



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف

UNIVERSITE CHADLI BENDJEDID – EL – Taref–

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion

الرقم التسلسلي:

قسم: علوم اقتصادية السنة الجامعية 2023/2022:

مذكرة مقدمة في إطار متطلبات نيل شهادة الماستر

تحت عنوان:

واقع التأمين المصرفي في الجزائر

- دراسة حالة بنك -

تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

تحت إشراف

د/ عتروس سيف الدين

من إعداد الطالبة:

-هنشيري جيهان-

لجنة المناقشة

رئيسا جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف

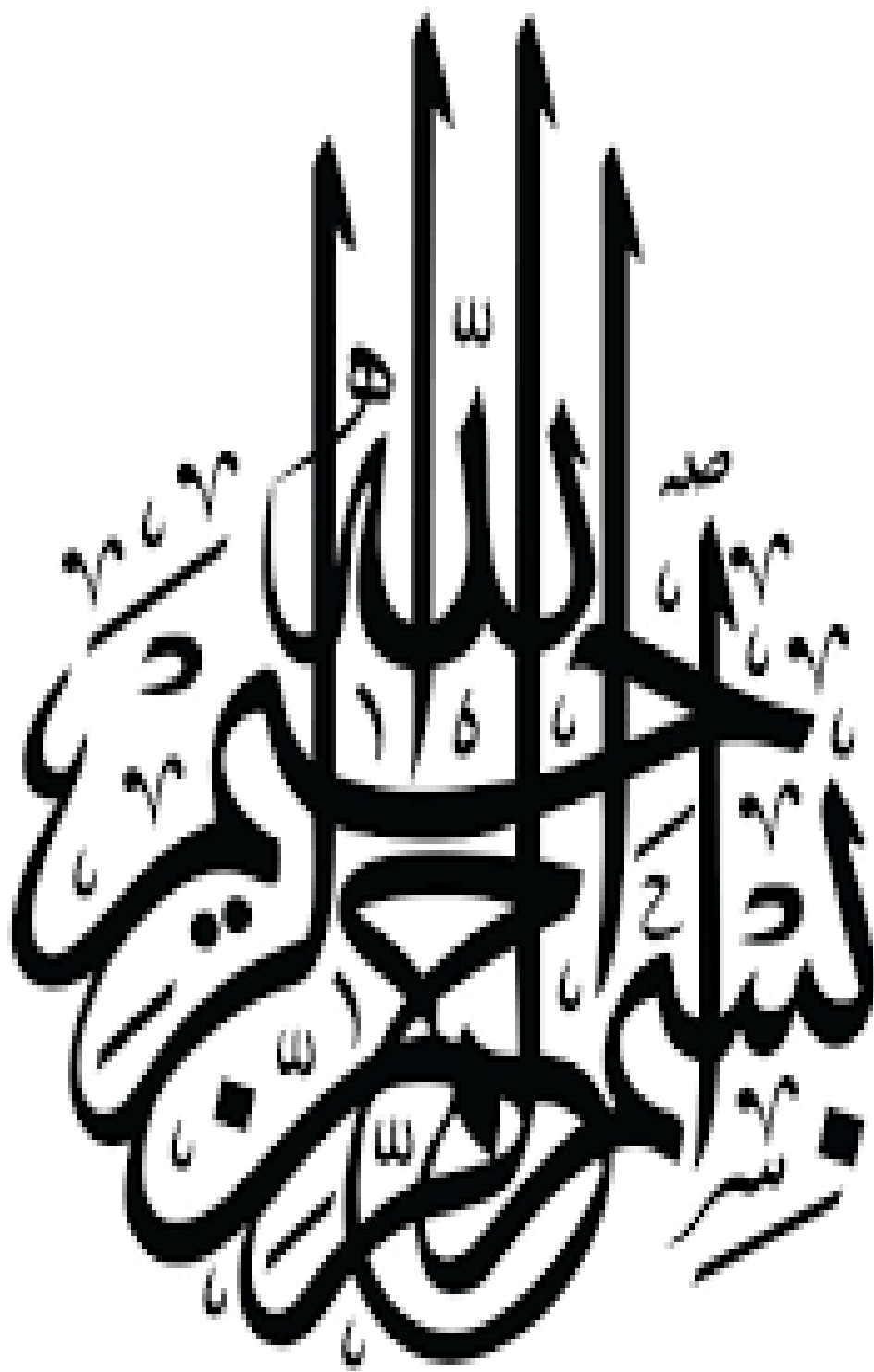
مقررا جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف

مناقشا جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف

د.جلابة علي

د.عتروس سيف الدين

د.تحري صبيحة



## المخلص

تهدف هذه الدراسة إلى تشخيص واقع التأمين المصرفي في الجزائر كآلية تتبعها شركات التأمين لتوزيع وبيع منتجاتها التأمينية، وذلك من خلال تسليط الضوء على المفاهيم الأساسية المرتبطة بالمصارف والتأمين المصرفي، مع عرض بعض التجارب الدولية الناجحة في صناعة التأمين المصرفي. كما تم التطرق إلى نشأة التأمين المصرفي في الجزائر وتطور سوق التأمين المصرفي مع عرض التجربة الجزائرية في هذا المجال. أما الدراسة الميدانية فقد كانت على مستوي بنك القرض الشعبي الجزائري (وكالة القالة 206) لدراسة وشركة كرامة للتأمين.

وقد توصلت الدراسة إلى أن حجم التأمين المصرفي في الجزائر لم يصل بعد إلى مستويات التأمين المصرفي لدى بعض الدول، ونشاط التأمين المصرفي لا يزال بعيدا عن مستوى تشبعه، كما أنه يوجد العديد من المقومات والمؤشرات الايجابية التي تسهل تطوير التأمين المصرفي.

**الكلمات المفتاحية:** التأمين، التأمين المصرفي، القرض الشعبي الجزائري

# Résumé

Cette étude vise à diagnostiquer la réalité de la bancassurance en Algérie en tant que mécanisme utilisé par les compagnies d'assurance pour distribuer et vendre leurs produits d'assurance, en mettant en évidence les concepts de base liés aux banques et à la bancassurance, tout en présentant quelques expériences internationales réussies dans le secteur de la bancassurance. de la bancassurance a également été abordée. En Algérie et le développement du marché de la bancassurance avec la présentation de l'expérience algérienne dans ce domaine. Quant à l'étude de terrain, elle s'est déroulée au niveau de la Banque Algérienne d'Emprunt du Peuple (Agence Al-Kala 206) étudier et la compagnie d'assurance Karama.

L'étude a conclu que le volume de bancassurance en Algérie n'a pas encore atteint les niveaux de bancassurance dans certains pays, et l'activité de bancassurance est encore loin de son niveau de saturation, et il existe de nombreux ingrédients et indicateurs positifs qui facilitent le développement de la bancassurance.

**Mots clés** : assurance, bancassurance, prêt populaire algérien

# شكر وعرفان

أحمد الله عز جل على أنه من علينا بإتمام هذه المذكرة وأسأله مزيدا من النجاح والتوفيق في نجاحات مقبلة بإذنه تعالى.

كما أتوجه بخالص الشكر الجزيل والامتنان للدكتور المشرف "عتروس سيف الدين" على كل ما بذله من جهد في سبيل تبليغ الرسالة ولم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه الجادة التي كانت نعم العون و السند لإنجاز هذا العمل .

وإلى كل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة الشاذلي بن جديد – الطارف، كما نشكر كل من القرض الشعبي الجزائري – وكالة القالة 206- على حسن استقبالهم وإمدادنا بمختلف الوثائق والمعلومات .

كما لا يفوتنا تقديم الشكر إلى كل من كانت له يد العون في إتمام هذا العمل، سائلين المولى عز وجل أن تجعل ذلك في ميزان حسناتهم.

ونشكر كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد، لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم :  
«من إستعانكم فأعينوه، ومن سألكم بالله فأعطوه، ومن دعا لكم فأجيبوه، ومن صنع لكم معروفا فكافئوه، فإن لم تجدوا ما تكافئوه فادعوا له حتى تروا أنكم كافأتموه» .

# إهداء

الحمد لله وكفى و الصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفي أما بعد:

الحمد لله الذي وفقنا لتثمين هذه الخطوة في مسيرتي الدراسية بمذكرتي هذه ثمرة النجاح  
والجهد بفضلته تعالى مهداة إلى منبع الحب والحنان ومعنى الرجولة الحقيقية إلى من  
علمني معاني كثيرة في الحياة من تربيت على يده أبي الحبيب الذي لن يأتي مثله أبدا  
أبي الغالي ربي يطلق سراحك في أقرب وقت وربّي يطول في عمرك إن شاء الله.

إلى القلب الكبير النابض بالحب والحنان إلى من سيظل قلبي يخفق لها حبا أُمي الغالية  
حفظها الله وأطال عمرها.

إلى كل عائلتي الكريمة التي ساندتني إلى زوجة أبي وإلى أخواتي شهرة دعاء غفران وإلى  
برعم العائلة والكتكوت محمد كما أخص بالذكر أعمامي وأخوالي وعماتي وخالاتي ولا أنسى  
أزواجهم وزوجاتهم. إلى صديقة طفولتي أشواق أشكر الله لوجودك في حياتي وحفظك الله  
ووفقك ورزقك.

إلى صديقتي وبنات أعمامي منال - ريماس - أريج - وإلى كل غال على القلب لم يذكره  
قلمي وأتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف و الدكتور عتروس سيف الدين الذي لم  
يبخل بمعلومة ومجهوده الطيب بكل خطوة في مذكرتنا ساعدنا من قريب أو بعيد.  
وإلى كل من حضر معي في هذا اليوم وشاركنا هذه الفرحة رغم غياب أبي ربي يطلق  
سراحه إنشاء الله لئلا يهلك نهاية بداية جديدة إن شاء الله

## فهرس الجدول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
60	تطور رأس مال القرض الشعبي الجزائري	01
62	مساهمة القرض الشعبي الجزائري	02
70	تطور رقم الأعمال المحقق من بيع منتجات التأمين لشركة Caarama لسنوات 2017 - 2018 - 2019:	03

## فهرس الأشكال

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
15	السمات الأساسية للمصرف	01
65	الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري	02
68	الهيكل التنظيمي لوكالة القرض الشعبي الجزائري - وكالة القالة 206.	03
70	الهيكل التنظيمي لـ Caarama Assurance	04

قائمة الرموز والمختصرات

الوصف	الرمز
Caisse nationale d'épargne et de réserve	CNEP
Compagnie d'assurance algérienne	SAA
Banque de développement local	BDL
Banque de développement local et rural	BADR
Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance	CAAR
<u>Crédit Populaire d'Algérie</u>	CPA
Banque étrangère algérienne	BEA
Compagnie centrale de réassurance	CCR
Compagnie d'assurance algérienne	CAAT
Conseil national des assurances	CNA

## فهرس المحتويات

رقم الصفحة	المحتوى
I	- ملخص
II	RESUME
III	شكر وعرفان
IV	إهداء
V	قائمة الجداول
VI	قائمة الأشكال
VII	قائمة المختصرات
VIII	فهرس المحتويات
أ - ز	مقدمة
31 - 9	الفصل الأول: الإطار النظري للتأمين المصرفي
9	تمهيد
10	المبحث الأول: مفاهيم عامة حول المصارف
10	المطلب الأول: نشأة المصارف
12	المطلب الثاني: وظائف المصارف
15	المطلب الثالث: أهداف المصارف
17	المبحث الثاني: مفاهيم أساسية حول التأمين المصرفي
17	المطلب الأول: مفهوم التأمين المصرفي
19	المطلب الثاني: الجذور التاريخية للتأمين المصرفي
20	المطلب الثالث: مزايا التأمين المصرفي
23	المبحث الثالث: تجارب دولية في صناعة التأمين المصرفي
23	المطلب الأول: التأمين المصرفي في أوروبا
26	المطلب الثاني: التأمين المصرفي في أمريكا وأسيا

28	المطلب الثالث: التأمين المصرفي في الدول العربية
31	خلاصة
55 - 33	الفصل الثاني: التأمين المصرفي في الجزائر
33	تمهيد
34	المبحث الأول: ظهور التأمين المصرفي في الجزائر
34	المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي للتأمين المصرفي في الجزائر
36	المطلب الثاني: أسباب توجه المؤسسات المالية لتبني التأمين المصرفي
38	المطلب الثالث: أهم الاتفاقيات التأمين المصرفي في الجزائر
44	المبحث الثاني: سوق التأمين المصرفي في الجزائر
44	المطلب الأول: تطور سوق التأمين المصرفي في الجزائر
47	المطلب الثاني: مكونات سوق التأمين المصرفي في الجزائر
50	المطلب الثالث: أفاق التأمين المصرفي في الجزائر
51	المبحث الثالث: تجربة الجزائر في مجال التأمين المصرفي
51	المطلب الأول: التأمين المصرفي في ظل التحولات التشريعية
52	المطلب الثاني: العلاقة بين الجهاز المصرفي وقطاع التأمينات في الجزائر
54	المطلب الثالث: معوقات التأمين المصرفي في الجزائر
55	خلاصة
الفصل الثالث : دراسة ميدانية لبنك القرض الشعبي الجزائري ( وكالة القالة 206 الطارف)	
وشركة كرامة للتأمين 78- 58	
58	تمهيد
59	المبحث الأول : تقديم بنك القرض الشعبي الجزائري
59	المطلب الأول : نشأة بنك القرض الشعبي الجزائري
62	المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لبنك القرض الشعبي الجزائري
66	المطلب الثالث : مهام وأهداف بنك القرض الشعبي الجزائري
67	المبحث الثاني : دراسة حالة الشراكة بين كرامة للتأمين وبنك القرض الشعبي الجزائري (وكالة القالة 36/206)
67	المطلب الأول : نشأة وكالة القالة 206 لبنك القرض الشعبي الجزائري

68	المطلب الثاني : نشأة شركة كرامة للتأمين
71	المطلب الثالث : إتفاقية التوزيع بين بنك القرض الشعبي الجزائري لشركة كرامة بالدينار الجزائري ومزايا الاتفاقية
73	المبحث الثالث : مضمون إتفاقية كرامة وبنك القرض الشعبي الجزائري وأهم إلتزامات الطرفين
73	المطلب الأول : مجال تغطية الاتفاقية
75	المطلب الثاني : إلتزامات الأطراف كل من شركة كرامة وبنك القرض الشعبي الجزائري
76	المطلب الثالث : أهم منتجات التأمين الموجهة للمقترضين في البنك ( بنك القرض الشعبي الجزائري 2021 ) وشروط الاستفادة من منتج التأمين
78	خلاصة
80	خاتمة
85	قائمة المصادر والمراجع
/	قائمة الملاحق



قطعت الدول المتقدمة شوطاً كبيراً في مجال صناعة التأمين، حيث وفرت له المناخ الملائم من خلال تعزيز شركات التأمين الكبرى في العالم لمكانتها في السوق، سواء كان ذلك بالرفع من رأسمالها أو عن طريق عملية الإدماج، مما جعلها قادرة على تقديم خدمات تأمينية تتميز بالجودة والقدرة على المنافسة تمكنها من مسايرة متغيرات البيئة الاقتصادية. ومنه كان السعي لدعم وتطوير التأمين، يساهم في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية في البلاد لكونه يسمح بتعبئة موارد التمويل اللازمة لتحقيق النمو على المدى الطويل، مما يساهم في ترسيخ ثقافة الحذر والاحتياط.

ونظراً لما شهدته السنوات الأخيرة من كوارث في ظل نظام العولمة والاندماج السريع في السوق العالمية، وجب تقييم الأخطار لتقوية الوضعية المالية لشركات التأمين، الأمر الذي يدعم ثقة المؤمنين، وفي هذا الإطار ولتدارك النقائص والإختلالات التي عرفها القطاع وسعيًا من السلطات لتثمين وتنظيم موارد الشركات التأمينية، ومن خلال قانون التأمينات الذي يتمحور حول نقاط عديدة أهمها: تطوير سوق التأمين في الجزائر، وتحفيز النشاط عن طريق تنويع المنتجات التأمينية والاستجابة لتطلعات المتعاملين وضمان حماية أكبر لحقوق المؤمنين وشفافية أكبر في التسيير، وتدعيم الأمن المالي لشركات التأمين من خلال وجوب توفر هذه الأخيرة على صلابة مالية جيدة.

كما أن التعاون بين قطاعي البنوك وشركات التأمين شكل نمطاً جديداً في سوق التأمين والأسواق المالية عموماً، وهذا التعاون انعكس بارتفاع عدد الاتفاقيات بين البنوك وشركات التأمين والتي تهدف إلى استخدام الشبكات المصرفية لبيع منتجات التأمين، الأمر الذي يساعد شركة التأمين على تسويق أكثر لمنتجاتها، فيما تحاول البنوك الاستفادة من هذه العملية من خلال توفير الخدمات المالية والتأمينية عبر نافذة واحدة، فضلاً عن أن معظم البنوك تسعى للتميز عن مثيلاتها والوصول إلى التكامل في مفهوم الخدمات لعملائها، حيث

يعتبر التأمين المصرفي أقل تكلفة مقارنة بطرق التوزيع التقليدية، بحيث تقل التكاليف عبر البنوك بحوالي 50 % عنها في وسائل التوزيع الأخرى، نظرا لاستخدامها شبكة فروعها، وقدرتها على استخراج المعلومات من قاعدة بيانات العملاء لديها بما يسهم في توفير الوقت في البحث عن العملاء .

### • إشكالية الدراسة:

بناء على ما سبق يمكن صياغة إشكالية الموضوع وطرحها في التساؤل الرئيسي التالي:

- ما هو واقع التأمين المصرفي في الجزائر؟

ومن خلال هذه الإشكالية تبرز التساؤلات الفرعية التالية:

- في ما يتمثل دور التأمين المصرفي في الجزائر؟

- ما هي الأسباب التي أدت بالجزائر إلى تبني التأمين المصرفي؟

- ما هو واقع التأمين المصرفي في العلاقة بين شركة CAARAMA ASSURANCE و CPA؟

### • فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: سخرت الجزائر كل الأطر المؤسساتية والتشريعية والإجرائية لتطوير خدمات التأمين المصرفي.

الفرضية الثانية: ساهم التأمين المصرفي في الجزائر في تحسين أداء البنوك وتنويع مصادرها.

الفرضية الثالثة: تعد اتفاقية التأمين المصرفي بين القرض الشعبي الجزائري وشركة كرامة ناجحة ومجدية للطرفين كونها تتمتع بكل المقومات التي تجعلها وسيلة لتحقيق الأهداف المسطرة لكل طرف.

### • أهداف الدراسة:

- تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من المقاصد أهمها:
- التعرف على التأمين المصرفي و عوامل ظهوره وأهم مزاياه.
- إبراز متطلبات نجاح عملية التأمين المصرفي في الجزائر.
- التعرف على نوعية الخدمات التي يقدمها بنك القرض الشعبي الجزائري بصفة عامة.

### • أهمية الدراسة:

- تبرز أهمية اختيار هذا الموضوع في الجوانب التالية:
- تعمل المصارف الجزائرية على تقديم خدمات جديدة ومتنوعة، منها بيع وتوزيع منتجات التأمين التي سميت بالتأمين المصرفي.
- قطاع التأمين كغيره من القطاعات التي لها دور مهم في تنمية الاقتصاد الوطني، عن طريق المنتجات التأمينية المباعة من طرف المصرف، يمكن ترسيخ ثقافة التأمين في ذهن المجتمع الجزائري.

### • أسباب اختيار الموضوع:

- أسباب ذاتية:
- ميول للبحث والاستطلاع في مجال التأمينات والمصارف.

- الوعي بقيمة وأهمية الموضوع.

- أسباب موضوعية:

- الدور الكبير الذي تقوم به المصارف، في سبيل الارتقاء بالاقتصاد الوطني.

- التعرف على أهم الخدمات التي تقدمها المصارف لزيائنها.

- أهمية الموضوع في ظل التحولات الاقتصادية التي تمر بها البلاد.

- الوصول إلى الهدف الجوهرى الرابط بين قطاع التأمين والمصارف.

### • منهج الدراسة:

من أجل الدراسة المعمقة والتحليل الشامل لمختلف العناصر والمتغيرات في مفردات البحث الهادف إلى تبيان واقع التأمين المصرفي في الجزائر، تعتمد الدراسة على:

- **المنهج الوصفي التحليلي:** الذي أستخدم في الفصل الأول من خلال استعراض الإطار النظري للتأمين المصرفي وفي الفصل الثاني من خلال التطرق لظهور التأمين المصرفي الجزائر و تجربة الجزائر في هذا المجال.

- **منهج دراسة حالة:** تم الاعتماد عليه في الجانب التطبيقي من خلال دراسة حالة القرض الشعبى الجزائري وكالة القالة 206 وشركة CAARAMA ASSURANCE معتمدين على المقابلة التي تم إجراؤها مديرة الوكالة وموظفين البنك وشركة التأمين وكذلك تحليل الوثائق والمستندات المتحصل عليها من الوكالة.

### • إطار الدراسة:

يمكن أن نحدد إطار الدراسة على مستويين زمني ومكاني.

- الإطار الزمني: من 2023/02/26 إلى غاية 2023/06/19.

- الإطار المكاني: وهو الأسلوب الضروري لإعطاء البحث جانبه التطبيقي، حيث شملت دراستنا المتعلقة بواقع التأمين المصرفي في الجزائر دراسة ميدانية لووكالة القرض الشعبي الجزائري وكالة القالة 206 - واتفاقية الشراكة المبرمة مع شركة CAARAMA.

### هيكل الدراسة:

بغية إعطاء هذا البحث حقه من التفصيل أثرنا تقسيمه إلى فصلين نظريين و فصل تطبيقي، ويمكن استعراض ذلك على النحو التالي:

الفصل الأول: الإطار النظري للتأمين المصرفي، نتطرق فيه إلى التعرف على نشأة ووظائف المصارف وأهدافه في المبحث الأول، وخصصنا المبحث الثاني للتعرف على مفهوم التأمين المصرفي وجذوره التاريخية وأهم مزاياه، وأهم التجارب الدولية التي ساهمت في صناعة التأمين المصرفي في المبحث الثالث .

الفصل الثاني فقد خصص لإبراز التأمين المصرفي في الجزائر أهداف المؤسسة، حيث قمنا بتقسيمه إلى ثلاث مباحث كالاتي: المبحث الأول: ظهور التأمين المصرفي في الجزائر والمبحث الثاني بعنوان سوق التأمين المصرفي في الجزائر، والمبحث الثالث لتوضيح تجربة الجزائر في مجال التأمين المصرفي.

وبالنسبة للفصل الثالث يندرج تحت عنوان دراسة ميدانية لبنك القرض الشعبي الجزائري (وكالة القالة 206 الطارف) وشركة كرامة للتأمين. وتم التطرق في هذا الفصل إلى ثلاث مباحث: المبحث الأول بعنوان تقديم بنك القرض الشعبي الجزائري والمبحث الثاني تم التطرق فيه إلى دراسة حالة الشراكة بين كرامة للتأمين وبنك القرض الشعبي الجزائري (وكالة

القالة 36/206) وفي المبحث الثالث مضمون اتفاقية كرامة وبنك القرض الشعبي الجزائري وأهم التزامات الطرفين.

### • صعوبات الدراسة:

- صعوبة إيجاد مؤسسة إجراء الدراسة الميدانية.
- قلة المراجع مما دفعنا على الاعتماد على الأطروحات والرسائل المنشورة.
- صعوبة الحصول على المعلومات أثناء إجراء الدراسة الميدانية نظرا لسرية الملفات وأرقام حسابات الزبائن التي تعد من أسرار المهنة.

### • الدراسات السابقة:

- أغلب الدراسات المقدمة عن "التأمين المصرفي"، قدمت في شكل أوراق بحث في الملتقيات العلمية، وكذلك الدراسات والمقالات الإلكترونية.
- **الدراسة الأولى لـ: بوعسلة بشرى، "دور المصارف في بيع منتجات التأمين المصرفي في الجزائر- دراسة حالة بنك التوفير والاحتياط"،** أطروحة دكتوراه كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم تسيير، جامعة البليدة 02، 2016/2015.
  - والتي كانت إشكاليتهما كالتالي: كيف يكون دور المصارف في بيع منتجات التأمين المصرفي في الجزائر؟ حيث سلطت الضوء في هذه الدراسة على تجربة الجزائر بميدان التأمين المصرفي، ودور المصارف الجزائرية في بيع المنتجات التأمينية عن طريق شبكاتها، ومن أهم النتائج التي توصلت إليها:
  - نقص الوعي والثقافة التأمينية في المجتمع الجزائري.
  - ضعف الدعاية والإعلان لمنتجات التأمين المصرفي.

- نقص الكفاءات البشرية المؤهلة والمدربة على الأساليب الحديثة، بسبب قلة الاهتمام بالتكوين في مجال التأمين.

- تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع احتياجات العملاء.

- الدراسة الثانية ل: عبد القادر بريش، محمد حمو، أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات التأمين الملتقى الدولي الثاني حول "إصلاح النظام المصرفي الجزائري"، جامعة ورقلة، 2005، والذي تناول الإشكالية التالية: ما هي آفاق تقديم البنوك الجزائرية للمنتجات التأمينية؟ يسعى من خلال هذه الورقة البحثية إلى إبراز آفاق المصارف الجزائرية في تقديم المنتجات التأمينية، أهم النتائج التي توصل إليها:

- تطوير مهنة تقديم الخدمات التأمينية في الجزائر.

- عدم مواكبة المصارف الجزائرية للمستجدات المالية و المصرفية والتحول نحو تبني فلسفة الصيرفة الشاملة مازالت الأرضية القانونية غير واضحة فيما يتعلق بإمكانية توسع وتطوير نشاط الصيرفة التأمينية في البنوك الجزائرية.

ويستنتج في الأخير إلى انعدام إستراتيجية واضحة لدى مسؤولي البنوك وشركات التأمين لتبني إستراتيجية صيرفة التأمين في الجزائر .

الفصل الأول:

الإطار النظري للتأمين المصرفي



### تمهيد:

تقوم المصارف بدور رئيسي وحيوي وحاسم في توفير الأموال والخدمات المصرفية لمتطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالإضافة إلى دورها في توفير السيولة النقدية للأفراد والمؤسسات ونشاطات الأعمال باختلاف أنواعها، ونادرا ما نجد مصرفا لا يتعامل بالأموال والأصول والسندات، وبشكل موجز يمكن القول أن طبيعة المصرف تملي عليه وظيفة تجميع الودائع واستثمارها ومنح الائتمان وتقديم الخدمات ذات العلاقة المباشرة وغير المباشرة بنشاطات التمويل، لذلك يمكن القول أن المصارف تعتبر هي القلب النابض للاقتصاد.

وسيتم في هذا الفصل التطرق إلى المفاهيم الأساسية للمصارف والتأمين المصرفي وبعض التجارب الدولية التي ساهمت في صناعة هذا الأخير.

## المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول المصارف

تقوم المصارف بدور رئيسي وهام في كل مجالات الاقتصاد والأعمال في جميع الدول، بما تباشره من أعمال وساطة وغيرها من التعاملات المالية التي لا غنى عنها بالنسبة لاقتصاد أي بلد.

## المطلب الأول: نشأة المصارف

كانت البداية الأولى لظهور المصارف التجارية في المملكة البابلية حوالي 2000 عام قبل الميلاد التي حكمت أكثر أقطار الشرق الأوسط واشتهرت الإمبراطورية في بابل بحضارتها العريقة وبضخامة إنتاجها الفكري المادي وبتجاريتها الواسعة، وتضمنت شريعة "حمو رابي" مجموعة من الأسس والقوانين لتنظيم الودائع والقروض والفائدة و التجارة بين المناطق، وأقيمت مصارف متعددة في مناطق إمبراطورية البابلية، فقد أقيم مصرف "أنشر" في مدينة أور على موانئ الخليج العربي وتختص بتجارة المعادن والعاج والمرمر، وفي بابل أقيم مصرف "نيبتهادن" حيث تخصص بتجارة المعادن النفيسة، كما تأسس مصرف "اجبي" تخصص بتجارة الرقيق والنبيد، وطبيعة عمل هذه المصارف يشبه ما تقدمه المصارف في الوقت الحالي من قبول ودائع و منح القروض لقاء سعر فائدة، ولكن قبول الودائع كان يتخذ شكل سلع و معادن و تحف ثمينة، وكانت هذه العمليات تجري بين المصرف و العملاء عن طريق إجراء العقود أمام الشهود أو تتم على أساس القسم بين الطرفين، وكانت إيصالات استلام الودائع تستعمل على شكل ألواح الطين وهي شبيهة بالشيكات الحالية. وبعد سقوط الدولة البابلية جاء بعدهم الحيثيون فدفعوا العمل المصرفي نحو الأمام من خلال ابتكارهم السبائك الفضية، وحلت محل السلع كوسائل دفع ساهمت في تقديم قروض طويلة الأجل وفي تجارة الموجودات الثابتة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> بوعسلة بشرى، "دور المصارف في بيع منتجات التأمين المصرفي في الجزائر- دراسة حالة بنك التوفير والاحتياط"، أطروحة دكتوراه كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم تسيير، جامعة البليدة 02، 2015/2016، ص28

ويذكر أن الصين 2500 ق.م عرفت استعمال النقود المعدنية ثم الائتمانية على شكل قطع قماش عليها ختم رسمي كما نشأت في الصين مصارف عديدة ، بحوالي 600 ق.م ساهمت في تحويل الأموال بين المقاطعات لقاء عمولة 3 %، وأدخلت نظام الحوالات المصرفية والخصم وإصدار شهادة الإيداع مما ساهم في الحفظ على الأموال من السرقة والضياع عند نقل الأموال من مقاطعة إلى أخرى، حيث يستطيع المالك حامل الشهادة لإثبات حوزته كمية من الذهب والفضة مودعة لدى أحد المصارف، ويقوم بالتوقيع على هذه الشهادة لتمويل الصفقة التجارية وكان لاكتشاف الورق عند الصين له الأثر الأكبر في إصدار النقود الورقية وشهادات الإيداع والأوراق التجارية.

وعند اليونان كانت المعابد تستعمل كمصارف، نتيجة للثقة بها حيث، يودع فيها موارد الأملاك المقدسة وإيرادات القرابين والهبات وهذه الودائع سواء كانت للدولة أو للأفراد ليس عليها فائدة، ولكن الكهنة وظفوا هذه الأموال مقابل فائدة و استغلت هذه الأموال من قبلهم، مما دفع بالدولة التدخل وأصدرت قوانين لتنظيم العمليات المالية والإشراف على إدارة المعابد وقامت الحكومة في القرن الرابع قبل الميلاد بإنشاء مصارف عامة بهدف حماية المقترضين من استغلال المعابد.

كما ساهم فئة التجار بالصيرفة عندما تم قبول الودائع من العملاء مقابل فائدة، ثم إقراض هذه الأموال مقابل فائدة، على أن يؤخذ من المقترض ضمانات على شكل سلع كالنحاس والسفن.

وقدم الصيرافة خدمات إلى العملاء تضمنت حفظ التحف والمجوهرات في خزانات حديدية وعمل كفالات وعقود وتقديم الاستشارات المالية وابتكر صيرافة اليونان الشيك كوسيلة للدفع لحماية الأموال من مخاطر السرقة والضياع.

أما الرومان فقد أخذوا تجربة المصارف من اليونان، كالعمليات الصيرفية المتعلقة بمبادلة النقود وقبول الودائع بأنواعها وتقديم القروض بفائدة و قيامهم بالوكيل المالي نيابة عن العمل وتحويل الأموال بين المقاطعات، كما تبني الرومان فكرة المصارف العامة اليونانية، التي كانت تقوم بجباية

الضرائب من الولايات وإيداعها في الخزينة الملكية وتوسع استعمال النقود المعدنية على شكل مسكوكات.<sup>1</sup>

وفي العصور الوسطى ( 400-1400 ) أدى كهنة المعابد و اليهود دورا كبيرا في تمويل التجارة والزراعة و قبول الودائع و مبادلة العملات، مما سهل عمليات الإقراض هو عدم تحريم سعر الفائدة في أحكامهم الدينية، وساهمت الحروب الصليبية في تدفق المعادن النفيسة من آسيا وإفريقيا نحو أوروبا، مما كان له الأثر في إنعاش الصيرفة، وساهمت المعابد على نحو مهم في تمويل الحروب، كذلك ساهم تقدم التجارة في ايطاليا و فرنسا وانجلترا في توسيع العمليات المصرفية، حيث كانت مركز الصرافة موجودة في الأسواق التجارية حيث أين يتم تبادل العملات، وأزدهر العمل المصرفي بإيطاليا وأوروبا ورافق نمو التجارة في القرن الخامس عشر ظهور طبقة التجار ورجال الأعمال الذين اعتمد نشاطهم على عمليات القروض، وهكذا نشأ عدد من المصارف كمصرف " برشلونة " عام 1401، ومصرف "فينيسيا " 1587، ومصرف " أمستردام " عام 1609، ومصرف " إنجلترا " 1694، ومصرف "اسكتلندا " عام 1695.

### المطلب الثاني: وظائف المصارف

يمكن حصر وظائف المصارف عموما، كالآتي:

#### الفرع الأول: وظائف المصارف التجارية

وعليه يمكن حصر وظائف المصارف التجارية في النقاط الموالية:<sup>2</sup>

- قبول الودائع بجميع أنواعها وفتح الحسابات الجارية للعملاء.

<sup>1</sup> بوعسلة بشرى، مرجع سبق ذكره، ص، ص 29-30.

<sup>2</sup> سعيد سامي الحلاق ، محمد محمود العجلوني، النقود والبنوك والمصارف المركزية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، 2010، ص 58.

- إعطاء القروض للأفراد والمؤسسات.
- فتح الاعتمادات المستندية.
- تحصيل الصكوك المسحوبة من العملاء أو عليهم.
- خلق النقود والائتمان ( الودائع الجارية).
- بيع و شراء الأوراق المالية لحسابها أو لحساب عملائها.
- القيام بخدمات معينة نيابة عن العملاء كالتحويلات النقدية وإصدار خطابات الضمان والقيام بتحصيل الشيكات و الكمبيالات.
- الخدمات التأمينية.
- تقديم الاستشارات المالية لعملائها.
- إصدار الأوراق المالية.
- ممارسة نشاط تأجير الأصول.
- الاستثمار بالعملة الأجنبية.
- إدارة استثمارات لحساب العملاء.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: وظائف البنك المركزي

مع تطور وظائف المصرف المركزي والتي تتباين بين وقت لآخر ومن دولة لأخرى، أصبح من الصعب إعطاء تعريف موجز ثابت ودقيق للمصرف المركزي، فأى تعريف لا يغدوا أن يكون مشتقا من وظائفه.

**المصرف المركزي:** " هو السلطة النقدية ، يتخذ التدابير المتعلقة بالمجال النقدي وتختلف درجة انفراده باتخاذ القرار ، تبعا لدرجة الاستقلالية التي يتمتع بها ".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> سعيد سامي الحلاق، المرجع السابق، ص 58.

<sup>2</sup> عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية (دراسة تحليلية تقييمية)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 51.

وتتخصص وظائف المصرف المركزي في المجالات التالية :

### 1 المصرف المركزي مصرف الإصدار:

تعطي الحكومة عادة حق إصدار الأوراق النقدية للمصرف المركزي، حيث يقوم بعد التشاور مع الحكومة بتحديد حجم الإصدار النقدي، بحيث يتناسب هذا الحجم مع احتياجات النشاط الاقتصادي الجاري، فلا يؤدي الإفراط في الإصدار إلى ارتفاع الأسعار وحدوث التضخم، ولا يؤدي التقليل في الإصدار إلى خلق النشاط الاقتصادي والضغط على معدلات النمو.

2 المصرف المركزي مصرف الحكومة : يقوم المصرف المركزي بوصفه مصرف الحكومة بوظائف متعددة في هذا المجال بجانب وظيفة كأداء الحكومة في تنفيذ السياسة النقدية، وأهم هذه الوظائف ما يلي:

- يقوم المصرف المركزي نيابة عن الحكومة بعملية إصدار القروض العامة، فيقوم بعملية تنظيم إصدار القروض والإشراف على الاكتتاب فيها، كما يقوم بعملية خدمة هذه القروض أي دفع الفوائد عنها في مواعيدها.

- يقوم المصرف المركزي بإسداء النصح و المشورة للحكومة فيما يتعلق بالسياسات واجبة الإلتباع لمواجهة الظروف المختلفة.

- يقوم المصرف المركزي بإقراض الحكومة عندما تواجه عجزاً في الميزانية ويتم تغطية العجز عن طريق الإصدار الجديد.

- يتولى المصرف المركزي معاملات الحكومة مع الخارج، من خلال مسك حسابات الاتفاقيات المعقودة مع الخارج، يحتفظ برصيد العملات الأجنبية، ويتم عن طريقه التحويلات إلى الخارج.

3 المصرف المركزي مصرف المصارف: يقوم المصرف المركزي بوظيفة مصرف المصارف، فهو المصرف الذي تحتفظ فيه المصارف التجارية بودائعها، كما أنه مصرف الذي تلجأ إليه المصارف التجارية للإقراض عند اللزوم.

4 البنك المركزي: هو المشرف على شؤون الائتمان، وهي من أهم وظائف المصرف المركزي نظراً للأهمية التي تحتلها السياسة النقدية في التأثير على مجرى الحياة الاقتصادية.<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: أهداف المصارف

يمكن توضيح أهداف المصارف التجارية والمركزية، كما يلي:

#### الفرع الأول: أهداف المصارف التجارية:

المصارف التجارية هي مؤسسات نقدية تسعى إلى تعظيم ربحيتها مع تقليل المخاطر وللوصول إلى هذا الهدف يجب تحقيق هدف آخر بالإضافة لدوام استمرارية المصرف ألا وهو السيولة اللازمة، تتمثل أهدافه فيما يلي :

#### الشكل رقم (01): السمات الأساسية للمصرف

المصدر: صادق راشد الشمري، (إدارة المصارف: الواقع والتطبيقات العلمية) دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2009، ص 42.

1- هدف الربحية : يقوم مبدأ الربحية على تعظيم أرباح المصرف ويتحقق هذا في زيادة الإيرادات مع تدني النفقات، وزيادة الإيرادات لا يتحقق إلا بزيادة النشاط المصرفي و تنويع حافظة الأوراق المالية و توسيع الاستثمارات التي يمولها، فضلاً عن زيادة الأوعية الادخارية المغرية، بحيث تكون ملائمة لجلب الادخارات وزيادة الإيرادات في الوقت نفسه (كتسديد التزامات العملاء أو شراء أوراقهم المالية أي تقديم امتيازات).



<sup>1</sup> بوعسلة بشرى، مرجع سابق ذكره، ص ص 18-19.

إلا أن الاندفاع نحو تحقيق الربحية دون الأخذ بعين الاعتبار المخاطر التي تتجم عنها قد يؤدي بالمصرف إلى الوقوع في أزمات السيولة التي تهدد مركزه المالي والثقة فيه.

**2- هدف السيولة:** نستطيع أن نعرف السيولة بأنها مجموعة تدفقات أو الأرصدة النقدية الدورية المتاحة للمصرف والتي تتحكم بقدرته على مواجهة الطلبات الطارئة، التي تتطلب أموالاً إضافية فورية، سواء من المصارف الأخرى أو البنك المركزي فهي صمام الأمان وهامش الضمان للمصرف.

وهذا لا يعني أن الاحتفاظ بالسيولة سيضيع فرصة استثمار تلك الأموال المجمدة فإذا فشل المصرف في مواجهة التزاماته الفورية فسيعرضه ذلك إلى الخطر وفقدان الثقة من عملائه ويحضهم على سحب ودائعهم الأخرى، وهذا قد يؤدي إلى موجة من السحوبات.<sup>1</sup>

**3 - هدف الأمان:** يتسم رأس مال المصرف التجاري بالصغر مقارنة بصافي الأصول وهذا يعني صغر هامش الأمان بالنسبة للمودعين الذين تعتبر أموالهم المودعة لدى المصرف من أهم مصادر تمويل استثماراته. فالمصرف يستطيع تحمل الخسارة التي تفوق رأسماله لأن زيادتها عنه تؤدي إلى تغطيتها عن طريق اللجوء إلى أموال المودعين وعلى المصرف تحقيق أكبر قدر من الأمان للمودعين، على أساس رأسمال صغير إلا أن ما ينبغي ملاحظته هو التعارض الواضح بين هذه الأهداف و هو ما يمثل المشكلة الأساسية في إدارة المصارف التجارية ويرجع هذا التعارض إلى تعارض أهداف كل من الإدارة و المودعين ، فالإدارة تسعى إلى تحقيق أقصى عائد وهو ما قد يترك أثراً سلبياً على مستوى السيولة ودرجة الأمان أما المودعين فيأملون في أن يحتفظ المصرف بقدر كبير من الأموال السائلة وأن يوجه موارده المالية إلى استثمارات تتسم بدرجة قليلة من المخاطر وهو ما يترك أثراً عكسياً.

<sup>1</sup> بوعسلة بشرى، مرجع سابق ذكره، ص 26.

## المبحث الثاني: مفاهيم أساسية حول التأمين المصرفي

يعتبر التأمين المصرفي مجهود مشترك بين البنوك وشركات التأمين بهدف تقديم الخدمات التأمينية إلى قاعدة عملاء البنوك.

## المطلب الأول : تعريف التأمين المصرفي

كانت بداية الظهور للتأمين المصرفي في ألمانيا بعد الحرب العالمية الأولى وانتشر بعد ذلك في مختلف دول أوروبا ومن ثم العالم العربي، ونشير إلى أن مصطلح التأمين المصرفي استعمل في فرنسا عام 1980 للتعبير عن بيع منتجات تأمينية عن طريق وساطة شبكة بنكية، واقتصر هذا المفهوم على التوزيع فقط، أي قيام المصارف بدور الموزع والمسوق للخدمات التأمينية لصالح شركات التأمين. وقد تعددت تعاريف التأمين المصرفي بتعدد نماذجه الإستراتيجية وبتعدد جهات نظر الاقتصاديين له.

- يعبر التأمين المصرفي عن قيام البنوك ببيع وتسويق منتجات تأمينية يتم تصميمها وانجازها وتطويرها من قبل البنك وشركة التأمين، بحيث يقوم البنك نيابة عن شركة التأمين بجميع أو بأي من الأعمال التي تنص عليها التعليمات وذلك فيما يتعلق بنوع وفروع أعمال شركات التأمين المرخص له بممارستها وضمن حدود الاتفاقية.<sup>1</sup>
- يغطي مصطلح التأمين المصرفي مجموعة كبيرة من الاتفاقيات المبرمة بين البنوك وشركات التأمين والتي في جميع الحالات تضمن توفير المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية من نفس المصدر لنفس العميل، كما يشير إلى الجهود التي تبذلها البنوك لاختراق سوق التأمين. كما أن قاموس LIMRA للتأمين ( The Life Insurance )

<sup>1</sup> شرطي نسيمية: التأمين المصرفي كنموذج للابتكار في الخدمات، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، المجلد 02، العدد 04، سبتمبر 2015، جامعة المدية، ص 78.

( Research Association Marketing and ) يعرفه على أنه " تقديم منتجات وخدمات

التأمين على الحياة من قبل البنوك ووكالات الائتمان الايجاري.<sup>1</sup>

• التأمين المصرفي هو إستراتيجية تفسر فكرة الارتباط بين المصرف و شركة التأمين بحيث يهدف الكل من خلال هذه الإستراتيجية إلى تقديم عرض مالي كامل طويل أو قصير الأجل سواء كان قرضا أو خدمة ، هذا العرض يرفع من الخدمات المقدمة و الأدوات التكميلية لهذه الخدمات .

• هناك تعريف آخر للتأمين المصرفي، حيث يعرف على أنه درجة التكامل ما بين المصارف وشركات التأمين في طرح وتسويق منتجات تأمينية بصورة مشتركة ، هذا النوع من الأنشطة بدأ في شكل تعاون مابين المصارف و شركات التأمين من خلال تقديم منتجات التأمين على الحياة ثم تطورت لتشمل تأمين الحوادث.<sup>2</sup>

• التأمين المصرفي في أبسط أشكاله " هو توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع من أحد البنوك " لذلك تم تقديم مجموعة من الخدمات المالية التي تغطي احتياجات العملاء من المنتجات المصرفية ومنتجات التأمين.

من خلال التعاريف التي تطرقنا إليها نستنتج أن التأمين المصرفي هو خدمة مالية تدمج بين المصرف و شركة التأمين ، كما أنه عبارة عن وسيلة تنظم الشراكة بين المصرف و شركة التأمين والمؤسسات المالية الأخرى و يفسر أكثر عن طريق خلق فرع لمؤسسة تأمين لدى المصرف الذي تعاقدت معه.

التأمين المصرفي هو بيع أو توزيع للمنتجات التأمينية لتسويقها من خلال وكالات المصرفية بغية تلبية احتياجات العملاء من المنتجات التأمينية والخدمات المصرفية في نموذج تدعى " التأمين

<sup>1</sup> شرطي نسيمة، مرجع سابق ذكره.ص 79.

<sup>2</sup> عبد القادر بريش، محمد حمو، أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات التأمين، الملتقى الدولي الثاني حول: إصلاح النظام المصرفي الجزائري، جامعة ورقلة، 2005. ص 89

المصرفي "، كما أنه عبارة عن مصطلح يستعمل لتفسير ظواهر التقارب والترابط والإتحاد الموجود بين المصارف و شركات التأمين.

### المطلب الثاني: الجذور التاريخية للتأمين المصرفي(نشأته)

لقد استعمل مصطلح " Bancassurance " في فرنسا عام 1980 للتعبير عن بيع منتجات تأمينية عن طريق وساطة شبكة بنكية، حيث أقتصر هذا المفهوم على التوزيع فقط ، أي قيام المصارف بدور الموزع والمسوق للخدمات التأمينية لصالح شركات التأمين .

فأول البلدان التي شرعت في تبني منتج صيرفة التأمين كانت فرنسا و إسبانيا، حيث ظهر في فرنسا عام 1970 وتطور فيها، وهذا لنضج سوق التأمين الفرنسي الذي يتميز بالجودة وبقدرة تنافسية عالية ، تليها اسبانيا التي تخطت حاجز القانون الإسباني الذي يحظر المصارف من بيع التأمين على الحياة وبالتالي تعد كل من فرنسا و إسبانيا أكثر أسواق التأمين نموا في العالم في مجال صيرفة التأمين حيث تمثل أكثر من 65 % من مبيعات التأمين على الحياة ، إضافة إلى بعض الدول كبلجيكا و التي تعتبر صيرفة التأمين بالنسبة لها إحدى الوسائل الممكنة لتوسيع نطاق أعمال التأمين و زيادة حجمها و تطوير أدواتها ، لذلك فإن شركات التأمين تستفيد في حال زيادة تعاونها مع القطاع المصرفي من إحدى القنوات الرئيسية لتطوير العلاقة بين قطاعي التأمين والمصارف بشرط أن تتواجد تشريعات واضحة ومحددة تنظم العلاقة والمسؤوليات بين الطرفين حيث تقتضي صيرفة التأمين تغيير طرق العمل المصرفي التقليدي.

فهذا النوع من الأنشطة بدأ في شكل تعاون ما بين المصارف وشركات التأمين من خلال تقديم منتجات التأمين على الحياة، ثم تطورت لتشمل تأمين الحوادث وعممت على كافة المجتمعات خاصة بعد حدوث موجة من التكاملات بين المصارف وشركات التأمين.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> بوعسلة بشرى، مرجع سابق ذكره، ص ص 80-81.

### المطلب الثالث: مزايا التأمين المصرفي

إن التعاون بين البنوك وشركات التأمين يتحقق عن طريق القنوات التالية:

- إنشاء شركات تابعة جديدة.
- المشاريع المشتركة.
- تملك البنوك لشركات تأمين .
- اتفاقيات التوزيع.

والجدير بالذكر أن اختيار أية طريقة دون أخرى مرتبط بعوامل مختلفة تتعلق بالجهات المعنية، ذلك أن كل نوع تعاون له خصوصياته وميزاته، كما أن هذا التعاون يعود بالفائدة على كليهما وعلى العملاء كذلك، ونورد هذه الايجابيات في النقاط التالية :

#### الفرع الأول: بالنسبة لشركات التأمين:

- توفير مصدر توزيع جديد للمنتجات التأمينية يعود بالنفع على شركات التأمين.
- التوفير في الوقت وفي تكلفة الخدمات التأمينية من خلال إتباع قنوات جديدة في تسويق المنتجات.
- تخفيض تكلفة الخدمات التأمينية مما ينعكس على أسعار التأمين التي تصبح في حالة تكوين المشروعات المشتركة والاندماج بين المصارف وشركات التأمين ممكن لشركات التأمين الحصول على مساندة المصرف لمركزها المالي.
- توسع فوري لشركات التأمين في شبكة نقاط البيع من خلال شبكة فروع المصرف وقربها من العملاء دون الحاجة لشبكة واسعة من الوسطاء<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> بولغم وريدة، التأمين البنكي كآلية لتوزيع منتجات التأمين على الحياة ، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 11، 01، جوان 2022، جامعة البلديدة02، الجزائر ص 529.

• دخول شركات التأمين في صناعة صيرفة التأمين يعتبر مصدر جديد للأعمال ، فمعظم العملاء الذين يتم استقطابهم من خلال المصرف قد لا يمكن لشركة التأمين استقطابهم من دون المصرف، ضف إلى ذلك أن شركات التأمين عادة ما تسعى لاستقطاب الميسورين ولا تقوم بالتركيز على الطبقات الوسطى. تعود ثقة العميل بالمصرف الذي يتعامل معه إيجابيا على سمعة شركة التأمين وانتشارها، مما يسمح لشركة التأمين الوصول إلى شريحة جديدة من الجمهور.

يمكن لشركات التأمين بيع منتجات لم يكن من المجدي تسويقها لولا صيرفة التأمين، وهذا راجع لاعتبارات التكلفة الإنتاجية للوحدة ( تكلفة البيع ، إعادة التأمين).

#### الفرع الثاني: بالنسبة للمصرف :

إن دخول المصرف إلى جانب شركات التأمين لتقديم بعض الخدمات التأمينية لها مزايا بالنسبة له، تتمثل في:

- التقليل من حجم المخاطر على القروض الممنوحة للعملاء.
- توسيع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها البنوك خاصة في ظل تدني عوائد العمل المصرفي التقليدي و تقلص هوامش الربحية.
- زيادة دخل البنك من خلال العمولات والأجور التي يتم تحصيلها من المنتجات التأمينية.
- توفير خدمة شاملة لعملاء البنك وتوفير الجهد والوقت وبالتالي تعزيز ثقتهم بالبنك.
- القدرة على منح قروض أكثر عند الترويج لمنتجات التأمين لإعطاء القرض ، مثلا يقوم المصرف بتسويق التأمين على المسكن مع منح التسليفات العقارية<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>بولغم وريدة، مرجع سابق ذكره، ص 530.

- التأمين المصرفي كنموذج للابتكار في الخدمات استخدام أفضل وأكثر فاعلية لشبكات الفروع وزيادة الإنتاجية، حيث يقوم المصرف بتقديم خدمات جديدة للعميل دون زيادة كبيرة في المصارف القائمة، وبالتالي يتم توزيع التكلفة الثابتة على عدد أكبر من المنتجات التي يستخدمها العميل.
- زيادة حصة المصرف من السوق واستقطاب العملاء، والحفاظ عليهم من خلال عرض منتجات أكثر تنوعاً، وبالتالي زيادة ولاء العملاء للبنك من خلال زيادة عدد المنتجات التي يستخدمها العميل .
- تحسين القدرات التنافسية للمصارف في سوق الخدمات المالية واكتسابها مهارات جديدة
- عرض منتجات متنوعة وحلول أكثر تكاملاً على العميل بالنسبة لاستثماراته المتوسطة وطويلة الأجل، حيث يتجه العملاء إلى الابتعاد عن الودائع لصالح منتجات التأمين وصناديق الاستثمار ذات المردود الأعلى، مما يؤدي إلى الحفاظ على هذه الشريحة من العملاء.
- تعتبر شكل لإدارة المخاطر، إذ أن الزيادة في الرسوم المحصلة من بيع التأمين ممكن استخدامها لتعويض الخسارة الناجمة عن القروض المعدومة

#### الفرع الثالث: بالنسبة للعملاء: يعود التأمين المصرفي على العملاء بالمزايا التالية:

- انخفاض التكلفة التأمينية وانخفاض أسعار التأمين.
- تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب احتياجات العملاء.
- الاستفادة من حزمة متكاملة من الخدمات المالية، التأمينية والمصرفية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> بولغم وريدة، مرجع سابق ذكره، ص 532.

- إتاحة فرص التسوق للعملاء من خلال تخفيف العناء وإمكانية الاستفادة من البنكية والتأمينية في أن واحد.

### المبحث الثالث: تجارب دولية في صناعة التأمين المصرفي

سيتم في هذا المبحث التطرق إلى بعض التجارب الدولية الناجحة في صناعة التأمين المصرفي في مخلف بلدان العالم.

#### المطلب الأول : التأمين المصرفي في أوروبا

يمكن التطرق للتجربة الأوروبية في صيرفة التأمين من خلال:

#### الفرع الأول: وصف التجربة الأوروبية:

تعتبر أوروبا المنطقة الأولى في العالم أين توجد أكبر عدد من التجارب في مجال صيرفة التأمين، وذلك لظهوره في السبعينات، ومجيء العملة الموحدة أسرع من انتشاره في جميع أنحاء أوروبا، منذ السبعينات ثم الثمانينات شهدت صيرفة التأمين بروزا في الدول الأوروبية حيث توجد البنوك الشاملة، فانتشرت بسرعة في فرنسا وبلجيكا وإيطاليا وإسبانيا، تليها ألمانيا وبلدان أوروبا الشرقية، وظلت أخرى متأخرة كبريطانيا. تقديم يبين محتوى المطلب والنقاط التي يتناولها. وتختلف نسب حصة التأمين المصرفي من سوق التأمينات بين الدول، وذلك حسب تشدد أو بساطة الإجراءات التنظيمية التي تتعلق بالمنتجات التأمينية، أو درجة التعارض بين مصالح البنوك ومصالح شركات التأمين.

وفي معظم البلدان الأوروبية، فإن حصة البنوك في توزيع منتجات كل من التأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة مستمرة في النمو، وكما زاد إشراك البنوك ومؤسسات الإقراض الأخرى في توزيع التأمين المصرفي، وتختلف منتجات التأمينية اختلافا كبيرا من بلد لآخر.

بالإضافة إلى تأمين الدائن (حماية الدفع)، تميل صيرفة التأمين إلى أن تكون أقوى في مجالات الاستثمار ذات الصلة بالحياة، كالتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث المنزلية، ولكنها عموماً أقل فعالية في تحليل أنواع المنتجات الأخرى وهي الحوادث المرض، والصحة وحماية الدخل، والتأمين على السيارات، بالإضافة إلى مدخرات التقاعد، وتعتبر البنوك هي الأكثر أهمية من بين الموزعين في البرتغال، إسبانيا وتركيا، وأضعف عموماً في ألمانيا وسويسرا والمملكة المتحدة.

كما قد تواصل ازدهار التأمين المصرفي في فرنسا على الرغم من محدودية حصة البنوك في التوزيع في بعض الأسواق بسبب مزودين آخرين بخدمات التأمين، مثل صناديق التأمين التبادلي، وعلاوة على ذلك، ناضلت المؤسسات المصرفية في إيطاليا لإحراز تقدم في مجال التأمين ليشمل التأمين على السيارات، كما تقدم البنوك الروسية خدمة التأمين مع قروض تمويل السيارات والتأمين ضد حوادث الحريق أو السرقة التي تتعرض لها. ويشكل التأمين المصرفي في إسبانيا، أكثر من 65 % من رقم أعمال شركات التأمين، أي ما يعادل 17 مليار أورو سنة 2001، وفي بلجيكا وإيطاليا تشكل نسبة 50 %، وهذا بعد صدور قانون 1990 الذي سمح للمصارف بتقديم خدمات التأمين في إيطاليا، أما في فرنسا فيشكل ما نسبته 60 % رقم أعمال شركات التأمين على الحياة، وفي بريطانيا تجاوزت هذه النسبة 40 % من سوق التأمين على الحياة عام 1992، وفي ألمانيا يشكل سوق التأمين المصرفي ما نسبته 20 % من سوق التأمين في 1999، وانخفاض هذه النسبة يعود للإجراءات التنظيمية التي تتعلق بالمنتجات التأمينية التي فرضتها السلطات الألمانية، وكذلك وجود تعارض ما بين المصارف وشركات التأمين، في حين في هولندا شكل التأمين المصرفي في 2002 نسبة 18 % من سوق التأمين.<sup>1</sup>

### ❖ أكثر النماذج استخداماً في أوروبا:

أكثر نماذج التأمين المصرفي شيوعاً التي تنفذها أكبر المجموعات المصرفية الأوروبية هي:

<sup>1</sup>حسيبة علمي، صيرفة التأمين كنموذج مستحدث في الصناعة المصرفية - دراسة تحليلية لواقع صيرفة التأمين في الجزائر، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية - ISSN، المجلد 04، العدد 03، 2021، جامعة علي لونيبي البلدية - الجزائر، ص 144.

- 1- ملكية كاملة لشركة تأمين تابعة: مثل (Crédit Agricole فرنسا)، و (Santander إسبانيا) .
- 2- مشروع مشترك مع شركة تأمين: مثل (Caisses d'Epargne فرنسا)، (Banca Intesa إيطاليا) (Banco Popular إسبانيا) أو (RBS Group المملكة المتحدة)<sup>1</sup>.

#### الفرع الثاني: عوامل نجاح التجربة الأوروبية

إن من عوامل النجاح الرئيسية للتأمين المصرفي في أوروبا يمكن تلخيصها على النحو التالي:

- البنوك الكبيرة والبنوك التعاونية التي لديها شبكات كثيفة للغاية من الشركات التابعة.
- الأهمية المنخفضة نسبياً للوكلاء المستقلين لبيع بوالص التأمين ، مما سهل الدخول إلى السوق لتوزيع المنتجات المعيارية في مكاتب البنوك.
- الشكوك المتزايدة من جانب الفرنسيين تجاه نظام الضمان الاجتماعي الخاص بهم ، والذي خلق أيضاً بيئة مواتية للبنوك.
- كانت التشريعات واللوائح متحررة في وقت مبكر للغاية، حيث سمحت للبنك بالتدخل الكامل في مجال التأمين، وامتلاك شركات التأمين التابعة وتسويق منتجات التأمين من خلال شبكته.
- مكنت الضرائب المواتية بشكل خاص للتأمين على الحياة من التطور السريع والكبير لمنتج التأمين المصرفي الرائد هذا.
- تمكن المصرفيون بفضل خبرتهم، من تصميم منتجات بسيطة وسهلة الفهم مكنتهم من اكتساب عدد كبير من العملاء.
- البنوك لديها قاعدة عملاء كبيرة للغاية، مما جعل اختراق السوق أمراً سهلاً للغاية.
- قدرة البنوك على خفض تكاليف التوزيع بشكل كبير (تكلفة هامشية منخفضة)، عن طريق بيع العقود في فروعها، مع الصراف أو مديري الحسابات، حيث كانت الرسوم أقل بكثير من تلك تقدمها شركات التأمين التقليدية.

<sup>1</sup> بريش عبد القادر: مرجع سابق ذكره. ص154.

## المطلب الثاني: التأمين المصرفي في أمريكا وآسيا

انتشر التأمين المصرفي في مختلف قارات وبلدان العالم وفي هذا المطلب سيتم التطرق إلى كل من التجربة الأمريكية والآسيوية.

## الفرع الأول: التجربة الأمريكية

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

وقد امتد نشاط البنوك الشاملة في هذا الصدد إلى تقديم خدمات تأمينية أخرى، ونقصد بذلك التأمين على الممتلكات، فالخدمة التأمينية في هذه الحالة عادة ما تصاحب ائتمان حصل عليه المؤمن له من البنك لغرض شراء الشيء محل التأمين ( منزل أو سيارة) وكما هو الحال في وثيقة التأمين على الحياة، يتحقق للمصرف والشركة الشقيقة بالتبعية ميزة تسويق الخدمة بتكلفة قليلة، كما يتحقق للعميل ميزة الحصول على الخدمات المالية المتكاملة ( الائتمان والتأمين) من نفس المكان. وشكلت هذه قضية جدلا دائرا حول تحرير النظام المالي الأمريكي، فبعد أن منع القانون الأمريكي ( Glass Steagall ) الصادر سنة 1933، البنوك وشركات التأمين من ممارسة

صيرفة التأمين، جاء قانون تحرير الخدمات المالية، وبعد إصدار قانون ( Gramme Leach ) ( Bililey في 1999 تم إزالة قيود أكثر.<sup>1</sup>

وفي البرازيل، فإن القانون يجعل من إلزامية مشاركة وكيل معتمد في أي عملية بيع التأمين. كذلك شركات التأمين والبنوك في بعض الأحيان لديها سماسرتها الخاصة. ولكن كانت البنوك قادرة على أن تظهر أنشطة سوق التأمين منذ 1970.

وفي الأرجنتين تملك البنوك حصصا في شركات التأمين على الحياة وصناديق التقاعد، حيث أن مبيعات منتجات التأمين على الحياة من قبل البنوك في تطور، ومع ذلك فإن قنوات التوزيع التقليدية ما زالت تهيمن على السوق.

وفي الشيلي يجيز التشريع بيع منتجات التأمين من خلال الشبكة المصرفية منذ عام 1997.

وفي المكسيك قد لعبت البنوك دورا هاما في إنشاء صناديق التقاعد في أعقاب إصلاح 1997. ومنذ ذلك الحين، شكلت العديد من شركات التأمين الأجنبية الشراكات مع البنوك المحلية.

الفرع الثاني: التجربة الآسيوية في صيرفة التأمين:

يلاحظ في الدول الآسيوية المظلة على المحيط الهادي أن هناك عددا من المصارف مقبلة على الاستحواذ على شركات التأمين على الحياة، ويوجد بالطبع درجات متفاوتة للصلات بين المصرف وشركات التأمين، فعلى المستوى الأدنى يمكن للمصرف أن يبيع منتجات التأمين نيابة عن شركات التأمين فرعية كوكيل، وفي هذه الحالة تكون المخاطرة محدودة جدا، أو يمكن أن يمتلك المصرف شركة التأمين (أوحصة في شركة التأمين دون ممارسة رقابة أو سيطرة)، أما على المستوى الثاني الأعلى فإنه يمكن الدمج بشكل أكثر وثيقة بين أنشطة التأمين البنكية، فتقوم المصارف بإصدار بوالص التأمين وتحظى بحصة في عمليات شركة التأمين بشكل مباشر. وفي

<sup>1</sup> عادل زقير، دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات - حالة الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 10، الجزء 01، ص 148.

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

دول الهند وشرق آسيا بما في ذلك اليابان، تايلاند وكوريا الجنوبية تسير ببطء وحذر نحو السماح بالاندماج والمساهمات المتبادلة بين البنوك وشركات التأمين، فقد شهدت هذه الدول درجات متفاوتة للصلوات بين البنوك وشركات التأمين، فعلى المستوى الأدنى يمكن للبنك ببساطة أن يبيع منتجات التأمين نيابة عن شركات تأمين فرعية كوكيل وفي هذه الحالة تكون المخاطرة محدودة جداً، أو يمكن أن يمتلك البنك شركة تأمين (أوحصة في شركة تأمين دون ممارسة رقابة أو سيطرة)، أما على المستوى الثاني الأعلى فإنه يمكن الدمج بشكل أكثر وثاقة بين أنشطة التأمين البنكية فتقوم البنوك بإصدار بوالص التأمين وتحظى بحصة في عمليات شركة التأمين بشكل كبير.

### المطلب الثالث: التأمين المصرفي في الدول العربية

يمكن التطرق لأهم التجارب العربية في مجال صيرفة التأمين من خلال :

#### الفرع الأول: التجربة الخليجية:

أول المبادرات الجدية في هذا المجال تعود إلى سنة 2000 عندما أندمج بنك البحرين والكويت مع شركة التأمين البحرينية الكويتية في البحرين لتوزيع المنتجات التأمينية ذات العلامة التجارية (Secura) أساساً المنازل والسيارات ) من خلال شبكة البحرين والكويت وتتولى البنوك مركز القيادة في معظم الدول العربية بسبب مميزات الحجم والقاعدة الرأسمالية وشبكة التوزيع لديها في معظم الدول، كثير من البنوك إما تملك شركة تأمين أو لديها أسهم فيها وهذا ما يولد قناة متكاملة

<sup>1</sup> عادل زقير، مرجع سابق نكره، ص 148.

لتقديم خدمات التأمين المصرفي في الدول العربية.<sup>1</sup>

والجدير بالذكر أن دورة تطوير إنتاج منتجات التأمين قصيرة جدا، ومن السهل إدخال منتج تأمين أو منتج مصرفي أو منتج مشترك بينها بناء على الحكم الحصري للشركات المعنية لا يوجد سلطة تنظيمية حصرية للتأمين في المنطقة العربية إذ أن مسائل التأمين تتولاها وزارة الاقتصاد والتجارة في معظم دول المنطقة أما البنوك فإنها تراقب ويشرف عليها من قبل البنوك المركزية، غير أنها تبقى هادئة بالنسبة للإجراءات والقيود التي يجب أن تنظم عملية تطوير وتنمية قطاع التأمين المصرفي، بالإضافة إلى ذلك فإن القوانين المحلية في معظم الدول العربية لا تمنع البنوك من توزيع المنتجات التأمينية للزبائن، رغم هذا لا تزال حصة التأمين المصرفي في الدول العربية متذبذبة وهذا بالنظر إلى أن معدل التغلغل لشركات التأمين لا يتجاوز 1 بالمائة في بيع برامج التأمين على الحياة في دول الشرق الأوسط، ومن هنا تكمن إمكانات قطاع التأمين المصرفي في رفع إمكانية دخول سوق التأمين ومن ثم رفع نسبة مساهمة قطاع التأمين العربي في الناتج المحلي الخام، وتفعيل دوره في التنمية الاقتصادية.

### الفرع الثاني: التجربة المصرية

لقد ازدهر التأمين المصرفي في مصر عبر شبكات فروع البنوك التي تعمل في القطاع المصرفي، وذلك كأحد السبل التسويقية الحديثة للخدمات التأمينية، حيث حققت شركات التأمين على الحياة في مصر نجاحا في هذا، وزادت من حجم أقساطها التأمينية وكذا نسبة حصتها في السوق، كما انخفضت التكلفة التسويقية لهذه المنتجات وبالتالي انخفضت أسعارها.

كما أعلن البنك العربي المصري وهو أحد البنوك الكبيرة في القطاع المصرفي المصري و(أليينز مصر) الرائدة في مجال صناعة التأمين عن توقيع اتفاقية لتقديم خدمات التأمين البنكي في

<sup>1</sup> حسيبة علمي، مرجع سابق ذكره، 149.

14/10/2007، وتتص هذه الاتفاقية على تقديم برامج التأمين على الحياة من خلال فروع البنك  
المنتشرة في مصر.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> بوعسلة بشرى، مرجع سابق ذكره، ص 84.

### خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل تم التعرف على المصارف وجل وظائفها وأهدافها التي تسعى إلى تعظيم ربحيتها مع تقليل المخاطر، كما تم التطرق إلى عموميات حول التأمين المصرفي كمفهومه وجذوره التاريخية وأهم مزاياه، وبعض التجارب التي ساهمت في صناعة التأمين المصرفي في أوروبا، أمريكا، آسيا، وبعض الدول العربية....

الفصل الثاني:

التأمين المصرفي في الجزائر



### تمهيد:

أصبحت المؤسسات المصرفية من بين القنوات التي يتم عبرها تسويق وبيع عقود التأمين، بعد أن كانت حكرًا على شركات التأمين، وترجع أولى الأنشطة المصرفية المتعلقة بمنتجات التأمين إلى بداية السبعينات، لكن لم تعرف هذه الأنشطة تطورًا ملحوظًا إلا بعد تحرير قطاعي المصارف والتأمينات، لقد تنوعت حاليًا عروض القطاعين لمنتجات التأمين المسوقة من طرف المؤسسات المصرفية، ولقد ساهمت المنافسة بين المؤسسات المصرفية وشراكتها مع مختلف شركات التأمين، في إنعاش هذا السوق، بواسطة شبكات وكالاتها المصرفية في تسويق وبيع هذه المنتجات لزبائنها، الذين يتوفرون على حسابات بهذه المؤسسات .

تم تقسيم الفصل الثالث، كالتالي:

المبحث الأول: ظهور التأمين المصرفي في الجزائر

المبحث الثاني: سوق التأمين المصرفي في الجزائر

المبحث الثالث: تجربة الجزائر في مجال التأمين المصرفي

### المبحث الأول: ظهور التأمين المصرفي في الجزائر

بدأ قطاعي المصارف وشركات التأمين في الجزائر منذ سنوات قليلة وشكل نمطا جديدا في السوق المصرفية الجزائرية، انعكس هذا التعاون بارتفاع عدد الاتفاقيات المبرمة بين المصارف وشركات التأمين.

### المطلب الأول : الإطار القانوني للتأمين المصرفي في الجزائر وتنظيمه:

يتمحور هذا المطلب حول تقديم الإطار القانوني للتأمين المصرفي في الجزائر وتنظيمه كالتالي:

### الفرع الأول: الإطار القانوني للتأمين المصرفي في الجزائر

#### 1- التأمين المصرفي وفق القانون المصرفي

وفقا للمادة 75 من الأمر 03-11 الصادر في 26 أوت 2003 تم منح ترخيص للمصارف بممارسة أنشطة أخرى والمحددة من طرف القانون بشرط أن تكون مرخصة من طرف مجلس النقد والقرض.<sup>1</sup>

#### 2- التأمين المصرفي وفقا لقانون التأمين:

حسب القانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمكمل للمرسوم رقم 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات فإن شركة التأمين تستطيع

<sup>1</sup>المادة 75 من الأمر 03-11 الصادر في 26 أوت 2003 المتضمن منح ترخيص للمصارف بممارسة أنشطة أخرى والمحددة من طرف القانون الجريدة الرسمية ، العدد 52 ، الصادرة بـ 27 أوت 2003 .

توزيع منتجات التأمين عبر المصارف والمؤسسات المالية والمتشابهة وشبكات أخرى للتوزيع.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: تنظيمه

التأمين المصرفي في الجزائر يسير وفقا لقوانين كالاتي:

❖ **المنتجات الموزعة:** منتجات التأمين التي يمكن توزيعها من طرف المصارف والمؤسسات المالية والمشابه، وهي:

- تأمين الأشخاص من حوادث، مرض، مساعدات، تأمين الحياة، الوفاة والادخار.

- تأمين القروض

- تأمين المخاطر المنزلية البسيطة: مخاطر متعددة للسكن، التأمينات الإجبارية الخاصة بمخاطر الكوارث الطبيعية.

- التأمين الفلاحي.<sup>2</sup>

### ❖ التكوين:

الأعوان المكتتبين في وثائق التأمين والموظفين لدى المصرف يجب أن يكونوا متحصلين على شهادة جامعية، حيث تلتزم شركة التأمين المتعاقدة مع المصرف بتوفير تكوين على الأقل 96 ساعة يتضمن دروسا حول عمليات التأمين وفي النهاية التكوين، وتمنح لهم بطاقة مهنية تؤهلهم لبيع منتجات التأمين.

<sup>1</sup> القانون رقم 04-06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمكمل للمرسوم رقم 95-07 المؤرخ في 25 جانفي

1995 المتعلق بالتأمينات الجريدة الرسمية العدد 15 ، الصادرة في 12 مارس 2006 .

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية ، العدد 59 ، الصادرة بـ 23 سبتمبر 2007 .

❖ **العمولات:** تختلف العمولات من منتج لآخر، كما يلي:

- بالنسبة لتأمين الأشخاص: ادخار 40 % من القسط الأول و 10 % من الأقساط السنوية خلال كل مدة العقد، أما الأنواع الأخرى محددة ب: 15 %.

- بالنسبة لتأمين القروض : 10 %

- بالنسبة لتأمين المخاطر المنزلية البسيطة : المخاطر المتعددة للسكن 32 %، التأمين الإجباري على مخاطر الكوارث الطبيعية 5 %

- بالنسبة لتأمين المخاطر الفلاحية 10 % أما المعدل الأعلى لمساهمة المصرف أو مؤسسة مالية في رأس المال الاجتماعي لمؤسسة تأمين و إعادة التأمين ومحدد ب : 15 %<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: أسباب توجه المؤسسات المالية لتبني التأمين المصرفي

إن من أهم الأسباب التي دفعت البنوك إلى الاستثمار في سوق التأمين واهتمام السلطات بتطوير هذا النظام هي:

- تمويل الاقتصاد، فالتأمين المصرفي يمكن أن يدعم قدرات الادخار الوطني سواء على مستوى الاقتصاد الكلي أو الجزئي.

- تطوير التأمين على الأشخاص لما له من أهمية لتمويل نظام التقاعد خاصة في ظل العجز الذي يتعرض له صندوق التقاعد وصندوق الضمان الاجتماعي.

- تحسين وتطوير الخدمات المالية وظهور ما يعرف بالبنوك الشاملة.

- تنويع موارد المصرف والتحسين في مردودية البنك.

<sup>1</sup> المرجع نفسه.

- الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك وشركات التأمين.
- درجة التطور التكنولوجي في البنوك و الدراية الكبيرة بأحوال العمل أكبر من مؤسسات التأمين الشيء الذي يقلل من المخاطر.<sup>1</sup>

### الفرع الأول: على المستوى المصرفي:

- التحسين في المردودية والرفع من مردودية الموارد البشرية و إنتاجيتهم.
- تحقيق ولاء العملاء من خلال منتجات التأمين على الحياة المعروفة بطول مدتها، وكذلك يسعى النموذج إلى إشباع كامل حاجيات العملاء.
- يمثل التأمين المصرفي وسيلة لتتويع موارد المصرف.

### الفرع الثاني: على المستوى الشركة التأمين:

- استغلال الشبكة التوزيعية للمصرف و الوصول إلى سوق كبير من العملاء.
- تحسين المردودية.
- تقييم جيد للأخطار، فمصرف المعطيات الخاص بالمصرف يسمح بمعرفة وتقييم جيد لأخطار العملاء بالنسبة للشركة التأمينية.

### الفرع الثالث: على مستوى الاقتصاد الكلي:

- للسلطات العمومية الفائدة في تحضير الإطار القانوني والتشريعي للنموذج لتحقيق التقارب بين المصارف و الشركات التأمينية:

<sup>1</sup> مدات بدر الدين، ملياني فتيحة: التأمين المصرفي في الجزائر بين الواقع والمأمول دراسة حالة CPA و CAARAMA ASSURANCE ، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 13، العدد 01، 2022، ص 186.

- الشراكة بنك / شركة تأمينية تسمح بتطوير للخدمات المالية نحو الأحسن بصفة عامة.
- تطوير التأمين على الأشخاص، فالاقتصاد الوطني هو في حاجة كبيرة لأموال التأمين على الحياة لتمويل نظام التقاعد التكميلي خاصة في ظل المشاكل التي قد يتعرض لها نظام التقاعد الوطني فيما يخص التمويل.
- تمويل الدولة، فالتأمين المصرفي يمكن أن يدعم قدرات الادخار الوطني في تمويل الاقتصاد الوطني.<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: الاتفاقيات المبرمة بين شركات التأمين و المصارف الجزائرية :

نظرا للاهتمام الكبير من طرف شركات التأمين و المصارف الجزائرية لصيرفة التأمين، ونظرا للجهود المبذولة تم إبرام عدة اتفاقيات جسدت هذا الاهتمام، ويمكن القول أن سنة 2008 تعتبر نقطة تحول لقطاع التأمين في الجزائر، في دعم الاتفاق الجزائري الفرنسي في قطاع التأمين والذي سمح لشركات التأمين الفرنسية بالدخول إلى السوق الجزائري، فالهدف وراء إصلاح القطاع من خلال الترويج للتأمين المصرفي هو الوصول إلى أفضل مرد ودية وتحفيز النشاط و تقوية الأمن المالي لشركات التأمين، ومن بين هذه الاتفاقيات، نذكر:

### الفرع الأول: اتفاقية الشراكة بين الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP وشركة كارديف CARDIF:

أظهر فتح سوق التأمين للشركات الأجنبية، حماسا لتنمية هذا القطاع بما في ذلك الخدمات الأخرى مثل التأمين على الحياة والتأمين ضد الكوارث الطبيعية في مرحلته الأولى، وفي هذا السياق وقع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط مع شركة كارديف الجزائر فرع مجمع "بي

<sup>1</sup> أحمد بوشناقة، طاق حمول، دور صيرفة التأمين في خلق وتطوير الجودة الشاملة لخدمات قطاع التأمين - الإشارة لحالة الجزائر، [www.google.com](http://www.google.com) تم الاطلاع يوم 12/05/2023 19:39.

أن بي باريا" يوم 25 مارس 2008 في الجزائر العاصمة على اتفاقية شراكة تدخل تحت إطار التأمين المصرفي، يسمح بموجبها ببيع منتجات التأمين الخاصة بشركة كارديف عبر شبكات الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، ويسعى الطرفان إلى تمديد شراكتها من خلال إنشاء مشروع مشترك، ولكن كمرحلة أولى، فإن شركة كارديف التزمت بتطوير منتجات مصممة خصيصا لعملاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، والمتمثلة أساسا في منتجات التقاعد و منتجات الادخار والتأمين على الحياة، فقد تم تحديد العديد من المنتجات التي تغطي تأمين القروض الخاصة بالصندوق الوطني للتوفير والاحتياط على الحياة وضد العجز عن العمل أو البطالة، وسوف يتم التوسع إلى منتجات الاحتياط والتوفير والتي تشمل خدمات التأمين على الحياة، وحماية الحسابات، تأمين الأضرار والتأمين ضد الكوارث الطبيعية والأخطار المتعددة للسكن.<sup>1</sup>

كما وضع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط شبكة مكونة من 206 وكالة، وعملاء الذين يقارب عددهم 3 ملايين عميل تحت تصرف شركة كارديف الجزائر، مقابل استفادته من تكوين لموظفيه وكذا من خبرات الشركة الفرنسية مع الحصول على تعويض مزدوج من شريكها، متمثل في عمولات تحسب على أساس نسب مئوية من عمليات تحصيل أقساط التأمين من جهة، و المشاركة في الأرباح المحققة من قبل الشركة جهة أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن شركة كارديف هي شركة التأمين الوحيدة ذات الأبعاد الدولية التي اعتمدت للعمل في الجزائر من خلال كارديف الجزائر. وبالفعل فقد أطلق الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في 01 جويلية 2009 منتج يسمى كتاب الاحتياط التام " الذي يستهدف عملاء المصرف في حالة الوفاة أو العجز" الكلي أو الجزئي يضمن للمستفيدين تلقي مبلغ

<sup>1</sup>تم الاطلاع يوم 2023/05/13. 14:36 [www.cnepanque.dz](http://www.cnepanque.dz)

الضمان في غضون 72 ساعة كحد أقصى. كما يضمن إضافة إلى ذلك في حالة العجز المطلق الدائم أو المؤقت دفع رأس المال للمكاتب معفى من الضرائب.

**الفرع الثاني: اتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA وبنك التنمية المحلية: BDL**  
 لقد تم توقيع اتفاقية تدخل تحت إطار التأمين المصرفي يوم 19 أبريل 2008 بين شركة الوطنية للتأمين وبنك التنمية المحلية، حيث كانت أول مرة تتمكن من خلالها الشركة الوطنية للتأمين من توزيع منتجاتها عبر شبابيك هذا المصرف، وأنه حان الوقت للحاق بها بتوقيع أكبر عدد ممكن من الاتفاقيات بين المصارف و شركات التأمين من أجل النمو بالقطاع. وقد تمحور الاتفاق حول توزيع المنتجات المعرفة جيدا " التأمين على الأشخاص، تأمين السكن، أما منتج التأمين على السيارات فلا يدخل ضمن الاتفاق لأن المصارف ليست مجهزة بما فيه الكفاية لتسويق هذا النوع من المنتجات ".  
 وتجدر الإشارة إلى أن وثائق التأمين التي تباع في المصارف هي نفسها التي تباع في وكالات الشركة الوطنية للتأمين، أو بمعنى آخر فإن المؤمن له لن يدفع أي سنتيم زيادة في حالة شراء عقود التأمين من خلال شبابيك بنك التنمية المحلية.<sup>1</sup>

فالاتفاقية الموقعة تقتصر في البداية على توزيع منتجات بسيطة عبر شبابيك المصرف المقترحة من الشركة الوطنية للتأمين، على أن يتم تطوير هذه الاتفاقية نحو مشروع مشترك مع شريك ثالث وهو ما يحاول تجسيده مع بداية سنة 2012، حيث سيتم إطلاق شراكة جديدة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية وبنك التنمية المحلية وكذا الشركة الوطنية للتأمين والشركة AXA الفرنسية في مشروع الذي هو في الخطوات الأخيرة للدراسة قبل إطلاقه بشكل رسمي.

<sup>1</sup> [www.bdl.com](http://www.bdl.com) تم الاطلاع يوم 13/05/2023 15:07

الفرع الثالث: اتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية  
:BADR

وقعت الشركة الوطنية للتأمين مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية يوم 20 أبريل 2008 بمقر الشركة الوطنية للتأمين في الجزائر العاصمة، على اتفاقية شراكة تسمح بتوفير المنتجات المقترحة من قبل الشركة الوطنية للتأمين عبر شبابيك بنك الفلاحة و التنمية الريفية. وتشمل هذه الاتفاقية توزيع منتجات التأمين المتعلقة بالمخاطر الزراعية كاحتراق المحاصيل والبرد والزراعات الفتية، والأخطار المتعلقة بجني المحاصيل، كما تشمل أيضا توزيع منتجات التأمين على الأشخاص ومنتجات التأمين المتعلقة بالسكن، من خلال عقود تأمين تباع على مستوى شبابيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الموزعة عبر كامل التراب الوطني، حيث يستفيد من خلال هذه الاتفاقية بنك الفلاحة والتنمية الريفية من مبالغ تقدمها الشركة الوطنية للتأمين كتعويض عن استعمال شبكته المصرفية في توزيع منتجاتها، وتدفع على شكل عمولات محسوبة بنسب مئوية على الأقساط المحصلة.<sup>31</sup>

ومن أجل ضمان أحسن تسويق لمنتجات التأمين فإن أعوان اكتتاب عقود التأمين مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية خضعوا لدورات تكوينية تنقسم إلى قسم نظري يتم على مستوى مراكز التكوين التابعة للشركة الوطنية للتأمين، وقسم تطبيقي يتم على مستوى وكالاتها.

الفرع الرابع: اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR مع البنك الوطني الجزائري

لقد وقع كل من الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين و البنك الوطني الجزائري (بالاشتراك مع الشركة الوطنية للتأمين و الشركة الجزائرية للتأمين الشامل) على مشروع شراكة يسمح

<sup>1</sup> اتفاقية بنك التأمين بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الجزائرية للتأمين <http://badrbanque.dz> تم الاطلاع

بتوزيع منتجات التأمين التابعة لهذه الشركات عبر شبائكه، حيث عرف تجسيد هذه الفكرة تأخرا كبيرا، لكن أطلقت أول تجربة نموذجية يوم 04 أكتوبر 2010.

**الفرع الخامس: اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR مع القرض الشعبي الجزائري: CPA**

في إطار تنمية و تطوير التأمين المصرفي في الجزائر، قامت الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين والقرض الشعبي الجزائري بالإمضاء على اتفاقية شراكة في ماي 2008، يسمح بإدخال وتسويق منتجات تأمين جديدة إلى السوق. إذ اتفق الطرفان على أن يكون 01 جويلية 2009 في الجزائر العاصمة تاريخ انطلاق هذه المنتجات على مستوى ثلاث وكالات نموذجية تابعة للقرض الشعبي الجزائري والمتمثلة في الوكالات حيدرة، ديدوش مراد، ووكالة باب الزوار. وبموجب هذه الاتفاقية سيتم تسويق أربع منتجات كخطوة أولى والمتمثلة في " التأمين ضد الأخطار المتعددة للسكن ، والتأمين ضد الكوارث الطبيعية والتأمين ضد خطر الوفاة المؤقت، تأمين القروض " ليتم توسع مجموع هذه المنتجات في المرحلة الثانية بإضافة منتج تأمين السفر إلى الخارج، تأمين الجماعات، وتأمين الحوادث الفردية والجماعية.<sup>1</sup>

ووفقا لممثلي المؤسستين فإنه سوف يتم توسيع نطاق العمل وفق جدول زمني إلى وكالات أخرى ليصل إلى 54 وكالة، مما يتيح تغطية أفضل في أنحاء التراب الوطني، وتجدر الإشارة إلى أن هذه العملية هي جزء من تنفيذ اتفاق تعاون بين مؤسستين بتاريخ 20 ماي 2008، الذي أصبح ممكنا بموجب القانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمينات على الأشخاص والرسملة، عن طريق استخدام خيارات الادخار الجذابة و تحسين نوعية الخدمات.

<sup>1</sup> <http://caar.com.dz/bancassurance.htm> تم الاطلاع يوم 2023/05/13 20:26

الفرع السادس: اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT وبنك الجزائر الخارجي: BEA

لقد وقع بنك الجزائر الخارجي يوم 11 ماي 2008 في الجزائر العاصمة على اتفاقية مع الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين والشركة الجزائرية للتأمين الشامل، إذ يسمح هذا النوع الجديد من التعاون بين بنك الجزائر الخارجي وشريكه التأمينيين بالوصول إلى مجموعة كبيرة من المنتجات، وقد حدد كمرحلة أولى تسويق منتجات التأمين الكلاسيكية فقط عبر شبابيك المصرف والمتمثلة في " التأمين ضد الكوارث الطبيعية، وتأمين القروض،... إلخ

وكمرحلة ثانية سيتم تسويق المنتجات المسماة متطورة للمواطنين عبر مختلف شبكات المصرف. مثل التأمين على السيارات على الحريق وعلى الأخطار المختلفة الأخرى، كما يمكن للمصرف تسويق منتجات التأمين على الأشخاص وتسمح هذه الاتفاقية لشركتي التأمين بتوزيع منتجاتها عبر شبابيك المصرف ما يوفر لهما مزيدا من الأرباح لاستخدامها في تطوير مشاريع أخرى.<sup>1</sup>

الفرع السابع: اتفاقية بنك البركة مع شركة السلامة للتأمين:

بتاريخ 4 أكتوبر أعلن مدير التسويق على مستوى بنك البركة عن بداية تسويق بعض المنتجات التأمينية الخاصة بشركة السلامة على مستوى شبابيك البنك على مستوى خمس وكالات نموذجية كخطوة أولى لتجسيد الاتفاقية الموقعة بين الطرفين لتسويق منتجات تأمين إسلامية، ليتم الوصول إلى 38 وكالة مع نهاية سنة 2012 حسب بنود الاتفاقية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> تم الاطلاع يوم 2023/05/13 23:19 [www.bea.dz](http://www.bea.dz)

<sup>2</sup> 00:54 تم الاطلاع يوم 2023/05/13 <https://www.albaraka-bank.dz>

### المبحث الثاني: سوق التأمين المصرفي في الجزائر

سنعرض من خلال هذا المبحث تطورات سوق التأمين المصرفي في الجزائر وأهم مكوناته وأفاقه:

#### المطلب الأول: تطورات سوق التأمين الجزائري

عرفت سوق التأمين في الجزائر تحولات مستمرة منذ الاستقلال إلى يومنا هذا.

#### الفرع الأول: المرحلة الاستعمارية

حيث كان قطاع التأمين في الجزائر خلال تلك المرحلة ( أي قبل 1962) يخدم مصالح فرنسا، فبعد الاستقلال مباشرة عمدت الجزائر لتطبيق القوانين الفرنسية على جميع عات الاقتصادية، بسبب الفراغ القانوني، مما جعل عمليات التأمين تمارس من طرف شركات فرنسية خاضعة لرقابة الدولة، من خلال تأمين الأخطار المتماشية وأهدافهم، كاستغلال الموارد المنجمية والتأمين على الحياة، حيث كانت العمليات التأمينية خاضعة للنصوص الفرنسية وأهمها القانون الصادر في 13 جويلية 1930 كأقدم قانون منظم لعقد التأمين في الجزائر.<sup>1</sup>

#### الفرع الثاني: المرحلة الانتقالية

خلال الفترة من 1962 إلى غاية 1966، أين كانت عمليات التأمين تمارس من طرف شركات أجنبية خاصة فرنسية، بسبب غياب الأطارات والتشريعات الجزائرية، وتقوم بتحويل إيراداتها إلى فرنسا عن طريق إعادة التأمين، ما دفع السلطات الجزائرية للتدخل لتطهير

<sup>1</sup> منال منصور: التأمين البنكي أحد التوجهات الحديثة في قطاع التأمين الجزائري-حالة تأمين لايف لجزائر وبنك الجزائري الخارجي، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، المجلد 06، العدد 03، ديسمبر 2019، جامعة قسنطينة 2 ص 270.

القطاع بإصدار الأمر 63 - 197 المؤرخ في 8 / 06 / 1963 المنشئ لإعادة التأمين القانونية والإجبارية على كل عمليات التأمين مجلة الدراسات المالية، المحاسبية والإدارية المجلد 06، العدد 03 - ديسمبر 2019 المنجزة في الجزائر لصالح " الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين"، ليعزز بالقرار رقم 05 المؤرخ في 15 / 10 / 1963 الذي أُلزم شركات التأمين الناشطة في الجزائر التنازل على 10 % من الأقساط إلى نفس الصندوق، أما القانون 63 - 201 المؤرخ في 6 / 8 / 1963 ففرض تقديم ضمانات من طرف شركات التأمين مهما كانت جنسيتها لضمان رقابة وزارة المالية لها وضرورة حصولها على الاعتماد للاستمرار في مزاولة نشاطها، ما جعل عدة شركات أجنبية توقف نشاطها.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث:مرحلة احتكار الدولة لقطاع التأمين

أنشأت بالتنظيم 66 - 127 المؤرخ في 27/05/1966، امتدت هذه المرحلة لغاية 1972 من أجل وضع حد لاستغلال الشركات الأجنبية، واستغلاله من طرف شركات التأمين الجزائرية كالشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين ( CAAR ) والشركة الوطنية للتأمين ( SAA ) التي أسمت بالتنظيم 66 - 129 المؤرخ في 27/5/1966 ، أما باقي الشركات والمقدرة بـ17 شركة فقد سحب الاعتماد منها وتمت تصفيته، باستثناء الصندوق المركزي لإعادة تأمين التعاونيات الفلاحية ( CCRMA ) والتعاضدية الجزائرية لتأمين عمال التربية والثقافة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> الأمر 63 - 197 المؤرخ في 8 / 06 / 1963 المتضمن فرض تقديم ضمانات من طرف شركات التأمين ( الجريدة الرسمية، العدد 38 الصادر في 11 / 7 / 1963، ص 641 )

<sup>2</sup> التنظيم 66 - 127 المؤرخ في 27/05/1966 المتضمن وضع حد لاستغلال الشركات الأجنبية ( الجريدة الرسمية، العدد 43 الصادر في 31 / 5 / 1966، ص 503 )

### الفرع الرابع: مرحلة تخصص شركات التأمين

بدأت سنة 1973 بعدما شهدته القطاع من سوء الخدمات المقدمة الناتجة عن صعوبات تسيير العقود وبطء تسوية التعويضات، من خلال إعادة تنظيم إعادة التأمين المحتكرة من طرف الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين؛ بإنشاء الشركة المركزية لإعادة التأمين ( CCR بموجب الأمر 73- 54 المؤرخ في 1/1/1973، وإلغاء المنافسة بين الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين والشركة الوطنية للتأمين وحصر احتكار كل منها لعدد من الأخطار، بموجب القرار 828 المؤرخ في 21 ماي 1975 الذي بدأ سريانه في الفاتح من جانفي 1976.

### الفرع الخامس: مرحلة إعادة هيكلة شركات التأمين

فبعد استمرار المرحلة السابقة إلى غاية سنة 1979 بدأت مرحلة الإصلاحات منذ 1980 بإعادة هيكلة الشركات الوطنية للقطاع من خلال إصدار أول قانون كامل خاص بالقطاع، والمتمثل في القانون 80- 07 المؤرخ في 9 / 8 / 1980 لإخضاع قطاع التأمين للنظام الاشتراكي والتحكم في النشاط كوسيلة إدارة ومراقبة الدولة للاقتصاد، بتحسين حماية المؤمن لهم وتوسيع الحماية لكل قطاعات النشاط وتعزيز تغطية ممتلكات الدولة، وساعدت إعادة الهيكلة من تعميق عملية التخصص من خلال إنشاء الشركة الجزائرية للتأمينات ( CAAT ) (المنشقة عن الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين بموجب المرسوم الوزاري 85 - 82 المؤرخ في 30/4/1985.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> القانون 80- 07 المؤرخ في 9 / 8 / 1980 المتضمن لإخضاع قطاع التأمين للنظام الاشتراكي والتحكم في النشاط ( الجريدة الرسمية، لعدد 33 الصادر في 8 / 12 / 1980، ص 1206 )

### الفرع السادس: مرحلة استقلالية شركات التأمين

حيث عرفت سوق التأمين نوعا من المنافسة بعد إلغاء تخصص الشركات سنة 1989، تماشيا وفترة استقلالية المؤسسات الاقتصادية، ما فرض على شركات التأمين الثلاث الموجودة تغيير قانونها الأساسي لكي تتمكن من ممارسة كل عمليات التأمين.<sup>1</sup>

### الفرع السابع: مرحلة تحرير سوق التأمين

التي بدأت بعدما فرض تحول الاقتصاد الجزائري لنظام الاقتصاد الحر على شركات التأمين التأقلم مع هذا التوجه، من خلال إصدار الأمر 95-07 المؤرخ في 25/1/1995، الذي منح فرصة الاستثمار الخاص الوطني أو الأجنبي في القطاع، مما ساعد على ظهور عدة شركات تأمين، وتم تعديله بالقانون 06-04 المؤرخ في 20/2/2006.<sup>2</sup>

### المطلب الثاني: مكونات سوق التأمين المصرفي

تتكون سوق التأمين في الجزائر من هيآت للإشراف والرقابة على القطاع؛ بالإضافة إلى 24 شركة تأمين منها واحدة لإعادة التأمين؛ و 4 شركة سمسة تأمين.

### الفرع الأول: الهيآت المشرفة والمراقبة لقطاع التأمين:

تتكون الهيآت الحكومية المشرفة والمراقبة للقطاع من مديرية التأمينات بوزارة المالية التي تعمل تحت وصاية المديرية العامة للخزينة؛ المجلس الوطني للتأمينات ( CNA ) كجهاز استشاري برأسه وزير المالية؛ الإتحاد الجزائري للتأمين وإعادة التأمين ( UAR ) المتمثل في جمعية مهنية تشترك فيها كل شركات التأمين وإعادة التأمين الناشطة في سوق التأمين

<sup>1</sup> منال منصور، مرجع سابق ذكره، 272.

<sup>2</sup> الأمر 95-07 المؤرخ في 25/1/1995 المتضمن منح فرصة الاستثمار الخاص الوطني أو الأجنبي في القطاع ( الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادر في 8/3/1995 ، ص 3 )

الجزائري؛ لجنة الإشراف على التأمينات ( CSA ) للرقابة على شركات التأمين وإعادة التأمين وعلى فروع الشركات الأجنبية ووسطاء التأمين.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: شركات التأمين الناشطة في الجزائر

ألزم القانون 06 - 04 المعدل والمتمم للأمر 95 - 07 المتعلق بالتأمينات، شركات التأمين ضرورة التفرقة بين نشاط تأمين الأضرار ونشاط تأمين الأشخاص، حيث أعطيت للشركات مهلة إلى غاية 30 جوان 2011 لتسوية وضعيتها، وأصبحت سوق التأمين يتكون من :

❖ شركات تأمين الأضرار :تتكون سوق التأمين الجزائري من إحدى عشر شركة تمارس جميع أنواع تأمين الأضرار تنقسم إلى :

- أربعة شركات عمومية ذات أسهم وهم SAA ، CAR ، CAAT و CASH
- سبعة شركات خاصة : هي 2A و CIAR كشركة ذات أسهم برأسمال خاص وطني؛
- GAM كشركة ذات أسهم برأسمال خاص أجنبي؛ TRUST ALGERIE بشراكة بحرينية قطرية؛ SALAMA كفرع للشركة الإسلامية العربية للتأمين مملوكة لشركة إماراتية؛ ALLIANCE ASSURANCE شركة ذات أسهم كأول شركة تأمين ذات أسهم تدخل البورصة ؛ AXA Algérie -DOMMAGE شراكة بين الشركة الفرنسية أكسا والبنك الخارجي الجزائري والصندوق الوطني للاستثمار .

بالإضافة لتعاضديتين تمارسان التأمين على الأضرار هما الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي ( CNMA ) لتأمين الأخطار الفلاحية، والتعاضدية الجزائرية لتأمين عمال

<sup>1</sup> المرسوم الوزاري 85-82 المؤرخ في 30/4/1985 يتضمن إنشاء الشركة الجزائرية للتأمينات ويحدد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 19 الصادر في 1/5/1985.

التربية والثقافة ( MAATEC ) التي أنشأت في ديسمبر 1964 لتأمين أخطار سيارات  
ومنازل لعمال التربية والثقافة.<sup>1</sup>

❖ شركات تأمين الأشخاص:

تتكون السوق الجزائرية من تسع شركات تمارس تأمينات الأشخاص تنقسم إلى ثلاث  
شركات عمومية CAARAMA : فرع لشرك CAAR ؛ TALA فرع لشركة AMANA  
CAAT شركة مختلطة بين SAA والمجمع الفرنسي MACIF ، بنك الفلاحة والتنمية  
الريفية وبنك التنمية المحلية.

وخمسة شركات خاصة CARDIF : المملوكة للبنك الفرنسي BNP Paribas ؛  
MACIR VIE فرع للشركة AXA VIE CIAR برأسمال مختلط بين الشركة الفرنسية  
أكسا، البنك الخارجي الجزائري والصندوق الوطني للاستثمار ؛ VIE AGLIG  
ALGERIENNE شركة مختلطة بين الشركة الخليجية للتأمين GIG ، البنك الوطني  
الجزائري و الشركة الجزائرية لتأمين المحروقات.

تعاضدية واحدة LA MUTUALISTE : فرع للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي.<sup>2</sup>

❖ شركات تأمين القروض: تتكون السوق الجزائرية للتأمين من شركتين متخصصتين

في تأمين القروض بالإضافة إلى منتجات تأمينية أخرى وهما:

- الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات ( CAGEX ) التي بموجب المادة 2 من  
المرسوم التنفيذي 96-235 المؤرخ في 2/7/1996 " يعهد تسيير تأمين القرض عند

<sup>1</sup> القانون 06 - 04 المعدل والمتمم للأمر 95 - 07 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادر في  
1995/3/8.

<sup>2</sup> منال منصور، مرجع سابق ذكره، ص ص 274-275.

التصدير المؤسس بموجب الأمر 96 - 06 للشركة ذات الأسهم المسماة الشركة الجزائرية للتأمين وضمن الصادرات".

- شركة ضمان القروض العقارية ( SGCI ) التي أنشأت في 5 نوفمبر 1997 برأسمال مشترك بين البنوك العمومية وشركات التأمين العمومية. بالإضافة إلى الصندوق المركزي لإعادة التأمين ( CCR ) الذي تأسس سنة 1973 كما سبق الإشارة له، وبقي المتعامل الوحيد الذي ينحصر نشاطه في ممارسة إعادة التأمين.<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: آفاق التأمين المصرفي

تكمّن آفاق التأمين المصرفي بالجزائر في النقاط التالية:

- العمل على استحداث مراكز بحث في شركات التأمين للتطوير المنتجات التأمينية بما تتلاءم مع التركيبة الثقافية للمجتمع.
- العمل على تحسين الآليات والطرق التعويضية في وثائق التأمين لتحسين الاكتتابات في المنتجات التأمينية في الجزائر خصوصا.
- العمل على المزيد من التحرير لقطاع التأمين للخواص سواء كانوا وطنيين أو أجانب لتعزيز التنافسية للقطاع التأميني في الجزائر.
- العمل على تشجيع المنتجات التأمينية على الحياة المتوافقة، مع ثقافة المجتمع السائدة وليس بفرض منتجات تأمينية لتعزيز القدرة على حماية الاجتماعية.
- العمل على تكوين كوادر لها دور في تطوير ودعم قطاع التأمين في الجزائر، وجعله أكثر تنافسية وسوق يتمتع بالجاذبية.

<sup>1</sup> المادة 2 من المرسوم التنفيذي 96-235 المؤرخ في 2/7/1996 يحدد شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين قرض التصدير وكيفياته، الجريدة الرسمية، العدد 41، الصادرة في 3/7/1996.

- العمل على تعزيز الثقافة التأمينية في المجتمع الجزائري، وهو ما تقوم به شركة الوطنية للتأمين SAA عندما تقوم بنشر وشرح مفصل لمنتجاتها التأمينية في الجرائد اليومية.
- ضرورة التكامل بين شركات التأمين والمصارف للقيام بدور كبير في توزيع المنتجات التأمينية و المصرفية بطريقة حديثة<sup>1</sup>.

### المبحث الثالث: تجربة الجزائر في مجال التأمين المصرفي

سيتم التطرق في هذا المبحث إلى تجربة الجزائر في مجال التأمين المصرفي وأهم المعوقات التي تعرقل تطور هذا الأخير.

### المطلب الأول: التأمين المصرفي في ظل التحولات التشريعية

رغم أن التشريع الجزائري كان يحد البنوك التجارية من ممارسة أنشطة التأمين المصرفي كما هو محدد في المادتين 110 و 114 من قانون النقد و القرض، إلا أنه و نظرا لأهمية التأمين في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ودوره في تعبئة المدخرات اللازمة لتحقيق التنمية تمت مراجعة قانون التأمينات من خلال المادة 75 من الأمر 03/11 الصادر في 26 أوت 2003 الذي منح ترخيص للمصارف بممارسة أنشطة أخرى والمحددة من طرف القانون شرط أن تكون مرخصة من طرف مجلس النقد والقرض.<sup>2</sup>

وسعيا من السلطات لتثمين و تنظيم موارد الشركات التأمينية تمت مراجعة قانون التأمينات من خلال القانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 والذي من بين ما نص عليه تنويع قنوات التوزيع، ولضمان

<sup>1</sup> بوعسلة بشرى، مرجع سبق ذكره، ص، ص 121-122.

<sup>2</sup> المادة 75 من الأمر 03/11 الصادر في 26 أوت 2003 المتضمن قانون التأمينات الجريدة الرسمية العدد 58 الصادرة بتاريخ 2003/09/15.

ذلك يمكن أن تباع المنتجات التأمينية من خلال قنوات أخرى غير شركات التأمين خاصة عن طريق الشبكة البنكية عن طريق المشاريع المشتركة، أو تملك البنوك لشركات التأمين أو حتى اتفاقيات التوزيع، ، بالإضافة إلى المرسوم التنفيذي رقم 07/153 المؤرخ في 22 ماي 2007 الذي يحدد شروط وأحكام توزيع منتجات التأمين من قبل البنوك والمؤسسات المالية وما في حكمها وشبكات التوزيع الأخرى.<sup>1</sup>

وكذا المرسوم الصادر في 06 أوت 2007 الذي يحدد المنتجات التأمينية التي يمكن أن توزعها البنوك والمؤسسات وما في حكمها وكذلك المستويات القصوى لعمولة التوزيع.

### المطلب الثاني: العلاقة بين الجهاز المصرفي و قطاع التأمينات في الجزائر

يتجلى ذلك من خلال مساهمة البنوك التجارية العمومية في رأس مال بعض شركات التأمين في الجزائر كاستثمار لهذه المصارف حيث نجد:

- مساهمة كل من القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية، البنك الجزائري الخارجي والبنك الوطني الجزائري في رأس مال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات ( CAGEX ) التي تم إنشاؤها في 05 جوان 1996 في شكل شركة ذات أسهم.

- المساهمة المشتركة بين المصارف العمومية و الدولة في الشركة الجزائرية لضمان قروض الاستثمار ( CAGCI ) التي أنشأت سنة 1999 برأس مال قدر ب2مليار دينار جزائري، و تتمثل المهمة الأساسية لهذه الشركة في ضمان قروض الاستثمار الموجهة للأفراد والمؤسسات.

<sup>1</sup> القانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتضمن تنوع قنوات التوزيع الجريدة الرسمية العدد 22، الصادرة بتاريخ 2003/02/21.

- المساهمة المشتركة بين المصارف العمومية و الدولة في شركة ضمان القروض العقارية ( SGI ) التي تم إنشاؤها سنة 1999 برأس مال قدره 1 مليار دينار جزائري، وهذا لتقديم الضمانات للمصارف لكي تقدم قروضا عقارية التي شهدت نموا ملحوظا في السنوات الأخيرة .
- تعديل و توسيع أنشطة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي لتشمل العمليات المتعلقة بالفلاحة وتطويرها، وهو المؤسسة المصرفية الجزائرية الوحيدة التي تمارس خدمات (تأمين الأخطار المتعلقة بالأخطار الفلاحية وأخطار الصيد البحري).
- مساهمة الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين في رأس مال البنك العربي (خاص ) للتعاون بنسبة 5 %<sup>1</sup>.
- الاتفاقية المبرمة بين CNEP / Banque و SAA الاتفاقية الخاصة بتأمين التعويض عن القروض الجماعية لفائدة زبائن البنك تهدف هذه الاتفاقية إلى تأمين عملاء البنك الذين تحصلوا على قروض في حالة الوفاة أو العجز التام و الدائم.
- التأمين في إطار صندوق الضمان Le fonds de garanti: قامت جل البنوك بإنشاء صندوق الضمان المرتبط إداريا بمديرية تحصيل الحقوق و الذي يضمن تحصيل القروض في حالة وفاة المدين أو تعسره، وآلية عمل الصندوق يقتضي أن المقرض يدفع مبلغا جزافيا يقدر ب 0.35 / من مبلغ القرض و بذلك يضمن دفع المبلغ المتبقي من الدين في حالة وفاة المدين.
- اتفاقية بنك البركة مع شركة سلامة للتأمين حيث انه في 4 أكتوبر 2012 أعلن بنك البركة عن بداية تسويق بعض المنتجات الخاصة بشركة السلامة للتأمينات على مستوى شبابيك البنك.

<sup>1</sup> مدات بدر الدين، ملياني فتيحة: مرجع سابق ذكره، ص ص 192-193.

### المطلب الثالث: معوقات التأمين المصرفي في الجزائر

إن عدم تطور سوق التأمين المصرفي في الجزائر رغم كل المقومات الموجودة راجع لعدة أسباب نذكر منها:

- العلامة التجارية: في الجزائر لا توجد أبحاث جدية لدراسة احتياجات و رغبات الزبائن، مما يؤثر سلبا في صورة المصارف، وهذا يرجع أساسا لعدم وجود اتصال حقيقي بين المصارف والعميل، فالفترة الاشتراكية كان لها تأثير كبير على صورة البنك ونوعية الخدمات من خلال التخطيط المركزي وسيطرة القطاع المصرفي العمومي وما صاحبه من دحر للابتكار والاحتراف مما أدى إلى بطئ في تطور التأمين المصرفي.

- الوسائل التقنية: كان من الضروري ربط نظام المعلومات المصرفي مع نظام المعلومات لمؤسسات التأمين الشريكة "، الشيء الذي يسهل انتقال المعلومة، فالتأخر في هذا الأمر يشكل عقبة و حاجز في إنشاء مصرف تأمين فعال.<sup>1</sup>

- سوء خدمات شركات التأمين في الجزائر: خاصة فيما يخص التعويض على أخطار السيارات وما صاحبه من إجراءات و تأخير، الشيء الذي يسحب الثقة من كل القائمين على التأمين.

- سلوك الأفراد: نظرا لطبيعة المجتمع الذي يعتمد على التكافل في العائلة، و نظرا لضعف مستو الدخل الفردي، لا تزال عقلية الفرد بعيدة عن التأمين، الشيء الذي يلزم مضاعفة الجهود في نشر الثقافة التأمينية.

<sup>1</sup> مدات بدر الدين، ملياني فتيحة: مرجع سابق ذكره، ص ص 194.

### خلاصة الفصل

التأمين المصرفي عبارة عن إستراتيجية من نوع جديد يمكن للبنوك الجزائرية استعمالها بموجب القوانين والتشريعات المنظمة لهذا النشاط، حيث تتجسد في التحالف الحاصل بينها وبين مؤسسات التأمين في سبيل تحقيق التوازن والتكامل بينهما في توفير خدمات أفضل للعملاء وتنويع منتجات التأمين، إذ أصبح بإمكان البنوك التجارية ممارسة نشاط التأمين المصرفي وتوزيع منتجات التأمين عبر شبابيكها البنكية كما أصبح بإمكان المواطن الجزائري الحصول على خدمات تأمينية على مستوى شبابه البنكي المعتاد، وعليه فإن التأمين المصرفي في الجزائر له كل الحظوظ للنمو والتطور نظرا لوجود بيئة تشريعية ملائمة، إلا أن غياب الثقافة التأمينية لدى المستهلك الجزائري وغياب ثقافة الادخار بسبب انخفاض دخله حالت دون تطوره بالشكل اللازم.

## الفصل الثالث:

دراسة ميدانية لبنك القرض الشعبي الجزائري  
( وكالة القاالة 206 الطارف) وشركة كرامة للتأمين



### تمهيد:

تعتبر السوق الجزائرية على غرار كثير من الدول سوق واعدة نظرا لما تحتويه من مميزات وعوامل مساعدة، فلجأت الجزائر على إثرها إلى التأمين المصرفي من خلال سن قوانين وتشريعات تنظم هذه التعاملات وتم إبرام العديد من اتفاقيات الشراكة بين القطاع المصرفي ومؤسسات التأمين بهدف تحسين وتطوير الخدمات المالية المقدمة من قبل المصارف، إلا أن ما تبين من خلال دراسة حالة CAARAMA Assurance و CPA فإنه و رغم كل الجهود المبذولة في هذا الإطار لا يزال التأمين المصرفي بعيد عن مستويات التشبع في الجزائر لعدة اعتبارات منها غياب الثقافة التأمينية لدى المستهلك الجزائري وغياب ثقافة الادخار لديه بسبب انخفاض دخله حالت دون تطوره بالشكل اللازم،

### المبحث الأول : تقديم القرض الشعبي الجزائري CPA

يهتم هذا المبحث بتقديم لمحة موجزة عن الوكالة البنكية محل الدراسة والتطرق إلى أهدافها ومهامها التسويقية من طرفها، وقبل ذلك سيتم التطرق إلى نشأة وتطور بنك القرض الشعبي الجزائري.

### المطلب الأول : نشأة وتطور بنك القرض الشعبي الجزائري

في هذا المطلب سيتم التطرق إلى نشأة وتطور بنك القرض الشعبي الجزائري وسيتم تقسيم هذا المطلب إلى فرعين:

#### الفرع الأول: نشأة وتطور بنك القرض الشعبي الجزائري

تأسس القرض الشعبي الجزائري في 26/12/1969 برأس مال بلغ 15 مليون دج فورث النشاطات المصرفية التي كانت تديرها من قبل البنوك الشعبية banques populaires :

- المصرف الشعبي التجاري والصناعي بالجزائر العاصمة.
- المصرف الشعبي التجاري و الصناعي لعنابه.
- المصرف الشعبي التجاري لوهران.
- المصرف الشعبي و التجاري و الصناعي لقسنطينة.
- وكذلك من طرف مؤسسات أجنبية :
- بنك الجزائر مصر سنة 1967.
- شركة مرسيليا للقرض سنة 1968.
- المؤسسة المصرفية الفرنسية للقرض سنة 1972.

## الفصل الثالث: دراسة ميدانية لبنك القرض الشعبي الجزائري ( وكالة القالة 206 الطارف) وشركة كرامة للتأمين

و تبعا للإصلاحات التي مست القطاع المصرفي في الجزائر فقد تم إعادة هيكلته لينبثق عنه بنك التنمية المحلية سنة 1985 وتحول إليه 40 وكالة وتحويل 550 موظف وإطار و89000 حساب تجاري للزبائن .

طبقا للقانون الأساسي الذي يحدد المؤسسة كمصرف ذو نشاطات شاملة، فمهمة القرض الشعبي الجزائري تكمن في المساهمة في ترقية قطاع البناء والأشغال العمومية، قطاع الصحة والأدوية، التجارة والتوزيع، الفنادق والسياحة، وسائل الإعلام، الصناعات المتوسطة والصغيرة والتقليدية.<sup>1</sup>

وطبقا لأحكام القوانين السائدة في الجزائر فإن القرض الشعبي الجزائري يقوم بالعمليات المصرفية و القرض، وهو مؤهل لقبض الودائع ومنح القروض بمختلف أشكالها والمساهمة في رؤوس أموال كل المؤسسات وفتح الإعتمادات لحساب الغير ممنوحة من طرف مؤسسات مصرفية أخرى .

بعد إصدار القانون المتعلق باستقلالية المؤسسات في 1988 أصبح القرض الشعبي الجزائري مؤسسة عمومية اقتصادية 1996 وبمقتضى المرسوم القانوني الخاص بإدارة الأموال التجارية للدولة ذات أسهم تمتلكها الدولة كليا، وابتداء وضعت المصارف العمومية تحت سلطة وزارة المالية.

بلغ رأس مال البنك عند تأسيسه 15 مليون دج حيث شهد التطورات التالية:

<sup>1</sup> [www.cpa-bank.dz](http://www.cpa-bank.dz) تم الاطلاع عليه 09:43/ 2023/05/15

الفصل الثالث: دراسة ميدانية لبنك القرض الشعبي الجزائري ( وكالة القالة 206 الطارف) وشركة كرامة للتأمين

الجدول (01) : تطور رأس مال القرض الشعبي الجزائري

السنة	مبلغ رأس المال
1966	15 مليون دج
1989	200 مليون دج
1992	5.6 مليار دج
1994	9.31 مليار دج
1996	13.6 مليار دج
2000	21.6 مليار دج
2010	48 مليار دج
2017-2023	48 مليار دج ثبات رأس المال

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مقابلة موظفي القرض الشعبي الجزائري - وكالة القالة 206<sup>1</sup>

بعد تحقيق شروط الموافقة والمطابقة المحددة من خلال قانون النقد والقرض 10/90 أفريل 1990 تم منح القرض الشعبي الجزائري بتاريخ 07 أفريل 1997 تم منح الترخيص من قبل مجلس النقد والقرض ليصبح بذلك ثاني بنك معتمد في الجزائر يتم منحه هذا الترخيص.

شبكة الاستغلال الخاصة بالقرض الشعبي الجزائري مكونة من 132 وكالة مقسمة ومؤطرة من قبل 15 مجموعة استغلال.

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف موظفي البنك

الفصل الثالث: دراسة ميدانية لبنك القرض الشعبي الجزائري ( وكالة القالة 206 الطارف) وشركة كرامة للتأمين

سمح الانفتاح الاقتصادي بعد 1988 للقرض الشعبي الجزائري أن يعزز مركزه في السوق الوطنية من خلال إتباع تنظيم جديد وتوجيهات حديثة في مجال التسيير، عن طريق إعادة التنظيم الشاملة وتعزيز المراقبة، لا مركزية القرار استغلال العوائد، تنويع التعاملات لمجالات جديدة والاهتمام أكثر بالمحفظة وتنويع مصادرها لجعلها أكثر مردودية.

تعتبر مساهمة القرض الشعبي الجزائري بـ 25% من بينها 20 % في الجزائر و5% في الخارج بقيمة 1838 مليون دج.

والجدول التالي يوضح مساهمات القرض الشعبي الجزائري:

الجدول (02): مساهمة القرض الشعبي الجزائري

النسبة %	رمزها بالفرنسية	المؤسسة
11.11%	SIBF	المؤسسة شبه مصرفية للتكوين
33.33%	SOGEFT	مؤسسة الوساطة في عمليات البورصة
10.00%	CACEX	الصندوق الوطني لتأمين الصادرات
14.00%	ALPAP	الجزائرية للورق
12.50%	BAMIC	بنك الشعبي التجاري الصناعي
04.11%	ARESBANK	البنك العربي الاسباني

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مقابلة أجريت مع مديرة وكالة القالة 206

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك القرض الشعبي الجزائري

كأي بنك تجاري للقرض الشعبي الجزائري هيكل تنظيمي يحدد العلاقات بين الأطراف

المكونة له يتمثل في:

الفرع الأول: المديرية العامة :

يتأهها الرئيس المدير العام ( P.D.G. ) الذي يعتبر بمثابة العضو المركزي والقيادي، حيث يقوم بعمليات الربط والمراقبة والتسيير بصفة عامة وهو الذي يصدر القرارات والأوامر، كما يعمل على تطبيق إستراتيجية البنك وتنفيذ المخططات ومراقبتها وإلى جانب الرئيس المدير العام تضم المديرية العامة هيئة استشارية ومفتشية عامة إضافة إلى خلية مراجعة، كما تضم خمس مديريات مساعدة تعمل إلى جانب المديرية العامة.

الفرع الثاني: المديريات العامة المساعدة :

وهي مديريات مساعدة للمديرية العامة كل منها متخصصة في مجال ما:

1-المديرية العامة المساعدة للالتزامات: وهي مديرية متخصصة في أعمال القروض وما يتبعها من نزاعات قانونية، كما تقوم بالتمويل القانوني للمؤسسات الوطنية، لتقوم بتحضير ودراسة السياسة العامة للإقراض وتحديد الواجهة العامة للقروض ومتابعتها.

2- المديرية العامة المساعدة للتنمية: تسهر على تحسين وتنمية هياكل البنك وتطوير نمط التشغيل وتنظيمه وتكون كعنصر أساسي في إعداد مخططات نمو البنك ودراستها، كما تقوم أيضا بدراسة ميزانية البنك ومراقبتها، وهي المديرية المكلفة بمراكز الإعلام الآلي وتنمية نظام المعلومات بشكل عام وتسييره، ومن مهامها أيضا دراسة مشاريع الفروع الجديدة.

3- المديرية العامة المساعدة للأعمال الدولية: ومهمتها تتمثل في التمويل الخارجي وتسيير عملية الصرف، وتسعى لتنمية العلاقات مع المنظمات المالية الدولية، كما تشارك في ترقية

الصادرات الوطنية، وتفاوض من أجل الضمانات البنكية الدولية، وضمان التحويلات للمراسلين الأجانب وتقوم أيضا بتمويل التجارة الخارجية.<sup>1</sup>

4- المديرية العامة المساعدة للاستغلال: وهدفها الأساسي هو تطوير النشاط التجاري للبنك وتنشيط الربط ومراقبة تسيير شبكة الاستغلال، كما تشارك في إعداد مخطط التنمية وتوسيع شبكة الاستغلال، وتقوم بدراسة السوق وتحسين نوعية الخدمات، وتشارك أيضا في تحديد الأهداف التجارية للبنك و في إعداد ميزانية الاستغلال.

5- المديرية العامة المساعدة للإدارة والوسائل: من مهام هذه المديرية تحضير سياسة الموارد البشرية ومخطط والتشغيل، وتكوين المستخدمين، كما أنها مكلفة بالوسائل والتجهيزات التقنية، وتضع مخططا لصيانتها وتطويرها، كما تختص هذه المديرية بإجراءات المحاسبة البنكية وهي المكلفة بعمليات الطباعة وحفظ الأرشيف.<sup>2</sup>

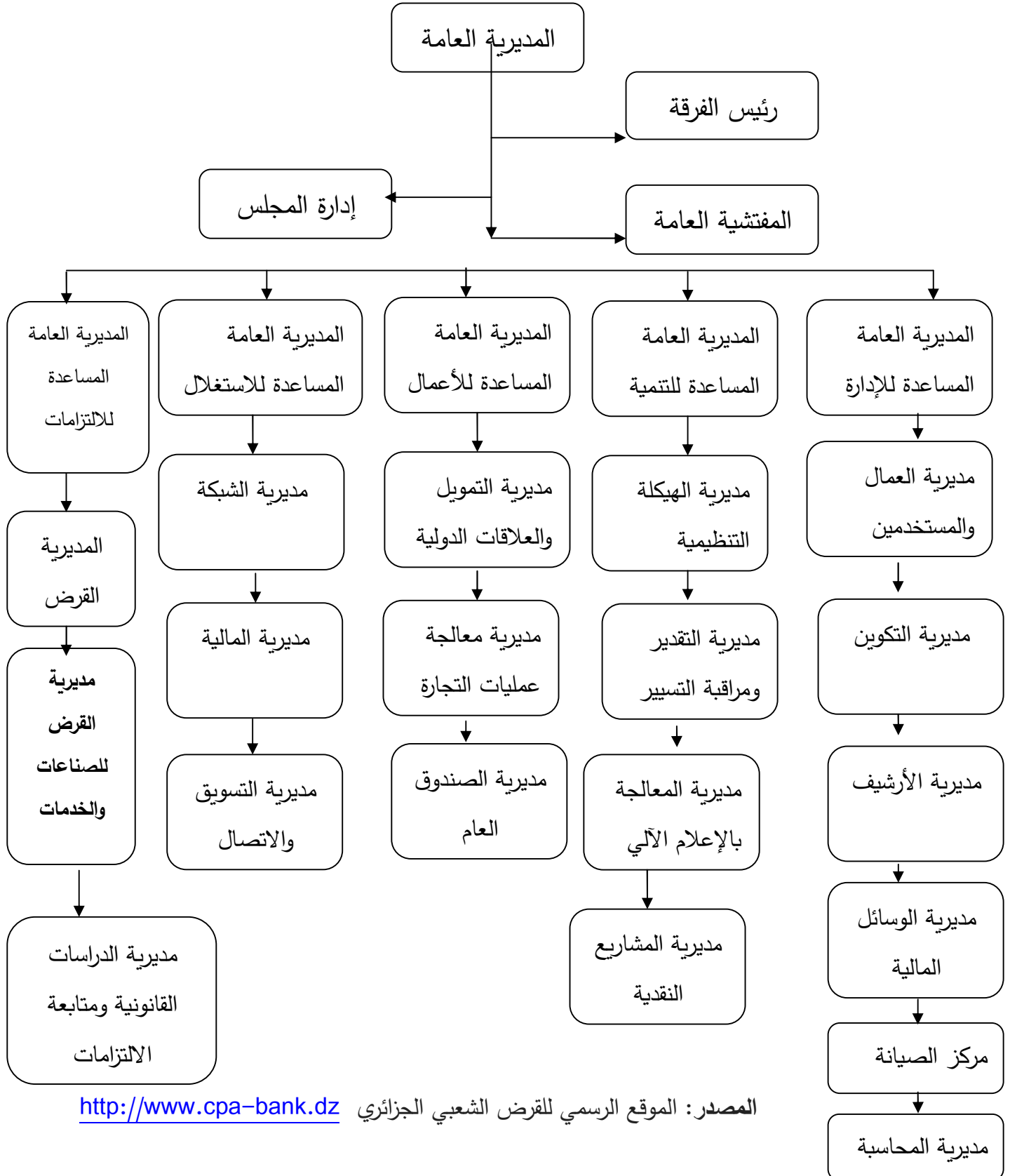
والشكل الموالي يوضح الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري على المستوى الوطني :

---

<sup>1</sup> [www.cpa-bank.dz](http://www.cpa-bank.dz) تم الاطلاع عليه 15/05/2023/ 13:09

<sup>2</sup> [www.cpa-bank.dz](http://www.cpa-bank.dz) تم الاطلاع عليه 15/05/2023/ 15:19

الشكل (02): الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري



المصدر: الموقع الرسمي للقرض الشعبي الجزائري <http://www.cpa-bank.dz>

### المطلب الثالث : مهام وأهداف بنك القرض الشعبي الجزائري

باعتبار القرض الشعبي الجزائري من البنوك الجزائرية وتطبيقا للقوانين والتشريعات الجزائرية فإن مهام القرض الشعبي الجزائري تمثلت في مختلف العمليات المتعلقة بالقرض والصرف لتحقيق أهدافه في من خلال :

#### الفرع الأول: مهام بنك القرض الشعبي الجزائري

- القيام بجميع العمليات المصرفية التي تقوم بها البنوك التجارية.
- إقراض الحرفيين والفنادق والقطاعات السياحية والصيد والتعاونيات (غير الزراعية) في ميدان الإنتاج والتوزيع والمتاجرة، وعموما إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيا كان نوعها، وكذلك إقراض المهن الحرة وقطاع المياه والري.
- تقديم قروض متوسطة وطويلة الأجل خاصة تمويل السكن والبناء والتشييد.
- تمويل القطاع السياحي والأشغال العمومية، والبناء والري والصيد البحري.<sup>1</sup>

#### الفرع الثاني: أهداف القرض الشعبي الجزائري:

بالإضافة إلى الوظائف السابقة ووفقا للمتطلبات الاقتصادية الجديدة، فقد تطور دور القرض الشعبي الجزائري في تمويل القطاع الخاص وكذا العام، وأصبح له حرية التعامل مع كافة النشاطات الاقتصادية مالية كانت أو تجارية، وقد وضع أهدافا لمسايرة هذا التطور ونذكر أهمها فيما يلي :

- تحقيق لا مركزية القرار لإعطاء نوع من المرونة لكسب الوقت والعميل.
- تحسين وجعل التسيير أكثر فعالية من أجل ضمان التحويلات اللازمة .
- التوسع ونشر الشبكة واقتراجه من العميل.

<sup>1</sup> شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 68.

- تحسين وتطوير شبكة المعلومات وكذا الوسائل التقنية الحديثة.
- التسيير الديناميكي لخزينة البنك.
- تقوية الرقابة على مستوى مختلف مراكز المسؤولية.<sup>1</sup>

### المبحث الثاني: دراسة حالة الشراكة بين كرامة للتأمين وبنك القرض الشعبي الجزائري (وكالة القالة 206 الطارف)

سنتطرق في هذا المبحث إلى نشأة وكالة القالة 206 لبنك القرض الشعبي الجزائري وهيكلها التنظيمي وكذلك شركة كرامة والاتفاقية المبرمة بينهما:

#### المطلب الأول: نشأة وكالة القالة 206 لبنك القرض الشعبي الجزائري

ينقسم هذا المطلب إلى فرعين الأول خاص بنشأة الوكالة والثاني بهيكلها التنظيمي:

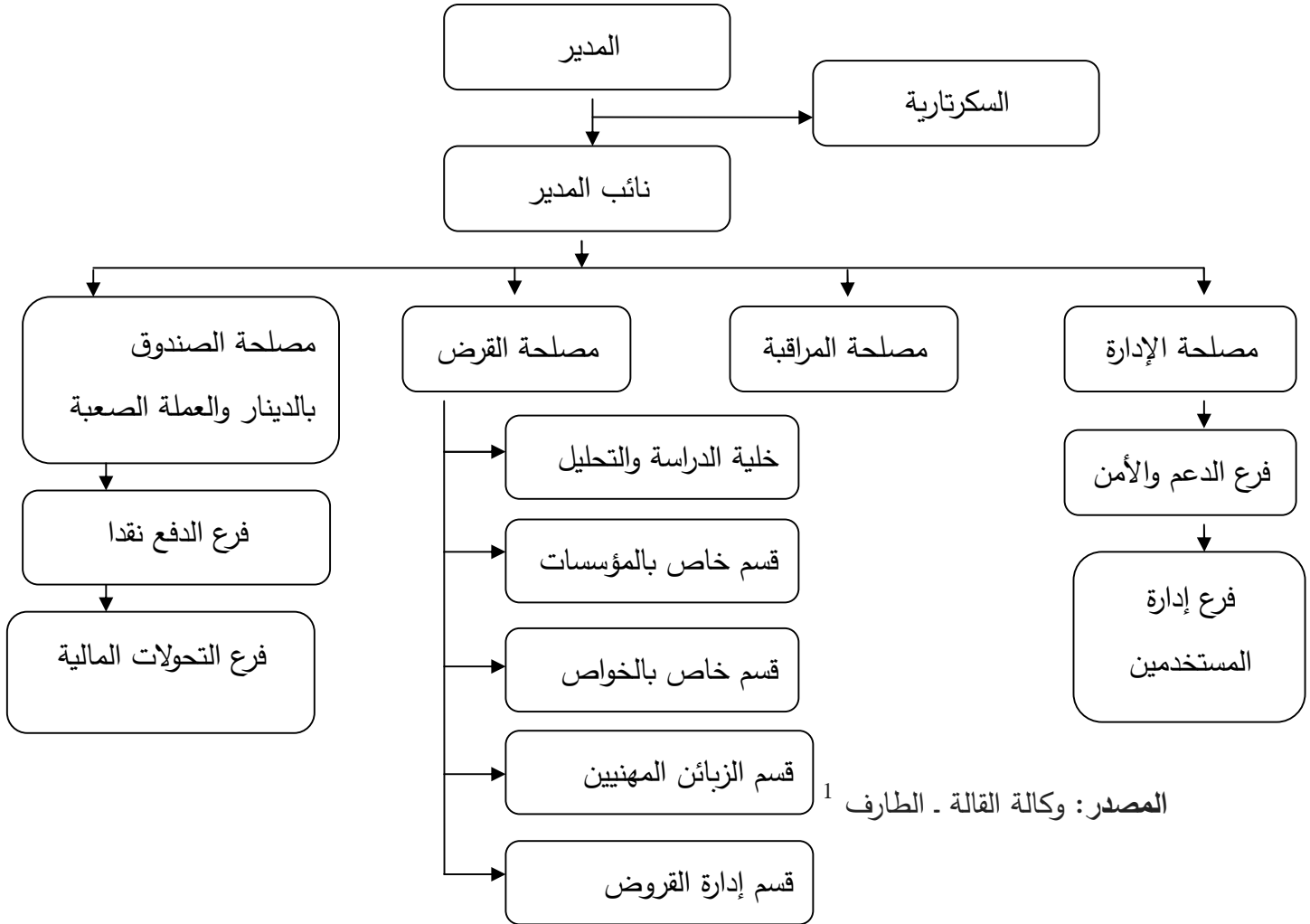
##### الفرع الأول: نشأة الوكالة:

تأسست وكالة القرض الشعبي الجزائري 1982، كواحدة من وكالات التابعة للمديرية الجهوية بعنابة، وتحتل الوكالة موقعا إستراتيجيا في وسط دائرة القالة، وتضطلع الوكالة بنفس مهام القرض الشعبي الجزائري في المنطقة، وقد يصل عدد المستخدمين فيها حاليا حوالي 12 أفراد موزعين على مختلف مصالحها.

##### الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لوكالة القرض الشعبي الجزائري - وكالة القالة 206.

<sup>1</sup> المرجع نفسه، ص 69.

الشكل(03):الهيكل التنظيمي لووكالة القرض الشعبي الجزائري - وكالة القالة 206. (ملحق رقم 01)



المصدر: وكالة القالة - الطارف<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: نشأة شركة كرامة

يتمحور هذا المطلب على فرعين أحدهما خاص بنشأة شركة كرامة وهيكلها التنظيمي:

#### الفرع الأول: نشأة شركة كرامة

تم إنشاء شركة **Caarama Assurance** في فبراير 2011 وفقا للقانون 06-04 المؤرخ 20 فبراير 2006 وتمت الموافقة تم عليه من قبل وزارة المالية بموجب المرسوم الصادر في

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف البنك

## الفصل الثالث: دراسة ميدانية لبنك القرض الشعبي الجزائري ( وكالة القالة 206 الطارف) وشركة كرامة للتأمين

9 مارس 2011، تم تشغيلها في 1 يوليو 2011، وهي شركة تابعة تم إنشاؤها بنسبة 100% بواسطة شركة **La CAAR**، يبلغ رأس مالها 1.000.000.000 دينار جزائري.

استقادت من خبرة موظفي **La CAAR** تتكون هذه المحفظة من 90 % تأمين جماعي (تأمين جماعي للشركات)، يتم توزيع الـ 10 % المتبقية على المنتجات التالية:

- التأمين ضد الحوادث الفردية.
- تأمين السفر الفردي.
- تأمين السفر والمساعدة في الخارج.
- التأمين لأجل الوفاة (مقترض).

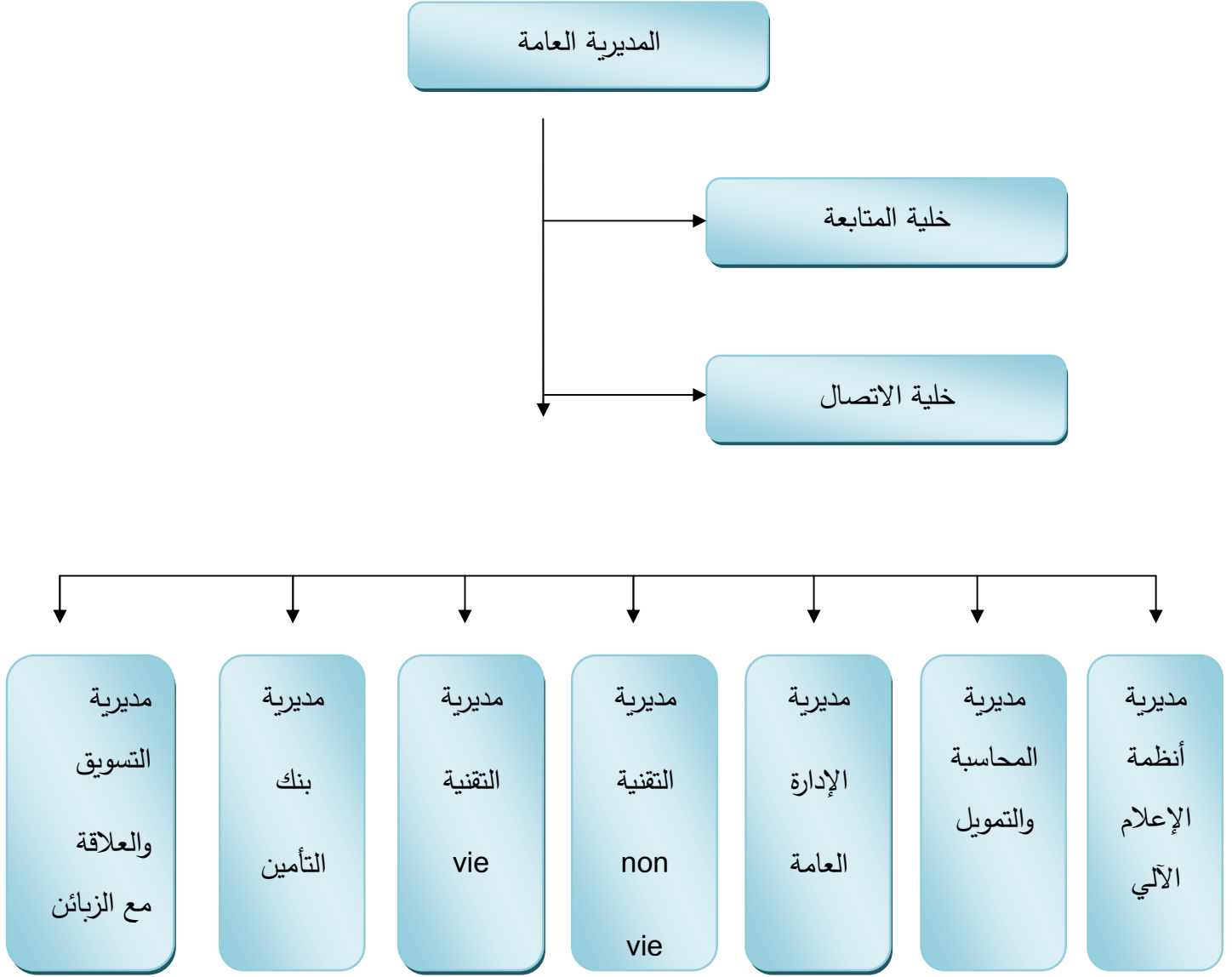
كما أنها تستفيد من توفير **LA CAAR** لجميع الوسائل والخدمات اللوجيستية اللازمة لضمان التطور السريع والنمو المستدام في سوق واعد للغاية.

تعتمد **Assurance Caarama** على شبكة توزيع متنوعة تضم اتفاقية التوزيع مع شركات التأمين ومنها **La CAAR** بـ 84 فرعا، واتفاقية التوزيع مع البنوك (**CPA** و **BNA** **ABC** ) **CPA** 72 وكالة و **ABC** 21 وكالة، بالإضافة إلى عقود التعيين مع الوكلاء العاميين بـ 03 وكلاء للتأمين العام، وبروتوكولات اتفاقيات الوساطة مع وسطاء التأمين التي يبلغ عددها - 12 وسيط تأمين<sup>1</sup>. (ملحق 02)

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لـ **Caarama Assurance**

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف موظفي البنك.

الشكل (04): الهيكل التنظيمي لـ Caarama Assurance



المصدر: Caarama Assurance

الفرع الثالث: تطور رقم الأعمال المحقق من بيع منتجات التأمين لشركة Caarama

الفصل الثالث: دراسة ميدانية لبنك القرض الشعبي الجزائري ( وكالة القالة 206 الطارف) وشركة كرامة للتأمين

الجدول (03): تطور رقم الأعمال المحقق من بيع منتجات التأمين لشركة Caarama لسنوات 2017 - 2018 - 2019:

2019	2018	2017	
1.868	1.695	2.129	رقم الأعمال المحقق من بيع منتجات التأمين (مليار دج)
+10.21	-20.39	/	تطور رقم الأعمال في كل سنة

المصدر: [www.caarama.dz](http://www.caarama.dz)

**المطلب الثالث: اتفاقية التوزيع بين القرض الشعبي الجزائري وشركة CPA- CARAMA ASSURANCE ومزايا الاتفاقية:**

يتحدث هذا المطلب عن اتفاقية التوزيع بين القرض الشعبي الجزائري وشركة CPA- CARAMA ASSURANCE ومزاياه وتم تقسيمه كآلاتي:

**الفرع الأول: اتفاقية التوزيع بين القرض الشعبي الجزائري وشركة CPA- CARAMA ASSURANCE**

يتم تحديد العلاقة بين بنك قرض الشعبي الجزائري وشركة CAARAMA للتأمينات في مجال التأمين المصرفي بموجب اتفاقية موقعة بين الطرفين في ديسمبر 2012، الغرض من هذه الاتفاقية هو توزيع منتجات التأمين الشخصي CAARAMA Assurances من خلال شبكة CPA المصرفية وبعبارة أخرى فإن CAARAMA Assurances بصفتها شركة تأمين تأذن بذلك، بمعنى أن يقوم بنك قرض الشعبي الجزائري بصفتها وكيل، بإبرام عقود تأمين على الأشخاص باسمها ونيابة عنها مقابل أجر على شكل عمولة.

### الفرع الثاني: مزايا الاتفاقية CPA- CARAMA ASSURANCE

#### ❖ بالنسبة لـ CARAMA ASSURANCE

- الوصول إلى عملاء جدد محددین مسبقاً (عملاء CPA)
- تنوع طرق التوزيع (عدادات البنوك)
- التمتع بالصورة الجيدة والثقة المرتبطة بـ CPA
- إنشاء سريع في سوق جديد بفضل شبكة CPA الموجودة بالفعل.
- تخفيض تكاليف التوزيع مقارنة بالتكاليف الملازمة للوكلاء التقليديين.

#### ❖ بالنسبة لـ CPA

- الحصول على مصدر دخل جديد.
- تنوع الأنشطة المدرة للربح.
- مكان واحد للخدمات المالية (متجر واحد).
- ولاء عملاء البنك بفضل تنوع المنتجات والخدمات.

تكاليف توزيع هامشية تقريبا حيث يقوم موظفي البنك بتسويق منتجات التأمين بأنفسهم.<sup>1</sup>

### (ملحق 03)

#### ❖ بالنسبة للزبائن:

- الوصول إلى جميع الخدمات المالية للبنك لدى CPA
- منتجات التأمين بأسعار مخفضة بفضل تكاليف التوزيع المنخفضة.
- اشتراك وطريقة دفع مبسطة.
- تطابق أفضل بين احتياجات العميل والحلول المقدمة له بفضل العلاقة المتميزة بين العميل والمصرف الذي يتعامل معه.

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف موظفي البنك.

### المبحث الثالث: مضمون اتفاقية كرامة وبنك القرض الشعبي الجزائري وأهم التزامات الطرفين

يتضمن هذا المبحث مضمون اتفاقية كرامة وبنك القرض الشعبي الجزائري وأهم التزامات الطرفين أهم منتجات التأمين الموجهة للمقترضين في البنك وشروط الاستفادة من منتج التأمين.

#### المطلب الأول: مضمون اتفاقية كرامة وبنك القرض الشعبي الجزائري

سنعرض في هذا المطلب مجال تغطية الاتفاقية ومنتجات التأمين التي يتم توزيعها بواسطة CPA سلطة CPA بصفتها وكيل.

#### الفرع الأول: مجال تغطية الاتفاقية

تغطي اتفاقية التوزيع بين القرض الشعبي الجزائري و كرامة للتأمين النقاط التالية:

- ❖ منتجات التأمين التي يتم توزيعها بواسطة CPA ونذكر منها:
  - ✓ تأمين الأجل عند الوفاة.
  - ✓ تأمين السفر والمساعدة في الخارج.
  - ✓ تأمين الحوادث الفردية.
  - ✓ تأمين السفر الفردي.
  - ✓ تأمين الادخار.
  - ✓ التأمين والمساعدة الطبية.

بالإضافة إلى تأمين التقاعد التكميلي.<sup>1</sup> ( ملحق 04 )

❖ شبكة التوزيع: وعددها 72 وكالة، تم تحديد شبكة التوزيع في الملحق رقم 02 للاتفاقية حيث يتم إبرام عقود التأمين من قبل وكلاء الاكتتاب المعتمدين على مستوى كل وكالة.

#### الفرع الثاني: سلطة CPA بصفتها وكيل

تتمثل في إنشاء وتوقيع وثائق التأمين والتوثيق ذات الصلة وتحصيل أقساط التأمين، بالإضافة إلى استلام الطلبات أو الخدمات، وإنشاء الشيكات المتعلقة بتسوية المطالبات أو المزايا والمسومات لصالح المستفيدين، كما أن لـ CPA صلاحيات اشتراك وعمولة توزيع.

#### ❖ صلاحيات اشتراك بنك القرض الشعبي الجزائري CPA

✓ بالنسبة للعقود الفردية ( بما في ذلك التأمين على الوفاة )، تقتصر صلاحية الاشتراك على 3,000,000 دينار جزائري.

✓ بالنسبة للعقود الجماعية: تقتصر الطاقة على 30.000.000 دج، دون تجاوز 3.000.000 دج لكل عضو.

✓ بالإضافة إلى المبالغ المذكورة أعلاه، يجب إرسال طلب تفويض إلى إدارة علاقات

العملاء المصرفية والتأمينية في CAARAMA Assurances

✓ عمولة التوزيع: يتم احتساب عمولة التوزيع على أساس القسط المستلم بعد خصم

الرسوم والضرائب. تم تعيينه على 15 %، يتم دفع العمولة من قبل CAARAMA

Assurance على أساس فاتورة توضح :

✓ ضريبة القيمة المضافة بنسبة 9 %.

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف موظفي البنك

✓ مقدار العمولات شاملا ضريبة القيمة المضافة. (ملحق رقم 05)

**المطلب الثاني : التزامات الأطراف كل من شركة كرامة وبنك القرض الشعبي الجزائري**

سيتم التطرق إلى التزامات الأطراف كل من شركة كرامة وبنك القرض الشعبي الجزائري و ينقسم هذا المطلب إلى:

**الفرع الأول: التزام كرامة CAARAMA Assurance**

- ✓ توفير التدريب لوكلاء الاكتتاب على توزيع منتجات AP
- ✓ تنفيذ إجراءات الحصول على البطاقات المهنية من RSU لصالح وكلاء الاكتتاب.
- ✓ توفير الوثائق الفنية والتجارية اللازمة لتوزيع منتجات التأمين على الحياة والتأمين الصحي.
- ✓ بمعالجة والاستجابة في أقرب وقت ممكن للطلبات التي يرسلها الممثل
- ✓ عدم الاتصال بالمؤمن له دون وسيط الوكيل، ولا سيما في سياق تعديل أو استبدال أو تجديد عقود التأمين.

**الفرع الثاني: التزام CPA**

- ✓ توفير الموارد المادية والبشرية اللازمة لإنجاز المهام الموكلة من قبل شركة التأمين.
- ✓ توزيع منتجات CAARAMA Assurance حصريا داخل فروع البنك المنصوص عليها في اتفاقية التوزيع.
- ✓ توزيع منتجات تأمين CAARAMA فقط من قبل الوكلاء الذين أكملوا تدريب التأمين المصرفي والذين يحملون بطاقة UAR الاحترافية.
- ✓ الامتثال لتعليمات CAARAMA Assurance من حيث قواعد الاكتتاب وشروط التأمين وأسعاره.

✓ استخدم المستندات المطبوعة والمقدمة من قبل تأمين CAARAMA لإبرام عقود التأمين .

✓ الاحتفاظ بالسجلات التنظيمية .

### المطلب الثالث: أهم منتجات التأمين الموجهة للمقترضين في البنك وشروط الاستفادة من منتج التأمين

يقوم البنك بتوزيع منتجات تأمينية مختلفة للمقترضين أهمها:

الفرع الأول: أهم منتجات التأمين الموجهة للمقترضين في البنك ( بنك القرض الشعبي الجزائري)

❖ التأمين في حالة الوفاة : هو عقد تأمين على الحياة يسمح بدفع رأس مال أو معاش سنوي لمستفيد معين في حالة وفاة المؤمن عليه قبل انتهاء العقد، يمكن أن يكون المستفيد المحدد شخصا طبيعيا (أحد الأقارب أو أكثر على سبيل المثال) أو شخصا اعتباريا (بنك على سبيل المثال)، ويمكن إخراج هذا العقد بشكل فردي أو جماعي، كما يمكن الحصول على عقود تأمين ضد الوفاة إما لفترة محدودة (تأمين على الوفاة) أو مدى الحياة (التأمين على الحياة بالكامل).

هذا التأمين يقتصر على مدة الائتمان الممنوح حيث يضمن سداد رأس المال المقابل للقرض الممنوح في حالة وفاة المؤمن عليه (المقترض) كضمان رئيسي، أو الإعاقة المطلقة والنهائية للمؤمن عليه كضمان إضافي، وهو بهذا يكون كفيل لسداد الائتمان المستحق وتجنب أي نزاع بين البنك وأقارب العميل، ويستثنى من التأمين على الوفاة الانتحار المتعمد والواعي، وقتل المؤمن عليه من قبل المستفيد، القاصر أقل من 13 عاما أو شخصا بالغا تحت الوصاية أو شخصا تم وضعه في مؤسسة نفسية، و القاصر الذي بلغ سن الثالثة عشر دون إذن من والديه أوولي أمره، كما يستثنى أيضا

الرحلات البهلوانية ونزول المظلات والمسابقات ومحاولات تسجيل الأرقام القياسية،<sup>1</sup> وفي حالة الحرب لن يكون الضمان ساريا إلا وفقا للشروط التي يحددها التشريع للتدخل في التأمين على الحياة في وقت الحرب.

❖ **الإعاقة:** إذا تعرض المؤمن له قبل بلوغه الستين من العمر لإصابة بالعجز المطلق والنهائي، فإن شركة التأمين ستدفع للمستفيدين المعيّنين رأس المال المنصوص عليه في حالة الوفاة.

#### ❖ الفرع الثاني: شروط الاستفادة من منتج التأمين

- مدى التغطية والحد العمري: تغطية تأمين الوفاة محدد المدة إلى غاية 75 سنة في تأمين الوفاة، و60 سنة لتغطية الإعاقة المطلقة والنهائية.
- مكونات الملف الطبي: بما أن العميل لا يستطيع حماية نفسه من مخاطر مستحيلة الوقوع فلا يمكن لشركة التأمين أيضا أن تتعهد بتغطية مخاطر محققة في الواقع، ومن هنا فإن مهمة شركة التأمين محصورة بين هذين الحدين، وعليه كان لا بد من وضع حزمة من الشروط عبر مستندات من أجل الحصول على قدر معين من المعلومات حول حالتهم الصحية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> معلومات مقدمة من طرف البنك

<sup>2</sup> معلومات مقدمة من طرف البنك

### خلاصة الفصل:

وفي الأخير نستنتج أن التأمين المصرفي عبارة عن إستراتيجية تتمثل في التحالف الاستراتيجي بين المصارف وشركات التأمين بحيث يتلخص هذا التعاون في سبيل تحقيق التوازن والتكامل بينهما في توفير خدمات أفضل للعملاء وتنويع منتجات التأمين، إذ أصبح بإمكان المواطن الجزائري الحصول على خدمات تأمينية على مستوى شبكته البنكي المعتاد، وعليه فإن التأمين المصرفي في الجزائر له كل الحظوظ للنمو والتطور نظرا لوجود بيئة تشريعية ملائمة، إلا أن غياب الثقافة التأمينية لدى المستهلك الجزائري وغياب ثقافة الادخار لديه بسبب انخفاض دخله حالت دون تطوره بالشكل اللازم.



### الخاتمة:

إن التغييرات والإصلاحات التي طرأت على المؤسسات المالية وشركات التأمين في السنوات الأخيرة أدت إلى ظهور العديد من التوجهات والتخصصات في قطاع التأمين، بالإضافة إلى زيادة الضغوطات والمخاطر الداخلية والخارجية التي أجبرت شركات التأمين لواجهتها وإدارتها تبني الإستراتيجيات الجديدة، وذلك باعتمادها على نوع جديد من التحالفات الإستراتيجية للشراكة بينها وبين البنوك هذه الشراكة عملت على توفير خدمة أفضل للعميل في إطار نظام بنك التأمين .

والجزائر كغيرها من دول العالم تدرك الحاجة لإصلاح خدمات القطاع المالي (القطاع البنكي وقطاع التأمين)، وهذا بإلغاء احتكار الدولة لهذا القطاع والسماح بممارسة نشاط التأمين، ناهيك عن الإصلاحات الاقتصادية الأخرى، حيث أصبحت بإمكان البنوك الجزائرية ممارسة نشاط التأمين المصرفي وتوزيع منتجات التأمين عبر شبابيكها البنكية حسب القانون المتعلق بالتأمينات والإطار القانوني الذي ينظم تسيير البنوك وذلك تحت إطار الاتفاقيات نموذج بنك التأمين، الذي اعتبر وسيلة إضافية لزيادة دخل البنوك وشركات التأمين، ولتوفر خدمة شاملة لعملاء البنك أدخلت شركات التأمين خدمات التأمينية على بطاقات الإلكترونيات، إلا أن واقع خدمات التأمين الجزائرية لحد الساعة لم يبلغ المستوى المطلوب.

### ❖ نتائج الدراسة: من النتائج المتوصل إليها :

- أن التأمين المصرفي يوفر على شركات التأمين تأسيس أو تأجير فروع جديدة والمصاريف الإدارية الخاصة بها.

- التأمين المصرفي يساهم في تشجيع المواطنين على الادخار من خلال تسويق المنتجات التأمينية المختلفة مما يؤدي إلى زيادة تجميع المدخرات واستثمارها جنبا إلى جنب مع قطاع المصارف.
- تجربة التأمين المصرفي في المنطقة العربية حديثة ويانعة نسبيا بالمقارنة مع ما هو مشاهد على الساحة العالمية، خاصة التجربة الأوربية.
- حجم التأمين المصرفي في الجزائر لم يصل بعد إلى مستويات التأمين المصرفي لدى بعض الدول.
- نشاط التأمين المصرفي لا يزال بعيدا عن مستوى تشبعه.
- يوجد العديد من المقومات والمؤشرات الايجابية التي تسهل تطوير التأمين المصرفي.
- ضرورة فتح قنوات جديدة لتوزيع المنتجات التأمينية، والتقليل من الاعتماد على القنوات التقليدية.
- يتميز القطاع المصرفي والتأميني شبه احتكار من طرف المصارف وشركات التأمين العمومية الجزائرية.
- يعتبر التأمين المصرفي وسيلة لزيادة دخل المصرف، من العمولات التي يتحصل ببيع المنتجات التأمينية.
- تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع احتياجات العملاء.
- يساهم التأمين المصرفي بالتوسع في منح القروض كون المصرف هو الذي يتكفل بتأمين القرض والمقترض، مما يشعر إدارة القرض بالأمان والحماية من الخسائر المحتملة في حالة عدم الدفع أو تعثر المقترضين.

### ❖ نتائج اختبار الفرضيات:

**الفرضية الأولى:** سخرت الجزائر كل الأطر المؤسساتية والتشريعية والإجرائية لتطوير خدمات التأمين المصرفي.

أثبت أن هذه الفرضية صحيحة كون أن الجزائر سخرت كل الأطر المؤسساتية والتشريعية والإجرائية لتطوير خدمات التأمين المصرفي، إلا أنها لم تصل للمستوى المطلوب في درجة التطور وذلك راجع لعدة أسباب مثل الوسائل التقنية، سلوك الأفراد المتمثل في غياب ثقافة التأمينية

**الفرضية الثانية:** ساهم التأمين المصرفي في الجزائر في تحسين أداء البنوك وتنوع مصادرها.

توصلنا لصحة هذه الفرضية وذلك من خلال مساهمة التأمين المصرفي في تمويل الاقتصاد، كونه يدعم قدرات الادخار الوطني سواء على مستوى الاقتصاد الكلي أو الجزئي وتنوع موارد المصرف والتحسين في مردودية البنك والطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك وشركات التأمين.

**الفرضية الثالثة:** تعد اتفاقية التأمين المصرفي بين القرض الشعبي الجزائري وشركة كرامة ناجحة ومجدية للطرفين كونها تتمتع بكل المقومات التي تجعلها وسيلة لتحقيق الأهداف المسطرة لكل طرف.

تم إثبات صحة هذه الفرضية باعتبار أن الاتفاقية تتجسد في التحالف الحاصل بين القرض الشعبي الجزائري وشركة كرامة في سبيل تحقيق التوازن والتكامل بينهما في توفير خدمات أفضل للعملاء وتنوع منتجات التأمين وبالتالي تحقيق لكل منهم أهدافه.

### الاقتراحات والتوصيات:

- بناء على نتائج الدراسة هناك مجموعة من التوصيات التي يمكن أن تأخذ بها:
- السعي لتكثيف الدورات التدريبية لإطارات المصرف لإكسابهم الخبرة و المعلومات اللازمة في مجال التأمين للوصول إلى الأهداف الأساسية من إبرام اتفاقيات الشراكة بين المصرف وشركة التأمين.
  - العمل على الدعاية والتحسيس بواسطة وسائل الإعلام الحديثة.
  - عدم الأخذ بالنماذج التي تؤدي إلى إنشاء شركات تأمين جديدة تقدم نفس الخدمات التي تقدمها شركات التأمين العاملة بالسوق.
  - إن التأمين المصرفي يقتضي تغيير طرق العمل المصرفي التقليدية وتعديل التشريعات والقوانين التي تفصل بين المصارف وشركات التأمين بشكل قاطع.
  - الاستفادة من التجارب الأوروبية، من خلال تطوير المنتجات واستحداث خدمات تأمينية جديدة تلاءم احتياجات العملاء في المنطقة العربية.
  - ضرورة التكامل بين شركات التأمين والبنوك.
  - العمل على تحسين الآليات والطرق التعويضية في وثائق التأمين.
  - العمل على تعزيز الثقافة التأمينية.

### أفاق البحث:

- من خلال الدراسة التي قمنا بها يمكن أن نطرح مواضيع التي يمكن أن تكون لدراسة مواضيع مستقبلية:
- دراسة مقارنة بين المصارف الجزائرية وقدرتها على توزيع منتجات التأمين المصرفي.
  - نموذج التأمين المصرفي والاستراتيجيات المتبعة لتطبيقه.

# قائمة المصادر والمراجع



❖ الكتب:

- 1- سعيد سامي الحلاق، محمد محمود العجلوني، النقود والبنوك والمصارف المركزية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، 2010.
- 2- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية (دراسة تحليلية تقييمية)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- 3- حسية علمي، صيرفة التأمين كنموذج مستحدث في الصناعة المصرفية - دراسة تحليلية لواقع صيرفة التأمين في الجزائر، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية -ISSN، المجلد 04، العدد 03، 2021، جامعة علي لونيبي البلدية - الجزائر.

❖ الرسائل والأطروحات

- 1- بوعسلة بشرى، "دور المصارف في بيع منتجات التأمين المصرفي في الجزائر- دراسة حالة بنك التوفير والاحتياط"، أطروحة دكتوراه كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم تسيير، جامعة البلدية 02، 2016/2015.

❖ المداخلات والملتقيات

- 1- شرطي نسيم: التأمين المصرفي كنموذج للابتكار في الخدمات، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، المجلد 02، العدد 04، سبتمبر 2015، جامعة المدية.
- 2- عبد القادر بريش، محمد حمو، أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات التأمين، الملتقى الدولي الثاني حول: إصلاح النظام المصرفي الجزائري، جامعة ورقلة، 2005.
- 3- بولغم وريدة، التأمين البنكي كآلية لتوزيع منتجات التأمين على الحياة، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 11، 01، جوان 2022، جامعة البلدية 02، الجزائر.
- 4- عادل زقير، دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات- حالة الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 10، الجزء 01.

5-مدات بدر الدين، ملياني فتيحة: التأمين المصرفي في الجزائر بين الواقع والمأمول دراسة حالة CPA و CAARAMA ASSURANCE، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 13، العدد 01، 2022.

6-منال منصور: التأمين البنكي أحد التوجهات الحديثة في قطاع التأمين الجزائري-حالة تأمين لايفا لجزائر وبنك الجزائر الخارجي، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، المجلد 06، العدد 03، ديسمبر 2019، جامعة قسنطينة02.

### ❖ النصوص القانونية

#### النصوص التشريعية:

1-المادة 75 من الأمر 03-11 الصادر في 26 أوت 2003 المتضمن منح ترخيص للمصارف بممارسة أنشطة أخرى والمحددة من طرف القانون الجديدة الرسمية ، العدد 52 ، الصادرة بـ 27 أوت 2003 .

2-القانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمكمل للمرسوم رقم 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات الجديدة الرسمية العدد 15 ، الصادرة في 12 مارس 2006.

3-الأمر 63 - 197 المؤرخ في 8 / 06 / 1963 المتضمن فرض تقديم ضمانات من طرف شركات التأمين ( الجريدة الرسمية، العدد 38 الصادر في 11 / 7 / 1963 )

4- التنظيم 66 - 127 المؤرخ في 27/05/ 1966 المتضمن وضع حد لاستغلال الشركات الأجنبية ( الجريدة الرسمية، العدد 43 الصادر في 31 / 5 / 1966 )

5- القانون 80 - 07 المؤرخ في 9 / 8 / 1980 المتضمن لإخضاع قطاع التأمين للنظام الاشتراكي والتحكم في النشاط ( الجريدة الرسمية، لعدد 33 الصادر في 8 / 12 / 1980 )

6-الأمر 95 - 07 المؤرخ في 25 / 1 / 1995 المتضمن منح فرصة الاستثمار الخاص الوطني أو الأجنبي في القطاع ( الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادر في 8 / 3 / 1995 )

7- القانون 06 - 04 المعدل والمتمم للأمر 95 - 07 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادر في 1995/3/8.

8-المادة 2 من المرسوم التنفيذي 96- 235 المؤرخ في 2/7/1996 يحدد شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين قرض التصدير وكيفياته،الجريدة الرسمية،العدد 41،الصادرة في 1996 /7/3.

9-المادة 75 من الأمر 03/11 الصادر في 26 أوت 2003 المتضمن قانون التأمينات الجريدة الرسمية العدد 58 الصادرة بتاريخ 2003/09/15.

10- القانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتضمن تنويع قنوات التوزيع الجريدة الرسمية العدد 22، الصادرة بتاريخ 2003/02/21.

#### النصوص التنظيمية

1- المرسوم الوزاري 85-82 المؤرخ في 1985/4/30 يتضمن إنشاء الشركة الجزائرية للتأمينات ويحدد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 19 الصادر في 1985/5/1.

#### ❖ المواقع الالكترونية

1- أحمد بوشنافة، طاق حمول، دور صيرفة التأمين في خلق وتطوير الجودة الشاملة لخدمات قطاع التأمين - الإشارة لحالة الجزائر [www.google.com](http://www.google.com) .

2- [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)

3- [www.bdl.com](http://www.bdl.com)

4- اتفاقية بنك التأمين بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الجزائرية للتأمين . <http://badrbanque.dz>

5- <http://caar.com.dz/bancassurance.htm>

6- <https://www.albaraka-bank.dz>

7- [www.caarama.dz](http://www.caarama.dz)



#### V. Traitement du dossier médical :

Lorsque le dossier de souscription présente un risque aggravé, le pôle de la Tarification Médicale détermine les conditions de souscription (surprime, exclusions de risques, ajournement...etc).

Un courrier confidentiel sous pli scellé est adressé par le Médecin Conseil à l'agence concernée pour le remettre au proposant aux fins de l'informer des raisons de l'application d'une éventuelle surprime, d'exclusion de risques, d'un ajournement ou bien sur les modalités de révision de la tarification proposée.

Vous voudriez bien assurer une large diffusion de cette note auprès du réseau de distribution, et nous faire part de toutes difficultés éventuelles rencontrée dans son application.

Veillez agréer, Monsieur le Directeur, nos salutations distinguées.

## II. Formalités et les seuils de la sélection médicale :

A la condition qu'au jour de la souscription l'assuré ne dépasse pas l'âge de 64 ans, les formalités médicales et les documents exigibles lors de la souscription décrites dans le tableau ci-dessous (tableau 1) sont définies en fonction du capital et de l'âge de l'assuré.

CAPITAL (En DINARS)	AGE A LA SOUSCRIPTION*	
	Jusqu'à 49 ans inclus	A partir de 50 à 64 ans
Jusqu'à 8 000 000	Declaracion d'état de santé	Declaracion d'état de santé Questionnaire médical
Entre 8 000 001 & 10 000 000	Questionnaire médical	Questionnaire médical + Rapport médical + Examen Biologique
Entre 10 000 001 & 12 000 000	Questionnaire médical + Rapport médical	Questionnaire médical + Rapport médical + Examen Biologique + Rapport cardio-vasculaire
Entre 12 000 001 & 20 000 000	Questionnaire médical + Rapport médical + Examen Biologique + Rapport cardio-vasculaire	Questionnaire médical + Rapport médical + Examen Biologique + Rapport cardio-vasculaire

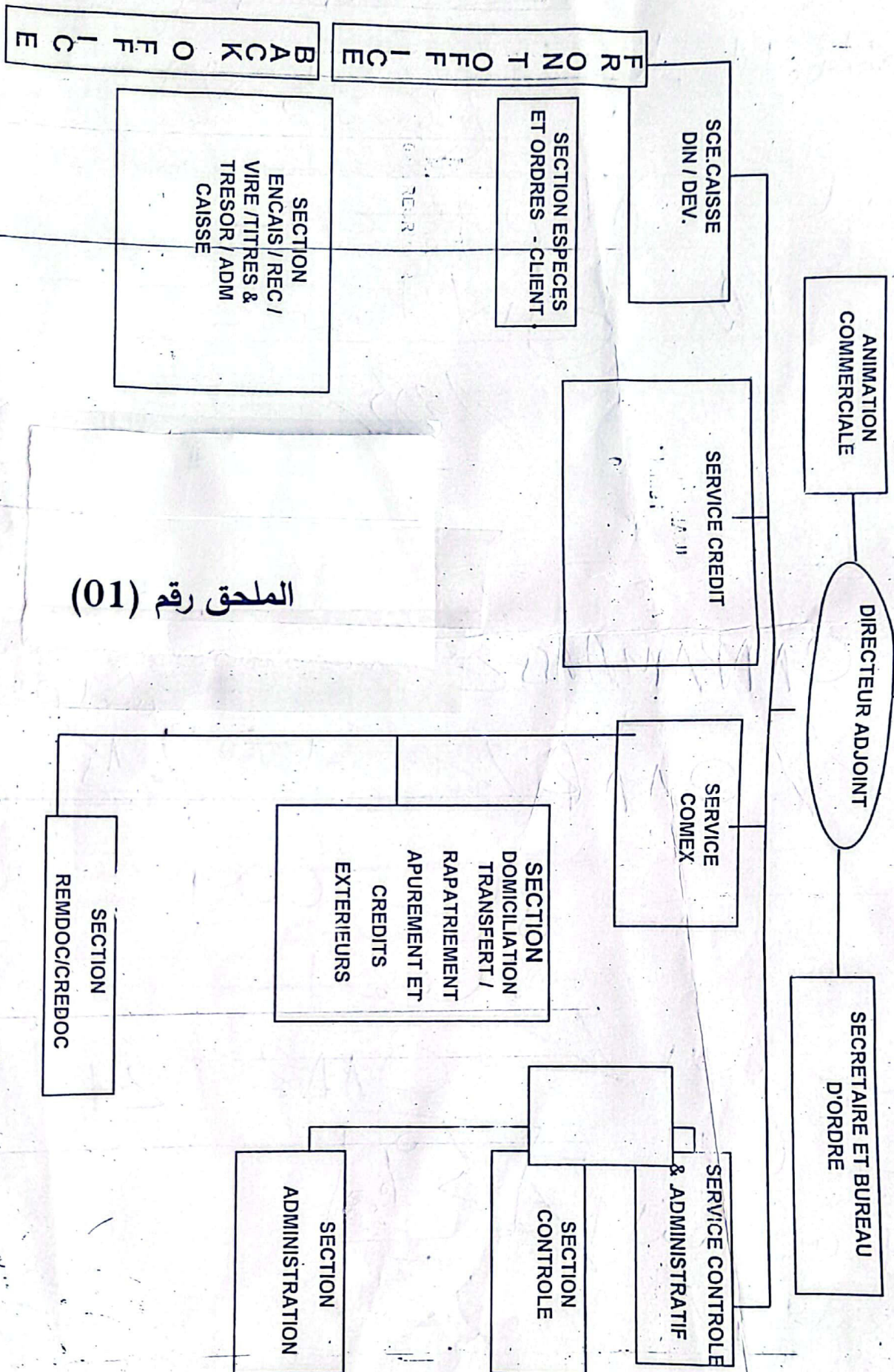
\* Pour les assurés de moins de 49 ans les formalités de sélection sont celles des 50 à 64 ans.  
Un questionnaire Financier Confidentiel est demandé à partir de 40 millions de DZD quel que soit l'âge du proposant.

Tableau 1: Formalités et les seuils de la sélection médicale

## III. Modalités d'application :

L'examen biologique dont les paramètres sont définis dans le tableau 2, est demandé selon le specimen joint en annexe à la présente note.

EXAMEN BIOLOGIQUE	PARAMETRES
Profil sanguin	Hémogramme et Numération des Plaquettes, Vitesse de Sedimentation (VS) Dosage du Glucose dans le Sang (glycémie), Cholestérol (Total et HDL) Triglycérides, Créatinine, Urée, Acide Uréique, Transaminases (SGPT, SGOT)
Bilan Viral	Ag Hbs, Serologie HCV, Serologie HIV 1 et 2.
Bilan immunologique	PSA = Prostatic Specific Antigen à demander chez l'homme



الملحق رقم (01)

#### IV. Modalités d'application :

- La déclaration sur l'état de santé "DES" (Document 1) : doit être remplie et signée par le proposant.

#### **NOTA BENE**

La déclaration sur l'état de santé "DES" est une déclaration de bonne santé, elle est jointe à la présente note avec traduction en arabe au verso. Elle s'adresse aux postulants qui sont en bonne santé apparente le jour de la souscription et qu'ils soient indemnes de toute maladie (pathologie) aigüe ou chronique dont ils ont eu connaissance avant la souscription.

En cas d'existence d'un risque santé, un questionnaire médical et un rapport médical complétés de rapports spécifiques selon le cas sont demandés.

- Le questionnaire médical (Document 2) : doit être rempli et signé par le proposant
- Le rapport médical (Document 3) : doit être rempli et signé par le médecin examinateur (Cachet et signature obligatoires) en présence du proposant qui doit apposer sa signature.
- L'examen biologique réalisé (Document 4), soit au niveau des laboratoires publics ou privés agréés, doivent porter la signature et le cachet du biologiste responsable.
- Le rapport médical spécialisé cardiovasculaire ou spécifique (Document 5) : doit être rempli et signé obligatoirement par un médecin spécialiste dans la spécialité correspondante comme indiqué sur le questionnaire, accompagné d'un ECG lisible et interprété.

#### IV. Transmission du dossier médical :

Pour se conformer au respect du secret médical, les pièces originales du dossier doivent être transmises sous pli confidentiel au pôle de la Tarification Médicale. En outre, pour un traitement rapide, les dossiers peuvent être transmis par l'ensemble du réseau aux seuls numéros de Fax suivants :

023.56.91.18 ou 023.56.94.69

L'agent souscripteur doit vérifier tous les documents du dossier et s'assurer qu'ils sont correctement et complètement renseignés, datés et signés. Tout dossier transmis non conforme à la présente note ne pourra en aucun cas être traité.

Objet : ~~Nouvelle~~ Grille de la sélection médicale applicable à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2016.

Monsieur,

Nous avons l'honneur de mettre à votre disposition la nouvelle grille de la sélection médicale et les questionnaires y afférents pour la souscription des contrats d'assurance temporaire au décès, applicable à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2016. Vous trouvez ci-joint les documents mentionnés ci-dessous sous format papier ainsi que sur CD pour les besoins de la duplication.

Cette nouvelle procédure annule et remplace la note n° 1197/DTRA/2012 du 09 décembre 2012.

**I. Constitution du dossier de souscription :**

Le dossier médical pour la souscription des contrats d'assurance temporaire au décès comprend les documents selon la grille ci-dessous:

1. Document 1 : Déclaration état de santé **(DES)**.
2. Document 2 : Questionnaire Médical **(QM)**.
3. Document 3 : Rapport Médical **(RM)**.
4. Document 4 : Examen Biologique **(EB)**.
5. Document 5 : Rapport Cardiovasculaire **(RCV) + (ECG)**.
6. Document 6 : Questionnaire Financier.

**7. Des questionnaires médicaux spécifiques :**

Dans d'autres situations spécifiques à certaines pathologies (maladies) des questionnaires selon le cas, seront mis à disposition le cas échéant et doivent être fournis dans le dossier

**8. Autres questionnaires spécifiques :**

Lorsque le dossier de souscription laisse apparaître un risque aggravé autre que médical (profession, sport, ...etc) des questionnaires selon le cas, seront mis à disposition le cas échéant et doivent être fournis dans le dossier.

FORMALITES MEDICALES DE SOUSCRIPTION  
DEMANDE DE BILAN BIOLOGIQUE

Mr  Mme  Mlle NOM et PRENOM : .....

Nom de jeune fille (éventuel) : .....

Date : .....

**PROFIL SANGUIN :**

- Hémogramme et Numération des plaquettes
- vitesse de sédimentation
- Dosages sanguins de glucose
- Cholestérol (Total et HDL)
- Triglycérides
- Créatinine
- Urée
- Acide urique
- Transaminases (SGPT et SGOT)

**BILAN VIRAL :**

- Ag HBs
- Sérologie HCV
- Sérologie HIV 1 et 2

**BILAN IMMUNOLOGIQUE**

- PSA : Prostatic Specific Antigen

## II . Formalités et les seuils de la sélection médicale :

A la condition qu'au jour de la souscription l'assuré ne dépasse pas l'âge de 64 ans, les formalités médicales et les documents exigibles lors de la souscription décrits dans le tableau ci-dessous (tableau 1) sont définis en fonction du capital et de l'âge de l'assuré.

CAPITAL (En DINARS)	AGE A LA SOUSCRIPTION*	
	Jusqu'à 49 ans inclus	A partir de 50 à 64 ans
Jusqu'à 8 000 000	Déclaration d'état de santé	Déclaration d'état de santé
Entre 8 000 001 & 10 000 000		Questionnaire médical
Entre 10 000 001 & 12 000 000	Questionnaire médical	Questionnaire médical + Rapport médical + Examen Biologique
Entre 12 000 001 & 20 000 000	Questionnaire médical + Rapport médical	Questionnaire médical + Rapport médical + Examen Biologique + Rapport cardio-vasculaire
A partir de 20 000 001	Questionnaire médical + Rapport médical + Examen Biologique + Rapport cardio-vasculaire	Questionnaire médical + Rapport médical + Examen Biologique + Rapport cardio-vasculaire
*NB: AUDELA DE 64 ANS LES FORMALITES DE SELECTION SONT CELLES DE L'ANCIENNE GRILLE		
Un questionnaire Financier Confidentiel est demandé à partir de 40 millions de DZD quel que soit l'âge du proposant		

Tableau 1. Formalités et les seuils de la sélection médicale

## III. Modalités d'application :

L'examen biologique dont les paramètres sont définis dans le tableau 2, est demandé selon le spécimen joint en annexe à la présente note.

EXAMEN BIOLOGIQUE	PARAMETRES
Profil sanguin	Hémogramme et Numération des Plaquettes, Vitesse de Sédimentation (VS) Dosage du Glucose dans le Sang (glycémie), Cholestérol (Total et HDL) Triglycérides, Créatinine, Urée, Acide Urique, Transaminases (SGPT, SGOT)
Bilan Viral	Ag HBs, Sérologie HCV, Sérologie HIV 1 et 2.
Bilan immunologique	PSA « Prostatic Specific Antigen » à demander chez l'homme

## DECLARATION D'ETAT DE SANTE

M.  Mme  Mlle NOM et PRENOM : .....

Nom de jeune fille (éventuel) : ..... Date de naissance : .....

Profession exercée (avec secteur d'activité) : .....

Adresse : .....

Téléphone : .....

Poids (KG) : ..... Taille (M) : .....

Je soussigné(e) ....., déclare :

- ne pas avoir eu de maladie ayant nécessité une hospitalisation, un traitement ou une surveillance médicale, de plus d'un mois, au cours des 5 dernières années,
- ne pas bénéficier ou avoir bénéficié d'une exonération du ticket modérateur (100 % Sécurité Sociale ou organisme assimilé),
- ne pas être titulaire d'une pension d'invalidité  $\geq 20$  % pour accident ou maladie,
- ne pas avoir eu d'arrêt de travail de plus de 3 semaines consécutives, au cours des 5 dernières années,
- ne pas devoir subir une intervention chirurgicale ou des examens médicaux, dans les 6 prochains mois.

Cette déclaration est validée impérativement par la personne à assurer qui reconnaît en avoir pris lecture dans sa totalité. Les conséquences qui pourraient résulter d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par l'ordonnance 95-07 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06-04 (article 21: nullité du contrat et réduction des indemnités).

J'autorise votre société l'accès à mon dossier médical auprès de la sécurité sociale, à communiquer ces informations à ses mandataires, réassureurs et organismes professionnels habilités. Je dispose d'un droit d'accès et de la rectification auprès de la Société.

A ....., le ..... 20 ..

Signature de la personne à assurer

AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES		OUI	NON	Dates - durées - motifs - résultats ?
9	. Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie,.... ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Test(s), résultat(s) et date(s) :
	. Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	. Avez-vous subi un test de dépistage des sérologies, en particulier pour les virus des hépatites B et C ou pour celui de l'immunodéficience humaine (VIH) dont le résultat a été positif ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
10	Devez-vous être hospitalisé prochainement ou subir des examens médicaux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quand - pour quel(s) motif(s) ?
	Devez-vous subir une intervention chirurgicale ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
11	<b>Pour les femmes</b>			Précisez : (dates ....)
	Grossesse et accouchement antérieurs, compliqués :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Grossesse en cours Utilisez-vous une contraception orale ?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
12	Etes-vous actuellement titulaire d'assurances de personnes ou avez-vous par ailleurs des propositions en cours ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Date - Compagnie garanties - montants :
	Avez-vous fait l'objet d'un refus, d'un ajournement, d'une restriction, ou d'une surprime pour un précédent contrat d'assurances de personnes ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
13	Utilisez-vous en tant que pilote ou passager des engins aériens (hors lignes commerciales régulières) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Type d'engin : ..... ..... Cylindrée : ..... Kilométrage annuel moyen .....
	Utilisez-vous un cycle à moteur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Si oui, est-ce en tant que moyen de transport uniquement ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Pratiquez-vous des sports ? Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Si oui lesquels ?		
			OUI	NON
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ce questionnaire est rempli impérativement par la personne à assurer ; toutes les réponses aux questions sont obligatoires. Les conséquences qui pourraient résulter d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par le Code des Assurances (Nullité du contrat et réduction des indemnités)

J'autorise votre société à communiquer ces informations à ses mandataires, réassureurs et organismes professionnels habilités ; je dispose d'un droit d'accès et de rectification auprès de la Société.

A ..... le ..... 20 ..

Signature de la personne à assurer

## تصريح بأحوالة الصحية

المسيد / السيدة / الأنسة اللقب و الاسم: .....

اللقب الأصلي: .....

المهنة (مع بيان قطاع النشاط): .....

العنوان: .....

الهاتف: .....

الوزن (كغ): ..... الطول (م): .....

أنا الممضي (ة) أدناه.....، أصرح:

- أنني لم أصب بمرض يتطلب الإقامة بالمستشفى، العلاج و المراقبة الطبية لأكثر من شهر واحد و ذلك خلال الـ 5 سنوات الأخيرة،
- أنني لا أستفيد و لم أستفد من إعفاء التسعيرة الخاصة (100% من الضمان الاجتماعي أو أي هيئة شبيهة)،
- أنني لست مستفيدا من منحة عجز  $\leq 20\%$  بسبب حادث أو مرض،
- أنني لم أتوقف عن العمل لأكثر من 3 أسابيع متتالية خلال الـ 5 سنوات الأخيرة،
- أنني لن أخضع لعملية جراحية أو فحوص طبية خلال الـ 6 أشهر المقبلة.

يجب التصديق على هذا التصريح من طرف الشخص المؤمن عليه و الذي يعترف أنه قرأه كاملا. إن العواقب التي يمكن أن تتجم عن نسيان أو تصريح خاطئ هي تلك المنصوص عليها في الأمر رقم 07-95 المتعلق بالتأمينات المعدل و المتمم بالقانون رقم 04-06 (المادة 21: بطلان العقد و تجديد التعويضات).

أرخص شركتكم بالإطلاع على ملفي الطبي لدى هيئة الضمان الاجتماعي، تبليغ تلك المعلومات لدى وكلائها، شركات إعادة التأمين و الهيئات المهنية المخولة. لي حق الإطلاع و التصحيح لدى الشركة.

حرر في..... بتاريخ..... 20.....

إمضاء الشخص المؤمن عليه

# QUESTIONNAIRE FINANCIER CONFIDENTIEL

Ce questionnaire et ses annexes doivent être remplis précisément et en totalité, datés et signés par la personne à assurer, accompagnés impérativement d'une copie de la proposition d'assurance ou de la demande d'adhésion et ce pour chaque contrat.

Le NON-RESPECT de ces règles rend impossible le traitement du dossier.

Nom : ..... Prénom : .....

(Nom de jeune fille pour les femmes mariées) : .....

Date et lieu de naissance : .....

## INFORMATIONS SUR LA PERSONNE A ASSURER

- Entreprises dans lesquelles vous exercez votre activité et/ou vous êtes actionnaire :  
 Nom : .....  
 Adresse : .....  
 N° RCS (SIREN) : .....  
 Pourcentage détenu : ..... Valeur correspondante : .....
  - Etes-vous ou avez-vous été mis en cause dans une procédure administrative ou judiciaire (à l'exception des infractions au code de la route) ? OUI  NON   
 Si oui, à quelle date, à quel titre et pour quelles raisons ? .....
  - Bénéficiez-vous de mesures de protection rapprochée (port d'arme, garde du corps...) ? OUI  NON   
 Si oui, lesquelles ? .....
- Et pourquoi ? .....

## RISQUES SPECIAUX

- |  | Oui                      | Non                      |   |
|--|--------------------------|--------------------------|---|
| 4. Utilisez-vous un cycle à moteur ?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Si oui précisez :                                 |
| En tant que moyen de transport uniquement ?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Type d'engin : .....                              |
|  |                          |                          | Cylindrée : .....                                 |
|  |                          |                          | Kilométrage annuel moyen : .....                  |
| 5. Pratiquez-vous des sports ?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Si oui, lesquels :                                |
|  |                          |                          | compétitions                                      |
|  |                          |                          | Oui Non   |
|  |                          |                          | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
|  |                          |                          | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
|  |                          |                          | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 6. Utilisez-vous en tant que pilote ou passager des engins aériens (hors lignes commerciales régulières) ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |   |

				Oui	Non
7. Effectuez-vous des séjours hors de l'Espace Economique Européen, Australie, Canada, Etats-Unis, Japon, Nouvelle-Zélande, Singapour et Suisse ?					
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pays	Nombre de voyages /an	Durée moyenne des séjours	Motif	Grands centres urbains seulement	
.....	.....	.....	.....	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>
.....	.....	.....	.....	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>
.....	.....	.....	.....	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>
.....	.....	.....	.....	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>

**En cas de pratique des activités suivantes :** *Activités aériennes* (Aérostation, Aviation, Deltaplane, Parachutisme, Parapente, ULM), *Activités nautiques* (Motonautisme, Plongée, Yachting avec navigation au-delà de 20 milles des côtes) *Alpinisme* (Escalade et Trekking inclus), *Equitation* (si pratique autre que randonnée équestre, manège), *Sports mécaniques* (Automobile, Motocyclisme), *Sports de neige* (si ski ou randonnée à une altitude  $\geq$  à 3 000 mètres, surf, raid, expédition à ski) ; il y a lieu de remplir un QUESTIONNAIRE SPECIFIQUE SELON L'ACTIVITE PRATIQUEE

**ASSURANCES DETENUES A CE JOUR**

8. Indiquez ci-après les différentes assurances DECES - INCAPACITE - INVALIDITE (capital ou rente) pour lesquelles vous êtes déjà assuré :

	I	II	III	En cours de négociation
Société d'assurances	.....	.....	.....	.....
Objet de l'assurance	.....	.....	.....	.....
Contractant	.....	.....	.....	.....
Bénéficiaire(s)	.....	.....	.....	.....
Montant garanti : (Capital ou rente)	.....	.....	.....	.....
Décès toutes causes	.....	.....	.....	.....
Décès par accident	.....	.....	.....	.....
Incapacité	.....	.....	.....	.....
Invalidité	.....	.....	.....	.....
Date d'effet	.....	.....	.....	.....
Date d'échéance	.....	.....	.....	.....

9. La présente demande est-elle destinée à remplacer un ou des contrats en vigueur ? Oui  Non   
 Si oui, laquelle (I, II, III) ? .....

## BUT DE L'ASSURANCE DEMANDÉE

Si le contrat demandé comporte plusieurs buts d'assurance, indiquer impérativement chaque but, ainsi que le montant assuré correspondant.

Quel que soit le but d'assurance, des documents sont à fournir : voir tableau page 4.

- |  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Revenu de remplacement  | Montant assuré à ce titre : ..... |
| <input type="checkbox"/> Droits de succession (voir définition ci-dessous)                             | Montant assuré à ce titre : ..... |
| <input type="checkbox"/> Emprunt personnel<br>Complétez le questionnaire <i>Annexe A</i>               | Montant assuré à ce titre : ..... |
| <input type="checkbox"/> Emprunt sociétal<br>Complétez le questionnaire <i>Annexe A</i>                | Montant assuré à ce titre : ..... |
| <input type="checkbox"/> Homme-clé (non lié à un prêt)<br>Complétez le questionnaire <i>Annexe B</i>   | Montant assuré à ce titre : ..... |
| <input type="checkbox"/> Homme-clé lié à un prêt<br>Complétez les questionnaires <i>Annexes A et B</i> | Montant assuré à ce titre : ..... |
| <input type="checkbox"/> Couverture Associés   | Montant assuré à ce titre : ..... |
| <input type="checkbox"/> Couverture Investisseur (voir définition ci-dessous)                          | Montant assuré à ce titre : ..... |

## COUVERTURE INVESTISSEUR

Contrat dont le but est de compenser les effets pécuniaires pour l'entreprise, donc pour les investisseurs de la disparition de l'homme clé, garant de l'innovation à l'origine de l'investissement.

## COUVERTURE DROITS DE SUCCESSION

L'objet de cette couverture est de permettre en cas de décès de l'assuré, le règlement des droits de succession par le bénéficiaire. Par conséquent, toute autre garantie que la garantie Décès toutes causes ou Décès par accident n'est pas justifiée (notamment la garantie PTIA). Toutefois, une garantie complémentaire (invalidité, incapacité...) peut être souscrite si l'assuré en est le bénéficiaire.

Les réponses à ce questionnaire sont obligatoires ; les conséquences qui pourraient résulter d'une omission ou d'une fausse déclaration sont celles prévues par le code des Assurances (Nullité du Contrat et Réduction des Indemnités).

L'assureur et le réassureur se réservent le droit de demander les informations complémentaires qu'ils jugeraient nécessaires.

Les soussignés peuvent demander la communication et la rectification de toute information les concernant qui figurerait sur tout fichier à l'usage de la Compagnie d'Assurance, du Réassureur. Le droit d'accès et de rectification peut être exercé au siège de la Compagnie d'Assurance.

Pour approbation des informations fournies.

SIGNATURE OU CACHET DU CONTRACTANT

SIGNATURE DE LA PERSONNE A ASSURER

DATE :

DATE :

# QUESTIONNAIRE MEDICAL

M.  Mme  Mlle NOM et PRENOM : ..... Nom de j. fille .....  
 Date et lieu de naissance : ..... Profession .....  
 Adresse : ..... Tél .....

Chaque question nécessite obligatoirement une réponse OUI ou NON ; cocher la réponse adéquate.  
 Pour toute réponse OUI, le proposant est invité à apporter les précisions complémentaires

1	Veuillez indiquer votre taille : ..... cm ?		votre poids : ..... kg ?	
2	Y a-t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer ou de diabète ?	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	Précisez :
3	Suivez-vous actuellement un traitement ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Le(s) quel(s) - Depuis quand et pourquoi ?
4	Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardio-vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocrinienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Précisez :
5	Consommez-vous des boissons alcoolisées quotidiennement (bière, vin, apéritif) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Quantités journalières
	Etes-vous fumeur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6	Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Précisez dates, séquelles
7	Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Depuis quand - motif - taux d'invalidité (préciser à titre civil ou militaire)
	Une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8	Etes-vous actuellement en arrêt de travail ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Depuis quand - motif - date de reprise prévisible ?
	Durant les 5 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 3 semaines consécutives ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	