثائق خاصة بالشركة الوطنية للتامين .القانون الأساسي للشركة.

1- الوكالات المباشرة:

1-1 وكالة عين مليلة رمز 2901.

2-1 وكالة باتنة ب رمز 2903.

3-1 وكالة نقاوس رمز 2904.

4-1 وكلة باتنة الشركات رمز 2905.

5-1 وكالة تبسة رمز 2906.

6-1 وكالة خنشلة رمز 2908.

7-1 وكالة أم البواقي رمز 2909.

8-1 وكالة مروانة رمز 2910.

9-1 وكالة عين البيضاء رمز 2911.

10-1 وكالة أريس رمز 2912.

11-1 وكالة بريكة رمز 2913.

12-1 وكالة عين فكرون رمز 2914.

13-1 وكالة قايس رمز 2915.

14-1 وكالة بئر العاتر رمز 2918.

15-1 وكالة عين التوتة رمز 2920.

16-1 وكالة ششار رمز 2921.

17-1 وكالة بسكرة أ رمز 3102.

18-1 وكالة بسكرة ب رمز 3103.

19-1 وكالة طولقة رمز 3105.

20-1 وكالة أولاد جلال رمز 3106.

21-1 وكالة سيدي عقبة رمز 3109.

22-1 وكالة بسكرة الشركات رمز 3114.

2- الوكلاء العامون:

3-وكالات التأمين البنكي:

1-3 وكالة التأمين البنكي ام البواقي رمز 24401.

2-3 وكالة التأمين البنكي خنشلة رمز 24402.

3-3 وكالة التأمين البنكي باتنة رمز 24403.

4-3 وكالة التأمين البنكي بسكرة رمز 24404.

3-5 وكالة التأمين البنكي تبسة رمز 24405.

3-6 وكالة التأمين البنكي عين البيضاء رمز 24406.

3-7 وكالة التأمين البنكي باتنة ب رمز 24407.

4-المراكز الحدودية:

4-1 المركز الحدودي المريج رمز 29001.

4-2 المركز الحدودي بوشبكة رمز 29002.

4-3 المركز الحدودي الكويف رمز 29003.

جدول رقم (03) تطور رقم أعمال SAA المديرية الجهوية باتنة للخمس سنوات الأخيرة :

الوحدة مليون دينار جزائري

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017
رقم الأعمال المحقق	1765	1898	1987	1928	1847
المقارنة مع السنة N-1	+11%	+7.5%	%6+4.	-2.9%	-4.19%

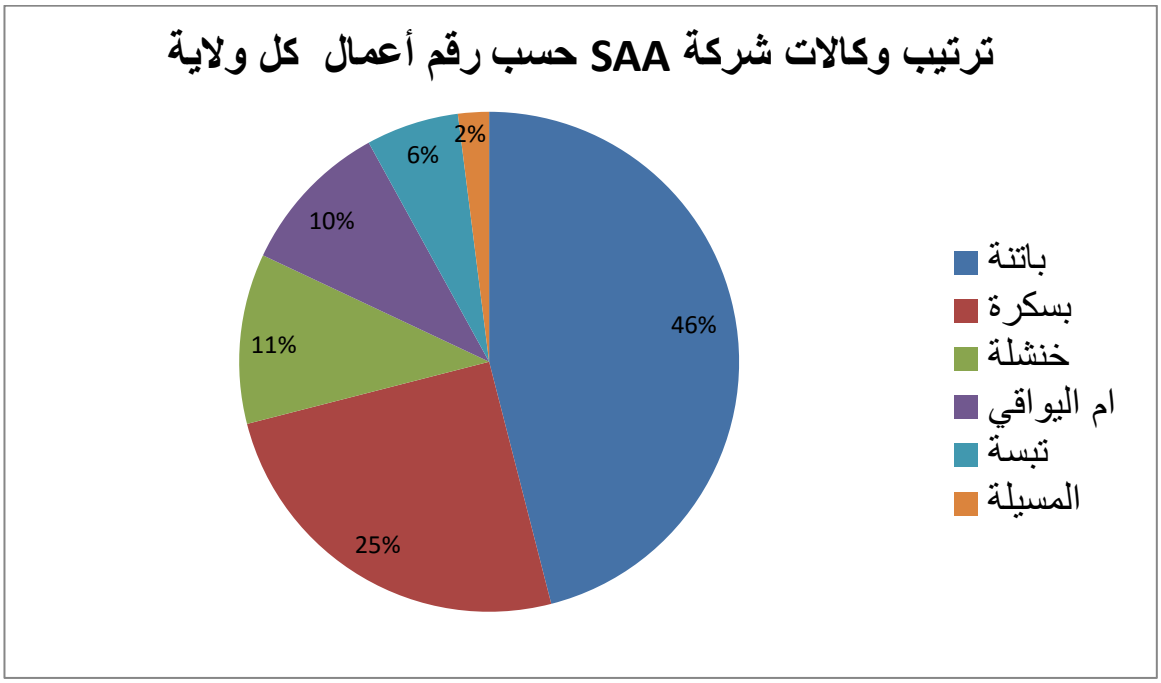
من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لشركة التامين

- من الجدول نلاحظ انخفاض النصيب السوقي للشركة الوطنية للتامين SAA المديرية الجهوية باتنة في السنتين الأخيرتين 2016م و 2017م وهذا بسبب اشتداد المنافسة بين شركات التامين فيما يتعلق بنوعية المنتج وسعره وكذا تطبيق نظام الحصص عند استيراد السيارات .

جدول رقم (04) ترتيب وكالات المديرية حسب رقم الأعمال المحقق في كل ولاية:

ترتيب الولاية	رقم الاعمال المحقق/دج	النسبة المئوية للوكالة %
1. باتنة	848.291.000.00	46%
2. بسكرة	459.773.000.00	25%
3. خنشلة	198.788.000.00	11%
4. ام البواقي	195.682.000.00	10%
5. تبسة	107.823.000.00	6%
6. المسيلة	36.910.000.00	2%
المجموع	1.847.267.000.00	100%

من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقرير السنوي لسنة2017 م لشركة التأمين



- يتضح من الجدول ومن الشكل أن ولاية باتنة تحتل الصدارة برقم الأعمال المحقق في وكالاتها وهذا بسبب اتساع مساحة الولاية وكثرة الاتفاقيات المبرمة مع مختلف الهيئات العمومية والخاصة في مختلف القطاعات في الولاية بينما تتذيل ولاية المسيلة الترتيب لان وكالاتها مقسومة بين ما هو تابع ل SAA المديرية الجهوية باتنة وSAA المديرية الجهوية سطيف.

المطلب الثالث:البطاقة التعريفية لبعض البنوك المتعاقدة مع SAA:

تعمل البنوك على غرار باقي المؤسسات الاقتصادية على مواكبة التطورات الحاصلة في الصناعة البنكية العالمية.

1- البطاقة التعريفية لبنك BADR:

- تأسس هذا البنك بموجب المرسوم 206/82 الصادر بتاريخ 1982/03/13م وتولد عن إعادة تنظيم البنك الوطني الجزائري حيث اسند لبنك الفلاحة والتنمية الريفية مهمة تمويل القطاع الزراعي بمختلف نشاطاته وكتكملة لسياسة الثروة الزراعية
- أنشئ كشركة برأسمال 2مليار دج وفي إطار الإصلاحات الاقتصادية وبعد عام 1988م تحول إلى شركة مساهمة ذات رأسمال قدره 22 مليار دج وبموجب قانون النقد والقرض 10/90 أصبح بنك بدر كغيره من البنوك يمكن أن يمارس جميع الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية
- في عام 1999م ارتفع رأسماله الى 33مليار دج موزع على 33000 سهم مكتتبة كلها من طرف الدولة
- في عام 2017م ارتفع رأسماله إلى 54 مليار دج [1]
- فهو مؤسسة مالية وطنية تتمثل مهمتها الرئيسية في تطوير القطاع الزراعي وتعزيز العالم الريفي.

[1] https://www.badr-bank.dz Consulter le :20/05/2018 a 15h00

2- **البطاقة التعريفية لبنك BNA:**

- تأسس بموجب المرسوم الصادر في 13 جوان 1966م ليحل محل البنوك التالية :

-بنك التسليف العقاري الجزائري التونسي الذي أمم في 1966/07/01

-بنك التسليف الصناعي والتجاري والذي أمم في 1967/07/01

-البنك الباريسي الوطني الذي أمم في جانفي 1968م

- **1966م** أول بنك تجاري وطني ، أنشئ البنك الوطني الجزائري بتاريخ 13 جوان 1966، حيث مارس كافة النشاطات المرخصة للبنوك التجارية ذات الشبكة، كما تخصص إلى جانب هذا في تمويل القطاع الزراعي.
- **1982م** إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، و هذا بإنشاء بنك جديد متخصص "بنك الفلاحة و التنمية الريفية" مهمته الأولى و الأساسية هي التكفل بالتمويل وتطوير المجال الفلاحي.
- **1988م** القانون رقم 01-88، الصادر بتاريخ 12 جانفي 1988، المتضمن توجيه المؤسسات الاقتصادية نحو التسيير الذاتي، كان له تأثيرات أكيدة على تنظيم و مهام البنك الوطني الجزائري منها

.1-خروج الخزينة من التداولات المالية و عدم تمركز توزيع الموارد من قبلها

.2-حرية المؤسسات في التوطين لدى البنوك

.3-حرية البنك في أخذ قرارات تمويل المؤسسات

- **1990م** القانون رقم 10-90 الصادر بتاريخ 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض، سمح بصياغة جذرية للنظام البنكي بالتوافق مع التوجهات الاقتصادية الجديدة للبلاد. هذا القانون وضع أحكاما أساسية من بينها، انتقال المؤسسات العمومية من التسيير الموجه إلى تسيير الذاتي.

على غرار البنوك الأخرى، يعتبر البنك الوطني الجزائري كشخص معنوي، يؤدي كمهنة اعتيادية، كافة العمليات المتعلقة باستلام أموال الناس، عمليات القروض و أيضا وضع وسائل الدفع و تسييرها تحت تصرف الزبائن.

- **1995م** البنك الوطني الجزائري أول بنك حاز على اعتماده، بعد مداولة مجلس النقد و القرض بتاريخ 05 سبتمبر 1995.
- **2009م** في شهر جوان 2009، تم رفع رأسمال البنك الوطني الجزائري من 600 14 مليار دينار جزائري الى 600 41 مليار دينار جزائري
- في نهاية 2017م سجل رأسمال قدر ب600 41 مليار دينار جزائري كما وسع البنك الوطني الجزائري شبكته، و وضع تحت تصرف زبائنه 211 وكالة تجارية موزعة على كافة التراب الوطني، تشرف عليها 17 مديرية جهوية للاستغلال.

قصد تطوير النقد، يقدم البنك الوطني الجزائري لزبائنه بطاقات بنكية تسهل عليهم القيام بعملياتهم البنكية اليومية المتنوعة عن طريق وضع 90 شباك بنكي آلي و 138 موزع آلي للأوراق النقدية على مستوى مختلف الوكالات.

والبنك الوطني الجزائري هو بنك تجاري يعمل على دعم عملية تمويل القطاعين الصناعي والتجاري وكذا الفلاحي إضافة إلى

تنفيذ خطط الدولة في مجال الائتمان القصير والمتوسط الأجل[1]

3- البطاقة التعريفية لبنك BDL:

- تأسس بموجب المرسوم 85/85 الصادر بتاريخ 1985/04/30م وقد انبثق عن إعادة هيكلة القرض الشعبي الجزائري ليتولى جزءا من نشاطاته كبنك للإيداع والاستثمار.
- سجل رأسمال قدر في نهاية سنة 2017م ب 36.8 مليار دينار جزائري.

يقوم بالوظائف التالية :

-خدمة الهيئات المحلية على مستوى البلديات والولايات .

-منح قروض قصيرة ومتوسطة الأجل لتمويل كل أنواع النشاطات وكذا القطاع الخاص والجماعات والهيئات العامة المحلية[2] .

المبحث الثاني: نماذج الشراكة بين الشركة الوطنية للتامين وبعض البنوك

إن تكثيف توزيع منتجات التامين من جهة وتنويع مصادر دخل البنوك من جهة أخرى هو الهدف الرئيسي لعقد هذه الشراكات والاتفاقيات للوصول الى اكبر قدر ممكن من العملاء

المطلب الأول : نموذج الشراكة BADR – SAA:

- وقعت الشركة الوطنية للتامين SAA مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR يوم 20 افريل 2008 بمقر الشركة الوطنية للتامين في الجزائر العاصمة على هذه الاتفاقية والتي جددت أخر مرة بتاريخ 2017/01/01م لمدة ثلاثة سنوات أخرى قابلة للتجديد أي أنها مستمرة حتى سنة 2019م .
- اتفاقية الشراكة هذه تسمح بتوفير منتجات محددة مقترحة من قبل الشركة الوطنية للتامين عبر شبابيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتشمل هذه الاتفاقية توزيع المنتجات التالية :

1-منتجات التامين المتعلقة بالمخاطر الزراعية و الفلاحية بكل أنواعها المختلفة والكثيرة جدا كاحتراق المحاصيل ،البرد ،الزراعات والشتائل الفتية ،تربية النحل

2-تربية الماشية بكل أنواعها ، تربية الأبقار

3- تربية الحلزون

4- تربية الأسماك

[1]WWW.BNA.DZ Consulter le :20/05/2018 a 15h25
[2]WWW.BDL.DZ Consulter le :20/05/2018 a 16h00

5-تربية الدواجن بمختلف أنواعها

6-الأخطار المتعلقة بالبيوت البلاستيكية

7-الأخطار المتعلقة بجني المحاصيل

8- الأخطار المتعددة المتعلقة بانكسار الزجاج ،السرقة، الأضرار الناتجة عن المياه

9-كما تشمل توزيع منتجات التامين على الأشخاص ومنتجات التامين الخاصة بالسكن وبأخطار الكوارث الطبيعية من خلال عقود تامين تباع على مستوى شبابيك البنك الموزعة عبر كامل التراب الوطني.

- حيث يستفيد البنك من خلال هذه الاتفاقية من **مبالغ وعمولات** تدفعها شركة التامين كتعويض عن استخدام شبكته البنكية لتوزيع منتجاتها التأمينية وتدفع على شكل نسبة مئوية على الأقساط المحصلة حسب وضعية محاسبية شهرية تقوم بها كلا المؤسستين تصل هذه النسبة إلى 10% من مجموع أقساط التامين المنتجة والمباعة خلال كل شهر .
- بالنسبة لتقاسم الأخطار فان بنك BADR يقوم **بتوزيع منتجات التامين** مقابل **عمولة محددة** في الاتفاقية.
- ويقوم البنك بتلقي تصريحات الحوادث التي يتعرض لها حاملي عقود التامين من زبائنه ويتكفل بتقديم كل التسهيلات المعلومات والتوجيهات للزبائن من أصحاب الحوادث ليقوم بعدها بتحويل ملفاتهم لشركة التامين التي تتولى القيام بالخبرة مع خبرائها من الأطباء البيطريين، المهندسين الزراعيين،المحامين ، الخبراء التقنيين إذا تعلق الأمر بمنتجات التامين الفلاحي وخبراء الأخطار المتعددة الأخرى كل حسب منتجه لتقوم بعدها شركة التامين بتسوية الحوادث حسب تقييمات الخبراء وبالتالي فان **شركة التامين** حسب الاتفاقية **مسؤولة مسؤولية تامة** عن متابعة أخطار الحوادث **وتقديم التعويضات** للمتضررين حسب عقد التامين ويقتصر **دور البنك** على **بيع وتوزيع منتجات التامين وتلقي واستلام تصريحات الحوادث** في حالة وقوعها.
- ومن اجل ضمان أحسن توزيع لمنتجات التامين فان أعوان اكتتاب عقود التامين على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية خضعوا إلى دورات تدريبية وتكوينية انقسمت إلى دورات نظرية على مستوى مراكز التكوين الخاصة بالشركة الوطنية للتامين تخص أهم الشروط التي تحكم هذه العقود وكيفية استخدام برنامج الحاسوب الخاص بهذه المنتجات التأمينية وهو نفس البرنامج الذي تعمل به شركة التامين أيضا ودورات تطبيقية على مستوى شبابيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
- وبما إن اتفاقية BADR -SAA هي الاتفاقية التي حققت نتائج ملموسة في مجال التامين البنكي خصصنا لها مبحث خاص بدراسة تحليلية للأرقام والنتائج المحققة من خلال هذه الاتفاقية[1]

[1] Société National d'assurance , CONVENTION D'ASSURANCE BADR BANQUE - SAA 2017-2019 Direction Régionale de Batna COURRIER ARRIVEE 12-04-2017

المطلب الثاني : نموذج الشراكة SAA – BDL:

- تم توقيع هذه الاتفاقية في 2008/04/19م بين الشركة الوطنية للتأمين SAA وبنك التنمية المحلية BDL .
- تمحور الاتفاق في بيع مختلف منتجات التأمين المعرفة والمحددة من شركة التامين والمتمثلة في تأمينات الأشخاص (تأمين السفر و المساعدة بالخارج، التأمين الجزافي في حالة القيام بعملية جراحية في الخارج، الوفاة، تأمين التقاعد)، تأمين الكوارث الطبيعية وتأمين السكن هذه المنتجات التي توزع على شبكة المرافق التابعة لبنك التنمية المحلية BDL.
- كما ركزت الاتفاقية على تأهيل التأطير من خلال تنظيم تكوين لصالح إطارات BDL في مهن التأمين.
- تجدر الإشارة أن هذه الاتفاقية عرفت ازدهارا كبيرا وحققت أرقاما مرتفعة في مجال تامين الأشخاص خاصة طالبي التمويل منهم لاقتناء مسكن بمختلف أنواع وصيغ القروض التي يمنحها البنك لزبائنه في السنوات الأولى التي تلي إبرام الاتفاقية حتى سنة 2012م لكن دور شركة التامين بدا ينقص ويتلاشى ليقتصر في السنوات الأخيرة على كونه مجرد وسيط لإتمام تجديدات العقود الخاصة بتأمينات الحياة التي أبرمت سابقا في بداية الاتفاقية في حين أصبح التعامل في تأمينات الحياة مباشرة بين بنك التنمية المحلية والشريك الجديد SAPS الذي هو عبارة عن شركة جديدة ناتجة عن شراكة بين SAA ، AXA ،BADR ،BDL والتي أصبحت تسمى حاليا في سنة 2018م **شركة أمانة** لتامين الأشخاص ويقوم بنك BDL بتوزيع عقود ومنتجات التامين على الحياة في مختلف وكالاته المنتشرة في كل التراب الوطني لصالح شركة أمانة المتواجد مقرها في الجزائر العاصمة .
- يقوم البنك بإبرام عقود التامين على الكوارث الطبيعية وتامين السكن لصالح شركة التامين saaلكن يبقى عدد العقود محدود جدا ولا يرقى الى تطلعات الاتفاقية المبرمة بين الطرفين.
- وبالنسبة للشركة الوطنية للتامين المديرية الجهوية باتنة وحسب أخر إحصائيات 2017م تم تسجيل بعض العقود الخاصة بالتامين على الأخطار المتعددة نذكر منها :

-100 عقد جديد بالنسبة للتامين على الكوارث الطبيعية بمبلغ يقدر ب 350.000.00دج

-150 عقد جديد بالنسبة للتامين على أخطار السكن بمبلغ بلغ حدود 685.550.00دج

- بالنسبة **للأخطار والحوادث** وأيضا **حالة الو**فاة التي قد تحدث بالنسبة للعقود السابقة والتي مازالت شركة التامين مسؤولة عنها فان دور شركة التامين يقتصر فقط على إتمام **المعاملات الإدارية** وتكوين ملف كامل يحدد سبب وطبيعة الوفاة لتقوم بإرساله إلى **شركة أمانة** التي تقوم بإجراءات **التعويض للورثة** بشكل كلي.
- دائما في **إطار التامين** البنكي و**اهم** ما يمكن **إضافته** في هذا الشأن هو **الاتفاقية** التي تم إبرامها بين SAA و BDL في سطاوالي بالجزائر العاصمة سنة **2016 م** لتوزيع منتجات تامين **وتغطية الأخطار الصناعية** حيث يعتبر التامين على **قروض الاستهلاك** Les crédits a la consommation **وعدم قدرة العميل على السداد** l'insolvabilité des crédits **أهم منتج جديد** في هذه الاتفاقية وكفرع جديد بالنسبة لسنة 2017م فان التامين على **عدم قدرة العميل على تسديد أقساط القرض** حقق سنة 2017م **كأول سنة بداية نشاط** لهذه الاتفاقية حوالي **170عقد تامين** برقم أعمال لم يتعدى **2 مليون دينار جزائري** ولم يسجل خلال هذه السنة أي حادث.

- يحصل البنك مقابل تسويق هذه المنتجات على عمولة شهرية محددة في الاتفاقية بنسبة 10% .

المطلب الثالث : نموذج الشراكة – SAA BNA:

- في 2008/05/12م وقع البنك الوطني الجزائري BNAوالشركة الوطنية للتامينSAA في الجزائر العاصمة على اتفاقية الشراكة ليقوم بنكBNAبتوزيع منتجات التأمين الخاصة بالشركة و المتمثلة أساسا في تأمين الكوارث الطبيعية و تأمين الأخطار المتعددة للسكن.
- تجدر الإشارة انه وبالنسبة للشركة الوطنية للتامين SAA المديرية الجهوية باتنة وحسب أخر إحصائيات 2017م لم يتم تسجيل أي عقد ولا أي رقم لعقود التامين بالنسبة لهذه المنتجات فتعتبر هذه **الاتفاقية خالية من أي نشاط.**

المبحث الثالث:الدراسة التحليلية لاتفاقية التعاون SAA-BADR

حققت اتفاقية التعاون بين الشركة الوطنية للتامين وبنك الفلاحة والتنمية الريفية نجاحا معتبرا منذ تاريخ إبرامها إلى وقتنا الحالي.

المطلب الأول: تقييم النتائج من خلال رقم الأعمال المحقق:

سنتناول في هذا المطلب النتائج التي حققتها الشركة منذ ابرام الاتفاقية الي غاية نهاية سنة 2017

1-تطور رقم أعمال التامين البنكي في SAA المديرية الجهوية للفترة 2008م-2017م :

يبين الجدول التالي رقم الأعمال المحقق للتامين البنكي ونسب المقارنة مع السنة N-1

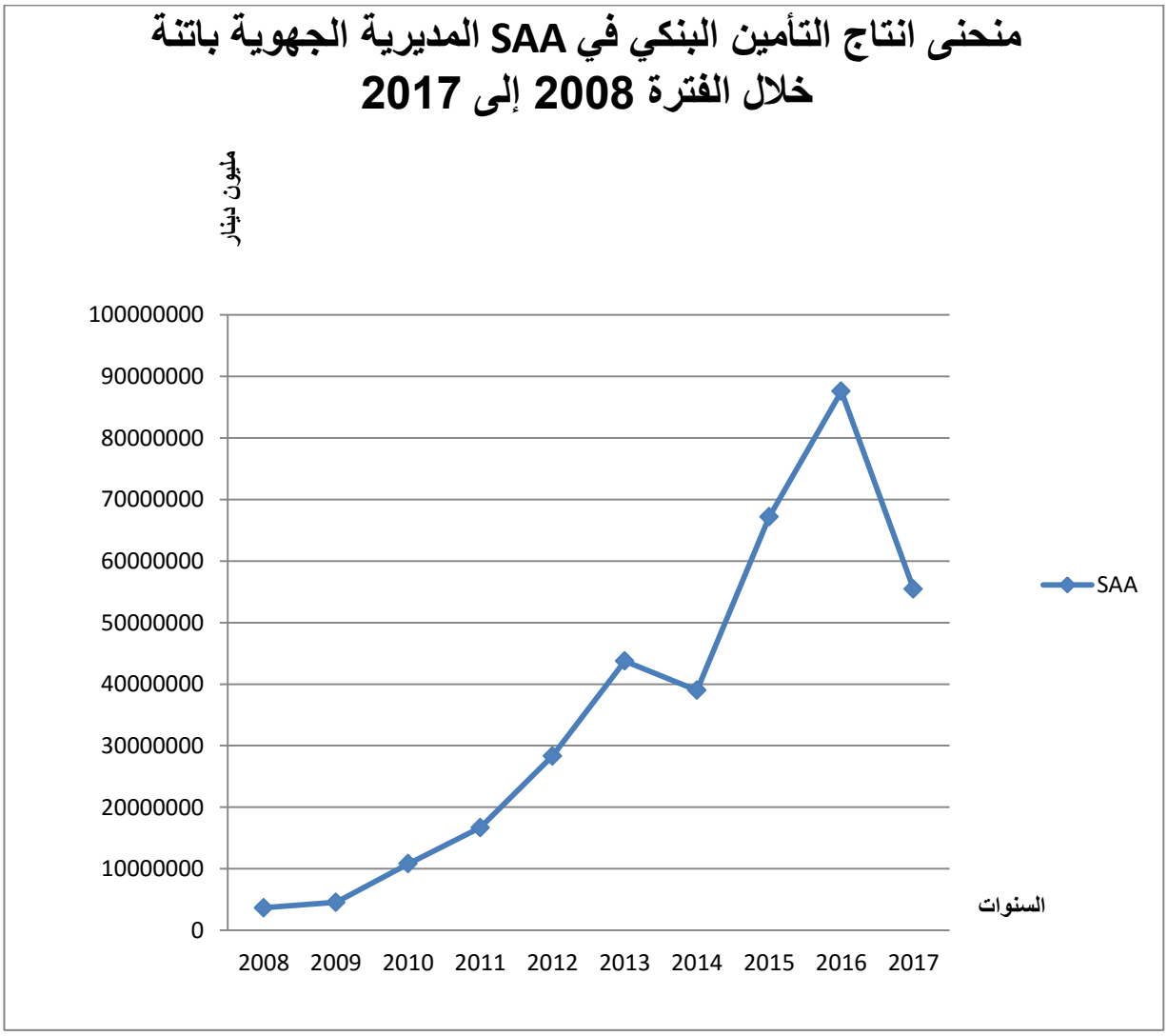
1-1 جدول رقم 05: تطور رقم أعمال التامين البنكي في الفترة 2008م-2017م

السنة	عدد العقود المبرمة	رقم الأعمال المحقق	المقارنة بالسنة N-1
2008	22	3.654.930,21	/
2009	216	4.554.461,95	+24,61%
2010	745	10.814.054,34	+137,44%
2011	840	16.699.413,14	+54,42%
2012	1027	28.319.909,60	+69,59%
2013	1513	43.743.542,51	+54,46%
2014	1581	39.002.636,60	-10,84%
2015	1632	67.184.033,78	+72,26%
2016	1900	87.571.124,70	+30,35%
2017	1121	55.438.010,21	-36,69%

من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية ل SAA

- من الجدول رقم 05 نجد أن التامين البنكي حقق تطورا ملحوظا من حيث معدل النمو السنوي لحجم العقود المكتتبة 2017متنقلا بوتيرة محسوسة بين العقود المكتتبة لدى الوكالات البنكية والعقود المبرمة لدى الوكالات التأمينية،وهذا كمحصلة ناتجة عن حركية وموجة الإصلاحات التي باشرتها السلطات المركزية بدءا بالقانون رقم 07/95 الصادر في 1995/01/25م الذي يلغي مبدأ التخصص بالنسبة للشركات الوطنية والسماح لها بإنتاج جميع منتجات التامين إلى القانون 06/04 المؤرخ في 2006/02/20م الذي يهدف إلى ترقية مستوى الخدمات وفتح مجال الاستثمار للأجانب وتطوير المنتجات التأمينية واستحداث منتجات جديدة كالتامين البنكي الذي تقوم البنوك من خلاله بتسويق بعض منتجات التامين وكمحصلة أيضا عن الاتفاقيات المبرمة بين مختلف شركات التامين وبعض البنوك التجارية وكذا الفصل بين التأمينات على الأضرار وتامين الأشخاص الذي دخل حيز التنفيذ عام 2011م .
- عرفت سنة 2010م اكبر نسبة نمو للتامين البنكي ب 137.44%وهذا بعد سنين من إبرام الاتفاقية وهذا يوضح المجهودات المبذولة من كلا الشركتين لإنجاح الاتفاقية وتحقيق الأهداف المرجوة منها.
- تواصل هذا التطور متجاوزا نسبة 50 من سنة 2011م حتى 2013م بسبب برامج الدولة لدعم تشغيل الشباب والتسهيلات المقدمة من البنوك لمنح القروض وتمويل مختلف المشاريع بكل أنواعها.
- 2014م تراجع نسبة رقم أعمال التامين البنكي في شركة التامين بسبب الأزمة وتراجع أسعار المحروقات.
- 2015م و2016م دفعت أزمة المحروقات شركة التأمين لمضاعفة المجهودات والابتكار عن طريق إطلاق أدوات جديدة في مختلف الفروع خاصة ذلك المتعلق بالتامين الفلاحي وعدم الاعتماد على القروض التي يمنحها البنك.
- 2017م السقوط الحر لرقم أعمال التامين البنكي بلغت نسبته % 36.69- وذلك بالإضافة إلى أزمة انخفاض أسعار المحروقات وسياسة التقشف التي انتهجتها الدولة الشروط الصارمة للدولة لاستيراد مختلف أنواع الماشية لتفشي الأمراض في دولها الأم.

2-1 منحنى يبين تطور رقم أعمال التامين البنكي في شركة التامين saa المديرية الجهوية باتنة من 2008م إلى غاية 2017 م



- يبين لنا المنحنى التذبذبات الحاصلة في رقم أعمال التامين البنكي بين ارتفاع وانخفاض تماشيا مع تطورات كل سنة والظروف المحيطة بها.

3-1 جدول رقم"06" مقارنة بين إنتاج وكالات التامين saa وإنتاج الوكالات البنكية BADR للتامين البنكي من تاريخ إبرام الاتفاقية2008م إلى 2017م:

السنوات	المجموع		SAA		BADR	
	عدد العملاء الجدد	رقم الأعمال	عدد العملاء الجدد	رقم الأعمال	عدد العملاء الجدد	رقم الأعمال
2008	21	3 654 930,21	21	3 654 930,21	00	/
2009	125	4 554 461,95	9	1 525 068,27	116	3 029 393,68
2010	374	10 814 054,34	8	2 071 512,88	366	8 742 541,46
2011	411	16 699 413,14	8	1 872 252,46	403	14 824 160,68
2012	484	28 319 909,60	29	2 880 556,66	455	25 439 352,94
2013	737	43 743 542,51	98	6 942 800,87	639	36 800 741,64
2014	820	39 002 636,60	183	9 714 476,71	637	29 288 159,89
2015	836	67 184 033,78	291	23 424 882,54	545	43 759 151,24
2016	990	87 571 124,70	511	45 952 390,42	479	41 618 734,28
2017	682	55 438 010,21	442	38 544 787,99	240	16 893 222,22

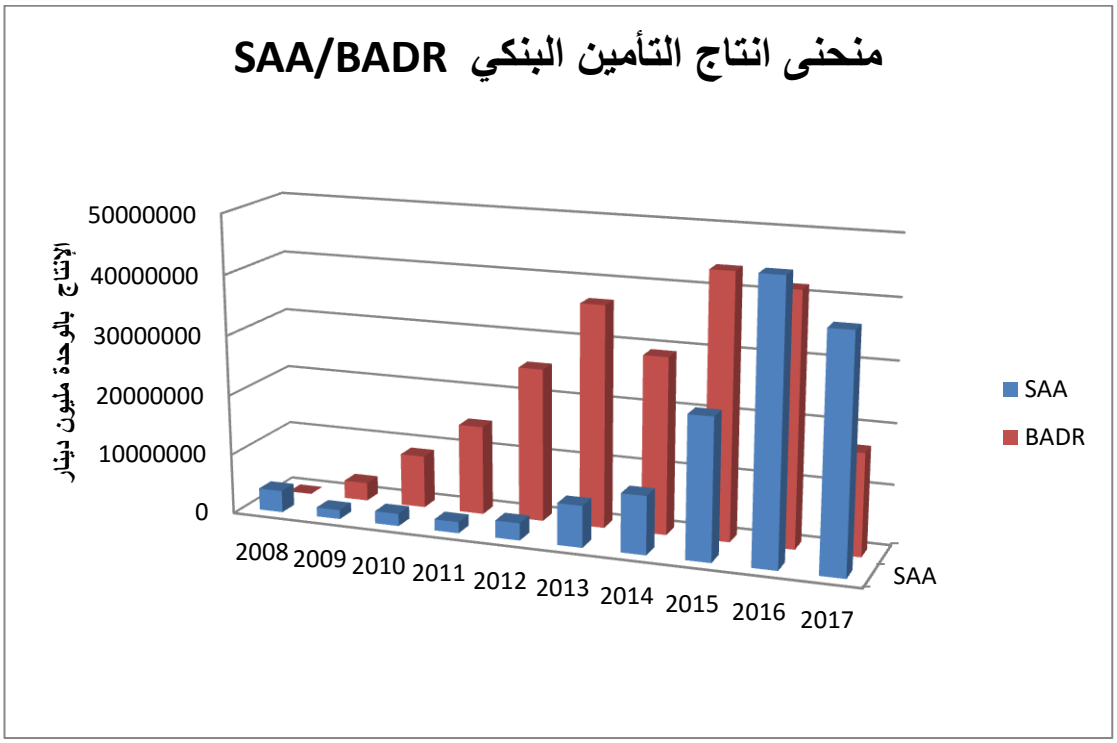
من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية الخاصة بالشركة saa

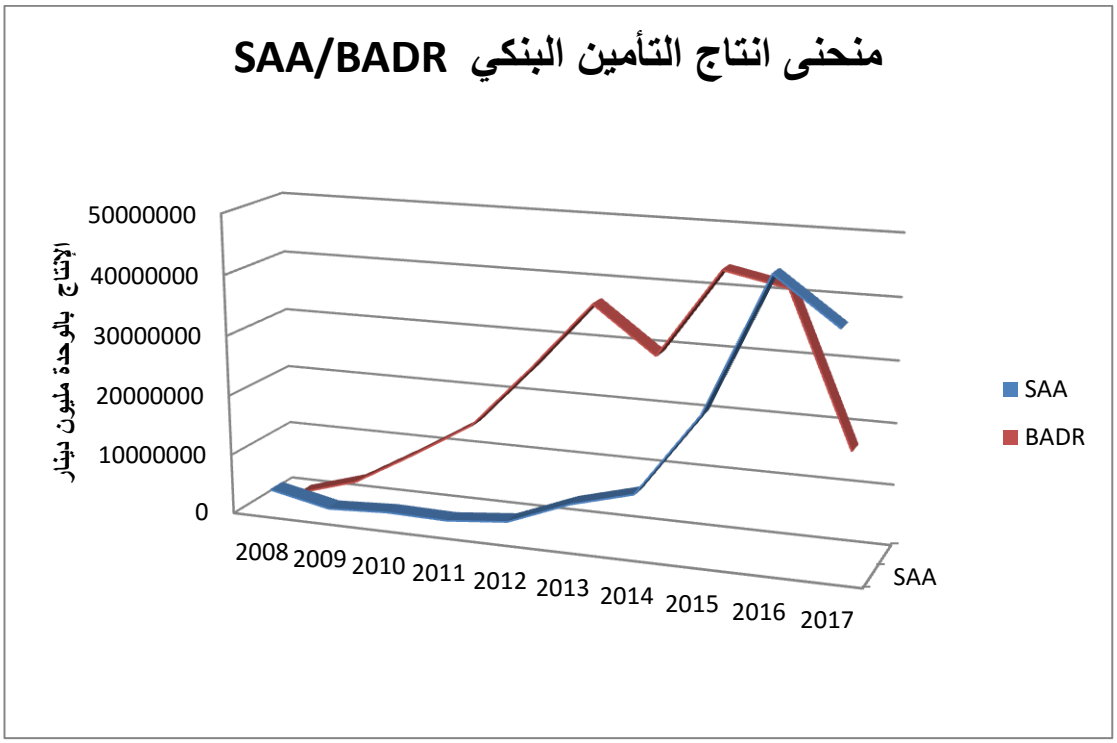
- من الجدول رقم 06 نلاحظ أن رقم أعمال التامين البنكي يحقق نموا معتبرا من سنة إلى أخرى وبنسب متفاوتة بين ما حققته وكالات شركة التامين وما تحققه وكالات البنك.
- حيث نلاحظ في السنة الأولى لإبرام اتفاقية التعاون بين SAA وBADR سنة 2008م كان تسويق منتجات التامين الفلاحي محتكرا على الوكالات التأمينية حيث بلغ عدد العقود المبرمة في وكالات شركات التامين 21عقد بمبلغ يعادل 3مليون دينار جزائري ولم يتم بيع أي نوع من المنتجات الفلاحية في وكالات BADR
- لتقفز بعدها الوكالات البنكية قفزة نوعية في السنوات الأولى التي تلي إبرام الاتفاقية وتتفوق وكالات BADR على وكالات SAA حيث بلغ العدد الإجمالي للعقود المبرمة في سنة 2009م ما يقارب 125 عقد جديد استحوذت الوكالات البنكية منها على 116 عقد بينما تحصلت الوكالات التأمينية على 9 عقود فقط ويرجع ذلك إلى سياسات التسيير المنتهجة في كلا المؤسستين فبالنسبة للبنوك كان عليها ان تروج للاتفاقية لتلقى صدى وقبول لدى متعامليها وتسوق هذه المنتجات التي تعتبر جديدة بالنسبة لها وتفرضها على زبائنها من طالبي القروض وطالبي التمويل بينما بالنسبة لشركة التامين فتعكس النسبة المتواضعة للعقود المبرمة فسح المجال للبنوك لتسويق هذه المنتجات فقد جرت العادة أن تتعامل شركة التامين مع هذا النوع من المنتجات.

- ليتواصل احتكار البنوك لهذه المنتجات عام بعد عام ويرتفع عدد العقود الجديدة المبرمة ويرتفع معها رقم الأعمال المحقق ويرجع ذلك إلى ضخامة مبالغ القروض المقدمة للزبائن والتي تحتاج بشكل إجباري إلى تغطية لمخاطرها بالتامين ويعود ذلك إلى التسهيلات التي منحتها الدولة الجزائرية لدعم تشغيل الشباب في الفترة مابين 2011م حتى 2015م حيث وصل إنتاج البنك إلى أضعاف مضاعفة إنتاج شركة التامين خلال هذه الفترة ففي سنة 2015م مثلا كان عدد العقود المبرمة خلال هذه السنة 545 عقد جديد ورقم الأعمال المحقق خلال نفس السنة لدى وكالاتBADR وصل حدود 43 مليون دج يقابله بالموازاة تراجع إنتاج وكالات SAA إلى رقم أعمال قدر في حدود 23 مليون دج وإبرام عقود جديدة بلغ عددها حوالي 291 عقد جديد
- لتنقلب الآية في السنتين الأخيرتين 2016م و 2017م وتتصدر وكالات شركة التامين عدد العقود المبرمة حيث لم يكن الفرق كبير في عام 2016م بل كان هناك تقارب بفارق طفيف بينهما حيث بلغ عدد العقود المبرمة في الوكالات التامينية511 عقد جديد برقم أعمال بلغ حدود 45مليون دج يقابله 479 عقد جديد في الوكالات البنكية برقم أعمال يقدر ب 41 مليون .
- لتصل أخر الإحصائيات في عام 2017م في الوكالات التأمينية إلى 442 عقد جديد برقم أعمال وصل إلى 38 مليون دج بينما تدهور عدد العقود المبرمة في الوكالات البنكية ليصل فقط إلى 240 زبون ورقم أعمال بلغ 16مليون دج ويعود السبب في احتكار شركات التامين لتسويق منتجاتها إلى الأزمة المالية التي يمر بها الاقتصاد الوطني والسياسة التي انتهجتها الدولة فيما يتعلق بتوقيف استيراد المنتجات الفلاحية بمختلف أنواعها من الدول الأجنبية لتفشي الأمراض في أوساطها وكذا الشروط الصارمة لمنح القروض في البنوك دون أن ننسى ثقافة مقاومة التغيير التي تسود إدارات الدول المتخلفة والتكاسل واللامبالاة التي يبديها الموظفون نحو كل ما هو جديد لانعدام التحفيزات والامتيازات للقيام بذلك والعمل فقط على ماتم التعود عليه لسنوات عديدة فنلاحظ أن سياسة البنوك في ظل انخفاض القروض الممنوحة تتجه نحو البحث بكل الطرق الممكنة عن جمع المدخرات وإهمال نشاط التامين البنكي الذي يتطلب مضاعفة الجهود.

حيث أن التامين البنكي كان يتم بصورة شبه إجبارية لارتباطه بصورة مباشرة بالقروض التي تمنحها البنوك بينما إنتاج شركة التامين موجه لكل الزبائن خاصة الفلاحين وكان إستراتيجية الشركة في السنوات الأخيرة أن ترفع من رقم أعمالها بكل الطرق بسبب التذبذبات في باقي فروع إنتاجها والأزمة دفعت بشركات التأمين لمضاعفة المجهودات والابتكار عن طريق إطلاق أدوات جديدة في مختلف الفروع خاصة تلك المتعلقة بالتامين البنكي وهذا يندرج في سياسة التسويق والترويج التي تتبعها الشركة كأن تخصص أعوان مكلفين بالعمل خارج الوكالة مهمتهم فقط البحث عن عملاء جدد في باقي فروع التامين بعيدا عن فرع تامين السيارات.

4-1 منحنى يبين إنتاج التامين البنكي لكل من BADR وSAA





- يبين المنحنى إنتاج كل من وكالات شركات التامين وإنتاج وكالات البنك والفرق بينهما شاسع لصالح وكالات BADR في السنوات الأولى للاتفاقية2010م -2015م لتسيطر وكالات شركة التامين في السنوات الأخيرة2016م-2017م وهذا ما

تعكسه أزمة النفط التي مرت بها الدولة وكذا تدني مبالغ القروض الممنوحة من طرف البنك بسبب أزمة النفط وتقليص استيراد كل أنواع منتجات القطاع الفلاحي بسبب تفشي الأمراض في أوساطها.

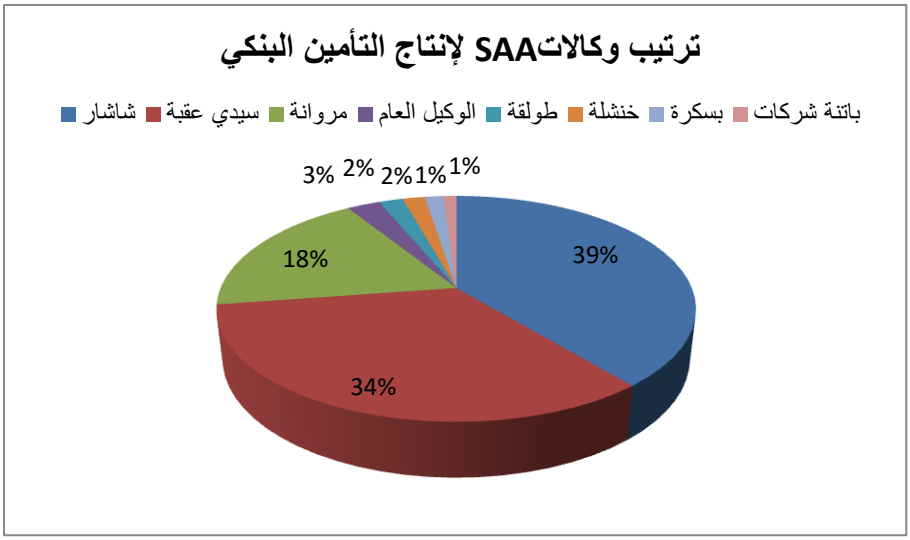
1-5ترتيب إنتاج التأمين البنكي لكل من وكالات SAA و وكالات BADR :

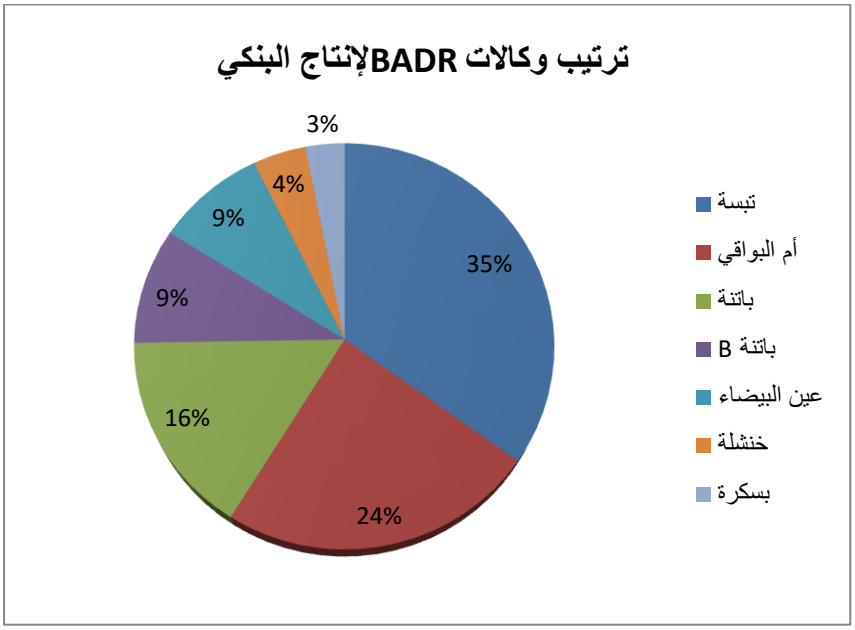
جدول رقم"07" ترتيب إنتاج التامين البنكي لوكالات شركة التامين saa لسنة 2017م

ترتيب وكالة SAA				ترتيب وكالات بدرBADR					
ترتيب وكالة SAA	الرمز	رقم الاعمال المحقق/دج	عدد العقود المبرمة	النسبة المئوية	ترتيب وكالة BADR	الرمز	رقم الاعمال المحقق/دج	عدد العقود المبرمة	النسبة المئوية
1-ششار	2921	11.159.553.76	126	38.94 %	1-تبسة	24406	5.629.849.26	63	35%
2-سيدي عقبة	3109	9.262.041.31	141	33.68 %	2-ام البواقي	24401	3.814.433.43	40	23.81 %
3-مروانة	2910	4.073.230.03	16	18.46 %	3-باتنة	24403	2.551.767.31	37	15.93 %
4-الوكيل العام مراد	2960	2.000.874.69	30	%2.63	4-باتنة B	24407	1.483.450.08	37	9.25%
5-طولقة	3105	1.954843.44	36	%1.95	5-عين البيضاء	24406	1.403.577.90	21	8.70%
6-خنشلة	2908	1.790.390.49	12	%1.79	6-خنشلة	24402	1.012.417.00	31	4.21%
7-بسكرة شركات	3114	1.490.358.50	02	%1.49	7-بسكرة	24404	997.727.24	11	3.10%
8-باتنة شركات	2905	1.062.264.41	04	%1.06	المجموع		16.893.222.22	240	100%

- يتضح لنا من الجدول رقم 07 ان وكالات ششار بخنشلة وسيدي عقبة ببسكرة ومروانة بباتنة تتصدر ترتيب شركة التامين في كل من تربية النحل وتربية الدواجن بالنسبة للوكالة الأولى وتامين البيوت البلاستيكية بالنسبة للوكالة الثانية وتربية الأبقار والماشية بالنسبة للوكالة الثالثة فكلها مناطق فلاحية فضل زبائنها التامين لدى شركة التامين على التنقل إلى الوكالة البنكية المتواجدة في الولاية كل والتي تبعد بمسافة معينة عن مدينتهم .

- أما بالنسبة لترتيب وكالات البنك فكلها ولايات تتواجد بها وكالات للتامين البنكي بدءا من ولاية تبسة الحدودية التي تتصدر الترتيب بأنواع مختلفة من منتجات التامين البنكي أبرزها تربية المواشي وتربية الدواجن تليها وكالة ام البواقي أيضا بمنتجات فلاحية متنوعة لنصل إلى وكالة بسكرة في أخر الترتيب لأن اغلب المؤمنين لهم في هذه المنطقة يفضلون وكالات شركة التامين على التنقل إلى الوكالة البنكية المتواجدة في الولاية.





المطلب الثاني : تقييم النتائج من خلال عدد الحوادث التي تم تسويتها

يتناول هذا المطلب حالة وقوع الخطر وكيفية التعامل معه في شركة التامين SAA وسنستعرض بالأرقام الحوادث المصرح بها سواءا من قبل زبائن البنك او من قبل زبائن شركة التامين وسنبين بالأرقام الخسائر التي تكبدتها شركة التامين من جراء هذه الحوادث.

1-جدول رقم08: عدد الحوادث المصرح بها وعدد الحوادث التي تم تسويتها في شركة التامين خلال 2008م-2017م:

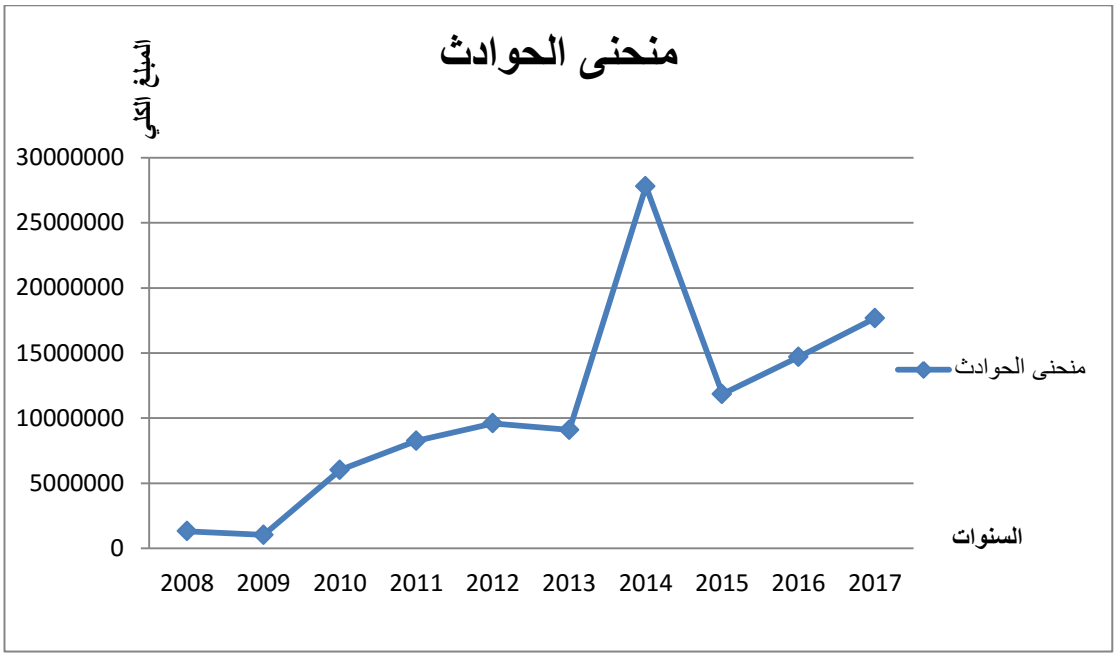
السنوات	مجموع الحوادث المصرح بها في البنك وفي شركة التامين	مجموع الحوادث التي تم تسويتها		مجموع الحوادث التي تم تسويتها في البنك وفي شركة التامين	عدد الحوادث التي تم تسويتها في البنك وفي شركة التامين		مبلغ التسوية في البنك وفي شركة التامين	المبلغ الكلي
2008	04	04	Saa	08	08	saa	1 321 975,45	1 321 975,45
		00	badr		00	badr	00	
2009	02	02	Saa	05	05	saa	1 036 304,81	1 036 304,81
		00	badr		00	badr	00	
2010	12	02	Saa	09	01	saa	3 713 272,72	6 027 322,35
		10	badr		08	badr	2 314 049,63	
2011	66	02	Saa	48	02	saa	232 585,66	8 259 239,63
		64	badr		46	badr	8 026 653,97	
2012	65	01	Saa	58	3	saa	1 700 122,60	9 603 635,35
		64	badr		55	badr	7 903 512,75	
2013	105	12	Saa	60	4	saa	1 152 435,90	9 096 850,32
		93	badr		56	badr	7 944 414,42	
2014	273	17	Saa	233	1	saa	181 419,84	27 796 090,54
		256	badr		232	badr	27 614 670,70	
2015	85	25	Saa	71	17	saa	3 938 900,46	11 851 881,53
		60	badr		54	badr	7 912 981,07	
2016	101	40	Saa	77	29	saa	6 005 769,73	14 699 246,16
		61	badr		48	badr	8 693 476,43	
2017	106	58	Saa	77	34	saa	11 091 147,33	17 674 287,69
		48	Badr		43	badr	6 583 140,36	

- من الجدول رقم 08يتضح لنا انه كلما ارتفع رقم الأعمال المحقق في فرع التامين البنكي ارتفع عدد **الحوادث المصرح بها**.

ويتطلب الأمر لتسويتها إجراءات عديدة من البنك ومن شركة التامين بدءا من تلقي البنك لتصريح الزبون وصولا الى استلام

الزبون مبلغ التعويض من شركة التامين كما تقوم شركة التامين ايضا باعداد تقارير شهرية واخرى سنوية عن **الحوادث التي تمت تسويتها** والخسائر التي تكبدتها الشركة من هذه الحوادث[1].

2-منحنى يعكس تطور تعويضات الحوادث لدى شركة التامين من سنة 2008م الى 2017م:



تحليل منحنى الحوادث و التعويضات التي قامت الشركة بتسويتها:

- نلاحظ أن المنحنى في تزايد مستمر وهذا يدل على أن الشركة في عمل ونشاط مستمران لتبلغ اكبر نقطة ممكنة لتغطية الحوادث المصرح بها من زبائنها ومن زبائن وكالات البنك وهذا حسب التعويضات المقدمة للزبائن حيث أن المنحنى في ثبات نسبي في سنوات 2008م إلى 2013م ليبلغ ذروته في سنة 2014م وهذا يعكس العدد المرتفع للحوادث التي تم تسويتها ويعود للانخفاض عام 2015م ليتزايد في عامي 2016 و 2017م وهذا تماشيا مع الخطر ونسبة تحققه.

المطلب الثالث : انعكاس الاتفاقية على نشاط الشركتين SAA-BADR:

- إن الهدف العام لهذه الاتفاقية هو:

- تكثيف شبكة توزيع المنتجات التأمينية من جهة وتنويع مصادر الدخل لشركة التامين وللبنوك من جهة أخرى .

- تسريح الأموال الكبيرة المحتجزة لعدم وجود إستراتيجية تنمية حقيقية قادرة على إيجاد فرص جديدة لتحريك السيولة.

-حيث يتطلع البنك بشكل متزايد إلى العمولات والرسوم التي يحصل عليها من التامين البنكي لاستكمال أرباحه .

-كما يتطلع البنك أيضا إلى تامين تيار إضافي وأكثر استقرار من خلال التنويع في منتجات التامين والحد من الاعتماد على هوامش الفائدة كمصدر رئيسي للدخل.

[1] **الحوادث المصرح بها** هي حالة تحقق الخطر ووقوع الحادث وتبدا بملا استمارة الحوادث من الزبون وتنتهي بقيامه بالخبرة لدى الشركة كل حسب فرعه.
الحوادث التي تمت تسويتها من قبل شركة التامين هي مجموعة الحوادث المصرح بها والموافقة لشروط التعويض والتي تحصل زبائنها على الموافقة على التعويض بعد دراسة ملفاتهم لدى الجهات المختصة بالحوادث في شركة التامين

– التقليل من المخاطر التي تتولى شركة التامين تحملها لوحدها دون تدخل من البنك حسب بنود الاتفاقية.

- ولعل أبرز ما يمكن ترجمته لانعكاس الاتفاقية على نشاط الشركة الوطنية للتامين هو الإعلان الصادر عن الرئيس المدير العام للشركة الوطنية للتامين في 15 افريل 2018م تحت رقم 030/CDM/AF/2018 ويحمل اسم souscript'Or المكتتب الذهبي "lancement du challenge commercial "souscript'Or pour les meilleurs" concours 2018"

لتشجيع وتحفيز إطارات BADR على الاهتمام والعمل على توسيع وتنويع نشاط اتفاقية التعاون bancassurance SAA– BADRوذلك من خلال الامتيازات التي ستمنح لهم في نهاية سنة 2018م هذا الإعلان بمثابة مسابقة أطلق عليها المكتتب الذهبي لأفضل مسوق لمنتجات التامين في البنك وذلك كما يلي:

1%من رقم الأعمال المحقق للتامين البنكي يقسم مناصفة 50% لرئيس وكالة البنك و50% للعون البنكي المسؤول عن تسويق منتجات التامين البنكي فلو افترضنا إن الوكالة البنكية حققت 10مليار سنتيم فان عمولة البنك ستكون 100مليون سنتيم.

كما حدد الإعلان الهدايا والجوائز العينية التي سيحصل عليها إطارات ومدراء مصالح البنوك وشركة التامين الذي سيحقق ارقام ونتائج ملموسة في فرع التامين البنكي.

- بالرغم من مزايا وانعكاسات التامين البنكي على نشاط كلا المؤسستين :

–فهو تيار إضافي مستقر وخالي من المخاطر بالنسبة للبنك .

–كما يمكن شركة التامين من استغلال قاعدة عملاء البنك الضخمة وإنشاء سوق بسرعة دون الحاجة إلى بناء شبكة من الوكالات التأمينية .

–ويمكن شركة التامين من الحصول على رأسمال إضافي من البنك لتحسين الملاءة المالية وتوسيع الاستثمارات.

- بالرغم من كل هذه الامتيازات إلا أن هذا لا ينفي وجود بعض العقبات التي تخللت منتجات التامين البنكي التي تم التوصل إليها والتأكد من وجودها بعد تحقق الخطر ووقوع بعض الحوادث.

فعلى سبيل المثال في سنة 2016م تعرض عتاد احد الفلاحين المؤمنين في فرع التامين الفلاحي لحادث سير في الطريق الخاص بالمركبات السياحية ولم يحصل على أي تعويض بالرغم من ضخامة الخسائر التي تعرض لها عتاده وبالرغم من شرائه لعقد تامين بمبلغ مرتفع ويرجع السبب في ذلك إلى أن تامين العتاد الفلاحي ينقسم إلى قسمين قسم يؤمن في البنك ضمن منتجات التامين البنكي وهو يغطي فقط أخطار منتجات ممارسة النشاط الفلاحي في المزارع والحقول وقسم التامين الإجباري للمسؤولية المدنية يؤمن في شركة التامين يغطي الحوادث التي قد يتعرض لها عتاد الفلاح أثناء سيره في الطريق الخاص بكل أنواع المركبات. وقد قام الزبون بالتامين لدى البنك ولم يؤمن لدى شركة التامين سوءا بجهل منه أو بلامبالاة منه وربما لم تقدم له الإرشادات الكافية لذلك وتبقى النتيجة في الأخير انه خسر عتاده ولم يحصل على التعويض بالرغم من انه دفع أكثر من 150.000.00دج مبلغ تامين العتاد الفلاحي لدى البنك في حين لا يتعدى مبلغ المسؤولية المدنية الإجبارية التي لم يقم بالتامين عليها لدى شركة التامين 2000.00دج.

تبقى هذه العقبة من أهم الحواجز التي تدفع بالزبائن بالاتجاه مباشرة لشركة التامين الأقرب والأقل تكاليف والاستغناء عن منتجات التامين البنكي فالزبون الحرية الكاملة للتامين حيثما شاء بالرغم من وجود الاتفاقية. لذا على الجهات المسؤولة عن هذه الفروع إيجاد منتجات مكلمة لبعضها لتفادي مثل هذه الحواجز والعقبات.

خلاصة الفصل الثالث :

شهد قطاع التأمينات في الجزائر كغيره من القطاعات الاقتصادية الأخرى تحولات عميقة منذ الاستقلال الى يومنا هذا الناتجة عن سلسلة الإصلاحات التي باشرتها السلطات في هذا المجال والتي كان أبرزها قانون 95-07 الهادف إلى الانفتاح وتحرير القطاع من الهيمنة العمومية وفتح المجال للخواص والتي أثمرت عن نمو وتطور إنتاج قطاع التأمينات بشكل مستمر وتبشر بمستقبل واعد في الجزائر.

ان مشروع الاتفاقيات المبرمجة بين البنوك وشركات التامين يهدف إلى إدخال ثقافة التامين على القروض وبيع منتجات التامين التي عرفت تأخرا كبيرا في السوق كتأمينات الحياة والتأمينات الفلاحية وفقا لنموذج التامين البنكي.

وبالرغم من أن سوق التأمينات الجزائري يعج بعدد كبير من الاتفاقيات إلا أنها تكاد تكون خالية من أي نشاط فتعتبر اتفاقية SAA-BADR أول اتفاقية أبرمت في هذا الشأن وهي الاتفاقية التي عرفت تطورا معتبرا منذ تاريخ إبرامها إلى يومنا هذا سوءا من خلال توزيع منتجات شركة التامين عبر شبابيك البنك أو من خلال حجم الحوادث التي تمت تسويتها حيث ان الشركة الوطنية للتامين تركز على اشباع حاجات ورغبات زبائنها مما جعلها تركز على تنويع تشكيلة منتجاتها فابرمت عدة اتفاقيات لتوزيع هذه المنتجات كما عملت على تسوية اكبر قدر ممكن من الحوادث المصرح بها والتي تسمح للعميل الحصول على تعويضات بالموازاة مع المنتج الذي قام باقتنائه.

ولكن بالرغم من كل ذلك إلا أن سوق التامين البنكي لم يصل بعد إلى المستوى المطلوب حيث يعاني القطاع من مشكلات هيكلية وصعوبات متعددة أدت إلى تأخره مركزه على مستوى سوق التامين .

الخاتمـــــــة

شهدت السنوات الأخيرة تغيرات كبيرة في الطريقة التي تعمل بها شركات التامين وفي البنية الأساسية للفروع والهيئات التابعة لها حيث أصبحت مفاهيم الجودة والمنافسة أكثر بروزا وشمولية فقد تبعها ظهور العديد من التوجهات والتخصصات والمفاهيم الجديدة في قطاع التامين

فالتامين يعتمد بشكل كبير على الجانب الغير متوقع وهو ما يخلق نوع من الخصوصية في اهتمامه بمنتجاته وخدماته ومختلف الاستراتيجيات التي تخضع لها الشركات وهذا بعد دراسة السوق والتعرف على مكوناته بهدف تقديم خدمات ومنتجات تتوافق مع حاجات ورغبات العملاء لجلب أكبر عدد ممكن من الزبائن وتحقيق رضاهم وولائهم.

والجزائر كغيرها من دول العالم تدرك الحاجة للإصلاح والرفع من جودة القطاع المالي (القطاع البنكي وقطاع التامين) حيث اعتمدت برنامج الاستقرار والتصحيح الهيكلي والمتمثل أساسا في إلغاء احتكار الدولة لهذا القطاع والسماح بممارسة نشاط التامين من طرف شركات وطنية وأجنبية عامة وخاصة ناهيك عن الإصلاحات الأخرى في مجال الصناعة والزراعة والاستثمار والتي انعكست بدورها على نشاط التامين وكذا اتفاقيات توزيع الخدمات التأمينية حيث أن التعاون بين قطاعي البنوك وشركات التامين بدا في الآونة الأخيرة يشكل نمطا جديدا ونافذة مهمة لتسويق منتجات التامين

إن التامين البنكي يعتبر وسيلة هامة في إثراء وتنشيط قطاع التامين وهو ما يعكسه ارتفاع عدد الاتفاقيات بين البنوك وشركات التامين والتي تهدف إلى استخدام الشبكات البنكية لبيع منتجات التامين إلا انه بالرغم من الجهود المبذولة وما تم انجازه من تطوير للتشريعات التأمينية خلال السنوات القليلة الماضية في الجزائر من اجل خلق البيئة التي تشجع على الإنتاج والتطور إلا أن واقع خدمات التامين البنكي ولحد الآن لم يبلغ المستوى المطلوب مقارنة بما تحققه شركات التامين على المستويات العالمية من ارتفاع وتطوير وجودة خدمات.

النتائج:

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى إن نشاط التامين البنكي في الجزائر لايزال غير متطور بالشكل الذي يرجى منه وهذا لعدة أسباب نلخصها فيما يلي:

-ممارسة التامين البنكي في الجزائر مبني على مجموعة اتفاقيات وهو طريقة غير مباشرة لتسويق نوع من منتجات التامين التي لا تلقى الرواج الكافي عند المستهلك الجزائري كالتأمينات على الحياة والتأمينات الفلاحية.

-تعتبر اتفاقية SAA-BADR الاتفاقية الوحيدة التي حققت أكبر نشاط في السوق بالرغم من أن سوق التامين البنكي الجزائري يتوفر على أكثر من 25 اتفاقية.

-يواجه قطاع التامين في الجزائر تحديات كبيرة لعل أبرزها انعدام الثقافة التأمينية لدى المواطن الجزائري خاصة إذا تعلق الأمر بتأمينات الحياة.

-تمتلك شركات التامين الجزائرية عموما صورة سيئة بسبب التأخر في معالجة الأضرار وطول مدة التسوية تتعدى أحيانا السنة دون إغفال العراقيل الكثيرة التي يتعرض لها الزبون هذا بالنسبة لفروع منتجات التامين البسيطة فماذا لو تعلق الأمر بالتامين البنكي ومنتجات تأمينات الحياة التي تتميز بطول أجالها.

-معظم البنوك وشركات التامين لا تمتلك نظام فعال بينها وبين وكالاتها حيث إن وكالات نفس البنك أو نفس الشركة غير مترابطة فماذا يمكن القول إذا تعلق الأمر بنظام اتصال بين شركة التامين والبنك.

-بعض البنوك توجه جل اهتمامها إلى جمع المدخرات ومنح الائتمان وإهمال الأنشطة الجديدة والمتعلقة بالتامين البنكي.

-العميل عند شراء عقد التامين يتعامل مع البنك وفي حالة وقوع الحادث يرجع إلى شركة التامين للحصول على التعويض الذي هو من اختصاصها وقد يصطدم ببعض العقبات التي قد تكبح تطور رقم أعمال التامين البنكي.

النتائج المتعلقة باختبار الفرضيات:

الفرضية الأولى:

- تقدم شركات التامين منتجات تتماشى مع العصر وتغطي المخاطر التي قد يتعرض لها الأفراد والمؤسسات وتعمل جاهدة لتسويقها عبر مختلف المنافذ المتوفرة لديها.

ان شركات التامين تعمل جاهدة في ظل المنافسة السائدة في السوق على تقديم منتجات توفر الأمان وتغطي أكبر قدر ممكن من المخاطر التي قد يتعرض لها عملائها من مختلف الفئات التي تتعامل معها كما تعمل على استغلال كل المنافذ لتسويق منتجاتها وتعتبر البنوك الطريق الأسرع و الأسهل للحصول على أكبر قاعدة عملاء.

الفرضية الثانية:

-توجد علاقة تعاونية بين البنوك وشركات التامين حيث تعمل شركات التامين على عقد اتفاقيات مع البنوك للرفع من رقم أعمالها وذلك باحتكار عملاء البنوك من طالبي التمويل.

ان عقد اتفاقيات مع البنوك هو النموذج الأنسب باعتباره يتمتع بمخاطر منخفضة يمكن التحكم في إدارتها وتسوية حوادثها كما تتمتع بتكاليف متدنية كما لاحظنا من خلال دراستنا ان معظم ممارسات التامين البنكي انطلقت من عقد اتفاقيات بسيطة بين شركات التامين والبنوك.

الفرضية الثالثة:

-تحصل البنوك على عمولة وتيار مالي إضافي خالي من المخاطر كما تحصل على تغطية للحوادث تتوافق مع العقد المبرم مع شركات التامين.

ان عقد اتفاقيات تعاون وشراكة بين شركات التامين والبنوك يعود بالفائدة المتبادلة على كلا الطرفين ويعمل على تحقيق النتائج المرجوة في المستقبل فهو استغلال لقاعدة عملاء البنك الضخمة وإنشاء سوق بسرعة وبأقل تكاليف بالنسبة لشركة التامين من جهة ومن جهة أخرى هو بالنسبة للبنك تيار ثابت وإضافي خالي من المخاطر بالنسبة للبنوك التي تعتبر فقط قناة لتوزيع المنتج التأميني وتحصل مقابل ذلك حسب الاتفاقية على نسبة 10% كل شهر من انتاج التامين البنكي دون ان تتحمل أية أعباء أو أية مخاطر.

الاقتراحات:

-السعي وراء الانفتاح نحو السوق التأمينية الأجنبية وحتى العربية والاستفادة من تجاربهما في هذا المجال.

-وضع تشريع خاص للتأمينات الاختيارية مثل التامين على الحياة من خلال منح امتيازات للمشتركين.

-توسيع مجال التوعية والتحسيس باهمية هذا العامل في الحياة العصرية خصوصا وان الجزائر مرت بكوارث طبيعية كان من الواجب الاستثمار فيها لتحسين النوعية.

-تنويع الخدمات والمنتجات المقدمة وتذليل الصعوبات التي تقف في وجه الزبون.

-تنظيم ملتقيات وندوات حول التامين البنكي ومحاولة إشراك الزبون فيه لتدعيم ثقته بالشركة.

-من اجل تحسين إدارة عمليات التامين البنكي من الضروري ربط نظام معلومات البنك مع نظام معلومات شركة التامين المتعاقدة مع البنك.

-توسيع مجال التوعية و التحسيس بأهمية التامين خاصة ان الجزائر مرت بكوارث طبيعية كان من الواجب الاستثمار فيها.

-الاهتمام بنوعية وجودة منتجات التامين المسوقة لتحسين صورة شركات التامين الجزائرية.

-الابتكار والتنويع في العروض المقدمة وتوسيع نوعية المنتجات الموزعة عبر شبابيك البنك لان النجاح يتطلب الابتكار والمغامرة.

-تسهيل إجراءات العمل بين البنك وشركات التامين لاستقطاب العملاء وتذليل الصعوبات أمامهم.

-الاهتمام بتحفيز عمال البنوك للإقدام على هذا النوع من المنتجات الجديدة.

-تأهيل وتاطير الموارد البشرية العاملة بالبنوك وبشركات التامين من خلال دورات تربصيه وتكوينات تدريبية سواءا داخل الوطن أو خارجه فكما هو معلوم أن الاحتكاك بمن هم أكثر خبرة وتجربة يؤدي إلى انتقال الخبرات والمعارف.

-وضع إدارة مخاطر مؤهلة تعمل على حسن إدارة المخاطر من خلال تعزيز القدرة على قياسها والتنبؤ بها.

-يتوجب على الدولة تقديم برامج التوعية والتي يكون مفادها التعريف بالتامين والتامين البنكي عن طريق الاعلام وفتح فروع في الجامعات من اجل تكوين اطارات بشكل يتوافق مع تطبيق الاساليب الادارية الحديثة.

-خلق منافسة بين شركات التامين وذلك من خلال اعتماد بامج لتحسين جودة المنتج والعمل على تشجيع كل شركة خاصة كانت او عامة.

آفاق الدراسة:

من الملاحظ أن مجال دراسة هذا الموضوع واسع وهناك جوانب لم نتطرق إليها لذلك ارتأينا اقتراح بعض المواضيع التي تكمل وتقدم إضافة لموضوعنا والتي لها علاقة بها وهي:

- دور التامين البنكي في تطوير التأمينات الفلاحية في الجزائر.

- دور التامين البنكي في تطوير عمل شركات التامين.

- أثر التامين البنكي على نشاط البنوك.

- التسويق الالكتروني للتامين البنكي.

قائمـــــة المراجـــع

قائمـــة المراجـــع

الكتب:

قائمة الكتب باللغة العربية :

1-القران الكريم

2-أحمد نور، احمد بسيوني، **محاسبة المنشأة المالية تصميم النظام المحاسبي لشركات التامين و البنوك**، دار النهضة العربية بيروت 1986م

3-عبد الله غفار الحنفي ، أسواق المال ، بنوك تجارية ، **أسواق الأوراق المالية . شركات التأمين ، شركات الاستثمار** دار الجامعية الإسكندرية 2000م

4-عبد الغفار حنفي، رسمية زكي قرياقص، **البورصات والمؤسسات المالية الدار الجامعية**، كلية التجارة ، جامعة الإسكندرية 2002

5-إبراهيم على عبد ربه، **التأمين ورياضياته مع التطبيق على تأمينات الحياة وإعادة التأمين**، الدار الجامعية للنشر، 2003م

6- عبد المنعم السيد علي ،نزار سعد الدين العيسي ،**النقود والمصارف والأسواق المالية**،دار الحامد للنشر والتوزيع عمان الأردن 2004م

7- جورجريجدا، **مبادئ ادارة الخطر والتامين**، ترجمة مُحَمَّد توفيق البلقاني وابراهيم مُحَمَّد مهدي ،دار المريخ للنشر المملكة العربية السعودية، 2006م

8-- بهاء بهيج شكري،**إعادة التأمين بين النظرية و التطبيق**، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان الأردن 2008م

9-- عز الدين فلاح ،**التأمين، مبادئه و أنواعه** ، دار أسامة للنشر و التوزيع، عمان،2008م

10- حريبي مُحَمَّد عريفات سعيد عقل ،**التامين وإدارة الخطر**، الأردن، عمان ،دار وائل للنشر والتوزيع الطبعة الأولى 2008م

11- عبد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، **إدارة الخطر والتأمين**، دار اليازوري، الأردن-عمان، 2009م

12- أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى،**ادارة الخطر والتامين** ، دار الحامد للنشر و التوزيع عمان الاردن ،2010م

13- عرفات إبراهيم فياض ، **ادارة التامين والمخاطر**، دار البداية ناشرون وموزعون الطبعة الأولى عمان الأردن 2012

14- معراج هواري جامعة غرداية جهاد بوعزوز جامعة بومرداس ، أحمد محل جامعة طيبة السعودية ، **تسويق خدمات التامين واقع السوق الحالي وتحديات المستقبل** ، دار كنوز المعرفة عمان الأردن الطبعة الاولى 2013 م

15- سالم رشدي سيد: **التأمين المبادئ والأسس والنظريات**، الأردن دار الراية للنشر والتوزيع الطبعة الأولى عمان الاردن 2015م

16- طارققندوز، **أساسيات التامين المصرفي في ضوء العولمة المالية**، مؤسسة الثقافة الجامعية الإسكندرية 2015م

17- **مدخل إلى أساسيات التأمين مؤسسة النقد العربي السعودي** – المعهد المالي – الرياض – المملكة العربية السعودية 2016م

18- عربان حمزة، **نظام التأمين على المركبات والتعويض عن الأضرار في الجزائر**، مدرسة الدراسات العليا في التأمين،2015م

-مطبوعات خاصة بشركات التأمين، الشروط العامة لعقد التأمين، الشركة الوطنية للتأمين الجزائر 2010/03/15م

- نبيل مختار، **موسوعة التأمين** ، الإسكندرية دار المطبوعات الجامعية 2005 م

- الشركة الوطنية للتأمين تأشيرة رقم 01/و.م/م.ع.خ/م.ت/2010/03/15 م.

قائمة الكتب باللغة الفرنسية :

-SAA – incendie explosions – conditions générales- visa N° 20 /MF/DASS du 27/09/2008 code branche 81-10 [1]

- SAA – contrat d'assurance MULTIRISQUE – conditions general visa N° 24 /MF/DGT/DASS du 27/09/2008

-Police d'assurance contre les effets des catastrophes Naturelles conditions générales Visa N°01/MF/DASS du 02/08/2004/ code branche 8431

-Societe National d'assurance SAA "SAA" , Responsabilité Civile Visa N° 11/MF/DGT/DASS du 30/04/2000 code branche

-Societe National d'assurance SAA "SAA" , ASSURANCE " Multirisques Serre" Visa N° 39/MF/DASS du 12/10/2008

-Société National d'assurance , CONVENTION D'ASSURANCE BADR BANQUE

- SAA 2017-2019 Direction Régionale de Batna COURRIER ARRIVEE 12-04-2017

الأطروحات والرسائل الجامعية :

نبيلة بوفولة، **فعالية السياسات التسويقية في تطوير خدمات شركات التأمين**، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر ، 2006/2005

بوغرور **جهاد تسويق خدمات التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات الجديدة مع دراسة حالة الشركة الجزائرية** caat مذكرة ماجستير **للتأمينات** في علوم التسيير، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة 2008-2009 م

برغوتي وليد **تقييم جودة خدمات شركات التأمين وأثارها على الطلب في سوق التأمينات في السوق الجزائرية (199 – 2009)** رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد التنمية جامعة باتنة 2013 -2014

مرقوم كلثوم **صيرفة التأمين في ظل التحرير الخدمات المالية ،إشارة لحالة الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكنوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص محاسبة مالية وبنوك، جامعة الشلف 2017 م.

المؤتمرات والملتقيات

نادية أمين مُحَّد علي ، إستراتيجيات مستحدثة لتطوير المنتج بالتطبيق على وثائق التأمين ، الملتقى العربي الثاني قطر 2003م

نبيل قبلي، نقماري سفيان، الصناعة التامينية الواقع العملي وافاق التطوير، تجارب الدول، الملتقى الدولي 7 جامعة الشلف 3-2012/12/4

بلقومفريد ، خليفة الحاج ،الصناعة التأمينية، الواقع العملي ، آفاق التطوير ، تجارب الدول ، تطور سوق التأمين، وآفاقه المستقبلية، في الجزائر، الملتقى الدولي السابع جامعة الشلف، الجزائر 04/03/ ديسمبر .2012.

حمول طارق وبوشناقة أحمد ، دور صيرفة التأمين في خلق وتطوير الجودة الشاملة لخدمات قطاع التأمين الإشارة لحالة الجزائر 2016.

عادل زقرير ، دور صيرفة التأمين في تطوير و إنعاش سوق التأمينات – حالة الجزائر – 2017.

القوانين والاوامر والمراسيم والقرارات

المادة (2) من الأمر رقم 95-07 الصادر في جانفي 1995م

المادة 44 من الأمر 95-07 الصادر في 25 جانفي 1995 م.

القرار رقم)07–95(الخاص بالتامينات ، الصادر في 25جانفي1995، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 13 الصادرة في 8 مارس 1995.

المواقع الالكترونية:

WWW.BNA.DZ.

WWW.BDL.DZ.

WWW.BADR-BANK.DZ.

WWW.CAAT.DZ.

www.google.com/institut droitloued/conf.com.

WWW.SAA.DZ.

http://aljazairalyoum.com