

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد-الطارف

كلية العلوم الاقتصادية والسياسية وعلوم التجارية.

قسم علوم الاقتصادية

واقع و تحديات التأمين البنكي في الجزائر -دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية
BADR -وكالة بن مهدي-

مذكرة لنيل شهادة ماستر في علم الاقتصاد تخصص اقتصاد نقدي وبنكي

تحت إشراف:

• د. تومي سمية

من إعداد

• حاب الله هند

• لشهب سعيدة

السنة الجامعية: 2023/2022

الملخص:

شهد القطاع المالي العالمي العديد من التحولات في الصناعة المالية و المصرفية مما عزز التحرير المالي و انفتاح الأسواق ليتسع عمل البنوك و يقتحم صناعة التأمين بهدف مواجهة المنافسة و البقاء في السوق وذلك من خلال قيام البنوك بتوزيع منتجات التأمين عبر شبائيكها وهو ما اطلق عليه " بالتأمين البنكي "

قد هدفت الدراسة الى تسليط الضوء على واقع و ممارسة نشاط التأمين البنكي في الجزائر من خلال توضيح العوامل المساعدة على نجاح ممارسة هذا النشاط و كذا التحديات التي تواجهها، وتوصلت الدراسة الى ان بنك التأمين بالجزائر يفتقد الى استراتيجية واضحة لدى المسؤولين لتبني هذا النشاط، وكذا محدودية المنتجات التأمينية القابلة لتوزيع عبر البنوك الجزائرية.

الكلمات المفتاحية:

التأمين، التأمين البنكي، البنك، منتجات التأمين، شركات التأمين.

Résumé:

Le secteur financier mondial a connu de nombreuses transformations dans le secteur financier et bancaire, qui ont favorisé la libéralisation financière et l'ouverture des marchés pour étendre le travail des banques et percer dans le secteur des assurances dans le but de faire face à la concurrence et de rester sur le marché, par le biais des banques distribuant des assurances. produits par leurs vitrines, c'est ce qu'on appelait la "bancassurance"

L'étude visait à éclairer la réalité et la pratique de l'activité de bancassurance en Algérie en précisant les facteurs qui concourent à la réussite de la pratique de cette activité et les défis auxquels elle est confrontée. Produits d'assurance distribuables à travers les banques algériennes.

les mots clés:

Assurance, bancassurance, banque, produits d'assurance, compagnies d'assurance.

شُكْرٌ وَعِرْفَانٌ

استهل فاتحة شكري لله عز و جل و قبل كل شيء على النعمة التي
انعمني أيها و الذي اعطاني القدرة لاتمام هذا العمل المتواضع مصدقا
لقول الله تعالى (وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ۖ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ
عَذَابِي لَشَدِيدٌ) إبراهيم الاية 07

كما أتقدم بالشكر الجزيل لاستاذة المشرفة الفاضلة الدكتورة
(تومي سمية) على مجهوداتها و توجيهاتها الشديدة لنا طيلة فترة البحث.
الى الأساتذة اللذين تداولو على تلقيننا دروب العلم والمعرفة أساتذة
قسم العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير وعلوم التجارة، الحمد لله الذي
هدانا لهذا ومكنا لنهدي لولا ان هدنا الله.

إِهْدَاء

اهدي هذا العمل الي من رباني على حب العلم والفضيلة

-الي من يصعب حصر جميلها والجنة تحت قدميها اطال الله في عمرها امي الغالية.

الي من اضاء لي درب العلم شموعا رحمه الله ابي العزيز

الي من هو سندي وفخري وضياء عيوني زوجي حفظه الله

الي من اري العلم في عيونه فرحا وسرور ابني محمد الأمين حفظه الله ورعاه

الي باعث العزم والارادة والد زوجي ميلي حسان اطال الله في عمره

الي اغلى من منحتي الدنيا اخوتي و اخواتي و كل العائلة لشهب

الي كل من هم في ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي.

سعيدة

إهداء

الحمد لله السميع العليم ذي الفضل العظيم

و الصلوات و السلام على الهادي الكريم وعلى اله و صحبه اجمعين

الى مدرستي الأولى في الحياة الى اغلى الناس الى من دعائها وراء سر نجاحي، منبع الحنان امي الغالية

نادية اطال الله في عمرك

الى من ارفع رأسي عندما اجد اسمه وراء اسمي الى من علمني العطاء دون انتظار الى من اخذ بيدي

الى بر الأمان الى افضل اب في الدنيا **جمال** حفظك الله لنا وادام عمرك ورزقك من جناته الواسعة

الى من اثار قلب دربي ... و احاطني بسياج الرعاية و الحنان و العطف و الحب الى من لم يبخل

على يو ؛ ، ما معنوي او مادي زوجي ايمن رعاك الله

الى أولئك اللذين شاركوني رحم امي و شاركوني في الحياة انتصارا و انكسارا اخوتي:

أسماء - امال - سرين

الى رياحين حياتي أبناء اخوتي **ادم - جود الطاهر - اصيل - للبيان**

الى كل عائلتي حاب الله صغيرا و كبيرا

هند



الصفحة	فهرس
—	المخلص
—	الشكر والتقدير
—	الاهداء
—	قائمة الأشكال
—	فهرس المحتويات
أ-ج	مقدمة
01	الفصل الأول: القواعد الجديدة للمنافسة البنكية ونموذج التأمين البنكي.
02	تمهيد
03	المبحث الأول: الأسس النظرية لتأمين البنكي
03	1- نظام المصرف الشامل
12	2- ماهية التأمين البنكي
26	3- نماذج واشكال التأمين البنكي
30	المبحث الثاني: تطور التأمين البنكي في الجزائر و دول العالم
30	1- التأمين البنكي في الجزائر بين البنوك التجارية و شركات التأمين
42	2- واقع سوق التأمين و التأمين البنكي في الجزائر
61	3- اهم التجارب الدولية في التأمين البنكي
69	خلاصة
70	الفصل الثاني: نموذج التأمين البنكي و تطبيقاته في بنك الفلاحة و التنمية الريفية
71	تمهيد
72	المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية
72	1_ نظرة حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية
77	2- مكانه بنك الفلاحة والتنمية الريفية في المحيط المصرفي :
80	3- تقديم وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ببن مهيدي
85	البحث الثاني: خدمات التأمين البنكي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية
88	1- طبيعه خدمات التأمين البنكي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية
93	2- سوق التأمين البنكي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية
97	3- اليات التسويق التأميني البنك المتبعة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية
104	دراسة حالة: مثال تطبيقي:

107	خلاصة
108	خاتمة
113	المراجع
-	ملاحق

الصفحة	فهرس
06	الجدول رقم 1-1- يمثل الفرق بين المصرف المتعدد الجنسيات و المصرف المحلي .
18	الجدول 1-2 اوجع التشبه والاختلاف بين البنوك وشركات التأمين.
20	جدول رقم 1-3: المراحل التاريخية لتطور التأمين البنكي:
28	جدول 1-4 النماذج الرئيسية التأمين البنكي:
31	الجدول رقم 1-5 يمثل نسب وتوزيع المنتوجات التأمينية
42	الجدول رقم 1-6: اهم الاتفاقيات التي ابرمت البنوك وشركات التأمين.
45	الجدول 1-7 تطور عدد وكالات المصارف والمؤسسات المالية بالجزائر للفترة 2016-2020.
60	الجدول رقم 1-9: يمثل المعوقات الخارجية لتأمين البنكي:
65	الجدول 1-9 مقارنة بين اربعة نماذج رئيسية للتأمين البنكي
81	جدول رقم 2-1 الوكالات المتواجدة على المستوى ولاية الطارف:
93	الجدول 2-2 تطور رقم عقود التأمين البنكي المحقق من خدمات التأمين البنكي (2013-2022)
95	الجدول رقم 2-3 يمثل رقم الاعمال المحقق من خدمات التأمين البنكي
98	الجدول رقم 2-4 نسب العمولة التي يستفيد منها البنك مع بيع منتوجات التأمين
103	جدول رقم: 2-5 معيقات تطور التأمين البنكي بالمؤسسة

الصفحة	فهرس
10	الشكل رقم: 1-1: يمثل أسس وقواعد التحول الى البنك الشامل
15	الشكل 1-2 دور التأمين في الاقتصاد
26	الشكل 1-3 العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي
29	شكل 1-4 اشكال التأمين البنكي
38	الشكل رقم 1-5: عوامل نجاح التأمين البنكي
76	الشكل رقم 2-1: يمثل الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.
82	الشكل 2-2 يوضح الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية ببن مهيدي
92	الشكل: 2-3 الهيكل التنظيمي للشركة الوطنية للتأمين saa
94	و الشكل رقم 2-4 يوضح تطور رقم عقود التأمين البنكي المحقق من خدمات التأمين البنكي (2013-2022)
96	الشكل رقم 2-5 مقارنة بين عدد العقود و رقم الاعمال

مقدمة

المقدمة

شهد القطاع المالي العالمي خلال السنوات الأخيرة العديد من التحولات الجذرية تحت ظل ما يسمى بالعملة المالية، والتي تتمثل أهم ملامحها في التطورات المتلاحقة التي شهدتها الساحة المالية والمصرفية الدولية.

يهدف زيادة المنافسة بين مختلف الفاعلين في السوق المالي، وتحفيز عملية الابتكار، وكذلك زيادة التحالفات والاندماجات بين مختلف المؤسسات المالية من أجل التكيف مع مختلف متغيرات البيئة المالية العالمية الجديدة، قامت البنوك بتقديم خدمة شاملة ومتكاملة من الخدمات المالية والمصرفية. كما اتسع عمل البنوك ليقترح صناعة التأمين بهدف التقليل من الخسائر التي يتعرضون لها نتيجة تطور سبل التمويل المباشر ومحاولة إيجاد مصادر جديدة للدخل للبقاء في السوق. حيث يقوم البنوك بتوزيع المنتجات النامية عبر شبائيكها وما زاد هذه الاستراتيجية فعالية هو تعامل البنوك وشركات التأمين في أغلب الأحيان مع نفس الشريحة السوقية من الزبائن سواء أشخاص طبيعيين أو معنويين (مؤسسات) وهو الشيء الذي عجل بظهور صناعة مصرفية لم تعد من قبل وهي التأمين البنكي والتي عرفت نمواً وتوسعاً كبيراً في معظم دول العالم.

ضمن هذا السياق، اعتمدت الجزائر كغيرها من الدول التي عرفت تحولاً لاقتصاد السوق، مجموعة إصلاحات شملت عدة قطاعات لإعادة تنظيمها ورفع تنافسيتها ومن بينها قطاع البنوك والتأمينات، فكان ظهور التأمين البنكي من أهم التوجهات لمواكبة هذا التحول.

الإشكالية:

بناءً على ما سبق ذكره، يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي

ماهو واقع ممارسة نشاط التأمين البنكي في الجزائر؟ وماهي التحديات التي تواجهه؟

على ضوء التساؤل الرئيسي السابق، يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

➤ ما المقصود بالتأمين البنكي؟ وماهي متطلبات نجاحه؟

➤ ما هي أهم التحديات والمعوقات التي تواجه التأمين البنكي في البيئة الجزائرية؟

• فرضيات البحث:

من أجل الإجابة على الإشكالية والتساؤلات السابقة، وضعنا الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى:

- تشكل الإدارة الفعالة للمخاطر التي تعمل على تحليل وتقييم مخاطر محتملة وتطبيق اجراءات مناسبة لتحكم فيها احد اهم متطلبات نجاح التأمين البنكي

الفرضية الثانية:

ان التأمين البنكي في الجزائر يواجه عدد من التحديات والمعوقات التي تأثر على نجاحه و تطوره و التي تعتبر ابرزها قلة المعرفة المالية او قلة الثقافة المالية لدى الجمهور

الدراسات السابقة:

الدراسة الأولى:

عقون حكيمة، ادارة مخاطر شركات التأمين، دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات (caat) ، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تامينات، 2013,201.

كيف تتم إدارة المخاطر داخل شركات التأمين؟

تم التطرق إلى مختلف وسائل إدارة الخطر، المخاطر التي تتعرض لها شركات التأمين، وكيفية وضع برامج وبناء أنظمة لإدارة المخاطر وكيفية العمل بها في شركات التأمين.

الدراسة الثانية:

تم ربط اميرة، 2019-2020، متطلبات اندماج البنوك الجزائرية كألية لتعزيز الصيرفة الشاملة - التجربة التونسية كنموذج، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماستراكاديمي، تخصص اقتصاد نقدي وبندي، جامعة العربي بم مهيدي، ام بواقي.

تمت التوصل من خلال هذه الدراسة الى اهم العوامل التي ساهمت في انتشار البنوك الشاملة و الاندماج البنكي و التعرف على المراحل التي مر بها النظام البنكي الجزائري منذ الاستقلال حتى الوقت الحالي.

منهجية البحث:

نظرًا لطبيعة الدراسة، فقد تمت الاستعانة بالمنهج المعتمدة في الدراسات الاقتصادية والمالية حسب الحاجة، حيث تم اعتماد:

- المنهج الوصفي التحليلي: استخدم في جمع وعرض وتحليل المعلومات والبيانات المتعلقة بالدراسة.
- منهج دراسة حالة: من خلال القيام بدراسة ميدانية على مستوى الوكالة البنكية بن مهيدي، مع التوصل مع وكالة شركة التأمين SAA التابعة لولاية عنابة والتي أبرم معها البنك اتفاقية للتعاون في إطار الخدمات والمنتجات الخاصة بالتأمين البنكي،

أدوات البحث :

حاولنا في دراستنا هذه أن نلم بالموضوع من خلال الاعتماد على المصادر المتنوعة والمتوفرة حسب إمكانياتنا وتشمل:

- مذكرات التخرج (رسائل دكتوراه وماجستير)
- القوانين
- الملتقيات والمجلات والمقالات باللغتين العربية والفرنسية
- تقارير بنك الجزائر
- المواقع الإلكترونية

أسباب اختيار الموضوع

هناك مبررات علمية وموضوعية وشخصية دفعتنا للبحث في هذا الموضوع، وأهمها:

- الدافع العلمي أو الفضول العلمي، وهو المحرك المعرفي الذي دفعتنا للبحث وجمع المادة العلمية والنظرية والميدانية التي تتعلق بموضوع الدراسة، ويهدف إلى زيادة المعرفة العلمية وترسيخ الثقافة لدى الباحثين والطلاب والمختصين في هذا المجال.
- الدافع الموضوعي:
 - يتمثل في المساهمة في توسيع وتعزيز المعرفة حول مجال النشاط التأمين البنكي، وفهم التحديات والعوائق التي يواجهها. كما يهدف إلى تحليل الأثر الاقتصادي والمالي للتأمين البنكي على الاقتصاد الجزائري وتطويره.
 - بالإضافة إلى ذلك، يسعى الدور الموضوعي لتوفير معلومات مهمة وتوصيات قابلة للتطبيق لصانعي القرار والمشاركين في صناعة التأمين البنكي في الجزائر.
- الدافع الشخصي يتمثل في ارتباط الموضوع بتخصصي في الاقتصاد النقدي والمصرفي الذي درسته، بالإضافة إلى اهتمامنا الشخصي في التعمق في مثل هذه المواضيع لأنها من أهم القضايا المطروحة على الساحة الدولية والوطنية.

أهداف البحث:

1. التعرف على مفهوم التأمين البنكي وإبراز العوامل التي يمكن أن تسهم في نجاح التأمين البنكي في الجزائر.
2. توضيح الإطار القانوني والتنظيمي المسير لتوزيع المنتجات التأمينية في السوق الجزائرية.
3. تسليط الضوء على واقع سوق التأمين والتأمين البنكي في الجزائر.
4. التعرف على أهم التجارب الدولية في التأمين البنكي.

أهمية البحث:

تبرز أهمية الموضوع من خلال

1. فهم الوضع الحالي: يساعد البحث في فهم الوضع الحالي لصناعة التأمين البنكي في الجزائر، بما في ذلك التحديات التي تواجهها. يتيح ذلك للمهتمين والمختصين فهم النقاط القوية والضعف في القطاع وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تطوير.
2. تحديد العوامل المؤثرة: يساعد البحث في تحديد العوامل المؤثرة في تطور وازدهار صناعة التأمين البنكي في الجزائر. قد تشمل هذه العوامل القوانين واللوائح، والعوامل الاقتصادية والمالية، والتوجهات الاستهلاكية للعملاء، والابتكار التقني، وغيرها. هذه المعرفة مهمة لوضع استراتيجيات فعالة لتعزيز هذا القطاع.
3. توجيه السياسات والتشريعات: قد تكون نتائج البحث مهمة للسلطات التشريعية والرقابية في وضع سياسات وتشريعات مناسبة لتنظيم وتعزيز صناعة التأمين البنكي في الجزائر. يمكن أن تسهم الدراسة في تحسين البيئة التنظيمية وتعزيز الثقة بين العملاء والشركات التأمينية والبنوك.
4. تطوير الاستراتيجيات والحلول: يمكن استخدام نتائج البحث لتطوير استراتيجيات وحلول جديدة للتحديات التي تواجهها صناعة التأمين البنكي في الجزائر. يمكن تحسين المنتجات والخدمات المقدمة، وتعزيز التواصل مع العملاء، وتطوير تقنيات التسويق والتوزيع. هذا يساهم في تحسين أداء الشركات التأمينية وزيادة التنافسية.

التحديد الزماني والمكاني:

- التحديد المكاني: يتمحور موضوع البحث حول دراسة القطاع المالي وسوق التأمين والتأمين البنكي في الجزائر.
- التحديد الزماني: تحدد الفترة المدروسة في هذا البحث وتشمل الفترة الممتدة بين 2013 إلى غاية 2022.

هيكلية البحث:

لتحقيق أهداف البحث ومعالجة الاشكالية بصورة علمية، تم تقسيم البحث إلى فصلين، يسبقهما مقدمة وتسبقهما خاتمة. تضمنت المقدمة تلخيصاً عاماً واختيار الفرضيات التي تم ذكرها في بداية البحث. ثم تم عرض النتائج التي توصلنا إليها وفي النهاية قدمنا بعض التوصيات بناءً على النتائج وأفاق البحث في الموضوع.

الفصل الأول خصص لدراسة القواعد الجديدة للمنافسة البنكية ونموذج التأمين البنكي.

وفي الفصل الثاني، تم تخصيصه لدراسة نموذج التأمين البنكي وتطبيقاته في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

صعوبات البحث:

واجهنا عدة صعوبات وعراقيل أثناء إجراء البحث، ومن بين هذه الصعوبات:

1. ندرة الكتب الخاصة بالتأمين البنكي: وجدنا صعوبة في العثور على الكتب المتخصصة في مجال التأمين البنكي، حيث أن هذا المجال قد يكون غير مكتمل أو غير مستكشف بشكل كافٍ في المصادر المطبوعة.
 2. قلة الدراسات الأكاديمية المتخصصة في التأمين البنكي: واجهنا صعوبة في العثور على دراسات أكاديمية متخصصة ومعقدة في مجال التأمين البنكي، مما أدى إلى قلة المراجع العلمية الموثوقة في هذا النطاق.
 3. تشعب الموضوع وكثرة المعلومات: يعد التأمين البنكي موضوعًا معقدًا ويحتوي على العديد من الجوانب والتفاصيل. كما أن وجود كمية كبيرة من المعلومات المتاحة عبر الإنترنت يجعل من الصعب على الباحث تحديد الأبحاث والمصادر المناسبة وتنظيمها وتحليلها.
- ان ما توفره وجود الإنترنت والموارد الرقمية قد سهل عملية البحث بشكل عام، حيث توفرت مصادر إلكترونية ومواقع ويب للحصول على المعلومات والبيانات المتعلقة بالتأمين البنكي. ومع ذلك، قد يواجه الباحث تحديات في تحديد وتحليل المعلومات المهمة وفرزها وتنظيمها وتحقيق صحتها بين الكم الهائل من البيانات المتاحة.

الفصل الاول:

القواعد الجديدة للمنافسة البنكية ونموذج

التأمين البنكي.

تمهيد:

حيث ان المنافسة الشديدة المتزايدة التي تميز البيئة المالية الحالية تتطلب من الشركات التي تعمل في هذا المجال (شركات التأمين والبنوك والمؤسسات المالية) ان تكون أكثر تنافسية هذا السعي من اجل تدعيم القدرة على المناقشة يتضح من خلال الابتكار والتنوع في الانشطة.

يمكن اعتبار التأمين البنكي كوسيلة للابتكار من شأنها ان تسمح لكل من البنوك وشركات التأمين بالتعامل بهذا الشكل الجديد من المنافسة في الواقع.

وعليه تم تقسيم الفصل الى مبحثين:

المبحث الأول: الأسس النظرية لتأمين البنكي.

المبحث الثاني: تطور التأمين البنكي في الجزائر ودول العالم.

المبحث الأول: الاسس النظرية للتأمين البنكي

تأمين البنكي هو عبارة عن مجموعة من الإجراءات والسياسات التي يتبعها المصرف لحماية ممتلكاته والمعلومات الحساسة للعملاء من المخاطر المحتملة، تقوم هذه الإجراءات بتوفير ضمانات للعملاء وتعزيز الثقة في النظام المصرفي بشكل عام.

1- نظام المصرف الشامل

1-1 تعريف الصيرفة الشاملة وخصائصها وسليبتها:

1-1-1 تعريف الصيرفة الشاملة:

تعرف الصيرفة الشاملة بأنها عملية صياغة الاستراتيجيات واتخاذ الافعال التي تجسد الميزانية العمومية للبنك بالطريق الذي يساهم في تحقيق اهدافه المرغوبة¹.

ويعرفها البعض بأنها تقديم البنوك لخط كامل من الخدمات البنكية وامتلاك حصص من أسهم الشركات كما يطلق عليها بأنها الصيرفة متعددة الاهداف او الاغراض التي تقضى الى عدد كبير من الاهداف والاعراض عن طريق القيام بأنشطتها وخدماتها في الجانب المالي والبنكي².

كما يعرفها على انها تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنوع مصادر التمويل وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات وتوظيف مواردها وتمنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات كما تعمل على تقديم كافة الخدمات بحيث نجدها تجمع ما بين وظائف المصارف التجارية التقليدية ووظائف المصارف المتخصصة³ بصفة عامة يمكن القول بأنها البنوك التي لم تتقيد بالتخصص المحدود الذي قيد العمل المصرفي في كثير من الدول بل اصبحت تمد نشاطها الى كل المجالات والاقليم والمناطق وتحصل على الاموال من مصادر متعددة وتوجهها الى مختلف النشاطات لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

¹ شناف بثينة، 2019-2020، الصيرفة الشاملة كالية لتطوير الاداء المالي للبنوك التجارية الجزائرية على ضوء بعض التجارب الدولية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماستر اكايمي تخصص اقتصاد نقدي و بنكي جامعة العربي بن مهيدي ام البواقي، ص 251
² بن خالد نوال، 20142015، فعالية نموذج الصيرفة الشاملة ودوره في تطور اداء البنوك دراسة حالة الجزائر طروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه تخصص نقود وبنك مالية جامعة ابن بكر بلقايد تلمسان الجزائر، ص 71
³ مرقوم كلثوم و اخرون، 2016، مجلة الابحاث الاقتصادية التأمين البنكي الواقع و متطلبات تطويره في الجزائر مجلة الابحاث الاقتصادية العدد 15، ص 251

1-1-2: خصائص الصيرفة الشاملة

تنقسم الصيرفة الشاملة بعدة خصائص يمكن توضيحها بإيجاز فيما يلي:¹

1- أداء مجموعة متكاملة من الخدمات:

حيث تقوم المصارف الشاملة بتقديم الخدمات المصرفية التقليدية والمستحدثة والعمل على دعم الاستثمار وتنميته كما تمارس ايضا كل العمليات المصرفية بالإضافة إلى خدمات التأمين

2- التنوع في مصادر التمويل والاستثمار:

حيث تلجأ المصارف الشاملة الى التنوع في مصادر تمويلها عن طريق اللجوء الى مصادر غير تقليدية بالإضافة الى تنوع ادوات الاستثمار وكذلك تنوع الانشطة التي تتعامل فيها وتنوع المخاطر التي تتعرض لها.

3- الانتشار:

حيث تمارس المصارف الشاملة أعمالها في مناطق جغرافية شاملة متعددة تنتشر فيها سواء كان ذلك في داخل الدولة او خارجها.

4- قوة مركزها المالي :

بسبب امكانية حصولها على ايرادات متنوعة المصادر ومن فئات اقتصادية وقطاعات متنوعة

5- قدرتها على تجنب مخاطر الإثمان :

وقد تتعرض له المصارف من خسائر وعدم سداد القروض وذلك باعتماد هذه المصادر على مبدأ التنوع القطاعي والجغرافي والمهني سواء من حصولها على ايرادات أو توظيف هذه الاموال

6- انخفاض مخاطر الاستثمار واستمرارية استقراره المالي بسبب تعدد واختلاف مجالات استثمارها فإن المخاطر التي تتشكل في قطاع يمكن تغطيتها بعائدات قطاع آخر.²

¹ أ.محمد الصيرفي، 2016، إدارة العمليات المصرفية، دار الفجر للنشر و التوزيع، القاهرة-مصر الطبعة الأولى، ص 85-88
² تمرايط امورة، 2019-2020، متطلبات اندماج البنوك الجزائرية كآلية لتعزيز الصيرفة الشاملة – التجربة التونسية كنموذج، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماستر اكاديمي، تخصص اقتصاد نقدي و بندي، جامعة العربي بم مهيدي، ام بواقي، ص10.

7-المصارف الشاملة في شكل الشركات القابضة المصرفية:

الشركة القابضة المصرفية هي الشركة التي تقوم بإدارة مصرف او عدة مصارف او تجمع قانوني لعدد من المصارف بغية العمل في أكثر من مجال .

8- المصرف الشامل ينتقل من مصرف محلي الى مصرف متعدد الجنسيات:

أصبح المصرف الشامل يحمل صبغة دولية بعد ان كان المصرف في وقت مضى مصرفا محليا.

وهنا يجب التفريق بين هذين الشكلين:

_المصرف المتعدد الجنسيات : و يمثل مجموعة مصارف يمتلك رأس مالها مجموعة من المصارف في بلدان مختلفة تعمل أيضا في تمويل الشركات متعددة الجنسيات التي تملك و تدبر أموالها في كثير من الدول و من هذه المصارف ما ينشط في العمل في المناطق الكرة و بينما تجد المصرف المحلي عبارة عن مصرف التنمية المحلية عادة تكون مملوكة للدولة او السلطات المحلية يهدف الى توفير الأموال اللازمة للمشروعات الاقتصادية والاجتماعية للسلطات المحلية لتدعيم خدمات المرافق العامة كالإنارة والمياه والطرق ومثال ذلك نجد مكتب قروض الأشغال العامة في إنجلترا وبنك المقاطعات التركي.

الجدول رقم 1-1- يمثل الفرق بين المصرف المتعدد الجنسيات والمصرف المحلي.

المصرف المحلي:	المصرف المتعدد الجنسيات:	
المصرف المحلي يعمل داخل نطاق واحدة دولة معينة	المصرف المتعدد الجنسيات يعمل في أكثر من بلد ويمتلك فروع ووكلاء في عدة دول	نطاق العمل
المصرف المحلي فيستهدف العملاء المحليين داخل البلد الذي يعمل فيه.	المصرف المتعدد الجنسيات يستهدف العملاء الدوليين، بما في ذلك الأفراد والشركات العابرة للحدود، ويسعى لتلبية احتياجاتهم المصرفية الدولية	العملاء المستهدفين
المصارف المحلية فتركز على تقديم الخدمات المصرفية المحلية مثل الحسابات الجارية والتوفير والقروض والبطاقات الائتمانية المحلية.	المصارف المتعددة الجنسيات عادة ما تقدم مجموعة متنوعة من الخدمات المصرفية المتعددة العملات والتحويلات الدولية والتمويل الدولي وإدارة الثروات الدولية	الخدمات المصرفية المقدمة
المصارف المحلية فتقتصر تعاملاتها على النظام المالي والاقتصاد المحلي.	المصارف المتعددة الجنسيات تتيح للعملاء القدرة على إجراء التحويلات المالية عبر الحدود والتعامل بعملة مختلفة، وتوفر خدمات الصرافة والتمويل الدولي	التعاملات المالية الدولية

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على تماريط امورة، 2019-2020، متطلبات اندماج البنوك الجزائرية كألية لتعزيز الصيرفة الشاملة – التجربة التونسية كنموذج، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، تخصص اقتصاد نقدي وبندي، جامعة العربي بم مهيدي، ام بواقي.

9- المصرف الشامل ينتقل من مصرف ذي مكتب واحد الى مصرف ذي فروع متعددة :

وفق توزيع المصارف في المناطق الجغرافية يؤدي المصرف ذي المكتب الواحد خدماته للجمهور على أساس مكتب واحد في منطقة جغرافية واحدة بينما يؤدي المصرف ذي الفروع المتعددة خدمات للجمهور على أساس عدة

فروع تمثل كيانا واحدا تنتمي لمركز رئيسي له صفة الهيمنة فيكون المصرف غالبا ذو الفروع في شكل شركات مساهمة ذات طابع لا مركزي في التسيير لا يرجع المركز الرئيسي الا في مسائل هامة .

10-المصرف الشامل ينتقل من مصرف مجموعة الى سلسلة مصارف :

هي عبارة عن مؤسسات مصرفية ذات طابع احتكاري تعود ملكيتها لشركة قابضة تتولى السيارة على العمليات الادارية وانشاء عدد من المصارف والشركات المالية .

1-1-3 سلبات الصيرفة الشاملة :

وجود البنود الشاملة قد يؤدي الى خلق الاحتكار و مضاعفة قوة السوق بالنسبة لبعض المؤسسات المالية الشاملة و هو ما قد يكون على حساب المؤسسات و البنود الصغيرة.

شمولية البنوك قد تؤدي الى خلق المشاكل تتعلق بالمخاطرة و الانكشاف اي تفضيل عامل الربحية على عامل السيولة من خلال الافراط في الاقراض من ناحية التجميد الكثير من الموارد المالية في مشروعات يصعب تنفيذها بسرعة لمواجهة ما قد يحدث في طلبات العملاء مع من زيادة مفاجئة و هنا نجد قدرة الإدارة المعرفية في خلق التوازن المنشود و حتي دراسة السوق و اتخاذ القرار المناسب في الوقت المناسب بالإضافة إلى المشاكل السابقة من سبب المشاكل التي تعترض وجود البنوك الشاملة هو توفر القطاعات المعرفية على موارد مالية ضخمة لإتمام عملية التحول وهذا ما ينقص في بعض الدول النامية.

1_2_1 متطلبات و طرق التحول الى العمل المصرفي الشامل:

تطلب عملية الانتقال الى العمل المصرفي الشامل توفر مجموعة من الشروط والضوابط الهامة. تتعلق بعضها بالمصرف في حد ذاته والأخرى بالسياسات التي يمكن أن تتبناها الدولة ومن أهم هذه الشروط نذكر¹ :

1-2-1 الشروط المتعلقة بالبنك : و تتمثل أساسا في

¹ بن عيسى بن عيلة، قرش عبد الحق، الصيرفة الإسلامية كشكل من اشكال الصيرفة الشاملة في المصاريف الخاصة في الجزائر، مع الإشارة لبنك البركة الجزائري، جامعة الاغواط، ص 261

__ توفر مواد مالية ضخمة تسمح للبنك بتقديم خدمات متنوعة لمختلف انواع العملات في اي وقت و مكان و كذلك الملائة المالية الكافية التي تؤهل البنك الى الدخول في مجال الاعمال المصرفية الشاملة ممثلة في حجم راس مالي و الاحتياطات

__ كفاءة الأداء البشري الذي يشمل كافة الوظائف الفنية و المالية و التسويقية و القانونية و الاستثمارية و الادارية المتصلة بالنشاط البنكي مع وجود بنية اساسية كافية من المعلومات و كذلك تكنولوجيا المعلومات و الاتصال التي تربطها ليس فقط بوحدتها التابعة لها و انما بغيرها من البنوك و اوساط الأعمال للحصول على معلومات تساعد على حسن تقدير المواقف و اتخاذ قرارات مدروسة.

__ وجوب وجود ادارة تسويقية فعالة و على مستوى عالي من الكفاءة.

__ نشر الوعي المصرفي بصفة عامة لتفهم دور و اهمية البنوك الشاملة

1-2-2 الشروط المتعلقة بسياسات الدولة :

وتمثل في السياسات الحكومية التي تتبناها الدولة في هذا المجال وذلك من خلال:

__ اقناع الدولة و الاجهزة و الهيئات التابعة لها بفكرة المصارف الشاملة و العمل على توفير الدعم و المساندة اللازمة لها مع ارساء قواعد اللجنة الاساسية اللازمة من ناحية المالية و البشرية التنظيمية .

__ اصدار تشريعات حديثة مناسبة و تعديل التشريعات القائمة بنا يسمح لهذا النوع من المصارف من تقديم خدماتها على اكمل وجه.

__ دعم البنك المركزي لهذه المصارف من خلال توفير الاستشارة و الدعم و مساندة لها في أداء غايتها لتحقيق التنمية الإقتصادية.

__ الإعلام المكثف للترويج لمفهوم المصارف الشاملة و اهميتها.

__ و فيما يخص طرق و مناهج التحول الى العمل المصرفي الشامل فإنه يتم من خلال منهجين اساسيين :

• **المنهج الأول :** تحويل مصرف قائم بالفعل الى مصرف شامل :¹ و هو المنتج الأيسر و الاسرع و الافضل على ان يكون هذا البنك بنك كبير الحجم و قابل النمو و لديه العديد من الفروع المرتبطة تكنولوجيا و اتصاليا و لديه كوادر بشرية مؤهلة و مدربة, و لديه تطلع الى العالمية ... و يتم في ضوء هذا المنهج التحول الى البنك الشامل عدة اسس و قواعد اهمها :

1- التدرج: اي التحول على مراحل متدرجة بإدخال خدمات البنك الشامل تدريجيا , للحد من مقاومة التغيير ولضمان الاستيعاب لتقنيات هذه الخدمات ولتقديمها بمعايير الدقة والسرعة والفاعلية وفي نطاق الجودة الشاملة .

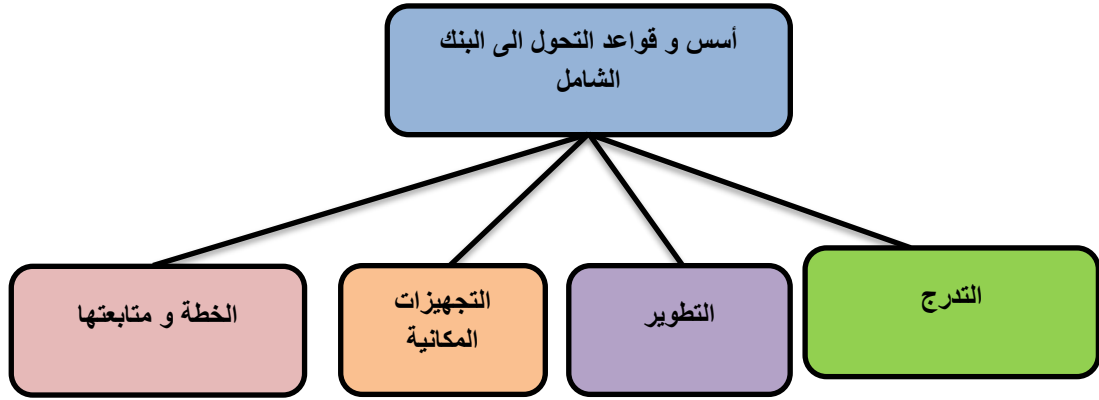
2- التطوير: اي اعادة الهيكلة التنظيمية وتطوير اللوائح والنظم الداخلية وكذلك التعديلات في الصلاحيات والسلطات والاجراءات بما يضمن أداء العمل بالصور والشكل والمضمون المطلوب.

3- التجهيزات المكانية: اللازمة لتقديم خدمات البنوك الشاملة وما قد يستلزمه من اعادة تخصيص لبعض الفروع او انشاء الفروع او انشاء وحدات خاصة بخدمات البنوك الشخصية.

4- الخطة ومتابعتها: من حيث خضوع كافة عمليات التحول الى البنك الشامل لبرنامج مخطط ومبرمج زمنيا في إطار عمليات تخطيط, تنظيم , توجيهي , تحفيز , متابعة للتغلب على محددات ومقاومة التغيير وضمان وتأكيد مقومات نجاح البنك.

¹ صلاح السيسى، الموسوعة المصرفية العلمية و المالية، مجموعة النيل العربية، الجزء الثاني، ص 332-333

الشكل رقم: 1-1: يمثل أسس وقواعد التحول الى البنك الشامل



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على صلاح السيسي، الموسوعة المصرفية العلمية والمالية، مجموعة النيل العربية، الجزء الثاني، ص 332-333

المنهج الثاني: انشاء بنك شامل جديد¹

يؤكد اصحاب هذا المنهج ان الخدمات المصرفية تتميز بطبيعة خاصة سريعة التأثير والتأثر وان الطلب عليها يخلق بمجرد توادها وان المصرف الشامل صانع لأسواقه .

والملاحظ ان البعض يفضلون المنهج الثاني معللين ذلك ان الخدمات المصرفية التي البنك الشامل تتميز بطبيعة خاصة يصعب على من اعتادو الانماط التقليدية للعمل المصرفي تقبلها واستيعابها بسهولة² .

1-3- مدى انتهاج البنوك الجزائرية للصيرفة الشاملة:

بالرغم من ان الواقع العملي لنشاط البنوك الوطنية اثبت استمرارها في اتباع السياسات السابقة الا ان هذا لا يمنع من وجود بعض سمات العمل المصرفي الشامل في الجزائر والمتمثلة في الاتي³.

¹ أ رايح عرابية، دور الصيرفة الشاملة في تطوير البنوك الدول النامية مع الإشارة الى حالة مصر- مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد6، شلف، الجزائر، ص 200

² بن عيسى بن عبلة، قرش عيد القادر، الصيرفة الإسلامية كشكل من اشكال الصيرفة، مرجع سابق، ص 262.

³ نوال بن خالدي، محمد بن بوزيان، نظام المصرفي الجزائري: بين معوقات تطبيق نموذج الصيرفة الإسلامية و مديونية الصيرفة التقليدية، جوان 2016، ص 348.349. العدد 12.

1- الائتمان الايجاري: لقد اعتمد نشاط التمويل التاجيري في الجزائر بمقتضى الامر رقم 96 90 المؤرخ في 10 جانفي 1996 ويمارس الائتمان الايجاري في الجزائر عدد قليل من الشركات حديثة النشأة وتعد شركة سلام اول شركة تاجير انشأت سنة 1997 بمقتضى الامر 96 90 الخاص بالائتمان الايجاري.

اما الثاني مؤسسة فهي شركة القرض الايجاري العربي التعاون التي اعتمدت من طرف بنك الجزائر في ديسمبر 2001 اما عن بنك البركة الجزائري فكمبادرة منه الاستجابة لمتطلبات السوق الجزائرية وحاجياته الاقتصادية اجري سنة 2006 مفاوضات مع الشركة الدولية للإجارة والاستثمار وهي شركة مساهمة كويتية استثمارية تلتزم بأنشطة الاجارة والخدمات الاستشارية الإدارية وفق مبادئ الشريعة الإسلامية وذلك لتأسيس شركة الاجارة المالية مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

2-التوريق التسنيد: يعتبر التوريق من اهم الأنشطة التي تقوم بها البنوك الشاملة لما توفره من تمويل حقيقي للبنوك والأسواق المالية على حد سواء وقد صدر اول قانون تشريعي في الجزائر سنة 2006 الفانون رقم 06 05 خاص بتوريق القروض الرهنية ويعرفه في بنوده على انه عملية تحويل القروض الرهنية الى أوراق مالية

فقانون 06 05 سمح بإنشاء مؤسسات التوريق بقرار هيئة سوق الأوراق المالية وذلك بمقتضى المرسوم التشريعي الصادر في 23 ماي 1993 والمتعلق ببورصة القيم المالية وفي هذا الإطار حصرت المصارف العمومية والخاصة من شركة إعادة التمويل الرقمي على تغطية وصلت الى 80% للانطلاق في منح قروض السكن كما شرع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في تطبيق صيغة جديدة للقروض العقارية تتمثل في تقديم قروض رهنية على أساس قيمة الضمان

3-الصيرفة الالكترونية: في إطار تحسين الخدمات المصرفية وتسيير التعاملات النقدية ما بين البنوك الجزائرية تتم انشاء شركة مساهمة تضم بنوك عمومية هي بنك الجزائر بنك الفلاحة والتنمية الريفية بنك التنمية المحلية البنك الخارجي الجزائري الصندوق الوطني لتوفير الاحتياط الخ حيث تقوم بصناعة البطاقة المصرفية الخاصة بالسحب وطبع الإشارة السرية وفقا للمقاييس الدولية.

و نشأت هذه الخدمات بموجب عقد مبرم بين الشركة المساهمة مع شركة ساتيم الذي يحدد اجراء اجل التسليم، وعمليات ربط الموزعات الالية مع شركات SATIM عن طريق شبكة اتصال تسمح بالقيام بعمليات السحب سواء كانت على المستوى الداخلي او الخارجي، كما تعمل شركة SATIM على تأمين قبول البطاقة في جميع

بنوك المشاركة و اجراء عملية المقايضة لصفقات السحب بين البنوك ، و تأمين قبول البطاقة في جميع البنوك المشاركة و اجراء عملية المقاصة لصفقات السحب بين البنوك و تأمين تبادل التدفقات المالية كما تعمل أيضا على كشف البطاقات المزورة، وفي عام 1997 قامت شركة SATIM بأعداد شبكة نقدية الكترونية بين البنوك الجزائرية تعطي الإصدارات المتعلقة بالبطاقات المصرفية الخاصة بالسحب من الموزع الالي محليا مما مكن البنوك المحلية و الأجنبية من السحب باستخدام الموزع الالي مباشرة.

اما من حيث استعمال وسائل الدفع الالكترونية في البنوك الجزائرية فتشير الاحصائيات الى محدودية التعامل بالبطاقات البنكية التي يبقى استعمالها ضيق نتيجة غياب الثقافة البنكية لدى العملاء ومحدودية عدد الموزعات الالية التي قد تتعطل أحيانا وتطلب تكاليف صيانة مرتفعة الامر الذي يحول دون استعمالها وتفصيل الدف التقليدي بدل الالكتروني.

4- نشاط التأمين: تعرف الجزائر تأخرا كبيرا نتيجة ضيق السوق و محدودية الانشطة التأمينية إضافة الى نقص الوعي التأميني لدى الافراد و اذ ما سلطنا الضوء على واقع قطاع التأمينات في الجزائر و حسب تقرير الأمم المتحدة لتأمين و التجارة سنة 2008 تشير الاحصائيات الى ان الجزائر من الدول التي تعاني من العديد من العراقيل التي تحول دون تطويره نتيجة سيطرة الشركات العمومية عليه ففي 2007 حاد شهر ماي و هو خاص بتحديد احكام و شروط توزيع منتجات التأمين اما الثاني فكان في شهر اوت و تم من خلاله تحديد منتجات التأمين الممك توزيعها على مستوى البنوك و من المفترض ان توسع المصارف الجزائرية دائرة نشاطها لتشمل توزيع كافة منتجات التأمين.

2- ماهية التأمين البنكي :

2-1 مفهوم التأمين , منتجات التأمين ,التأمين البنكي

2-1-1 مفهوم التأمين

- **تعريف التأمين :** يعرف التأمين أنه عملية بمقتضاها يتعهد طرف يسمى المؤمن اتجاه طرف اتجاه طرف آخر يسمى المؤمن له مقابل قسط يدفعه هذا الاخير بانه يعوضه عن الخسارة التي الحقت به في حالة تحقيق الخطر¹.

¹ محمد فضل المولى عبد الوهاب حماد، دور التأمين الزراعي في الحد من مخاطر التمويل بصغة السلم، مجلة دراسات المحاسبة و مالية ، المجلد 17، العدد59، السودان سنة 2022، ص 152.

__ هو أداة لتقليل الخطر الذي يواجه الفرد عن طريق تجميع عدد كافي من الوحدات المتعرضة لنفس الخطر كالسيارة و المنزل و المستودع لجعل الخسارة التي يتعرض لها كل فرد قابلة للتوقع بصفة جماعية و من ثم يمكن لكل صاحب وحدة الاشتراك بنصيب منسوب إلى ذلك الخطر.¹

__ و يعرف ايضا بانه وسيلة تهدف بصفة اساسية الى حماية الأفراد و الهيئات من الخسائر المادية الناشئة عن تحقق الاخطار المحتملة الحدوث و التي يمكن ان تقع مستقبلا و تسبب خسائر.²

__ التأمين عبارة عن منفعة متبادلة بين طرفين احدهما يدفع مبلغ من المال على شكل أقساط نظير خدمة من الطرف الثاني و هي دفع مبلغ التعويض الطرف الاول في حالة حدوث خطر .

__ تعريف إعادة التأمين³:

هو معاملة مالية يتم بواسطتها تحويل المخاطر "تنازل" من شركة تأمين متنازل الى شركة اعادة تأمين (معيد التأمين) مقابل دفعة (قسط اعادة التأمين) والهدف من هذه المعاملة هو توزيع النتائج المالية للالتزامات اتجاه المؤمن لهم مع شركة الاعادة.

"هو عقد يقبل الطرف الاول فيه حالة و يسمى شركة إعادة التأمين في مقابل قسط او مبلغ من المال لتعويض الطرف الثاني و يسمى شركة التأمين أو الشركة المتنازلة عن خسائرها المحتملة و التي قد تنتج عن وثائق التأمين التي تصدرها للمؤمن لهم لتعويضهم كليا او جزئيا في حالة تحقق الخطر محل عقد التأمين "

__ اهمية التأمين⁴:

تكمن الأهمية الاقتصادية للتأمين من خلال الوظائف التي يؤديها في المجال:

¹ بورغدة فاتح 2017، تسويق منتجات التأمين و دوره في تطوير الصناعة التأمينية ، مجلة دراسات في الاقتصاد و التجارة و المالية، المجلد، العدد03، ص 12-20
² اماني منية 2020 2021، إدارة مخاطر في شركات التأمين ، مذكرة مقدمة ضم متطلبات نيل شهادة ماستر ، تخصص مالية المؤسسة، جامعة 8 ماي 1945، قالمة ص 10.
³ سعاد لفتاحة ، بن مهدي الزواوي، 2021، دور إعادة التأمين في تغطية التزامات شركات التأمين، مجلة معهد العلوم الاقتصادية ، المجلد 24، العدد 02
⁴ Elmizaine.com 2020 ، مفهوم و أهمية التأمين، دروس و محاضرات، قانون التأمين.

التأمين وسيلة ائتمان سواء بالنسبة الفرد او الدولة فالنسبة الفرد قد برهن له المؤمن وثيقة تأمين على الحياة لدى الغير سمانة لدينه كما يشترط الدائن المرتهن على المدين الراهن ان يؤمن عقاره من الحريق مثلا لينتقل حقه الى مبلغ التأمين في حالة احتراق العقار.

اما عن التأمين كوسيلة ائتمان بالنسبة الدولة يكون ذلك عندما تستعمل الدولة رؤوس اموال شركات التأمين واحتياطاتها لسد حاجاتها من السيولة النقدية

•التأمين يشجع على الإستثمار من خلال ما يمنحه من أمان و اطمئنان للمستثمرين الاجانب او الوطنيين بأنهم لن يتعرضوا للمخاطر السياسية و الاقتصادية و الطبيعية و بالتالي لا خوف على اموالهم .

كما ان شركات التأمين اليوم أصبحت تستثمر رؤوس الاموال المجمعة من الاقساط التي يدفعها المؤمن لهم في عديد النشاطات الاقتصادية وبالتالي تساهم في دفع عجلة الاقتصاد داخل الدولة لذلك تعمل الدولة على فرض الرقابة على اموال شركات التمويل وكيفية استثمارها لتضمن استغلالها لفائدة اقتصاد البلاد.

•كما يعد التأمين من أهم الوسائل الادخار بالنسبة للفرد خاصة في التأمين لحال الحياة فهذا الشكل من التأمين لا يفترض وجود خطر يهدد مال او شخص المؤمن له انما يهدف الى الحصول على مبلغ تأمين يزيد غالبا عن الاقساط التي دفعها اذا بقى طبعاً حياً طول المدة المحددة في العقد

بالإضافة لأهمية الاقتصاد للتأمين يوجد العديد من النواحي الاجتماعية التي يتضح من خلالها اهمية التأمين تحقيق الاستقرار الاجتماعي للفرد والاسرة تنمية الشعور بالمسؤولية والعمل على تقليل الحوادث يحقق التأمين والتعاون والتكافل بين افراد المجتمع.

الشكل 1-2 دور التأمين في الاقتصاد

التأثير على اصحاب المصالح	التأثير على اصحاب المصالح
الزبائن في مختلف القطاعات (المكتسبين)	الزبائن في مختلف القطاعات (المكتسبين)
الموردين (معالجة الحوادث)	الموردين (معالجة الحوادث)
قطاع المؤسسات (المستثمرين)	قطاع المؤسسات (المستثمرين)
الحكومات بوصفها تقدم الاستشارة بخصوص المخاطر	الحكومات بوصفها تقدم الاستشارة بخصوص المخاطر

المصدر: جبار عبد الرزاق، واقع وخصوصية الابتكار في نشاط التأمين، مجلة كلية بغداد العلوم الاقتصادية الجامعية، العدد 25، سنة 2018، ص 348.

2_1_2 تعريف منتجات التأمين :

تعرف على انها الخدمات التي تقدمها شركات التأمين لحامل الوثيقة التأمينية وما تقدمه من منافع متمثلة في الحماية والامن والاستقرار الذي تمنحه وثيقة التأمين لحاملها في تعويضه الخسائر المتحققة نتيجة الخطر المؤمن منه مقابل مبلغ من المال يدفعه لصالح شركة التأمين فالمنتج التأمين هو المجموع المنافع المتحصل عليه من شراء وثيقة التأمين والتي تشبع حاجاته ورغباته¹

عبارة عن منتج تسوقه وتنتجه شركة التأمين المورد لتربية احتياجات العميل ورغباته التأمينية ضد المخاطر المحتملة والوقوع في المستقبل والتي يمكن ان تسبب له خسائر في شخصة او ممتلكاته او مسؤولية اتجاه الغير وهي نشاط خاضع لمبادلة ولا ينتج عنه نقل الملكية غير ان عملية التبادل هذه ينتج عنها امتلاك وثيقة التأمين التي تثبت حق العميل في الاستفادة من الخدمة التأمينية وفقا للشروط المتفق عليها في العقد².

¹ العربي عبد الصمد حمزة، سنة 2021، استخدام وسائل التواصل الاجتماعي كأداة لترويج منتجات التأمين، مجلة الدراسات التجارية و الاقتصادية المعاصرة، المجلد 4 العدد2، الجزائر، ص 73.

² عيشاوي شمس الدين، بوقرة، إبراهيم، 2020-2021، ابتكار منتجات التأمين لدى شركات التأمين الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر اكاديمي تخصص اقتصاد تأمينات، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، ص 09

2-1-3 تعريف التأمين البنكي¹ :

يمكن تعريفه على انه اشتراك ومشاركة البنوك ومصارف الادخار والتسليف ومنظمات القروض العقارية في صناعة تسويق وتوزيع منتجات التأمين .

بنكي في ابط اشكاله هو توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع المتوفرة لدى البنك والذي يصف مجموعة من الخدمات المالية التي تغطي احتياجات العملاء من المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية.

_ كما ان قاموس limra للتأمين يعرفه على انه تقديم المنتجات و خدمات التأمين على الحياة من قبل البنوك وكالات الائتمان الايجاري².

حيث يعرفه Alan Each على انه اشتراك ومشاركة البنوك ومصارف الادخار والتسليف ومنظمات القروض العقارية في صناعة تسويق وتوزيع منتجات التأمين³ .

-العلاقة بين التأمين والبنوك :

لبنين العلاقة بين شركات التأمين والبنوك التجارية يجب التعرف على اليات العمل بينهما وتوضيح اوجه التشابه والتكامل .

-الاية العمل من البنوك التجارية وشركات التأمين

في ضوء التطورات المتغيرات الملاحقة التي تواجه بيئة النشاط البنكي من ناحية وبيئة القطاع المالي من ناحية اخرى والعوامل المؤثرة فيها بداء البنوك في تبني سياسات عمل بينهما وبين شركات التأمين تهدف الى تحسين وتطوير خدمة التأمين المقدمة من قبلها وبالتالي زيادة قدرتها التنافسية للمحافظة على تنمية نشاطها ومن هذه السياسات الاجرائية⁴ :

¹ بولغلم وريدة، 2022، التأمين البنكي كالية لتوزيع منتجات التأمين على الحياة، مجلة الإدارة و التنمية للبحوث و الدراسات، المجلد 11، العدد01، ص529.

² شراطي نسيمه، 2015، التأمين المصرفي كنموذج للابتكار في الخدمات، المجلة الجزائرية للاقتصاد و المالية، العدد 04، المدية، ص78

³ نبيل قبلي، نقماري سفيان، واقع قطاع التأمينات و إعادة التأمين، مداخلة تأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع ص 4

⁴ على شاكر محمود، فائزة عبد الكريم 2014، واقع التأمين البنكي، مجلة دراسات محاسبية و مالية، المجلد التاسع، العدد 27، الفصل الثاني، بغداد، صص 17-18.

__ تقوم البنوك بالتعاون مع شركات التأمين على حياة الزبائن الذين يحصلون على قرض ائتماني بحيث تلتزم شركة التأمين بسداد اقساط القروض في حالة وفاة المقترض.

__ تسعى البنوك مع التعاون بشركات التأمين الى التأمين على الممتلكات تم الاقتراض من اجل شرائها منازل والسيارات وهذا يتمكن البنك من الحصول على عمولة مجزئة من شركة التأمين الشقيقة نظير تسويق هذه الانشطة.

__ تقوم البنوك بالتعاون مع شركات التأمين بما يحقق دخل ثابت لأسرة عن طريق الاقساط التي يتم دفعها بشكل المنتظم من قبل الزبون او المؤمن له كأقسام البنك ومن ثم تدفع له وفق التزامات بتوزيع محددة.

-أوجه التشابه والاختلاف بين البنوك وشركات التأمين:

الجدول 1-2 اوجع التشبه والاختلاف بين البنوك وشركات التأمين.

اوجه التشابه والاختلاف بين البنوك وشركات التأمين.

<u>شركات التأمين</u>	<u>البنوك</u>
<p>تخطي الخسائر التي يمكن ان يتكبدها المؤمن له من جزاء الحوادث التي يتعرض لها في عملة</p> <p>تركز على وسائل التسويق المباشر</p> <p>تشرف عليها هيئة مراقبة الاعمال التأمين والتي تكون تابعة لوزارة المالية</p> <p>بيع منتجات محتملة الحوادث</p>	<p>يمنح التمويل لتلبية حاجات الافراد والمؤسسات لقيام بانشطة اقتصادية عدة</p> <p>تهتم أكثر بمستوى تقديم الخدمات</p> <p>يشرف عليها البنك المركزي</p> <p>تسيير وسائل الدفع</p>
<p><u>اوجه التشابه</u></p> <p>يشتركان في كونهما يشتغلان في تقديم خدمات مالية</p> <p>تمنح كل منهما قروضا لربائنها</p> <p>يتجه كل من القطاعي أكثر فأكثر الى تقديم خدمات ذات طابع استثماري</p>	

المصدر: من اعدادا الطالبتين بالاعتماد على البنوك وشركات التأمين بين المنافسة واستراتيجيات التحالف

وأثرها على جودة الخدمة ص 27.28

2_2 نشأة التأمين البنكي واسباب ظهوره :

2-2-1 نشأة التأمين البنكي:¹

ظهر مشروع التأمين البنكي في اوروبا فرنسا واسبانيا حيث عرفه فرنسا في اوائل السبعينات من خلال شركة تأمين القرض تعاوني وطرح منتجات وطرح منتجات التأمين على الحياة وتأمين الاضرار في اسبانيا بدا التأمين المصرفي في اوائل 1980 منذ ان استحوذت مجموعة banco de Bilbao على الحصة الاكبر من شركة enrusugross من الناحية المالية ولم يسمح لها بداية من البيع منتجات التأمين على الحياة الى غاية 1991 في بلجيكا ظهر التأمين المصرفي سنة 1989 حيث قامت شركة التأمين الاولى بلجيكا الاشترك مع général de banque بإنشاء شركة للتأمين على الحياة سميت Alphalife وفي تايلاندا سنة 2004 وقعت مجموعة Vovtuss اتفاقية تسويق منتجات التأمين على الحياة في امريكا حاولت البنوك الامريكية في البداية استغلال عقد التأمين على الحياة وابرام وثيقة الحياة لحساب شركة تأمين شقيقة اطلق عليها وثيقة التأمين على الحياة الائتمانيات تمتد الى عدد محدود من السنوات ، كما قامت البنوك بالتأمين على الممتلكات لفائدة العملاء الذين يحصلون على قروض من طرف البنك

¹ سامية معزوزت، تحليل اثر التأمين البنكي في دعم نشاط البنوك في دعم نشاط البنوك، مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، المجلد33، العدد 03، ص 822-823.

جدول رقم 1-3: المراحل التاريخية لتطور التأمين البنكي:

البداية	النضج	التنوع	التركيز
1975 1985	1985 2000	2000 2005	2005 الى يومنا هذا
النقلات الخارجية انشاء فروع داخلي	عروض عاملة للشراء نمو خارجي	الشركات التحالفات	الاستيراد
توزيع بسيط	تكامل الخدمات	تقارب شخص	

المصدر: من قبلي، سفيان نقماري، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية.

من خلال الجدول نلاحظ ان التأمين البنكي مر بأربعة مراحل خلال تطور حيث امتازت المرحلة الاولى وهي مرحلة البداية حيث امتدت من 1975 _ 1985 بإنشاء تكتلات خارجية بين الدول فتقوم هذه الخدمة بتوزيع بسيط بين مختلف الدول اما المرحلة التي تليها هي مرحلة النضج اي اكتمال نمو نشاط التأمين البنكي المتدد من 1985 _ 2000 امتازت هذه الفترة بنمو التأمين البنكي نحو الخارج فأصبح متداولاً فهتمت يصبح منتج متكامل الخدمات .

وفي المرحلة التنمية الممتدة بين 2000 2005 هنا بداية التحالف الاستراتيجية بين البنوك وشركة التأمين حيث تميزت التقارب الشخصي للبنوك وشركة التأمين واخذ مرحلة ميزت تطور نشاط التأمين البنكي وهي مرحلة التركيز والتي تمتد من 2005 الى غاية اليوم.

- 2_ 2_ 2 اسباب ظهور التأمين البنكي :

اجتمعت جملة من الاسباب دفعت البنوك الى الاستثمار في التسويق التأميني يمكن تلخيصها فيما يلي¹ :

الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك والشركة التأمينية.

¹ عبد الحميد بن ناصر، راضية معبداع، واقع و تحديات التأمين البنكي بالجزائر، مجلة المدير، المجلد 07، العدد 02، سنة 2020، ص 164-165.

البحث عن التخفيض في التكاليف بمختلف اشكالها تكاليف التوزيع وتكاليف التقنية بنك المعطيات اقتصاديات الحجم عن طريق ادخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة وهنا تستطيع البنوك وشركة التأمين مجتمعة انتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج مقدم من طرف عدة عارضين .

هو إطار مساعد للتقارب بين البنوك والشركات التأمينية والتطور مفهوم ما يعرف بالبنوك الشاملة.

يساعد في تحقيق الميزة النسبية فيما يخص بنك المعطيات للزبائن والصورة التجارية للبنك

درجة التطور التكنولوجي للبنوك أكبر منها في الشركات التأمينية

تمكين البنوك من زيادة عملائها عن طريق تقديم الخدمة كاملة لهم.

2_3 مزاي مزاي وعيوب التأمين البنكي متطلبات نجاحة

2-3-1-1 مزاي وعيوب التأمين البنكي

يتميز التأمين البنكي بمجموعة من المزايا والعيوب وذلك بالنسبة للبنوك شركات التأمين وايضا الزبائن¹

*المزايا

-بالنسبة للبنوك:

ضمان عائدة اضافية ثابتة بفضل تنوع النشاط

تعظيم وفاء الزبائن نتيجة تقديم مجموعة كاملة من المنتجات

تقليل المخاطر في حالة اتفاق التوزيع

التوجه نحو خدمات مالية متكاملة وملائمة لدوره حياة الزبائن

الاستفادة من رؤوس الاموال الموجه للتأمين اضافة الى الاستفادة من النظام الحياء المطبق

¹ نصير دردر، 2007، التأمين البنكي، مجلة جديد الاقتصاد، العدد 02، ص 298-300.

- بالنسبة لشركات التأمين:

استغلال الزبائن العريضة للبنوك فيرتفع عدد العقود الممضاة نتيجة الاحتكاك الكبير والمستمر للبنوك مع زبائنها

تنوع النشاط

نمو أحسن للمنتجات الجديدة بالتعاون مع البنوك

الحصول على أكثر رأسمال إضافي من البنوك، مما يحسن من نشاط الشركة

التقييم الجيد نتيجة للمعلومات التي تحصل عليها من البنك.

- بالنسبة للزبائن:

سهولة الحصول على منتجات التأمينية اذ يحصل الزبون على مجموعة متكاملة من المنتجات المالية من نفس الشباك.

انخفاض في الوقت المستغرق

التعامل مع مسير حسابة فقط.

التكاليف المنخفضة كون نفس الشبكة توزع منتجات مختلفة.

***العيوب:**

- بالنسبة للبنوك:

فقدان البنك الصورة الجيدة في حالة تأخر شركة التأمين عن تسديد التعويضات

كبر حجم الاستثمارات خاصة على مستوى الموارد البشرية للتمكن من توزيع المنتجات الحديثة.

يمكن لمنتجات التأمين ان تتفوق على المنتجات البنكية مما يؤدي الى خروج المدخرات من البنوك.

اختلاف ثقافة كل من البنوك وشركات التأمين

- بالنسبة لشركات التأمين:

تحويل مراكز اتخاذ القرار، فمنتجات التأمين تكون حسب اختيار البنوك
السرية المصرفية لا تتلاءم مع تكوين قاعدة معلومات لشركات التأمين من قبل البنوك.
غياب ظروف المنافسة الشرعية بين البنوك وشركات التأمين.

2_3_2 متطلبات نجاح التأمين البنكي :

هناك عدة عوامل تؤثر ايجابيا او سلبيا على تأمين البنكي

1_ التشريعات: ان القوانين والتشريعات وكذا اللوائح التنظيمية المتعلقة بعملية التأمين المصرفي وموقف السلطات من تنمية هذا النشاط تعتبر اهم العوامل التي لها تأثير حقيقي لظروف نجاح النموذجي في اي بلد فوجود بقانونية ملائمة لا تحدد من امكانيات البنك في شراء حصص ومشاركة في شركة التأمين الخاصة بها وحيث يوجد القليل من القيود على بيع المنتجات تأمين غير الشبكات المصرفية ستسمح النشاط التأمين المصرفي بالتوسع بسهولة أكبر وبسرعة أكبر¹

2- الامتيازات الجبائية: يمكن لمزاد ضريبة تشجيع المستهلكين على الاستثمار في المنتج التأمين على حياة او التقاعد بدلا من المنتج اخر وبهذا فان النظام الجبائي يمكن ان يؤثر ايجابيا او سلبيا على مبيعات المنتجات حيث ان ملاحظة في الدول التي عرف فيها التأمين المصرفي في نمو كبيرا هو استخدام هذه الأداة للتوسيع سوق التأمين على حياة بشكل خاص.²

3- الصورة في السوق: عاملين بعاملين يحددان مدى نجاح التأمين البنكي في البلد: صورة البنك وموقعها في المجتمع هذه الصورة يمكن ان تكون من خلال تنظيم جيد وامتلاك شبكة وكالات مكثفة في البلد

1 - نبيل قبلي، نقماري سفيان، واقع التأمين و إعادة التأمين ، مرجع سبق ذكره، ص 6

2 نبيل قبلي، نقماري سفيان، واقع التأمين و إعادة التأمين ، مرجع سبق ذكره، ص 07

4-ادارة تجارية مندمجة¹:

الاشكالية هي كيف يمكن لشركة تامين ان تندمج مع ثقافة البنك الذي تعامل معه؟ كيف تنبني السياسات التجارية؟ التجربة برهنت على ان شركات التأمين التي تسوق منتجاتها عبر شبكة البنوك تكون قريبة اليها وان سيطرة نموذج التوزيع قوية جدا حيث تقوم شركة التأمين بتقديم منتجات مندمجة مع منتجات بنوك لاستجابة اختيارات الزبائن

5- التكوين:

تتكون الشبكة البنكية من عمال مكونين في تقنيات بيع المنتجات والخدمات المالية في حين عند خوض البنك في بيع منتجات التأمين عليه تكوين موظفي في اتقان اساسيات التأمين حيث يكون قادرين على تقديم خدمة جيدة للعملاء اذ يمكن للأخطاء التي يرتكبها موظف غير كفء.

6-مكافآت قوى البيع:

من اجل الرقى بالاهتمامات و الرغبات التي يقدمها الزبائن من الضروري وضع نظام تعويضات لتحفيز البائعين و تستند هذه التحفيزات عادة الى عدة عوامل و التي من بينها نوع المنتجات المباعة ، عدد المنتجات المباعة ومقدار راس المال المطروح حيث ان بيع منتجات التأمين الملحقه للمنتجات البنكية مثل عقود التأمين على الحياة للحصول على الائتمان لا يتطلب وضع التحفيزات للبائع الذي لا يبذل اي جهد بطريقة الزامية او تلقائية وعلى عكس ذلك فانه في حالة بيع المنتجات المعقدة مثل منتجات تامين اضرار فانه يجب تطبيق نظام مكافآت فعال ومناسب لان هذه المنتجات تتطلب جهدا كبير للبيع ومستوى عال من التأهيل ويمكن ان تأخذ هذه الحوافز عدة اشكال كان تتكون تتكون على شكل عمولات تدفع على كل عقد تامين جديد او على شكل هذا بتوزيع على احسن البائعين

7-خصائص المنتجات المتطورة: لابد وان يكون هناك تفاعل للبنك مع المنتجات الموزع لأنه هو في افضل مكان

لتحديد احتياطات العملاء حيث ان بنك التأمين المبتدئ عادة ما يبدأ بتوزيع منتجات التأمين البسيطة المدمجة احيانا مع عروض البنك والتي تندمج في اجراءات بيع البنك احيانا وكذلك طريقة تسييره حيث ان بعض هذه المنتجات ليست غالبا منتجات بديلة للمنتجات البنكية وهذا ما يشكل تحديدا لكل من البنوك وشركات

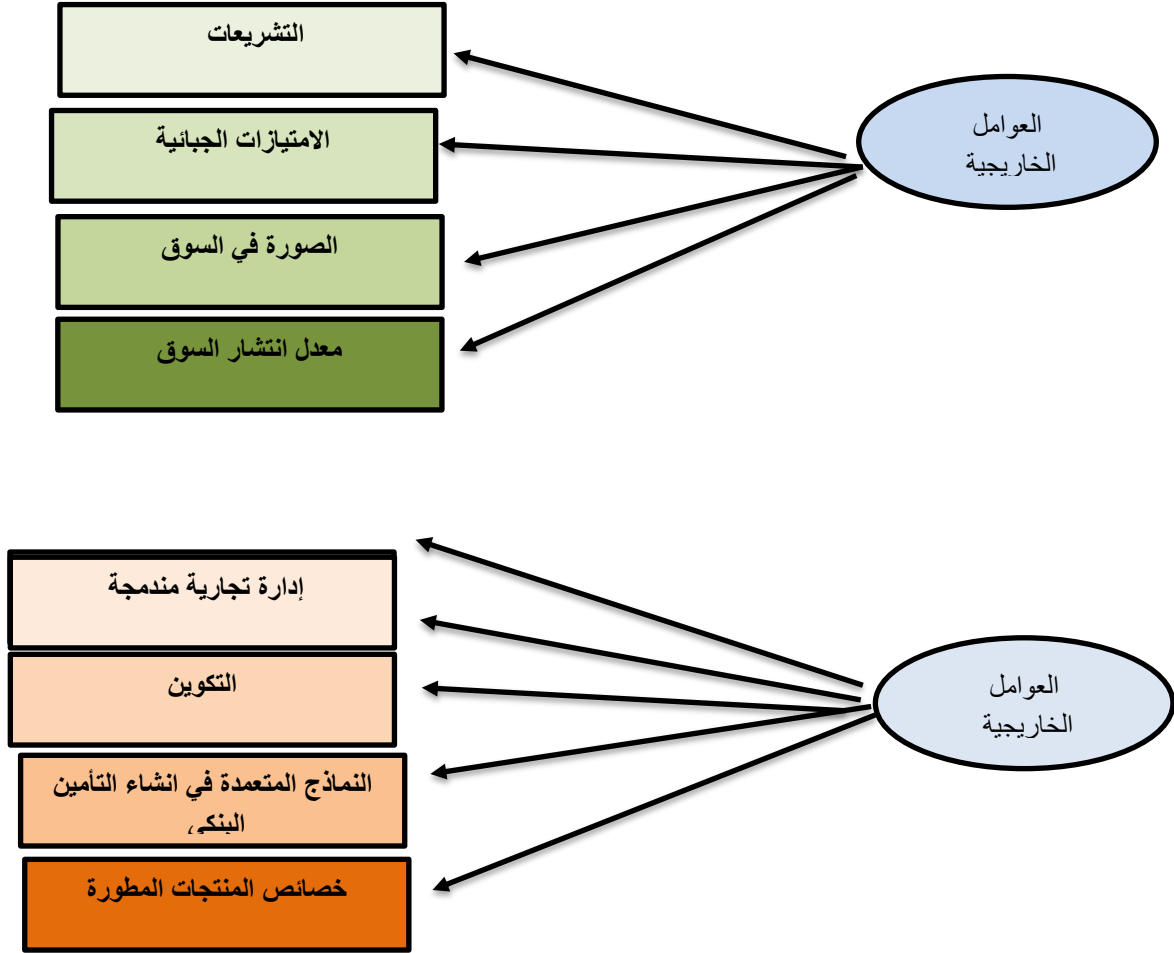
¹ سميرة بطرش 2019-2020، التحالفات الاستراتيجية بين البنوك و مؤسسات التأمين ودورها في نمو خدمات التأمين البنكي، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، تخصص اقتصاد نقدي و بنكي، المركز الجامعي عبد الحفيظ بصوف، ميله، ص ص: 12-15.

التأمين ولكن الشيء المهم هو ان تقديم دائما منتجات يتم فهمها وتقديمها بسهولة كما يجب ان تكون الخيارات المطروحة فيها محددة.

8- نتائج المعتمدة في انشاء التأمين البنكي: في الحقيقة لا يوجد نموذج قياسي اي ان كل شركة تأمين وكذلك بنك يبحث عن الصيغة والنموذج الاكثر ملائمة لأوضاعه وعلى قدرة التكامل بينهما يفضل بعض المتعاملين الاقتصاديين اتفاقيات التوزيع البسيطة التي توفر أكبر قدر من المرونة في اتخاذ القرارات والخيارات المتعلقة بالمنتج الموزع من اتصال واشهار وتسير عقود التأمين ولا يمكن لنموذج واحد يحكم كامل السوق

9- الانتشار التأمين: هناك تفسير اخر لنجاح الكبير الذي حققته بعض الدول حيث ساءة البنوك العالمية الكبرى الى استغلال انخفاض معاد الانتشار التأمين او مع البنوك المحلية ذات الشبكات الكثيفة والمنظمات هذا لدرابيتها المستهلكين المحليين وهذا ما ادى الى نمو النشاط التأمين البنكي وسرعة كبيرة في هذه البلدان ويمكن اختصار العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي في الشكل الاتي:

الشكل 1-3 العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي:



المصدر من اعداد الطالبين استنادا على المعطيات السابقة.

3- نماذج واشكال التأمين البنكي

3-1 نماذج التأمين البنكية

يأخذ تأمين البنكي ابعاد مختلفة في تحديد نموذج المناسب للقيام بعملية تأمينية حسب البلد المتواجد فيه فهناك عدد نماذج لتقديم خدمات التأمين من خلال البنوك وفيما يلي النماذج الاساسية للتأمين البنكي ومزايا والقصور لكل منها¹

اتفاقية التوزيع: تعتبر من ابسط الاشكال التأمين البنكي فهي هذه الحالة يقوم البنك بدور وكيل او وسيطا لشركة التأمين او أكثر مقابل عمولة حيث يقوم بعقد الاتفاقية بين وبين شركة التأمين ليقوموا بدور الموزع لمنتجات التأمين

¹ مرقوم كلثوم ، حساني حسن، واقع بنك التأمين في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا ، العدد16. ص 2015-2016.

- **المشاريع المشتركة:** مشاركة البنك مع شركة تامين او عدة شركات تأمينية اي ان البنك وشركة التأمين يقوم بإنشاء شركة بملكية مشتركة يمكن لكل الطرفين اقامة مشروع مشترك من خلال مساهمة في الراس المال وتحمل المسؤولية المشتركة للإدارة عادة ما تأخذ شركة تامين مسؤولية مراقبة وادارة المخاطر في حيث يكون البنك مسؤولا في عمل من عملية توزيع بحيث يتحصر كل منهما على حصة نسبية مع الفوائد والارباح والخسارة

- **التكامل:** استراتيجية تكامل تذهب الى ابعد حد منه في استراتيجيات السابقة فتتضمن الجمع بين المنتجات التأمينية والخدمات البنكية من خلال انشاء شركة جديدة فرعية فيكون ذلك من خلال تأسيس البنك لشركة التأمين المملوكة مئة بكامل تعبيراً منهم عن رغبته في مراقبة الكلية لهذا النشاط الجديد وهو نموذج المنتج في فرنسا تأمينات Crèdit mutud. والاتحاد الفدرالي والتأميني crèdit lyonnais والقروض الفلاحي cèdit Agriolè. بفرعية: شركة التأمين على الحياة شركة التأمين على الاضرار

والجدول التالي يوضح مختلف النماذج الرئيسية لتأمين البنكي في العالم.

جدول 1-4 نماذج الرئيسة التأمين البنكي:

النموذج	الوصف	الإيجابيات	المساوى	البلدان التي تنتشر فيها النموذج
اتفقيات التوزيع	يلعب البنك دور الوسيط لشركة تأمين	سرعة العمليات لا يحتاج الى استثمارات نموذج غير مكلف	اختلاف الثقافة بين المؤسسين عدم المرونة في توزيع منتجات جديدة	وا م المانيا المملكة المتحدة اليابان كوريا الجنوبية
المشاريع المشتركة	بنك شريك لشركة تأمين او أكثر	نقل المعرفة	صعوبة التسيير على المدى الطويل	ايطاليا و اسبانيا و البرتغال كوريا الجنوبية
التكامل	انشاء شركة جديدة فرع	ثقافة شركة واحدة	استثمارات ضخمة	فرنسا، اسبانيا بلجيكا ، المملكة المتحدة

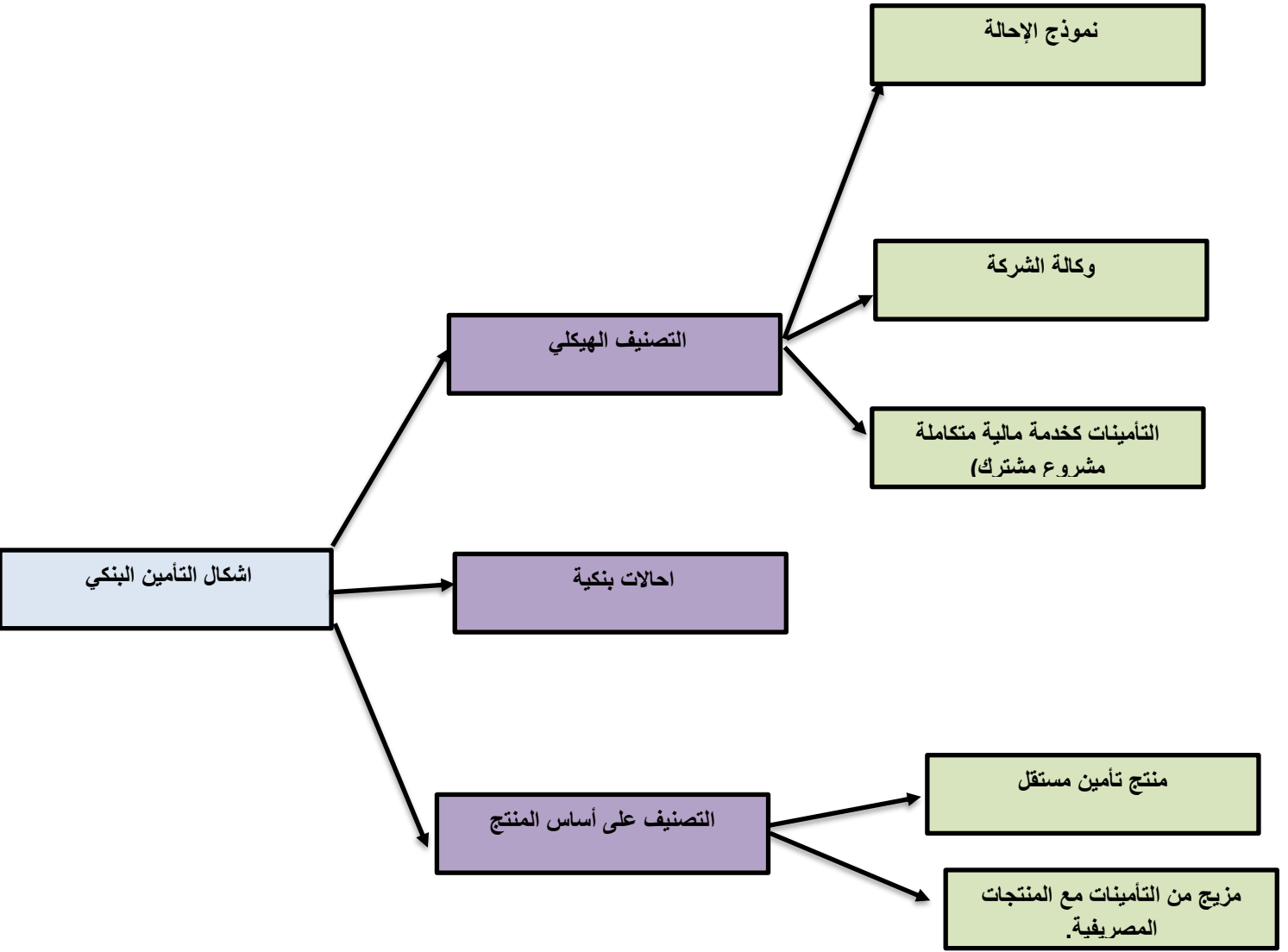
المصدر: مرقوم كلثوم، حساني حسن، واقع بنك التأمين في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 16. ص 2015-2016.

3-2 اشكال التأمين البنكي:

تأخذ التأمين البنكي اشكالا مختلفة من بلد الى اخر كما هي موضحة في الشكل الموالي:¹

¹ حسيبة علمي، التأمين البنكي كنموذج مستحدث في الصناعة المصرفية، مجلة الدراسات، القانونية والاقتصادية، المجلد 4، العدد، 03، السنة 2021، ص 142، جامعة على لونسي البلدية 2

شكل 4-1 اشكال التأمين البنكي:



المصدر: حسيبة علمي، 2021، التأمين البنكي كنموذج مستحدث في الصناعة المصرفية، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 04، العدد: 03، ص 142.

المبحث الثاني: تطوير التأمين البنكي في الجزائر ودول العالم

تمهيد

إن عملية التطوير البنكي هو عملية هادفة الى تحسين وتوسيع خدمات التأمين التي يقدمها القطاع المصرفي سواء على المستوى المحلي في الجزائر او على المستوى الدولي، وذلك بغرض حماية المستهلكين، و الشركات من المخاطر المالية المحتملة وتقديم الأمان المالي و الحماية.

1. التأمين البنكي في الجزائر بين البنوك التجارية والشركات الترابية

1.1_ الإطار القانوني والتنظيمي لممارسة التأمين البنكي¹

-تعت مراجعة الامر 95.07 المتعلق بالتأمينات المعدل والمتمم بالقانون 06.04 ليكون الاطار القانوني المساعد على ظهور اتفاقيات شركات والبنوك وجاءت النصوص التطبيقية للقانون 06.04 من خلال المرسوم التنفيذي 07.153

المؤرخ في 22/5/2007 الذي حددت موارده العشرة شروط توزيع منتوجات التأمين:

.بينت المادة الثانية امكانية تقديم شركات التأمين لعمليات التأمين بواسطة بنوك او المؤسسات المالية او الهيئات متشابهة باستخدام اتفاقية توزيع او عدة اتفاقيات، كما اسندت قرار تحديد منتوجات التأمين تسويقها للوزير المكلف بالمالية وكذلك النسب القصوى لعمولة الموزعة.

.تعرض اي اتفاقية توزيع من طرف شركة التأمين على لجنة مراقبة التأمينات طبق للمادة الثالثة، كما اخضعت المادة السابقة موافقة من طرف شركة التأمين على لجنة مراقبة التأمينات طبقا للمادة الثالثة كما اخضعت المادة السابقة موافقة نفس اللجنة عند تعديل الاتفاقية.

¹ منال منصور: 2019 التأمين البنكي احد التوجهات الحديثة من قطاع التأمين الجزائري حالة تامين لايف الجزائر وبنك الجزائر الخارجي، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والادارية، مجلد 06، العدد 03، ص ص 19 20.

واخضعت نشاط البنوك او المؤسسات المالية وغيرها من شبكات التأمين على لجنة عند تعديل الاتفاقية واخضعت نشاط البنوك او المؤسسات المالية وغيرها من شبكات التوزيع في مجال توزيع التأمينات لمراقبة نفس اللجنة وذلك حسب المادة التاسعة.

. حددت المادة الخامسة ان الاتفاقية يجب ان تعين قائمة وكالات او كل مركز لبيع للبنك او المؤسسة المالية المؤملة لاكتتاب وتوزيع عقود التأمين، قائمة منتجات التأمين موضوع الاتفاقية عمولة التوزيع وكيفية دفع اجر وكيل المعلومات التي تبلغ لشركة التأمين وتسيير تسوية الحوادث حدث المادة السادسة وجوب تنظيم شركة التأمين تربص للوكلاء المكتوب للتأمين مدته 96 ساعة على الاول

. حدد تفائمة المنتوجات التأمين من المادة الثانية. كما حددت المادة الثالثة مكافأة توزيع المنتوجات لصالح البنوك والمؤسسات المالية على شكل عمولة توزيع وتحسب كنسبة من قيمة القسط المحصول الصافي الجدول التالي سيوضح نسب وتوزيع المنتوجات التأمينية

الجدول رقم 1-5 يمثل نسب وتوزيع المنتوجات التأمينية

العمولة	فروع التأمين
40% من قسط 10% من قسط بنوي الموالي	تأمينات اشخاص فرع الرسمة.
15%	- باقي فروع تأمينات اشخاص.
10%	- تأمين الاخطار البسيطة للسكن فروع تعدد اخطار السكن
32%	- تأمين الاخطار البسيطة لسكن فروع التأمين الالزامي لأخطار الكوارث الطبيعية.
10%	- تأمين الاخطار الزراعية.

يتضح من خلال المدون ارتفاع عمولة فرع التأمينات الحياة لفرع الرسمة(40) وفرع تامين مخاطر السكن (32) اما باقي الفروع فتتباين بين (5.15) علما ان ارتفاع العمولة يرجع للاعتبار منه الفروع مربحة ويتضاءل تحقيق الخطر وهذا ما يستدعي تشجيع المؤسسات المالية لجذب عدد مرتفع من المؤمنين لهم هذه الخدمات. حددت المادة الثانية نسبة 15 كاقصى نسبة لمساهمة البنك في رأسمال تامين واعادة التأمين.

- مفهوم التأمين البنكي حسب التشريع الجزائري.

- ان المرسوم 03.11 المؤرخ في 26 اوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض هو الاطار التنظيمي الذي يحكم النظام المعرض الجزائري وينظم الجهاز المصرفي ويعرف على وجه الخصوص العمليات التي يمكن للمؤسسات المالية القيام بها وكذا العمليات ذات صلة التي يمكن ان تمارس من قبل البنوك على شكل عمليات ملحقة التي حددت هذه العمليات.

.من بين العمليات التي سمح بها يمكن نذكر الاشتراك، الشراء، التسيير، حفظ وبيع الاوراق المالية وكل المنتوجات المالية ذات صلة بالمادة 03 من قانون 06/95 المتعلق بالأنشطة البنكية ومن هنا نستنتج ان المشروع الجزائري يعرض للتأمين البنكي بانه ¹

كل عمليات التأمين التي تكمل العمليات البنكية تضاف الى انهاءات صلة، وهذا هو حال كل العقود التي تشكل امتداد للأعمال البنكية لضمان المقدم في حال فقدان بطاقة بنكية او تجمع مبلغ الحساب المصرفي في حال وفاة صاحبه او ببسطة بيع الضمانات التي تصاحب اتفاقية القرض.

1-2-1- الاجراءات القانونية لتوزيع خدمة التأمين البنكي في الجزائر: ²

رغم اجازة المشروع للبنوك بتسويق خدمات شركة التأمين الى انه نص على اجراءات معينة لحماية القطاع المالي من التعسفية في وضعية التبعية الاقتصادية. وتتمثل الاجراءات في ضرورة ابرام اتفاقية بين البنك وشركة التأمين لتسويق خدمة صرفية التأمين على ان يتم اخضاعها للرقابة المسبقة من طرف الهيئات المختصة قبل دخولها حيز التنفيذ.

1-2-1- ضرورة ابرام اتفاقية بين البنك وشركة التأمين

اشترط المشروع الجزائري ابرام اتفاقية او عدة اتفاقيات بين شركات التأمين والبنوك لدخول خدمة صرفية التأمين حيز التنفيذ في السوق المالي. واو كل مهمة اعداد الاتفاقية النموذجية الى جمعية المؤمنين المتمثلة في الاتحاد الجزائري لشركات التأمين واعادة التأمين.

¹ مرجع سبق ذكره، نبيل قبلي، نقاري سفيان، ص32

² بن حميدة نبهات، قراءة في التنظيم القانوني لخدمة التأمين البنكي على ضوء قانون التامينات الجزائري، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، المجلد8، جامعة تلمسان، سنة2022، ص174-178.

كما اشترط المشروع الجزائري مجموعة من البيانات يتعين تحريرها في الاتفاقيات تتعلق بتحديد الوكالات او مركز البيع للبنك المؤهلة للاكتتاب، وتحديد منتوجات التأمين وموضوع الاتفاقية، وعمولة التوزيع وكيفيات دفع اجر الوكيل والمعلومات التي تبلغ لشركات التأمين المؤكدة، وسلطات الاكتتاب.

اما من الناحية العملية تشمل الاتفاقية الى جانب هذه البيانات معلومات عن العملاء ومدة الاتفاقية وبداية ونهاية الضمانات وكيفية تغييرها، وتحديد الخطر المراد تأمينه، وطرق دفع الاقساط التأمينية، والمخاطر المضمونة وغير المضمونة وكيفية التعويض في حالته وقوع الخطر، وكيفية حساب الاقساط التأمينية الصافية في حالة ارتفاع الخطر المضمون، وكيفية تكوين الملفات في حالة وقوع الحوادث.

- نموذج اتفاقية التوزيع: يكون البنك بمقتضى هذه الاتفاقية وسيطا او وكيلا عن شركة التأمين حيث يوزع خدمات التأمين مقابل عمولة، فلا يقوم

بإنتاج او ادارة عمليات التأمين انما يعرض عقود التأمين للاكتتاب على زبائنه فيستفيدون من الخدمات البنكية والتأمينات في ان واحد بأسعار معقولة وقد اعتمد المشروع الجزائري هذا النوع من الاتفاقيات بمقتضى المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 153/07 التي تنص بانه «يمكن لشركات التأمين المعتمدة تقديم عمليات التأمين بواسطة بنوك او مؤسسات مالية او هيئات مشابهة على اساس اتفاقية او عدة اتفاقيات توزيع»...

- نموذج اتفاقية التكامل: يتم بمقتضاها انشاء شركة تابعة للبنك متخصصة في بيع عمليات التأمين حيث تجمع بين العمليات التأمينية والبنكية فيحتاج هذا النموذج الى استثمارات ضخمة، ويخضع لشروط خاصة للدخول الى النشاط المصرفي، وقد اعتمد هذا النموذج في كل من فرنسا واسبانيا وبلجيكا،

- نموذج اتفاقية شراكة:

يتم من خلالها مساهمة البنوك في رأسمال الشركات التأمينات التي تتحمل مسؤولية المراقبة وادارة المخاطر، بينما توزع البنوك عمليات التأمين مقابل عمولة، غير ان هذا النموذج يعرف بصعوبة التسيير على المدى الطويل.

فقد اعتمد المشرع الجزائري هذا النموذج لكنه حدد للبنك بموجب المادة الثانية من القرار المؤرخ في 20/2/2008 نسبة 15 كحد اقصى للمساهمة في رأسمال شركة التأمين واعادة التأمين، وبعد شهرين من صدور هذا القرار اشترط المشروع الحصول على ترخيص من لجنة الاشراف على التأمينات اذا فاقت نسبة المساهمة في رأسمال

شركة التأمين او اعادة التأمين 20 تطبيقا لذلك نذكر على سبيل المثال اتفاقية الشراكة المبرمة سنة 2010 من طرف الشركة الوطنية للتأمين بنسبة 34 من رأسمال البنك الجزائري للتنمية الريفية بنسبة 10 وبنك التنمية المحلية بنسبة 15 وشركة التأمين الفرنسية macif بنسبة 41 رغم اعتماد الجزائر لخدمة التأمين البنكي لمدة معتبرة الا انها لا تزال تشكل الى غاية 2018 سوى 3 من السوق. وقد وصل عدد الاتفاقيات المبرمة بين البنوك وشركات التأمين في الجزائر الى غاية 2015 حوالي 30 اتفاقية.

1-2-2- الرقابة المسبقة لخدمة التأمين البنكي قبل دخولها خيز التنفيذ.

يتعين على شركة التأمين عرض اتفاقية توزيع عمليات التأمين المبرمة مع البنوك على لجنة الاشراف على التأمينات، كما يتعين موافقة هذه الاخيرة على كل تعديل يشمل احكام الاتفاقية، اما في حالة انهاء العمل بالاتفاقية يتعين فقط اعلام لجنة الاشراف على التأمينات، فقد اوكلت مهمة الرقابة لهذه اللجنة لأنها تتصرف كإدارة رقابة بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات لدى وزارة المالية، حيث تهدف الى حماية مصالح المؤمن لهم والمستفيدين من عقود التأمين ومراقبة مدى مشروعية عمليات التأمين.

ومن جهة القطاع البنكي لم يخضع المشروع الجزائري نصوص قانونية تنظم خدمة صرفية التأمين، وبالرجوع الى الامر رقم 03/11 المتعلق بالقرض والنقد يمكن للبنوك والمؤسسات المالية ان تجري جميع العمليات ذات العلاقة بنشاطها كعمليات الصرف وعمليات على الذهب والمعادن الثمينة والقطع المعدنية الثمينة وتوظيف القيم المنقولة وكل منتج مالي وكذا اكتنا بها وشراؤها وتسييرها وحفضها وبيعها.

تطبيقا لذلك يعتبر التأمين على الحياة او العجز والتأمين على اخطار السكن والتأمين على الكوارث الطبيعية منتوجات مالية ملحقمة ومكاملة لعمليات القروض البنكية الممنوحة للزبائن، الا ان باقي عمليات التأمين تعتبر منتوجات مالية جديدة توزيعها يخضع لترخيص مسبق يمنحه بنك الجزائر طبقا للمادة الثالثة من النظام رقم 09/03 التي تنص فيه بانه " يمكن للبنوك والمؤسسات المالية ان تقترح على زبائنها خدمة مصرفية خاصة غير انه من اجل تقدير أفضل للمخاطر المتعلقة بالمنتوج الجديد ولضمان الانسجام بين الادوات يتعين ان يخضع كل عرض لمنتوج خاص جديد في السوق الى ترخيص مسبق يمنحه بنك الجزائر "

كما أكد المشروع على ضرورة الترخيص المسبق الممنوح من طرف بنك الجزائر في حالة توزيع منتج مالي جديد بموجب المادة الرابعة من النظام رقم 2020/1 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالشروط البنكية المطبقة على العمليات المصرفية.

1-3 اسباب توجه المؤسسات المصرفية لتبني التأمين البنكي والعوامل المساعدة على ظهوره في الجزائر.

1-3-1 اسباب توجه المؤسسات المصرفية لتبني التأمين البنكي:

-ان من الاسباب الرئيسية لتوجه المؤسسات المصرفية لتبني التأمين البنكي خصوبة السوق الجزائرية لنمو مختلف مجالات التأمين بسبب ما يلي:

.عدم الاشتغال الكامل لسوق التأمين الجزائري، بالنظر لمجموعة الاقساط المحصلة

.معدل الانتشار والكثافة المنخفضة جدا وهذا ما شجع شركات التأمين على الاستثمار المحلي لتغطية أكبر للبعوض الفروع.

.تبني النظام الجبالي للتأمين على الحياة بعض المزايا .

.يعتبر التأمين البنكي كطريقة جديدة لتوزيع منتجاتها، من تخفيض حجم الابعاء لشركات التأمين التي تنفصل استخدام الوكيل العام لهذا الغرض.

.حاجة البنوك لتغطية تأمينات الحياة المستفيد من القرض.

. غياب المنافسة بين شركات التأمين بسبب انها تتنافس فقط على حجم الاقساط المجمع، دون اختلاف في مجال القروض او النظام التعويضي او الاسعار¹.

1-3-2 العوامل المساعدة في ظهور نشاط التأمين البنكي وعوامل نجاحه.

-أ. العوامل المساعدة في ظهور التأمين البنكي : هناك عدة عوامل تساعد على ظهور التأمين البنكي نذكر منها.

¹ منال منصور ، مرجع سابق ،ص281 ،

- على مستوى البنوك :

معدل انتشار قوي للبنوك الاجنبية: عزز اطار القانون بوادر المنافسة داخل النظام المصرفي بإصدار قانون 11.03 والذي سمح للبنوك الاجنبية والمؤسسات الخاصة والوطنية والخارجية، والتي اغلبها تمارس نشاط التأمين المصرفي او لديها فرعها التأميني الخاص بها مثل cardif التابعة لمجموعة bnp baridas وكذا sogecap للتأمين على الحياة والرسملة التابعة للمجموعة société gèneral مما يساهم بلا شك في تطوير بنك التأمين في الجزائر حيث اتفاقيات الشراكة للبنوك الجزائرية مع هذه المؤسسات يصح لها باستفادة من خبرتهم، وتفعيل سوق التأمين على اشخاص وفق اسس جديدة

شبكة توزيع بنكية متقدمة نوعا ما: عرض البنوك النموذجية خارج بنك الجزائر وشبكة البنوك العمومية كانت تضم 1083 وكالة مع نهاية سنة 2011 مقابل 343 وكالة للبنوك الخاصة والمؤسسات المالية ويفسر هذا التوسع بأثار المنافسة للبنوك الاجنبية اذ وجدت البنوك العمومية نفسها مجبرة على توسيع وتطوير شبائيكها للحفاظ على حصتها السوقية وهو ما انعكس ايجابيا على نمو نشاط بنك التأمين في الجزائر من خلال توفير الخدمات المحلية ومحاوله التقرب من العملاء.

ضعف الوساطة المالية: نظرا لتطوير التمويل المباشر فان البنوك تدهورت مردوديتها مم دفعها للبحث عن مصدر جديد للدخل، فوجت بان الدخول في سوق التأمين من خلال تعويض النقص من خلال ما تحصل عليه من عمولات من شركة التأمين مقابل استخدام هذه الاخيرة لشبائيكها في عملية توزيع المنتجات التأمينية.

- بالنسبة لشركات التأمين:

لتوسيع قطاع التأمين في الجزائر فان لابد من ابرام شركات التأمين للاتفاقيات مع البنوك في إطار التأمين وذلك للأسباب التالية:

سوق غير مشغلة: عند تحليل سوق التأمين الجزائري نجده بعيد عن حال التشبع حيث ان تتوفر على قرض فهو كبيرة لكنها غير مشغلة، ولو ان بعض قطاعات السوق مثل التأمين على السيارات والتأمين ضد الاخطار الصناعية يحظى بتغطية كبيرة على عكس قطاعات اخرى لا تزال شاغرة مثل التأمين على الحياة وهذه الاوضاع تلفت انتباه شركات التأمين وبنوك التأمين الاجنبية للاستثمار في السوق الجزائرية خاصة بعد ازالة القيود القانونية

بعد صدور قانون 04.06 الذي فتح الباب لشركات التأمين الاجنبية لفتح فروع لها في الجزائر ومم مايساهم اسهاما كبيرا في تطوير بنك التأمين في الجزائر.

هيمنة شركات التأمين العمومية: يهيمن القطاع العام على سوق التأمين في الجزائر، ولا يوجد اي مجال للمنافسة بين شركات التامير الموجودة نظرا لتشابه عروضها واسعارها غير تنافسية ومقاربة، ولهذا فان ادخال منتوجات جديدة لشركات جديدة الى سوق شاغرة غير مشبعة من شأنه ان يسمح بتطوير سوق بنك التأمين في الجزائر.

طبيعة سوق التأمين الجزائري: حيث يعتبر سوق تامين اجباري فالمستهلك الجزائري لا يقوم بالتأمين الا إذا اضطر للقيام به، اما بسبب قيد تنظيمي او شرط من شروط مؤسسات الانتهاء، يمكن القول ان السوق الجزائرية تتميز بطابع الالزامي، في حين تثبت التجارب الدول ان التأمين المصرفي هو أفضل وسيلة لتطوير التأمين على الاشخاص بما في ذلك التأمين على الحياة.

– عوامل نجاح التأمين البنكي¹

¹ زناني سامية ، استراتيجيات التحالف بين البنوك و شركات التأمين على ضوء تجربة التأمين البنكي في فرنسا ، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، المجلد 21، العدد01، 2021، ص 67

الشكل رقم 1-5: عوامل نجاح التأمين البنكي.



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على: زنائي سامية، استراتيجيات التحالف بين البنوك وشركات التأمين على ضوء تجربة التأمين البنكي في فرنسا، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المجلد 21، العدد 01، 2021،

4.1 اهم اتفاقيات التلمين في الجزائر المبرمة بين شركات التأمين والبنوك التجارية.

نظر للاهتمام الكبير من طرف شركة التأمين والمصارف الجزائرية للتأمين البنكي ثم ابرام عدة اتفاقيات نذكر منها

1-اتفاقية الشراكة بين الصندوق الوطني والاحتياط cnep banque وشركة كارديف الجزائر carif .eldjaziav

اظهر فتح سوق التأمين للشركات الاجنبية حماسا لتنمية هذا القطاع بما في ذلك الخدمات الاخرى مثل التأمين على الحياة والتأمين ضد الكوارث الطبيعية في مرحلة اولى وهذا السياق وقع للصندوق الوطني للتوفير ولاحتياط

، ويسعى الطرفان الى تعدد شراكتهما من خلا انشاء مشروع مشترك، ولكن كمرحلة اولى فان شركة كارديف التزمت بتطوير منتوجات مصممة خصيصا لعملاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، والمتمثلة في منتوجات التقاعد ومنتوجات الادخار والتأمين على الحياة، وقد تم تحدد عدد من المنتوجات التي تغطي تأمين القروض الخاصة بالصندوق الوطني للتوفير والاحتياط والتي تشمل خدمات التأمين على الحياة، وحماية الحسابات، تأمين الاضرار، تأمين كوارث الطبيعة والاحطار المتعددة للسكن، كما وضع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط شبكة مكونة من 206 وكالة وعملاء يقارب عددهم 3 ملايين عميل تحت تصرف شركة كادلين الجزائر مقابل استفادته من تكوين لموظفين وكذا من خبرات الشركة الفرنسية مع الحصول على تعويض مزدوج من شريكها.

2- اتفاقية الشركة الوطنية للتأمين saa وبنك التنمية المحلية: bdl

لقد تم وضع اتفاقية تدخل تحت اطار التأمين المصرفي يوم 19 افريل 2008 بين شركة الوطنية للتأمين وبنك التنمية المحلية حيث كانه اول مرة تتمكن من خلالها الشركة الوطنية للتأمين من توزيع منتجاتها عبر شبائيك هذا المصرف وانه حان الوقت للحاق بها بتوقيع اكبر عدد ممكن من الاتفاقيات بين المصارف وشركات التأمين من اجل النمو بالقطاع، وقد تمحور الاتفاق حول توزيع المنتوجات المعرفة جيدا "التأمين على الاشخاص" تأمين السكن، تأمين السيارات هو منتج لا يدخل ضمن الاتفاقية لان المصارف ليست مجهزة بما فيه الكفاية لتسويق هذا النوع من المنتوجات الاتفاقية الموقعة تقتصر في البداية على توزيع منتجات بسيطة عبر شبائيك المصرف المقترحة من طرف الشركة الوطنية للتأمين.

3- اتفاقية الشركة الوطنية ssa مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية. badr

وقعت الشركة الوطنية للتأمين الفلاحي والتنمية الريفية يوم 20 افريل 2008 بمقر الشرمة الوطنية للتأمين في الجزائر العاصمة، على اتفاقية شراكة تسمح بتوفير المنتوجات المقترحة من قبل الشركة الوطنية للتأمين عبر شبائيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتشمل هذه الاتفاقية توزيع منتوجات التأمين المتعلقة بالمخاطر الزراعية كاحتراق المحاصيل الزراعية او البرد، الزراعة الفتية والاحطار المتعلقة بجني المحاصيل، كما تشغل توزيع المنتوجات التأمين على الاشخاص والسكن، يستفيد من خلال هذه الاتفاقية بنك badr من مبالغ تقدمها شركة saa كتعويض عن استعمال شبكته المصرفية في توزيع المنتوجات وتدفع على شكل عمولات محسوبا بنسب مئوية على الاقساط المحصلة.

4. اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR مع البنك الجزائري BNA.

لقد وقع كل من الشركة الوطنية للتأمين و إعادة التأمين و البنك الوطني الجزائري بالاشتراك مع الشركة الوطنية للتأمين الشامل على مشروع شركة يسمح بتوزيع منتجات التأمين التابعة لهذه الشركات عبر شبائيكه، حيث عرف تجسيد مدة الفكرة تأخرا كبيرا، لكن أطلقت اول تجربة نموذجية يوم 4 اكتوبر 2010

5- اتفاقية بنك البركة مع الشركة الوطنية للتأمين:

بتاريخ 14 اكتوبر أعلن مدير التسويق على مستوى بنك البركة عن بداية تسويق بعض المنتجات التأمينية الخاصة بشركة السلامة على مستوى شبائيك البنك على مستوى خنس وكالات نموذجية كخطوة اولى لتجسيد الاتفاقية الموقعة بين الطرفين لتسويق منتجات تأمين اسلامية، ليتم الوصول الى 38 وكالة مع نهاية سنة 2012 حسب بنود الاتفاقية.

6. اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين 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 و إعادة التأمين والشركة الجزائرية للتأمين الشامل، إذا يسمح هذا النوع الجديد من التعاون بين بنك الجزائر الخارجي وشريكية الثامنين بالوصول الى مجموعة كبيرة من المنتجات، وقد حدد كمرحلة اولى لتسويق المنتجات المسعاة متطورة للمواطنين عبر مختلف شبكات المصرف مثل: التأمين على السيارات على الحرائق وعلى اخطار المختلفة الاخرى، كما يمكن للمصرف تسويق منتجات التأمين على إذا هذه الاتفاقية لشركتي التأمين بتوزيع منتجاتها على شبائيك المصرف ما يوفر لها مزيدا من الارباح

7 - اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR مع القرض الشعبي الجزائري (CPA)

- لقد وقعت الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين اتفاقية مع القرض الشعبي الجزائري في ماي 2008 ، يسمح هذا بإدخال وتسويق منتجات تأمين جديدة الى السوق.

-اذا اتفق الطرفين ان يكون 1 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 اربع منتجات كخطوة اولى المتمثلة في : التأمين ضد الحرائق ،التأمين ضد اخطار السكن ،التأمين ضد الكوارث التأمين ضد خطر الوفاة وتأمين القروض وفي المرحلة الثانية تم اضافة تأمين للسفر نحو الخارج ،تأمين الجماعات ،تأمين الحوادث الفردية والجماعية¹.

¹ بوعسلة بشري ،دور المصارف في بيع منتجات التأمين المصرفي في الجزائر -دراسة حالة بنك التوفير والاحتياط ،اطروحة مقدمة لنير دجة الدكتور لطور 3 علوم السير ،2016،2015،ص103 ،جامعة البلدة 02.

الجدول رقم 1-6: اهم الاتفاقيات التي ابرمت البنوك وشركات التأمين.

شركات التأمين	البنوك التجارية
- الشركة الوطنية للتأمين و اعادة التأمين CAAR	- القرض الشعبي الجزائري CPA
- الشركة الوطنية للتأمين SAA	- بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR -
- الشركة الوطنية للتأمين SAA	- بنك التنمية المحلية BDL
- شركة التأمين AXA	- بنك الجزائري الخارجي BEA
- الشركة الجزائرية لتأمين و اعادة التأمين CAAT	- البنك الوطني BNA
- التأمينات CARDIF	- الجزائر BNA PARTSPAS
- الجزائر SGI	- الجزائر SOCIETE GENERAL
- سلامة التأمينات	- بنك البركة
- تريست التأمينات	- تريست بنك
- الشركة الوطنية لتأمين SAA	- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP
- AXA ASSURANCE	- بنك الخليج AGB BANK

المصدر: من اعداد الطالبتين باعتماد على يماني خالده ليلي، 2022، دور البنوك في الترويج لمنتجات التأمين، مجلة إدارة الاعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 08، العدد 01، الجزائر، جامعة زيان عاشور جلفة، ص 409.

2- واقع سوق التأمين والتأمين البنكي في الجزائر

سوق التأمين في الجزائر يعتبر واحداً من أكبر الأسواق التأمينية في إفريقيا الشمالية. تشهد الجزائر نمواً ملحوظاً في صناعة التأمين على مدار السنوات الأخيرة، وتعد هذه الصناعة جزءاً مهماً من القطاع المالي في البلاد.

2-1 - تطور سوق التأمين والتأمين البنكي في الجزائر

2-1-1 - تطور سوق التأمين في الجزائر

عرفت سوق التأمين في الجزائر تحولات مستمرة، منذ الاستقلال الى يومنا هذا¹

¹ منال منصور، التأمين البنكي احد التوجهات الحديثة في قطاع التأمين الجزائري، مرجع سابق ذكره، ص 270-272.

المرحلة الاستعمارية:

حيث كان قطاع التأمين في الجزائر خلال تلك المرحلة اي قبل 1962 يخدم مصالح فرنسا، فبعد الاستقلال مباشرة عمدت الجزائر لتطبيق القانين الفرنسية على جميع القطاعات الاقتصادية بسبب الفراغ القانوني، مما جعل عمليات التأمين تمارس من طرف شركات فرنسية خاضعة لرقابة الدولة، من خلال التأمين الاخطار المتماشية واهدافهم كاستغلال الموارد المنجمية والتأمين على الحياة، حيث كانت العمليات التأمينية خاضعة للنصوص الفرنسية واهمها القانون الصادر في 13 جويلية 1930 كأقدم قانون منظم لعقد التأمين في الجزائر.

المرحلة الانتقالية : خلال الفترة من 1962 الى 1966 ، اين كانت عمليات التأمين تمارس من طرف شركات اجنبية خاصة فرنسية ،بسبب غياب الاطارات والتشريعات الجزائرية للتدخل لتطهير القطاع بإصدار الامر 197-63 المؤرخ في 8/6/1963 المنشئ الاعادة التأمين القانونية والاجبارية على كل عمليات التأمين المجزة في الجزائر لصالح " الصندوق الجزائري للتأمين واعادة التأمين " ليفرز بالقرار رقم 05 المؤرخ في 15/10/1963 الذي الزم شركات التأمين الناشطة في الجزائر التنازل على 10 من الاقساط نفس الصندوق ، اما القانون 63-201 المؤرخ في 8/6/1963 ففرض تقديم ضمانات من طرف شركات التأمين مهما كانت جنسيتها لضمان رقابة وزارة المالية لها وضرورة حصولها على الاعتماد للاستمرار في مزاوله نشاطها ،ما جعل عدة شركات اجنبية توقف نشاطها.

مرحلة احتكار الدولة لقطاع التأمين : التي انشأت بالتنظيم 66_127 المؤرخ في 27/5/1966 امتدت هذه المرحلة الى غاية 1972 من اجل وضع حد لاستغلال الشركات الاجنبية ،واستغلاله من طرف شركات التأمين الجزائرية كالشركة الجزائرية للتأمين واعادة التأمين CAAR والشركة الوطنية للتأمين SAA التي امت بالتنظيم 66-129 المؤرخ في 27/5/1966 ،اما باقي الشركات والمقدرة ب 17 شركة فقد سحب الاعتماد منها وتمت تصفيتها ، باستثناء الصندوق المركزي لإعادة تأمين التعاونيات الفلاحية (CCRMA) والتعاضدية الجزائرية لتأمين عمال التربية والثقافة (MAATEC)

مرحلة تخصص شركات التأمين : التي بداء سنة 1973 بعدما شهدته القطاع من سوء الخدمات المقدمة الناتجة عن صعوبات تسيير العقود وبطئ وتسوية التعويضات ،من خلال اعادة تنظيم اعادة التأمين المحتكرة من طرف الشركة الجزائرية للتأمين واعادة التأمين بإنشاء الشركة المركزية لإعادة التأمين (CCR) بموجب الامر (73-54) المؤرخ في 1/10/1973 والغاء المنافسة بين الشركة الجزائرية للتأمين واعادة التأمين والشركة الوطنية للتأمين وحصر

احتكار كل منها لعدد من الاخطار ،بموجب القرار 828 المؤرخ في 21ماي 1975 الذي بدا سريانه في الفاتح من جانفي 1976

.مرحلة اعادة هيكله شركات التأمين: فبعد استمرار المرحلة السابقة الى غاية سنة 1979 بداء مرحلة الاصلاحات منذ 1980 بإعادة هيكله الشركات الوطنية للقطاع من خلال اصدار اول قانون كامل خاص بالقطاع. والمتمثل في القانون 80-07 المؤرخ في 9/8/1980 لإخضاع قطاع التأمين للنظام الاشتراكي والتحكم في النشاط كوسيلة ادارة ومراقبة للاقتصاد بتحسين حماية المؤمن لهم وتوسيع الحماية لكل قطاعات النشاط وتعزيز تغطية ممتلكات الدولة وساعدت اعادة الهيكله من تعميق عملية التخصص من خلال انشاء الشركة الجزائرية للتأمينات المنشقة عن الشركة الجزائرية للتأمين واعادة التأمين بموجب المرسوم الوزاري 85-82 في 30/4/1985

.مرحلة استقلالية شركات التأمين، حيث عرفت شركات التأمين نوعا ما من المنافسة بعد الغاء تخصص الشركات سنة 1989، تماشيا وفترة استقلالية المؤسسات الاقتصادية، ما فرض على شركات التأمين التأقلم مع هذا التوجه، من خلال اصدار الامر 97-07 المؤرخ في 25/1/1995، الذي منح فرصة الاستثمار الخاص الوطني او الاجنبي في القطاع، مما ساعد على ظهور عدة شركات تأمين، وتم تعديله بالقانون 06-04 المؤرخ في 20/2/2006.

2-1-2- تطور سوق التأمين البنكي في الجزائر بهدف تطوير سوق التأمينات في الجزائر:

تم تحضير الاطار القانوني والتشريعي لتحقيق نوع من التقارب بين المصارف وشركات التأمين في الجزائر ،فهذا التقارب يسمح بتطوير الخدمات المالية عموما نحو الاحسن ويسمح كذلك بتطوير التأمينات على الاشخاص التي تغير حصتها ومساهمتها ضعيفة مقارنة بالاقتصاديات المجاورة فالاقتصاد الوطني هو في حاجة كبيرة لأموال التأمين على الحياة لتمويل نظام التقاعد التكميلي كما ان سوق التأمين في الجزائر سيساعد في المساهمة في التمويل الكلي وقد شرعت الجزائر في تبني مجموعة من الاصلاحات لمسيرة هذا التوجه من خلال القانون 06/04 الذي يسمح للمصارف بتسويق المنتجات التزامنية وبالتالي انفتاح الجزائري على التأمين البنكي من خلال عقد عدة اتفاقيات شراكة بداية سنة 2008¹

¹. مرفوم كلثوم واخرون ،التأمين البنكي واقع ومتطلبات تطويره في الجزائر ، مرجع سبق ذكره ،ص 257 -

1- اهم العناصر التي ساعدت على تطور التأمين البنكي في الجزائر¹

-تطور الشبكة التوزيعية لقطاع المصارف في الجزائر، والتي عرفت تزايد مستمر من سنة لأخرى حيث كانت تمثل 1441 وكالة في سنة 2016 لتصل الى 1557 وكالة في سنة 2020، بعد ان كانت تمثل 1183 وكالة في سنة 2004 كما يوضحه الشكل الموالي :

الجدول 1-7 تطور عدد وكالات المصارف والمؤسسات المالية بالجزائر للفترة 2016-2020.

2020	2019	2018	2017	2016	
1123	1113	1094	1091	1086	المصارف العمومية
346	325	315	301	274	المصارف الخاصة
88	87	85	86	81	المؤسسات المالية
1557	1525	1494	1478	1441	المجموع
0.9	1.7	0.3	0.5	0.8	نسبة التغيير (المصارف العمومية)
6.6	3.2	4.7	9.9		نسبة التغيير (المصارف الخاصة)

المصدر: ¹ حابي عبد اللطيف واخرون (سنة 2022)، التأمين البنكي في الصين، اي دروس بالنسبة للجزائري، المجلد 18، العدد 1.

تتوفر الجزائر على كثافة مصرفية مهمة لكنها غير كافية مقارنة مع الدول المجاورة المغرب وتونس اذ تمثل وكالة لكل 25660 نسمة بالمقارنة مع وكالة لكل 5500 نسمة في المغرب ووكالة لكل 6500 نسمة في تونس وفي سنة 2015، ومنه فان بعض المصارف العمومية مثل (cpa ، bna ، badr ، cnep banque) يمكن ان تساعد

¹ حابي عبد اللطيف واخرون (سنة 2022)، التأمين البنكي في الصين، اي دروس بالنسبة للجزائري ؟، المجلد 18، العدد 1، ص، ص، 414، 416.

على تطور التأمين البنكي في الجزائر من خلال شبكتها الواسعة وتوزيعها بشكل جيد على مختلف المناطق، مما يعطيهم ميزة تنافسية لاختراق نشاط التأمين البنكي الجديد بكل فعالية.

_ كانت بداية التأمين البنكي في اوروبا من قبل المصارف للبحث عن مصادر جديدة للموارد للتعويض عن الانخفاض في الربحية بعد تطوير التمويل المباشر، لكن في الجزائر يعاني النظام المصرفي من مشكلة الوساطة المالية المنخفضة حيث وصل المبلغ الاجمالي للودائع التي تجمعها المصارف بالدينار (7839 مليار دينار) من القطاعين العام والخاص فحين يقدر اجمالي القروض الممنوحة للقطاعين ب (6,7275 مليار دينار) سنة 2015 والذي يعطي معدل وساطة يقدر ب 92.8 بعد ان كانت تمثل 71 في سنة 2013 مما قد يشجع على تطور التأمين البنكي مستقبلا، حيث وجب على المصارف البحث عن مصدر جديد للربح للتعويض عن هذا النقص وذلك من خلال التأمين البنكي التي توفر تدفقات جديدة اضافية من خلال العمولات المحصلة المفروضة على عملية توزيع المنتوجات التأمينية _ . لقد استطاعت المصارف الجزائرية مؤخرا تقديم مجموعة متنوعة من المنتجات المصرفية الموجهة للأفراد مثل القروض السكنية وقروض السيارات والقروض الاستهلاكية، وحتى تضمن المصارف استرجاع ارصدة هذه القروض في حالة وفاة المقترض، تقوم بإضافة خدمات تأمينية ملحقة بقروضها الممنوحة، مما يؤثر ايجابيا على تطور التوجه نحو التأمين البنكي في الجزائر.

_ تعديل التشريع الخاص بقطاع التأمين من خلال القانون 06/04 المتعلق بالتأمينات المعدل والمتمم للأمر 95/07 يعتبر انطلاقة حقيقية لنشاط التأمين في الجزائر، بحيث كان الغرض منه توسع السوق وفتحها امام الشركات الاجنبية من اجل احداث جو تنافسي، تحسين نوعية الخدمات من خلال تطوير تأمينات الاشخاص وتنويع اساليب توزيع المنتج التأميني.

الفصل بين تأمينات الاضرار وتأمينات الاشخاص، وتعزيز الامن المالي من خلال تحرير رأسمال شركات التأمين وتعزيز نظام الرقابة والاشراف من خلال انشاء لجنة الاشراف على التأمين.

_ سوق غير مشتعل بشكل كامل وامكانيات نمو قوية، بحيث سجل سوق تامين الجزائري تحسنا حقيقيا من حيث الاداء والتنظيم، فتحليل وضع السوق في الجزائر بين نمو مستمر في حجم الاقساط المحصلة ومعدل النفاذ وكذا الكثافة التأمينية، فقد عرف السوق الجزائري للتأمينات نمو يقدر ب 26 في 2008، حيث انتقل حجم الاقساط من 53.8 مليار دينار في سنة 2007 الى 67.8 مليار دينار في سنة 2008، ليصل الى 127.9 مليار دينار

في سنة 2015، اما معدل نفاذ التأمين فبلغ 0.78 من الناتج المحلي الاجمالي والذي يعتبر ضعيفا مقارنة مع الدول المجاورة، حيث بلغ 1.91 في تونس و 3.05 في المغرب ، اما انفاق الفرد على التأمين فبلغ 32.57 دولار لنفس السنة ، في حين بلغى 73.1 دولار في تونس و 90.8 دولار في المغرب ، مما يؤكد ان السوق الجزائري بالرغم من كل هذا النمو الا انه غير مشتعل بشكل كافي ويملك امكانات نمو كبيرة.

يتميز قطاع التأمين في الجزائر بوجود سوقين الاول خاص بتأمينات الاضرار الذي يطغى عليه الطابع الالزامي، والثاني سوق تأمينات الاشخاص، فنجد ان تأمينات الاضرار حققت ما قيمته 117.8 مليار دينار اي ما يعادل 92 من المعدل الاجمالي للسوق في 2015، وفي حين تمثل تأمينات الاشخاص نسبة ضئيلة جدا اذ حققت نسبة 8 من المعدل الاجمالي للسوق في سنة 2015، فيمكن ان تعمل التأمين البنكي على تطوير تأمينات الاشخاص باعتبارها وسيلة جيدة لتوزيع المنتوجات التأمينية وخاصة التأمين على الحياة.

__بالنسبة لتوزيع المنتوجات التأمينية فان شبكة التوزيع المباشر تسيطر على عملية الانتاج في حين الوسطاء لا يقدمون سوى 29 من مجموع الاقساط المحصلة في 2015. وقد تعتبر صيرفة التأمين وسيلة جيدة لتوزيع المنتوجات التأمينية

__تسيطر الشركات العمومية على قطاع التأمينات في الجزائر بنسبة 63 من انتاج السوق التأميني ويتوزع 38 البقية على الشركات الخاصة والمختلطة والتعاضديات ،وتقدم هذه الشركات خدمات تأمينية متشابهة اذ تقتصر المنافسة بينهما على حجم الاقساط المجمع ، ومن ثم فدخل شركات جديدة وتقديم منتوجات متنوعة من شأنها ان تطور التأمين البنكي في الجزائر.

2-2 -مكونات سوق التأمين البنكي¹:

ان سوق التأمين عبارة عن مجموعة من الشركات التي تنشط في شكل منضومة اقتصادية حيث تبلغ عدد الشركات في قطاع التأمين في الجزائر حوالي 17 مؤسسة، اسست 10 شركات منها بعد تحرير قطاع التأمين عام 1995م.

- الهيئات المراقبة لقطاع التأمين في الجزائر.

¹ عقون حكيم ،ادارة مخاطر شركات التامين ،دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات(caat) ، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ،تخصص تأمينات، 201،2013،ص55.

1- مديرية التأمينات:

هي سلطة مراقبة لوزارة المالية، عن طريقها يمكن معرفة مايجري داخل هذا القطاع وتشكل مديرية التأمينات من:

- نيابة المديرية للتنظيم

- نيابة المديرية للتحليل والدراسات.

- نيابة المديرية للرقابة

ومن مهامها ما يلي:

- اعداد النصوص ذات الطابع التشريعي والتنظيمي التي لها علاقة بالتأمين واعادة التأمين وتطبيقها.

- فحص الشروط العامة والخاصة لعقود التأمين.

- مساعدة الادارات الاخرى والمساهمة في دراسة واعداد مشاريع نصوص تشريعية وتنظيمية.

2- المجلس الوطني للتأمينات¹: (cna)

من خلال cna انشا المجلس الوطني للتأمينات التنظيم 07.95 في 10.04.1997 م والذي يطلع بتنظيم

وتطوير السوق التأمينية من خلال القيام بالمهام التالية

. تحسين ظروف التوظيف والتسيير داخل شركة التأمين واعادة التأمين والغرض منها هو ضمان السيولة اللازمة للوفاء

بالتزاماتها تجاه المستخدمين من العقود المختلفة للتأمين.

وضع تسعيرات التأمين التي تطابق سوى التأمين الجزائري، وذلك على اساس قاعدة احصائية

. تطوير العلاقات الخارجية وخاصة الدول التي لها علاقات اقتصادية مع الجزائر وذلك بجلب التجربة الدولية.

تسيير مختلف شركات التأمين بطرق حسنة.

¹ <https://arab wavldin suvance.com> تم الاطلاع على الموقع يوم 2023.4.3 على الساعة 20:30.

.مراقبة مدى تطبيق شركات التأمين للتنظيمات والمراسم القانونية.

.انشاء مركز للبحوث التي تقوم بدراسات استراتيجية تتماشى مع نظام التأمين في الجزائر، وخصوصا مع عملة

الاقتصاد.

3- الاتحاد الجزائري للتأمين واعادة التأمين.

انشأت في 22 فيفري 1994 بموجب قانون 31.90 المؤرخ في 4/12/1994م فهو يهتم بمشاكل المؤمنين حيث

تشمل عضويته شركات التأمين واعادة التأمين

وبذلك فهو يختلف عن المجلس الوطني للتأمينات الذي يهتم بمشاكل السوق بصفة عامة ومن اهدافه

. ترقية نوعية الخدمات المقدمة من طرف شركة التأمين واعادة التأمين

. الحفاظ على ادبيات ممارسة المهنة

.المساهمة في تحسين مستوى التأهيل والتكوين العمال القطاع من خلال تطوير التقنيات الحديثة للمهنة.

.المبادرة بكل عمل يرمي الى ترفيه ممارسة المهنة بالتعاون مع الاجهزة والمؤسسات المهنية.

- الشركات الناشطة في سوق التأمين بالجزائر:

1. الشركة الجزائرية للتأمين (caar)

تأسست هذه الشركة في 08 جوان 1963، حيث اوكلت اليها عمليات اعادة التأمين بتنازل شركات

التأمين ب 10 من نشاطاتها في 1964 اصبحت تمارس كل عمليات التأمين واعادة التأمين، ومنه تعتبر أقدم شركة

حيث تملك خبرة 47 سنة تنازلت على عدة فروع من محفظة نشاطاتها واحتفظت بفرع الاخطار الصناعة الى غاية

1990 سنة الغاء التخصص. وبعدها انتقلت الى ممارسة كل عمليات التأمين بمبلغ رأسمالها 500 مليار د.ج

سنة 1990، ليرتفع الى 2مليار دولار سنة 1998 ليصل الى 13 مليار د.ج سنة 2010 وحققت رقم اعمال

يقدر ب 24.75 مليار د.ج سنة 2020 لتصل سنة 2021 الى تحقيق 25.4 مليار دينار جزائري.

2. الشركة الوطنية: (saa)

تأسس في 12 ديسمبر 1963 كشركة مختلطة جزائرية ومصرية، وتم تأميمها سنة 1966 بموجب قانون 127.66 اين احتكرت الدولة جميع عمليات التأمين واوكلت اليها عمليات التأمين على السيارات والاحطار البسيطة وتأمينات الاشخاص وذلك بعد اعادة هيكله التأمين ص 1998، استفادة من الاختيار القانوني حيث تنازلت لها شركات التأمين عن جزء من محفظة نشاطاتها، يقدر رأسمالها ب 20 مليار دينار سنة 2010.

كما سجلت رقم اعمال يقدر ب 27.67 مليار د. ج سنة 2018، ليرتفع الى 125 مليار سنة 2020.

3. الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي¹. (cnma)

تأسس سنة 1972 بموجب 64.72 وذلك باندماج كل من الصندوق المركزي لإعادة التأمين التبادلي الفلاحي والصندوق الوطني للتعاون الاشتراكي الفلاحي والخاص بالتعاونات الفلاحية بالإضافة الى صندوق التعاون الفلاحي والتقاعددي، يندرج عمله ضمن الاعمال الاجتماعية للاحتياك والتضامن والتعاون للمشاركين عن طريق جمع الاشتراكات فهو يهدف الى تحقيق الربح باعتباره تعاونية يقدر رقم اعماله سنة 2020 ب 13 مليار د. ج

4- الشركة الوطنية لإعادة التأمين:²

انشات الشركة سنة 2975 وذلك بعد توجه الجزائر نحو تخصص، ومن اجل حماية المنشأة الصناعية، فكرت في انشاء شركة مختصة في هذا المجال، فأنشئت الشركة المركزية لإعادة التأمين بعد تنازل شركة caar عن هذا الفرع، ونظرا لخبرة الشركة، تمكن من ربط علاقات مع مختلف الشركات العالمية، حيث تشارك في رأسمال عدة شركات وطنية ودولية مثل: إفريقيا لإعادة التأمين، الشركة

العربية لإعادة التأمين (بيروت)... الشركة للتأمين و ضمان الصادرات وغيرها يبلغ رأسمالها 580 مليون دينار جزائري سنة 1997 ليصل الى 1.55 مليار سنة 1998 وبلغ رقم اعمالها 33.6 مليار دينار جزائري سنة 2020.

www.elmasdav on line .dz

¹ Http://www.aps.dz تمت الزيارة بتاريخ 2023-05-17 :14:04.

² Www.cnma.dz تمت الزيارة بتاريخ 2023/05/17 - 14:00

5. التعاونيات الجزائرية لتأمين عمال التربة والثقافة¹. (maatec)

تأسست سنة 1964 وكانت تختص في تأمين سيارات عمال التربة والثقافة عام 1992، واصبحت تمارس عمليات التأمين على اخطار والسكن المتعدد ونظرا لطبيعتها فهي لا تهدف الى تحقيق الربح، بلغ 469 مليون د.ج سنة 2018

6. شركة ترست الجزائر². (algeria trust)

تأسست في عام 1997 هي شركة مختلطة جزائرية خليجية يبلغ رأسمالها 1.5 مليار د.ج، تساهم كل من الشركة الجزائرية للتأمين واعادة التأمين والشركة المركزية لإعادة التأمين بنسبة 35 اي مناصفة بينهما، بينما ساهمت الشركة النضرية العامة للتأمينات ب5 و 60 للشركة البحرينية، "ترست البحرينية" تمارس الشركة كل عمليات التأمين واعادة التأمين بلغ رأسمالها سنة 2020 ب2053 مليون د.ج

¹ www.maalec.dz تمت الزيارة بتاريخ 2023/05/17 - 14:04

² www.trust bank.dz تمت الزيارة بتاريخ 2023/05/17 - 14:22

7. الجزائرية للتأمينات¹(2A)

انشئت في 05/08/1998 لممارسة عمليات التأمين ،واعادة التأمين بدأت اعمالها كشركة خاصة 100 مبلغ رقم اعمالها 2مليار دينار جزائري سنة 2009 وحقت رقم اعمال سنة 25 مليار دينار جزائري سنة 2021.

8_التعاونية الجزائرية لتأمين عمال التربية والثقافة.(maatec)

تأسست سنة 1964، كانت تختص في تأمين سيارات عمال التربية والثقافة عام 1992 واصبحت تمارس عمليات التأمين على اخطار السكن المتعددة ونظرا لطبيعتها التعاونية فهي لا تهدف لتحقيق الربح، بلغ رقم اعمالها 29 مليون د. ج عام 2006

9_شركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات:(cagex)

انشات في 10.01.1996 بموجب مرسوم 96.06، برأسمال قدر 250 مليون د. ج موزع بالتساوي بين 10 مساهمين، البنوك العمومية الخمس، الشركات العمومية الخمس في سنة 1999، تم رفع رأسمال الشركة الى 450 مليون دينار وذلك من اجل القدرة على ممارسة عمليات المادة التأمين من مهامها ضمان، عمليات التصدير لصالحها ولصالح الدولة ضمان تمويل واعادة التأمين.

10_الشركة الدولية للتأمين واعادة التأمين.(ciar)

تأسست سنة 1998، وتشكل من مستثمرين خواص وطنيين واجانب، تمارس كل عمليات التأمين واعادة التأمين يقدر رقم اعمالها 5.9 مليار دولار دينار في عام 2010 بلغ رأسمالها 1.3 مليار دينار جزائري في نفس السنة.

11_شركة التأمين على المحروقات. (cash)

تأسست مؤسسة (cash) سنة 1992 بشراكة الشركة الجزائرية للتأمين واعادة التأمين والشركة المركزية لإعادة التأمين، حيث شارك الطرف الاول بنسبة 12 اما الطرف الثاني بنسبة 6 اما الباقي فكان يتعلق بشركة

¹www.tvustbank.dz تمت الزيارة بتاريخ 2023/05/17 - 14:40

سوناطراك و نפטال بنسبة 64 و 18 على التوالي، بلغ رأسمالها 7.8 مليار عام 2019 واحتلت المرتبة الرابعة في القطاع كما بلغ رقم اعمالها 152.1 مليار دينار¹

ومن اهم المشاريع التي تم تأمينها شركة سوناطراك:

.مشروع تطوير حقل عين صالح

.مشروع انجاز مصنع لمعالجة الزبون

.مشروع انجاز محطة تحلية مياه البحر

بلغ رأسمالها خلال فترة (2005_2010) من 4.3 مليون الى 7.492 مليون دينار بمعدل نمو 12 سنويا

11. شركة ضمان القرض العقارية: (sgci)

تأسست سنة 1997، وتم اعتمادها سنة 1999، انشأت في إطار عمليات تنويع المشهد المالي والنظام التعددي الجزائري لمساهمة الافراد للحصول على سكن، ولذلك فان مهنة شركة تكمن في تقييم الضمانات للقروض الممنوحة من طرف المؤسسات المالية للحصول على السكن، حققت الشركة رقم اعمال يقدر ب 300 مليون سنة 2010 ويقدر رأسمالها سنة 2010 ب 1 مليار دينار.

12. السلامة للتأمينات:

تم اعتمادها سنة 2010 ومن شركة تابعة للتأمين سلامة العربية الاسلامية، وهي شركة في دبي متخصصة في منتوجات التأمين التكافئي تحت تسمية (البركة والامان) ثم تم تغيير اسمها الى السلامة للتأمينات حيث تمارس كل العمليات التأمين واعادة التأمين، بلغ رقم اعمالها سنة 2020 ب 4.6 مليار د.ج²

¹ <https://dz.chavikaiti.net> تمت الزيارة بتاريخ 2023/06/14 - على الساعة 14:55

² <https://www.aps.dz> تمت الزيارة بتاريخ 2023/06/14 - على الساعة 14:32

13_ شركة تأمينات الاشخاص (cardif)

فتمتثلت على الاعتماد سنة 2007، وهي فرع من البنك الوطني البارسي والذي يعمل على توسيع نشاطاته في الجزائر، اضافة الى تنوع الاستثمارات، ومن اهم اهدافه انه يسعى الى تنشيط تأمينات الاشخاص خاصة وربطه مع أنشطة البنوك، ويقدر رقم اعماله سنة 2020 ب 125 مليار د.ج¹

14_ اليسانس للتأمين (ALLIANCE ASSURANCE)

هي شركة مساهمة تأسست بمرسوم 95/07 في 25 جانفي 2005، انشأت هذه الشركة للممارسة كل عمليات التأمين واعادة التأمين، ولمزاولة نشاطها تستعين بنسبة (6) وكلاء، حققت الشركة رقم اعمال 2 مليون دينار سنة 2005 ليصل الى 5 مليار سنة 2018

15_ الشركة الجزائرية للتأمينات (CAAT)

تأسست في 30 افرى 1985 بموجب مرسوم رقم 85.82 وذلك بعد اعادة هيكلية شركات التأمين واعادة التأمين CAAR، قدر رأسمالها ب 60 مليون دينار جزائري سنة 1986 ليصل 900 مليون دينار سنة 1995 وفي سنة 1997 يصل 1.5 مليار وفي سنة 2020 ارتفع الى 22 مليار دينار جزائري، كما حققت رقم اعمال قدره 25.4 مليار دينار خلال سنة²(2021)

2-3_ منتجات التأمين والتأمين البنكي المتداولة في السوق الجزائرية**2_3_1_ منتجات التأمين المتداولة في السوق الجزائرية.**

يعتبر السوق الجزائري للتأمينات خصب، وذلك راجع الى تنوع المنتجات التأمينية والى النهضة الاقتصادية التي تسعى الجزائر الى تحقيقها عن طريق الاصلاحات الاقتصادية في كل المجالات المالية والصناعية وغيرها، خاصة

¹www.aps.dz تمت الزيارة بتاريخ 2023/06/14 - على الساعة 14:45

²www.aps.dz تمت الزيارة بتاريخ 2023/06/14 - على الساعة 15:05

عندما انتهجت الجزائر سياسة انفتاح للسوق الجزائرية للاستثمار الاجنبي مما ولد منتوجات موازية في سوق التأمين وهذا ما شجع الاستثمار في هذا السوق نجد منها المنتجات التالية¹:

1- **التأمين على الحريق** : يضمن المؤمن من الحريق جميع الاضرار التي تسبب فيها النيران غير انه اذا لم يكن هناك اتفاق مخالف لا يضمن الاضرار التي تسبب فيها تأثير الحرارة او اتصال المباشر الفوري للنار او احدى المواد المتاحة اذا لم تكن هناك بداية حريق قابل للتحويل الى حريق حقيقي. " نص عليه المشرع الجزائري "

للتأمين على الحريق صفة الزامية في بعض القطاعات، حيث يجبر القانون الهيئات العمومية التابعة للقطاعات الاقتصادية ان تكتب تامينا من خطر الحريق.

2- **تأمين السيارات**: طبقا لمبدأ الالتزام التأمين على السيارات في الجزائر من خلال القانون الفرنسي المؤرخ في 27 فيفري 1958 والذي تتم تمديده لاحقا بالأمر في 1962 توجد مجموعة من الاخطار المضمونة وهي :

__المسؤولية المدنية للمؤمن له (مالك السيارة)

__التأمين من هيكل السيارة و ضمان خسارة الاصطدام

__ضمان السرقة، الحريق، وانكسار الزجاج.

__ضمان التعاقد لصالح الراكبين في السيارة

3- **تأمين من الاخطار الزراعية**: يضمن الاخطار التي يمكن ان تلحق بالمحاصيل الزراعية كالبرد، العاصفة، الجليد، الفيضانات... الخ ، وذلك حسب الاتفاق المنصوص عليه في العقد.

4- **التأمين من هلاك الماشية**: يضمن المؤمن فقدان الحيوان الناتج عن حالة الموت

الطبيعي او عن حادث او امراض ويسرى الضمان في حالة قتل الحيوان لغرض الوقاية او تحديد الاضرار اذا تم ذلك بالامر من السلطات العمومية او المؤمن.

¹ وفاء ز عباط، دور بنك التأمين في توزيع المنتوجات تامينية وتعزيز التفاعل بين شركات التأمين والبنوك، تخصص تامينات، جامعة العربي بن مهيدي ولاية ام البواقي، سنة 2012_2013، ص 102_105

5_تامين نقل البضائع: تتعرض البضائع مهما كانت طبيعتها وكيفية تغليفها ونوع الوسيلة المستعملة لنقلها الى اخطار عديدة منها:

-تامين البضائع المنقولة بحرا: وهي الاكثر استعمالا فثناء الرحلة البحرية يضمن للاخطار من خلال من خلال اکتساب وضيقة التأمين البحري على البضائع

-تامين البضائع المنقولة جوا: تخضع لنفس شروط وثيقة التأمين البحري الا ان تامين المراكب الجوية فهو يتضمن الاضرار المادية التي تلحق بالمركبة الجوية حسب الاتفاق في العقد

6_تامين خسائر للاستغلال وانكسار الآلات:

-تأمين خسائر الاستغلال: يسعى هذا التأمين الى تعويض المؤمن له بجزء من النفقات العامة التي لا يمكن امتصاصها بعد تدني رقم الاعمال المؤسسة بسبب وقوع حادثة.

-تامين كسر الآلات: يضمن الاضرار التي تلحق بالآلات المؤمن عليها بسبب الاستغلال السيئ، خلل في البناء، انقطاع التيار... الخ.

7_تامين الصادرات: يضمن تامين الصادرات لنوعين من الاخطار منها:

-الخطر التجاري: ينتج عن اعسار المدين او عدم الدفع

-الخطر السياسي: ينتج عن قرارات تأخذه الدولة يعرقل اتمام الصفقة لأحداث سياسية، كوارث طبيعية.. الخ.

8_الاخطار الصناعية واطار التركيب: ومنها الاخطار الصناعية اضافة الى الحريق توجد اخطار مكملة كالفيضانات والانجرافات، سقوط اجهزة... الخ واطار التركيب نجد مثلا اخطاء كهربائية، حريق، ضغط متزايد.

9_تأمينات الاشخاص: يضمن تأمينات الاشخاص حسب القانون الجزائري الاخطار التالية:

✓ الاخطار المرتبطة بمدى الحياة البشرية.

✓ الوفاة بعد وقوع الحادث.

✓ العجز الدائم الجزئي والكلبي.

✓ العجز المؤقت عن العمل.

✓ تعويض المصاريف الطبية والصيدلانية.

10 _ تأمين متعدد الاخطار:

من اجل ضمان عدة اخطار في عقد تأمين واحد، لجأ المؤمن الى استعمال عقود تأمين نسميها بالاخطار المتعددة وهي تضمن الاخطار الرئيسية التي يتعرض لها المؤمن له.

الحريق انفجار، اضرار المياه، انكسار الزجاج، السرقة،... الخ ومنها:

.تأمين متعدد الاخطار الموجه للتاجر او الحرفي.

.تأمين متعدد الاخطار موجه للسكن.

.تأمين متعدد الاخطار موجه للعمارات.

.تأمين متعدد الاخطار موجه للصناعة.

2-3-2 منتجات التأمين البنكي المتداولة في السوق الجزائرية.

_التأمينات الفردية للاشخاص¹:

تعتمد تأمينات الاشخاص على حياة الافراد وعلى حالتهم الصحية ، كما تدخل كذلك تأمينات الرسملة في تأمينات الاشخاص.

_التأمين على الحياة : هي الفئة الهامة وتحتوي على التأمينات في حالة الوفاة ، وفي حالة الحياة التأمين المختلط وضمانات تتعلق بمدى حياة الشخص. ضف الى ذلك تأمينات المجموعة للحياة والوفاة حسب حاجيات المكتتبين.

- تأمينات الرسملة: تشبه المنتجات البنكية. لا تشترط تأمينات الرسملة: وفاة الشخص حتى يتحصل على تعويضات وانما تمنح له عند بلوغه سن متفق عليه في العقد مبالغ مكتسبة على شكل دفعات على مدى الحياة او مؤقتة او مؤكدة.

¹ قنان ابراهيم ،دروس التأمين البنكي ،مطبوعة بيداغوجية موجهة لكلية ماستر مالية وبنوك ،السنة الثالثة ليسانس ، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي ، جامعة احمد بوقرة بومرداس ،سنة 2016 ، 2017 ص 58

__تأمينات الحوادث الجسمانية : هذه الفئة تضمن تعويضات عند حدوث حوادث تؤدي الى الوفاة او عدم القدرة او العجز.

__التأمين الصحي : يتضمن هذا العقد تأمينات يومية وتعويض المصاريف الصيدلانية في حال المرض

__تأمين القروض¹ .

إن الهدف الاساسي من وجود التأمين على القروض هو محاولة التقليل من المخاطر الناجمة عن منح القروض والتي اصبحت البنوك واقتصاديات الدول تتأثر بها، فأصبح من الضروري اللجوء الى ابرام اتفاقيات واجبار المتعاملين على تأمين القروض لحماية كل من مصالح البنك واقتصاديات الدول، تشمل عدة انواع منها ما يلي :

- ✓ تأمين القرض من خطر السوق
- ✓ تأمين القرض من خطر عدم الملاءة
- ✓ تأمين القرض من مخاطر اعادة الاستثمار
- ✓ تأمين القرض من مخاطر القيمة السوقية.
- ✓ تأمين القرض من خطر سعر الفائدة.
- ✓ تأمين القرض من خطر سعر الصرف.

__تأمين على السكن:

تأمين السكن هو ذلك التأمين الذي يغطي المؤمن له ضد الاضرار التي قد تعرض لها الشقة او المنزل وكل محتويات، الاثاث، الاجهزة الكهرو منزلية، الملابس وبما فيها ليمننا من تهيئة داخلية، الجدران، الاجهزة الصحية.. الخ هو ليس اجباري.

__تأمين الكوارث الطبيعية²

يعد التأمين ضد الكوارث الطبيعية من التأمينات الهامة في الجزائر بحكم موقعها الجغرافي المتميز بكثافة الكوارث الطبيعية «الزلازل، فيضانات، انزلاق التربة.. الخ» هذا ما جعل السلطات تجبر المواطن باكتتاب التأمين

¹ قنان ابراهيم ، مرجع سابق ،ص68_69.

قنان ابراهيم ، دروس في التأمين البنكي ،مرجع سبق ذكره ،ص72_73²

ضد الكوارث الطبيعية بموجب المرسوم رقم 3/12 الصادر في 26 اوت 2003 المتعلق بالزامية التأمين من الكوارث الطبيعية وتعويض الضحايا

_التأمين الفلاحي:

وسيلة تهدف الى تقليل الخسائر جراء تعرض القطاع الفلاحي لخسائر بتوزيع اعباء هذه الخسائر على مجموعة كبيرة من المزارعين المشاركين، كما ان التأمين الفلاحي لا يقتصر على تأمين المحاصيل الزراعية فقط، بل يشمل ايضا الماشية، الخيول، الغابات والبيوت البلاستيكية الزراعية.

* نصت المادة الثانية من القرار المؤرخ في 6 اوت 2007 الذي يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية ومشابهاها على مايلي:

منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية ومشابهاها من تلك المتعلقة بما يلي¹:

تأمين القروض، تأمين الاخطار البسيطة للسكن، تعدد اخطار السكن، تأمين الازامي لاطار الكوارث الطبيعية، الاخطار الزراعية، تأمين الأشخاص.

2_4_ المعوقات التي تواجه التأمين البنكي:

تنقسم الى قسمين:²

1_ المعوقات الخارجية للتأمين البنكي: هي تلك المعوقات الموجودة في البيئة الخارجية للمؤسسة المصرفية والتأمينية والتي تؤثر على نشاط التأمين المصرفي وتعيق نموه وانتشاره ومن اهمها .

يحي سارة نورالايمن، عوني عبد الخالق، استراتيجيات التأمين البنكي في الدعم الفلاحي، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة _2¹ ماستر، تخصص مالية وبنوك، جامعة ابن خلدون تيارت، سنة 2021_2022، ص21_22

² علاء عبد الكريم البلداوي واخرون، (سنة 2018)، معوقات التأمين المصرفي واثرها في تحليل النسب المالية لشركات التأمين، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد 13، العدد 42، ص147

الجدول رقم 1-9: يمثل المعوقات الخارجية لتأمين البنكي:

<p>ان القوانين والتشريعات المتعلقة بنشاط التأمين المصرفي تقد من اهم العوامل التي لها تأثير لها تأثير حقيقي على انتشار وتطور هذا النشاط حيث ان لكل بلد من البلدان العالم قوانين وتشريعات تختلف عن القوانين وتشريعات البلدان والدول الأخرى.</p>	<p>معوقات قانونية والتشريعية</p>
<p>ان الأنظمة غير كافية وكذلك قلة وجود مؤسسات مالية تراقب وتنظم وتشرف على عمل كل من المؤسسات المالية ذات صلة بتأمين المصرفي او ان دورها ليس فعال بالدرجة التي ينبغي ان تكون لمعالجة المستجدات في تطور ونمو نشاط يتولد من خلال التحالف والتكامل والتعاون بين أي مؤسستين ماليتين والتي تؤدي الى تكوين صورة ضبابية للأنشطة المشتركة المقدمة من قبلها.</p>	<p>معوقات تنظيمية ورقابية</p>
<p>ان من أحسن الظروف التي تجعل عجلة التقدم الاقتصادي تدور وتحقق أفضل النتائج هو وجود استقرار اقتصادي وسياسي وأمنى جيد تمثل المعوقات الاقتصادية بالأوضاع التي يمر بها البلد اذ تشكل عائقا صعبا امام نمو وتطور نشار التأمين المصرفي</p>	<p>معوقات اقتصادية وسياسية تتعلق بمستوى دخل الافراد</p>
<p>واحد من اهم أسباب عزوف الناس على اقتناء وثائق التأمين المختلفة هو نقص الوعي التأمين لديهم</p>	<p>الوعي و ثقافة التأمين لدى الجمهور المواطنين</p>
<p>لا شك ان للوازع الديني على اختلاف المعتقدات له تأثير على سلوكيات الافراد فالكثير من الناس يرى ان بعض الخدمات التأمينية وخاصة ما يتعلق بتأمين الأشخاص كتأمين على الحياة محرمة او شبيهة محرمة نظرا للوازع الديني الذي يعتقد به الكثير منهم بالاعتماد على فتاوى بعض رجال الدين.</p>	<p>الوازع والمعتقدات الديني</p>

المصدر: علاء عبد الكريم البلداوي واخرون، (سنة 2018)، معوقات التأمين المصرفي وأثرها في تحليل النسب

المالية لشركات التأمين، مجلة دراسات محاسبة ومالية، المجلد 13، العدد 42.

2_ المعوقات الداخلية للتأمين البنكي¹:

وهي تلك المعوقات الموجودة في البيئة الداخلية للمؤسسة المالية والتي تؤثر على نمو نشاط التأمين المصرفي وتحد من تقدمه وتطوره ومن هذه المعوقات ما يلي:

_التطور التكنولوجي : في بعض الاحيان لا تمتلك البنوك وشركات التأمين نظام موجد متطور يصعب على كلا الطرفين الوصول الى قاعدة البيانات الخاصة بالهيئتين المالييتين مما يحد من تطور هذا النشاط.

_ الكفاءة : ونقصد بالكفاءة هنا جاهزية الموظفين القائمين داخل البنك على وجود التعامل مع النشاطات التأمينية ، فقلة الخبرة تؤدي الى عواقب كبيرة تحد من هذا النشاط

_صورة وسمعة المؤسسات المالييتين : وهذا العنصر يلعب دورا هاما في تطور التأمين البنكي ، فليس من السهل الحصول على ثقة العملاء.

3_ اهم التجارب الدولية في التأمين البنكي**3_1_ التجربة الاوروبية والأمريكية:²****3_1_1_ التجربة الاوروبية:**

حيث تختلف نسب حصة التأمين المصرفي من سوق التأمينات بين الدول وذلك حسب تشدد او بساطة الاجراءات التنظيمية التي تتعلق بالمنتجات التأمينية او درجة التعارض بين مصالح البنوك ومصالح شركات التأمين، وفي معظم البلدان الاوروبية، فان حصة البنوك في توزيع منتجات كل من التأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة مستمرة في النمو، وكما زاد اشراك البنوك ومؤسسات الاقراض الاخرى في توزيع التأمين، وتختلف المنتجات التأمينية اختلافا كبيرا من بلد الى اخر.

بالإضافة الى تأمين الدائن ، تميل التأمين البنكي الى ان تكون اقوى في مجالات الاستثمار ذات الصلة بالحياة ، كالتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث المنزلية ولكنها عموما اقل فاعلية في تحليل انواع المنتجات الاخرى وهي

¹ يحي سارة نور الايمان ، عوني عبد الخالق ، استراتيجية التأمين البنكي في دعم القطاع الفلاحي ، مرجع سبق ذكره ،ص 42
² عادل زفير ، دور التأمين في تطور وانهاش سوق التامينات ، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية ، العدد 10 ، الجزء 1 ، جامعة الشهيد حمه لخضر ،الجزائر ، سنة 2017 ،ص 147_148

الحوادث والمرض والصحة وحماية الدخل ، والتأمين على السيارات ، بالإضافة الى مدخرات التقاعد ، وتعتبر البنوك هي الاكثر اهمية من بين الموزعين في البرتغال واسبانيا وتركيا ، واضعف عموما في المانيا وسويسرا والمملكة المتحدة ، كما قد تواصل ازدهار التأمين المصرفي في فرنسا على الرغم من محدودية حصة البنوك في التوزيع في بعض الاسواق ، بسبب مزودين اخرين بخدمات التأمين مثل صناديق التأمين التبادلي ، وعلاوة على ذلك ناضلت المؤسسات المصرفية في ايطاليا لأحراز تقدم في مجال التأمين ليشمل التأمين على السيارات كما تقدم البنوك الروسية خدمة التأمين مع قروض تمويل السيارات والتأمين ضد حوادث الحريق او السرقة التي تتعرض لها.

3_1_2_ التجربة الامريكية:

فقد شكلت هذه القضية محور الجدل الدائر بشأن تحرير النظام المالي الامريكي فبعد منع القانون الامريكي

Glas steagall الصادر سنة 1933 البنوك وشركات التأمين

من ممارسة التأمين البنكي جاء قانون تحرير الخدمات المالية وبعد اصدار قانون leach bililey cramme من 1999 تم ازالة قيود اكثر وفي البرازيل فان القانون يجعل من الزامية مشاركة وكيل معتمد اي عملية بيع التأمين، كذلك شركات التأمين والبنوك في بعض الاحيان لديها سماسرتها الخاصة ، ولكن كانت البنوك قادرة على ان تظهر انشطة سوق التأمين منذ 1970 وفي الارجننتين، تمتلك البنوك حصصا في شركات التأمين على الحياة وصناديق التقاعد، حيث ان مبيعات منتجات التأمين على الحياة من قبل البنوك في تظور ، ومع ذلك فان فتوات التوزيع التقليدية مازالت تهيمن على السوق ، وفي الشيلي ، يجيز التشريع بيع منتجات التأمين من خلال الشبكة المصرفية منذ عام 1997 ، في المكسيك، قد لعبت البنوك دورا هاما في انشاء صناديق التقاعد، في اعقاب اصلاح 1997 ، ومنذ ذلك الحين ، شكلت العديد من شركات التأمين الاجنبية الشراكات مع البنوك المحلية .

3-2 التجربة الاسيوية والعربية

3-2-1- التجربة الاسيوية :¹

عندما يتعلق الأمر بالتأمين البنكي، تتمتع الدول الآسيوية بتجارب ناجحة تستحق الاهتمام والاستلهام. فقد أظهرت اليابان، وكوريا الجنوبية، وسنغافورة، والصين تقدماً ملحوظاً في هذا المجال، حيث قدمت حلولاً متطورة

منى زيدان ، دور التأمين البنكي في نمو مؤسسات التأمين ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر اكايمي ، تخصص مالية وبنوك ، ¹ جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، الجزائر ، سنة 2018/2019 ، ص 12

وابتكرات لتعزيز الثقة والحماية في سوق التأمين البنكي، في اليابان، تعتبر صناعة التأمين البنكي جزءًا مهمًا من النظام المالي، حيث تركز على تقديم خدمات متنوعة تشمل التأمين على الودائع المصرفية والتأمين الحياة والتأمين الصحي. وتتميز اليابان بنظام تنظيمي صارم يضمن الشفافية والمسؤولية في سوق التأمين البنكي، من جانبها، قدمت كوريا الجنوبية تجربة ناجحة في مجال التأمين البنكي، حيث تتعاون البنوك المحلية مع شركات التأمين لتوفير مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات. وتعتمد كوريا الجنوبية على الابتكار واستخدام التكنولوجيا في تطوير منتجات التأمين البنكي، مما يجعلها تجربة ملهمة للدول الأخرى، أما سنغافورة، فتشتهر بكونها مركزًا ماليًا رائدًا في آسيا، وتشهد نموًا مستدامًا في سوق التأمين البنكي. تتعاون البنوك في سنغافورة مع شركات التأمين لتوفير خدمات شاملة تشمل التأمين العام والتأمين على الودائع. وتضمن القوانين والتشريعات المنظمة للقطاع الشفافية والحماية للمستهلكين، أخيرًا، تشهد الصين تطورًا سريعًا في سوق التأمين البنكي، حيث يلعب التأمين البنكي دورًا حيويًا في القطاع المصرفي. توفر البنوك الصينية مجموعة واسعة من خدمات التأمين، بما في ذلك التأمين الحياة والتأمين الصحي. وتعمل السلطات المالية والتأمينية على تنظيم القطاع وتعزيز الشفافية والمسؤولية في سوق التأمين البنكي الصيني.

3_2_2_ التجربة العربية :

اول المبادرات الجديدة في هذا المجال تعود الى عام 2000 عندما اندمج بنك البحرين والكويت مع شركة التأمين البحرينية الكويتية في البحرين لتوزيع المنتوجات التأمينية ذات العلامة التجارية *secura* (اساسا المنازل والسيارات) من خلال شبكة البحرين والكويت وتتولى البنوك القيادة في معظم الدول العربية ، كثير من البنوك اما تملك شركة تأمين او لديها اسهم فيها وهذا ما يولد قناة متكاملة لتقديم خدمات التأمين المصرفي في الدول العربية والجزير بالذكر ان دورة تطور انتاج منتجات التأمين قصيرة جدا ، ومن السهل ادخال منتج تأمين.

او منتج مصرفي او منتج مشترك بينها بناء على الحكم الحصري للشركات المعنية ولا يوجد سلطة تنظيمية حصرية للتأمين في المنطقة العربية اذ ان مسائل التأمين تتولاها وزارة الاقتصاد والتجارة في معظم دول المنطقة اما البنوك فأنها تراقب ويشرف عليها من قبل البنوك المركزية، غير انها تبقى هادئة بالنسبة للإجراءات والقيود التي يجب ان تنظم عملية تطوير وتنمية قطاع التأمين المصرفي، بالإضافة الى ذلك فان القوانين المحلية في معظم دول المنطقة العربية لا تمنع البنوك من توزيع المنتوجات التأمينية للزبائن. رغم هذا لاتزال حصة التأمين المصرفي في الدول العربية متدنية وهذا بالنظر الى ان المعدل الحالي الذي لا يتجاوز 1% لتغلغل شركات التأمين في بيع برامج التأمين على الحياة في دول

الشرق الاوسط. ومن هنا تكمن امكانيات قطاع التأمين المصرفي في رفع امكانية دخول سوق التأمين ومن ثم رفع نسبة مساهمة قطاع التأمين العربي في الناتج المحلي الخام، وتفعيل دورة في التنمية الاقتصادية.

- تجربة الامارات في التأمين البنكي:

الإمارات العربية المتحدة لديها تجربة قوية في مجال التأمين البنكي. تعتبر الإمارات واحدة من أهم مراكز الخدمات المالية في المنطقة وتضم عددًا كبيرًا من المصارف وشركات التأمين الرائدة، تقدم الإمارات مجموعة واسعة من خدمات التأمين البنكي للأفراد والشركات. تشمل هذه الخدمات التأمين على الحياة، والتأمين على السيارات، والتأمين الصحي، والتأمين على الممتلكات، والتأمين على الأعمال التجارية، والتأمين على الأشخاص، والتأمين على السفر، والتأمين على المسؤولية المدنية، وغيرها، تتميز تجربة الإمارات في التأمين البنكي بالتزامها بمعايير عالية من الشفافية والمهنية والجودة. تتوفر في الإمارات العديد من الشركات التأمين المحلية والعالمية المرموقة، وتعمل وفقًا للقوانين واللوائح المصرفية والتأمينية المحددة، علاوة على ذلك، يتمتع قطاع التأمين البنكي في الإمارات بدعم قوي من السلطات المحلية. توفر هيئة الأوراق المالية والسلع في الإمارات (Securities and Commodities Authority) الإشراف على صناعة التأمين وتنظيمها، وتعزز حماية حقوق المستهلكين وتعزز الشفافية والثقة في القطاع¹.

3_3_3 قنوات التوزيع وهم نماذج العالمية للتأمين البنكي ومعايير اختيار نموذج تنظيمي للتأمين البنكي²:

3-3-1 قنوات التوزيع في التأمين البنكي:

يستفيد التأمين البنكي من قنوات التوزيع المتماثلة في الوكلاء، موظفو المصارف، المستشارون الخاصون، شركات الوساطة.

__ الوكلاء: وهم اشخاص تم الالتزام معهم بعقد وكالة ليقوموا ببيع المنتجات التأمينية

__ موظفو البنوك: هم موظفو البنك الذين من الممكن ان يقنعوا العميل ببيع المنتجات

¹ <https://u.ae/ar-ae/information-and-services/jobs/insurance-system-for-employees-in-the-private-sector> تمت

الزيارة بتاريخ 2023/06/16 على الساعة : 16:01.

² عائشة هوادف ، (جوان 2016)، التأمين المصرفي : النماذج واهم التحديات مع الاشارة الى حالة الجزائر ، الابحاث الاقتصادية ، العدد 14 ،جامعة البليدة 2 ،ص.ص 172_173.

المستشارون الخاصون: وهم موظفون يتدربون تدريبا عاليا وعادة ما ينتمون الى شركة التأمين، يقومون بتوزيع المنتجات التأمينية لعملاء المصارف.

شركات الوساطة: وتعتبر الاكثر انتشارا وتوفر موظفين متخصصين في مسائل التأمين المعقدة.

ان فعالية شبكة التوزيع تكمن في قوتها البيعية والتي يجب ان تكون نشيطة وهذا يتم عن طريق تكوين اعوان للبيع وتقنيين _التجابين وتنظيم دورات تكوينية.

3_3_2 اهم النماذج العالمية للتأمين البنكي :

تتعدد اليات التعاون بين شركات التأمين والمصارف نذكر اهمها: اتفاقية التوزيع، التحالف الاستراتيجي بين المصرف وشركة التأمين، المشاريع المشتركة، مجموعة الخدمات المالية والجدول التالي يبين مقارنة بين النماذج الاربعة الرئيسية للتأمين المصرفي.

الجدول 1-9 مقارنة بين اربعة نماذج رئيسية للتأمين البنكي

النموذج	الوصف	أوضاع السوق
اتفاقيات التوزيع	يقوم المصرف بدور الموزع ويعرض منتجات تأمينية قائمة بذاتها لعدد من الشركات التأمين	عادة تفرض القيود التنظيمية على المصارف لتعامل مع شركات تأمين متعددة تفضل العملاء لاستقلالية المستشار
التحالف الاستراتيجي	يقوم المصرف بتوزيع منتجات تأمينية لشركة تأمين واحدة فقط	يمكن للقوانين والمعاملات الضريبية ان تحدد من التكامل بين أنشطة المصرف وشركة التأمين
مشروع مشترك	يعمل كل من المصرف والشركة التأمين على انشاء شركة بملكية مشتركة	تسمح القوانين بمستوى عال من التكامل بين المصرف وشركة التأمين ولا تمنح تسويق المنتجات التأمينية من طرف موظفي الفرع او تبادل البيانات الخاصة بالعميل.
مجموعة الخدمات المالية	يخضع كل من البنك والشركة التأمين لشركة الام	تمثل لاوزاع السوق في حالة التحالف الاستراتيجي

المصدر: عائشة هوادف، التأمين المصرفي النماذج واهم التحديات مع الاشارة الى حالة الجزائر، محلية الابحاث الاقتصادية .

3_3_3_3 معايير اختيار نموذج تنظيمي للتأمين البنكي:

يتم اختيار نموذج تنظيمي للتأمين البنكي من خلال الجوانب الاستراتيجية التالية:

- يجب على البنوك وشركات التأمين ان توازن بين موازيا وعيوب التأمين المصرفي

-اختيار النموذج المناسب يعتمد على البيئة الثقافية والتنظيمية المحددة في البلد المعني

-لايوجد نموذج واحد

- نموذج أكثر تكاملا يسمح عادة قدرا أكبر من المرونة لترشيد التكاليف وزيادة الكفاءة التشغيلية.

-ان اختيار نموذج التأمين المصرفي سيؤثر على المنتجات التأمينية المباعة والجدير بالذكر ان اختيار اي نموذج من بين نماذج التأمين المصرفي السالفة الذكر مرتبط بوضعية البنك وشركة التأمين، ذلك ان كل نوع تعاون له خصوصياته وميزاته فضلا عن بيئته الثقافية والتنظيمية، بحيث لا يوجد نموذج وحيد يغطي كامل السوق ففي اوروبا هناك تكامل بين هذه النماذج في حين ان النماذج السائدة في اسيا تمثل في اتفاقيات التوزيع والمشروع المشترك.

_النموذج البريطاني:

اختيار نموذج تنظيمي لتأمين البنكي، مثل نموذج البريطاني، يتطلب النظر في عدة معايير وعوامل. إليك بعض المعايير التي يمكن أن تؤخذ في الاعتبار عند اختيار نموذج تنظيمي:

1. **الاستقرار المالي والقوة الرقابية:** ينبغي أن يتمتع النموذج التنظيمي بنظام مالي قوي واستقرار مالي يسمح بحماية حقوق المؤمن لهم وتحقيق الاستدامة. يجب أن يتوفر نظام رقابي قوي يساهم في منع الاحتيال والتلاعب ويضمن معايير عالية للحوكمة والشفافية.

2. **حماية حقوق المستهلكين:** يجب أن يحمي النموذج التنظيمي حقوق المستهلكين ويضمن توفير خدمات تأمينية ذات جودة عالية وتعامل عادل وتعويض عادل في حالة الخسائر المغطاة بواسطة التأمين.

3. **تنوع الخدمات:** يجب أن يكون النموذج التنظيمي قادراً على توفير مجموعة متنوعة من خدمات التأمين التي تلبي احتياجات العملاء المختلفة، مثل التأمين على الحياة، والتأمين الصحي، والتأمين على الممتلكات، وغيرها.

4. التكنولوجيا والابتكار: يجب أن يكون النموذج التنظيمي قادرًا على مواكبة التطورات التكنولوجية وتعزيز الابتكار في صناعة التأمين، مثل استخدام التكنولوجيا المالية المبتكرة مثل التحليلات الضخمة والذكاء الاصطناعي لتحسين عمليات التأمين وتقديم خدمات مبتكرة للعملاء.

5. التعاون الدولي والمعايير الدولية: يجب أن يكون النموذج التنظيمي متوافقًا مع المعايير الدولية لتنظيم القطاع المالي والتأمين. يتطلب ذلك التعاون مع المنظمات الدولية وتبادل المعلومات والخبرات مع الأطراف الدولية الأخرى.

مع الأخذ في الاعتبار هذه المعايير، يمكن أن يكون نموذج البريطاني اختياريًا مناسبًا، حيث تتمتع المملكة المتحدة بنظام مالي قوي وتقدم خدمات تأمينية متنوعة وتمتلك هيئات رقابية قوية مثل هيئة السلوك المالي (Financial Conduct Authority) وهيئة ضمان الاحتياطي البريطانية (Prudential Regulation Authority). كما تلتزم المملكة المتحدة بالتعاون الدولي وتبني المعايير الدولية في قطاع التأمين.

_ النموذج الفرنسي:

عند اختيار نموذج تنظيمي لتأمين البنكي، مثل نموذج الفرنسي، يمكن النظر في العديد من المعايير والعوامل. إليك بعض المعايير التي يمكن أخذها في الاعتبار عند اختيار نموذج تنظيمي:

1. الاستقرار المالي والقوة الرقابية: ينبغي أن يتمتع النموذج التنظيمي بنظام مالي قوي واستقرار مالي يسمح بحماية حقوق المؤمن لهم وتحقيق الاستدامة. يجب أن يتوفر نظام رقابي قوي يساهم في منع الاحتيال والتلاعب ويضمن معايير عالية للحوكمة والشفافية.

2. حماية حقوق المستهلكين: يجب أن يحمي النموذج التنظيمي حقوق المستهلكين ويضمن توفير خدمات تأمينية ذات جودة عالية وتعامل عادل وتعويض عادل في حالة الخسائر المغطاة بواسطة التأمين.

3. تنوع الخدمات: يجب أن يكون النموذج التنظيمي قادرًا على توفير مجموعة متنوعة من خدمات التأمين التي تلبي احتياجات العملاء المختلفة، مثل التأمين على الحياة، والتأمين الصحي، والتأمين على الممتلكات، وغيرها.

4. التكنولوجيا والابتكار: يجب أن يكون النموذج التنظيمي قادرًا على مواكبة التطورات التكنولوجية وتعزيز الابتكار في صناعة التأمين، مثل استخدام التكنولوجيا المالية المبتكرة مثل التحليلات الضخمة والذكاء الاصطناعي لتحسين عمليات التأمين وتقديم خدمات مبتكرة للعملاء.

5. التعاون الدولي والمعايير الدولية: يجب أن يكون النموذج التنظيمي متوافقًا مع المعايير الدولية لتنظيم القطاع المالي والتأمين. يتطلب ذلك التعاون مع المنظمات الدولية وتبادل المعلومات والخبرات مع الأطراف الدولية الأخرى.

مع الأخذ في الاعتبار هذه المعايير، يمكن أن يكون نموذج الفرنسي اختياريًا مناسبًا، حيث تتمتع فرنسا بنظام تنظيمي قوي في قطاع التأمين وتلتزم بالمعايير الدولية في هذا المجال، توفر فرنسا خدمات تأمينية شاملة وتحمي حقوق المستهلكين وتشجع على الابتكار واستخدام التكنولوجيا في صناعة التأمين.

خلاصة الفصل:

ان القواعد الجديدة للمنافسة البنكية ونموذج التأمين البنكي يتناول قضايا مهمة تؤثر على صناعة الخدمات المالية في العصر الحديث. تم وضع قواعد وتنظيمات جديدة للتنافس بين المؤسسات المالية، وهو ما يشمل البنوك وشركات التأمين والأطراف المشتركة بينهما. يتطلب نموذج التأمين البنكي التعاون بين البنوك وشركات التأمين لتقديم منتجات التأمين عبر القنوات المصرفية، تتطلب هذه القواعد الجديدة الامتثال للتشريعات واللوائح المحددة وتعزيز الشفافية والحماية المالية للعملاء. كما يشتمل النموذج البنكي للتأمين على التطبيق الفعال لإدارة المخاطر والاحتياطات المالية وتطوير منتجات تأمينية مبتكرة تلبي احتياجات العملاء، ومن أهم مزايا نموذج التأمين البنكي هو استفادة العملاء من الراحة والسهولة في الحصول على منتجات التأمين وإدارتها من خلال قنوات المصرفية المألوفة لديهم. يمكن للعملاء الاستفادة من خدمات التأمين الشاملة والتأمين على الحياة والسيارات والممتلكات وغيرها، بالإضافة إلى الخدمات المالية الأخرى التي يقدمها البنك، تعزز القواعد الجديدة للمنافسة البنكية ونموذج التأمين البنكي المنافسة الصحية بين البنوك وشركات التأمين، مما يساهم في تحسين الخدمات المالية المقدمة للعملاء وتوفير خيارات متنوعة وملائمة لتلبية احتياجاتهم. ومع ذلك، يتطلب تطبيق هذا النموذج تحديات ومساعي لتحقيق التوافق بين المؤسسات المشاركة وضمان حماية حقوق ومصالح العملاء في هذا السياق التنافسي الجديد.

الفصل الثاني:

نموذج التأمين البنكي وتطبيقاته في بنك

الفلاحة و التنمية الريفية

ان بنك الفلاحة و التنمية الريفية (BADR) من البنوك التي تسعى جاهدة من اجل التأقلم مع التحولات هيكلية و التطورات الهامة الواقعة في اعماله و نشاطاته ، ولتحقيق ذلك فأن مسؤولي البنك يبذلون مجهودات من اجل تحسينات جوهرية على خدماته التي يقدمها للعملاء، فإذا نجد بأنه قام بإدخال قام بإدخال جانب التأمين بشكل ووجه جديد وجعله فرع من فروع، وقد قام البنك بتقديم هذه الخدمة من اجل تسريع و تسهيل المعاملات التي تقدمها مؤسسات التأمين للقطاع الفلاحي اذ نجد بأن الوجه الجديد لتأمين هنا بأن البنك يقوم بعروض منتجات التأمين في القطاع الفلاحي لعملائه.

وتعتبر نماذج التأمين البنكي وتطبيقاته في بنك الفلاحة والتنمية الريفية موضوع دراستنا في هذا الفصل فسنحاول بقدر الإمكان نبيان طبيعة خدمات التأمين البنكي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية فسنتناول في:

➤ المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

➤ وفي المبحث الثاني، خدمات التأمين البنكي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

نظرا لأهمية بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تمثيل دور التأمين البنكي من طرف الى اهم العوامل التي ادت الى انشاءه ومراحل تطوره وكذلك الى هيكل التنظيمي والوكالات المتواجدة على مستواه ومكانية في المحيط المصري وكذا الوظائف والخدمات البنكية المقدمة من طرفه

1- نظرة حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية

1_1 نبذة تاريخية عن نشأة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

تحويل بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار الاصلاحات الاقتصادية بعد عام 1988 الى شركة مساهمة ذات راس مال قدره 22 مليار دينار جزائري مقسم الى 2200 سهم بقيمة 1.000.000.000 دج للسهم الواحد ولكن بعد صدور قانون النقد والقرض في 14 أبريل 1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك والفي من خلاله نظام التخصص أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر مهامه كبنك تجاري والمتمثلة في منح القروض وتشجيع عملية الادخار بنوعيتها

1-2 تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو هيئة تنتمي الى القطاع العمومي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال في التسيير يرمى الى المشاركة في التنمية القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي وبما ان البنك أصبح تجاريا بعد صدور قانون النقد والقرض في 14 ابريل 1990 الذي ألغى من خلاله نظام التخصص أصبح يباشر جميع الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية كما يعتبر البنك صاحب أكبر شبكة بنكية في الجزائر فهو يحتوي أكثر من 300 وكالة و 31 مجموعة جهوية محلية ويقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بوظيفتين اساسيتين

_بنك التنمية الذي ينفذ مخططات وبرامج الفلاحة

_بنك ايداع وتوزيع الاعتمادات

1_ 3مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية¹

مره بنك الفلاحة والتنمية الريفية بثلاث مراحل اساسية وهي:

المرحلة الاولى 1982 - 1990 :

كان هدف بنك الفلاحة وتنمية الريفية خلال الثمان سنوات الاولى من انشائه فرض وجوده ضمن العالم الريفي يفتح العديد من الوكالات في المناطق ذات الطبقة الريفية حيث اكتسب خلال هذه الفترة سمعة وكفاءة عالمية في ميدان تمويل القطاع الزراعي قطاع الصناعة الغذائية والصناعة الميكانيكية الفلاحية وهذا التخصص في مجال التمويل فرضته اليه الاقتصاد المخطط الذي اقتضى بتصعيد كل بنك في تمويل قطاعات محددة وكذلك خلال هذه المرحلة لم يكن دور بنك الفلاحة والتنمية الريفية فعالا وذلك لان اغلب المشاريع التي كان يمولها طابع عمومي

المرحلة الثانية 1991 - 1999 :

بموجب بصدور قانون 90 /10 الذي ينص على نهاية تخصص كل بنك في نشاط معين توسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مجالات اخرى من النشاط الاقتصادي خاصة قطاع المؤسسات الاقتصادية المتوسطة والصغيرة دون الاستثناء عن القطاع الفلاحي الذي تربطه معه علاقات مميزة وقد تميزت هذه المرحلة بإدخال تكنولوجيا الاعلام الالي المتطورة بهدف تسهيل تداول العمليات البنكية وهذه المرحلة شاهدت ما يلي:

لتسهيل معالجة وتنفيذ عمليات التجارة الخارجية : Swift 1991 تطبيق نظام مع فروع المختلفة للقيام بالعمليات البنكية 1992 وضع برمجيات تسيير الممثلة في تسيير القروض تسيير عمليات الصندوق الفحص عن بعد لحساب الزبائن الى جانب تعميم استخدام الاعلام الالي في كل عمليات التجارة الخارجية

1993 : إنهاء عملية ادخال الاعلام الالي في جميع العمليات البنكية على مستوى شبكات البنك

1994 : بدأ العمل بمنتج جديد يتمثل في بطاقة التسديد والسحب الفحص وأنجاز العمليات

نغان اميرة، التمويل البنكي للقطاع الفلاحي، دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر ، تخصص اقتصاد¹ نقدي 2016-2017 ص 60.

1996 ادخال عملية الفحص السلك carte snter banquairs

1998 بدا العمل ببطاقة السحب ما بين البنوك

المرحلة الثالثة 2000 - 2006 :

تميزت هذه المرحلة بوجود التدخل العملي والفعال للبنوك العمومية لبحث نشاط جديد مما يتعلق بمجالات الاستثمارات وجع النشاطات ومستوى مردوديتها بساير قواعد اقتصاد السوق وفي هذا العدد رفع بنك الفلاحة والتنمية الريفية للحد كبير من القروض لفائدة المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة وكذا المؤسسات المصغرة وفي مجالات النشاط الاقتصادي اضافة الى رفع مستوى مساعدته للقطاع الفلاحي وفروعه المختلفة من اهم النتائج التي حققها :

2000: القيام بفحص دقيق لنقاط القوة والضعف وانجاز مخطط تسوية للبنك لمطابقة القيام الدولية

2001 : التطهير الحسابي والمال والعمل على تحقيق الاجراءات الادارية والتقنية المتعلقة بملفات القروض مع تحقيق مشروع البنك الجالس ببعض الوكالات الزائدة مع الخدمات المشخصة وكذا ادخال المخطط جديد في حسابات على مستوى المحاسبة المركزية

2002: تعميم مفهوم بنك المجلس والخدمات المشخصة على مستوى جميع وكالات بنك وهو نظام للتغطية الارصادية عن طريق الفحص اللاسلكي syrat

2003: دخال نظام دون اللجوء الى النقل العادي للقيام مما يسمح بتقليص فترات تغطية الصكوك والاوراق التجارية

2004: تعميم استخدام الشبايبك الالية للأوراق النقدية المرتبطة ببطاقات الدفع

المرحلة الرابعة من 2005 الى يومنا هذا:

خلال هذه المرحلة تم اعادة تخضيع البنك في الميدان الفلاحي وتمويل مختلف نشاطات والمجالات المتعلقة به من خلال تعرض للمراحل تطوير بنك الفلاحة والتنمية الريفية نستطيع ان نقدمه في نقاط الرئيسية التالية

• بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو البنك الاول في ترتيب البنوك التجارية

• استعماله لنظام Swift من سنة 1991

• استعماله لنظام الاعلام الالي في مختلف العمليات التجارية

• هو بنك شامل وعالمي بمول مختلف القطاعات الاقتصادية

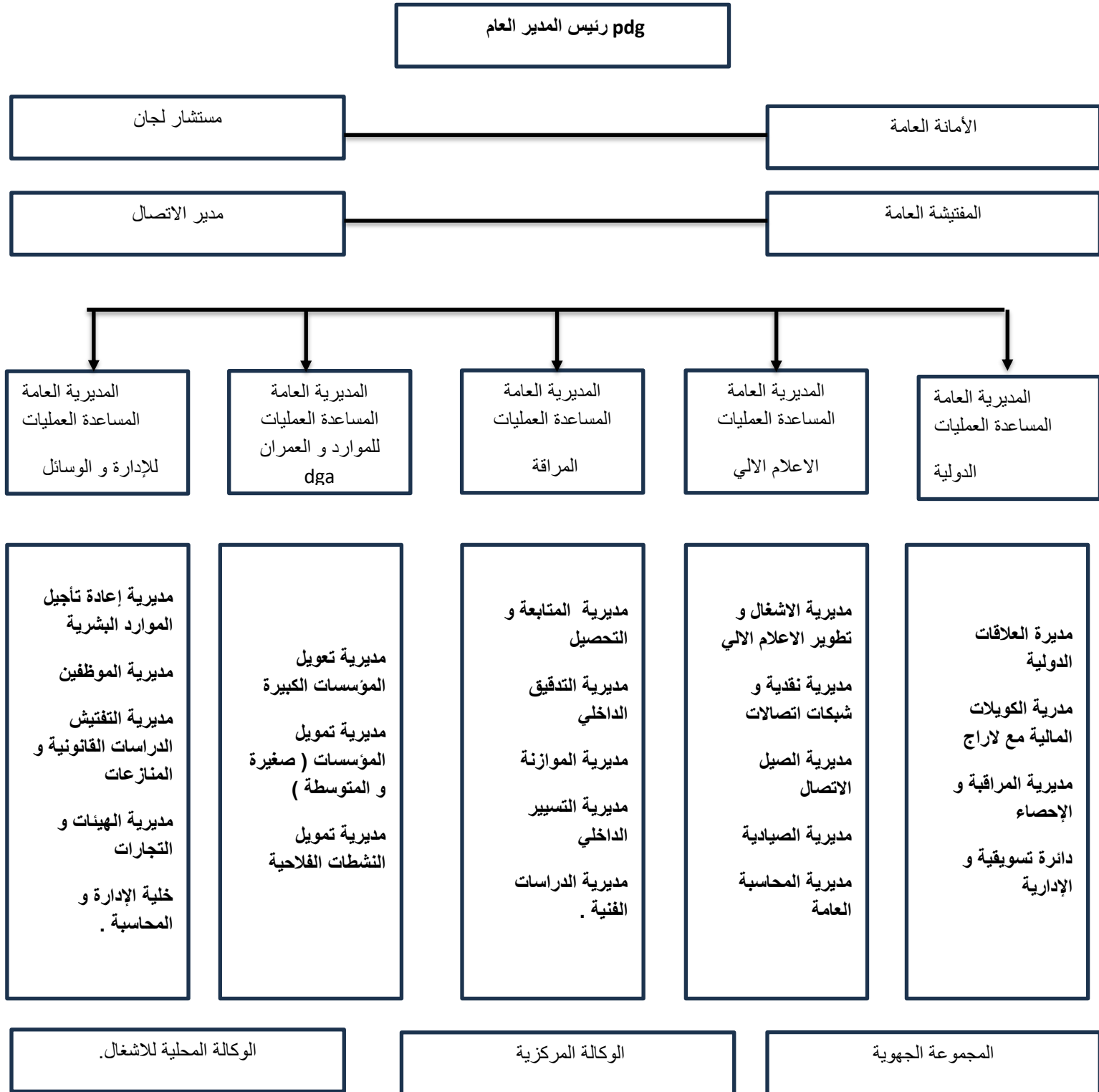
• يقوم بمنح وسائل الائتمان عن طريق مختلف وسائل الدفع

• يضم اربع انواع من البطاقات gold / cbircib / cibtawfir

1-4 الهيكل التنظيمي للبنك الفلاحة والتنمية الريفية يمكن تقديم المخطط التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

بالجزائر في الشكل الاتي:

الشكل رقم 1-2: يمثل الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.



المصدر: www.badv-bank.dz

من خلال الشكل اعلاه الذي يمثل الهيكل التنظيمي العام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بالجزائر تتكون من المديرية العامة المساعدة للعمليات الدولية والتي تكون كل تعاملاتها مع الدول الخارجية اي دول العالم وتكون من خلال التجارة الخارجية

_مفتش عام ويتكون من عدة مديريات المفتشية الجهوية

_نائب مدير عام خاص بمصلحة الاعلام الالي

_نائب مدير عام خاص بمصلحة المحاسبة

مجمعات جهوية الاستقلال لكل ولاية

مجمع جهوية الاستقلال ببيومرداس

مجمع جهوية للاستقلال البويرة

مجمع جهوية للاستغلال سطيف

مجمع جهوية للاستغلال وهران

مجمع جهوية للاستغلال عنابة

مجمع جهوية للاستغلال قسنطينة

2- مكانة بنك الفلاحة والتنمية الريفية في المحيط المصرفي:

يحتل بنك الفلاحة والتنمية الريفية المرتبة الاولى بين البنوك التجارية يعتبره أكبر بنك تجاري في بلد حيث يتمتع منذ نشأته 1982 بكافة الصلاحيات والوظائف المتعارف عليها عالميا ويتصنف من طرف مجلة قاموس البنوك في سنة 2001 في المركز الاول في ترقيب البنوك الجزائرية وهو بنك يحتل المركز 668 في الترتيب العالمي ما بين 4100

بنك عالمي

يعمل في كافة القطاعات الاقتصادي، يمول كافة المؤسسات على اختلاف نشاطها وطبيعة القانونية استعمال السوفيت من عام 1991 استعمال الاعلام الالي في جميع عمليات التجارة الخارجية تمثل التجارة الخارجية 30% من حجم معاملته يقوم بعمليات البنكية عن بعد

1-2 وظائف واهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية¹

1-1-2 وظائف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

ان بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف بالوظائف التالية والتي تتماشى مع القوانين والقواعد السارية المفعول في نشاط المصرفي

- ✓ وضع الامكانيات المالية الممنوحة من قبل الدولة الجزائرية لتدعيم وتنمية المشاريع الفلاحية المسيطرة في مختلف المستويات التنمية اضافة الى نشاطات الحرفية
- ✓ تطوير مختلف التقنيات المرتبطة بالنشاط المصرفي في البقاء على اتصال بها
- ✓ معالجة جميع العملات البنكية القروض الصرف الخزينة
- ✓ تمويل مختلف العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية
- ✓ تعامل مع مؤسسات القارة العمومي الاخرى
- ✓ منح القروض المتوسطة والطويلة والقصيرة الاجل
- ✓ تسير الموارد النقدية بالدينار والعملة الصعبة
- ✓ ض تسطير الاهداف باعتقاد على وسائل الاعلامية متنوعة منها السمعية البصرية المكتوبة الاشهار
- ✓ المشاركة في التظاهرات الاقتصادية الوطنية والعالمية
- ✓ تطوير الشبكة ومعاملات النقدية باستخدام بطاقة القرض
- ✓ التقرب أكثر من ذوي المهن والمؤسسات المصغرة والمتوسطة.

معلومات مقدمة من طرف بنك الفلاحة و التنمية الريفية .¹

2-1-2 اهداف بنك الفلاحة التنمية الريفية

من اهداف المسطرة للبنك الفلاحي والتنمية ما يلي:

- ✓ الزيادة في الموارد باقل تكاليف واكبر ربحية بواسطة القروض الانتاجية المتنوعة
- ✓ الادارة الصارمة لخزينة سواء بالدينار او بالعملة الصعبة الاجنبية
- ✓ ضمان تحقيق تنمية متنافسة للبنك في مجالات نشاطه
- ✓ رضا العملاء من خلال توضيح المنتوجات والخدمات التي تلي احتياجاتهم
- ✓ تكثيف الادارة الديناميكية
- ✓ ادخال تقنيات جديدة مثل التسويق في تنمية التجارية
- ✓ الحصول على أكبر حصة في سوق
- ✓ توسيع نشاط البنك ضمن ما يخص حجم المعاملات

2-2 الخدمات البنكية المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعتمد بنك بدر في توزيع خدماته المصرفية على التوزيع المباشر من خلال شبكة من الوكالات منتشرة عبر التراب الوطني والتي تتعدى 300 وكالة بهدف الوصول الى أكبر عدد من الزبائن ومن اهم الخدمات التي يطرحها البنك ما يلي:

- ✓ فتح مختلف الحسابات البنكية للزبائن
- ✓ تحصيل الصكوك بأمر المعني او بأمر الاخرين
- ✓ التحويلات المصرفية
- ✓ خدمة كراء الخزائن الحدادية
- ✓ الخدمات المتعلقة بالدفع والتحصيل فيما يخص التعاملات الخارجية
- ✓ خدمات الفحص السلبي التي تسمح بخدمة أحسن لزبائن البنك باستعمال شبكة الفحص السلبي في تنفيذ العمليات التحويلية المصرفية في الوقت الحقيقي.

✓ خدمات البنك للمعاينة التي تمكن زبائن من معاينة ومراجعة التحويلات التي تطرأ على ارصدتهم عبر استعمال الارقام الشخصية السرية المعطاة لهم من طرف البنك من خلال استعمال اجهزه الاعلام الالي المتاحة.

✓ يعمل على تطوير الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول ولا كذلك الموزعات الالية للأوراق النقدية

3- تقديم وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بابن مهدي

من اجل ضمان مكانة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بصفة دائمة انشأت العديد من وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية عبر مختلف ولايات الوطن الجزائري لتسهيل وتقريب البنك من الفلاحين وتسهيل الخدمات بغية إنعاش الاقتصاد الوطني

3-1 تعريف وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بابن مهدي

في إطار توسيع نشاطات بنك الفلاحة والتنمية الريفية ونظرا لحجم الحاجات والطلبات ذات الطابع الفلاحي والاستثماري فيما يخص ولاية الطرف الفلاحية تم انشاء وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية في مارس 1982 مع تأسيس البنك ويقع مقرها الاجتماعي على الطريق الرئيسي رقم 44 ببلدية بن مهدي تشغل الوكالة 12 عاملا على خيراتهم ويقوم البنك بتكوين خيراتهم وكفاءاتهم في التعامل مع التحديث الجاري في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

3-2 الوكالات المتواجدة على مستوى ولاية الطارف

جدول رقم 2-1 الوكالات المتواجدة على المستوى ولاية الطارف:

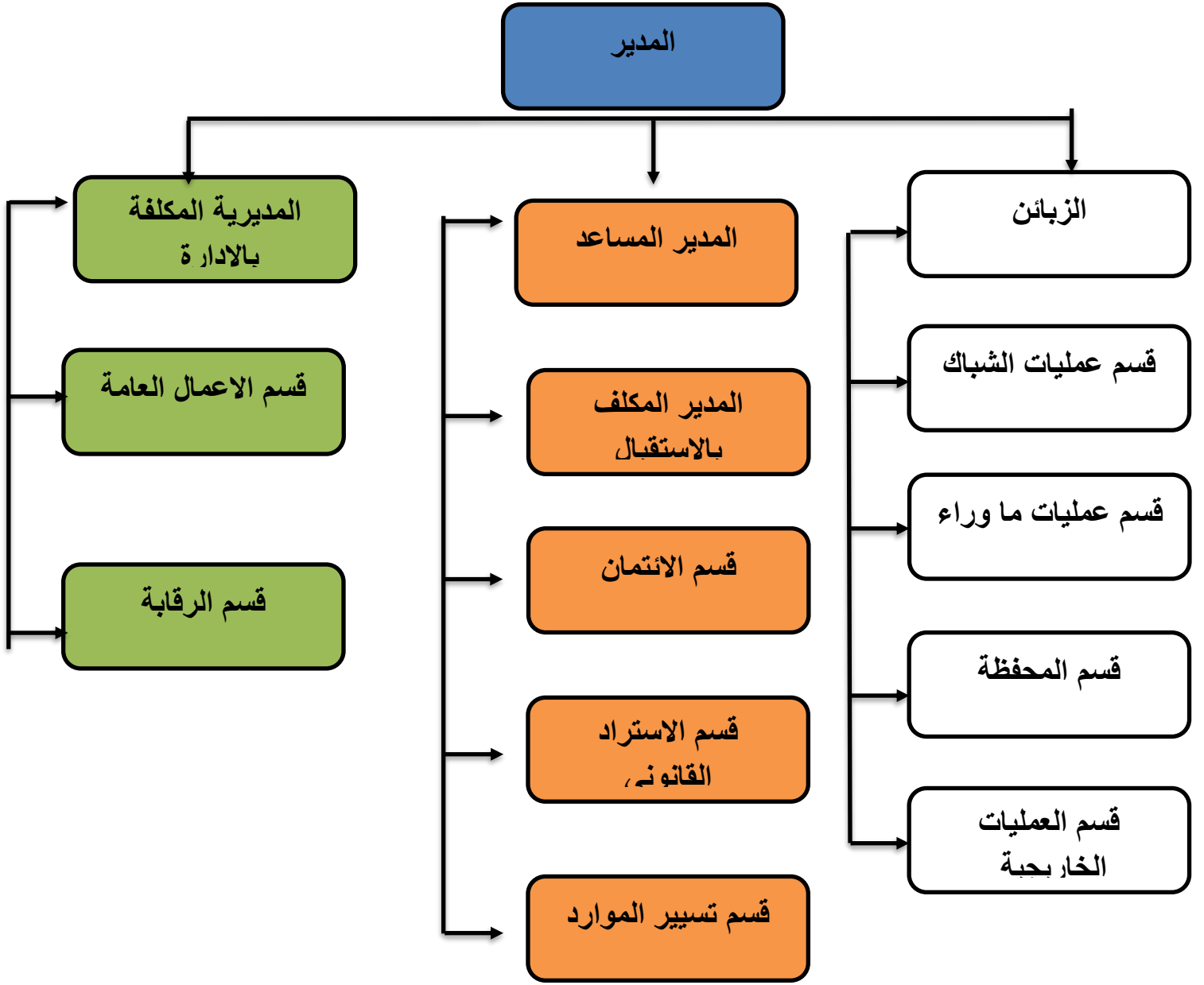
رقم الوكالة	وكالة ولاية الطارف	
803	القالة	1
804	البسباس	2
805	الذرعان	3
807	بن مهدي	4
811	الطارف	5
823	بوحجار	6

مصدر من اعداد الطالبتين بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة بن مهدي

3-3 الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ببن مهدي :

تتفرع وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية الى عدة اقسام نوضحها في الشكل الموالي

الشكل 2-2 يوضح الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ببن مهدي



المصدر: معلومات مقدمة من طرف المشرف على التبرص بوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ببن المهدي

من خلال الشكل اعلاه توضح تنظيم الوكالة كتنظيم الوكالة: يدير الوكالة المدير نفسه وهي منظمة كالآتي :

أ مدير الوكالة:

لمدير الوكالة عدة مهام كالآتي:

- ✓ تنظيم تنشيط ومراقبة نشاطات الوكالات.
- ✓ تطوير ورفع راس مال التجاري للوكالة.
- ✓ السهر على تطبيق الاجراءات الادارية والمحاسبة سارية المفعول.
- ✓ السهر على تحسين مردودية خزانة صندوق الوكالة.
- ✓ العمل على وضع تقرير النشاطات الدورية للوكالة على شكل جدول التوجيه.
- ✓ السهر على تكوين اعلام وتطوير كفاءات موظفي الوكالة.

ب _ مهام المدير المساعد وتتمثل في

- ✓ التنسيق ومتابعة ووضع الخطة التجارية للوكالة.
- ✓ توزيع الاهداف ومتابعة الاستقراض التجاري.
- ✓ انجاز ومراقبة ما يؤدي للانتاج البنكي.
- ✓ المشاركة في لجنة الائتمان للوكالة.

ج _ المكلف بالزبائن:

وهو اول من يتحدث او يخاطب الزبائن على مستوى الوكالة ومهام تتمثل في:

- ✓ الدخول في علاقة مع زبائن حسب توجيهات مديرية الوكالة
- ✓ الدخول او وضع خطة تسعة لتحقيق الاهداف التجارية لعهده مهام
- ✓ تكوين ودراسة ملفات الائتمان للزبائن
- ✓ جمع الضمانات اللازمة من عملائه
- ✓ تسيير متابعة استعمال الائتمان المسهل لعميل الوكالة
- ✓ تحليل المخاطر مع اصدار مسبب
- ✓ تحليل مردودية الزبائن

د_ المكلف بالاستغلال:

- ✓ انشاء ملفات القروض واخذ الضمانات

- ✓ مراقبة تحقيق الاهداف المسيطرة من طرف مديرية الفرع والمديرية العامة
- ✓ متابعة مخطط التمويل

هـ_ المكلف بالادارة :

- ✓ تسيير وسائل المؤسسة تسييرا حسنا.
- ✓ المحافظة على الأرشيف.
- ✓ مراقبة اعمال الوكالات فيما يخص الحسابات الخاصة بالزبائن.
- ✓ مراقبة الارشادات الضرورية للمستخدمين.

البحث الثاني: خدمات التأمين البنكي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

نظرا للريغبة الزبائن في تنوع نطاقات ومجالات الخدمات التأمينية لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية قام البنك بأبرام شركات مع شركة الوطنية التأمينات حيث تم توقع على اتفاقية تتعلق بكيفيات توزيع خدمات التأمين البنكي والتأمينات الفلاحية بين الطرفين

1- طبيعة خدمات التأمين البنكي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

1-1 طبيعة خدمات التأمين البنكي

يوفر بنك الفلاحة والتنمية الريفية عدد خدمات في التأمين البنكي الفلاحي الانشطة الفلاحية نذكر منة

- التأمين المتعدد الاخطار في البيوت البلاستيكية
- التأمين المتعدد الاخطار للمستثمرات
- التأمين المتعدد الاخطار في مجال تربية المائيات
- التأمين المتعدد الاخطار في مجال تربية نحل
- التأمين المتعدد الاخطار في مجال زراعة الخضروات
- التأمين المتعدد الاخطار لنخيل التمر
- التأمين المتعدد الاخطار للتربية الدواجن
- التأمين على المعدات والآلات الفلاحية
- التأمين البرد وحرائق المحاصيل والمياه
- تأمين المزارع الفتية
- كما يقوم البنك بتأمينات اخرى خارج المجال الفلاحي نذكر منها
- التأمين المتعدد الاخطار للسكن

- التأمين على الحياة
- التأمين على العقارات
- التأمين على المعدات والوسائل والأجهزة
- التأمين على المؤسسات والمنشآت
- التأمين على السيارات وجميع محركات

1-2 الاتفاقية المبرمة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية badr و شركة التأمين saa في إطار تأمين بنكي

يتضمن عقد الشركة الوطنية للتأمين وبنك الفلاحة والتنمية الريفية الذي يحمل رقم 2000/1 مواد قانونية ملزمة تمثل شروط توزيع المهام في إطار خدمة التأمين المصرفي والتي يجب تقيدها من طرف المؤسستين فهي كالاتي باعتماد على الملحق رقم واحد

المادة 1 موضوع الاتفاقية:

الغرض من هذه الاتفاقية هو تحديد العلاقة بين شركة التأمين والبنك في إطار توزيع منتجات التأمين

المادة 2 منتوجات التأمين :

المنتوجات التأمينية التي ستوزع تظهر في الملحق رقم واحد في هذه الاتفاقية

المادة 3 شبكة التوزيع:

توزيع منتجات التأمين في فروع النيل الموضحة في الملحق واحد من هذه الاتفاقية

يجب على البنك قبول تعيين ضباط تحقق من صحة التعاقدات تأمينية من قبل شركة التأمين

تجوز لشركة التأمين ان تطلب من البنك وفق توزيع المنتجات التأمينية في احدى وكالاتها او تغيير موظف مصلحة التأمين المصرفي

المادة 4 التقسيم الاقليمي

الوكالات التابعة للبنك وضح في الملحق رقم ثلاثة من اجل توزيع المنتوجات التأمينية كل في دائرة نشاطه

المادة 5 صلاحية موظف التأمين

في إطار هذه الاتفاقية شركة التأمين تمنح الموكل بتأمين عدة صلاحيات موضحة في الملحق رقم 3

المادة 6 صلاحيات موظف الاكتتاب

البنك يسمح لوكيل التأمين بتوزيع المنتوجات التأمينية طبقا للصلاحيات الموضحة في الملحق رقم ثلاثة من الاتفاقية المبرمة

المادة 7 اقتسام وتحديد العلاوات :

يأخذ البنك على واد منتظمة ومحسوبة من اقساط التأمين في الوقت المتفق عليه دون تجاوز مدة اقصاها 10 ايام يتم تحديد شروط الدفع عن طريق الاتفاق المتبادل

في حالة عدم الدفع لأسباب خارجية عن نطاق البنك تمنح فترة اضافية تقدر ب 10 ايام

المادة 8 أجرة ومكافأة البنك

تحت هالة الاتفاقية يتلقى البنك علاوات محسوبة بنسب مئوية من مبلغ الاقساط العقود التأمينية وفقا لمعادلات محددة في القرار المؤرخ في 6 اوت 2007 والموضح ايضا في الملحق رقم 4

المادة 9 التزامات شركة التأمين

توضيب لمعنى التدريب وتكوين لأعوان التأمين المصري لأجل توزيع منتجات التأمين هذا التكوين حجمه السائل أدني المقدر 96 ساعة بالطريقة المنصوص عليها الملحق رقم 06

تقديم الوثائق التقنية التجارية اللازمة لتوزيع المنتجات التأمينية

الرد السريع على اي طلب استشارة من طرف الوكيل البنكي لأنشاء العقود وخدمات التسوية ومعلومات المقدمة وفقا للشروط التي تخضع منتجات التأمين لهذا الاتفاق

لا يتم التعاقد مع المؤلبيين عليهم من طرف الموظف الموكل بالتأمين او حتى استبدال او تحديد عقودهم التأمينية الا باستشارة شركة التأمين

المادة 10 التزامات البنك

توضيب الموارد العادية والبشرية لتنظيم المهام الموكلة من قبل شركة التأمين

عدم توزيع منتوجات تأمينية تابعة لمؤسسة تأمين اخرى في فروع البنك

لا توزع المنتوجات التأمينية الا من طرف عون يعقلك المؤهلات التأمينية

العمل على تحسين صورة التأمين والترويج لمنتجاتها التأمينية

يمنح استخدام وثائق واوراق مؤسسة التأمين اخرى من قبل مسؤول توزيع المنتوجات

المادة 11: متابعة الاتفاقية

يتم مراجعة حسابات عقود التأمين من قبل شركات التأمين اخرى ايضا بناء على طلب من البنك او طلب شركة التأمين

المادة 12 السرية

يتعهد كل الطرف بضمان سرية المعلومات المتعلقة بالمؤمن عليهم وكذا العقود التأمينية المبرمة

المادة 13 حقوق الملكية الفكرية والصناعية

تظل المنتوجات والخدمات التقنية تأمينية ملكية حصرية وغير قابلة للتحويل

المادة 14 حقوق ملكية المحفظة**المادة 15 التعديل في الاتفاقية**

يجوز تعديل احكام

هذه الاتفاقية بناء على طلب اي من الطرفين

يتم تعديل اي بند من هذه الاتفاقية بعد التوقيع من قبل الطرفين

المادة 16 فسخ الاتفاقية

يمكن فسخ وانهاء الاتفاقية بعد الموافق من الطرفين

يسمح بفسخ الاتفاقية إذا كان طرف يؤد ذلك عبر اخطار مسح قبل ثلاثة أشهر من إنتاجه

تلقت تلقائيا في حالة الافلاس او التسوية القضائية او تعليق الانشطة التجارية او اي سبب خارج عن النطاق

المادة 17 الاثار الناتجة عن فسخ العقد

يتوقف جميع الوكالات عن توزيع المنتوجات موضوع التأمين في الاتفاقية

العقود التي ابرمت يتم استفادها حتى تاريخ استحقاقها

المادة 18 تسوية المنازعات والتحكيم

في حالة وجود نزاع بين الطرفين يتم الاحتكام الى تسوية ودالة الى تحكيم

إذا لم يتم الاحتكام والتسوية في غضون شهر يتبقى اللجوء الى محكمة مختصة في الشؤون التجارية

المادة 19 الاختصاص القانوني

المحكمة المختصة في المنازعات المالية والتجارية تكون في دائرة الاقليم الاداري

المادة 20 التاريخ والمدة

اتفاقية التأمين المصرفي سارية المفعول من تاريخ اشهار الاتفاقية في لجنة لأشراف الوطنية على التأمين

إذا كانت قابلة للتحديد يمكن التجديد عبر ارسال خطاب تعهد قبل ثلاثة أشهر من تاريخ انتهاء الصلاحية

1-3 نشأة واهداف الشركة الوطنية لتأمين وهيكلها التنظيمي:

1-3-1 تعريف المديرية العامة للشركة الوطنية للتأمين

انشأت الشركة الوطنية للتأمين في 12 ديسمبر 1963 كمؤسسة جزائرية مصرية بنسبة 61 و39% من رؤوس الاموال على التوالي وهذا نظرا للافتقار عقب الاستقلال مباشرة لإطارات ذات الكفاءة في مجال التأمينات.

بدأت المؤسسة نشاطها ابتداء من سنة 1964 بواسطة مؤطرين مصريين وعمال جزائريين الا انه بعد ذلك وتحديدا في 1966/05/27 تم تأميم الحصة المصرية من خلال قمة الهرم وذلك احتكار الدولة لقطاع التأمين.

في جانفي سنة 1976 في نطاق سياسة أنشطة التأمين أجبرت الشركة الوطنية لتأمين على التحول الى السوق المحلية للأخطار البسيطة كتأمين السيارات التأمين على الحياة الاخطار البسيطة، للخواص كالتجار والحرفيين.

ففي سنة 1989 تحصلت الشركة الوطنية لتأمين saa على استقلاليتها المالية و تحولت من مؤسسة عمومية الى شركة ذات اسهم spa برأس مال يقدر ب 80 مليون دينار جزائر ليرتفع في سنة 1992 الى 500 مليون دينار جزائري ليصل في سنة 1998 الى 2.5 مليار جزائري ليلعب سنة 2003 ما قيمة 3.8 مليار دينار جزائري في حين يبلغ رأس مالها الحالي 30 مليار دينار جزائري ومقرها الحالي حي الاعمال باب الزوار الجزائر المبني رقم 234 سنة 1995 وبأثر قرار وزاري من خلال التعليم 7/95. حول التأمينات التي منحت الوطاء الخاص الحرية لمزاولة نشاط التأمين المتعلق بقطاع البناء و بالتالي رفع احتكار الدولة لنشاط التأمين الشركة الوطنية للتأمين شركة تحت وصاية وزارة المالية وهي تشمل ثلاثة فروع:

الفرع الأول: مؤسسة خبرة.

الفرع الثاني: مؤسسة النظافة.

الفرع الثالث: مؤسسة الطباعة.

وتحتل الشركة الوطنية للتأمين حسب احصائيات سنة 2017 المرتبة الثانية في المغرب العربية والمرتبة الثالثة في الوطن العربي والمرتبة السادسة افريقيا حيث تقدم مبيعاتها ب 27.4 مليار دينار جزائري وتضم 4140 عاملا ويقدم زبائنها ب 2 مليون.

1-3-2 -اهداف الشركة الوطنية للتأمين

تعرض فيما يلي على الاهداف التي تصيب اليها الشركة

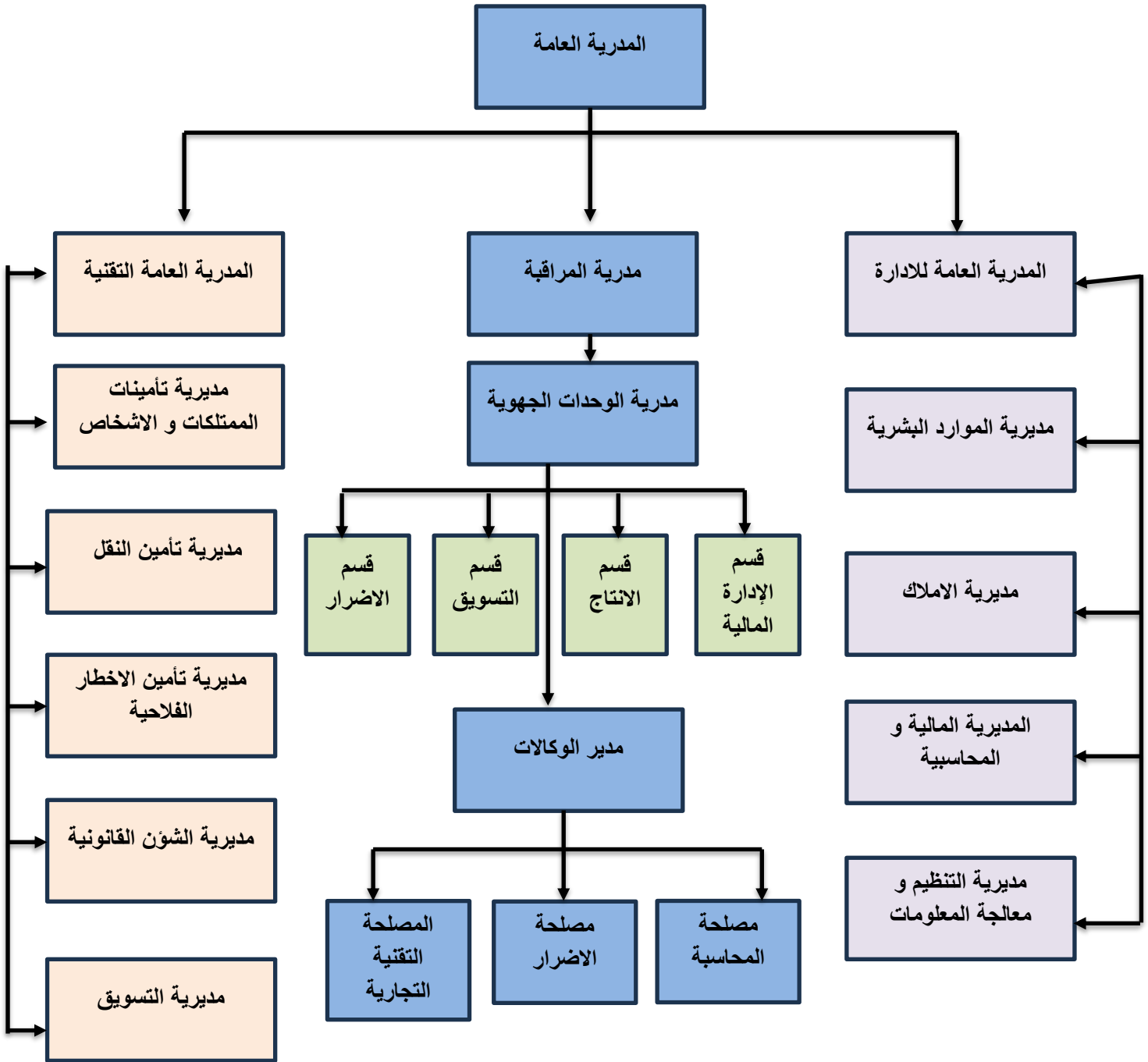
- ✓ المحافظة على مكاناتها كشركة الزائدة في السوق
- ✓ الرفع من رفع الاعمال وذلك من خلال البحث عن الفرص المتعلقة بالأخطار المختلفة
- ✓ تحسين المستوى الوظيفي للعمال من خلال دورات تدريبية
- ✓ التحسين من الصورة الذهنية للزبائن اتجاه المؤسسة وذلك من خلال تحسين المستمر لجودة استقبال الزبائن والتعويض في أقرب الاجيال في حالة الضرر
- ✓ طرح منتجات جديدة تلبي متطلبات الزبائن
- ✓ تحسين نظام الاستغلال وذلك بتحديثه
- ✓ إنشاء فرع للصيانة
- ✓ إنشاء مركز خبرة

1-3-3- الهيكل التنظيمي للشركة الوطنية للتأمين

إن تنظيم المؤسسة الوطنية للتأمين يتكون من مستويين

- المستوى العام تتبع المؤسسة الوطنية للتأمين فرع في ادارة العمال تنظيمها فهي مسيرة من طرف رئيس مدير عام بالإضافة إلى مديرين عامين مساعدين
- المستوى الجهوي للمؤسسة مكونة من 14 مديرية جهوية كوحدة منضمة فيما يلي:
 - مديرية الوحدة
 - أربع اقسام من قسم الإنتاج قسم المالية وقسم الإدارة
 - الوكالات عددها 460 وكالة
 - مصلحة الاضرار
 - مصلحة المحاسبة
 - مصلحة التقنية التجارية

الشكل: 2-3 الهيكل التنظيمي للشركة الوطنية للتأمين saa



المصدر : وثائق الشركة الوطنية لتأمين saa لعنابة

يوجد في المستوى الاعلى في الشركة المديرية العامة وعلى رأسها الرئيس المدير العام الذي يشرف على 3 مديريات بالإضافة إلى مديرين عامين مساعدين مدير عام مكلف بالجانب الاداري مرتبط مديريات مركزية، والاخر مكلف بالجانب التفني وهو مرتبط بالأقسام تتمثل في:

المديرية العامة للإدارة: وتتكون من أربع مديريات فرعية وهي مديرية الموارد البشرية مديرية الاملاك المديرية المالية والمحاسبية مديرية التنظيم والمعالجة المعلومات

المديرية العامة التقنية: وتتكون بدورها من خمس مديريات وهي مديرية التأمين الممتلكات والاشخاص مديرية تامين النقل مديرية التأمين الاخطار الزراعية مديرية الشؤون القانونية ومديرية التسويق

مديرية المراقبة: والتي تشرف بدورها على الوحدات الجهوية ووكالات التابعة لها

-مديرية الوحدات الجهوية: الشركة المكونة من 14 مديرية جهوية كل واحدة منظمة كما يلي مديرية الوحدة أربع دوائر التسويق الانتاج المالية والادارة

- الوكالات: الشركة مكونة من 291 وكالة مباشر يديرها رئيس الوكالة وتحتوي على المصالح التالي المصلحة التقنية التجارية مصلحة الاضرار ومصلحة المحاسب

2- سوق التأمين البنكي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

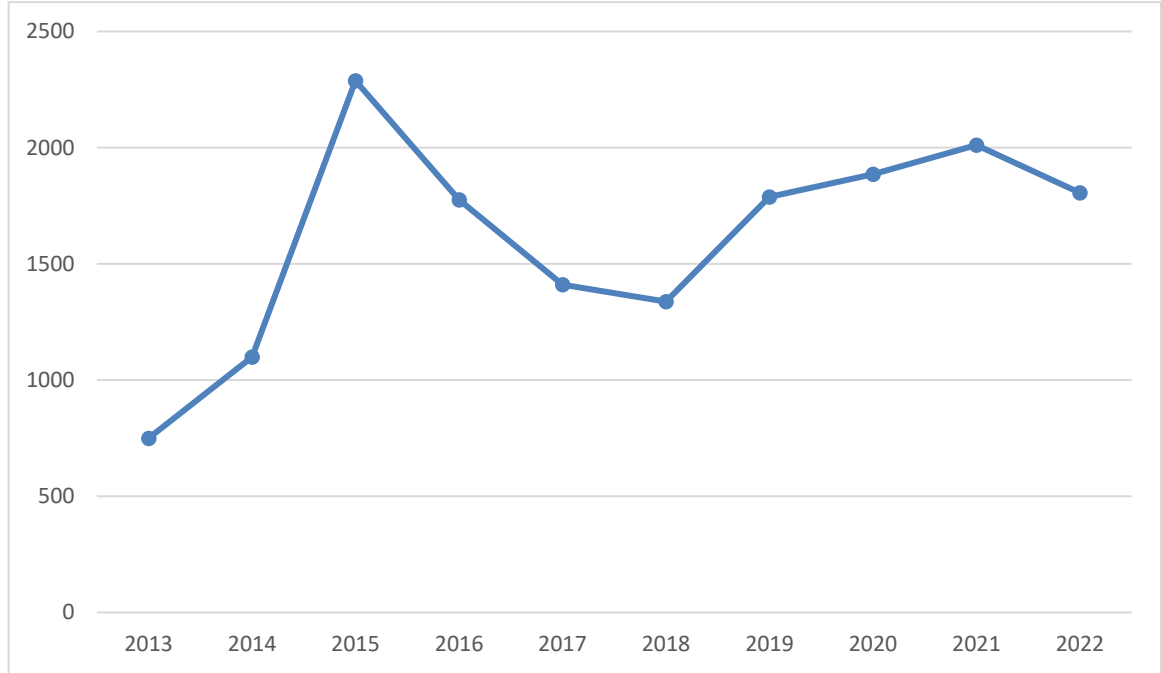
2-1 تطور عقود التأمين البنكي المحقق من خدمات التأمين البنكي (2013-2022)

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
عدد العقود	750	1099	2288	1775	1410	1338	1788	1886	2011	1806

المصدر: من اعداد الطالبين بالاعتماد على وثائق المؤسسة saa

يمثل الجدول السابق تطور عدد العقود المحقق من خدمات التأمين البنكي خلال الفترة 2013-2022

الشكل رقم 2-4 يوضح تطور رقم عقود التأمين البنكي المحقق من خدمات التأمين البنكي (2013-2022)



يمثل الجدول السابق تطور عدد العقود المحددة من خدمات التأمين البنكي خلال الفترة من بين 2013 الى 2022 حيث نلاحظ ما يلي:

الفترة 2013 – 2015

نلاحظ خلال هذه الفترة ارتفاع كبير في عدد العقود وذلك راجع الى خبرة مكتسبة والمهارة المهنية فنية لدى مدير مبيعات وكذلك المعاملات السابقة مع الزبائن بالإضافة الى كسب ثقتهم كل هذا و ذلك ادى الى زيادة تطور عدد العقود

الفترة 2016 – 2018

نلاحظ في هذه الفترة تراجع كبير في عدد العقود وهذا راجع الى غياب مديرية المبيعات السابق عن منصبها وذلك للظروف صحية مما ادى الى تعويضهما بمدير مبيعات اخرى اقل خبرة وكفاءة وتفقد الى ثقة الزبائن وهذا ما أثر على تراجع عدد العقود بصفة حادة

الفترة 2019-2022

نلاحظ في هذه الفترة عودة ارتفاع عدد العقود وهذا راجع الى اكتساب مديرية مبيعات للمهارات الفنية والمهنية وكذلك كسب ثقة الزبائن فرغم جائحة كورونا نلاحظ انها لم تؤثر على عدد العقود وذلك لتوفير خدمة التأمين عن بعد من طرف مديرية المبيعات وكذلك توطيد العلاقة مع الزبائن

2-2 تطور رقم الاعمال المحقق من خدمات التأمين البنكي (2013-2022)

الجدول رقم 2-3 يمثل رقم الاعمال المحقق من خدمات التأمين البنكي.

السنة	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
رقم الأعمال (مليون)	1808	3500	7825	5221	4179	4379	7289	7073	7925	7164

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مصادر مقدمة من مؤسسة SAA

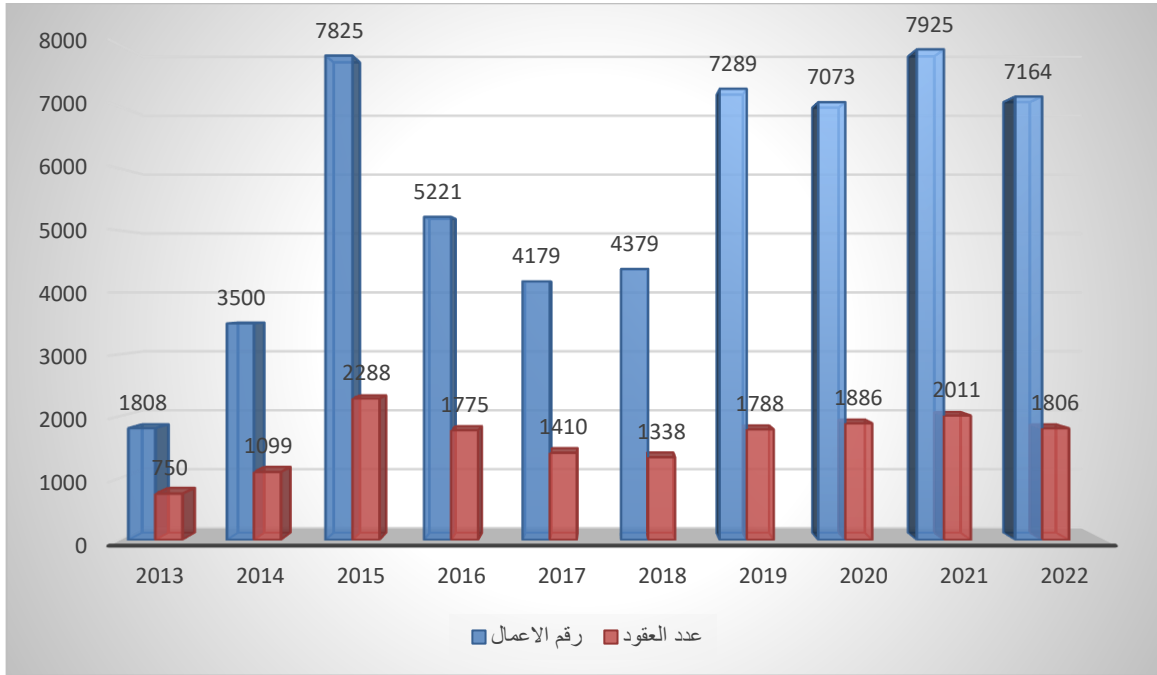
يمثل الجدول السابق تطور رقم الأعمال المحقق من خدمات للتأمين البنكي خلال الفترة من 2013 إلى 2022، حيث نلاحظ ما يلي:

- نسجل تذبذب في قيمة رقم الأعمال بدلالة السنوات حيث نلاحظ من خلال الجدول تزايد وانخفاض خلال هذه السنوات.

حيث بلغ رقم الأعمال خلال سنة 2013 القيمة 1808، وتطور في اتجاه تصاعدي سريع بقيم كبيرة إلى غاية 2015، حيث بلغ سنة 2014 القيمة 3500، ثم 7825 سنة 2015، لنشهد خلال الفترة الموالية تنازلا وتناقصا حادا وبوتيرة سريعة في قيمة رقم الأعمال، أين بلغ في 2016 القيمة 5221، ثم في سنة 2017 القيمة 4179 وفي 2018 القيمة 4379، ليعاود الارتفاع بعد ذلك بوتيرة تدريجية سنة 2019 أين عاد بالتقريب الى

القيمة الاولى للانخفاض، حيث بلغ 7289، و 2020 بلغ قيمة 7073 و سنة 2021 بلغ 7925 بمعنى تناقص جديد في رقم الأعمال عن السنة التي قبلها..

الشكل رقم 2-5 مقارنة بين عدد العقود ورقم الاعمال:



نلاحظ وجود علاقة طردية بين عدد العقود ورقم الاعمال حيث نلاحظ كلما زاد عدد العقود ادى الى ارتفاع رقم الاعمال والعكس صحيح

2-3- طبيعة العملاء والمحيط التنافسي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية:

يمكن أن تشمل طبيعة العملاء لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية المزارعين والمربين والصيادين والمشغلين الزراعيين الذين يحتاجون إلى تمويل لشراء المعدات الزراعية والحيوانات والتوسع في أعمالهم الزراعية. قد يكون للبنك أيضاً عملاء في القطاع الريفي الذين يحتاجون إلى تمويل للمشاريع البنية التحتية والتنمية في المناطق الريفية.

بالنسبة للمحيط التنافسي، يتنافس بنك الفلاحة والتنمية الريفية عادةً مع البنوك الأخرى والمؤسسات المالية التي توفر خدمات مماثلة في القطاع الزراعي والريفي. يمكن أن يكون للبنك منافسين محليين وإقليميين ووطنيين. قد يكون هناك أيضًا منافسة من قبل البنوك العامة التي توفر خدمات مصرفية عامة لجميع القطاعات.

3- آليات التسويق التأميني البنك المتبعة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

3-1 نسبة العمولة المعتمدة على مستوى البنك لتسويق منتجات التأمين البنكي

حسب الملحق رقم واحد من التعديل رقم اربعة 2014 للاتفاقية رقم واحد 2008 يقيم البنك عدة منتجات تأمين ونسب العملات وهي كما يلي:

الجدول رقم 2-4 نسب العمولة التي يستفيد منها البنك مع بيع منتوجات التأمين:

نسب العملات	منتجات التأمين الموزعة
-	تأمين اخطار السكن
32%	تأمين لعدد اخطار السكن
05%	تأمين اخطار الكوارث الطبيعية
-	تأمين مخاطر الفلاحة
10%	تأمين ضد اخطار اعباء المحاصيل
10%	تأمين ضد اخطار البرد تأمين متعدد الاخطار البرد والحريق والمحاصيل
10%	تأمين متعدد الاخطار بيوت بلاستيكية
10%	تأمين متعدد الاخطار المشتغلات
10%	تأمين متعدد الاخطار المستثمرات الفلاحية
10%	تأمين متعدد الاخطار تربية الدواجن
10%	تأمين متعدد الاخطار المواشي
10%	تأمين متعدد الاخطار الآلات والمعدات الزراعية
10%	تأمين متعدد الاخطار الاشجار المثمرة
10%	تأمين متعادل الاخطار تربية النحل
10%	تأمين متعدد الاخطار محاصيل الخضر
يتم تحديد معدلات العمولة لكل حالة على اساس المدخلات من معيد التأمين وذلك بالنظر في الحالات على اساس كل حالة على حدة مع مراعاة استخدام المنتظم لإعادة تأمين الواقعي	تأمين متعدد الاخطار تربية المائيات

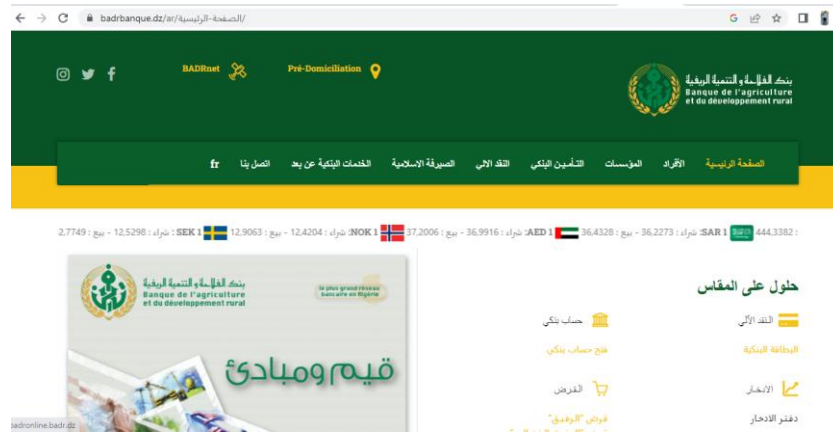
المصدر من اعداد الطالبين بالاعتماد على ملحقات الاتفاقية من خلال دراسة الميزانية الفلاحية والتنمية

الريفية ابن مهدي الطارف

من خلال دراستنا الميدانية نجد ان كل منتج تامين لديه معدل عمولة خاصة به حسب ملاحق من التعديل رقم 14 2014 لاحظنا بان توزيع منتجات التأمين لا يشمل جميع المنتجات الواردة في الاتفاقية اذ يقتصر على تامين المحاصيل تامين الماشية تامين البيوت البلاستيكية تامين المستثمرات تامين اخطار السكن حيث تختلف من منطقة الى اخرى حسب المناخ وطبيعة الجغرافية

3-2 الموقع الالكتروني للبنك واستخدامات:

ان بنك الفلاحة والتنمية الريفية يضع موقعة على الصفحة الرئيسية للعرض مختلف الخدمات والمنتجات التقليدية والالكترونية عبر موقعة الرسمي www.badr-bank.net والمواقع التابعة له تحت خدمة الزبون



مصرفك. volre banque.

المناقصات daffves appeles

الاقتصاد و المالية economie et finance

استعراض المعلومات. releve badr ivet.

ان لهذه الموقع عدة استخدامات نذكر منها:

موقع بنك بدر يمكن أن يوفر مجموعة متنوعة من الاستخدامات للعملاء. إليك بعض الاستخدامات المحتملة لموقع بنك بدر:

- إدارة الحسابات: يمكن للعملاء استخدام الموقع لإدارة حساباتهم المصرفية بسهولة. يمكنهم التحقق من الأرصدة وتحركات الحسابات ومعرفة تفاصيل المعاملات السابقة.
- الدفعات والتحويلات: يوفر موقع بنك بدر خدمة الدفعات والتحويلات المصرفية عبر الإنترنت، حيث يمكن للعملاء إجراء تحويلات داخل البنك أو لحسابات في بنوك أخرى.
- طلب القروض والتمويل: يمكن للعملاء الاستفادة من الموقع لتقديم طلبات القروض والتمويل، وتقديم المستندات المطلوبة ومتابعة حالة الطلب.
- إدارة بطاقات الائتمان والخدمات المصرفية الأخرى: يتيح موقع بنك بدر إمكانية إدارة بطاقات الائتمان، وتفعيل وتعطيل البطاقات، وتحديث المعلومات الشخصية، وتغيير رمز الوصول.
- استعراض وتحميل الكشوفات المالية: يمكن للعملاء الوصول إلى الكشوف المالية الخاصة بهم عن طريق الموقع وتحميلها للاطلاع على المعاملات والأرصدة.
- الاتصال والدعم العملاء: يوفر موقع بنك بدر قنوات اتصال مباشرة للعملاء مثل الدردشة المباشرة أو البريد الإلكتروني، حيث يمكن للعملاء طرح استفساراتهم والحصول على الدعم الفني والمساعدة.

3-3 الإيجابيات والسلبيات الناجمة عن خدمات التأمين البنكي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

3-3-1- الاجابيات

التعاون بين المؤسستين بنك badr وشركة تامين saa الى ظهور مصالح مشترك، بين هاتين الهيئتين عن طريق استغلال العوامل المشتركة الكائنة بين الزبائن حيث اصفر هذا التعاون على مجموعة من الايجابيات والسلبيات لكلا المؤسستين اضافة الى الزبائن

-إيجابيات بالنسبة للبنوك¹

تتمثل مزايا التي تعود على البنك في:

¹ معلومات مقدمة من طرف البنك

- تحقيق البنك عوائل الثابتة ودورية وذلك للتنوع مجموعة الخدمات والمنتجات التي تقدمها الشركات التأمين عن طريق البنوك
- حصول بنك على ثقة القبول وتقوية علاقات مع عملائه
- تعظيم الاستفادة من قوى العاملة من اجل زيادة الكفاءة في الانتاجية
- اصبحت البنوك تلبي طلبات المالية وكذلك طلبات المتعلقة بمعاملات التأمين
- توفير جميع الخدمات المالية للزبون

-الايجابيات بالنسبة للشركة تامينsaa

تتمثل مزايا التي تعود على شركة في

- الاستفادة عن عنصر الثقة الذي يحظى به البنك من زبائن لتحسين صورة وسمعة شركة التأمين مما يسمح لها بالولوج الى أكبر شركة ممكنة من العملاء
- دعم البنك لشركة التأمين في حالة الاتفاق فيما بينها وبالتالي الحد من اخطار السيولة
- استغلال خبرة المالية لدى بنك تطور تجارة المعمقة في مجال العالي واكتساب مهارة استثمارية جديدة
- خفض تكاليف التوزيع مما يؤدي الى رفع نشاط التأميني وتطور عوائدهما
- يعتبر التعاون فرصة جيدة لتغيير طرق التوزيع
- اطلاع شركات التأمين على رغبات الزبائن بصورة أحسن وأكثر فعالية وسهولة

-الايجابيات بالنسبة للعملاء الزبون

- عندما يتقدم الزبون للبنك لتلبية خدماته نجد جميع الحاجيات عند نقطة بيع وخدمات دون التنقل بين الهيئات المالية لتسوية وضعيته وهذا ما ادى الى السهولة التعامل مع زبائن وتلبية رغباتهم وتمثل فيما يلي:
- توجد الخدمات المالية في مكان واحد يعطي الصلاحية والمقدرة للزبون على الاطلاع على جميع العروض المالية الناتجة دون حاجته الى التنقل بين المؤسسات المالية لتلبية رغباته مما يخلق بيئة سهل التعامل وفعالة
- في كثير من الاحيان يقوم البنك بتقديم خدمات التأمين مغرية للزبون بحيث تعود بالنفع على كلا الطرفين البنك والعميل

-دعم البنك للزبون وهذا ما يجعله أكثر طمانينة

3-2-3-السليبات

تتمثل العيوب او سلبيات التأمين البنكي فيما يلي:

المخاطر التأمينية قد توقع البنك في مشاكل المالية وهذا ما يؤدي الى عدم وفاء البنك بالتزاماته وهذا ما يعرضه الى خطر السيولة

تكون منتجات التأمينية محددة من اخطار البنك وهذا ما يجعله المسؤول في اتخاذ القرار

لا توجد منافسة شريفة بين البنوك وشركة التأمين حيث البنك يقدم اللجوء الى البنك المركزي بصفة مقترض الشيء الذي لا يتمتع به شركات التأمين

استغلال شركات التأمين الشبكة الواسعة والفنية بالمعلومات حول العملاء من اجل تسويق المنتجات وبالتالي الاخلال بأمن البيانات.

3-3-3-معيقات تطور التأمين البنكي بالمؤسسة

تنقسم التأمين البنكي الى

معيقات داخلية للتأمين البنكي

معيقات خارجية للتأمين البنكي

نذكرها في الجدول التالي

جدول رقم: 2-5 معيقات تطور التأمين البنكي بالمؤسسة

معيقات خارجية للتأمين البنكي	معيقات داخلية للتأمين البنكي
<p>هي معيقات خارجية عن نطاق مصرفي والبنك لا يستطيع التحكم فيها منها</p> <p>- معيقات تتعلق بالجانب الديني يلعب دورا مهما في التأثير على معاملات المالية في البنك فبعض الناس يرى ان معاملات التأمين وخاصة التأمين على حياة محرمة شرعا</p> <p>- معيقات اقتصادية الى الوضع الاقتصادي للبلد حيث ان الازمات الاقتصادية التي قد يمر بها البلد في فترة من الفترات تؤثر بالسلب على النشاط التأمين البنكي لعدم وجود اكتفاء ذاتي للفرد في المجتمع</p> <p>-معيقات مستوى الهيئات الرقابة في حال وجود هيئات رقابية تفرض وجودها وتراقب النشاط بصفة منتظمة يؤثر بالإيجاب على كلا الهيئتين والعكس صحيح</p>	<p>هي معيقات موجودة داخل هيكل المؤسسة المالية والتي تؤثر على نشاط البنك منها</p> <p>-تطور التكنولوجي عدم امتلاك البنك والشركات التأمين نظام موحدا وهذا يصعب على الطرفين الوصول الى قاعدة البيانات خاصة بالهيئتين وهذا ما يجد من تطور هذا النشاط</p> <p>-صورة وسمعة مؤسستين الماليتين وهذا العنصر هو ما يسهل الحصول على ثقة العملاء</p> <p>الكفاءة: ويقصد بها خبره وكفاءة الموظفين القائمين داخل البنك على جودة التعامل مع نشاطات التأمين</p>

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على مذكرة مكملة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التسيير، زواغي عادل، 2016، 2017، دور بنك التأمين في تنشيط القطاع البنكي دراسة حال بنك بدر ام البواقي، جامعة العربي، بن مهدي، ص 69

دراسة حالة:

بعد اكمال الدراسة الميدانية تبين لنا اهم العمليات التي تتم على مستوى مصلحة التأمين البنكي في بدر بن مهدي هي كالتالي:

- ✓ تأمين الاخطار على المباني
- ✓ -تأمين الكوارث الطبيعية
- ✓ -تأمين الاخطار الفلاحية
- ✓ التأمين على الأشخاص
- ✓ -التأمين على الوسائل والمعدات الفلاحية.

ان اهم العمليات التي تقوم بها مصلحة guchet bank assurance هي التأمين على اخطار الفلاحة وهذا في ظل المرحلة الرابعة لتطور بنك 2005- bader الى يومنا هذا وتوجه نحو القروض الفلاحية. ولقد تطرقنا في مثالنا هذا الى دراسة خطوات عملية التأمين على الاخطار الفلاحية - فرع المعدات والآلات الفلاحية:

1: وثائق اجراء عملية التأمين:

- 1- وثائق تتعلق بمعلومات عن الفلاح (الاسم، اللقب، العمر، الجمعية المنخرط، فيما وشهادة الاعتياد من مدرسة المصالح الفلاحية)
- 2- الفواتير الاثباتية (فاتورة العتاد المستهلك، وشهادات ملكية او عقد كراء لأرض فلاحية)
- 3- محضر معاينة الخبير البنكي الذي يتحقق من العتاد و آلة الفلاحية (الجرار) وهنا يقوم الخبير المكلف بتصوير العتاد بعد ابرام الاتفاقية شراء بين شركة تسويق المعدات والآلات الفلاحية بقسنطينة وبنك بدر بن مهدي الطارف.

2: عند اجراء عملية التأمين:

الاجراء الأول:

تجيب على الفلاح استشارة موظف التأمين المصرفي لشركة التأمين حيث يقدم الفلاح للموظف فاتورة تشكيلة تدعى facture proforma تحصل وصف للألة الفلاحية الجرار ولواحقها الذي يريد التأمين عليها. كما يتبين فلفاتورة كمية وسعر الوحدات والمبلغ الإجمالي لكل وحدة يريد تأمينها.

الاجراء الثاني:

- ✓ يقوم موظف التأمين المصرفي بأعداد police projet يبرز من خلالها الشروط الخاصة بالتأمين واجبارية التأمين على جميع مخاطر وكذلك.
- ✓ موصفات الالة الفلاحية واستخدمتها وملاحقاتها كل الخزان الماء ومحراث كذلك البدو الزراعية.
- ✓ صنف الهيكل ومعيار ورقم التسجيل التسلسلي
- ✓ تاريخ الاستحواذ على الة وتاريخ مرور
- ✓ القيمة الإجمالي المؤمن لكل ملحق وتاريخ استحواذها
- ✓ رقم المحراث وإطار السلسلة
- ✓ نوعية المعدات الفلاحية
- ✓ بعدد التي يقوم موظف التأمين بأحساب السعر الصافي التأمين (ttc9)

حيث يقوم بأحتساب نسبة tva المقدرة ب 19% من كل مبلغ اجمالي للسعر الوحدات المؤمنة، ويتحصل على المبلغ الإجمالي.

ثم يقدم الفاتورة الشكلية للفلاح متخصصة كل المعلومات.

الاجراء الثالث:

يقوم الفلاح بتقييم بتصميم الفاتورة التشكيلة متضمنة الثمن الفعلية وقيمة التأمين للشركة تسويق المعدات الفلاحية وبعد الدراسة والموافقة يقوم مدير الشركة بأعداد فاتورة نهائية مصادق وموافق عليها.

الاجراء الرابع:

يقوم الفلاح بأخذ الفاتورة النهائية من شركة تسويق المعدات الفلاحية الى موظف التأمين المصرفي.

حيث يقوم بأعادة وارسالها الى مصلحة القروض

الاجراء الخامس:

بعد الموافقة المبدئية على التأمين تقوم المكلفة بمصلحة القروض البنكية بتنقل الى شركة تسويق المعدات الفلاحية المتواجدة بمدينة قسنطينة لأجراء محضر معاينة الجرار ولواحقه وتأكد من الثمن الفعلي ودرجة صحة ونوعية والجودة) بعد ذلك تقوم بأخذ صور فوتوغرافية للألة الفلاحية تعطي امر الموظف التأمين بأكيد التأمين وقبوله.

الاجراء السادس:

يقوم موظف التأمين بأبرام عقد بين شركة الوطنية للتأمين والفلاح تستوفي جميع الشروط المتفق عليها مسبقا. يقوم بتسديد فاتورة شراء العتاد الفلاحي كل من المؤمن (الفلاح) والبنك و مديرية المصالح الفلاحية بنسب متفق عليها مسبقا.

يتم تسديد أقساط التأمين حسب صنف المؤمن وتكلفة العتاد الفلاحي.

خلاصة:

ان بنك الفلاحة والتنمية الريفية وبنك التأمينات بهدف توفير حلول تأمينية شاملة للعملاء في القطاع الزراعي والريفي. تعتبر هذه الشراكة استثماراً استراتيجياً لدمج خبرات المؤسستين في مجالتهما المختلفة، بموجب هذه الشراكة، يتم تطوير وتقديم مجموعة متنوعة من منتجات التأمين التي تلبي احتياجات العملاء في القطاع الزراعي والريفي، مثل التأمين على الحياة، والحوادث، والممتلكات، والتأمين الزراعي. تتميز هذه المنتجات بتصميم مصمم خصيصاً لتلبية احتياجات العملاء وتقديم الحماية الشاملة لأعمالهم وممتلكاتهم، توفر الشراكة أيضاً تسهيلات في الوصول إلى خدمات التأمين والتسويق، حيث يتم ترويج وتسويق المنتجات المشتركة بشكل مشترك من قبل البنكين. يتم توفير الإرشاد والاستشارات للعملاء لمساعدتهم في اختيار الحلول التأمينية المناسبة وفهم الفوائد والشروط المتعلقة بكل منتج، وبالإضافة إلى ذلك، يتم التعاون بين المؤسستين في مجال التدريب والتطوير، حيث يتم تطوير برامج تدريبية مشتركة للعاملين في المؤسستين لتعزيز المهارات والمعرفة في مجال التأمين والخدمات المصرفية.

خاتمة

خاتمة:

أن القطاع المالي وصناعة التأمين بحاجة إلى تطوير استراتيجياتها التسويقية، وأن التأمين البنكي يعد واحدة من تلك الاستراتيجيات التي تساعد في توزيع المنتجات التأمينية عبر القنوات المصرفية للوصول إلى شريحة جديدة من العملاء بتكلفة أقل.

تعتبر صناعة التأمين البنكي في الجزائر قطاعًا متطورًا ويشهد نموًا مستمرًا. ومع ذلك، فإنها تواجه تحديات محددة. في دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (بن مهدي)، يظهر أن البنك يعد واحدًا من الرواد في مجال التأمين البنكي في البلاد، ومع ذلك، فإنه يواجه تحديات تشمل القوانين واللوائح المحددة لصناعة التأمين وضرورة زيادة الوعي والتثقيف المالي بين الجمهور، بالإضافة إلى ذلك، هناك تحديات مالية تتطلب إدارة فعالة للاحتياجات المالية والتكاليف التشغيلية، ومع ذلك، يُتوقع أن تتخذ السلطات التنظيمية والشركات المعنية إجراءات لتعزيز هذا القطاع وتجاوز التحديات الحالية في سبيل تحقيق نجاح وازدهار التأمين البنكي في الجزائر.

اختبار الفرضيات:

من خلال نتائج دراستنا تمكن من اختبار الفرضيات وفق النحو التالي:

الفرضية الأولى:

يتطلب نجاح التأمين البنكي إدارة الفعالة للمخاطر بالإضافة إلى توفير النظم التنظيمية و التشريعية حيث تتمثل متطلبات نجاح التأمين البنكي في

-الإدارة الفعالة للمخاطر: يتطلب التأمين البنكي إدارة متقدمة للمخاطر المالية، بما في ذلك تحليل وتقييم المخاطر المحتملة وتطبيق إجراءات مناسبة للتحكم فيها.

-التكنولوجيا والابتكار: استخدام التكنولوجيا والابتكار في صناعة التأمين البنكي يلعب دورًا حاسمًا في تحسين الكفاءة وتبسيط العمليات وتحسين تجربة العملاء. يجب على الشركات المعنية استخدام التكنولوجيا بشكل فعال لتحسين العمليات التأمينية وتقديم خدمات أكثر تنوعًا وسهولة للعملاء.

-التوجيهات السوقية والتوجهات الاستهلاكية: يجب على شركات التأمين البنكي فهم احتياجات السوق وتوجهات العملاء وتطوير منتجات وخدمات تلي تلك الاحتياجات بشكل فعال.

-التوعية والتثقيف المالي: تعتبر التوعية المالية والتثقيف حول فوائد التأمين البنكي وأهميته جزءًا أساسيًا من نجاحه. يجب على الشركات المعنية والمؤسسات المالية تعزيز التوعية المالية بين الجمهور وتوفير المعلومات اللازمة للعملاء لاتخاذ قرارات مالية مدروسة.

-الإدارة المالية: يحتاج قطاع التأمين البنكي إلى إدارة فعالة للاحتياطات المالية والتكاليف التشغيلية لضمان استدامة ونجاح الأعمال. ومنه الفرضية خاطئة

الفرضية الثانية:

بعد الدراسة الميدانية وبعد الأبحاث و الدراسات التي تمت سابقا تم التوصل الى ان التأمين البنكي انه احد معوقاته فعلا قوة الوعي المالي لكن الى جانب معوقات أخرى ومن ابرزها:

- قوة الوعي المالي: تواجه صناعة التأمين البنكي في الجزائر تحديًا في زيادة الوعي والتثقيف المالي بين الجمهور. قد يكون لدى العملاء قلة المعرفة بفوائد ومفاهيم التأمين البنكي، مما يعيق اتخاذ قرارات تأمينية صحيحة.

- ضعف البنية التحتية التكنولوجية: قد تعاني شركات التأمين البنكي في الجزائر من ضعف البنية التحتية التكنولوجية، مما يؤثر على قدرتها على تقديم خدمات مبتكرة وتحسين تجربة العملاء. قد تحتاج هذه الشركات إلى استثمارات إضافية في تكنولوجيا المعلومات وتحسين البنية التحتية لتعزيز كفاءتها التشغيلية.

-التحديات المالية: تواجه شركات التأمين البنكي تحديات مالية، بما في ذلك إدارة فعالة للاحتياطات المالية والتكاليف التشغيلية. قد تكون هناك حاجة للحصول على رؤوس أموال إضافية وتنمية استراتيجيات تمويل فعالة لتحقيق الاستدامة المالية.

-منافسة السوق: توجد منافسة متزايدة في سوق التأمين البنكي في الجزائر، مما يضع ضغوطًا على الشركات لتطوير منتجات وخدمات مبتكرة وتحسين جودة الخدمة للبقاء والتنافس في السوق.

-التحول الرقمي والابتكار: يعد التحول الرقمي والابتكار جزءًا مهمًا من تحديات صناعة التأمين البنكي في الجزائر. قد يكون هناك حاجة لتحسين الاستخدام الفعال للتكنولوجيا وتطوير منتجات وخدمات رقمية تلبي توجهات العملاء وتحسن تجربتهم. ومنه الفرضية خاطئة

نتائج الدراسة:

من خلال هذه الدراسة توصلنا الى:

- ظهور التأمين البنكي نتيجة بنك التأمين وهذا راجع للمنافسة بين قطاع البنك والتأمينات حيث تقوم شركات التأمين بعمليات مصرفية من حفظ الوداع وتقديم القروض
- مساهمة التأمين البنكي في زيادة رقم اعمال شركات التأمين من خلال تقديم و توزيع المنتجات التأمينات
- يسمح البنك من خلال التأمين البنكي بتوزيع منتج التأمين على الحياة ذو الاقبال الطعيف
- ساهم التأمين البنكي في توزيع مجالات نشاط وخدمات البنوك التجارية.

الاقتراحات والتوصيات

بناءً على النتائج التي توصلنا إليها في الدراسة، يمكننا تقديم بعض الاقتراحات والتوصيات التي قد تساهم في تطوير مجال التأمين البنكي في الجزائر. إليك بعضها:

1. زيادة البحوث الأكاديمية: ينبغي تشجيع إجراء المزيد من الدراسات والبحوث الأكاديمية المتخصصة في مجال التأمين البنكي، حيث تعتبر هذه الدراسات أداة هامة لفهم التحديات والاتجاهات الجديدة في هذا المجال وتحقيق التطور والتحسين المستمر.
2. تعزيز التعاون بين الشركات التأمين والمؤسسات المصرفية: ينبغي تعزيز التعاون والشراكة بين شركات التأمين والمؤسسات المصرفية لتوفير منتجات التأمين البنكي بشكل أفضل وتحسين خدمة العملاء.
3. التدريب والتأهيل: ينبغي توفير برامج تدريبية وتأهيلية للكوادر العاملة في مجال التأمين البنكي، حيث يعتبر تطوير المهارات والمعرفة اللازمة أمرًا حاسمًا لتحقيق نجاح وكفاءة في تقديم خدمات التأمين البنكي.
4. التوعية والتثقيف: يجب تعزيز التوعية بفوائد وأهمية التأمين البنكي بين العموم، وذلك من خلال حملات تثقيفية وتوعوية للجمهور، بما في ذلك توفير المعلومات الضرورية والواضحة حول المنتجات والخدمات المتاحة في مجال التأمين البنكي.

5. التكنولوجيا والابتكار: ينبغي استخدام التكنولوجيا والابتكار في تحسين وتطوير خدمات التأمين البنكي، مثل تطبيقات الهاتف المحمول والخدمات المصرفية عبر الإنترنت، لتسهيل وتحسين تجربة العملاء وزيادة الكفاءة العامة للقطاع.

افاق الدراسة

بناءً على نتائج الدراسة، يمكن تحديد بعض الآفاق التي يمكن استكشافها في المستقبل لمزيد من البحث والتطوير في مجال التأمين البنكي في الجزائر. إليك بعض الآفاق المحتملة:

1. دراسة تجارب دول أخرى: يمكن إجراء دراسات مقارنة لتحليل تجارب دول أخرى في مجال التأمين البنكي، واستخلاص الدروس المستفادة والممارسات الناجحة التي يمكن تطبيقها في السياق الجزائري. يمكن استكشاف تجارب الدول المتقدمة في هذا المجال وتحليل كيفية تكامل قطاعي التأمين والصيرفة.
2. دراسة توجهات العملاء واحتياجاتهم: يمكن إجراء دراسات استقصائية لفهم توجهات العملاء واحتياجاتهم فيما يتعلق بالتأمين البنكي. يمكن استكشاف العوامل التي تؤثر على اتخاذ العملاء قرارات التأمين وتطوير منتجات وخدمات ملائمة تلبي تلك الاحتياجات.
3. دراسة التحديات والفرص القانونية والتنظيمية: يمكن إجراء دراسات حول التحديات والفرص القانونية والتنظيمية المتعلقة بالتأمين البنكي في الجزائر. يتعلق ذلك بفهم التشريعات والسياسات الحالية وتحديد الثغرات والتحسينات الممكنة.

قائمة المراجع والمصادر

- الكتب:

- 1) -أ. محمد الصيرفي، 2016، إدارة العمليات المصرفية، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة-مصر الطبعة الأولى.
- 2) -بن عيسى بن عبلة، قرش عبد الحق، الصيرفة الإسلامية كشكل من اشكال الصيرفة الشاملة في المصاريف الخاصة في الجزائر، مع الإشارة لبنك البركة الجزائري، جامعة الاغواط.
- 3) -صلاح السيبي، الموسوعة المصرفية العلمية و المالية، مجموعة النيل العربية، الجزء الثاني.
- 4) نوال بن خالدي، محمد بن بوزيان، نظام المصرفي الجزائري: بين معوقات تطبيق نموذج الصيرفة الإسلامية و مديونية الصيرفة التقليدية،|، جوان 2016، ص 349.348.العدد 12.
- 5) نبيل قبلي، نقماري سفيان، واقع قطاع التأمينات و إعادة التأمين، مداخلة تأمين المصرفي في الجزائريين النظرية و الواقع

- المجالات:

- 1) -مرقوم كلثوم و اخرون، 2016، مجلة الابحاث الاقتصادية التأمين البنكي الواقع و متطلبات تطويره في الجزائر مجلة الابحاث الاقتصادية العدد 15.
- 2) -أ رايح عربية، دور الصيرفة الشاملة في تطوير البنوك الدول النامية مع الإشارة الى حالة مصر - مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد6، شلف، الجزائر.
- 3) محمد فضل المولى عبد الوهاب حماد، دور التأمين الزراعي في الحد من مخاطر التمويل بصغة السلم، مجلة دراسات المحاسبة و مالية ، المجلد 17، العدد59، السودان سنة 2022.
- 4) بورغدة فاتح 2017، تسويق منتجات التأمين و دوره في تطوير الصناعة التأمينية ، مجلة دراسات في الاقتصاد و التجارة و المالية، المجلد، العدد03.
- 5) سعاد لفتاحة ، بن مهدي الذوادي، 2021، دور إعادة التأمين في تغطية التزامات شركات التأمين، مجلة معهد العلوم الاقتصادية ، المجلد 24، العدد 02
- 6) العربي عبد الصمد حمزة، سنة 2021، استخدام وسائل التواصل الاجتماعي كأداة لترويج منتجات التأمين، مجلة الدراسات التجارية و الاقتصادية المعاصرة، المجلد 4 العدد2، الجزائر.

- (7) بولغلم وريدة، 2022، التأمين البنكي كالية لتوزيع منتجات التأمين على الحياة، مجلة الإدارة و التنمية للبحوث و الدراسات، المجلد 11، العدد01.
- (8) شرطي نسيم، 2015، التأمين المصرفي كنموذج للابتكار في الخدمات، المجلة الجزائرية للاقتصاد و المالية، العدد 04، المدينة.
- (9) على شاكر محمود، فائزة عبد الكريم 2014، واقع التأمين البنكي، مجلة دراسات محاسبية و مالية، المجلد التاسع، العدد 27، الفصل الثاني، بغداد
- (10) سامية معزوزت، تحليل اثر التأمين البنكي في دعم نشاط البنوك في دعم نشاط البنوك، مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، المجلد33، العدد 03
- (11) عبد الحميد بن ناصر، راضية معبداع، واقع و تحديات التأمين البنكي بالجزائر، مجلة المدير، المجلد 07، العدد02، سنة 2020
- (12) نصير دردر، 2007، التأمين البنكي، مجلة جديد الاقتصاد، العدد 02
- (13) مرقوم كلثوم ، حساني حسن، واقع بنك التأمين في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا ، العدد16.
- (14) حسيبة علمي، التأمين البنكي كنموذج مستحدث في الصناعة المصرفية ، مجلة الدراسات، القانونية و الاقتصادية ، المجلد 4، العدد،03، السنة 2021، جامعة على لونسي البلدية 2
- (15) منال منصور: 2019 التأمين البنكي احد التوجهات الحديثة من قطاع التأمين الجزائري حالة تامين لايف الجزائر وبنك الجزائر الخارجي ،مجلة الدراسات المالية والمحاسبة والادارية ،مجلد06، العدد03 .
- (16) بن حميدة نبهات ،قراءة في التنظيم القانوني لخدمة التأمين البنكي على ضوء قانون التأمينات الجزائري،مجلة الدراسات القانونية والسياسية ،المجلد8،جامعة تلمسان،سنة2022
- (17) زناني سامية ، استراتيجيات التحالف بين البنوك و شركات التأمين على ضوء تجربة التأمين البنكي في فرنسا ، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، المجلد 21، العدد01، 2021
- (18) حابي عبد اللطيف واخرون (سنة2022)، التأمين البنكي في الصين ، اي دروس بالنسبة للجزائري ؟ ،المجلد18 ،العدد1.

- (19) -علاء عبد الكريم البلداوي واخرون ،(سنة 2018) ،معوقات التأمين المصرفي واثرها في تحليل النسب المالية لشركات التأمين ، مجلة دراسات محاسبة ومالية ، المجلد 13 ،العدد 42 .
- (20) عادل زفير ، دور التأمين في تطور وانعاش سوق التأمينات ، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية ، العدد 10 ، الجزء 1 ، جامعة الشهيد حمه لخضر ،الجزائر ، سنة 2017 .
- (21) عائشة هوادف ، (جوان 2016)، التأمين المصرفي : النماذج واهم التحديات مع الاشارة الى حالة الجزائر ، الابحاث الاقتصادية ، العدد 14 ،جامعة البليدة 2.

الملتقيات والمؤتمرات:

- (1) -وفاء زعباط، دور بنك التأمين في توزيع المنتجات تامينية وتعزيز التفاعل بين شركات التأمين والبنوك، تخصص تامينات، جامعة العربي بن مهيدي ولاية ام البواقي، سنة 2012_2013.

-المذكرات:

- (1) -شناف بثينة، 2019-2020، الصيرفة الشاملة كالية لتطوير الاداء المالي للبنوك التجارية الجزائرية على ضوء بعض التجارب الدولية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماستر اكايمي تخصص اقتصاد نقدي و بنكي جامعة العربي بن مهيدي ام البواقي.
- (2) -بن خالدي نوال، 20142015، فعالية نموذج الصيرفة الشاملة ودوره في تطور اداء البنوك دراسة حالة الجزائر طروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه تخصص نفود وبنك مالية جامعة ابن بكر بلقايد تلمسان الجزائر .
- (3) -تمرابط اميرة، 2020-2019، متطلبات اندماج البنوك الجزائرية كالية لتعزيز الصيرفة الشاملة - التجربة التونسية كنموذج، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماستر اكايمي، تخصص اقتصاد نقدي و بندي، جامعة العربي بم مهيدي، ام بواقي.
- (4) امانى منية 2020 2021، إدارة مخاطر في شركات التأمين، مذكرة مقدمة ضم متطلبات نيل شهادة ماستر، تخصص مالية المؤسسة، جامعة 8 ماي 1945، قالمة.
- (5) عيشاوي شمس الدين، بوقرة، إبراهيم، 2021-2020، ابتكار منتجات التأمين لدى شركات التأمين الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر اكايمي تخصص اقتصاد تأمينات، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة.

- (6) عقون حكيمة، ادارة مخاطر شركات التأمين، دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات (caat) ، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تأمينات، 2013,201.
- (7) سميرة بلطرش 2019-2020، التحالفات الاستراتيجية بين البنوك و مؤسسات التأمين ودورها في نمو خدمات التأمين البنكي، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، تخصص اقتصاد نقدي و بنكي، المركز الجامعي عبد الحفيظ بصوف، ميلة.
- (8) بوعسلة بشري ،دور المصارف في بيع منتجات التأمين المصرفي في الجزائر -دراسة حالة بنك التوفير والاحتياط ،اطروحة مقدمة لنيل دجة الدكتورا لطور3 علوم السير ،2016،2015 ،جامعة البليدة 02.
- (9) قنان ابراهيم ،دروس التأمين البنكي ،مطبوعة بيداغوجية موجهة لكلية ماستر مالية وبنوك ،السنة الثالثة ليسانس ، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي ، جامعة احمد بوقرة بومرداس ،سنة 2016 ،2017 .
- (10) يحي سارة نورالايمن ،عوني عبد الخالق ،استراتيجية التأمين البنكي في الدعم الفلاحي ، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر ، تخصص مالية وبنوك ، جامعة ابن خلدون تيارت، سنة 2021_2022 .
- (11) مَنى زيدان ، دور التأمين البنكي في نمو مؤسسات التأمين ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر اكايمي ، تخصص مالية وبنوك ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة ،الجزائر ، سنة2019/2018 .
- (12) نفعان اميرة، التمويل البنكي للقطاع الفلاحي، دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر ، تخصص اقتصاد نقدي 2016-2017.

-الموقع الالكتروني:

(1) Elmizaine.com 2020، مفهوم و أهمية التأمين، دروس و محاضرات، قانون التأمين.

(2) [https://arab wavldin suvance.com](https://arabwavldin.suvance.com)

(3) <Http://www.aps.dz>

(4) <Www.cnma.dz>

(5) <www.maalec.dz>

- www.trustbank.dz (6)
- www.tvustbank.dz. (7)
- <https://dz.chavikaiti.net> (8)
- <https://www.aps.dz> (9)
- www.aps.dz (10)
- www.aps.dz (11)
- <https://u.ae/ar-ae/information-and-services/jobs/insurance-system-for-employees-in-the-private-sector> (12)

الملاحق

ملاحق:

CONVENTION DE DISTRIBUTION DES
PRODUITS D'ASSURANCE PAR LES
BANQUES ET ETABLISSEMENTS
FINANCIERS ET ASSIMILES
CONCLUE ENTRE LA SAA ET
LA BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE
DEVELOPPEMENT RURAL - BADR -

LES PARTIES

Entre les soussignés

La Société Nationale d'Assurance, par abréviation SAA, dont le siège social est sis au 05 Boulevard Ché Guevara Alger 16000, représentée par son Président Directeur Général, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes.

Ci-après dénommée « L'Assureur ».

D'une part, Et

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural, par abréviation BADR, dont le siège social est sis au 17, Boulevard Colonel AMIROUCHE Alger, représentée par son Président Directeur Général, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présents.

Ci-après dénommée « Le Mandataire ».

- 04 2010 -

D'autre pa Il est convenu ce qui suit :

CADRE DE REFERENCE DE LA CONVENTION:

- Ordonnance n° 95-07 du 23 Chaabane 1415 correspondant au 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée ;
- Décret n° 07-153 du 5 Joumada el Oula 1428 correspondant au 22 Mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;
- Arrêté n° 60 du 6 août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, Etablissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

Les annexes jointes à la présente convention font partie intégrante de celle-ci.

ARTICLE 1 : Objet de la convention.

La présente convention a pour objet de définir les relations entre l'assureur et le mandataire dans le cadre de la distribution des produits d'assurance.

En vertu de la présente convention et dans le cadre de l'arrêté du 6 août 2007 susvisé, l'assureur autorise le mandataire à conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte.

ARTICLE 2 : Produits d'assurance.

Les produits d'assurance à distribuer par le mandataire sont indiqués en annexe 01 de la présente convention.

ARTICLE 3 : Réseau de distribution.

Les produits d'assurance sont distribués par les agences du mandataire indiquées en annexe02 de la présente convention.

Le mandataire désigne des agents souscripteurs en assurance habilités dont la liste est validée par l'assureur.

L'assureur peut demander au mandataire à faire cesser la distribution des produits d'assurance par l'une de ses agences ou le changement d'un agent souscripteur.

ARTICLE 4 : Circonscription territoriale.

Les agences du mandataire prévues à l'article 3 ci-dessus opèrent, pour la distribution des produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité.

ARTICLE 5 : Pouvoirs du mandataire.

Dans le cadre de la présente convention, l'assureur donne au mandataire les pouvoirs suivants :

- Proposer, négocier et souscrire les contrats d'assurances cités en annexe 01 dans les agences figurant en annexe 02 et dans la limite des pouvoirs de souscription indiqués en annexe 03 ;
- Encaisser la prime d'assurance des contrats d'assurances souscrits ;
- Relancer le paiement des primes périodiques à l'échéance ;
- Recevoir les déclarations de sinistres, les demandes de rachat et les pièces justificatives exigées pour le règlement des indemnités garanties ;
- Faire signer la quittance d'indemnité par le bénéficiaire de l'indemnité ;
- Remettre le chèque de règlement des sinistres au bénéficiaire contre la signature de la décharge ;
- Informer par tous moyens les assurés de la situation de leurs contrats et de leurs sinistres éventuels.

ARTICLE 6 : Pouvoirs de souscription.

Le mandataire est autorisé à distribuer les produits d'assurance suivant la limite des pouvoirs de souscription indiqués en annexe 03 de la présente convention.

ARTICLE 7 : Reversement des primes.

Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées, dans le délai convenu d'un commun accord sans pour autant dépasser un délai maximum de 10 jours après l'encaissement de celles-ci.

En cas de non reversement des primes dans le délai convenu à l'alinéa 1^{er} ci-dessus pour des raisons indépendantes du mandataire, l'assureur peut

lui accorder un délai supplémentaire de dix (10) jours. Au-delà et nonobstant le reversement des primes dues, l'assureur peut résilier, unilatéralement, la présente convention par notification adressée par lettre recommandée au mandataire.

Les modalités de versement sont fixées d'un commun accord.

ARTICLE 8 : Rémunération du mandataire.

En vertu de la présente convention, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée, nette de droits et de taxes, suivant les taux indiqués à l'annexe 04 et dans la limite des taux maximum fixés par l'arrêté du 06 août 2007 susvisé.

ARTICLE 9 : Obligations de l'assureur.

Sans préjudice des obligations légales ou contractuelles, l'assureur s'engage à :

- Dispenser une formation adaptée à la distribution des produits d'assurance à l'intention des agents souscripteurs employés du mandataire conformément à la réglementation en vigueur. Cette formation débutera dès signature de la présente convention. Elle s'étalera sur un volume minimum de 96 heures et suivant les modalités fixées à l'annexe 6 de la présente convention ;
- Mettre en œuvre, auprès de l'association des sociétés d'assurance et de réassurance, la procédure d'obtention de la carte professionnelle ;
- Fournir au mandataire la documentation technico-commerciale nécessaire à la distribution des produits d'assurance ;
- Traiter et répondre dans les délais les plus brefs à toute demande adressée par le mandataire notamment pour l'établissement des contrats, le règlement des prestations et l'information des assurés conformément aux conditions générales des produits d'assurances objet de la présente convention ;
- Ne pas prendre contact, avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire, dans le cadre de la modification, remplacement ou renouvellement de leur contrat d'assurance.

ARTICLE 10: Obligations du mandataire.

Sans préjudice des obligations légales, le mandataire s'engage à:

- Mettre les moyens matériels et humains nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur ;
- Ne pas distribuer, au sein des agences prévues à l'annexe 2 ci jointe, les produits d'assurances des autres sociétés d'assurance;
- Ne distribuer les produits d'assurance que par les agents ayant suivi la formation prévue par la réglementation et titulaire de la carte professionnelle délivrée par l'association des assureurs ;
- Se conformer aux seules instructions de l'assureur en matière de conditions d'assurance, de tarifs, de règles de souscription dans la limite des pouvoirs conférés en annexe 03 ;
- N'utiliser pour la souscription des produits d'assurance que les documents et imprimés remis par l'Assureur;
- Tenir à jour les registres réglementaires en se conformant aux instructions et aux modèles diffusés par l'Assureur;
- Promouvoir l'image de marque de l'Assureur en veillant au respect des normes requises par l'Assureur en matière de signalétique et de conditions d'accueil de la clientèle ;
- Transmettre à l'Assureur tous les documents relatifs à la souscription, aux prestations et aux indemnités servies aux assurés et/ou bénéficiaires tels que définis en annexe 5 ;
- Recueillir l'accord écrit préalable pour la diffusion au public de tout document commercial ou publicitaire relatif aux produits d'assurance, quel que soit le support utilisé.

ARTICLE 11: Suivi de la convention

L'assureur peut effectuer des opérations de vérification, sur place, de la gestion des contrats d'assurances souscrits dans le cadre de la présente convention par l'agent souscripteur, soit à la demande du mandataire, soit à l'initiative de l'assureur.

ARTICLE 12 : Confidentialité

Chaque partie s'engage à veiller à la confidentialité des informations liées aux assurés et/ou bénéficiaires des contrats d'assurance ainsi que celles relatives aux méthodes, procédures et conditions de tarification des contrats d'assurance.

ARTICLE 13 : Droits de propriété intellectuelle et industrielle

Les droits de propriété relatifs à l'ensemble des produits, services et tout développement technique et informatique réalisé par l'une des parties dans le cadre de la présente convention sont et demeurent sa propriété exclusive et ne sont pas transférables à l'autre partie.

ARTICLE 14 : Droits de propriété du portefeuille

Le portefeuille des contrats souscrits par le mandataire au nom et pour le compte de l'Assureur est et demeure la propriété exclusive de l'Assureur.

ARTICLE 15 : Modification de la convention.

Les dispositions de la présente convention peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties et d'un commun accord.

Toute modification est établie par avenant dûment signé par les deux parties.

Les nouvelles dispositions ou modifications prennent effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

ARTICLE 16 : Résiliation de la convention.

La présente convention peut être résiliée d'un commun accord entre les deux parties.

Elle peut être résiliée à l'initiative de l'une ou l'autre des parties au moyen d'une notification par lettre recommandée avec accusé de réception au moins trois mois avant son échéance.

Elle est résiliée si l'une des deux parties n'honore pas ses obligations définies, selon le cas, par les articles 9 et 10 de la présente convention.

Elle est résiliée de plein droit et sans préavis en cas de liquidation judiciaire ou amiable, de cessation d'activité ou par l'impossibilité d'exécution pour une cause indépendante de la volonté des parties.

ARTICLE 17 Effets de la résiliation.

En cas de résiliation de la présente convention, le mandataire cesse toute distribution de produits d'assurance objet de cette convention.

Les contrats souscrits avant la date de résiliation continuent de produire leurs effets jusqu'à leurs termes respectifs.

La décision de résiliation doit indiquer le sort des contrats en cours.

En cas de résiliation unilatérale, il peut être demandé à la partie ayant pris l'initiative, une indemnité pour les dépenses engagées et/ou à titre des dommages et intérêts. Le montant de l'indemnité est fixé à l'amiable

ARTICLE 18 : Règlement des litiges et arbitrage.

En cas de litige entre les parties, né de l'exécution, inexécution ou interprétation des dispositions et annexes de la présente convention, les parties conviennent de privilégier le règlement amiable ou recourir à l'arbitrage pour le règlement de ce litige.

Les parties désignent d'un commun accord trois arbitres pour statuer sur le litige. Les arbitres entendent les représentants des parties, dûment mandatés, leurs plaidoiries et rendent une décision arbitrale.

La décision est exécutoire, irrévocable et opposable aux deux parties.

Si, dans un délai d'un mois à compter de la saisine de l'une des parties demandant le règlement du litige par l'arbitrage, l'autre partie ne répond pas ou aucune solution n'est dégagée pour le règlement du litige, les parties conservent le droit de saisine du tribunal compétent.

ARTICLE 19 : Juridiction compétente.

En cas de non règlement du litige à l'amiable ou par l'arbitrage, le litige est porté devant le tribunal territorialement compétent par la partie la plus diligente.

ARTICLE 20 : Date de prise d'effet et durée.

La présente convention prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

Elle est établie pour une durée de trois années, renouvelable.

Elle se renouvelle, à l'échéance, par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties, par lettre recommandée au moins trois (3) mois avant la date d'échéance de la présente convention.

Fait à Alger, le

LE MANDATAIRE

La Banque de l'Agriculture et du
Développement Rural

Président Directeur Général

L'ASSUREUR

La Société Nationale d'Assurance

Président Directeur Général

ملحق 01

ANNEXE 01 :

Liste des produits d'assurance à distribuer par le mandataire

➤ En assurances de personnes :

- Produit de capitalisation « Avenir Retraite » ;
- Produit d'assurance en cas de décès « Associés » ;
- Produit d'assurance en cas de décès « Remboursement Crédit » individuelle ;
- Produit d'assurance Mixte « Sécurité Plus » ;
- Produit « Retraite Plus Individuelle » ;
- Produit d'assurance « Individuelle – Accidents » ;
- Produit d'assurance Voyage et assistance à l'étranger ;
- Produit d'assurance d'indemnités forfaitaires en cas d'hospitalisation chirurgicale.

➤ En assurances de risques d'habitation :

- Produit d'assurance Multirisques Habitation ;
- Produit d'assurance contre les effets des catastrophes naturelles sur les risques d'habitation.

➤ En assurances de risques agricoles :

- Assurance contre l'Incendie des récoltes ;
- Assurance contre la Grêle ;
- Assurance Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes ;
- Assurance Multirisques Serres ;
- Assurance Jeunes Plantations ;
- Assurance Multirisques Exploitations Agricoles ;
- Assurance Multirisques Bétail ;
- Assurance Multirisques Elevages Avicoles.

الملحق 03

ANNEXE 03 : Les pouvoirs de souscription du mandataire**En assurance de personnes :**

- Le produit « Avenir Retraite » est distribué uniquement en mode de versement programmé (avec autorisation prélèvement sur le compte). Le montant du premier versement doit être au moins de deux mille (2.000) DA et inférieur ou égal à dix mille (10.000 DA). Chaque versement ultérieur doit être d'un montant au moins égal à mille (1000) DA et inférieur ou égal à cinq mille (5.000) DA ;
- Le montant à garantir en assurance « Associés » doit être d'au moins cinq cent mille (500.000) DA et inférieur ou égal à deux millions et demi (2.500.000) DA par tête à assurer ne dépassant pas 60 ans à la date de souscription et ne présentant pas d'anomalies de santé selon le questionnaire de santé ou/et le rapport médical ;
- Le contrat d'assurance « Sécurité Plus », le montant à garantir en cas de décès doit être d'au moins cinq cent mille (500.000) DA et au plus à deux millions et demi (2.500.000) DA par tête à assurer ne dépassant pas 60 ans à la date de souscription et ne présentant pas d'anomalies de santé selon le questionnaire de santé ou/et le rapport médical ;
- Le montant à garantir en « ARC » Individuelle doit être d'au moins cent mille (100.000) DA et inférieur ou égal à deux millions et demi (2.500.000) DA par tête à assurer ne dépassant pas 60 ans à la date de souscription et ne présentant pas d'anomalies de santé selon le questionnaire de santé ou/et le rapport médical ;
- Le montant à garantir en cas de décès « Individuelle- Accidents » doit être d'au moins cinquante mille (50.000) DA et inférieur ou égal à un million (1.000.000) DA uniquement pour les classes de professions I,II,III et IV prévues par le tarif ;
- Le montant à garantir en cas de décès en assurance voyage et assistance à l'étranger doit être d'au moins cinquante mille (50.000) DA et inférieur ou égal à un million (1.000.000) DA couvrant des personnes ne dépassant 65 ans à la souscription et en appliquant strictement les règles d'acceptations édictées par l'assureur ;

الطابق 03

ANNEXE 03: Les pouvoirs de souscription du mandataire (Suite)**En assurance de personnes (suite):**

- Le montant de l'indemnité Journalière à garantir en assurance « Hospitalisation Chirurgicale » doit être d'au moins deux mille cinq cent (2.500) DA et au plus de cinq mille (5.000) DA couvrant des personnes ne dépassant pas l'âge de 60 ans à la souscription en appliquant les règles d'acceptation de l'assureur.

En assurance de risques d'habitations :

- Le mandataire peut distribuer le produit « Multirisques Habitation » dans les limites ci-après :
 - La valeur des sommes à assurer au titre du contenu (mobilier) est limitée à un million huit cent milles (1.800.000) DA. Les objets dépassant la valeur unitaire de cinquante milles (50.000) DA doivent faire l'objet d'établissement d'une liste d'objets assurés.

Egalement, les objets de valeur (bijoux et autres valeurs précieuses) doivent faire l'objet d'un état descriptif à part et dont la valeur à assurer ne doit pas dépasser trois cent mille (300.000) DA.

- La valeur du contenant (bâtiment) à assurer est limitée à dix millions (10.000.000) DA.
- L'assurance contre les effets des catastrophes naturelles est commercialisée conformément aux règles de souscriptions édictées sans limite de montants à assurer.

En assurance de risques agricoles :

- Le mandataire peut distribuer les produits d'assurance des risques agricoles indiqués dans l'annexe 01 dans les limites des sommes assurées ci-après :
 - Incendie des récoltes à 5.000.000 DA ;
 - Grêle à 5.000.000 DA ;
 - Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes à 5.000.000 DA ;
 - Multirisques Serres à 1.500.000 DA ;

- Jeunes Plantations à 1.000.000 DA
- Multirisques Exploitations Agricoles à 5.000.000 D
- Pour la Multirisques Bétail et la Multirisques Elevages Avicoles, leurs souscriptions seront soumises à un accord préalable de l'Assureur compte tenu de la fragilité de ces risques soumis à un contrôle technique et sanitaire par un expert vétérinaire avant toute souscription.
- En cas de dépassement des pouvoirs de souscription ci-dessus:
Le mandataire est tenu de soumettre préalablement le risque objet d'assurance à l'appréciation de l'assureur qui fixera les conditions de couvertures et la prime à payer.

الملاحق 04

ANNEXE 04 : Taux des commissions de distribution rémunérant le mandataire

Produits d'assurances à distribuer	Taux de commission
Contrat de capitalisation « Avenir Retraite »	03 % sur le premier versement et 01% sur chaque versement ultérieur
Contrat d'assurance « Associés »	10 %
Contrat d'assurance « ARC » Individuelle	10 %
Contrat d'assurance « Sécurité Plus »	10 %
Contrat « Retraite Plus Individuelle	03 %
Produit « Individuelle – Accidents »	15 %
Produit d'assurance Voyage et assistance à l'étranger	Option A : 05 % Option B : 10 %
Produit « Hospitalisation chirurgicale »	15 %
Produit « Multirisques Habitation »	20 %
Produit « Cat-Nat Habitation »	05 %
Produit « Incendie des Récoltes »	10 %
Produit « Grêle »	10 %
Produit « Multirisques Grêles et Incendie des Récoltes »	10 %
Produit « Multirisques Serres »	10 %
Produit « Jeunes Plantations »	10 %
Produit « Multirisques Exploitations Agricoles	10 %
Produit « Multirisques Bétail »	10 %
Produit « Multirisques Elevages Avicoles »	10 %

الملاحق 05

ANNEXE 05 :

Les documents à transmettre par le mandataire à l'assureur relatifs aux prestations et indemnités servies.

- Souscription, modification, encaissement et relance des primes :
 - Les souches des contrats et avenants accompagnées des bordereaux des émissions ;
 - Quittance d'encaissement des primes ;
 - Lettre de mise en demeure à l'occasion de la relance des primes ;
 - Lettre recommandée de notification de la résiliation ou de la réduction des contrats.
- Prestations et indemnités servies :
 - Déclaration de sinistres et les pièces justificatives exigées dans le contrat d'assurance concerné ;
 - Demande de rachat accompagnée de l'original du contrat d'assurance concerné ;
 - Quittance d'indemnité signée ;
 - Décharge de remise de chèque

06 الملاحق

ANNEXE 06 : Modalités de mise en œuvre du stage à dispenser aux agents souscripteurs du mandataire

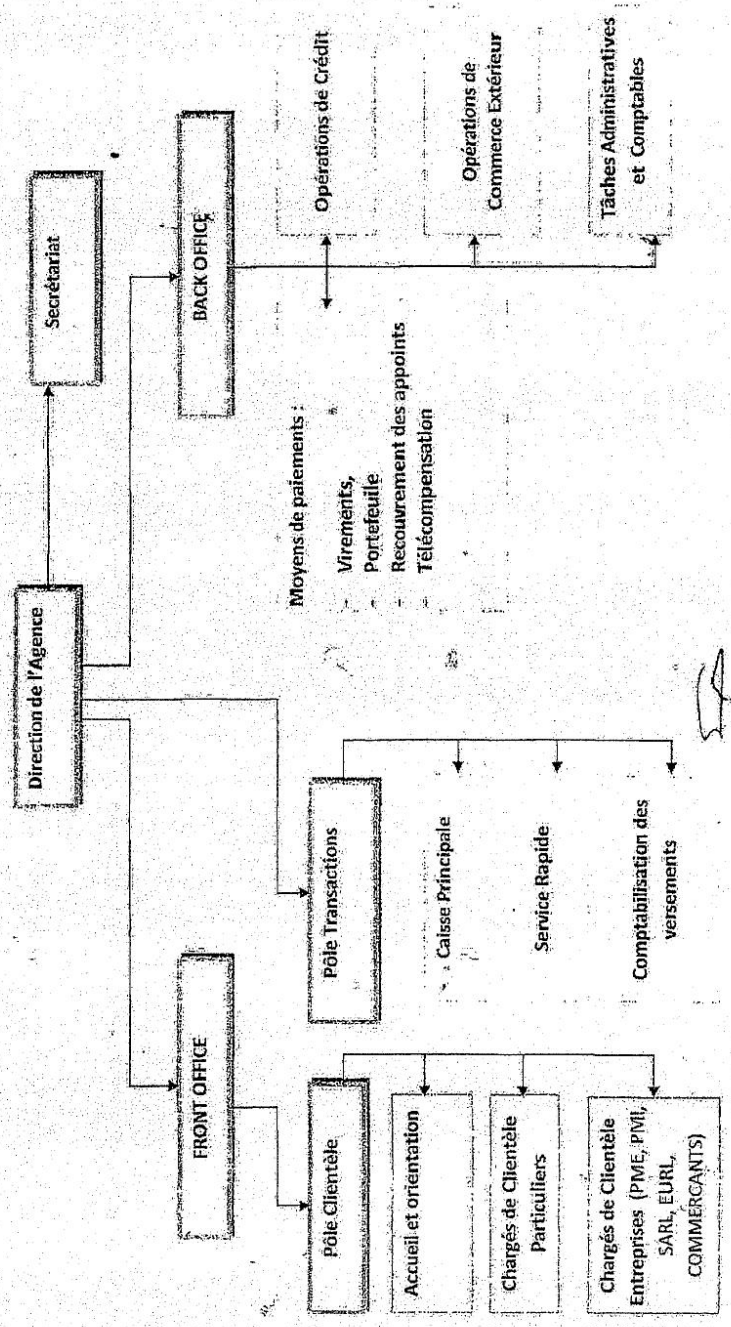
- *Organisme formateur:* SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE – SAA
- *Lieu de la formation :* CENTRE DE FORMATION DE TIZIOUZOU,
DE BATNA et D'ORAN
- *Durée:* 06 semaines par formation.
- *Formation théorique:*

<i>Modules</i>	<i>Volume horaire</i>
Les bases techniques d'assurance	06 heures
Le droit des assurances	15 heures
Les assurances de personnes	24 heures
La multirisques « Habitation » et ses différentes	18 heures
Les assurances contre les effets des catastrophes	06 heures
Les assurances agricoles	09 heures
Le marketing opérationnel	18 heures
L'informatique (utilisation progiciel Orass)	21 heures
Test final	03 heures

Total : 120 heures

- *Formation pratique:*
 - o *Lieu (structure):* Agences SAA
 - o *volume horaire :*
 - Production : 30 heures ;
 - Techniques de vente : 30 heures.
- *Autres informations :* En raison de la capacité d'accueil limitée des centres de formation de la SAA, la formation des agents souscripteurs sera organisée en groupe de trente personnes maximum.

« ORGANIGRAMME TYPE DE L'AGENCE LOCALE D'EXPLOITATION EVOLUANT EN « OCA »



PMA T UNITE EST

05 Km Route Batna Constantine
Cpt Bancaire 644 000150930055
BADR BANK AGENCE DE PALMA

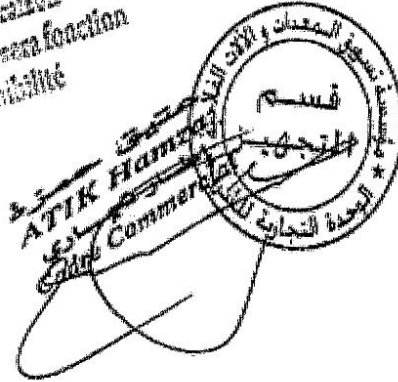
RC N° RC N° 98 B 4574 - Du 25/08/1998
IF N° 099916000407447

FACTURE PRO FORMA No : 2023/00906 DU : 04/06/2023

Etablie au profit de
WITARP

Ligne	Article	Désignation	Tva	Quantité	Prix unitaire	Montant
0001	141	Tracteur DZYT082 4 avec moteur	19	1	6 781 434,84	6 781 434,84
0003	485	C/C 10x20 Auto porté offset PAP	19	1	870 000,00	870 000,00
0002	486	Charrue 2 Soccs Portée C2S14 GA	19	1	300 000,00	300 000,00
0004	49M	Cultivateur 11 dents GALUCHO	19	1	332 640,00	332 640,00
0005	607	Atomiseur 1000 Litres SFT	19	1	688 430,00	688 430,00

* Prix définitifs sont ceux en vigueur
le jour de la livraison
* Date de livraison sera fonction
de l'acceptation



06.60.57.98.45

ARRETEE LA PRESENTE PRO FORMA A LA SOMME DE : DIX MILLIONS SIX
CENT CINQUANTE TROIS MILLE QUATRE CENT QUATRE VINGT DIMARS
SOIXANTE SEIZE CENTIMES

Total HT : 8 952 504,84
T.V.A. : 1 700 875,92
Timbre : 0,00
Remise : 0,00
Net à payer : 10 653 480,76

Police - Assurances Engins Agricoles
 N° : 23426 - 2317000001
 Conditions Particulières

1 ASSURANCE ENGIN AGRICOLE		Risque		
Garanties				
Incendie/Explosions		Capital	Taux	Pri
Vol (Marchandises/Equipements)		10.653.480,75		34.898,
Franchise Absolue: 2 000 DA du Montant de l'Indemnité		10.653.480,75	2,70%	14.382,
Dommages Accidentels		2.000,00		
Franchise Absolue: 2 500 DA du Montant de l'Indemnité		10.653.480,75	3,00 %	159.802,;
		2.500,00		
PREMIUMS ET DROITS				
Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres
209.082,54	250,00	39.773,18	0,00	80,00
Fait à BEN M'HIDI, le 14/05/2023				Prime Tot
Le Souscripteur				249.185,

[Handwritten signature]



EPE PMA TRADING SPA

Capital Social : 6 692 484 060 51 000

FACTURE/INVOICE		Number/Number 2023/00065	Date 14/05/2023
Références vendeur / Seller references PMA T UNITE EST 05 Km Route Batna Constantine Banque 844 0005700009 BADR EPE AGENCE DE PALMA		Références client / Customer references 60257 BADR GRE ANNABA ALE 601 W. ANNABA	
N° de l'article d'imposition 26018101085			

Votre commande / Your order N°	Date	Mode de paiement / Paying mode Par chèque	Moyen de transport / Transport means Page 1/
-----------------------------------	------	--	---

Article / Item	Désignation / Description	TVA/VAT	Quantité Quantity	Prix Unitaire Unit Price	Montant Amount
741	Tracteur DZYT082 4 avec moteur Deutz	19	1	6 781 434,84	6 781 434,94
485	C/C 10x20 Auto porté offset PAP 10-20 GA	19	1	870 000,00	870 000,00
498	Charrue 2 Socs Portée C2S14 GA	19	1	300 000,00	300 000,00
49M	Cultivateur 11 dents GALUCHO	19	1	332 640,00	332 640,00
607	Atomiseur 1000 Litres SFT	19	1	668 430,00	668 430,00
					8 982 504,84

Total HT / Total excl. taxes	0,00
TVA / VAT	0,00
Remise / Discount	0,00
Timbre	8 982 504,84
Total TTC / Total ATI*	
ATI = All Taxes Included	

Etablie par/maker	Vérifiée par / Verifier
-------------------	-------------------------

Siège Social : 16 Rue Arab, St. Ahmed Birkhadem - Alger - Tél : 213(0)21 55 27 54 à 57 - Fax : 213(0)21 55 25 81
 Compte / Account BADR Birkhadem N° 63830030147300 (DA) / 638.060.055/70.202.0.33 (Devise)
 RC N° : 98 B 4674 du 25/05/1998 NIS : 0998161200 44 922

0130669

Police - Assurances Engins Agricoles

N° : 23426 - 2317000001

Conditions Particulières

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité 27 Direction Régionale ANNABA
 Agence 23426 BADR.BEN MEHIDI
 Adresse ROUTE NATIONAL BEN MEHIDI EI Taref 36220 BEN MEHIDI
 Téléphone
 Branche/Catégorie 2317 Assurances Engins Agricoles Fax
 Date d'effet 15/05/2023 Date d'échéance 14/05/2024 Contrat Ferme

Intervins

Nom/Raison sociale
 Adresse EL TARF
 Activité Agriculture Profession : 36000 EL TARF
 Observation pc807 Exploitant Agricole

Souscripteur

Nom/Raison sociale
 Adresse EL TARF

Risque

1 ASSURANCE ENGIN AGRICOLE
 Adresse : EL TARF
 Ville : 36000 EL TARF
 Observation : POLICE SUJETTE A UN AVENANT DE SUBROGATION EN FAVEUR BADR BANK

Caractéristiques

Usage Matériel Agricole	Besoins Propres et des Tiers
Genre Matériel Agricole Roulant	Tracteur à Roue
Marque Engin	TRACTEURDZYT082 4AVEC MOTEUR DEUTZ
N° Châssis ou de Série	023007381
N° d'immatriculation du Coprs	09-08-2023
N° Moteur	36
Date Mise en Circulation	01/01/2023
Valeur Assurée	8.069.907,45 DA
Genre Matériel Agricole Attelé	charrue2socs portee +c/c10*20+cultivatruue11dent galucho
N° Châssis ou de Série	charrue serien190097+c/c10*20nga22087+cultivateurnga22040
Année d'Acquisition	09/08/2023
Valeur Assurée Globale	1.788.141,60 DA
Genre Autre Matériel Agricole	atomisrue1000litres sft
N° Châssis ou de Série	09/2021
Année d'Acquisition	09/08/2023
Valeur Assurée	795.431,70 DA

FROM : BADR ELTARF

FAX NO. : 038300592

15 Mar. 2023 14:19 P1

Société Nationale d'assurance

Assuré : Effet : 15.05.2023
 N° DE POLICE : N. 23426 2317 Echéance : 15.05.2024
 BRANCHE : Assurances Endem. Agricole Capitaux assurés : 200.000.000

Avenant de Subrogation

D'un commun accord entre les parties désignées ci-dessous, il a été convenu ce qui suit :
 Aucun sinistre indemnisable ne pourra être réglé par l'Assureur qu'avec l'accord préalable de l'Organisme Bancaire prêteur en l'occurrence.....

1-BADR D'EL TARF CODE 23426

2- ASURANCE BANCAIRE

Et ce dans les limites du montant des Capitaux Assurés alloué à l'assuré.

Le présent avenant est établi pour faire partie intégrante du contrat
 D'assurance
 Souscrit par l'Assuré.

Il n'est pas autrement dérogé aux autres conditions et clauses des conditions générales et particulières de la police d'Assurance initial.

L'Assuré

[Signature]
 محمد رشيد
 رقم العقد 04 الشطر الثاني
 75207

L'Organisme Prêteur



5

