



جامعة الجيلاي بونعامة بخميس مليانة
كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم تسيير
قسم العلوم الإقتصادية



العنوان:

التأمين المصرفي في الجزائر دراسة حالة BADR وكالة خميس مليانة

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي في علوم الإقتصادية
تخصص: اقتصاد التامينات

- تحت اشراف الدكتورة

- فتيحة ملياني

اعداد الطالبين:

مروفل جلول

بوكريطة بن ميرة

لجنة المناقشة:

رئيسا	استاذة مساعدة *1*...جامعة جيلاي- بونعامة خميس مليانة	زروقي نسرين
مشرف ومقرر	استاذة محاضرة*1*...جامعة جيلاي- بونعامة خميس مليانة	ملياني فتيحة
ممتحنا	استاذة محاضرة*1*...جامعة جيلاي- بونعامة خميس مليانة	قسول فاطمة الزهراء

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وعرfan

الحمد لله على احسانه والشكر له على توفيقه وامتنانه ونشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له تعظيما لشأنه ونشهد أن سيدنا ونبينا محمد عبده ورسوله عليه أزكى الصلاة والسلام.

نشكر الله سبحانه وتعالى على توفيقه لنا لإتمام هذا البحث. وفي سنوات الدراسة نتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى أستاذتنا الفاضلة الدكتورة 'علياني

فتيحة" عرفانا ووفاء لقبولها للإشراف على مذكرتنا ولجهودها القيمة وتوجيهاتها العلمية ونصائحها التي كان لها الأثر الكبير في إتمام هذا العمل.

كما نتقدم بجزيل الشكر والعرfan إلى أستاذتنا الأخرى الذين كانوا مصدر عطاء للعلم خلال مسيرتنا الدراسية، كما نشكر عميدة كليتنا الأستاذة *هيشة نوال* وكل موظفي الجامعة دون استثناء.

وفي الختام نتوجه بالشكر والتقدير لكل من ساهم من قريب أو من بعيد في تقديم المساعدة ولو بكلمة طيبة مشجعة في انجاز هذا البحث واجيبين من المولى أن يجزيهم خير الجزاء.

اهداء

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد أشرف المرسلين

والسائرين على نهجه

إلى يوم الدين وبعد:

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع إلى:

من منحت سعادتها وتعبت لنستريح إلى أطيب وأحسن وأعظم

قلبي في الوجود كله إلى من وضعت الجنة تحت أقدامها " أمي الحبيبة " أطال الله

في عمرها.

إلى الذي لو أهديته الدنيا بأسرها مكافأة على

عطائه " أبي العزيز " أطال الله في عمره.

إلى كل الأصدقاء والأحبة خاصة موظفي المراقبة المالية

إلى كل أفراد العائلة الكبيرة وخاصة.

إلى من تقاسمت معه هذا البحث الطالب - بوكريطة بن ميرة -

إلى كل طلاب قسم العلوم الاقتصادية السنة الثانية ماستر تخصص اقتصاد

التأمينات

إلى كل الأساتذة الذين درست عندهم خلال مرحلتي التعليمية.

إلى كل من حملتهم ذاكرتي ولم تحملهم مذكرتي، وقلبي من حمله قلبي ولم تحمله
ورقتي إلى كل هؤلاء، أهذي عملي المتواضع.

الطالب

جلول

مروفل

اهداء

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد أشرف المرسلين

والسائرين على نهجه

إلى يوم الدين وبعد:

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع إلى:

من منحت سعادتها وتعبت لنستريح إلى أطيب وأحسن وأعظم

قلب في الوجود كله إلى من وضعت الجنة تحت أقدامها " أمي الحبيبة " أطال الله

في عمرها.

إلى الذي لو أهديته الدنيا بأسرها مكافأة على

عطائه " أبي العزيز " أطال الله في عمره.

إلى الزوجة رفيقة دربي . إلى اولادي قرة عيني

إلى كل أفراد العائلة الكبيرة وخاصة.

إلى من تقاسمت معه هذا البحث الطالب -- جلول مروفل -

إلى كل طلاب قسم العلوم الاقتصادية السنة الثانية ماستر تخصص اقتصاد

التأمينات

إلى كل الأساتذة الذين درست عندهم خلال مرحلتي التعليمية.

الطالب

بوكريطة بن

ميرة

فهرس المحتويات

رقم الصفحة	فهرس المحتويات
	إهداء
	شكر
	الملخص
	قائمة الأشكال
	قائمة الجداول
1	مقدمة
05	الفصل الأول: البنوك التجارية وعلاقتها بشركات التأمين
05	تمهيد
06	المبحث الأول: مدخل حول البنوك والمؤسسات المصرفية
06	المطلب الأول: تعريف البنوك التجارية ونشأتها
08	المطلب الثاني: أنواع البنوك التجارية وأهدافها
11	المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية وأسس العمل البنكي
16	المبحث الثاني: عموميات حول التأمين في الجزائر
16	المطلب الأول: تعريف التأمين وتطوره
18	المطلب الثاني: عناصر وأقسام التأمين أهدافه
23	المطلب الثالث: دور التأمين، وخصائص عقد التأمين
28	المطلب الرابع: تطور منظومة التأمين في الجزائر
32	المبحث الثالث: النظام القانوني والتشريعي للتأمين المصرفي
32	المطلب الأول: مفهوم التأمين المصرفي ومميزاته
34	المطلب الثاني: النصوص القانونية المتعلقة بالتأمين المصرفي
37	المطلب الثالث: شروط وإجراءات التأمين المصرفي
41	الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه. آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر
41	تمهيد
42	المبحث الأول: واقع ومتطلبات التأمين المصرفي في الجزائر
42	المطلب الأول: مدى نجاح التأمين المصرفي في الجزائر
43	المطلب الثاني: الرهانات والتحديات المعيقة لتطور التأمين المصرفي في الجزائر
46	المبحث الثاني: منتجات التأمين المصرفي ومردوديته على بنك التأمين
46	المطلب الأول: أهم منتجات التأمين المصرفي

48	المطلب الثاني: مردودية التأمين المصرفي على البنك
55	المطلب الثالث: نماذج دولية في مجال صيرفة التأمين
59	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية للتأمين المصرفي على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية -BADR- وكالة خميس مليانة-
59	تمهيد
61	المبحث الأول: نبذة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفيةBADR
61	المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفيةBADR
62	المطلب الثاني: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية
64	المبحث الثاني: نبذة عن الشركة الوطنية للتأمين SAA
64	المطلب الأول: نظرة عامة حول الشركة الوطنية SAA
68	المطلب الثاني: مهام واهداف الشركة الوطنية SAA
70	المبحث الثالث: دراسة تطبيقية لعقد الشراكة بين BADR و SAA - وكالة خميس مليانة-
70	المطلب الأول: تقديم وكالة BADR خميس مليانة
76	المطلب الثاني: مضمون بروتوكول عقد الشراكة بين بنك BADR وشركة SAA
78	المطلب الثالث: مثال ميداني لعملية تنظيم التأمين المصرفي في وكالة بنك BADR
85	خاتمة
88	قائمة المراجع
91	قائمة الملاحق

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	
50	المفهوم الوظيفي للمردودية	01
68	الهيكل التنظيمي للشركة الوطنية للتأمين SAA	02
75	الهيكل التنظيمي لبنك BADR - وكالة خميس مليانة -	03
82	تطور رقم اعمال بنك BADR وكالة خميس مليانة في مجال التأمين المصرفي للفترة 2016-2021	04

قائمة الجداول

قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
65	المديريات الجهوية للشركة الوطنية للتأمين SAA	01
69	انتاج شركة SAA للفترة 2015-2019	02
81	مداخل شبك - BADR - وكالة خميس مليانة من التأمين للفترة 2016-2021	03

ملخص

ملخص:

جاء هذا البحث لإبراز واقع التأمين المصرفي في الجزائر ومدى ملائمة الظروف العامة والخاصة للاقتصاد الجزائري لتطور هذا النوع من الأنشطة، حيث تم البحث في الجزء الأول عرض أهم المفاهيم المتعلقة بالبنوك التجارية مفهومها انواعها اهم وظائفها كذلك تطرقنا الى التأمين بمفهومه الواسع عناصره اقسامه واهم الاهداف والدور الذي يقوم به .وختمناه بتطور منظومة التأمين في الجزائر .فيما خصص الجزء الثاني .الى التأمين المصرفي توجهه افاقه واهم الرهانات والتحديات التي تعيق تطوره في الجزائر الى جانب مدى نجاحه في الجزائر ثم استعرضنا مضمون الاتفاقية التي تدخل تحت إطار التأمين المصرفي الموقعة بين بنك التنمية الريفية وشركة الوطنية للتأمين كدراسة ميدانية تطرقنا الى نبذة عن البنك وعن شركة التأمين وعرضنا البروتوكول الموقع بينهما الى جانب حصائل مالية تبين مدى نجاح التأمين المصرفي ميدانيا

Abstract

This research came to highlight the reality of bank insurance in Algeria and the appropriateness of the general and private conditions of the Algerian economy for the development of this type of activities, where the research was done in the first part. The most important concepts related to commercial banks, their concept, types, and most important functions. We also touched upon insurance in its broad concept, its elements, its divisions, the most important goals and the role it plays, and we concluded it with the development of the insurance system in Algeria, while the second part was devoted to bank insurance, its orientation, its horizons, the most important stakes and challenges that hinder its development in Algeria. In the penalty, we then reviewed the content of the agreement that falls under the framework of bank insurance signed between the t Bank BADR and a company SAA as a field study. The location between them, along with financial results, shows the extent of the success of bank insurance in the field

مقدمة

مقدمة:

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

الإشكالية:

وعلى اعتبار، فإن هذا يقودنا إلى طرح التساؤل التالي:

ما هو واقع التأمين المصرفي في الجزائر، خاصة لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية. وكالة خميس مليانة؟

- الاسئلة الجزئية

على ضوء التساؤل الرئيسي المطروح تم صياغة التساؤلات الفرعية التالية:

- ما المقصود بالتأمين المصرفي؟
- لماذا تم استحداث التأمين المصرفي في الجزائر؟
- ما هي إجراءات التأمين المصرفي في الجزائر؟

فرضيات البحث:

وللإجابة على مجمل هذه الأسئلة سيتم الانطلاق من الفرضيات التالية:

- التأمين المصرفي في أبسط أشكاله هو توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع المتوفرة لدى البنك
- تم استحداث التأمين المصرفي ليكون أكثر مرونة .واكثر انتشارا وتقريبه من المؤمنين خاصة الشركات الاجنبية والتي ليس لها فروع ومكاتب .وحماية وبهذا يكون أكثر مصداقية وشعور بالامان بالنسبة للمؤمنين .

- من بين الإجراءات التأمين المصرفي المتخذة ان البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية تستفيد من عمولات محددة على كل منتج تأمين مباع على مستوى وكالاتها وتحسب العمولة بنسبة مئوية من قسط التأمين الصافي.

أسباب اختيار الموضوع:

هناك عدة أسباب أدت إلى اختيار الموضوع نوجزها فيما يلي:

- 1- الاهتمام المتزايد للدول الأوروبية ودول العالم على هذه الخدمة.
- 2- موضوع الدراسة يتناسب ويخدم مجال تخصصي.
- 3- الميول الشخصي للدراسة لهذا الموضوع بهدف التحكم في المفاهيم المتعلقة بالتأمين والبنوك والخدمات المتبادلة.

- أهداف البحث:

نهدف من خلال موضوع البحث للوصول إلى جملة الأهداف التالية:

- التركيز على العلاقة التبادلية بين شركات التأمين والبنوك.
- الهدف من هذه الدراسة هو تسليط الضوء على أهمية التأمين المصرفي بالنسبة للبنوك التجارية الجزائرية وكذلك توضيح كيف تتم عملية التأمين المصرفي؛
- معرفة ما الذي ينبغي على البنوك وشركات التأمين فعله لمسايرة فترة الانفتاح الكبير الذي يشهده السوق المصرفي الجزائري .

- أهمية البحث:

تكمن أهمية الموضوع في أن الاقتصاد العالمي الحديث يعتمد كثيرا على شركات التأمين والبنوك باعتبارهما قطاعان أساسيان للتطور الاقتصادي في العالم فأصبحت البنوك تقدم خدمات تأمينية لزيائنها لضمان أموالها وأموال زيائنها لذلك يكتسي الموضوع أهمية كبيرة من منطلق أن الهدف الأساسي لأي بنك هو المحافظة على أموالها وزيائنها وكذلك تحقيق أعلى عائد من الأرباح.

- حدود البحث:

تتخصر أبعاد هذا البحث عموما ضمن الحدود التالية:

- ◀ **الحدود الموضوعية:** تناول البحث الراهن موضوع التأمين المصرفي في الجزائر دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة خميس مليانة.
- ◀ **الحدود المكانية:** تقتصر الحدود المكانية للدراسة على بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة خميس مليانة.

◀ **الحدود الزمنية:** الدراسة الميدانية للبحث من خلال القيام بالتريص في بنك التنمية الريفية وكالة خميس مليانة من 1 فيفري 2022 الى غاية 30 افريل 2022. تبين لنا من خلاله ان البروتوكول المبرم بين بنك BADR وشركة التامين SAA في مجال التامين المصرفي كان من تاريخ 2008/07/01 الى يومنا هذا.

منهج البحث والأدوات المستخدمة:

- تم الاستعانة بالمنهج الوصفي في الجانب النظري من أجل الإحاطة بكل ما يتعلق بالمفاهيم الخاصة بالبنوك التجارية والتأمين المصرفي. وذلك من خلال التطرق الى نشأة التامين المصرفي بالاضافة الى منهج دراسة الحالة اين تم تسليط الضوء على بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خميس مليانة.
- المنهج التحليلي في الجانب التطبيقي للدراسة من أجل تحليل الوثائق والمعلومات المتحصل عليها في الدراسة الميدانية.

هيكل البحث:

للإمام بالجانب النظري والتطبيقي للبحث وللإجابة على الإشكالية المطروحة قمنا بتقسيم هذا البحث إلى ثلاثة فصول. تم التطرق في الفصل الاول الى البنوك التجارية وعلاقتها بشركات التأمين، اما الفصل الثاني فتم تخصيصه للحديث عن التامين المصرفي وتوجهه وافاقه ومردوديته على البنك في الجزائر، اما الفصل الثالث فخصص لدراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خميس مليانة BADR.

الفصل الأول

البنوك التجارية وعلاقتها بشركات التأمين

تمهيد:

يعتبر قطاع التأمين من أهم القطاعات في اقتصاديات الدول المتقدمة لما له من أهمية بالغة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ويتمثل نشاط التأمين في قيام شركاته بإبرام مختلف العقود مع المؤمن لهم من أجل تغطية الأخطار التي يواجهونها، بوثائق تأمين تتضمن القسط أو الاشتراك الذي يدفعه المؤمن لهم مقابل التغطية التي يتحصلون عليها وتلقي تعويضات أو أداءات عند وقوع حادث خلال فترة زمنية محددة .

كما تعتبر البنوك من القطاعات الهامة التي تؤدي دورا هاما في النشاط الاقتصادي وهو من أكثر القطاعات استجابة للمتغيرات سواء الدولية أو المحلية كالتطور التكنولوجي وتدويل الأسواق المالية وإزالة الحواجز التي كانت تمنع بعض المؤسسات المالية من العمل في قطاعات معينة، وعلى وجه الخصوص إزالة الحدود بين الأعمال المصرفية وأعمال التأمين، حيث بدأ إختفاء هذه الحدود تدريجيا في تبني البنوك سياسات واستراتيجيات جديدة تشمل على تقديم خدمات بنكية متطورة، إضافة الى تقديم خدمات غير مصرفية كخدمات التأمين.

فالبنوك هي مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لأجل محددة، تزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطط التنمية وسياسة الدولة والدعم الاقتصادي.

ان هذين القطاعين الماليين متكاملان لأن من مقاييس التطور الاقتصادي لأي دولة يعتمد على نجاعة وفعالية التأمين والبنوك باعتبارها من الخدمات الغير ملموسة التي تؤمن حاجيات المجتمع والمؤسسات فهم يخفيان العديد من عوامل التكامل بينهما أن التقرب بينهما سيسمح بتتبع حقيقي للكيان الاقتصادي.

المبحث الأول: مدخل حول البنوك والمؤسسات المصرفية

أصبحت البنوك التجارية الحجر الأساس في النظام النقدي الحديث وتمثل الجزء الأكبر من الجهاز المصرفي، وسنتطرق في هذا المبحث لتعريف البنوك التجارية ونشأتها ثم أنواع البنوك التجارية وأهدافها، وبعدها إلى وظائف البنوك التجارية وأسس العمل البنكي.

المطلب الأول: تعريف البنوك التجارية ونشأتها

أولاً: نشأة البنوك التجارية:

ترجع نشأة البنوك التجارية إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى، حين قام التجار والمزارعين في أوروبا بقبول أموال المودعين مقابل إصدار إي وشهادات إيداع بمبلغ الوديعة، وقد لاحظ الصيارفة أن تلك الإيصالات أخذت تلقى قبولا عاما في التداول للوفاء ببعض الالتزامات، وأن أصحاب هذه الودائع لا يتقدمون لسحب ودائعهم دفعة واحدة بل بنسب معينة، وتبقى بالودائع مجمدة لدى الصراف مما أوحى له بالقيام بإقراضها، ومن هنا أخذ البنك بهذا الشكل يدفع فوائد إلى أصحاب الودائع لتشجيع المودعين، ولم يعد الغرض من عملية الإيداع هو حفظ الوديعة تطلع فحسب، بل التطلع إلى الحصول على فائدة، وبهذا تطور نشاط البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة، وتقديم القروض بناء على هذه الودائع لقاء فائدة أيضا¹ تأسس أول بنك في مدينة البندقية الإيطالية سنة، 1517 ثم أعقبه في عام 1609 إنشاء بنك أمستردام، وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع إلى حساب مودع آخر، غير أنه لم يحافظ على ثقة الأفراد، حيث توقف عن الدفع وأغلقت أبوابه عام 1814².

أخذ عدد البنوك يزداد تدريجيا منذ بداية القرن 18، وكانت غالبيتها مؤسسات يمتلكها أفراد وعائلات، حيث كانت القوانين تقضي بحماية المودعين، ففي حالة الإفلاس يمكن الرجوع إلى الأموال الخاصة لأصحاب هذه البنوك. تلك القوانين وتعديلاتها أدت إلى إنشاء البنوك كشركات مساهمة والفضل في ذلك يعود إلى انتشار آثار الثورة الصناعية في دول أوروبا التي أدت إلى نمو الشركات وكبر حجمها، واتساع نشاطها، فبرزت الحاجة إلى بنوك كبيرة الحجم تستطيع القيام بتمويل هذه الشركات، وقد تم تأسيس عدد من هذه البنوك التي اتسعت أعمالها حتى أقامت له فروعاً في كل مكان .

هكذا نشأت البنوك التجارية بفعل الحاجة لتسهيل المعاملات على أساس الأجل والثقة، ويبقى إعطاء تعريف للبنوك أمار ضروريا لا مناص منه.

¹ رشاد العصار، رياض الحلبي، **النقود والبنوك**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة 1، عمان، 2000، ص 120.

² بوعتروس عبد الحق، **الوجيز في البنوك التجارية**، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص 95.

ثانيا: تعريف البنوك التجارية

"البنوك التجارية هي مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تضطلع أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل ويطلق على هذه البنوك اصطلاح بنوك الودائع"¹.

فلا يمكن أن تعتبر بنوكا تجارية ما لم تتوفر على قبول الودائع القابلة للسحب لدى الطلب من المؤسسات الائتمانية، أو ما ينحصر في النشاط الأساسي المتمثل في القيام بعمليات الائتمان ذي الأجل الطويل كبنوك الادخار وبنوك الرهن العقاري وما إليها.

كما يمكن تعريف البنوك التجارية على أنها المؤسسات النقدية التي تقبل الودائع من طرف الأشخاص أو المؤسسات وتكون تحت تصرف المودع في أي وقت شاء، تبعا للمدة المتفق عليها ونظرا لهذه الميزة أصبح يطلق عليها بنوك الودائع وتأتي هذه البنوك في الدرجة الثانية بعد البنك المركزي، وهذين النوعين من البنوك يشكلان عصب الجهاز المصرفي لأي بلد"².

"ويعتبر البنك التجاري المؤسسة التي تمارس عمليات الائتمان (الإقراض والاقتراض) حيث يحصل البنك على أموال العملاء فيفتح لهم بها ودائع ويتعهد بتسديد مبالغها عند الطلب أو لأجل كما يقدم قروضا لهم"³.

من هذه التعاريف يتضح أن دور البنوك التجارية ينحصر بصفة أساسية في قبول الودائع ومنح الائتمان وأداء بعض الخدمات المصرفية الأخرى وكذا دورها الأساسي في توفير الأموال لمتطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما أطلق عليها بنوك الودائع باعتبارها تتعامل بالائتمان (المباشر وغير المباشر) وأهم ما ميزها قبولها للودائع تحت الطلب والحسابات الجارية.

"ما تعرف على أنها مشروعات رأسمالية هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح بأقل نفقة ممكنة وذلك بتقديم خدماتها المصرفية أو خلقها نقود الودائع"⁴.

"البنك هو منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها لآخرين وفق أسس معينة أو استثمارها في أوراق مالية محددة"⁵.

فمنح الائتمان التجاري للأفراد والمشروعات من قبل البنوك التجارية إلى جانب قيامها بعمليات أخرى لتسيير المعاملات بين الأفراد والمشروعات الإنتاجية، في حين أن جميع هاته العمليات تمتاز بقصر الأجل إذا لا

¹زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، سوريا، ص 99 - 100.

²مجيد محمود شهاب، النقود والبنوك والاقتصاد، دار المريخ للنشر، الرياض، 1987، ص 105.

³ضياء مجيد الموسوي، الاقتصاد النقدي، دار الفكر، الجزائر، 1993، ص 94.

⁴مصطفى رشدي شحبة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999، ص 89 - 90.

⁵شاكر قزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1989، ص 25.

تتجاوز مدتها سنة واحدة، لأن الأموال التي تستخدمها البنوك التجارية لممارسة نشاطها تستمد معظمها من ودائع الأفراد والمشروعات".

ونتيجة التطور المصرفي على مستوى اتساع نطاق العمليات التي تزاولها البنوك التجارية فقد كان تعريف البنوك التجارية ذو أبعاد حتمية باعتباره يعد عصب الجهاز المصرفي لأي اقتصاد بعد البنك المركزي. من هذه التعاريف نجد أن اتجاه التطور المصرفي عموماً في اتساع نطاق العمليات التي تزاولها البنوك التجارية ولم يعد يقتصر هذا النوع من البنوك على القيام بعمليات الائتمان القصير الأجل كتلقي الودائع الجارية من الأفراد والمشروعات وخصم الكمبيالات وتقديم قروض قصيرة الأجل للتجارة والصناعة لتوفير رؤوس الأموال وإنما التطور ذهب المصرفي إلى أبعد من هذا وأعمق بكثير مما تداول سابقاً.

المطلب الثاني: أنواع البنوك التجارية وأهدافها

أولاً: أنواع البنوك التجارية

تنقسم البنوك التجارية إلى أنواع عديدة طبقاً للزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى البنوك وذلك على النحو التالي:

1- من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية: تنقسم البنوك التجارية حسب معيار النشاط ومدى التغطية الجغرافية إلى:

أ- البنوك التجارية العامة: ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة أو في إحدى المدن الكبرى، وتباشر نشاطها من خلال فروع أو مكاتب على مستوى الدولة أو خارجها. وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية، وتمنح الائتمان قصير ومتوسط الأجل، كذلك تواصل كافة مجالات الصرف الأجنبي وتمويل التجارة الخارجية.

ب- البنوك التجارية المحلية: يقصد بها تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة نسبياً مثل: مدينة أو ولاية أو إقليم محدد، حيث يقع المركز الرئيسي للبنك والفروع في نفس المنطقة وتتميز هذه البنوك بصغر حجمها، كذلك ترتبط بالبيئة المحيطة بها وينعكس ذلك على مجموعة الخدمات المصرفية التي تقوم بتقديمها.

2- من حيث حجم النشاط: وتصنف حسب نوع النشاط إلى:

أ- بنوك الجملة: يقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى.

ب- بنوك التجزئة: هي تلك البنوك التي تتعامل مع صغار العملاء والمنشآت الصغرى حيث تسعى إلى اجتذاب أكبر عدد منهم، وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجر التجزئة، فهي منتشرة جغرافياً وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق منافع الزمنية والمكانية ومنفعة التملك والتعامل للأفراد، وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

3- من حيث عدد الأفراد: وتنقسم حسب هذا النوع إلى ما يلي:

أ- **البنوك ذات الفروع:** هي بنوك تتخذ في الغالب شكل الشركات المساهمة¹ كشكل قانوني، لها فروع متعددة تغطي أغلب أنحاء الدولة، ولا سيما الأماكن الهامة، وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه، فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق في الأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك، وتميل هذه البنوك إلى التعامل بالقروض قصيرة الأجل و ذلك لتمويل أرس المال العامل لضمان سرعة استرداد القرض و إن كانت تتعامل أيضا في القروض متوسطة الأجل و كذلك طويلة الأجل و لكن بدرجة محدودة.

ب- **بنوك السلاسل:** عبارة عن سلسلة من البنوك نشأت نتيجة لنمو حجم البنوك التجارية، وزيادة حجم نشاطها واتساع نطاق أعمالها وتتكون السلسلة من عدة فروع منفصلة عن بعضها البعض إداريا، ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يقوم برسم السياسات العامة التي تلزم مختلف وحدات السلسلة بها، كذلك هو ينسق بين الوحدات وبعضها، ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

ت- **بنوك المجموعات:** تأخذ شكل شركة قابضة تدير مجموعة من الشركات التي تعمل النشاط المصرفي، حيث تقوم الشركة القابضة بالإشراف على الشركات التابعة وتضع لها السياسات العامة بينما تترك لها تنفيذ هذه السياسات بشكل لا مركزي، وتأخذ هذه البنوك طابعا احتكاريا، وتنتشر في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية.

ث- **البنوك الفردية:** تقوم هذه البنوك على ما يتمتع به من ثقة، وبطبيعة الحال فإنها منشأة فردية تكون محدودة أرس المال، ولذلك فهي سوف تتعامل في مجالات قصيرة الأجل كتوظيف الأموال في الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصصة، وغير ذلك من الأصول عالية السيولة والتي يمكن تحويلها إلى نقود وبسرعة وبدون خسائر.

ثانيا: أهداف البنوك التجارية:

تتميز البنوك التجارية عن البنوك الأخرى بثلاث أهداف وهي: الربحية، السيولة، الأمان. وهذه الأهداف تعتبر مهمة وذلك لتأثيره المحسس على تشكيل السياسات الخاصة بالأنشطة الرئيسية التي تمارسها البنوك، وفيما يلي سنتعرض باختصار إلى هذه الأهداف:

1- **هدف الربحية:** يعتبر الربح في اقتصاد السوق نتيجة للتسيير الجيد، لذلك فالبنوك التجارية تعتبر مشروعات راسمالية تسعى إلى تحقيق أكبر ربح ممكن، وهذا ما يجعل سلوكها فيما يتعلق بالإقراض محكوما بالبحث عن الربح. ولما كان النظام الاقتصادي تنافسيا، فإن تحقيق الأرباح لا ينبغي أن يكون أقل من المشاريع الأخرى، والتي تتعرض إلى نفس الدرجة من المخاطر. ولكي يحقق البنك هذا الهدف فإنه يسعى إلى أن تكون كل عملية يقدمها تتطوي على أرباح، كما قد يتغاضى على ذلك في بعض الأحيان مع بعض العملاء ترقبا للمدى البعيد، واستنادا إلى ميزانية البنك التجاري نجد أن الجزء الأكبر من نفقاته ثابتة (فوائد على الودائع) و

¹شركات المساهمة هي الشركات التي يقسم أرس مالها إلى أسهم متساوية القيمة وقابلة للتداول، وتكون مسئولية الشركاء فيها محدودة بمقدار أسهمهم، ولا يجوز أن يقل عدد الشركاء عن تسعة.

بالتالي فإن الإيرادات أكثر تأثيراً في حجم الربح، أي إذا زادت إيرادات البنك التجاري بنسبة معينة زادت الأرباح بنسبة أكبر¹.

2- هدف السيولة: على ضوء ميزانية البنك التجاري، يتضح أن الشرط الأكبر من جانب الخصوم يتمثل في ودائع جارية واجبة الدفع لدى الطلب، ومن ثم يجب أن تتوفر لدى البنك من الأصول ما يتيح له مواجهة طلبات المودعين، وبعبارة أخرى يجب أن يتوخى البنك في توزيع موارده على مختلف أنواع الأصول سيولة مركزه المالي على الدوام.

إن الاستجابة لمتطلبات السيولة مرهون بإتباع استراتيجية الاحتفاظ بنسبة مئوية من الودائع على شكلها السائل تحسباً لأي طارئ، ويتجسد ذلك من خلال:

- الاحتفاظ بأرصدة نقدية - لديها أو لدى بنوك أخرى - .
- الاحتفاظ بأرصدة نقدية لدى البنك المركزي.

• التوظيف في بعض الأصول ذات السيولة المرتفعة و التي يمكن تحويلها إلى نقود قانونية بأقل تكلفة و في أسرع وقت ممكن².

وباعتبار البنك التجاري ينشط في محيط تنافسي، فإن ذلك يجبره أن يكون دائماً عند حسن ظن زبائنه، لأن الثقة في البنك التجاري ترتبط ارتباطاً بمدى سيولة أصوله.

3- هدف الأمان: يأتي عنصر الأمان من مدى ثقة البنك بأن الأموال التي يقرضها في كل عملية من عملياته، سوف تعود إليه في الأجل المتفق عليه، لذا يتوقف إقدام البنك على منح القروض لمتعامل ما ، على مدى الثقة التي يتوفر عليها المقترض من حيث : متانة مركزه المالي ، و سمعته، و مدى الضمانات التي يكون على استعداد لتقديمها.

إن مصدر تسديد التسهيلات الائتمانية أساساً، هو دخل الشخص المقترض، وهذا يتأثر في ظل إقتصاد السوق بالظروف الإقتصادية كالمنافسات والتطورات التكنولوجية، وبالتالي يصبح هدف الأمان صعب المنال.

من خلال ما سبق يتبين لنا أنه على البنك تحقيق ثلاث أهداف تتمثل فيما يلي:

- تحقيق أقصى ربحية.
 - تجنب التعرض إلى النقص الشديد في السيولة.
 - تحقيق أكبر عدد ممكن من الأمان
- وعليه فإن البنوك التجارية ترمي إلى تحقيق أكبر الأرباح بالتوازي مع توفير السيولة اللازمة أخذاً في الحسبان عنصر الأمان.

¹ سامر بطرس جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2001، ص 91.

² محمد زكي الشافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية بيروت، 1999، ص 291.

المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية وأسس العمل البنكي

أولاً: وظائف البنوك التجارية

من الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية ما هو تقليدي ارتبط بظهورها، ومنها ما ظهر نتيجة تطور العمل البنكي واتساع نطاق العمليات التي تازولها البنوك.

1- الوظائف التقليدية للبنوك التجارية:

تتمثل الوظائف التقليدية التي تقدمها البنوك التجارية فيما يلي:

أ- قبول الودائع:

تعتبر هذه الوظيفة من أقدم وأهم الوظائف، حيث تتلقى البنوك التجارية الودائع من جهات وهيئات مختلفة، إذ أنها تعتبر من أكثر مصادر الأموال خصوبة، وتشكل الودائع الجزء الأكبر من موارد البنوك وعليها تتوقف الكثير من عمليات الوساطة البنكية كمنح القروض وإنشاء النقود¹. توجد أشكال من الودائع البنكية المعروفة في البنوك التجارية بوجه عام تتمثل في:

• الودائع الجارية (تحت الطلب):

تتمثل الودائع الجارية في ودائع تتطلب التزامات حالياً من البنك، على أن يكون على استعداد في أي لحظة لم واجهة السحب منها:

• ودائع لأجل:

تتمثل في مبالغ مالية مودعة لدى البنك لفترة زمنية محددة كشهر أو سنة في مقابل دفع فائدة على من قبل البنك، ولا يجوز سحبها قبل تاريخ استحقاقها.

• ودائع بإخطار:

هذا النوع من الودائع يتم فيه الاتفاق بين المودع والبنك عند فتح الحساب على مدة بقائها لديه، ولا يجوز سحبها فور انتهاء المدة إلا بعد إخطار البنك بنية السحب قبل التاريخ المحدد لسحبها بمدة معينة².

• ودائع التوفير:

وهي تمثل مدخرات يودعها أصحابها لحين الحاجة إليها بدلاً من تركها عاطلة في خزائنها الخاصة، وتوفيت فرصة الحصول على عائد مقابلها دون التضحية باعتبارها سيولة، حيث يمكن السحب منها في أي وقت دون وجود قيود على السحب منها³.

ب- تقديم القروض:

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 31.

² رشاد العصار، رياض الحلبي، مرجع سبق ذكره، ص 07.

³ صبحي تادرس قريصة، مدحت العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1983،

يعمل البنك على توظيف موارده في شكل استثمارات متنوعة بمراعاة مبدئي السيولة والربحية، تنقسم القروض الممنوحة إلى نوعين:

- قروض بضمانات مختلفة: أي قروض بضمانات المحاصيل الزراعية، المنقولات، الأوراق المالية، عقارات وغيرها
- قروض بدون ضمانات: حيث يكون الضمان شخصيا ويستند على السمعة الائتمانية للأشخاص.

2- الوظائف الحديثة للبنوك التجارية:

لقد تغيرت نظرة البنوك إلى العمل المصرفي من مجرد تأديتها للخدمات التقليدية إلى القيام يد جـد بوظائف حديثة وتوجهات تتلاءم مع أهدافها المتنوعة، هذه الوظائف تكتسي طابعا من التجديد والاستحداث الناشئ عن اقتحامها مجالات جديدة ترى فيها بقاءها ، إضافة إلى حصولها على أرباح. من هذه الوظائف نذكر: تمويل عمليات التجارة الخارجية: تلعب البنوك التجارية دور رئيسيا في عملية تسوية المدفوعات الخارجية بين المستوردين دعاية والمصدرين من خلال فتح الاعتمادات المستندية أو التحويلات المستندية أو التحويلات العادية .

أ- تحصيل الشيكات:

تعمل البنوك على تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها عن طريق عملية التحويل الداخلي أو التحويل من خلال غرفة المقاصة حيث يعتبر الشيك وسيلة لتحريك نقود الودائع، أي الحساب الجاري لدى البنوك التجارية سواء بالزيادة أو بالنقصان.

ب- تحصيل الأوراق التجارية وخصمها:

الأوراق التجارية هي أدوات الائتمان قصيرة الأجل من أهمها الكمبيالة، السند الأذني، أنونات الخزنة، ويقوم البنك التجاري بتحصيل مستحقات عملائه من الأوراق التجارية من مصادرها المختلفة، كما يدفع ديونهم إلى مستحقيها سواء داخل البلد أو خارجه، وقد يحدث أن يقع حاملو الأوراق التجارية في أزمة سيولة، مما يضطرهم إلى اللجوء للبنوك التجارية قصد خصمها مقابل عمولة تعتبر بمثابة المقابل الذي تتحصل عليه البنوك التجارية نتيجة تحويل الأخطار إليها.

ت- إدارة محافظ الاستثمار:

تعمل البنوك التجارية على شراء وبيع الأوراق المالية لحسابها ولحساب عملائها، وكذلك متابعة الأسهم والسندات من خلال تطور الأسعار... الخ¹.

¹ - إسماعيل أحمد الشناوي، عبد النعيم مبارك، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000،

ث- تقديم الاستشارات ودراسات الجدوى الاقتصادية لحساب الغير:

أصبحت البنوك تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لإنشاء مشاريعهم، ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل وكذا طريقة السداد وتواريخها. وقد اكتست هذه الخدمة سمة الحداثة من التطورات المستمرة التي شهدتها أساليب وطرق دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع وقيام البنوك باستثمار أموال في البحث عن الأساليب الحديثة في ذلك.

ج- التعامل بالعملة الأجنبية:

تتم عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية عاجلاً أم آجلاً وذلك بالأسعار المحددة من قبل البنك المركزي أو حسب التنظيم الساري العمل به في مجال سوق الصرف، وقد تخصص عملية تحويل العملة بمبالغ بسيطة، إذ تقوم البنوك بتحويل مبالغ بحجم محدود ولأغراض معينة كالدراسة والعلاج... الخ.

ح- إصدار البطاقات الائتمانية:

من أشهر الخدمات البنكية الحديثة التي تقدمها البنوك خاصة في الدول المتقدمة، ويتيح تقديم هذه الخدمة للمستفيدين منها الجمع بين مصادر المدفوعات النقدية بمعنى تحويل المستحقات المالية من شخص إلى آخر ومنح أو الحصول على ائتمان مع العلم أن كل شكل من أشكال بطاقات الائتمان يوفر نوعاً من أنواع الائتمان كما سيتم بيانه لاحقاً.

خ- القيام بعمليات التوريق:

تتمثل عمليات التوريق في تحويل الديون أو الأصول المالية غير السائلة مثل القروض المصرفية إلى مساهمات في شكل أوراق مالية قابلة للتداول في أسواق أرس المال، وذلك ببيع الدين إلى مؤسسة مختصة في إصدار الأوراق المالية¹ يلجأ البنك إلى اعتماد هذه العملية عند حاجته الماسة إلى السيولة النقدية للتوسع في نشاطه التمويلي أو سداد بعض التزاماته المالية، ومن الطبيعي أن يبيع ديونه بسعر أقل من القيمة القائمة للدين كي يخلق حافز في شرائها أملاً في حصوله على ربح معقول. تراعي البنوك التجارية أثناء قيامها بوظائفها سواء كانت تقليدية أو حديثة التي ظهرت كمتطلب لتطور البيئة التي تعمل فيها على مراعاة مبادئ أساسية لقيام النشاط البنكي.

¹ عبد المطلب عبد الله، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 20.

ثانيا: أسس العمل البنكي

يقوم العمل البنكي على ثلاثة أسس هامة تميز البنوك التجارية عن غيرها من مؤسسات الأعمال، هذه الأسس تكتسي أهميتها من خلال تأثيرها الملموس على تشكيل السياسات الخاصة بالانشطة الرئيسية التي تمارسها البنوك التجارية المتمثلة في قبول الودائع وتقديم القروض، تتمثل هذه الأسس في الربحية، السيولة والضمان¹.

1- الربحية:

يسعى البنك كأى من المؤسسات الأخرى إلى تحقيق أكبر ربح ممكن لإرضاء المساهمين، وهو ناتج عن الفرق بين الإيرادات الإجمالية والنفقات الكلية للبنك. وتتحقق إيرادات البنك نتيجة لعمليات الإقراض والاستثمار التي يقوم بها البنك نظير خدماته المختلفة، إضافة إلى الأرباح الراسمالية التي قد تنتج عن ارتفاع القيم السوقية لبعض أصول البنك. أما نفقاته فتتمثل في النفقات الإدارية والتشغيلية والفوائد التي يدفعها البنك على الودائع إضافة إلى الخسائر الراسمالية التي تلحق به والقروض التي قد يعجز البنك عن استردادها. لهذا وحتى يتمكن البنك من تحقيق مبدأ الربحية لا بديل من نقل نفقاته إلى أدنى حد ممكن لتحقيق أكبر إي ارد ممكن.

2- السيولة:

وهي تمثل مقدرة البنك على الاحتفاظ في أي وقت بتوازن بين المبالغ المودعة والمسحوبة، بمعنى أنه يكون على استعداد لتلبية طلب السحب في أي لحظة، باعتبار أن الجانب الأكبر من موارده تتمثل في ودائع تستحق عند الطلب، فنقص السيولة سوف يؤدي إلى الدخول في وضعية الخطر، وعدم القدرة على تلبية طلبات السحب تعني الإفلاس، لهذا يستوجب عليه عدم تأجيل سداد المستحقات، فمجرد إشاعة عن عدم توفير السيولة تكفي لزعزعة ثقة عملائه، مما قد يدفعهم لسحب ودائعهم وهو ما يعرضه للإفلاس. وألا يغامر بتوظيف كل أمواله لتحقيق الربح فقط، وانما عليه ترك جزء منها لمواجهة طلبات السحب.

3- الضمان:

يعني الضمان قدرة البنك على الوفاء بديونه والتزاماته، فقيام البنك باستثمار رؤوس أمواله يجعله عرضة لوقوع خسائر على البنك أن يتحملها بنفسه بدلا من أن تقع على كاهل المودعين، وتتطلب حماية حقوق هؤلاء المودعين تجنب التوظيف غير الرشيد لتجنب الإفلاس، ولهذا السبب تعتبر الثقة أساس كل عملية من عمليات توظيف أموال البنك بغض النظر عن مصدرها لأن الأموال التي يقترضها سوف تعود إليه وفي الآجال المتفق عليها، لذا يتوقف إقدام البنك على منح لي ما القروض لمتعامل ما على الثقة التي يوحى بها هذا المتعامل إلى البنك من حيث قوة مركزه ومدى احترامه لتعهداته وكيفية قيامه بالوفاء بها، ثم مدى الضمانات التي يكون على استعداد لتقديمها للوفاء بتلك التعهدات. هذا ما يعني أن البنك التجاري يسعى إلى التأكد من أنه يوظف أمواله في نواحي مضمونة من حيث الربح وقلة المخاطر التي تتعرض لها تلك الأموال. لا شك أن اهتمام البنك بهذه الأسس هو من سبل نجاحه في دعم بقائه وتحقيق استمراريته.

¹ - مصطفى رشدي شيحة، الوجيز في الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998، ص 139.

ت- عرفه مختار الهانس: أن "التأمين هو وسيلة اقتصادية يمكن عن طريقها استبدال خسائر كبيرة محتملة بأخرى صغيرة مؤكدة والتي تتمثل في قسط التأمين".¹

ث- عرفه فريدمان وسافاج: التأمين في مقالتهما "تحليل المنفعة في حالة المفاضلة بين الاختيارات البديلة ذات المخاطر"، أن الفرد الذي يشتري تأمينات الحريق على منزل يمتلكه يفضل تحمل خسائر مالية صغيرة مؤكدة (قسط التأمين) بدلا من أن يبقى متحملا خليطا من احتمال صغير لخسارة مالية كبيرة (قيمة المنزل بأكمله) واحتمال كبير بأن لا يخسر شيء، ذلك بمعنى أنه يفضل حالة التأكد عن حالة عدم التأكد.²

ج- تعريف التأمين حسب القانون الجزائري: تعرف المادة 916 من القانون المدني الجزائري التأمين كما يلي: "عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إيرادا أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقيق الخطر المبين بالعقد وذلك مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى، يؤديها المؤمن له للمؤمن".³

من خلال التعارف السابقة يتضح لنا أن التأمين: هو وسيلة اقتصادية لاجتناب خسائر مالية كبيرة محتملة (مبالغ التأمين) مقابل تحمل خسائر مالية صغيرة مؤكدة (الأقساط)، وهذا من شأنه تدعيم المركز المالي للأفراد والمؤسسات، لأنه في غياب التأمين يلجأ الأفراد والمؤسسات إلى تكوين احتياطات كبيرة لمواجهة الخسائر المحتملة، لكن من خلال التأمين يتم استغلال هذه الاحتياطات في أوجه الاستثمار المختلفة بدلا من الاحتفاظ بها، بالإضافة إلى ضمان تعويض الخسائر المحتملة³، وبالرغم من اختلاف التعارف التي تناولت التأمين مع اختلاف الزوايا المتطور منها إليه، تشترك التعارف في أنه: "عبارة عن نظام أو أسلوب ينطوي على اتفاق مسبق بين طرفين يتم من خلاله تحويل الخطر المعرض له الطرف الثاني (المؤمن له) إلى الطرف الأول (المؤمن) مقابل دفع مبلغ محسوب بالطرق الإحصائية والرياضية تمكن من تغطية الخسائر المحتملة والقابلة للقياس كليا أو جزئيا وبمقتضاه يتم نقل عبء الخطر، المتوقع من خسائر مادية محتملة إلى المؤمن بطريقة تسمح بتوزيع الخطر على عدد كبير من المستفيدين والمعرضين لذات الخطر أو الأخطار المتشعبة وذلك بهدف حماية الأفراد والمؤسسات من الأخطار المحتملة الوقوع بصورة غير متعمدة من جانب المؤمن له، وبطريقة تحقق مصالح لكل الأطراف".⁴

ثانيا: التطور التاريخي للتأمين

¹ هدى بن محمد، تحليل ملاءمة ومردودية شركات التأمين: دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات "TAAC"، رسالة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2005، ص 13.

² هدى بن محمد، المرجع نفسه، ص 13.

³ حسان ناصف، دور شركات التأمين في محاولة مكافحة الاحتيال: دراسة تطبيقية على شركات التأمين في الجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوقرة بومرداس - الجزائر، 2006، ص 5.

⁴ حسان ناصف، المرجع السابق، ص 5.

التأمين نظام حديث العهد، وقد عرف أولاً في البلاد الأوروبية في أواخر القرون الوسطى، وأول مجال ظهر فيه هو النقل البحري، وكان ذلك نتيجة تطور العلاقات التجارية بين مدن إيطاليا والبلاد الواقعة في حوض البحر الأبيض المتوسط.

وتوجد آثار المظاهر الأولى للتأمين في إيطاليا حيث احتفظ في المحفوظات الدبلوماسية لمدينة فلورنس بأقدم وثيقة تأمين، وهي مؤرخة في 22 أبريل 1329، كما توجد آثار العقد التأمين الأول الذي أبرم ضمان حمولة سفينة " سانت كلارا، SANTA CALARA".¹

وفي بداية القرن السادس عشر، بدأ صدور النصوص الخاصة بالتأمين، فأتم المشرع الفرنسي قواعد القانون البحري بكتاب خاص بالتأمين، ثم تلت فرنسا هذا التشريع على بلدان أوربا مثل إيطاليا، هولندا، إسبانيا، إنجلترا، ثم توصلت حركة التقنين هذه إلى أن حققت تطوراً ملحوظاً في القرن السابع عشر.

وعليه أنشأت شركة التأمين الأولى في مجال التأمين البحري في إنجلترا سنة 1720 وتلتها شركات عديدة أخرى في البلاد الأوروبية، فأصبح التأمين ميداناً هاماً للنشاط التجاري والاقتصادي.

وبعد الثورة الفرنسية في سنة 1789، عرف التأمين ركوداً بسبب زوال شركات المساهمة، ثم عاد من جديد للنمو ودخل ميادين كثيرة أخرى خاصة بعد انتشار الصناعة والآلات الميكانيكية المختلفة، فظهر بذلك التأمين من المسؤولية والتأمين من حوادث العمل، ثم ظهر التأمين على الحياة، وانتشر في النصف الثاني من القرن التاسع عشر بعد أن تعرض لانتقادات كثيرة.

وفي القرن العشرين ومع دخول عصر التكنولوجيا وتقدم الحضارة، ازداد التأمين أهمية، فظهرت صور أخرى كالتأمين من حوادث المرور، والتأمين من البرد ومن موت المواشي ومن تلف المزروعات والتأمين ضد مخاطر النقل البري والتأمين من حوادث النقل الجوي بعد ظهور الطائرات ثم التأمين ضد المخاطر الناشئة عن استخدام الذرة وعن التجارب النووية والتأمين على الأقمار الصناعية والتأمين على الزواج والتأمين على الأولاد وغير ذلك من الأنواع الأخرى من التأمينات.

المطلب الثاني: عناصر وأقسام التأمين وأهدافه

أولاً: عناصر التأمين

تمثل هذه العناصر الأركان الأساسية لعقد التأمين، وتتمثل في:

1- **الخطر:** يتم تحديد الخطر المعين وقت إبرام العقد، أي أن هناك تواجد للخطر، كالتأمين على الحياة أين الخطر المعين هنا هو حياة الشخص، كذلك فيما يخص التأمين على الممتلكات فهناك حضور للشيء موضوع التأمين. أما الخطر غير المعين فهو الخطر الذي لا يكون له تواجد مادي، وقت إبرام عقد التأمين، بل فقط وقت تحققه، كتأمين المسؤولية ضد حوادث السيارات، فالحادث في هذه الحالة يتم وقت تحقق الخطر.

¹ عبد الرزاق بن خروف، التأمينات الخاصة بالتشريع الجزائري، 1998، ص 10

السبب في التفرقة بين الخطر المعين وغير المعين هو معرفة كيفية تحديد مبلغ التأمين الذي يلتزم المؤمن بدفعه عند تحقق الخطر، فيتم تحديد مبلغ التأمين مقدما في حالة الخطر المعين، في حين أنه يستحيل تحديد مبلغ التأمين إذا كان الخطر غير معين.¹

2- **القسط:** هو المقابل الذي يلتزم المؤمن له بدفعه إلى المؤمن من أجل تغطية الخطر الذي يأخذه المؤمن على عاتقه فهو بمثابة ثمن الأمان الذي يحصل عليه المؤمن له، فالقسط عنصر أساسي من عناصر التأمين لا يقل أهمية عن الخطر ويتم تحديده وفقا لنظرية الاحتمالات وقانون الأعداد الكبيرة، وعلى ذلك يعهد بالعمليات المتعلقة بالنواحي الرياضية إلى أشخاص على درجة عالية من التخصص في الرياضيات يطلق عليهم اسم الخبراء الاكتواريين والأصل في القسط أن يكون مبلغا ماليا ثابتا يدفع بصورة دورية حسب الاتفاق ويسمى في هذه الحالة ب (التأمين ذي القسط الثابت)، إلا انه قد يكون قسط التأمين متغيرا ويطلق عليه عندها باشتراك التأمين، حيث يتحدد القسط من خلال عدة عوامل منها (درجة الخطر المؤمن منه، المنافسة في السوق، العوامل المساعدة لوقوع الخطر، الدراسات التاريخية التي تقوم الشركات التأمين لتحديد عدد مرات تكرار الحوادث و اتجاهاتها)، ويتكون القسط مما يلي:

أ- **القسط الصافي:** وهو مقابل الخطر الذي يغطيه وتتوقف قيمته على درجة احتمال وقوع الخطر ومدى جسامته ما يقع من خسارة.

ب- **علاوة القسط:** يسعى المؤمن دائما إلى تحقيق الربح ولذلك فإن علاوة القسط تحتوي إضافة للقسط الصافي نفقات اكتتاب العقود من عمولات وساطة ونفقات الإدارة والضرائب بالإضافة إلى هامش الربح.²

3- **مبلغ التأمين:** هو ما يتعهد المؤمن بدفعه إلى المؤمن له، عند وقوع الخطر، أو الحادث المؤمن ضده، وفقا للعقد المبرم بينهما.

ومبلغ التأمين دين احتمالي في ذمة المؤمن للمؤمن له، لازم عند تحقق الخطر، أو الحادث المؤمن منه، والخطر أو الحادث المؤمن ضده لا يكون إلا احتماليا، إما احتماليا في الوقوع وعدم الوقوع، وإما احتماليا في زمن الوقوع إن كان الوقوع حتميا، فالتأمين لا ينفك عن واحد من الاحتمالين، وإلا فهو باطل عند أرباب التأمين، ولا يجوز عقده.³

ثانيا: أقسام التأمين

تنقسم إلى ثلاثة أقسام وهي:

¹ صندرة لعور، **التأمين على أخطار المؤسسة: دراسة حالة تأمين خسائر الاستغلال**، رسالة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الأخوة منتوري قسنطينة، الجزائر 5002، ص 15-16.

² وائل صالح عامر، **التأمين التكافلي مقارنة بالتأمين التجاري في سورية**، رسالة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة دمشق، سوريا 2005، ص 35.

³ سليمان بن إبراهيم بن ثنيان، **التأمين وأحكامه**، المرجع السابق، ص 68.

1. من حيث موضوع التأمين: ونجد

اتفق أغلب فقهاء التأمين على تقسيم التأمين من حيث الموضوع إلى تأمين بحري وبري وجوي، وينقسم التأمين البري إلى تأمين اجتماعي وتأمين خاص والتأمين البري الخاص ينقسم بدوره إلى تأمين على الأشخاص، وتأمين على الأضرار، وسنقوم بشرح ذلك بالتفصيل¹:

أ. **التأمين البحري والبري والجوي:** أساس هذا التقسيم هي طبيعة المخاطر المؤمن منها وهو أول تقسيم يجب إجرائه للتمييز بين التأمين البري الذي ينهي إليه التأمين على الحياة وغيره من أنواع التأمين. فالتأمين البحري عرفنا هو أقدم أنواع التأمين وجوداً في الحياة العملية، فهو أول نظام تأمين ظهر للوجود. وأن نطاقه محدد بتغطية المخاطر البحرية التي تحدث خلال عملية النقل البحري سواء أكان الخطر متعلقاً بالسفينة أم كان بالبضاعة المنقولة بواسطتها بحراً، غير أن التأمين البحري لا يتولى تغطية المخاطر التي يتعرض لها الأشخاص الموجودين على السفينة أنفسهم، فالتأمين عليهم يدخل في نطاق التأمين البري، وفي ضوء ذلك يتبين أن التأمين البحري هو تأمين على الأشياء فلا يغطي الأخطار البحرية بالنسبة للأشخاص، ويلحق به التأمين النهري الذي يغطي أخطار النقل النهري بالنسبة إلى المراكب والبضائع دون المخاطر التي تلحق بالأشخاص كذلك، كما أن التأمين الجوي يتولى تغطية مخاطر النقل الجوي، سواء أكانت في شكل أخطار تتعرض لها وسائل النقل الجوي (الطائرة) نفسها أم كانت في صورة مخاطر تتعرض لها البضائع المنقولة جواً.

ب. **التأمين الاجتماعي:** لا شك أن التأمين الاجتماعي يهدف إلى حماية مصلحة إحدى طوائف المجتمع هي الطبقة العاملة التي تعتمد في قوتها على جهدها البشري الذي تبذله في العمل في مقابل أجر يتقاضاه لتأمين حياته المعيشية. ولهذا يجب توفير الحماية الاجتماعية لهؤلاء العمال إذا ما تعرضت معيشتهم للخطر بسبب عدم قيامه بالعمل سواء أكان لعدم وجود فرصة عمل أم كان لفقدان القدرة على العمل بصفة مؤقتة كحالة الإصابة والمرض أو بصفة دائمة كالعجز والشيخوخة، والتأمين الاجتماعي تتعدد صورته تبعاً لتعدد نوع الخطر الذي يهدد القوى العاملة كالتأمين ضد البطالة والإصابة والمرض والعجز والشيخوخة فمثل هذه المخاطر تهدد العامل في مصدر رزقه، ولهذا يقوم التأمين بتوفير الأمان الاجتماعي خلال فترة تعرضه لهذه المخاطر.

وفي ضوء ذلك يتبين أن هذا النوع من التأمين يقوم على فكرة التضامن الاجتماعي، التي تستلزم رعاية الطبقات التي تعتمد على جهدها البشري في حصولها على مصدر معيشتها ولما كان العمل هو مصدر رئيسي لشريحة كبيرة من المجتمع لذلك برزت أهمية التأمين الاجتماعي في العصر الحديث على نحو أصبح هذا النوع من التأمين إجبارياً بقوة القانون، بالإضافة أن دفع قيمة قسط التأمين لا يتحملها العامل المؤمن عليه وحده بل يساهم صاحب العمل فيه بنسبة كبيرة ويقع عليه عبء الوفاء به

¹د. سولم سفيان، مرجع سابق، ص 33-38.

لهيئة التأمين الاجتماعي كما أن الهيئات التي تدير وتنظم التأمين الاجتماعي تحتكرها الدولة دون منافسة.

ت. **التأمين الخاص:** إذا كان التأمين الاجتماعي يهدف إلى حماية مصلحة اجتماعية عامة، فإن التأمين الخاص ليس على هذا النحو لأنه يهدف إلى توفير الحماية لمصلحة خاصة وبناء على هذا فكل من يهدد مصلحته الخاصة خطر معين له الحق في اللجوء إلى إحدى الشركات العاملة في سوق التأمين عامة أو خاصة، ليبرم معها عقد تأمين ضد هذا الخطر فهذا التأمين يخضع لمحض اختيار الشخص، بمعنى أنه اختياريًا - كقاعدة عامة - باستثناء بعض الأنشطة التي إذا مارسها الشخص يجب عليه قانوناً التأمين ضد الخطر الذي يهدد الغير منها كالتأمين الإجباري للمسئولية من حوادث السيارات،...الخ.

ث. **التأمين على الأضرار:** التأمين على الأضرار يهدف إلى تعويض المستأمن على الضرر الذي أصاب ذمته المالية نتيجة خطر معين .

ج. **التأمين على الأشخاص:** لا شك أنه إذا كان التأمين من الأضرار موضوعه أموال المؤمن له أو ذمته المالية، فإن التأمين على الأشخاص محله شخص المؤمن له فالمؤمن في ظل هذا التأمين ملزم بدفع مبلغ التأمين عند تحقق الخطر الموضح في العقد، بغض الطرف عن أن هذا الخطر ترتب عليه ضرر للمؤمن له أم من عدمه، وفي ضوء ذلك فإن شخص المؤمن له هو الذي يكون موضع الاعتبار في هذا النوع من التأمين، لأنه يهدف إلى تغطية الأخطار التي تلحق بالإنسان ذاته سواء في نفسه أم في جسمه أم في صحته أم في حياته.

2. تقسيم التأمين تبعاً لكيفية التعاقد

طبقاً لعنصر التعاقد يقسم التأمين إلى نوعين أساسيين¹:

أ- **التأمين الاختياري:** ويشمل التأمينات التي يتعاقد عليها الفرد أو المؤسسة بمحض اختيارهم، وذلك للحاجة الملحة لمثل هذه التغطية التأمينية، أي أنه لا بد أن تتوفر هنا حرية الاختيار في التعاقد بين شركة التأمين وبين الفرد أو المؤسسة ويتضمن هذا النوع من التأمينات كافة أنواع التأمين التي تتوفر لها الأساس السابق مثل تأمين أخطار السرقة والحريق للمنازل، تأمين أخطار سرقة وحريق السيارات، تأمين الأخطار البحرية ويطلق على مثل هذا النوع من التأمين، التأمين الاختياري أو التجاري أو الخاص.

ب- **التأمين الإجباري:** ويشمل التأمينات التي تلزم الدولة بتوفيرها للأفراد أو المؤسسات أو يلزمهم بالتعاقد عليها وذلك بهدف اجتماعي أو لمصلحة طبقة ضعيفة في المجتمع، أي أن عنصر الإجبار أو الإلزام من الدولة هو أساس التعاقد هنا ويشمل هذا النوع من التأمين كافة فروع التأمينات الاجتماعية

¹د. سولام سفيان، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، جامعة محمد الشريف مساعديّة - سوق أهراس-، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، الموسم الجامعي، 2014-2015، ص 33-38.

(العجز، الوفاة، التقاعد، إصابات العمل)، وبعض فروع التأمينات الخاصة الإلزامية كتأمين المسؤولية من حوادث السيارات.

3. تقسيم التأمين من ناحية الشكل

يعود هذا التقسيم إلى مشكل الهيئة التي تقوم بها عمليات التأمين وبالتالي ينقسم هذا التأمين إلى تأمين تعاوني وتأمين بأقساط محددة¹:

أ- **التأمين التعاوني:** وهو ذلك التأمين التي تقوم به جماعة يتفق أفرادها على تعويض الأضرار التي قد تنزل بأحدهم نتيجة تحقق خطر معين وذلك من مجموع الاشتراكات التي قد يلتزم كل فرد من الجماعة بدفعها ويتميز هذا النوع من التأمين بأن كل فرد في جماعة التأمين التعاوني يجمع في شخصه صفتي المؤمن والمستأمن، أي الاشتراك الذي يدفعه كل عنصر قابل للتغيير.

إن اجتماع صفتي المؤمن والمستأمن في كل فرد من أفراد الجماعة يعتبر الخاصة المميزة، فالتأمين التعاوني لا يهدف إلى تحقيق ربح لأعضائه وإنما إلى توزيع الخسائر عليهم، فأعضاء الجماعة هم المستأمنون وهم الذين يدفعون التعويض لمن يصاب بخطر ما، وأن يكون الاشتراك الذي يدفعه كل عضو قابلاً للتغيير، فإذا زادت التعويضات المطلوبة عن الاشتراك المجتمعة أمكن مطالبة الأعضاء بقسط تكلمي لتغطية التعويضات، وإذا نقصت التعويضات المستحقة بنسبة الناقص من الاشتراكات في هذا النوع من التأمين تقوم مسؤولية تضامنية بين أعضاء الجماعة بحيث يتحمل الموسر منهم نصب المعسر، ونظراً لخطورة هذه الخاصية التي قد تدفع الأفراد إلى عدم الإقبال على هذا النوع من التأمين، فإن هذه الهيئات لجأت إلى تحديد حد أقصى لا يتجاوز مسؤولية العضو.

ب- **التأمين بأقساط محددة:** يتعهد المؤمن بأن يدفع التعويض المالي عند تحقق الخطر، وذلك مقابل أقساط محددة يلتزم المؤمن بدفعها وخصائص هذا النوع من التأمين عكس خصائص النوع السابق ففيه استقلال لشخصية المؤمن عن شخصية المستأمن وفيه يتحدد القسط والتعويض المالي مقدماً. في هذا النوع من التأمين تستقل شخصية المؤمن عن شخصية المستأمن كما قلنا سابقاً بالمؤمن هم جماعة المساهمين الذين تمثلهم شركة التأمين وفي مواجهتهم جمهور المستأمن الذين يلتزمون بدفع الأقساط، فإذا زادت الأقساط المدفوعة عن قيمة التعويضات كانت الزيادة ربحاً للشركة ولا يستطيع المستأمنون المطالبة بها، إذ يحدد هذا النوع القسط مقدماً فيعرف المستأمن وقت إبرام العهد مقدار ما سيدفعه من أقساط والشركة هي التي تحدد الأقساط وفق أسس علمية (جداول الإحصاء التي لديها). وأخيراً فإن مقدار ما يلتزم به المؤمن عند تحقق الخطر يتحدد أيضاً وقت إبرام العقد سواء كان ذلك بتحديد التزام المؤمن بمبلغ معين كما في حالات التأمين على الحياة أو بوضع حد أقصى لا يتجاوزه التزام المؤمن كما في التأمين في الأضرار.

¹د. سولم سفيان، المرجع السابق، ص 33-38.

ثالثًا: أهداف التأمين

- التأمين يحقق ما ينشده الإنسان من الأمان والطمأنينة، ذلك لأن الشخص سيحصل من التأمينات ما يحقق من آثار المخاطر التي قد يتعرض إليه نظام التأمين.
- زيادة قرض الائتمان حيث أن التأمين يلعب دورا هاما في تنشيط الائتمان، فهو يعتبر من أنفع دعائم الثقة المالية التي تسهل تسيير الأعمال والتداول للفرد الذي يتمتع بها.
- تكوين رؤوس الأموال، حيث أن التأمين يؤدي إلى تراكم الأقساط، أي تجميع الأموال لدى شركات التأمين التي تقوم باستثمارها لتدعيم الاقتصاد القومي.

المطلب الثالث: دور التأمين وخصائص عقد التأمين

أولاً: دور التأمين :

- ما ينشده الإنسان من الأمان و الطمأنينة، ذلك لأن الشخص سيحصل من التأمينات ما يحقق من آثار المخاطر التي قد يتعرض إليه نظام التأمين
- زيادة قرض الائتمان حيث أن التأمين يلعب دورا هاما في تنشيط الائتمان، فهو يعتبر من أنفع دعائم الثقة المالية التي تسهل تسيير الأعمال و التداول للفرد الذي يتمتع بها
- تكوين رؤوس الأموال، حيث أن التأمين يؤدي إلى تراكم الأقساط، أي تجميع الأموال لدى تقوم باستثمارها لتدعيم الاقتصاد القومي.

-التأمين وسيلة لكفالة الأمان للمؤمن له:

الرغبة في الحصول على الأمان رغبة أساسية لدى كل إنسان ، إن التأمين يقدم هذا الأمان للمؤمن له، فهو يؤمن الشخص مما قد يلحقه من الأخطار التي تهدده في نفسه أو ماله. إذ يعرف الدكتور عادل عزّ عبد المجيد " إن النظام يقلل من ظاهرة عدم التأكد الموجود لدى المؤمن له و ذلك عن طريق نقل عبئ أخطار معينة إلى المؤمن و الذي يتعهد بتعويض المؤمن له عن كل جزء من الخسارة المالية التي يكتسبها . "فهو ينقل المؤمن له في من حالة الشك و القلق إلى حالة التأكد و الأمان إذ يؤمن الشخص ما قد يلحقه من الأخطار التي تهدده في نفسه أو ماله. ففي التأمين من الأضرار يؤمن المؤمن له ضدّ الأخطار التي قد تصيبه في ذمته المالية، فإذا كان امن على ماله ضد الحريق مثلا و تحقق هذا الخطر، وجد في مبلغ التأمين الذي يستحق له ما يعوضه عن هذه الخسارة و ما يمكنه من الحصول على ماو كذلك الحال في تأمين المسؤولية، فقد أدت التطورات الحديثة إلى زيادة حالات المسؤولية و أسبابها، و عن طريق التأمين ضد المسؤولية و أن يباشر بحرية و اطمئنان دون خوف، و التأمين على الأشخاص يلعب دور كبيرا في بث روح الأمان و الطمأنينة في النفوس، فسلامة الجسد و الروح من الأمور التي لا تدوم و لذلك يمكن للإنسان عن طريق التأمين.

- **التأمين وسيلة للائتمان الفردي و على مستوى الدولة:** أيضا فبالنسبة للأفراد، يسهل التأمين لهم الحصول على الائتمان بوسائل متعددة. فالتأمين يؤدي إلى تدعيم الضمان الذي يقدمه المؤمن له لدائنه، و بالتالي يسهل له الحصول على الائتمان فإذا رهن له عقارا أو منقولا مملوكا له ضمانا لتنفيذ ما عليه من ديون اتجاه دائنة،

فلا شك أن مصلحة هذا الأخير بقاء المال المرهون حتى يمكنه التنفيذ الجبري عليه في حالة عدم الوفاء الاختياري من قبل المدين. و لكن هذا المال قد يفقده أو يسرق أو يهلك بفعل الحريق مثلا فيضيع ضمان الدائن، متفاديا بهذه النتيجة كثيرا ما يفرض الدائن على مدينه أن يؤمن له على الشيء المرهون ضد السرقة أو ضد الحريق مثلا، حتى إذا تحقق خطر من هذا القبيل حل مبلغ التأمين محل الشيء المرهون، و استطاع الدائن و المرتهن أن يستوفي حقه في مبلغ التأمين، و في هذا تقتضي المادة 88 من القانون المدني المصري بأنه " إذا كان الشيء المؤمن عليه مثلا برهن حيازي أو برهن تأميني أو غير ذلك من التأمينات العينية، انتقلت هذه الحقوق إلى التعويض المستحق للمدين بمقتضى عقد التأمين" قد يريد الشخص الحصول على ائتمان و لم يكن لديه مال يقدمه للدائن كضمان، و إنما كان يعتمد على عمله أو مجهوده في سداد الدين فإنه يمكنه لكي يشجع الدائن على منحه الائتمان أن يبرر عقد التأمين على حياته لصالح الدائن بحيث إذا توفي المدين قبل سداد الدين فإن الدائن يستوفي حقه من مبلغ التأمين، أي أنه يرهن وثيقة التأمين لدائنه حيث يكون لكل وثيقة تأمين على الحياة قيمة مالية في ذاتها بعد عدد معين من الأقساط، بحيث يستطيع المستفيد من هذه الوثيقة أن يقترض من الغير بضمان هذه الوثيقة، و عند عدم الوفاء بالدين يستطيع للدائن أن يحصل على حقه من قيمة الوثيقة. و بالإضافة فإن التأمين يعتبر وسيلة ائتمان بالنسبة للدولة و فروعها التي تعد في رؤوس الأموال المجمعدة لدى شركات التأمين من الأقساط المدفوعة و احتياطات مصدرا هاما للاقتراض عن طريق الاسندات التي تصدرها الدولة و الأشخاص العامة، و التي تقوم بشرائها شركات التأمين.

•-التأمين عامل من عوامل الوقاية : رغم الهدف المباشر للتأمين هو تعويض المؤمن له عن الخسائر التي تلحق به، إلا أن التأمين يؤدي دورا هاما آخر بطريقة غير مباشرة هو الوقاية من المخاطر و العمل على تقليل نسبة وقوع الحوادث عن طريق دراسة أسبابها. و العمل على تجنب وقوعها بحيث أصبح عاملا من عوامل الوقاية في المجتمع، و يؤدي هذا الدور الوقائي بوسائل متعددة، فشركات التأمين رغبة منها في حصر مبالغ التعويض في أضيق الحدود، تعمل بطرق متعددة على التقليل من نسبة وقوع المخاطر المختلفة و وقاية المؤمن لهم منها. و لتحقيق ذلك كثيرا ما تلجأ شركات التأمين لتكوين جمعيات مشتركة بينها بقصد دراسة أسباب المخاطر و اتخاذ الاحتياطات الكافية لتفادي وقوعها. و هي في سبيل ذلك تقوم بالاستعانة بالخبراء و الأخصائيين لتوعية المواطنين و إرشادهم إلى طرق الوقاية من الحوادث و تقليل نسبتها، كما تستعين في ذلك بإرسال النشرات التي تبين الوسائل في مكافحة الحرائق أو مخاطر العمل، و بالنسبة لحوادث المرور فكثير ما تشترك شركات التأمين مع غيرها من الهيئات المعنية في التوعية بقواعد المرور و الدعوة إلى إتباعها و بيان مخاطرها عدم الالتزام بها. كما تلجأ الكثير من شركات التأمين إلى وسائل متعددة لتشجيع المؤمن لهم على مراعاة الحيطة و تفادي وقوع الخطر المؤمن منه من ذلك إنقاص قسط التأمين في حالة عدم تحقق الخطر خلال مدة معينة.

•التأمين كوسيلة لتكوين رؤوس الأموال : يقطع جزءا صغيرا بصفة دورية من دخله للمؤمن مقابل الحصول على مبلغ التأمين عند استحقاقه.

و رؤوس الأموال التي تتكون لدى شركات التأمين من مجموع أقساط المؤمن لهم أمّا أهميتها بالنسبة للمؤمن لهم تمثل هذه الأموال المّجّعة لدى شركات التأمين دورا هاما في تنمية و ازدهاره، فشركات التأمين تزود الاقتصاد القومي برؤوس الأموال للدولة أو للأشخاص العامة في شكل قروض تساعد على تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

ثانيا: خصائص عقد التأمين

يتميز عقد التأمين بخصائص عامة وخاصة¹:

أولا: الخصائص العامة لعقد التأمين

1- عقد التأمين من العقود المسماة: يعتبر عقد من العقود المسماة خصه مشروع الجزائري بتسمية خاصة وبأحكام خاصة سواء في القانون المدني او القوانين الخاصة مثل قانون التأمينات.

2- عقد التأمين من العقود الملزمة للجانبين: نلمس صفة التبادل بين طرفيه كون ان عقد التأمين يترتب التزامات متقابلة على عائق كل من المؤمن والمؤمن له بدفع القسط المتفق عليه بين الطرفين.

3- عقد التأمين من العقود الزمنية: العقد الزمني هو العقد ينفذ فيه الالتزام بأدوات مستمرة او دورية او على دفعات فهو يتطلب مدة معينة لتنفيذه فهو عقد يكون الزمن عنصرا جوهريا فيه و عنصر المدة هو من العناصر الأساسية لعقد التأمين فالمؤمن يلتزم لمدة معينة يتحمل فيها تبعه الخطر المؤمن منه ابتداء من تاريخ معين الى غاية نهاية التاريخ محدد كما ان المؤمن له يلتزم في نفس المدة بتقديم أقساط متتابعة على مدى هذه المدة كما يمكنه دفع القسط دفعة واحدة حسب طبيعة و نوع عملية التأمين و يترتب على اعتبار عقد التأمين من العقود الزمنية انه في حالة فسخ العقد قبل انتهاء مدته لا ينحل باثر رجعي بل ينحل من يوم الفسخ.

4- عقد التأمين عقد معاوضة:

لان كلا من المؤمن والمؤمن له يأخذ مقابلا لما يعطيه حيث يعطي المؤمن له الأقساط ويأخذ مقابلا لها مبلغ التأمين عند تحقق الخطر ويعطي المؤمن مبلغ التعويض عند تحقق الخطر ويأخذ مقابلا له او مقابل تحمل المخاطر أقساط التأمين.

ثانيا: خصائص عقد التأمين الخاصة

يتميز عقد التأمين بخصائص تعكس ذاتيته الخاصة وتميزه عن غيره من العقود وهذه الخصائص تتمثل في:

1- عقد التأمين عقد احتمالي

يقصد بالعقد الاحتمالي ذلك الاتفاق الذي يتضمن عنصر الاحتمال أي ذلك العقد الذي لا يعرف فيه كل متعاقد وقت انعقاد العقد مقدار ما سيأخذ ولا مقدار ما سيعطي لان هذا التحديد يعتمد على حصول حادث غير مؤكد الوقوع يندرج عقد التأمين ضمن عقود الغرر اذ نجد في عقود التأمين هذه الصورة اكثر وضوحا فبالنسبة للمؤمن

¹د. زيتوني زكريا، محاضرات مقياس قانون التأمينات، كلية الحقوق والعلوم السياسية قسم القانون الخاص، تخصص: قانون التأمينات والضمان الاجتماعي، جامعة البليدة 2، 2021-2022، ص 7-9.

لا يستطيع معرفة مقدار ما سوف يأخذه و مقدار ما سوف يعيطه لان ذلك متوقف على حدوث او عدم حدوث الحادث المؤمن منه اما بالنسبة للمؤمن له فهو كذلك لا يستطيع معرفة ما سوف يأخذ و ما سوف يقدمه حين ابرام العقد و يتوقف الامر هنا على تحقق او عدم تحقق الحادث او الخطر المؤمن عليه اعتبر المشرع الجزائري عقود التأمين بشكل عام من قبيل العقود الاحتمالية او عقود الغرر ووفقا للقانون المدني رتبته ضمن طائفة عقود الغرر التي تقوم على عنصر الاحتمال.

2- عقد التأمين عقد رضائي

الأصل ان عقد التأمين عقد رضائي أي ينعقد بمجرد تطابق الارادتين على احداث أثر قانوني معين وهذا وفقا لأحكام المادة 59 من القانون المدني أي لا تخضع العقود في تكوينها لأية شكلية او اجراء وتؤكد احكام المادة 60 مدني جزائري هذا المبدأ حيث تسمح للمتعاقدين بالتعبير عن ارادتهما بمختلف الوسائل (الكتابة. الكلام. الإشارة. الموقف ...) وبطريقة صريحة او ضمنية دون ان يولي المشرع افضلية او أولوية لأي كيفية من الكيفيات المذكورة.

ولكنه يتطلب إجراءات شكلية اذ اوجب المشرع في المادة 8 من القانون التأمينات ان يحرر العقد كتابة وبحروف واضحة ويحتوي اجباريا على توقيع الطرفين واسمهما وعنوانهما والشيء المؤمن علي والشخص مؤمن له ثم نوع الاخطار المضمونة وتاريخ الاككتاب وسريان العقد وكذلك مبلغ الضمان ومبلغ القسط. ونستنتج أيضا من المادة 622 من القانون المدني شكلية عقد التأمين بنصها على يكون باطلا ما يرد في وثيقة التأمين من الشروط الأربعة الآتية:

كل شرط مطبوع لم يبرز بشكل ظاهر وكان متعلقا بالحالة من الأحوال التي تؤدي الى البطلان او السقوط. المشرع اشترط ان يدون عقد التأمين في وثيقة في وثيقة تسمى التأمين ولكن هذه الوثيقة تعد كشرط الاثبات وليس الانعقاد.

3- عقد التأمين من عقود الإذعان:

عقد الإذعان هو عقد يملي فيه المتعاقد شروطه على المتعاقد الثاني الذي ليس له الحق في مناقشتها او المساومة او التفاوض عليها بل له الحق في ان يرفض العقد او يقبله دون وضع قيود. لم يعرف المشرع الجزائري عقد الإذعان وانما تعرض لكيفية الحصول القبول فيه و ذلك من خلال المادة 70 من القانون المدني التي تنص: " يحصل القبول في عقد الإذعان بمجرد تسليم بشوط المقررة يضعها الموجب و لا يقبل المناقشة فيها" و في عقد التأمين نجد ان هناك احد الطرفين و هو الطرف القوي الذي يملي شروطه على الطرف الاخر و هو ما تقوم به شركات التأمين حاليا كما نلاحظ الطرف الضعيف في العقد و هو المؤمن له الذي ليس له في مناقشة بنود العقد او تعديلها فأما القبول بهذه الشروط او رفض التعاقد و من اجل هذه

الصفة قرر المشرع حماية خاصة للمؤمن لهم في عقد التأمين بالإضافة الى الحماية المقررة وفقا لقواعد العامة¹.

4- عقد التأمين من عقود حسن النية

في عقد التأمين حسن النية مفترضة عند انعقاد العقد وعند تنفيذه.

فمن المبادئ العامة التي تسري على العقود والتي يقضي بها القانون ان عقد التأمين يجب ان ينفذ طبقا لمل يقضي به حسن النية وذلك عند انعقاد عقد التأمين يعتمد المؤمن في تقرير قبوله على صحة البيانات التي يدلي بها المؤمن له ماهية الخطر والظروف المحيطة بذلك كما يتوجب على المؤمن له ان يتحرى حسن النية عند الادلاء بتلك البيانات وفي تنفيذ عقد التأمين يجب على المؤمن له الامتناع عن كل ما من شأنه زيادة الخطر ويعمل على الحد من زيادة الخطر إذا تحقق.

5- عقد التأمين من القود التعاون

هو وسيلة من وسائل التعاون بين الافراد والهيئات فبفضل هذا العقد أصبحت الاخطار التي كان يتحملها بمفرده اخطار جماعية يشترط في تحملها مجموعة من الناس يتعاونون على تحمل اثارها.

6- عقد التأمين ذو صفة تجارية

فيغلب على التأمين انه ذو طابع تجاري يعتبر من الاعمال التجارية على أساس ان المؤمن تاجرا يقوم بالتأمين ضد الاخطار التي تصيب الأموال و الأشخاص لصالح اخرين مقابل تحقيق الربح فهو عقد تجاري بطبيعته لوروده ضمن احكام المادة 02 من القانون التجاري التي اعتبرت كل مقابلة للتأمينات عملا تجاريا بحسب الموضوع و مع ذلك يخرج عن ذلك استثناء يكون معه جانب المؤمن له تجاريا في حالة التأمين الذي يبرمه تاجر ضد الاخطار التي تصيب محله التجاري و قد هذا العقد مدنيا اذا ابرمه شخص عادي لدى جمعية التأمين التبادلي و قد يكون مختلطا أي انه مدني لشخص غير التاجر و تجاري بالنسبة لشركة التأمين.

مثال: مؤمن يؤمن سيارته لدى شركة التأمين هنا يكون مدني.

مؤمن شركته لدى شركة التأمين هنا يكون تجاري.

المطلب الرابع: تطور منظومة التأمين في الجزائر

عرف مسار قطاع التأمين في الجزائري العديد من التحولات والتطورات منذ الاستقلال الى يومنا هذا وذلك بالموازات مع طبيعة الأنظمة والمناهج والسياسات الاقتصادية المتبعة في البلد بما يشهده العالم من احداث وتغيرات ولما تمليه الدول المتطورة على الدول المتخلفة وبعد إتجاه العالم المتقدم نحو تحرير تجارة الخدمات المالية والتوجه نحو العولمة المالية.

أولا- المرحلة الانتقالية (1966-1962):

¹د. زيتوني زكريا، مرجع سابق، ص 7-9.

بعد إستقلال الجزائر سنة 1962 واجهت الدولة الجزائرية حديثة النشأة العديد من التحديات والمشاكل مست مختلف القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع التأمين وتمثلت تلك المشاكل فيما يلي:

-القوانين والتشريعات التي كانت تسيّر قطاع التأمين هي قوانين فرنسية، حيث لا يوجد تشريع جزائري في ميدان التأمين؛

-مراقبة عمليات التأمين قامت بها شركات أجنبية، هذا ما أدى إلى خروج مبالغ كبيرة عن طريق شركات التأمين إلى خارج حدود الوطن؛

-بالإضافة إلى النقص الشديد في الإطار واليد العاملة المؤهلة في قطاع التأمين؛

-إن عمليات التأمين بعد الاستقلال كانت تمارس من طرف شركات أجنبية وخاصة الفرنسية، التي كانت تخضع لرقابة شكلية بسبب غياب الإطار الوطنية والتشريعات الخاصة بالشركات الأجنبية مما سمح لهذه الأخيرة بأن تكتفي فقط بالفروع التي تحقق من ورائها عائدا مرتفعا والذي لم يكن يوظف بل محليا يتم تحويله إلى الدولة الأم لتلك الشركات عن طريق عمليات إعادة التأمين.

ولمواجهة هذه المشاكل عملت السلطات الجزائرية على سن نصوص تشريعية لتنظيم عمليات التأمين في الجزائر سنة 1963 فور إدراكها للخطر الذي تشكله هذه الممارسات على الاقتصاد الوطني. ويتمثل هذا التدخل في سن قانونين أساسيين في 8 جوان 1963 وهما:

-القانون رقم 63-197: حيث نص هذا القانون على إنشاء عملية إعادة التأمين وجعلها قانونية وإجبارية لكل عمليات التأمين المحققة في الجزائر، بالإضافة إلى إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR كمؤسسة تابعة للدولة بالقرار الصادر بتاريخ 15 أكتوبر 1963 وبموجبه ألزمت كل شركات التأمين المزولة لنشاطها بالجزائر على التنازل عن نسبة 10% من الأقساط المحصلة بالنسبة لجميع أنواع الأخطار المعاد تأمينها لفائدة الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR التي تأسست لهذا الغرض، إضافة إلى ممارستها لجميع أنواع عمليات التأمين.

- قانون رقم 63-201: الذي نص على التزام شركات التأمين بتقديم ضمانات مسبقة وكذلك طلب الاعتماد لدى وزارة المالية وهذا حتى تتمكن من مواصلة نشاطها في الجزائر.¹

ثانيا- مرحلة الإحتكار (1966-1973):

تمتاز هذه المرحلة باحتكار الدولة لقطاع التأمين، حيث بدأت بصدور قانون رقم 127/66 المؤرخ في 27 مايو 1966، حيث تم تأمين شركات التأمين العامة وإنتقال أموالها وحقوقها والتزاماتها إلى الدولة، وبذلك وضع حد الإستغلال التأمين في الجزائر من طرف الشركات الأجنبية، وفي هذا الإطار أشارت المادة الأولى من الأمر المذكور أنه "من أن فصاعدا يرجع إستغلال كل عمليات التأمين إلى الدولة" أتبع هذا الأمر بإصدار المرسوم

¹حدباوي أسماء، الحاجة للنهوض بقطاع التأمينات وضرورة تجاوز المعوقات، دراسة السوق الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير علوم إقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، 2012/2011، ص: 52-53.

رقم 128/66 بتاريخ 1966/06/27 ينشأ بموجبه "لجنة تقنية التأمينات" مهمتها دراسة وإعداد التدابير المتعلقة بتنظيم وتحسين عمل المؤسسات الوطنية لتأمين، ومن بين 18 شركة تأمين ناشطة في سوق الوطني وقتها تم تأمين شركة تأمين واحدة هي الشركة الجزائرية لتأمين بموجب الأمر رقم 129/66، في حين تم تصفية باقي أعمال الشركات التأمين الأجنبية باستثناء المؤسسات ذات الشكل التعاوني¹.

ثالثا- مرحلة التخصص (1973-1979):

إبتداء من سنة 1973 وعلى غرار بقية القطاعات الاقتصادية إتبعَت الجزائر سياسة إعادة تنظيم قطاع التأمين وهذا بغرض جعله مواكبا للتحويلات الاقتصادية وملائما للبيئة الحاصلة، والذي جسد بمجموعة قرارات بقي العمل بها إلى غاية سنة 1976. حيث أنه في 1 أكتوبر 1973 بموجب الأمر 54/73 تم إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CCR التي أصبحت هي الشركة الوحيدة التي يسمح لها بعملية إعادة التأمين (بعد) CAAR. وفي 21 مايو 1975 تم إقرار مبدأ التخصص لشركات التأمين التجارية بموجب القرار رقم 828

- حيث أصبحت CAAR متخصصة في تأمين الأخطار الصناعية (الحرائق، الانفجارات، النقل البري والجوي، المسؤولية المدنية، الأعمال الهندسية SAA).

- أصبحت متخصصة في تأمين الأخطار البسيطة، التأمينات البرية (مثل تأمين السيارات..) وتأمينات الأشخاص. كما منعت الشركات العمومية من اللجوء إلى وسطاء التأمين الخاص، وألزمت بالعمل مع وكالات مباشرة تابعة لإحدى شركات التأمين العمومية.²

رابعا- مرحلة ما قبل تحرير السوق الجزائري (1980-1995):

سير قطاع التأمين في الجزائر بعد الإستقلال وفقا للتشريع الفرنسي القديم بمجموعة من النصوص واللوائح القانونية ولقد ألغي هذا التشريع في 5 جويلية 1975 دون أن يحل محله أي تنظيم بديل حيث عانى قطاع التأمين في الجزائر من فراغ قانوني لمدة 5 سنوات إلى غاية سنة 1980 أين أصدر المشرع الجزائري القانون رقم 80-07 بتاريخ 9 أوت 1980 وبذلك سد هذا الفراغ بقانون وضع خصيصا ليلائم البيئة الجزائرية بصفة خاصة وليسائر التوجهات السياسية والإقتصادية بصفة عامة فال؛ قانون رقم 80-07 رسخ لاشتراكية أكبر وللسيطرة على نشاط التأمين "بما أنه أداة للدولة من أجل توجيه ومراقبة الاقتصاد".

ولقد تضمن هذا القانون كافة مجالات التأمين الكبرى (البرية، البحرية، الجوية) وكذلك رقابة الدولة على سوق التأمين وإستثنى إعادة التأمين والتأمين التعاوني، وأنشأ عددا من التأمينات الإجبارية من خلال إلزام الهيئات

¹ ارشد راشد، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمينات الجزائري المؤرخ في 1980، دوان المطبوعات الجامعية،

الجزائر 1992، ص5.

² حدباوي أسماء، مرجع سابق، ص: 54-55.

العقارية العمومية بالإكتتاب في التأمينات الحريق وأضرار المياه وإل ازم أصحاب المهن الحرة (مهندسين، معماريين، مقاولين، ...) والقطاع الإستشفائي وأعضاءه بالإكتتاب في التأمينات المسؤولية المدنية المهنية. وفي سنة 1982 قامت السلطات بإعادة هيكلة جميع المؤسسات الوطنية بما فيها مؤسسات التأمين ونتج عنها إنشاء الشركة الجزائرية لتأمينات النقل (TAAC) بموجب المرسوم رقم 82/85 الصادر بتاريخ 1985/04/30 وتختص هذه الشركة بتأمينات النقل بكافة فروعها (بري، بحري، جوي).

وفي سنة 1990 كان للإصلاحات الاقتصادية أثر كبير في إلغاء التخصص بالنسبة لشركات التأمين العمومية لتتماشى مع إستقلالية المؤسسات ولتحقيق التوازن من الناحية الفنية ما بين فروع التأمين من أجل تدارك الإختلال الحاصل، حيث تم تغيير وتعديل قانونها الأساسي لتتمكن من ممارسة جميع عمليات التأمين ونشأت بذلك منافسة بين مختلف الشركات التأمينية من أجل تقديم خدمات أفضل بتكاليف أقل، هذا باستثناء الشركة المركزية التي بقيت تحتكر عمليات إعادة التأمين.

وخلال هذه المرحلة أنشأ الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين RAU.¹
خامسا- مرحلة تحرير السوق الجزائري بعد (1995):

قامت الجزائر بتغيير الإطار القانوني لعدة قطاعات من بينها قطاع التأمين، وذلك بقصد التكيف مع وضع الإقتصاد الدولي الجديد، حيث تم إصدار قانون تأمينات جديد، وفق الأمر رقم 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995، المتعلق بالتأمينات، وهذا يهدف تحرير النشاط وفتح السوق للمتعاملين الخواص، فلقد أصبح سوق التأمين حرا بأتم معنى الكلمة.

وتضمن هذا الأمر كيفية إنشاء واعتماد شركات التأمين، فحسب المادة 215 منه الفقرة الأولى " تخضع شركات التأمين في تكوينها إلى القانون الجزائري، وتأخذ إحدى الشكلين: شركة ذات أسهم وشركة ذات الشكل التعاضدي".

وعليه ونتيجة لهذا القانون ظهرت عدة شركات تأمين خاصة وأخرى تعاضدية.

- كما تضمن الأمر رقم 95-07 كيفية تنظيم نشاط التأمين بوضعه نصوص تحكم تسيير وتنظيم شركات زيادة، على وضع الأحكام العامة لعقد التأمين وكل المتدخلين في هذا القطاع، أي ينظم التأمينات البرية والبحرية والجوية الإلزامية منها وغير الإلزامية، كما تضمن هذا الأمر إنشاء المجلس الوطني للتأمينات (CAN) الذي يقوم بتنظيم ومراقبة نشاط شركات التأمين.

وحسب المادة 278 من هذا الأمر تم إلغاء جميع الأحكام المخالفة له لاسيما القانون 63-201 والأمر 127-66، وكذا القانون رقم 80-07 وبالتالي أصبح الأمر 95-07 هو قانون التأمين الجديد.

¹نوار لهدى لعميد، واقع سوق التأمين الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة المسيلة

الفصل الأول: البنوك التجارية وعلاقتها بشركات التأمين

كما لا يفوتنا أن نشير إلى أنه واثراً كارثة زلزال 21 مايو 2003، أصدر المشرع الجزائري بعض النصوص التشريعية منها:

- الأمر رقم 03-12 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بإلزامية التأمين على الكوارث الطبيعية وتعويض الضحايا.

- المرسوم التنفيذي رقم 04-268 المؤرخ في 29 أوت 2004، الذي يتضمن تشخيص الحوادث الطبيعية المغطاة بإلزامية التأمين على آثار الكوارث الطبيعية، ويحدد كيفية إعلان حالة الكوارث وقد تم وعدل الأمر 95-07 بإجراءات تحفيزية أخرى لتدعيم تنافسية قطاع التأمين من خلال القانون 04/06 الصادر في 20/02/2006¹.

¹ عبد الرازق بن خروف، التأمينات الخاصة في التشريع الجزائري، ط 1، مطبعة حيرد، الجزائر، سنة 2000، ص 44-45.

المبحث الثالث: النظام القانوني والتشريعي للتأمين المصرفي

المطلب الأول: مفهوم التأمين المصرفي

هذا المصطلح الفرنسي الأصل "BANCASSURANCE" يغطي مجموعة كبيرة من الاتفاقيات المبرمة بين البنوك وشركات التأمين والتي في جميع الحالات تضمن توفير المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية من نفس المصدر لنفس العميل، كما يشير إلى الجهود التي تبذلها البنوك لاختراق سوق التأمين، وقد تعددت تعريفات التأمين المصرفي بتعدد نماذجه الإستراتيجية وتعدد وجهات نظر الاقتصاديين له:

حيث يعرفه Alan leach على أنه "إشراك و مشاركة البنوك ومصارف الادخار والتسليف ومنظمات القروض العقارية في صناعة ،تسويق، وتوزيع منتجات التأمين"¹.

كما أن قاموس LIMRA للتأمين (The Life Insurance Marketing and Research Association)

يعرفه بنك على أنه "تقديم منتجات وخدمات التأمين على الحياة من قبل البنوك ووكالات الائتمان الايجاري"². كما تم تعريفه على أنه "يقصد بالتأمين المصرفي توفير منتجات التأمين والمصارف من خلال قنوات توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف وعملاء شركة التأمين، والمصرف هنا لا يقوم بإنتاج أو إدارة خدمات التأمين وإنما يقوم ببيعها وتسويقها"³.

ويعرف أيضا: "التأمين المصرفي هو التأمين الكلاسيكي مع شبكة أكثر قوة تقدم تقاربا أكثر من العملاء الخاصين والمهنيين"⁴.

وكتعريف شامل ومبسط يمكن تقديم التعريف التالي: "التأمين المصرفي في أبسط أشكاله هو توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع المتوفرة لدى البنك". والذي يصف باقية من الخدمات المالية التي تغطي احتياجات العملاء من المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية

المطلب الثاني: مميزات التأمين المصرفي وأسباب ظهوره

أولا: مميزات التأمين المصرفي

يتميز التأمين البنكي بعدة خصائص تميزه عن باقي التأمينات وهي على النحو التالي:

1- بالنسبة للعملاء:

- إنخفاض التكاليف التأمينية وخفض أسعار التأمين.
- تطوير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع إحتياجاتهم.
- الإستفادة من التكنولوجيا المستحدثة في البنوك لتطوير الخدمة.

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

²LEACH Alan, idem.

³بريش عبد القادر، محمدحمو، آفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظللتطورات العالمية الراهنة، الشلف، مارس 2008، ص 299 .

⁴CHEVALIER Marjorie. Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde. Scor vie.Octobre 2005, p9.

2- بالنسبة لشركات التأمين:

- الوصول إلى شريحة جديدة من الجمهور.
- يعتبر التأمين البنكي قناة جديدة لتوزيع المنتجات التأمينية والتقليل من الإعتماد على الطرق التقليدية.
- التحديث والتغطيات التأمينية بما يتوافق مع إحتياجات العملاء.
- مصدر للعمليات التأمينية الجديدة وزيادة حجم الأقساط في ضوء محدودية إنتشار تأمين الحياة خصوصا في البلدان النامية.
- تحقيق تواجد سريع لشركات التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة واسعة من الوسطاء، ولقد إهتمت التشريعات على مستوى العالم بالعلاقة بين البنوك وشركات التأمين حيث سمحت بتوزيع وثائق التأمين عن طريق البنوك.¹

3- بالنسبة للبنوك:

- التنوع في خدمات البنك خاصة في ظل تدني عوائد العمل المصرفي التقليدي وتقليص هوامش الربح.
- تحسين القدرة التنافسية للبنوك في سوق الخدمات المالية واكتسابها مهارت جديدة.
- زيادة الربح الناتج عن إيرادات العمولات وتحسين الإنتاجية وتعزيز ولاء العملاء.
- إستقطاب الزبائن والحفاظ عليهم من خلال عرض منتجات أكثر تنوعا وبالتالي كسب الثقة وولاء العملاء للبنك بزيادة عدد المنتجات التي يستخدمها.
- شركات التأمين تتمتع بقدرة خاصة يمكن أن تفيد البنوك في مجال دراسة المخاطر ومتابعتها إلى جانب خبرتها التسويقية مما يسمح بالرفع من مردودية الموارد البشرية ونتاجيتهم.²
- إستفيد البنك من عمولات مقابل توزيع هذه الخدمة لشركات التأمين.

ثانيا: أسباب ظهور التأمين المصرفي

أصبحت البنوك والمؤسسات المالية الأخرى وسيطا لشركات التأمين في عملية التأمين، حيث تتوسط بينهما وبين الجمهور المؤمن لهم بعرض منتجات تأمينية صادرة عن شركة التأمين مقابل نسب معينة من الأرباح أو العملات، فبعد التسعينات لم يعد هناك حدود بين أنشطة البنوك وشركات التأمين، حيث سمح في الكثير من التشريعات المالية للدول المتقدمة بفتح الباب للبنوك ومؤسسات مالية أخرى كصناديق الإستثمار بتقديم خدمات تأمينية وحتى بإنتشار شركات التأمين التابعة لها.³

¹بومدين بلعياشي، التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات البنكية والتأمينية لتحسين نظام ANSEJ - دراسة حالة

البنك الوطني - BNA، مذكرة لنيل شهادة ماستر، جامعة مستغانم، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، 2016، ص 35.

²مصدا عارضية، واقع وتحديات صرفه التأمين في الجزائر، مجلة المدير، المجلد 07، العدد 02، سنة 2020، ص 166.

³حاج محمد ريان، العلاقات القانونية بين شركات التأمين والبنوك، مدونة العلوم القانونية والإدارية، 2017، ص 07.

إن الإقتصاد في التكاليف هو الذي دفع مؤسسات مالية أخرى كالبنوك التجارية لبيع بعض الخدمات التأمينية كالتأمين على الحياة الإنتمائي والتأمين على الممتلكات حصل عليه المؤمن له من البنك لغرض شراء الشيء محل التأمين الذي قد يكون منزلا أو سيارة وهنا يحقق البنك ميزة تسويق الخدمة دون تكاليف، كما يتحقق للزبون ميزة الحصول على الخدمات المالية المتكاملة من نفس المكان.

إن أهم الأسباب التي دفعت البنك إلى الإستثمار في السوق التأميني يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك وشركات التأمين.
- توسع وكبر حجم الخدمات المصرفية الذي أصبح أكبر من خدمات التأمين.
- البحث عن التخفيض في التكاليف بمختلف أشكالها: تكاليف التوزيع، التكاليف التقنية، بنك المعطيات.
- إقتصاديات الحجم عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروفة، حيث تستطيع البنوك وشركات التأمين مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج قادم من عدة عارضين.
- إطار المساعدة للتقارب بين شركات التأمين والبنوك التأمينية والنمو، ما يعرف بالبنوك الشاملة.
- يساعد على تحقيق الميزة النسبية فيما يخص بنك المعطيات للزبائن والصورة التجارية للبنك.
- توجه البنوك للرفع من ولاء زبائنها عن طريق تقديم خدمة كاملة لهم.¹

المطلب الثاني: النصوص القانونية المتعلقة بالتأمين المصرفي

شهد قطاع التأمين في الجزائر العديد من الإصلاحات وذلك من أجل تطوير سوق التأمين، مما أدى إلى صدور العديد من القوانين والمراسيم الرامية إلى تفعيل وتنشيط سوق الوساطة التأمينية من خلال إستحداث صيغة المصرفي كقناة توزيعية لتسويق وثائق التأمين في الجزائر. من خلال ما سبق الإشارة إليه سنتطرق أولا إلى القوانين المتعلقة بنشاط التأمين ثمسنتناول التشريعات المتعلقة بالبنوك.

أولا: القوانين المتعلقة بنشاط التأمين

تمثلت أهم القوانين التي سمحت لشركات التأمين بتوزيع منتجاتها عبر البنوك في:

- صدر القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بالقرض والنقد²، ليشجع حرية النشاط داخل القطاع المالي، حيث أصبحت البنوك الجزائرية التي تنشط داخل القطاع المالي تقدم منتجات التأمين لزيائنها.³
- نص القانون 04-06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 07/95 حيث جاء قانون 06-04 بجملة من الإصلاحات لقطاع التأمين المتممة لتلك التي أتى بها الأمر 07-95 حيث ركز هذا القانون على تأمينات الأشخاص، حيث نص على الفصل بين نشاط التأمين على الحياة وتأمينات الأضرار وتطوير

¹ http:// carfourer.blogspot.com. إطلع عليه بتاريخ: 2022/07/25

² قانون 10-90 المؤرخ في 14-04-1990 المتعلق بالقرض والنقد ج.ر.ع 18 المؤرخ في 1990.

³ إبراهيم بلحمير، المنافسة التأمينية على أساس الوساطة التسويقية - دراسة حالة الجزائر، مجلة الإجتهد للدارساتالقانونية والإقتصادية، مجلد 07، العدد 02، سنة 2020، ص 409.

شبكة توزيع التأمينات ،حيث يمكن لشركات التأمين توزيع منتجاتها عبر البنوك والمؤسسات المالية، أما المادة 53 من نفس القانون تنص على ما يلي: "يعد وسطاء التأمين الوكيل العام لتأمين سمسرة التأمين ويمكن لشركات التأمين توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها من شبكات التوزيع."¹

– المرسوم التنفيذي رقم 07-153 المؤرخ في 22 ماي 2007 بعد السماح لشركات التأمين بتوزيع منتجاتها كان لا بد من التنظيم طريقة التوزيع،² وهذا ما جاء به المرسوم التنفيذي 153/07 الذي نصت مواده على شروط وكيفيات توزيع منتجات التأمين عبرالبنوك والمؤسسات المالية، ويمكن أن نوجز أهم النقاط التي جاء بها المرسوم فيما يلي:³ - جاء في نص المادة 02 من مرسوم 153/07: "يمكن لشركات التأمين المعتمدة تقديم عمليات التأمين بواسطة البنوك أو المؤسسات المالية أو هيئات مشابهة على أساس إتفاقية أو عدة إتفاقيات توزيع" ومن خلال هذه المادة فإن عملية توزيع منتجات التأمين يجب أن تكون على شكل إتفاقية أو عدة إتفاقيات.

– نص المادة 03 من نفس المرسوم: "يجب على شركة التأمين أن تعرض على لجنة مراقبة التأمينات أي إتفاقيات توزيع تبرم بينهما وبين الهيئات المذكورة في المادة الأولى أعلاه قبل دخولهم حيز التطبيق، وتعد جمعية المؤمنين إتفاقية توزيع نموذجية مسيرة للعلاقة بين شركة التأمين والبنك والمؤسسة المالية" ومن خلال نص المادة فنلاحظ أن المشرع إشتراط على شركات التأمين بعد إبرامها أي إتفاقية معدة من طرف جمعية المؤمنين إلى لجنة مراقبة التأمينات، يبين الملحق رقم واحد (01) شكل نموذج الإتفاقية المتعمد.

– وقد نصت المادة 05 من نفس المرسوم على أهم العناصر التي يجب أن تتوفر في نموذج الإتفاقية والتي تتمثل في النقاط التالية:

- وكالات أو أي مركز بيع للبنك أو المؤسسة المالية المؤهلة لإكتتاب عقود التأمين.
- منتجات التأمين موضوع الإتفاقية.
- عمولة التوزيع وكيفيات دفع أجر الوكيل.
- المقاطعة الإقليمية المرخصة للوكالة أو أي مركز بيع ضمنها.
- الجهة القضائية المختصة في حالة النزاع.

¹قانون 04-06 المؤرخ في 20-02-2006 المعدل للأمر 95-07 المتضمن قانون التأمين ج.ر.ع 15 المؤرخ في 12 مارس 2006.

²حدباوي أسماء، واقع وآفاق صيرفة التأمين في الجزائر 2007-2017 - دراسة مقارنة مع المغرب، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة المسيلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة والعلوم التسيير، 2020، ص 113.

³المرسوم التنفيذي رقم 07-153 المؤرخ في 22-05-2007 يحدد كيفيات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وشبكات التوزيع الأخرى ج.ر.ع 35 صادر بتاريخ 23/05/2007.

- آجال تحويل الأقساط المؤمنة والتسيير وضبط الحوادث.¹

4-القرار الوزاري 07-06 المؤرخ في 06-08-2007 والذي يحدد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها،² وتسمح هذه الترتيبات الجديدة بتكثيف شبكة توزيع التأمينات وتحسين تغطية سوق التأمين وكذا الوصول إلى زبائن البنك، ويسمح للبنك بتوزيع المنتجات التالية:

- تأمين القروض.

- تأمين الأخطار البسيطة.

- تأمين الأخطار البسيطة للسكن.

- التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية.

- الأخطار الفلاحية.

5-القرار الوزاري المؤرخ في 20 فيفري 2008، حدد هذا القرار من خلال نص المادة 02 الذي يقر بالنسب القصوى لمساهمة البنوك أو المؤسسات المالية في رأسمال شركة التأمين وإعادة التأمين ب 15% من رأسمالها، وهذا القرار يسمح بممارسة صيرفة التأمين عن طريق إستراتيجية المشروع المشترك والتي يساهم فيها البنك في إنشاء شركة التأمين وذلك بالإشتراك مع شركة التأمين.³

ثانيا: التشريعات المتعلقة بالبنوك

تمثلت القوانين التي سمحت للبنوك بتوزيع منتجات التأمين عبر شبائيكها في:

- الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض بعدما كان يحظر على البنوك ممارسة أي عمليات خارج نشاطها الأساسي صدر الأمر 03-11 الذي يسمح للبنوك بتوزيع منتجات التأمين إلى جانب العمليات الأساسية لها،⁴ حيث نصت المادة 72 منه على ما يلي: "يمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تجري جميع العمليات ذات العلاقة بنشاطها كالعمليات الآتية:

- عمليات الصرف.

- عمليات الذهب والمعادن الثمينة.

- توظيف كل منتج مالي والقيم المنقولة واكتتابها وشراءها وتسييرها وحفظها."

¹ حدباوي أسماء، مرجع سابق، ص 113.

² مرسوم 07-06 الصادر بتاريخ 06-08-2007 المتضمن تحديد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها ج.ر.ع 59 الصادر ب 23 سبتمبر 2007.

³ القرار الوزاري المؤرخ في 20 فيفري 2008 يحدد النسبة القصوى لمساهمة بنك أو مؤسسة مالية في رأسمال شركة التأمين وإعادة التأمين ج.ر.ع 17 صادر بتاريخ 30 مارس 2008.

⁴ الأمر 03-11 المؤرخ في 26-08-2003 المتعلق بالنقد والقرض ج.ر.ع 11 المادة

ومنه فإن البنوك أصبح لها حق توزيع منتجات التأمين كنشاط إضافي ملحق بالعمليات المصرفية التقليدية.

المطلب الثالث: شروط وإجراءات التأمين المصرفي

بغرض مزاوله البنوك لنشاطها التأميني وجب عليها التقيد بمجموعة من الإجراءات والشروط اللازمة، حددها المشرع الجزائري وفق مرسوم 153-07 وعليه سنتطرق إلى الشروط التأمين البنكي ثم التعرف على إجراءاته.

أولاً: شروط التأمين المصرفي

يمكن لشركات التأمين الجزائري أن تقدم بواسطة إتفاقية أو عدة إتفاقيات لتوزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك أو المؤسسات المالية وشبه المالية، إذ يجب على شركة التأمين تقديم المصادقة من طرف لجنة مراقبة التأمينات على إتفاق مبرم بينها وبين بنك أو مؤسسة مالية وشبه مالية وذلك طبقاً للمادة 228 من قانون 04/06.

الإتفاقية النموذجية تم إعدادها قبل الجمعية المهنية "إتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين UAR" طبقاً لنص المادة 03 من المرسوم التنفيذي 153-07، وكل تعديل أو إلغاء يجب أن يخطر به لجنة مراقبة التأمينات طبقاً للمواد 09-08-07 من المرسوم التنفيذي رقم 153-07.

إن توزيع منتجات التأمين يكون من طرف البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية التي تتصرف بكونها وكيل لشركة التأمين، وهذا ما نصت عليه المادة 04 من المرسوم التنفيذي 153-07 وتتمثل هذه الإتفاقية في الإطار العام لكل عمليات الشراكة بين البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وشركات التأمين التي تدخل في إطار التأمين البنكي،¹ حيث يجب أن تلتحق الإتفاقية الموقعة ب:

- قائمة الوكالات أو نقاط البيع التابعة للبنك أو المؤسسة المالية المعنية بإكتتاب وتوزيع عقود التأمين.
- قائمة منتجات التأمين التي يمكن توزيعها من قبل الوكيل "البنك أو المؤسسة المالية".
- عمولات التوزيع التي يتحصل عليها الوكيل وطريقة حسابها.
- المعلومات الواجب التصريح بها لشركة التأمين.
- سلطات الإكتتاب.
- الإجراءات العملية للقيام بالتريص.
- القضاء المختص في حالة النزاع.

¹ الإتفاقية النموذج للتأمين البنكي المرسوم 153-07 ج.ر.ع. 35 صادر بتاريخ 23 ماي 2007 والى رقم 60 الصادر في 06 أوت 2007 المحدد للمنتجات المرخص بها.

- السلطات المتعلقة بإستلام الأقساط وآجال تحويلها لشركة التأمين وتسيير وصرف التعويضات.¹

ثانياً: إجراءات التأمين المصرفي

في إطار العلاقة المنظمة لشركات التأمين والبنوك حددت المواد 02-03-04-09-

10 من القرار الوزاري المؤرخ في 06 أوت 2007 بعض الإجراءات التنظيمية وهي على النحو التالي:

- البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية تستفيد من عمولات محددة على كل منتج تأميني على مستوى وكالاتها وتحسب العمولة بنسبة مئوية من قسط التأمين الصافي². كما تلتزم شركات التأمين طبقاً للقرار الوزاري ب:

- تكوين يتكيف مع توزيع منتجات التأمين ويقدم للعاملين عند الوكيل طبقاً لنظام ساري المفعول، هذا التكوين يبدأ منذ توقيع الإتفاقية.

- الإجراءات المتبعة من طرف إتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين للحصول على البطاقات المهنية.

- تزويد الوكيل بالمستندات التجارية المهمة في توزيع منتجات التأمين.

- الرد في أقرب الآجال لكل الطلبات المرسلة من قبل الوكيل فيما يخص كيفية الإكتتاب.

- لا يؤخذ العقد مع المؤمن له دون وساطة الوكيل في إطار التعديلات، تعويض أو تجديد عقد التأمين.³

كما أسند القرار الوزاري بموجب المادة 10 واجبات للوكيل وهي على النحو التالي:

- وضع الوسائل المادية والبشرية اللازمة لإتمام المهمات التعاقدية من طرف شركات التأمين.

- لا توزع في نطاق الوكالات منتجات تأمين لشركات التأمين الأخرى.

- لا توزع منتجات التأمين إلا من طرف الوكالات التابعة لواحد أو أكثر من عمالها كالتكوين المتخصص والذي يملك البطاقة المهنية الصادرة من طرف إتحاد المؤمنين أو شركات التأمين.

- لا تستعمل من أجل إكتتاب منتجات التأمين إلا المستندات والمطبوعات الموضوعة من طرف المؤمن.

- إرسال إلى المؤمن كل المستندات المتعلقة بالإكتتاب للأداء والتعويضات الموزعة للمؤمن.

- إستقبال الموافقة المكتوبة لفرض نشرها للجمهور بكل المستندات التجارية أو الإشهارية المتعلقة بمنتجات التأمين مهما كانت القعدة المتبعة.⁴ أما الشروط الخاصة بأعوان مكنتبي التأمين فهي:

- حسب المادة 06 من مرسوم المعمول به 07-153 يجب على الأعوان ومكنتبي التأمين الموظفين من

طرف البنوك والمؤسسات المالية أن يكونوا حائزين على شهادة جامعية، ويجب على كل شركات التأمين أن

¹قنان إبراهيم، التأمين البنكي، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة، سنة 2017، ص 53.

²المادة 03 من القرار الوزاري المؤرخ في 06 أوت 2007.

³المادة 09 من القرار الوزاري، نفس المرجع.

⁴قنان إبراهيم، مرجع سابق، ص 59.

تقوم بإعطاء تريض لا يقل عن 69 ساعة فعلية لفائدة الأعوان المكلفين بإكتتاب التأمين، والذي يتضمن عمليات التأمين التي ينتج عنها شهادة وتسلم للأعوان المكلفين بإكتتاب التأمين عند نهاية التريض، بطاقة مهنية من طرف جمعية المؤمنین مع ذكر منتجات التأمين مؤهلة لإكتتابها وبيعها.

الفصل الثاني

التأمين المصرفي توجهه، آفاقه

ومردوديته على البنوك في الجزائر

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

تمهيد:

يعتبر تحقيق مردودية جيدة من أهم أهداف ادارة أي بنك، ووفقا لهذا فهي تولي اهتماما كبيرا بتشخيصها وتحليل معدلها إذا ما كان في المستوى المطلوب أو دونه ومعرفة الأسباب ومحاولة ايجاد حلول وطرق لتحسينها ومن بين هذه الحلول هو لجوء البنوك الى توزيع منتجات تأمينية، من خلال ما تم عرضه سابقا يمكن القول أن التأمين البنكي قد شكل نقلة نوعية في مجال التأمين.

المبحث الأول: واقع ومتطلبات التأمين المصرفي في الجزائر

إن نمو وتطور التأمين المصرفي على المحيط الاقتصادي والاجتماعي الذي يحيط به، وهنا سنحاول التطرق إلى أهم العوامل التي تساعد على نمو بنك التأمين في الجزائر ثم أهم العوامل التي تحول دون التطور التام لبنك التأمين وتأثير كل عامل منها عليه.

المطلب الأول: مدى نجاح التأمين المصرفي في الجزائر

يعتبر السوق الجزائري سوقا خصبا لتطوير مشروع التأمين المصرفي نظرا إلى جملة العوامل والمحفزات المساعدة على نموه وتطوره والتي نوجز أهمها فيما يلي:

أولا: على مستوى البنوك¹:

1- معدل انتشار قوي للبنوك الأجنبية:

إن دخول البنوك الأجنبية والمؤسسات الخاصة الوطنية والخارجية مع نهاية سنوات التسعينيات، والتي أغلبها تمارس نشاط التأمين البنكي أو لديها فرعها تأميني خاص، ساهم في تطوير التأمين المصرفي في الجزائر ونظرا لصعوبة إقامة فروع خاصة بها في الجزائر ثارت هذه المصارف سببا لاتفاقيات الشراكة مع البنوك الجزائرية للاستفادة من شبكاتها وفروعها، ويمكن على سبيل المثال ذكر الاتفاقية الموقعة بين "AXA" بنك التأمين الرائد في العالم مع بنك الجزائر الخارجي "BEA"، فهذا النوع من الاتفاقيات في مجال التأمين المصرفي من شأنه العودة بمنافع على البنوك الجزائرية والتي سوف تستفيد من خبرة شركائهم في نشاط التأمين المصرفي

2- شبكات توزيع بنكية متقدمة نوعا ما:

إن التقرب من العميل قوة لا يمكن الاستهانة بها، وقد قدرت شبكة البنوك العمومية خارج بنك الجزائر بما 1093 فرعا ووكالة بما في ذلك الوكالات الخاصة بالبنوك والمؤسسات المالية، فيما قدرت شبكة المصارف الأجنبية بما 152 فرعا سنة 2006 لتصل إلى 194 فرعا سنة 2007، وهي في تزايد مستمر..

3- تطور العروض البنكية:

تميزت السنوات الأخيرة بظهور منتجات جديدة موجهة للأفراد، فأخر الأرقام المنشورة من قبل البنك الجزائر تؤكد على ذلك. والتي تشير إلى أن 40% من القروض التي تقدمها البنوك موجهة للأفراد، وقد كان لهذا النمو تأثير إيجابي على آفاق تنمية التأمين المصرفي في الجزائر، فقد أرفقت البنوك مع هذه القروض مع منتجات التأمين على الوفاة المؤقت لتغطية مبلغ القرض المتبقي في حال وفاة المقترض.

• من جانب شركات التأمين²:

لتوسيع قطاع التأمين المصرفي في الجزائر فإنه لا بد من إشراك مؤسسات التأمين، التي سوف تسارع إلى إبرام اتفاقيات مع البنوك في إطار ما يعرف بالتأمين المصرفي وذلك للأسباب التالية:

¹BennadjTahar, op.cit, PP59-60.

²Belhocinneouiza, op.cit, PP107-109.

2_ هيمنة شركات التأمين العمومية:

1%، وكل شركة عمومية تسيطر على 74% حاليا يسيطر القطاع العام على ثلاثة أرباع السوق فيقتصر التنافس بين الشركات التأمين على أقساط المراجعة، فلا يوجد شركة 1989 بنكقبل تخصصها سنة تتميز عن غيرها بسياسة أنشطة في مجال العروض أو بنظام تعويضي خاص فالشركات كلها متشابهة وأسعارها غير تنافسية ومتقاربة. ولهذا إن إدخال منتجات جديدة لشركات جديدة إلى سوق شاغر غير مشبع من شأنه أن يسمح بتطوير سوق التأمين المصرفي في الجزائر

3_ غلبة الوكلاء العاميين:

عموما تفضل شركات التأمين الاتصال المباشر من أجل توزيع منتجاتها وهذا حتى تكون أكثر قربا من عملائها، وحتى تضمن تقديم أفضل للخدمات، فهذه الشركات كانت تفضل استخدام الوكلاء العاميين من أجل عرض منتجاتها المختلفة، لكن حجم التعويضات التي تدفعها شركات التأمين للموزعين التقليديين، كان حافز لها لإيجاد طريقة جديدة لتوزيع منتجاتها، ولتحقيق هذا الهدف، إذ وجدت في التأمين المصرفي مصدرا جيدا لتخفيض حجم أعباء وتكاليف شركات التأمين.

4_ طبيعة السوق التأمين الجزائري:

يمكن القول أن سوق التأمين في الجزائر هو سوق إجباري، فالمستهلك الجزائري لا يقوم بالتأمين إلا إذا اضطر للقيام بذلك، ويكون ذلك إما بسبب قيد تنظيمي (مختلف تأمينات المسؤولية المدنية والتأمين ضد الكوارث الطبيعية) أو شرط من شروط المؤسسات الائتمان (التأمين على السيارات أو التأمين ضد الأخطار المختلفة للسكن). أما عن تأمين الأشخاص، فهو لا يزال في مراحله الأولى والتي لا تمثل سوى 7% من حصة السوق الإجمالي، التأمين المصرفي هو أفضل وسيلة لتطوير التأمين على الأشخاص بما في ذلك التأمين على الحياة.

المطلب الثاني: الرهانات والتحديات المعيقة لتطور التأمين المصرفي في الجزائر

لا يزال التأمين المصرفي الجزائري في خطواته الأولى، فهو يعاني من بعض المشاكل التي تحول دون تطوره، لأن العديد من العوامل تتسبب في هذا الركود، وفيما يلي سنحاول عرض أهم هذه العوامل التي تحول دون تطوره بالشكل الصحيح.

أولا: الحواجز من جانب البنوك²

1- العلامة التجارية: في فرنسا والتي تعتبر مهد بنك التأمين، فإن البنوك استفادت من الصورة الجيدة التي تمتلكها لدى الزبون، وقد كشفت الأبحاث على أن هذا الأخير يتوقع الحصول من بنكه على رضا

¹ BENLILES Billel, L'évolution du secteur algérien des Assurances, collègue international sur « Les sociétés d'assurance takaful et les sociétés d'assurance traditionnelles entre théorie et l'expérience pratique, l'université de Sétif, 25-26 avril 2011, P15.

²-Belhocinneouiza, **la bancassurance en Algérie réalité et perspective**, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieur de banque, Algérie 2009, p113.

وتام إشباع لاحتياجاته الأمنية وإدارة أصوله. أما في الجزائر فإنه لا يوجد أية أبحاث جديّة لدراسة احتياجات ورغبات العملاء، أما صورة البنك فإن جميع البيانات تقود لإستنتاج أنها ليست جيدة؛ فالجمهور لا يزال يعتقد أن البنك يوفر مظلة يتم إزالتها عند حدوث الخطر. ويرجع هذا أساسا إلى عدم وجود اتصال حقيقي بين البنك والعميل. فالبنوك تسعى لإزالة هذه الفكرة من خلال إنشاء هياكل ومراكز للاتصالات والتسويق، فالفترة الاشتراكية كان لها تأثير على صورة البنك وعلى نوعية الخدمات، فقد أعطى التخطيط المركزي للبنوك صورة أكثر حكومية لإدارة المخاطر التي هي جوهر نشاطها، فالبنوك اعتادت على القيام برد الفعل بدل الفعل والتخلي عن الابتكار إلى جانب نقص الاحتراف والعجز في السياسات التجارية، والذي أدى إلى إبطاء حقيقي لنمو وتطوير صيرفة التأمين في الجزائر.

2- الوسائل التقنية: من أجل تحسين إدارة عمليات التأمين المصرفي، فإنه من الضروري ربط نظام معلومات البنك مع نظام معلومات شركة التأمين الشريكة، لكن معظم البنوك وشركات التأمين الجزائرية لا تملك نظام معلومات فعال، كما أننا نجد أن وكالات نفس البنك ليست مترابطة فيما بينها بالشكل الكافي، وكذا الأمر بالنسبة لشركات التأمين، وهو ما يجعل نقل المعلومات عن بعد مستحيلا، وهذا ما يشكل حاجزا وعقبة وهذا ما يحول دون إنشاء بنك تأمين مصرفي فعال لأن وجود نظام معلومات متكامل يعتبر أفضل وسيلة لإدارة العقود لأنه يعتبر من بين أهم الأسس التي يبني عليها.

ثانيا: الحواجز من جانب شركة التأمين¹

تمتلك شركات التأمين الجزائرية عموما صورة سيئة بين المستهلكين بسبب التأخر في معالجة الخسائر، خاصة فيما يتعلق بأضرار السيارات، ينتظر المؤمن له أسابيع أو شهورا من أجل الحصول على تعويض، دون إغفال العراقيل الكثيرة التي يتعرض لها، وبهذا نرى كم يستغرق التأمين على الحياة وكذا فإنه من الضروري توفير المصدقية، وتحسين نوعية الخدمات لطمأنه المستهلكين. وهذا يمكن أن يكون حاجزا حقيقيا يؤدي إلى إعاقة نمو التأمين المصرفي بمعنى أن البنوك الجزائرية قد تحجم عن الدخول إلى التأمين خوفا من تدهور صورتها لدى العملاء.

ثالثا: الحواجز من جانب الزبائن:

1- النزعة الفردية: في معظم الدول المتطورة، تعتبر النزعة الفردية هي الغالبة، أي أن كل فرد يتخذ إجراءات لحماية نفسه من آثار الأمراض المزمنة، الموت أو العطل المرضية، أو التوقف عن النشاط، وعلى عكس ذلك، في الدول الإسلامية وبما في ذلك الجزائر، فإن الأشخاص لا يرون فائدة من التأمين فعلى الأحفاد رعاية المتقاعدين كعلامة على الامتتان والتقدير. فالكرم لا يزال قائما بين أعضاء العائلة الواحدة، فهي تساعد بعضها بعضا على التغلب على تقلبات الحياة.

¹BennadjiTahar, op.cit, p75.

2- سيادة الحساسية الدينية والقناعات التحريمية السائدة في الجزائر: تعرف بمشكلة الاعتقاد الديني والنظرة التحريمية لدى شرائح واسعة، إذ يعتقد الفرد أن الخطر الذي يهدد حياته وممتلكاته قضاء وقدر، والتعامل معه يتم بهذا المنطق، وتزداد ثقافة عدم الجواز الراسخة في أذهان المواطنين، خصوصا في اتجاهات الطلب على تأمينات الأشخاص، باعتبار أنها من لبأوع المخالفة للمعتقد، لإشتمالها على الغرر الفاحش والربا والقمار، يضاف الى ذلك، شح البنوك الإسلامية كمحرك رئيس يسمح لشركات التكافل باستثمار الإستثمارات فيها، وتحقيق نسب نمو في القطاع.

رابعا: الحواجز الاقتصادية

1- مستوى الأجور: الاحتياجات الفورية كالتغذية والصحة والسكن، فالأجور المنخفضة تضعف قدرة الأسر على الادخار.

2- مستوى الادخار: الغالبية العظمى من السكان لديها مستوى معرفي متوسط أو معدوم في المسائل المالية، والذي يثير مشاكل لإقناع الزبائن بشراء منتجات التأمين على الأشخاص وخاصة منتجات التأمين على الحياة التي لا تزال من المسائل المحرمة التي يصعب مناقشتها.

المبحث الثاني: منتجات التأمين المصرفي ومردوديته على البنك

المطلب الأول: اهم منتجات التأمين المصرفي

أولاً: التأمينات الفردية للأشخاص

تعتمد تأمينات الأشخاص على حياة الأفراد وعلى حالتهم الصحية. كما ندخل كذلك تأمينات الرسملة في تأمينات على الأشخاص. تهدف التأمينات على الأشخاص إلى تحقيق الأمان، الاحتياط والادخار من أجل حماية أنفسهم وأفراد عائلاتهم من نتائج الحوادث التي قد تأدياً لى الوفاة، عدم القدرة أو المرض.¹

تنقسم التأمينات على الأشخاص إلى خمسة فئات أساسية وهي:²

1- التأمين على الحياة : هي الفئة الهامة وتحتوي على التأمينات في حالة الوفاة ،في حالة الحياة،التأمين المختلط وضمانات تتعلق بمدة حياة الشخص .ضف إلى ذلك تأمينات المجموعة للحياة والوفاة حسب حاجيات المكتتبين.

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

3-تأمينات الحوادث الجسمانية:هذه الفئة تضمن تعويضات عند حدوث حوادث تؤدي إلى الوفاة أو عدم القدرة أو العجز.

4-التأمين الصحي: يضمن هذا العقد تعويضات يومية وتعويض المصاريف الصيدلانية في حالة المرض.

5-تأمين السفر والمساعدة: هو التأمينا لذي يهدف إلى حماية المسافرين ومساعدته أثناء قيامه بسفر من أجل العمل أو السياحة أو لغير ذلك في حالة تعرضه لحادثة سواء أثناء السفر أو في البلد المسافر إليه. ومن أهم المخاطر التي يغطيها نجد التأمين الصحي على المسافرين ومشكلة فقدان الحقائب والأمتعة.

ثانياً: تأمين القروض:

هو عقد تتعهد بمقتضاه شركة التأمين بالقيام بتسديد القرض أو جزء منه في حالة تعذر المقرض بأداء التزاماته اتجاه المقرض لسبب أو لآخر معاً للإشارة إلى أن نوع التأمين مرتبط بنوع الخطر.

تتمثل أنواع تأمينات القروض فيما يلي:

1- تأمين القرض من مخاطر السوق: هذا النوع من التأمين يغطي الخسائر المحتملة التي قد تنجم عن تغيير أسعار الأوراق المالية على المستوى السوق المالي.

¹ -Francois COULIBAUET et autre, **les grands principes del'assurance**, 4ème édition L'ARGUS édition Paris, p62.

² -المادة 63 من قانون المرية 95-07 المتعلقة بالتأمينات المعدلة والمتممة بالقانون 06-04.

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

2- تأمين القرض من خطر عدم الملاءة: يهتم هذا النوع من التأمين بتغطية مخاطر عدم استرداد القروض والتي قد تؤثر على درجة الملائمة المالية للبنك.

3- تأمين القرض من مخاطر إعادة التمويل: فهي تشمل المخاطر التي تواجهها المؤسسات المالية، إذا تعدد تكاليف إعادة التمويل (معدل الفائدة الذي يدفعه الالاعادة تمويل التزاماته)، ويتعرض لهذا النوع من المخاطر إذا كان العمر الاسمي لأصولها أكبر من العمر الاسمي للالتزاماتها.

4- تأمين القروض من مخاطر إعادة الاستثمار: وهي التأمينات التي تشمل المخاطر التي تواجهها البنوك إذا انخفض معدل إعادة استثمار الأموال عن تكاليف التمويل، ويكون عرضة لهذا النوع من المخاطر إذا كان العمر الاسمي للالتزاماتها أكبر من العمر الاسمي من أصولها. تأمين القروض من مخاطر القيمة السوقية: وذلك بمواجهة المخاطر الناجمة عن التقلبات التي تحدث فيا لقيمة الأصلية للأصول والالتزامات بسبب تغيرات معدل الفائدة. حيث أن القيمة السوقية للأصل ماهي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقع الحصول عليها من هذا الأصل. فارتفاع معدل الفائدة يترتب عليه ارتفاع معدل الخصم وبالتالي يؤدي ذلك إلى ارتفاع القيمة السوقية للأصل.

5- تأمين القرض من خطر سعر الصرف: فكل مؤسسة معرضة لخطر رسعر الصرف من جراء القيام بعمليات بالعملة الصعبة، وامتلاك مستحقات وديون بالعملة الصعبة قد تقع على عاتق البنك، وخطر سعر الصرف ناجم عن التغيير في أسعار العملات التي سلمت بها هذه المستحقات أو الديون في مقابل العملة الوطنية.

-تأمين القرض من خطر سعر الفائدة: يعرف خطر معدل الفائدة بأنها مخاطرة تراجع الإيرادات ناتجة عن تغير أسعار الفائدة صعودا او هبوطا حسب وضع كل مصرف على حدة نسبة إلى السيولة المتوفرة لديه ويتم التأمين على ذلك بصفة مدرجة على القرض الممنوح.

التأمين على ضمانات تغطية القروض مع الخارج: وهو التأمين على الضمان المصدر من طرف المستورد أو بنكه، كما يمكن أن يحرر هذا الضمان من طرف البنك المركزي للبلد المستورد.

-ثالثا: تأمين على السكن

تأمين السكن هو ذلك التأمين الذي يغطي المؤمن له ضد الأضرار التي قد تتعرض لها الشقة أو المنزل وكل محتويات: الأثاث، الأجهزة الكهرو منزلية، الملابس وبما فيها أيضا من تهيئة داخلية، الجدران، الأسقف، الأجهزة الصحية ... الخ. هوليس اجباري.¹ من أهم الأضرار المؤمن ضدها نجد الحريق، أضرار المياه، والسرقه.

-رابعاً-تأمين من الكوارث الطبيعية إجباري:

¹ المواد 44-99 (الحريق والمخاطر المختلفة) و56-59 (المسؤولية المدنية) من المريعة 07/95 المتممة والمعدلة بالقانون 06-04 المتعلق بالتأمينات.

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

التأمين على الكوارث الطبيعية هو عقد يلتزم به المؤمن مع المؤمن له في حالة وقوع كارثة طبيعية (الفيضانات، العواصف، الزلازل) أدت بإلحاق الضرر للمؤمن له أن يستفيد من التعويض مقابل أن يدفع أقساط معينة متفق عليها في العقد. يعد التأمين ضد الكوارث الطبيعية من التأمينات الهامة في الجزائر بحكم موقعها الجغرافي المتميز بكثافة الكوارث الطبيعية (زلازل، فيضانات، انزلاق التربة... الخ). هذا ما جعل السلطات تجبر المواطن باكتتاب التأمين ضد الكوارث الطبيعية بموجب المرسوم رقم 12/03 الصادر في 26 اوت 2003 المتعلق بالزامية التأمين من الكوارث الطبيعية وتعويض الضحايا.

- خامسا-التأمين الفلاحي:

هو وسيلة تهدف إلى تقليل الخسائر جراء تعرض القطاعا لفلاحي لخسائر بتوزيع أعباء هذه الخسائر على مجموعة كبيرة من المزارعين المشاركين، كما أن التأمين الفلاحي لا يقتصر على تأمين المحاصيل فقط، بل يشمل أيضا الماشية، الخيول، الغابات والبيوت البلاستيكية الزراعية¹، الدواجن، الجرارات والمعدات الفلاحية... الخ.

المطلب الثاني: مردودية التأمين المصرفي على البنك

يعتبر تحقيق مردودية جيدة من أهم أهداف ادارة أي بنك، ووفقا لهذا فهي تولي اهتماما كبيرا بتشخيصها و تحليل معدلها اذا ما كان في المستوى المطلوب أو دونه و معرفة الأسباب و محاولة ايجاد حلول و طرق لتحسينها ومن بين هذه الحلول هو لجوء البنوك الى توزيع منتجات تأمينية ، من خلال ما تم عرضه سابقا يمكن القول أن التأمين البنكي قد شكل نقلة نوعية في مجال التأمين

اولا: ماهية المردودية و خصائصها

تعد المردودية هدف أساسي تصبو أي مؤسسة الى تحقيقها، و ذلك أن المردودية أداة لقياس الفعالية الاقتصادية و معيار لاتخاذ بعض القرارات الهامة، كما أنها وسيلة هامة لمراقبة و اتخاذ القرارات المتعلقة بنشاط المؤسسة، في سبيل ذلك تبذل هذه الأخيرة كل طاقاتها الممكنة و تجند كافة امكانياتها و وسائلها المتاحة لغرض تحقيق الأهداف المرجوة و الحفاظ على التوازن المالي

1- مفهوم المردودية

تعتبر المردودية مقياس يسمح بمعرفة الوضعية المالية للمؤسسة، حيث يتم من خلالها تقييم مختلف العمليات و الأنشطة لاتخاذ القرار السليم و تصحيح الانحرافات، أو للقيام بأنشطة و عمليات و استثمارات جديدة. تعددت مفاهيم المردودية من باحث الى آخر و ان كانت كاهها تحاول تحديد معناها، فكل باحث يعبر عن المردودية حسب مدرسته و توجهاته و من جملة هذه التعريفات يمكن أن نعرض ما يلي :

¹ -Article 49-54 de l'ordonnance 95/07 relative aux assurances, modifiée et complété par la loi 06-04 du 26 février 2006.

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

-تعرف المردودية على أنها: قدرة المؤسسة على تحقيق الأرباح بصفة دائمة في اطار نشاطها".⁽¹⁾
-و تعرف بأنها : "مدى قدرة المؤسسة على تحقيق نتائج ايجابية مقارنة بالامكانيات و الوسائل التي سخرت لتحقيقها، و يقاس ذلك بنسبة النتيجة المستهدفة الى الوسيلة التي خصصت لتحقيقها، و من هطا المنطلق هناك الكثير من النسب التي تحسب نسبة النتيجة الى الوسيلة، إلا أكثرها استخداما هي كل المردودية الاقتصادية و المردودية المالية"⁽²⁾

-كما تعرف المردودية على أنها: "المقارنة ما بين النتيجة المحصل عليها و الوسائل المستعملة"⁽³⁾
-كما عرفت على أنها : "التعبير المالي للعقبة الاستراتيجية المتمثلة في تحديد مردودية أعلى من تلك التي تم استخدامها، حيث يعتمد هذا التعريف على التجديد المنزاي للثروة المستعملة في ظل احترام المؤسسة لالتزاماتها اتجاه الشركاء المختلفين"⁽⁴⁾

-و عرفت أيضا انها : "قاعدة تطبق على كل المراحل الاقتصادية، و هذا عند استخدام أو استعمال الامكانيات المادية و البشرية و المالية فهي تعتبر عن العلاقة بين الامكانيات و النتائج"⁽⁵⁾
و هناك من يعتبر المردودية على أنها : "قدرة المؤسسة على تحقيق الوفر النقدي، أي مدى القدرة على زيادة الأرباح مع ضمان المحافظة على رأس المال وكذا ضمان دفع الفوائد و القروض، و باتالي فهي المقدار الذي يعرف عن النسبة بين النتيجة التي تحققها المؤسسة و بين الوسائل المستخدمة للوصول الى هذه النتيجة، لذا يمكن حساب مردودية المؤسسة انطلاقا من الأصول المستخدمة، بحيث تعتبر النتيجة المحصلة على الربح المحقق و الذي يظهر في شكلين أساسيان هما :"⁽⁶⁾

● الربح الصافي قبل خصم الفوائد و الضرائب، و الذي يمثل المردودية الاقتصادية للمؤسسة.

● الربح الصافي بعد خصم الفوائد و الضرائب، و الذي يمثل المردودية المالية للمؤسسة.

من التعاريف السابقة نستنتج أن المردودية هي كفاءة الادارة في تحقيق النتائج من الموارد المستخدمة أو المستثمرة فهي تقيس مساهمة كل وحدة نقدية من تلك الأموال في توليد النتائج.
و العلة العامة للمردودية تكتب كما يلي:

$$\text{المردودية} = \frac{\text{العامة النتائج}}{\text{المستخدمة الامكانيات}}$$

¹مليقة زغيب و ميلود بوشنقير، التسيير المالي حسب البرنامج الرسمي الجديد، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط. 2010، ص. 87.

²الباس بن سامي و يوسف قريشي، التسيير المالي الادارة المالية، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، ط. 2011، ص. 214.

³Pierre Conso et Farouk Hemeci, gestion financière de l'entreprise. 10eme édition , Dunod, paris, 2002, p.274.

⁴Béatrice et Francis Grandguillot, analyse financière, ed alima, édition, Paris 2003, p .209.

⁵Jean Barreau, Gestion Financière, 7eme édition, Dunod, Paris, 1998, p.111.

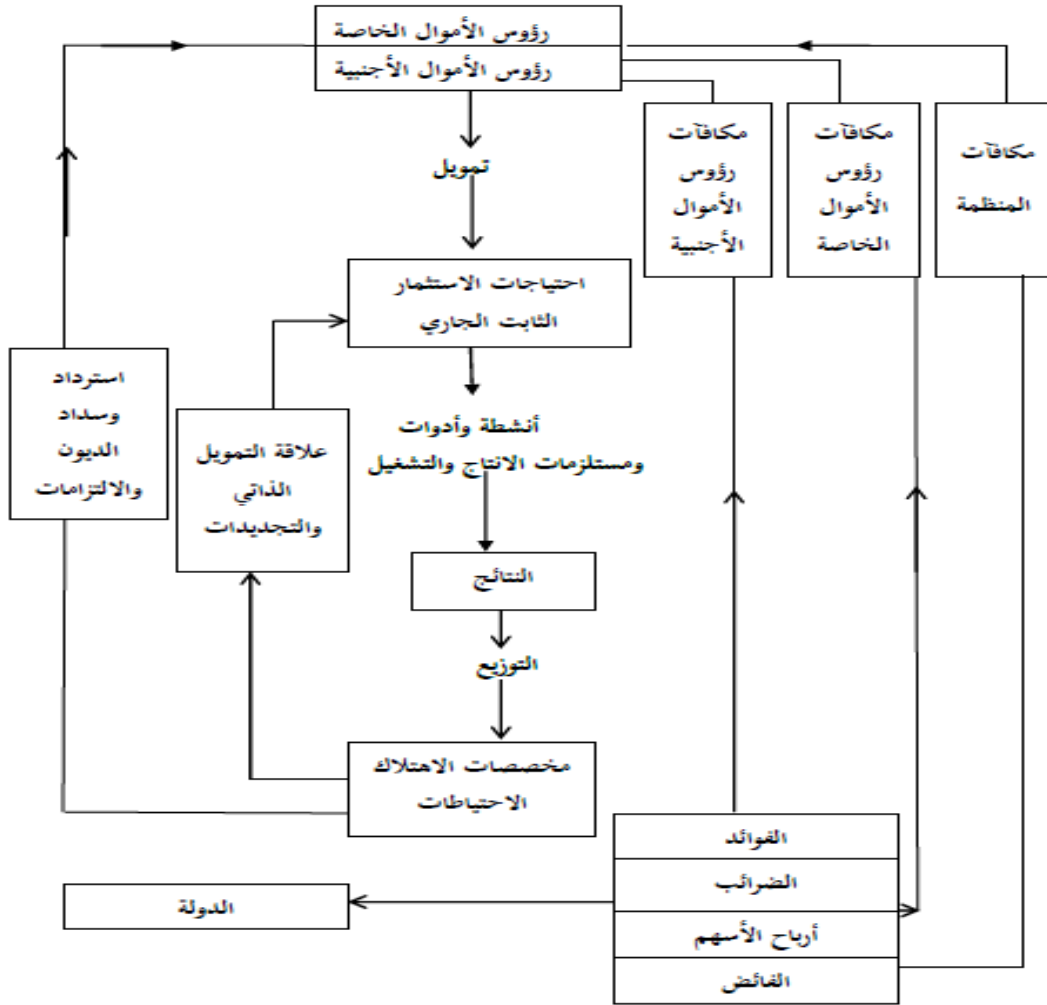
⁶أحلام لحول، تقييم سياسة الاستدانة في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص مالية، قسم علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2010-2011، ص. 34.

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

حيث قسم المحللون الاقتصاديون المردودية الى ثلاثة أقسام كالآتي:⁽¹⁾

- المردودية التجارية (الاستغلالية) : تعرف على انها معدل الربحية، حيث توضح مقدار الأرباح التي تحققت مقابل كل وحدة واحدة من اجمالي المبيعات.
 - المردودية الاقتصادية: هي المردودية من وجهة نظر الوسائل المستعملة من طرف المؤسسة لممارسة نشاطها و تستخدم لقياس الفعالية في استخدام الموجودات الموضوعة تحت تصرف المؤسسة بمعنى ان تكون كمية المدخلات أكثر من كمية المخرجات.
 - المردودية المالية: و هي المردودية من وجهة نظر الموارد المالية الخاصة بصاحب المؤسسة، و تعتبر المردودية المالية بمثابة الأموال الخاصة في تحقيق الأرباح الصافية.
- والشكل التالي يوضح المردودية المالية والمردودية الاقتصادية

الشكل رقم (01): المفهوم الوظيفي للمردودية



¹ يوسف حسن يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية-التحليل المالي في المؤسسات المتوازنة المالي، وسائل التمويل، معايير الاختيار و المفاضلة، دار التعليم الجامعي، مصر، 2012، ص. 104.

المصدر: سعيد فرحات جمعه، الأداء المالي لمنظمات الأعمال التحديات الراهنة، دار المريخ للنشر والتوزيع، السعودية، ط1، 2000، ص 62.

2- أهداف المردودية

تتمثل الأهداف التي تسعى إليها المؤسسة من تحقيق المردودية فيما يلي¹

- قياس كفاءة ورشد استخدام الموارد من أجل تعظيم عوائدها مع الأخذ في الحسبان تكلفة الفكرة البديلة.
- تلعب دورا جوهريا في تأمين تشغيل وتطوير المؤسسة عن طريق إنهاء الموارد المتاحة.
- تحقيق الحد الأدنى منها يمثل شرطا لا بديل له لدعم وصيانة التوازن المالي للمؤسسة.
- تخصيص الأموال لأفضل الاستخدامات.
- ضمان إشباع الاحتياجات لكل القوى المنتجة في المؤسسة.
- قياس القدرة الداخلية لتمويل الاحتياجات المستقبلية للمؤسسة.
- المساعدة في اتخاذ قرارات الاقتراض، وذلك من خلال المقارنة بين معدل العائد وكلفة الإقراض².

3- المفاهيم المرتبطة بالمردودية:

لا شك أنه من الضروري التمييز بين المفاهيم ذات العلاقة بالمردودية مثل: الربحية، العائد.

أ- الربحية: هي عبارة عن مقياس أو معيار لتقييم الأداء في المؤسسة وذلك من خلال نسب الرقم الخاص بالربح إلى الرقم الخاص بمختلف الاستثمارات في المؤسسة، مثل المبيعات أو رأس المال العامل أو رأس المال الثابت فهناك ربحية المبيعات وربحية رأس المال سواء أكان رأس المال العامل أو رأس المال الثابت، أو رأس المال المملوك³..

فالربحية هي عبارة عن مؤشر في تقييم الأداء لأنها تعطي إجابات مائية عن كفاءة الأداء التشغيلي للمؤسسة، لأنها عبارة عن انعكاس وحصيلة للكثير من القرارات والسياسات التشغيلية للإدارة المؤسسة، فارتفاع

¹ سعيد فرحات جمعة، مرجع سبق ذكره، ص 58.

² محمد عقل مقلح، مقدمة في الإدارة المالية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2009، ص 234.

³ محمد عقل مقلح، مقدمة في الإدارة المالية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2009، ص 234.

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

مستويات الربحية يعني تحسنا في عموم النشاطات مما يعكس مركز قوة في أداء المؤسسة الاستراتيجية في حين تشير مستويات الربحية المنخفضة أو تدهورها إلى حالة من حالات الضعف¹.

يظهر مفهوم الربحية كمفهوم محدود وضيق نسبة إلى مفهوم المردودية، حيث لا نصل إلى الربحية إلا في المرحلة الأخيرة من حسابات النتائج، بينما المردودية تظهر من خلال عمليات أخرى، والربح كنتيجة مائية يأتي مباشرة من المستندات المحاسبية بينما المردودية تتحدد عبر عمليات إضافية يقوم بها المحلل، كما تتأثر الربحية مباشرة ولحد كبير بالأثر الضريبي لسياسات التوزيع والتمويل الذاتي، أما المردودية تتأثر بموقف المؤسسة اتجاه الاستثمار تأمين العمليات المالية (الاهتلاكات، المخصصات الأعباء والإيرادات المالية)².

$$\text{نسبة الربحية} = \frac{\text{الربح}}{\text{رقم الأعمال خارج الرسم}} \quad \text{أما} \quad \text{نسبة المردود} = \frac{\text{الربح}}{\text{الأصول المستثمرة}}$$

ب- العائد: هو المقابل الذي يطمح المستثمر الحصول عليه في المستقبل نظير استثماره لأمواله، فالمستثمر يسعى دائما إلى استثمار أمواله بهدف الحصول على العائد وتنمية ثروته وتعظيم أملاكه، كما يعرف أيضا بأنه ما يحصل عليه المستثمر من أموال في وقت لاحق مقابل تضحيته بالاحتفاظ بأمواله في الوقت الحاضر، وذلك من خلال استثماره لهذه الأموال لفترة زمنية محددة³.

ثانيا: طبيعة وخصائص المردودية

يقابل مفهوم المردودية بمقارنة النتائج بالموارد المستخدمة للحصول عليها ومفهومها واسع، حيث تعرف بالنسبة بين النتيجة المجففة والموارد المستغلة بالمردودية وتظهر كما يلي

$$\text{المردودية الكلية} = \frac{\text{النتائج}}{\text{الموارد}} \leq 1 \text{ (واحد صحيح)}$$

¹ خبراء الشركة العربية المتحدة، الأساليب الحديثة للتحليل المالي وإعداد الموازنات لأغراض التخطيط والرقابة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، ط2، 2008، ص 69.

² سعيد فرحات جمعة، مرجع سبق ذكره، ص.63.

³ حنان بوطغان، تحليل المردودية المحاسبية للمؤسسة الاقتصادية-دراسة حالة الشركة الوطنية للبتروكيمياء، مذكرة ماجستير، تخصص اقتصاد و تسيير المؤسسات، قسم علوم التسيير، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 2007، ص.67.

1- طبيعة المردودية

إن المردودية عبارة عن مركب ينشأ عن عدة عناصر معتمدا على تعريفها ومقياسها، كذلك فإن حركية ديناميكية، ينتهي تحليل المردودية إلى أن كل عملية منفذة نترجم عن طريق مواجهة من جانب الإيرادات والنفقات ومن جانب آخر المقبوضات والمدفوعات، ومن ثم تؤدي إلى ربح أو خسارة .

عمليا تلاحظ غزارة صفات المردودية اذ تشمل على سبيل المثال كما يلي:

الكلية Total، الجزئية partial، الظاهر Apparent، الحقيقة Réel، النسبية Relative، التجارية Commercial، الصناعية Industrielle، الاقتصادية Econiornique، المالية Financial... الخ لذلك فإن اختيار مقاييس أكثر ملائمة ومناسبة يسمح بالتعريف أن يتجنب كثير من الغموض واللبس

2- خصائص المردودية

تتميز المردودية جملة من الخصائص أهمها¹:

- يمثل تحليلها محاولة رشيدة في مقابلة النتائج بالموارد المستخدمة مما يسمح بإصدار حكم على مستوى دخولها أي كفاءتها حتى يمكن تعليم مكافأة كافة الأطراف المشاركة.
- تمثل ظاهريا هدفا متعارضا مع اليسر والسيولة المالية خاصة في الأجل القصير، بينما في الواقع هما هدفان متكاملان لأن تأمين الحد الأدنى من السيولة لا يتأتى إلا بمردودية مناسبة.
- يمثل قياسها مفهوما تشغيلية لأنها خاضعة لمحال الحدث الاقتصادي ولكن تخطيطها يمثل مفهوما استراتيجيا لأنه يغطي نطاق مؤسسي.
- يرتبط مفهومها بالمؤسسة فلا يمكن إسناد تحقيقها لشخص بعينه إلا أنه يمكن أن تكون جزئية ونسبية وتقييمية.

ثالثا: العمولات والمردودية للبنك

توزيع البنك لعقود التأمين يتقاضى البنك مقابل توزيعه لعقود التأمين التي سبق ذكرها عمولات توزيع تحسب بنسبة مئوية من قسط التأمين المحصل الصافي من الحقوق والرسوم عن كل عقد من هذه العقود .سواء بنسب او عمولات وهذه النسب يتم الإتفاق على قيمتها بين طرفي شركة التأمين والبنك أو المؤسسة المالية عند ن كان

¹. السعيد فرحات جمعة، مرجع سبق ذكره، ص 59.

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

المشرع قد حدد معدلاتها القصوى والتي لا يمكن تجاوزها .عندإبرام إتفاقية التوزيع، وا لقد نص المرسوم الوزاري 06-07 المؤرخ في 06 أوت 2007 على العمولة المخصصة للبنوك في حال توزيع المنتج التأميني من خلال نص المادة 03 "تستفيد البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها في إطار توزيع المنتجات المذكورة في المادة 02 من مكافآت تدفع في شكل عمولة توزيع تحسب بنسبة مئوية على أساس القسط المحصل الصافي من الحقوق والرسوم".

أما المادة 04 فقد حددت النسب القصوى للعمولة كمايلي:

تأمينات الأشخاص: فيما يخص فرع الرسملة 40 % من القسط الأول و 10 % من الأقساط السنوية الموالية وهذا أثناء المدة الكاملة للعقد - .فيم يخص فروع تأمين الأشخاص الأخرى 15 % من القسط الصافي من الحقوق

- ثانيا: تأمين القرض % 10 : من مبلغ قسط التأمين الصافي من جميع الحقوق والرسوم
- ثالثا: تأمين الأخطار البسيطة للسكن :تعدد أخطار السكن 32 % من مبلغ قسط التأمين الصافي من جميع الحقوق والرسوم
- رابعا: التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية % 5 : من مبلغ قسط التأمين الصافي من جميع الحقوق والرسوم أما التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية 5 % من القسط المحصل .
- خامسا: عمولة تأمين الأخطار الزراعية :فالنسبة في حدود 10 % من مبلغ القسط الصافي في جميع فروع هذا النوع من التأمين وهذا من خلال المادة 04 من القرار الوزاري المؤرخ في 06 أوت 2007 .

المطلب الثالث: نماذج دولية في مجال صيرفة التأمين

حققت البنوك في أسواق الدول المتقدمة ودول جنوب شرق آسيا نمو هائل في مجال التأمين المصرفي " ولا يوجد نموذج معياري موحد للتأمين البنكي تتبعه كل بلدان العالم، لكن كل بلد يمكنه أن يكتف التأمين المصرفي حسب خصائصه بطريقة تضمن له النتائج الإيجابية. واليوم أصبح هذا الأخير يمثل أحد مظاهر العولمة المالية، فمثال يقوم مصرف سيتي بنك باستحداث أنشطة تأمينية بالخارج لاسيما من خلال عمليات الاستحواذ على مؤسسات قائمة مثل شراء شركة للسمسرة في المملكة المتحدة وهو ما مكنها من تقديم خدماتها التأمينية في كل من الأسواق الأوروبية والآسيوية. وعموما تلخص النماذج الممكنة للتأمين البنكي في المجموعات التالية¹:

أولا: النموذج الأمريكي

¹محمد مصطفى: التسويق الإستراتيجي للخدمات ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، عمان ، الأردن 2010 ، ص 309.

أو نموذج اتفاق التوزيع، إذ تتميز القوانين البنكية الأمريكية بالتشدد الكبير ويترجم ذلك ميدانيا بوضع حواجز مختلفة أمام البنوك لتجنب تشكيل كتلات مالية قوية. ومن بين هذه الحواجز المفروضة نذكر تلك المتعلقة بالفصل الكلي بين أنشطة البنوك وشركات التأمين « وقد استمر الوضع على حاله إلى غاية 1999 حين عملت السلطات الأمريكية على وضع قانون بنكي جديد GrammEachBlielyAct للبنوك ببيع منتجات التأمين! وفي هذا الصدد فإن نموذج التأمين البنكي المهيمن في الولايات المتحدة الأمريكية يحمل شكل اتفاق التوزيع Accord de Distribution في هذه الحالة تقوم البنوك بتوزيع المنتجات التأمينية التابعة لشركات التأمين فهي تلعب دور الوسيط بين الزبائن وشركات التأمين وهي مجرد وكيل يقوم ببيع منتجات التأمين مقابل عمولة. يتميز هذا النموذج بالسرعة في انطلاق تطبيق التأمين المصرفي لأن البنك في هذه الحالة لا يقوم بالاستثمار بل يعمل على استغلال شبكته المكونة سابقا وموارده البشرية لتوزيع المنتجات التأمينية عادة البنك يكون خاليا من المخاطرة لأنه يحصل على عائد قليل لكن أكيد. وفي سنة 2009 كان التأمين المصرفي يمثل 5.3% من سوق التأمين. والتأمين على الحياة يمثل ثلثي عائدات التأمين المصرفي وهذا السائد في ال ولايات المتحدة الأمريكية موجود أيضا في المملكة المتحدة ألمانيا، اليابان، كوريا الجنوبية.

في هذا النموذج أيضا تملك البنوك ميزة تنافسية تسمح لها بتوزيع عدد كبير من منتجات التأمين، ومقارنة بشركات التأمين تحظى البنوك بدرجة كبيرة من الثقة من طرف زبائنها إضافة إلى حيازتها علي شبكة توزيع كثيفة وواسعة، إلى جانب المعلومات المتعلقة بزبائنها والتي تعد بمثابة المادة الأولية لاتخاذ القرارات الرشيدة باستغلال هذه الميزة التنافسية تهدف البنوك إلى تطوير عملية بيع بوالص التأمين مقابل عمولة، وليس في إنتاج منتجات التأمين حاليا هذه العملية الأخيرة تمنعها القوانين البنكية الأمريكية نظر لغياب التكامل الفعلي بين البنك وشركات التأمين. وفي سياق متصل يعاني هذا النموذج من غياب المرونة في صناعة القرار خاصة فيما يتعلق بتقديم منتجات جديدة ، إضافة إلى إمكانية عدم التوافق بين ثقافة كل من الجهازين.

ثانيا: النموذج الإيطالي

أو نموذج الشركة Joint-Venture ففي هذه الحالة يعمل البنك على إنشاء بروتوكول شراكة تأمين واحدة أو عدة شركات. ويتميز هذا النموذج بوجود درجة تكامل أكثر بين البنك وشركة التأمين مقارنة بالنموذج السابق. إذ يكون هناك تبادل الخبرة بين البنك وشركة التأمين، إذ تحافظ هذه الأخيرة على استقلاليتها ويضمن البنك لها راس مال إضافي إلى جانب توزيع منتجاتها عبر شبكته كما يزودها بالمعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات السليمة. وتخفيض المخاطرة يصعب في هذا النموذج التسيير على المدى الطويل وهو كثير التواجد في كل من إيطاليا إسبانيا البرتغال وكوريا الجنوبية.

ثالثا: النموذج الفرنسي

تعد التجربة الفرنسية في مجال التأمين المصرفي من بين التجارب الرائدة عالميا فانطلاق هذه التجربة يعود للسبعينات أين عملت البنوك الفرنسية على توفير منتجات التأمين على الحياة لصالح زبائنها طالبي القروض

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

وذلك بهدف استقطاب العمولات التي كانت تدفع سابقا لشركات التأمين باعتبارها الطرف المحتر لمتل هذه العمليات، وتعتبر فرنسا إحدى الدول التي عرف فيها التأمين المصرفي تطور كبيرا وهذا راجع إلى أن المشرع الفرنسي يوافق ويؤيد فكرة الروابط التي يمكن أن تكون فيما بين البنوك وشركات التأمين إن التأمين المصرفي الفرنسي عرف مرحلتين من التطور:

- مرحلة ما قبل سنوات الثمانينات: بعض المبادرين استغلوا فرصة وضعية السوق وقاموا تجارهم الأولى على إنفراد: وهما: القرض التعاوني Le Crédit Mutuel و الشركة البنكية La Compagnie - ثم يأتي الانفجار خلال سنوات الثمانينات: هذه المرحلة التي شهدت دخول كبرى البنوك الفرنسية في السباق: البنك الوطني لباريس BNP، الشركة العامة La Société Générale، القرض الليوني Crédit Lyonnais، القرض الفلاحي Crédit Agricole فأصبح بنك التأمين مرمي يجب أن يكون من خلاله في موضع قابل للمنافسة. إن البنوك الفرنسية اقتحمت ميدان التأمين لعدة أسباب أوال بسبب الوضعية الاقتصادية، التي لا يسمح لها (أي البنوك) بالقيام بعمليات مفيدة ومربحة قائمة على التضخم ثم بسبب القانون المصرفي لسنة 1981، الذي جملة من الأنشطة التي كانت تمارسها البنوك لدى المؤسسات: وهذا عن طريق إلغاء الوساطة، وأخيرا بسبب الخلل في التنظيم (التقنين) الذي سمح لشبكات أخرى كتلك التابعة للبريد وصناديق التوفير من منافستها في مجال جذب الزبائن الخواص.

إن نجاح التأمين المصرفي في فرنسا يرجع أساسا إلى أن البنوك أتت فبالوقت المناسب حيث أن: السوق الفرنسية للتأمين على الحياة شهدت ظاهرة تصاعد الطلب على منتج التقاعد منحت الإدارة امتيازات جبائية لعدد كبير ومهم من تأمينات الادخار ذات الراسمال المتغير وبهذا تشكلت أو كانت منتجات الرسملة التي عرفت نمو جد محسوس خلال تلك الفترة.

حيث إن التأمين المصرفي على الحياة حاليا قد تعمم ، كما يشهد التأمين المصرفي على الممتلكات ARD انشوءا تدريجيا لدى عدد مهم من البنوك المؤمنة، فأكثر من 40% من رقم الأعمال للتأمين على الحياة رسملة تحققت عبر شبابيك البنوك. وفي سنة 2003 يغطي التأمين البنكي ما يعادل 60% من سوق التأمين على الحياة: وحتى بالنسبة للتأمين على الحوادث والممتلكات تعمل البنوك على منافسة شركات التأمين، فمثلا التأمين على السيارات الذي تغطيه البنوك بنسبة 6% سنة 2003 لتسجل فيه نسبة نمو تقدر بأزيد من 12% سنة 2004.

إن نموذج التأمين المصرفي المهيمن على مستوى البنوك الفرنسية يحمل شكل التكامل الكلي intégration complète بين النشاط البنكي والنشاط التأميني ، وفي هذه الحالة يمكن للبنك إنشاء شركة تأمين خاصة به أو راء شركة تأمين، فنشاط البنك لا ينحصر في بيع المنتجات التأمينية وانما يعمل البنك على إصدار بوليصات التأمين. ويتميز هذا النموذج بمرونة كبيرة في اتخاذ الفرار وتكون العائدات أكبر لكن درجة المخاطرة مرتفعة جدا بسبب وجود تكامل أكثر وثاقة بين أنشطة التأمين المصرفية. أما أهم العراقيل التي يواجهها هذا النموذج هي

الفصل الثاني: التأمين المصرفي توجهه، آفاقه ومردوديته على البنوك في الجزائر

كبر حجم الاستثمارات وبالتالي التأخر في تبني التأمين المصرفي وتبنى هذا النموذج أيضا في كل من بلجيكا و المملكة المتحدة.

الفصل الثالث

دراسة تطبيقية للتأمين المصرفي على
مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

-BADR- وكالة خميس مليانة

تمهيد

خطت الجزائر خطوة كبيرة في مجال التأمينات اثر إنشاء التأمين المصرفي و المتمثل في بيع منتجات التأمين من قبل شبابيك البنوك لفائدة شركات التأمين، هذه الأخيرة تعمل للتعاقد مع البنوك بهدف إدخال ثقافة التأمين لدى المواطنين الراغبين في الحصول على قروض بنكية، وفي هذا الإطار منذ إصدار المراسيم القانونية تم ابتداء من سنة 2008 لتوقيع على عدة اتفاقيات شراكة إستراتيجية لتوزيع المنتجات التأمينية، و بعد تعرضنا في الجانب النظري للتأمين المصرفي والتعرف عليه و على واقعه في الجزائر و أهم الاتفاقيات المبرمة، ارتأينا في هذا الفصل على دراسة تطبيقية التأمين المصرفي على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية و تطرقنا في هذا الفصل الى ثلاثة مباحث و تتمثل :

المبحث الأول: نبذة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

المبحث الثاني: نبذة عن شركة الوطنية للتأمين SAA

المبحث الثالث: دراسة تطبيقية لبنك التأمين على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة خميس مليانة

المبحث الاول: نبذة عن بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

في هذا المبحث نتطرق الى تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية و في المطلب الثاني الى مهامه و أهدافه و في المطلب الثالث نتحدث عن الأهداف الاستراتيجية للبنك.

المطلب الأول:تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

عرف بنك الفلاحة و التنمية الريفية تغيرات كثيرة في مهامه و هيكله , وذلك جزاء الإصلاحات التي عرفها الجهاز المصرفي و للتعرف أكثر على هذا البنك سنتطرق إلى هذاالمطلب.

أولاً: التطور التاريخي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية

بنك الفلاحة والتنمية الريفية مؤسسه تنتمي إلى القطاع العمومي، أسست بموجب المرسوم رقم 82-106 بتاريخ: 13 مارس 1982 برأس مال ابتدائي 220 مليون دج، وزع حسب تقسيم معين على الوكالات التابعة. أوكلت له مهمة تطوير القطاع الفلاحي والأنشطة الريفية المتعلقة به و كذلك الحرف التقليدية في الأرياف، و كل المهن الحرة و المنشآت الخاصة و المتواجدة في الريف أيّ كان نوع النشاط المتعلق بها و مر بنك الفلاحة و التنمية الريفية بالمراحل التالية:

1- المرحلة الأولى 1982-1990:

خلال الثماني سنوات الأولى كان هدف البنك المنشود فرض وجوده ضمن العالم الريفي بفتح العديد من الوكالات في المناطق ذات الصيغة الفلاحية، بمرور الزمن اكتسب البنك سمعة و كفاءة عالية في ميدان تمويل القطاع الزراعي، قطاع الصناعة الغذائية و الصيانة الميكانيكية الفلاحية، و هذا الاختصاص كان منصوفا في إطار الاقتصاد المخطط حيث كان كل بنك عمومي يختص بإحدى القطاعات الحيوية العامة.

2- المرحلة الثانية 1994-1999:

بموجب صدور القانون 10/90 الذي ينص على نهاية فترة و توسيع بنك إلى مجالات أخرى من النشاط الاقتصادي خاصة قطاع المؤسسات علاقات مميزة في المجال التقني هذه المرحلة كانت بداية إدخال تكنولوجيا الإعلام الآلي:

«لتطبيق عمليات للتجارة الدولية (الخارجية) و في 1992 وضع برمجيات SWIFT 1991 كتطبيق نظام» مع فروع المختلفة للقيام بالعمليات البنكية (تسيير القروض و عمليات الصندوق،الفحص عن Progiel Sydn إدخال الإعلام الآلي على جميع عمليات التجارة الجارية ،إدخال مخطط الحسابات الجديدة على مستوى الوكالة.

1993: إنهاء عملية إدخال الإعلام الآلي على جميع العمليات البنكية Badr 1994 تشغيل بطاقة التسديد و السحب، فحص و إنجاز العمليات البنكية عن بعد و في الوقت الحقيقي.

1996 Télé Traitement: إدخال عملية الفحص السلكي.

1998:تشغيل السحب ما بين البنوك.

3- المرحلة الثالثة 2000-2002:

المرحلة الحالية تتميز بموجب التدخل الفعلي للبنوك العمومية لبعث نفس جديد في مجال الاستثمارات المنتجة و جعل نشاطها و مستوى مردوديتها يساير قواعد اقتصاد السوق حيث في مجال التدخل في تمويل الاقتصاد منح بنك البدر إلى حد كبير قروض لفائدة المؤسسات الاقتصادية و الاجتماعية العميقة و من أجل الاستجابة إلى تطلعات زبائنه، وضع بنك البدر برنامج خماسي فعلي يتركز خاصة على عصرنة البنك و تحسين الخدمات و كذلك إحداث تطهير في ميدان المحاسبة و في ميدان المالية.

2000 : القيام بفحص دقيق لنقاط القوة و نقاط الضعف لبنك البدر و إنجاز مخطط تسوية المؤسسات لمطابقة القيم الدولية، تعميم نظام الشبكة المالية مع إعادة تنظيم البرنامج كزبون مقدم للخدمة.

2001: التطهير المادي و المالي بإعادة النظر، تقليل الوقت و إضافة الإجراءات الإدارية و التقنية المتعلقة بملفات القروض المدة تتراوح بين 20 و 90 يوم سواء بالنسبة لقرض الاستغلال، و الاستثمار أو مكان التسليم لغرض الدراسة (الوكالة، المديرية الجهوية، المديرية العامة) «تحقيق مشروع البنك الجالس» خدمات مشخصة، إدخال مخطط جديد في الحسابات على مستوى المحاسبة المركزية، تعميم الشبكة عبر الوكالات و المنشآت المركزية، إنشاء تطبيق آلي يختص بإدخال آليات الدفع في مجال التعامل الافتراضي.

2002: تعميم البنك الجالس مع الخدمات المشخصة على جميع الوكالات الأساسية على مستوى الوطن.

ثانيا: تعريف عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية:

مؤسسة مالية وطنية، أسست بمهمة تطوير القطاع الفلاحي و ترقية القطاع الريفي توسع و تطور نشاطه . أصبح يقوم بجميع العمليات المصرفية العادية من حسابات جارية و توفير و اقتراض ضمانات و خدمات متفرقة، غير أنه يقوم بالدرجة الأولى بالعمليات الفلاحية نظرا للخبرة المكتسبة رأسمالها الحالي 54مليار دج. في بداية الأمر تكون البنك من 140 وكالة متنازل عنها من طرف البنك الوطني الجزائري وأصبح يحتضن في يومنا هذا 2861 وكالة و 31 مديرية جهوية يشتغل بنك البدر حوالي 7000 عامل ما بين إطار و موظف و نظرا لكثافة شبكته و أهمية تشكيلته البشرية صنف من قبل قاموس البنوك (طبعة 2001) في المركز الأول في ترتيب البنوك الجزائرية و يحتل كذلك المركز 668 في الترتيب العالمي ما بين 4100 بنك مصنف.

المطلب الثاني: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

أولاً:مهام وظائف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

تتمثل مهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تنفيذ جميع العمليات المصرفية والاعتمادات المالية على اختلاف أشكالها من تلقي الأموال على الجمهور، وعمليات القرض ووضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن، وإدارة هذه الوسائل وذلك طبقاً للقوانين والتنظيمات الجارية، ويساهم البنك طبقاً لسياسة الحكومة على ما يلي:

1- هياكل الإنتاج الفلاحي وأعماله.

2- الهياكل والأعمال الزراعية والصناعية المرتبطة مباشرة بقطاع الفلاحة.

3- هياكل الصناعة التقليدية في الوسط الريفي وأعماله.

4- هياكل قطاع الصيد البحري في المناطق الساحلية.

5- هياكل قطاع الصحة بمختلف فروعها.

6- تمويل أصحاب المهن الحرة.

من أجل تحقيق هذه الأهداف يعمل بنك الفلاحة والتنمية الريفية على تنفيذ المخططات والبرامج المقررة لرفع الإنتاجية والإنتاج كما ويكفيها في إطار إنجاز مخططات التنمية الوطنية والقطاعية.

ثانيا: الأهداف الإستراتيجية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

من أجل التأقلم مع المحيط الاقتصادي والذي يتميز حاليا بالتغيرات الجذرية لجأ البنك إلى القيام بأعمال ونشاطات عديدة للوصول إلى إستراتيجية تجعل البنك مؤسسة مصرفية كبيرة تحظى باحترام من قبل المتعاملين الاقتصاديين والأفراد على حد سواء، فكانت الأهداف المسطرة تتمثل في:

• تحسين نوعية الخدمات والعلاقات مع الزبائن.

• البقاء كأحسن بنك في الجزائر.

• تكوين وتحفيز هيئة المواطنين.

• تطوير وتعميم استعمال الإعلام الآلي.

• التقرب أكثر من الزبائن وذلك بفتح وكالات جديدة في مدن غنية بالموارد وتحقيق هذه الأهداف يكون:

* العمل على زيادة الموارد و بأفضل تكاليف. * تسيير دقيق لخزينة الدينار و كذلك العملة الصعبة.

كما يعمل هذا المصرف على سير وسيلة الإعلام الآلي، مواصلة إعلامية للعمليات، كذلك تعميم استعمال نقل الاتصالات و البطاقات البنكية.

المبحث الثاني: نبذة عن الشركة الوطنية للتأمين SAA

في هذا المبحث نقسمه الى ثلاثة مطالب في المطلب الأول نقوم بتعريف الشركة الوطنية للتأمين و الشبكة التجارية التابعة لها و الهيكل التنظيمي لها أما في المطلب الثاني نتحدث فيه عن مهامها و أهدافها

المطلب الأول: نظرة عامة حول الشركة الوطنية للتأمين SAA

في هذا المطلب نعرف الشركة الوطنية للتأمين بمراحل تأسيسها و شبكة إنتاجها عبر التراب الوطني¹.

أولاً: التعريف بالشركة الوطنية للتأمين SAA

تأسست الشركة الوطنية للتأمين في 12 ديسمبر 1963 بشراكة مصرية برأسمال مقسم بنسبة 61 % للجزائر و 39% لمصر ، و قد تمثلت الشراكة المصرية في الجانب التقني لانعدام الإطارات الوطنية المؤهلة في تلك الفترة، حيث كان الغرض من إنشائها التصدي للمشاكل التي خلفها خروج الشركات الأجنبية والفراغ الذي مس سوق التأمينات والتكفل بالوضع الصعبة، وسد الفراغ الذي تركته الشركات الأجنبية في ظل السيادة الوطنية، وهذا بمؤطرين مصريين و عمالة جزائرية وتم تأمينها في 27 ماي 1967².

و بمقتضى المرسوم 80/85 المؤرخ بتاريخ 30 أبريل 1985 أصبحت مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، إلى أن أصبحت شركة مساهمة سنة 1989، حيث أن كل المساهمين فيها من القطاع العمومي، وأصبحت تحمل اسم "الشركة الوطنية للتأمين".

إن الشركة الوطنية لتأمين معتمدة للقيام بجميع فروع تأمين الأضرار، في 2018 رغم النمو المحتشم لتأمين السيارات الفرع الذي تميل إليه SAA، ويفضل تحقيق الأعمال ذات الأهمية في مجال أخطار المؤسسات تمكنت من الاحتفاظ بمكانتها كقائد وكانت وحصتها السوقية ب 21.96%.

بعمالة قدرها 3986 عامل ، في سنة 2018 وتمثل العنصر النسوي نسبة 35% . توفر لهم ثلاث مراكز تكوين ، الشركة الوطنية للتأمين تقدم للخواص والمؤسسات مهما كان ميدان عملهم حلول مفيدة وبتسعير مدروس، و محفظة الشركة الوطنية للتأمين يغلب عليها فرع السيارات ،وتهدف إلى تعزيز موقعها في السوق برأس المال الاجتماعي 30 مليار دج و الأصول 29 مليار دج أما الأموال الخاصة 34 مليار دج و هامش الملاءة 33 مليار دج . مقرها الرئيسي مبنى SAA شارع الأعمال باب الزوار الجزائر.

¹-rapport annuel 2018 de la saa

²معلومات محصلة من دائرة الموارد البشرية المديرية الجهوية لموزاية ولاية البلدة SAA

ثانيا: الشبكة التجارية للشركة الوطنية للتأمين

تضم الشبكة التجارية للشركة :

✓ أكثر من 520 نقطة بيع 147 وكالة بنك التأمين وتوزع منتجاتها عن طريق التعاون مع ثلاثة بنوك

شريكة والتي هي BADR وBDL وBNA.

✓ كما أنها تمتلك فرع خبرة وفرع تأمين الأشخاص بالشراكة مع MACIF و BADR وBDL.

✓ 147 وكالة ضمن شبكة التأمين البنكي BADR،BDL،BNA .

✓ تشرف على 15 مديرية جهوية موزعة على كامل القطر الوطني، و هذا عبر ولايات الوطن والتي تتمثل في:

الجدول رقم (01): المديرية الجهوية للشركة الوطنية للتأمين SAA

الرمز	المديرية الجهوية	الرمز	المديرية الجهوية
11	الجزائر 01	25	تلمسان
12	الجزائر 02	26	قسنطينة
13	الجزائر 03	27	عنابه
16	موزاية	28	سطيف
20	تيزي وزو	29	باتنة
21	وهران	33	ورقلة
23	غيليزان	34	بشار
24	سيدي بالعباس		

المصدر: وثائق خاصة من المديرية الجهوية للتأمين موزاية.

احتلت المركز 29 من بين 100 شركة افريقية في العدد الصادر من جريدة jeune Afrique و الذي

يتضمن تصنيف و ترتيب شركات التأمين و اعادة التأمين. لهذه السنة.

ثالثا : الهيكل التنظيمي للشركة الوطنية للتأمين SAA

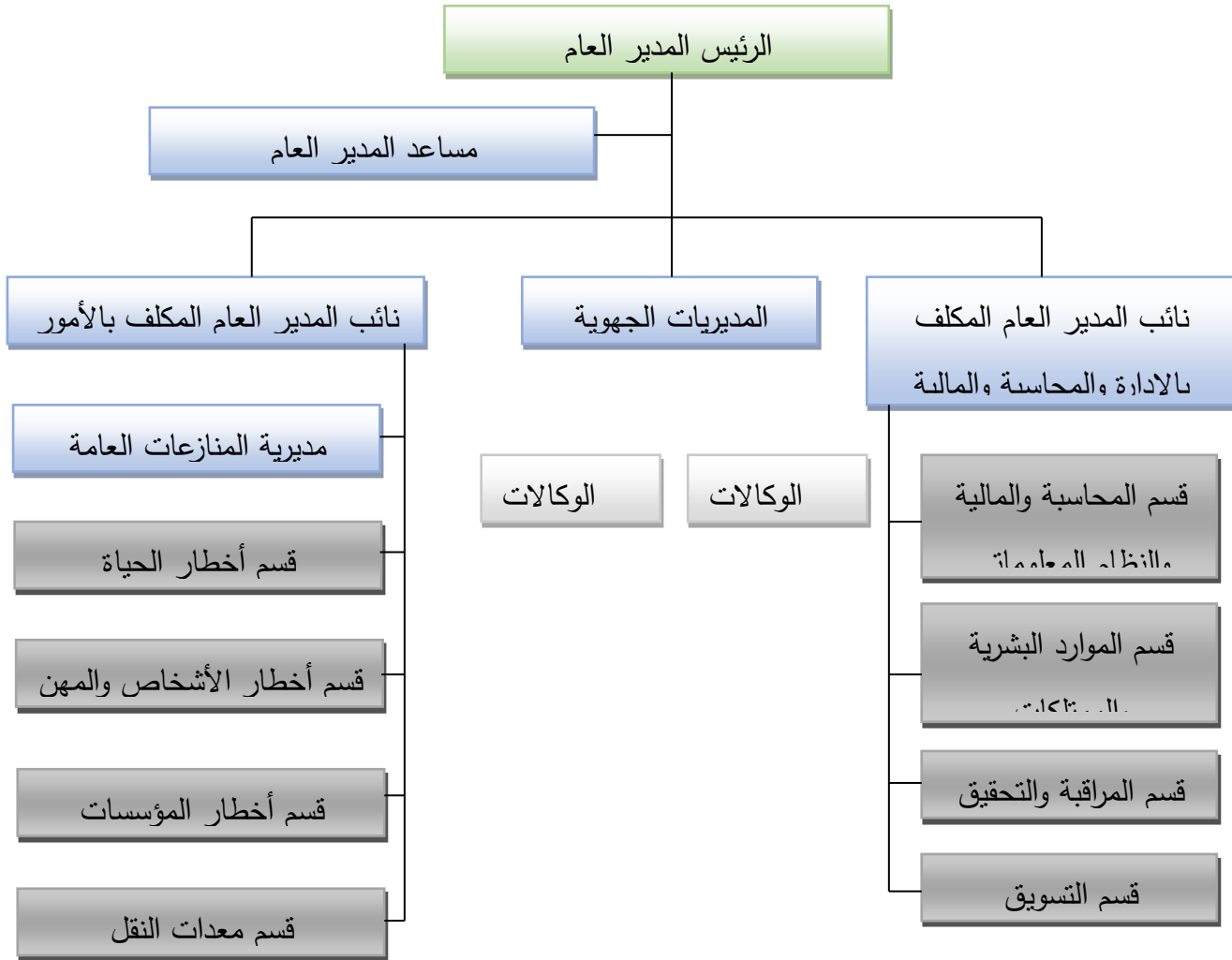
إن الشركة الوطنية للتأمين كباقي المؤسسات المالية تمثل ثلاث مستويات هرمية: المديرية العامة، المديرية الجهوية، والوكالات المحلية.

المديرية العامة

وتتكون من:

- 1- الرئيس المدير العام (PDG): هو المسؤول عن التوجيه وإصدار القرارات.
- 2 - مساعد المدير العام: يتم استشارته في بعض القضايا التي تهم الشركة.
- 3- نائب المدير العام المكلف بالإدارة والمالية والمحاسبة: يشرف على الأقسام التالية:
 - أ- قسم المحاسبة والمالية والنظام المعلوماتي: ينقسم إلى مديرتين هما: مديرية المالية والمحاسبة (DFC) ومديرية النظام المعلوماتي.
 - ب- قسم الموارد البشرية والممتلكات: وينقسم إلى: مديرية الموارد البشرية (DRH) ومديرية الممتلكات.
 - ج- قسم المراقبة والتدقيق: ينقسم إلى مديرية المراقبة، مديرية التدقيق.
 - د- قسم التسويق: وينقسم هو الآخر إلى: مديرية الإحصاء ومديرية الشبكة.
 - 4- نائب المدير العام المكلف بالأمور التقنية: يشرف على الأقسام التالية:
 - أ- مديرية المنازعات العامة والتنظيم: وتفرع إلى مديرية المنازعات، مديرية التنظيم.
 - 5- قسم أخطار الحياة: ينقسم إلى مديرتين هما: مديرية أخطار الأشخاص، مديرية الأخطار الجماعية.
 - 6- قسم أخطار الأشخاص والمهن: وينقسم هو الآخر إلى : مديرية أخطار الأشخاص ومديرية أخطار المهن.
 - 7- قسم أخطار المؤسسات: ويحتوي على مديرية الأخطار الفلاحية، مديرية أخطار النقل ومديرية الأخطار الصناعية.
 - 8- قسم معدات النقل: ينقسم إلى مديرتين: مديرية الإنتاج والمراقبة ومديرية التعويضات.

الشكل رقم(02):الهيكل التنظيمي للشركة الوطنية للتأمين



مصدر: وثيقة مقدمة من طرف شركة وطنية للتأمين

المطلب الثاني: مهام وأهداف شركة الوطنية للتأمين SAA.

اولا: مهام شركة الوطنية للتأمين

من بين مهام الشركة ، عرض ضمانات للزبون على الأخطار الممكن أن تلحق به في حياته الإجتماعية والمهنية، اذ تقوم بتنظيم نشاط التأمين بدلالة الحاجات والرغبات المحتملة للزبائن، هذا بالإضافة إلى أن شركة الوطني للتأمين مرتبطة بالتطور للبلاد، وترتكز على إستراتيجية توسيع القاعدة الصناعية ، ومهامها على المستوى تتمثل في :

تعمل الشركة على تطبيق جميع عمليات التأمين لكل الفروع . حيث مثلت بنسبة 21.95 من الحصة السوق التأمين لسنة 2018 في المركز الأول. بزيادة تقدر ب نسبة 0.23% بالمقارنة بسنة 2017.
- التأمين على السيارات حقق نموا قدر بنسبة 5.2%
- التأمين ضد مخاطر النقل وتشمل النقل البحري، الجوي، البري، زاد بنسبة 1.6% بالمقارنة مع سنة 2017

- التأمين على الأخطار الفلاحية تراجع بنسبة 5.7%
- التأمين على الحياة: تراجع بنسبة 7.4%
باعتبار شركة الوطنية للتأمين من مؤسسات المالية كلفت بمهام أخرى لصالح الخزينة الدولة لتقوم بجانب البنوك ببيع وتوزيع سندات الخزينة، هذه المهام دخل حيز التنفيذ مقابل العمولة المتفقة . السندات تباع للزبائن الشركة وعمالها ويتحصل حاملها على فوائد سنوية ..

ثانيا: أهداف شركة الوطنية للتأمين

يمكن تلخيص أهداف الشركة الوطنية للتأمين فيما يلي:
المحافظة على مكانتها في السوق، الرفع من رقم أعمالها وذلك من خلال البحث القرض خاصة المتعلقة بالأخطار المختلفة، تحسين نظام الاستغلال وذلك بتحديثه، التحكم في التكاليف وتسيير الموارد المالية وكذا تنويع وتحديد منتجاتها وزيادة ربحيتها، وتهدف كذلك على تحسين المستوى الوظيفي للعمال.
المطلب الثالث: تطور رقم الأعمال شركة الوطنية للتأمين SAA في الفترة 2015-2019.
يمكن اظهار تطور رقم أعمال الشركة الوطنية للتأمين خلال 05 سنوات الأخيرة في الجدول التالي:

جدول رقم (02): إنتاج شركة SAA في الفترة 2015-2019
الوحدة: ملياردج

السنة	2015	2016	2017	2018	2019
الإنتاج	27.398	26.875	26.526	27.679	29.2

المصدر: من إعداد الطالبان بالإعتماد على التقارير السنوية الخاصة بشركة SAA

المبحث الثالث: دراسة حالة للتأمين المصرفي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة
خميس مليانة

أن عملية إنشاء التأمين المصرفي لأول مرة في الجزائر خطوة كبيرة في مجال التأمين و قد أبرمت الشركة الوطنية للتأمين SAA اتفاقيات مع عدة بنوك من اجل مواكبة التطورات الحاصلة ، و قد انشأ بروتوكول شراكة بين الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR و سننترق الى مضمونه حيث في المطلب الأول سنعرف الوكالة بصفة عامة ، ثم نلقي نظرة على بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR في المطلب الثاني أما في المطلب الثالث فسندكر مضمون الاتفاقية التي أبرمت بين الطرفين.

المطلب الأول: تقديم وكالة BADR خميس مليانة.

في هذا المطلب نقوم بتقديم شامل لبنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة خميس مليانة
أولاً: تقديم وكالة BADR خميس مليانة ونظامها القانوني.

1-نشأة الوكالة:

في إطار تطبيق سياسة توسيع شبكة بنك الفلاحة و التنمية الريفية على المستوى الوطني، قام هذا البنك في 16 جوان 2003 و بحضور كل من الوزيرة المنتدبة للإصلاحات البنكية، والية خميس مليانة سابقاً، الرئيس المدير العام للبنك، و كذا السلطات المحلية بتدشين وكالة جديدة، الأولى من نوعها بخميس مليانة، وكالة عن نمط البنك الجالس و الخدمة الشخصية.

إثر جولة قام بها الحاضرون داخل الوكالة أجاب السيد مدير الوكالة على كل التساؤلات التي طرحت، حيث قدم السيد المدير تفسيرات حول مفهوم البنك النموذجي أو الجالس أو الخدمة الشخصية، هذا بالإضافة إلى تقديم عرض خاص بالتقنية الجديدة المستخدمة في معالجة الصكوك بنظام الإرسال عن بعد و الذي كلال بالنجاح. كما تعرض كذلك إلى المكلف بالزبون و دوره في الوكالة، حيث يعتبر بنك الفلاحة و التنمية الريفية أو أدخل عليه هذا المصطلح في المصالحة و التكلف بتخصيص دورات تكوينية لفائدتهم.

لقد أبدت وزيرة المنتدبة للإصلاحات البنكية عقب المحاضرات الصحفية التي تلت الزيارة رضاها عن التغييرات التي أدخلت على بنك الفلاحة و التنمية الريفية و شخصت روح المبادرة التي تميزها مسؤولياتها. أما عن دور الوكالة الجديدة, فلقد أوضح السيد المدير العام للبنك المهمة التي يحملها على عاتقه و التي يمكن دورها في مواكبة التطور المحلي للولاية و تدعيم المستثمرين في تحقيق مشاريعهم. في ختام المحاضرة أشارت السيدة الوالية إلى الدور الفعال الذي يلعبه بنك الفلاحة و التنمية الريفية في دعم الاستثمارات و تشجيعها و من ثم المساهمة في خلق مناصب شغل جديدة. كما أن الميزة الأساسية التي تتميز بها الوكالة أنها تملك أكبر عدد من خطوط القرض الدولية بالجزائر, سواء كانت متعددة الأطراف, أو متنازل عنها, وهي عوامل هامة في سياسة تدعيم بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

2- النظام القانوني للوكالة:

إن بنك الفلاحة و التنمية الريفية عبارة عن مؤسسة مالية تخضع مباشرة للوزارات المالية, و هي تصنف ضمن البنوك التجارية العمومية.

تهدف وكالة خميس مليانة, بصفة عامة إلى إجراء كل العمليات المصرفية من استقبال الودائع و تقديم القروض و ذلك طبقا للقوانين و التنظيمات, و النظام القانوني لهذه الوكالة ليس بنظام منفرد عن الوكالات الأخرى و يحدد من المركز أي المديرية الفرعية المتواجدة على مستوى الولاية التابعة لها مقر هذه الوكالة. و هذا النظام يأتي من صاحب السلطة العليا و هي المديرية التي مقرها العاصمة.

ثانيا: مهام الوكالة وهيكلها التنظيمي

1- مهام الوكالة:

تقوم الوكالة بعدة مهام منها ما يلي:

- استلام الودائع.
- تقديم العملات.
- خصم الصكوك البنكية.
- فتح القروض المستندية.
- السهر على التطبيق الحسن لإستراتيجية البنك.
- العمل على تقديم القدر المالي من الخدمات و ذلك ب:
 - الخبرة المتوفرة في الموظفين و التواجد المستمر لخدمة الزبائن.
 - السرية في العمل البنكي, و حسابات الزبائن.
 - القيام بكل العمليات البنكية المطلوبة من طرف الزبون.

- تطوير العلاقات الاقتصادية و التجارية من الزبائن.
- تقديم القروض للمستثمر و مراقبة كيفية تصريفها.
- استغلال التقارير و المعلومات المقدمة من طرف المفتشية العامة.
- الأخذ بعين الاعتبار احتياجات الزبائن.
- إنشاء المكاتب المؤقتة و الدائمة.
- إرسال جدول الأعمال و نتيجة نهاية السنة للمديرية الفرعية.

2-الهيكل التنظيمي للوكالة:

تقوم المديرية العامة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية باقتراح الهيكل التنظيمي لكل الولايات الموجودة على المستوى الوطني,و تناقش هذه الاقتراحات في المكتب النقابي للمديرية العامة و المديرية الفرعية من أجل الاستشارة ,أو بعض الملاحظات و يراعي في ذلك وجوبا عدد أعوان الوكالة و مؤهلاتهم العلمية و المهنية.

أ-وظيفة المصالح:

تحتوي وكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية خميسمليانة على ثلاث مصالح رئيسية هي مصلحة الزبائن, مصلحة القروض و المنازعات , و أخيرا الخلية الإدارية , و يوجد إلى جانب كل مصلحة عدد من المصالح الفرعية التي تساعد على القيام بمهامها, كما توجد علاقة تكامل بين المصالح, فكل مصلحة تكمل مصلحة أخرى.

-مصلحة الزبائن:

هي المصلحة المكلفة بالتعامل مباشرة مع الزبائن و ذلك لتلبية حاجياتهم من سحب و إيداع,تحويلات و استعلامات, ونظرا لتعدد تلك الحاجات , فقد تعددت المصالح الفرعية لهذه المصلحة إذ نجد مصلحة الصندوق

و المكونة من أمين المال, الشباك و مصلحة العمليات الخارجية بالإضافة إلى الحافظة.

تعتبر هذه المصلحة من أهم مصالح الوكالة,حيث تساهم بشكل كبير في خدمة زبائنها و تسهيل هذه الخدمات قدر الإمكان من أجل ضمان أو تحفيز هؤلاء الزبائن للتعامل مع الوكالة دائما و من هنا يمكن القول بأن مصلحة الزبائن هي القلب النابض للوكالة.

-الصندوق:

هي المصلحة الأكثر تعاملًا مع الزبائن خاصة و من اختصاصاتها عملية الإيداع و السحب, وهي مكونة من أمين المال , عامل الشباك , و يعتبر العامل في الشباك المسؤول الأول عن استقبال الزبائن أشخاص طبيعيين, أشخاص معنويين كالمؤسسات و إن عمل كل عامل من الشباك و أمين المال هو عمل متكامل,

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية للتأمين المصرفي. على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية --BADR وكالة خميس مليانة

فالشباك يراقب الصكوك المقدمة من طرف الزبون بدقة , من حيث مطابقتها للشروط القانونية و يضع الختم عليها في حالة صلاحيتها للتأكيد من كفاية الرصيد , ثم بعد ذلك يأتي دور أمين المال إذ يعتبر الشخص الوحيد الذي يتعامل مباشرة مع النقود, يستلم ويسلم النقود, حيث أن باقي المصالح لا تتعامل مباشرة مع النقود إنما تتعامل مع الحسابات.

-مصلحة العمليات الخارجية:

هي مصلحة مكلفة بكل العمليات الأجنبية من تحويلات, صرف و تجارة خارجية...الخ ولكن وكالة خميس مليانة لا تقوم بهذه العمليات, و إنما تهتم فقط بالعملات و لذا تسمى بمصلحة العملات الصعبة بدلا من مصلحة العمليات الخارجية.

4-مصلحة القروض:

تهتم هذه المصلحة بدراسة ملفات القروض المقدمة من طرف الزبائن و كذا متابعتها, و تلقي اقتراحات و شكاوي الزبائن المتصلين على القروض.

5-مصلحة المنازعات:

هي مصلحة تتكفل بالأمر القانونية للبنك و تقوم بعدة نشاطات منها فتح الحسابات بأنواعها المعارضة على الصكوك و الشركات.

6-الخلية الإدارية:

يتم تشكيل الطاقم الإداري للوكالة من مدير الوكالة و مصلحة المحاسبة, و إن هذا الطاقم هو الذي يشرف على كل أعمال الوكالة, و المنسق بين مختلف مصالحها و يسهر على السير الحسن للوكالة :

1- مدير الوكالة:

حسب نص القانون الداخلي فإن الوكالة يديرها مدير مركزي, و يعتبر جهازا سياديا لوجوده في قمة الهرم الإداري و هو المسؤول الأول على مستوى الوكالة, و قد يعين المدير من طرف المديرية الفرعية المتواجدة في خميس مليانة. و يحسب في عملية التعيين الخبرة الطويلة في ميدان العمل البنكي و الكفاءة اللازمة بإسناد مهمة تسيير الوكالة له, كما قد يعين بإجراء مسابقة لحاملي الشهادات العليا فرع اقتصاد و مالية و نستخلص مهام المدير للوكالة في:

- التسيير العادي للوكالة و إتخاذ التدابير اللازمة للحفاظ على الأمن و السكينة.
- هو الأمر بالصرف في الوكالة فيما يخص القروض, أجور المستخدمين و مصاريف التسيير و غيرها.
- المصادقة على تعيين المستخدمين و الميزانية بعد تمام إعدادها.
- هو الممثل الشرعي و القانوني للوكالة في المحافل و أمام القضاء.

- المصادقة على ملفات طلبات القروض و المهام الإستراتيجية و التخطيط و البرمجة.
- إبرام العقود و الصفقات كما يمارس السلطة السليمة على المستخدمين و يمكنه تفويض التوقيع للمستخدمين
- يتمتع مدير الوكالة ببعض الصلاحيات المخولة له قانونيا.

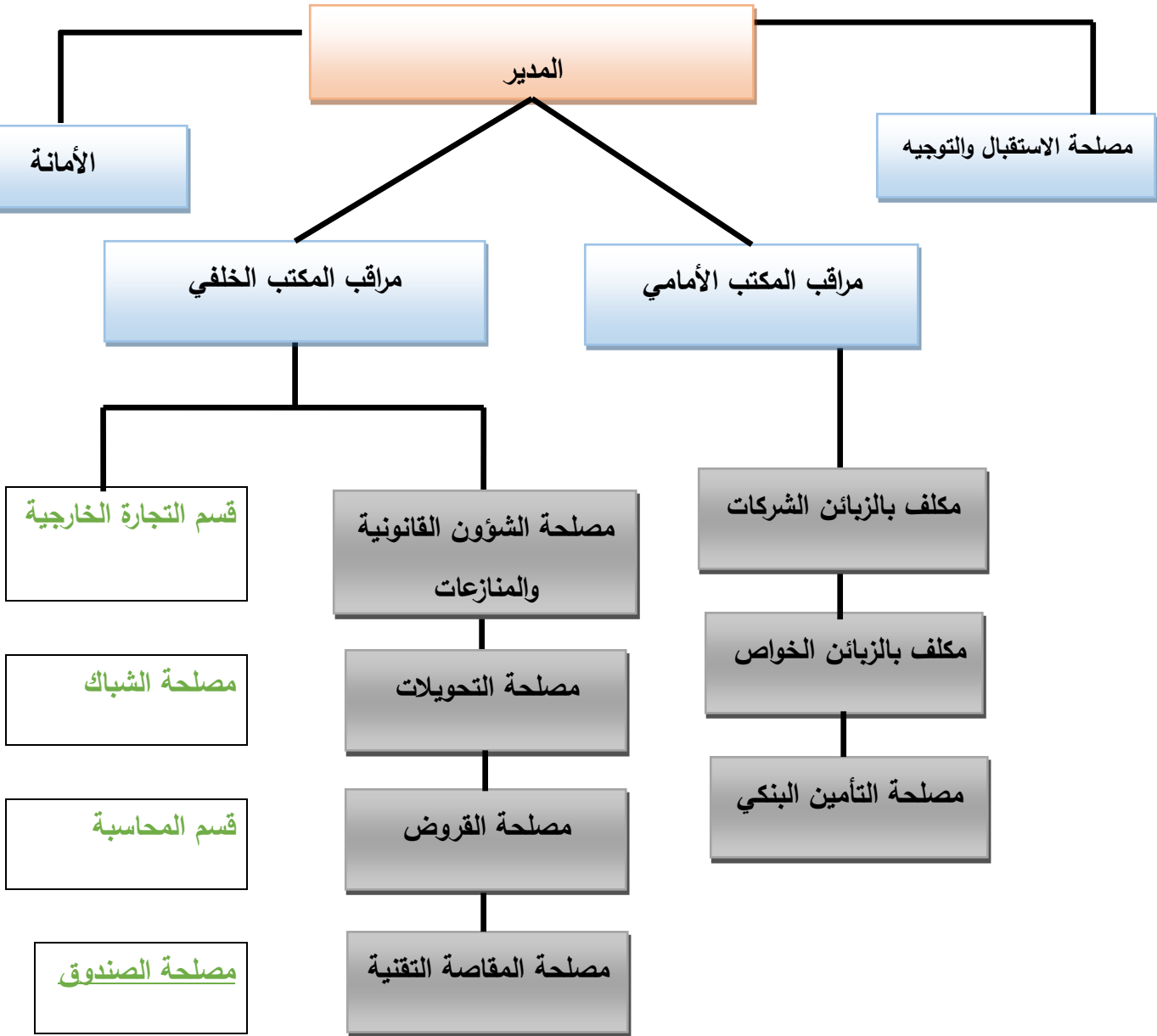
-2- مصلحة المحاسبة:

تعد مصلحة المحاسبة من المصالح الهامة لاتصال فروعها مباشرة بالزبائن و تكفلها بتقديم الخدمات الضرورية لهم , لمصلحة المحاسبة رئيسا يسهر على السير الحسن لنشاطات قسمه , كذلك توفير الوسائل الضرورية (وثائق,أدوات مكتبية, آلات) كما يهتم بإدارة شؤون الأشخاص العاملين و يعد المسؤول عن قسمه أمام مدير الوكالة هذا من جهة و من جهة أخرى فهو المكلف بمراقبة كل العمليات التي قام بها البنك خلال يوم العمل السابق بأدق تفاصيلها بما في ذلك إعادة مراقبة الشيكات والأوراق التجارية, التأكد من صحة تسجيل المعلومات على جهاز الكمبيوتر.

تتم المراقبة عن طريق الشيكات , الأوراق التجارية(السفنتجات , الكمبيالات , السندات لأمر) , و أيضا الوسائل البنكية المستعملة في مختلف العمليات و ذلك بمقارنتها مع المطبوعات اليومية (La journée Comptable)

التي يظهر فيها كل ما يظهر على الكمبيوتر خلال اليوم. و بعد فحص المطبوعات يوقع عليها و يرسلها إلى المدير للمصادقة عليها , بعد إجراء مراقبة محاسبية ثانية لبعض العمليات الهامة , و في الأخير تحتفظ الوكالة بنسخة من تلك المطبوعات و ترسل الأصلية للمديرية الفرعية بخميس مليانة مرفقة بكل الشيكات و الأوراق التجارية لذلك اليوم.

الشكل رقم () : يمثل الهيكل التنظيمي لوكالة BADR خميس مليانة



المصدر : بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة خميس مليانة

المطلب الثاني: مضمون بروتوكول الشراكة BADR / SAA بين

إن المرسوم التنفيذي رقم 07 - 153 المؤرخ في 22 / 05 / 2007 يحدد كفاءات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية و يضم جميع البنود و المواد التي تنظم اتفاقيات و ذلك حسب ما وضحناه سابقا

يتضمن عقد الشراكة بين الشركة الوطنية للتأمين بين BADR / SAA وبنك الفلاحة والتنمية الريفية الذي يحم لرقم 01/2008 والاتفاقية التعديلية 2023/2020 المؤرخة في 01 جانفي 2020 والمبينة في الملحق رقم في هذا البحث /والتي تتضمن مواد قانونية ملزمة تمثل شروط توزيع المهام في إطار خدمة التأمين المصرفي والتي يجب التقييد بها من طرف المؤسستين وهي كالآتي¹:

✓ المادة: 01 موضوع الاتفاقية

▪ الغرض من هذه الاتفاقية هو تحديد العلاقة بين شركة التأمين والبنك في اطار توزيع منتجات التأمين.

✓ المادة: 02 منتجات التأمين

▪ المنتجات التأمينية التي ستوزع تظهر في الملحق رقم3 من هذه الاتفاقية.

✓ المادة: 03 شبكة التوزيع.

▪ توزع منتجات التأمين في فروع البنك الموضحة في الملحق رقم 1 من هذه الاتفاقية.

▪ يجب على البنك قبول تعيين ضباط تحقق من صحة التعاقدات التأمينية من قبل شركة التأمين.

▪ يجوز لشركة التأمين أن تطلب من البنك وقف توزيع المنتجات التأمينية في إحدى وكالاتها أو تغيير

موظف مصلحة التأمين المصرفي.

✓ المادة: 04 التقسيم الإقليمي

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 59، المؤرخ في 11 رمضان عام 1428 هـ الموافق ل 23 سبتمبر 2007 ،ص16،17

- الوكالات التابعة للبنك وضح في الجدول السابق من أجل توزيع المنتجات التأمينية كل في دائرة نشاطه.
- ✓ المادة: 05 صلاحيات موظف التأمين
- في إطار هاته الاتفاقية شركة التأمين تمنح الموكل بالتأمين عدة صلاحيات موضحة في الاتفاقية
- ✓ المادة: 06 صلاحيات موظف الاكتتاب
- البنك يسمح لوكيل التأمين بتوزيع المنتجات التأمينية طبقا للصلاحيات الموضحة في الاتفاقية المبرمة.
- ✓ المادة: 07 إعادة دفع القسط
- الوكيل مطالب بإرجاع الأقساط المقبوضة من الزبائن إلى المؤمن في حدود اجل متفق عليه
- يتم تحديد شروط الدفع عن طريق الاتفاق المتبادل،
- في حالة عدم الدفع لأسباب خارجة عن نطاق الشركة تمنح فترة إضافية تقدر ب 10 أيام.
- ✓ المادة: 08 أجره ومكافأة البنك
- تحت هاته الاتفاقية يتلقى البنك علاوات محسوبة بنسب مئوية من مبلغ الأقساط العقود التأمينية في الوقت المتفق عليه دون تجاوز مدة أقصاها 10 أيام وفق المعدلات محددة في القرار .
- ✓ المادة: 09 التزامات شركة التأمين
- توفير التدريب والتكوين لأعوان التأمين البنكي لأجل توزيع منتجات التأمين هذا التكوين حجمه الساعي الأدنى المقدر ب 96 ساعة بالطريقة المنصوص عليها في الاتفاقية
- تقديم الوثائق التقنية التجارية اللازمة لتوزيع المنتجات التأمينية
- الرد السريع على أي طلب استشارة من طرف الوكيل البنكي لإنشاء العقود وخدمات التسوية والمعلومات المقدمة وفق للشروط التي تخضع منتجات التأمين لهذا الاتفاق.
- لا يتم التعاقد مع المؤمن عليهم من طرف الموظف الموكل بالتأمين أوحى استبدال أو تجديد عقودهم التأمينية إلا باستشارة شركة التأمين.
- ✓ المادة: 10 التزامات البنك
- توفير الموارد المادية والبشرية لتنفيذ المهام الموكلة من قبل شركة التأمين.
- عدم توزيع منتجات تأمينية تابعة لمؤسسة تأمين أخرى في فرع من فروع البنك.
- لا توزع المنتجات التأمينية إلا من طرف عون يمتلك المؤهلات التأمينية والعلمية.
- يمنع استخدام وثائق و أوراق مؤسسات تأمين أخرى من قبل مسؤول توزيع المنتجات التأمينية.
- العمل على تحسين صورة مؤسسة التأمين والترويج لمنتجاتها التأمينية.
- ✓ المادة: 11 متابعة الاتفاقية

- تتم مراجعة حسابات عقود التأمين من قبل المؤمن بناء على طلب من البنك أو بإرادة من شركة التأمين.
- ✓ المادة: 12 السرية
- يتعهد كل طرف بضمان سرية المعلومات المتعلقة بالمؤمن عليهم وكذا العقود التأمينية المبرمة.
- ✓ المادة: 13 حقوق الملكية الفكرية والصناعية
- تظل جميع المنتجات والخدمات التقنية التأمينية ملكية حصرية وغير قابلة للتحويل.
- ✓ المادة: 14 حقوق ملكية المحفظة
- تعود ملكية محفظة العقود إلى الشركة الوطنية التأمين.
- ✓ المادة: 15 التعديل في الاتفاقية
- يجوز تعديل أحكام هاته الاتفاقية بناء على طلب أي من الطرفين.
- يتم تعديل أي بند من هذه الاتفاقية بعد التوقيع من قبل الطرفين
- ✓ المادة: 16 فسخ الاتفاقية
- يمكن إنهاء الاتفاقية بعد الموافقة من الطرفين
- يسمح بفسخ الاتفاقية إذا كان أي طرف يود ذلك عبر إخطار بريدي مسجل قبل ثلاثة أشهر من انتهائها.
- تلغى تلقائيا في حالة الإفلاس أوالتسوية القضائية أو تعليق الأنشطة التجارية، أو أسباب خارجة عن النطاق.
- ✓ المادة: 17 الآثار الناتجة عن فسخ العقد
- يتوقف جميع الوكلاء عن توزيع المنتجات موضوع التأمين في الاتفاقية،
- العقود التي أبرمت يتم استنفاذها حتى تاريخ استحقاقها.
- ✓ المادة: 18 تسوية المنازعات والتحكيم
- في حالة وجود نزاع بين طرفين يتم الاحتكام إلى التسوية ودية أو حتى إلى التحكيم.
- إذا لم يتم الاحتكام والتسوية في غضون شهر يبقى اللجوء إلى المحكمة المختصة في الشؤون التجارية.
- ✓ المادة : 19 الاختصاص القانوني
- المحكمة المختصة في المنازعات المالية والتجارية تكون في دائرة الإقليم الإداري.
- ✓ المادة: 20 التاريخ والمدة
- اتفاقية التأمين المصرفي سارية المفعول من تاريخ إشهار الاتفاقية في لجنة الإشراف الوطنية على

التأمين.

▪ إذا كانت قابلة للتجديد يمكن التجديد عبر إرسال خطاب تعهد قبل ثلاثة أشهر من تاريخ انتهاء
الصلاحية.

المطلب الثالث: مثال ميداني لعملية تنظيم التأمين المصرفي في وكالة BADR. وكالة خميس مليانة

أولاً: نشأة شبك التأمين المصرفي

تم انشاء شبابيك في وكالات بنك بدر حسب الاتفاقية المبرمة بين الشركة الوطنية للتأمين و بنك الفلاحة و
التنمية الريفية في سنة 2008 و هذا بهدف تسويق منتجات تأمينية عبر قنوات البنك مع الاحتفاظ ببعض
المنتجات حكرا لشركة التأمين و ذلك لحساسية المنتج من حيث أن الأخطار أكيدة كالتأمين على السيارات
مثلا أو التأمين البحري الذي قد يكلف الشركة أموالا باهظة في حالة حدوث كوارث و من جهة لأخرى فمثل
هذه الخدمات قد تفقد البنك اتجاهه المالي الذي أوجد من أجله.

فنشأت شبك التأمين المصرفي بهدف تحقيق التأمين لضمان التعويض على الأضرار و مقابل تحقيق عمولات
و هذا دون الربح على حساب العملاء.

بالإضافة الى عملية التأمين الفلاحي المتعدد الأخطار هناك أنواع أخرى من التأمينات تقوم بها وكالات بدر
كالتأمين على الحياة.... الخ

1- نشاط التأمين في شبك البنك

يعتبر هذا الشباك ذو أهمية كبيرة داخل البنك لا يمكن الاستهانة به مثل الشبابيك البنكية الأخرى حيث
أنه يخدم الزبون بشكل سريع و موحد و فعال و دون أن يتوجب عليه الاتجاه خارج البنك للتواصل مع
شركات التأمين الأخرى، حيث يقدم له خدمات التأمين على الأشخاص بكل فروع و كذلك التأمين على
الأخطار المختلفة أيضا بكل أشكاله خاصة التأمين الفلاحي و نستثني التأمين على المركبات و التأمين
البحري الدان لا يزلان حكرا على شركة التأمين المتعاقدة معها.

حيث هذا اشباك يقدم تغطية شاملة لجميع الأخطار التي قد تحدث في القطاع الفلاحي و القطاع الغابي
و الفلاحة الغذائية، البيوت البلاستيكية، العتاد الفلاحي وغيرها من النشاطات الفلاحية الأخرى و هذا عن
طريق تقديم ضمانات التي تؤمن المستثمر في النشاط الذي يقوم به.

2- المنتجات المقدمة على مستوى شبك التأمين المصرفي على مستوى BADR خميس

مليانة

من بين المنتجات المقدمة للزبائن نجد نوعين

1-التأمين على الأشخاص و الذي يتكون من

- تأمين السفر الى الخارج
- التأمين المدرسي
- التأمين على التقاعد
- التقاعد على الحوادث الجسمانية

2-التأمين المتعدد المخاطر و الذي يضم

- التأمين المتعدد الأخطار على السكنات
- التأمين على الكوارث الطبيعية
- التأمين الفلاحي و الذي يحتوي على
 - التأمين ضد البرد
 - التأمين ضد حريق المحاصيل
 - التأمين ضد الحريق و البرد على المحاصيل
 - التأمين ضد حريق البيوت البلاستيكية
 - التأمين المتعدد الأخطار للأشجار المثمرة
 - التأمين ضد حريق الأعلاف في الأكوام و التبن
 - التأمين المتعددة الأخطار على الشتائل و الكروم و غرس الشجيرات
 - التأمين المتعددة الأخطار على المستثمرات الفلاحية.
 - التأمين المتعدد الأخطار على المعدات الفلاحية و الجرارات و لواحقها

3-التأمين على النتاج الحيواني و يضم

- التأمين متعدد الأخطار على الأبقار
- التأمين متعدد الأخطار على الابل
- التأمين متعدد الأخطار على النحل
- التأمين متعدد الأخطار على الدواجن
- التأمين متعدد الأخطار على الأنعام

ثانيا:مثال ميداني لعملية التأمين البنكي في وكالةBADRخميس مليانة

من خلال الدراسة الميدانية تبين لنا لإجراء عملية التأمين مثلا في المجال الفلاحي لابد من تقديم وثائق تتمثل في:

- المعلومات المتعلقة بالفلاح كالاسم، اللقب، السن، العنوان، رقم الهاتف...الخ

**الفصل الثالث: دراسة تطبيقية للتأمين المصرفي. على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية --BADR
وكالة خميس مليانة**

- شهادة الاعتماد من مديرية المصالح الفلاحية الولائية.
- الفواتير الاثباتية للعتاد المؤمن.(فاتورة العتاد المستهلك عدد الأبقار الفعلي)
- محضر معاينة البيطري الذي يأتي من طرف الفلاح(صور للعتاد و الأبقار مع تقرير مفصل عن صحة و عدد الأبقار).
- عند احضار الملف كاملا هنا يتم بإعداد فاتورة شكلية للتأمين من طرف عون الشباك ثم ارسالها الى المديرية الجهوية SAA موزاية للموافقة عليها .
- بعد موافقة المديرية الجهوية موزاية يلزم اجراء محضر معاينة البيطري من طرف شركة التأمين (تقرير مفصل عن العدد الفعلي ،درجة الصحة الثمن الوحدوي المقدر مع صور فوتوغرافية....)
- اجبارية التأمين على جميع الأخطار
- تقوم الشركة الوطنية للتأمين باعداد بوليصة التأمين ، عقد التأمين الذي يجب أن يوقع فيه الطرفان موظف التأمين و الفلاح .
- و في الأخير تسديد فسط التأمين من طرف الفلاح على حسب صنف المؤمن له أي قد يكون له حساب أو شخص يود التأمين ضد مختلف المخاطر .
- و عند حدوث حادث يتقدم الفلاح الى البنك فيقوم هذا الاخير باعطائه استمارة الخاصة بالحوادث فيقوم الفلاح بملئها بالمعلومات الخاصة به وعن كيف وقع الحادث و عن الأضرار الناجمة عنه.
- فيقوم البنك بارسالها الى المديرية الجهوية و تقوم هذه الأخيرة باعداد ORDRE DE SERVICE و ترسله الى البيطري لمعاينة الحادث و اعداد تقرير مفصل عن الحادث و عن الخسائر
- يقوم البيطري بارسال تقرير الخبرة الى الشركة التأمين
- تقوم الشركة بدراسة ملف الحادث و تقوم بارسال شيك بمبلغ الخسائر المدونة في تقرير البيطري.

ثالثا: تطور رقم أعمال بنك التأمين في وكالة خميس مليانة في فترة 2016-2021

يمكن اظهار تغير رقم اعمال بنك التأمين في وكالة خميس مليانة من خلال الجدول التالي:

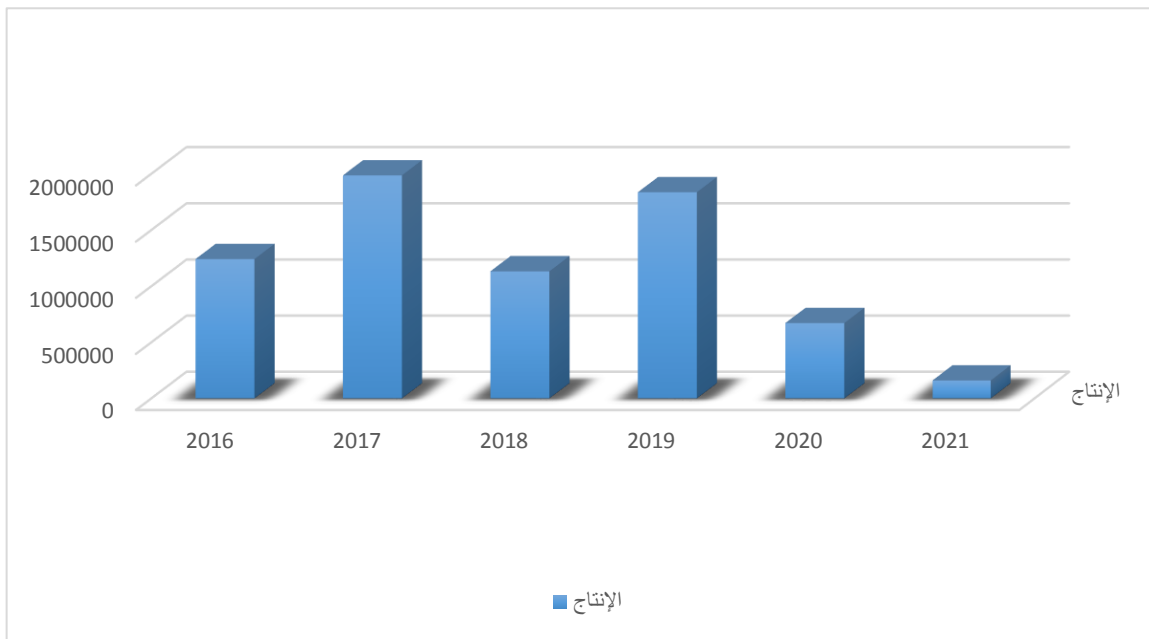
جدول رقم (03): مبالغ التأمين على مستوى شبكات BADR وكالة خميس مليانة للفترة 2016-2021

الوحدة: دج

السنة	2016	2017	2018	2019	2020	2021
الانتاج	1.241.981.22	1.986.454.06	1.133.315.99	1.836.418.68	672.083.71	160.428.68

المصدر: من إعداد الطالبان بالاعتماد على التقارير السنوية الخاصة بالبنك

شكل رقم (04): تطور رقم أعمال بنك BADR في مجال التأمين وكالة خميس مليانة في الفترة 2016-
2021



المصدر: من إعداد الطالبان بالاعتماد على التقارير السنوية الخاصة بالبنك

خلاصة

من خلال هذه الدراسة يمكننا أن نؤكد أن التأمين البنكي هو فرصة كبيرة بالنسبة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية يمكنها من تحقيق عائد معتبر عن طريق بيع منتجات التأمين المصرفي، لتحسين صورتها مع حلفائها عن طريق تقديم منتجات جديدة و مبتكرة و شاملة.

و مع ذلك فإن نجاح بنك التأمين مرتبط ارتباطا وثيقا مع عملية التسويق أي أن النشاط التسويقي يعتبر من الأنشطة الرئيسية الى جانب النشاط الانتاجي ، فبتكاملهما يصلان بالمؤسسة الى تحقيق الفعالية، التي تتمثل في الوصول الى الهدف النهائي وهو انتاج السلع بالموصفات والجودة المطلوبة وتقديمها للمستهلكين بالسعر وفي المكان المناسبين .

و مقابل هذا يتحصل البنك على عمولات من الشركة الوطنية للتأمين على حسب الاتفاقية المبرمة.

خاتمة

خاتمة:

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

والجزائر كغيرها من دول العالم تدرك حاجة لإصلاح خدمات القطاع المالي (القطاع البنكي وقطاع التأمين)، وهذا بإلغاء احتكار الدولة لهذا القطاع والسماح بممارسة نشاط التأمين، ناهيك عن الإصلاحات الاقتصادية الأخرى، حيث أصبحت بإمكان البنوك الجزائرية ممارسة نشاط التأمين البنكي وتوزيع منتجات التأمين عبر شبائيكها البنكية حسب قانون المتعلق بالتأمينات والإطار القانوني الذي ينظم تسيير البنوك وذلك تحت إطار الاتفاقية النموذج بنك التأمين،

الذي اعتبر وسيلة إضافية لزيادة دخل البنوك وشركات التأمين، ولتوفر خدمة شاملة لعملاء البنك أدخلت شركات التأمين خدمات التأمينية على بطاقات الإلكترونيّة، إلا أن واقع خدمات التأمين الجزائرية لحد الساعة لم يبلغ المستوى المطلوب.

إختبارالفرضيات :

- فيما يخص التحليل النهائي ثبتت الفرضية الأولى فيما يخص أهم ما جاء في الاصلاحات التي مست القطاع البنكي والقطاع التأميني عملت على ربط بين قانون للبنوك وقانون التأمين أي أدت هذه الاصلاحات الى إزالة الحواجز والحدود بين الأعمال المصرفية وأعمال التأمين.
- تتم علاقة شركات التأمين بالبنوك بإقامة تحالفات استراتيجية وإبرام اتفاقيات التي تسمح للبنوك في بقيام بخدمات التأمينية، أغلب هذه الاتفاقيات تمت في سنة 2008 ولم يتم تطبيقها الى غاية نهاية 2009 لذا ثبتت الفرضية المطروحة.
- تتمثل علاقة شركات التأمين بالبنوك بإتفاق شراكة في إطار نموذج التأمين المصرفي الذي من خلاله يتم توزيع منتجات التأمين عبر شباك البنك و هذا أثبتته الفرضية .
- العوامل التي ساعدت في نمو التأمين المصرفي في الجزائر من بينها إنتشار قوي للبنوك الأجنبية وهيمنة شركات التأمين العمومية و تطور العروض البنكية ومنه فإن الفرضية القائلة بأن من بين عوامل خضوع بنك الاستقلالية كاملة في تسييره في إنتاج منتجات التأمينية بمفرده هذا ما يدل على عدم ثبوت الفرضية.

نتائج الدراسة :

- من خلال الدراسة تم التوصل الى مجموعة من النتائج التي يمكن ايجازها في النقاط التالية :
- استراتيجية التأمين المصرفي نوع من علاقة التي تلجأ اليها كل من البنوك وشركات التأمين لمواكبة التوجهات الحديثة والتقليل من المنافسة والحفاظ على المكانة السوقية لكل منهما.
 - تتدخل شركات التأمين في البنوك عند قيامها في توزيع منتجات التأمين .
 - نقص الكفاءات البشرية المؤهلة والمدربة على الأساليب الحديثة .
 - لازلت الأراضية القانونية غير واضحة فيما يتعلق بإمكانه توسيع وتطوير نشاط التأمين المصرفي في البنوك الجزائرية .

توصيات الدراسة:

- توسيع في علاقة بين شركات التأمين و البنوك بإنشاء بطاقات الالكترونية.
- ضمان السرعة في خدمة مابعد البيع.
- إعطاء للبنك صلاحية دراسات الملفات طلبات التأمين وكذا التعويضات.
- وضع التطبيقات الآلية الازمة للتسيير الأمثل للمعلومات وتسهيل استغلالها.
- توسيع في توزيع المنتجات التأمينية الأخرى عبر الشبكة البنكية.
- تحفيز عمال البنك وهذا بتقديم الفائدة المتحصلة عليها في السنة المالية .

صعوبات الدراسة:

- الظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد بسبب وباء كورونا.
- كل الجامعات و المكتبات مغلقة بسبب الوباء.
- عدم القدرة للحصول على معلومات في الجزء التطبيقي نظرا للحساسية من طرف عمال البنك وعدم افشاء الاسرار المهنية.
- نقص المعلومات والبحوث في هذا المجال نظرا لحدائته في الجزائر .

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

1. مراجع باللغة العربية

أولاً: الكتب

1. ارشد راشد، التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمينات الجزائري المؤرخ في 1980، دوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992.
2. إسماعيل أحمد الشناوي، عبد النعيم مبارك، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
3. بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000.
4. حاج محمد ريان، العلاقات القانونية بين شركات التأمين والبنوك، مدونة العلوم القانونية والإدارية، 2017.
5. رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود والبنوك، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة 1، عمان، 2000.
6. زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، سوريا.
7. سامر بطرس جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2001.
8. سليمان بن إبراهيم بن ثبيان، التأمين وأحكامه، الطبعة الأولى، دار العواصم المتحدة، قبرص - بيروت، 1993.
9. شاکر قزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1989.
10. صبحي تادرس قريصة، مدحت العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1983.
11. ضياء مجيد الموسوي، الاقتصاد النقدي، دار الفكر، الجزائر، 1993.
12. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
13. عبد الرازق بن خروف، التأمينات الخاصة بالتشريع الجزائري، 1998.
14. عبد الرازق بن خروف، التأمينات الخاصة في التشريع الجزائري، ط 1، مطبعة حيرد، الجزائر، سنة 2000.
15. عبد المطلب عبد الله، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
16. مجمد محمود شهاب، النقود والبنوك والاقتصاد، دار المريخ للنشر، الرياض، 1987.
17. محمد زكي الشافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية بيروت، 1999.

18. مصدا عارضية، واقع وتحديات صرفه التأمين في الجزائر، مجلة المدير، المجلد 07، العدد 02، سنة 2020.
19. مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999.
20. مصطفى رشدي شيحة، الوجيز في الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998.
21. محمد مصطفى، التسويق الإستراتيجي للخدمات، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2010.

ثانيا: المجلات

1. مصعب بالي، مسعود صديقي، مساهمة قطاع التأمين في نمو الاقتصاد الوطني، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، عدد 20 / 2002، جامعة قاصدي مرباح ورقلة الجزائر، 2002.
2. إبراهيم بلحمير، المنافسة التأمينية على أساس الوساطة التسويقية - دراسة حالة الجزائر، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية والإقتصادية العدد 02. سنة 2020

ثالثا: الاطروحات والمذكرات

1. هدى بن محمد، تحليل ملاءة ومردودية شركات التأمين: دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات "TAAC"، رسالة <1 ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2005.
2. احسان ناصف، دور شركات التأمين في محاولة مكافحة الاحتيال: دراسة تطبيقية على شركات التأمين في الجزائر، 1011 رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس - الجزائر، 2006.
3. صندرة لعور، التأمين على أخطار المؤسسة: دراسة حالة تأمين خسائر الاستغلال، رسالة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الأخوة منتوري قسنطينة، الجزائر 2005.
4. وائل صالح عامر، التأمين التكافلي مقارنة بالتأمين التجاري في سورية، رسالة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة دمشق، سوريا، 2005.
5. حدباوي أسماء، الحاجة للنهوض بقطاع التأمينات وضرورة تجاوز المعوقات، دراسة السوق الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير علوم إقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، 2011/2012.
6. د. سولم سفيان، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، جامعة محمد الشريف مساعدي - سوق أهراس-، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، الموسم الجامعي، 2014-2015.
7. د. زيتوني زكريا، محاضرات مقياس قانون التأمينات، كلية الحقوق والعلوم السياسية قسم القانون الخاص، تخصص: قانون التأمينات والضمان الاجتماعي، جامعة البليدة 2، 2021-2022.
8. نوار لهدى لعמיד، واقع سوق التأمين الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة المسيلة 2009/2010.

9. بومدين بلعياشي، التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات البنكية والتأمينية لتحسين نظام ANSEJ - دراسة حالة
10. البنك الوطني - BNA، مذكرة لنيل شهادة ماستر، جامعة مستغانم، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، 2016.
11. حدباوي أسماء، واقع وآفاق صيرفة التأمين في الجزائر 2007-2017 - دراسة مقارنة مع المغرب، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة المسيلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة والعلوم التسيير، 2020.

رابعاً: المراسيم والقوانين:

- قانون 10-90 المؤرخ في 14-04-1990 المتعلق بالقرض والنقد ج.ر.ع 18 المؤرخ في 1990.
- قانون 04-06 المؤرخ في 20-02-2006 المعدل للأمر 95-07 المتضمن قانو التأمين ج.ر.ع 15 المؤرخ في 12 مارس 2006.
- المرسوم التنفيذي رقم 07-153 المؤرخ في 22-05-2007 يحدد كفاءات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وشبكات التوزيع الأخرى ج.ر.ع 35 صادر بتاريخ 23/05/2007.
- مرسوم 06-07 الصادر بتاريخ 06-08-2007 المتضمن تحديد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها ج.ر.ع 59 الصادر ب 23 سبتمبر 2007.
- القرار الوزاري المؤرخ في 20 فيفري 2008 يحدد النسبة القصوى لمساهمة بنك أو مؤسسة مالية في رأسمال شركة التأمين وإعادة التأمين ج.ر.ع 17 صادر بتاريخ 30 مارس 2008.

ثانياً: مراجع باللغة الأجنبية:

- BennadjTahar, op.cit, PP59-60.
- Belhocinneouiza, op.cit, PP107-109.
- BENLLILES Billel, L'évolution du secteur algérien des Assurances, collègue international sur « Les sociétés d'assurance takaful et les sociétés d'assurance traditionnelles entre théorie et l'expérience pratique, l'université de Sétif, 25-26 avril 2011, P15.
- Belhocinneouiza, **la bancassurance en Algérie réalité et perspective**, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieur de banque, Algérie 2009, p113.
- BennadjiTahar, op.cit, p75.
- Francois COULIBAUET et autre, **les grands principes de l'assurance**, 4ème édition L'ARGUS édition Paris, p62.
- LEACH Alan, Bancassurance in Practice, Munich Re Group, Munich, 2001, p2
- CHEVALIER Marjorie. Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde. Scor vie. Octobre 2005, p9.
- Article 49-54 de l'ordonnance 95/07 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi 06-04 du 26 février 2006.

الملاحق

ملحق رقم 01 الاتفاقية المبرمة بين شركة الوطنية للتأمين SAA وبنك الفلاحة والتنمية الريفي BADR

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE

saa
Assurances

**CONVENTION DE DISTRIBUTION
DES PRODUITS D'ASSURANCE**

Conclue entre

**La Société Nationale d'Assurance
« SAA »**

&

**La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural
« BADR »**

saa
Assurances



بنك الفلاحة والتنمية الريفي
Banque de l'agriculture
et du développement rural

Spa au capital de 30 Milliards de DA – RC : 00/ B/ 0012692

SIEGE SOCIAL : IMMEUBLE SAA CENTRE DES AFFAIRES LOT 234 BAB EZZOUAR – ALGER-
TEL : 021/ 22 50.00/53/70

في مجال التأمين المصرفي

CONVENTION DE DISTRIBUTION
SAA / BADR

2

PARTIES CONTRACTANTES

Entre :

La Société Nationale d'Assurance, par abréviation SAA, dont le siège social est situé au : *quartier d'affaires, lot 234 – Bab Ezzouar, ALGER*, Immatriculée au registre de commerce sous le numéro 00B0012692, représentée par son **Président Directeur Général**, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes, ci-après désignée « **ASSUREUR** », d'une part,

D'une part

Et ;

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural, par abréviation BADR, dont le siège social est sis à : *ROCADE SUD N°02 Ben Aknoun- Alger*, représentée par son **Président Directeur Général**, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes, ci- après dénommée « **MANDATAIRE** », d'autre part.

D'autre part

CADRE DE REFERENCE DE LA CONVENTION

- ✓ Ordonnance n° 95-07 du 23 chabane 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 06 août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements 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 01 : 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 06 août 2007 susvisé, l'assureur autorise le mandataire à conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte.

Article 02 : Produits d'assurance

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

Article 03 : Réseau de distribution

Les produits d'assurance sont distribués par les agences du mandataire indiquées en **annexe 09** 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 04 : 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 05 : 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 09** et dans la limite des pouvoirs de souscription indiqués en **annexe 02** ;
- Encaisser la prime d'assurance des contrats d'assurances à la souscription ;

CONVENTION DE DISTRIBUTION
SAA / BADR

4

- Relancer les paiements des primes périodiques à l'échéance pour les produits à paiement périodique conformément à l'*annexe 6* ;
- Recevoir les déclarations de sinistres 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 conformément à l'*annexe 07* ;
- Informer, par tous les moyens, les assurés de la situation de leurs contrats et de leurs sinistres éventuels ;

Article 06 : Pouvoirs de souscription

Le mandataire est autorisé à distribuer les produits d'assurance suivant la limite des pouvoirs de souscription indiqués en *annexe 02* de la présente convention.

Article 07 : 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 **Dix (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 ont été fixées d'un commun accord.

Article 08 : 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 03* et dans la limite des taux maximum fixés par l'arrêté du 06 août 2007 susvisé.

Article 09 : Obligation 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 5* 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 ;

CONVENTION DE DISTRIBUTION

SAA / BADR

5

- 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 : Obligation du mandataire

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

- Mette 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 9* 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 02* ;
- N'utiliser pour la souscription des produits d'assurance que les documents et imprimés remis 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 4* ;
- 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 celle relatives aux méthodes, procédures et conditions de tarification des contrats d'assurance.

saa
Assurances

2020-2023

CONVENTION DE DISTRIBUTION
SAA / BADR

6

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.

CONVENTION DE DISTRIBUTION
SAA / BADR

7

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.

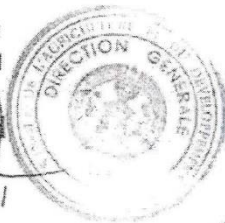
Elle se renouvelle, à l'échéance, par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties, par lettre recommandée au moins **Trois (03) mois** avant la date d'échéance de la présente convention.

Fait en cinq (05) exemplaires
Fait à Alger, le ... 01 JAN. 2020 ...

Le mandataire

La Banque de l'Agriculture
et du Développement Rural

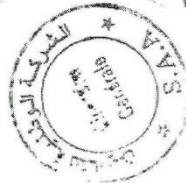
BOURAI Mohand
Directeur General



L'assureur

La Société Nationale d'Assurance

Le Président Directeur Général
N. SAIS



saa
Assurances



2020-2023

**ANNEXE 01 : LISTE DES PRODUITS D'ASSURANCE A DISTRIBUER PAR LE
MANDATAIRE****En Assurance 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 des Risques Agricoles :

- Assurance contre l'Incendie des récoltes ;
- Assurance contre la Grêle ;
- Assurances Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes ;
- Assurance Multirisques Serres ;
- Assurance Jeunes Plantations ;
- Assurance Arbres Fruitiers ;
- Assurance Cultures Légumières ;
- Assurance Multirisques Entreprise Agricole ;
- Assurance Multirisques Bétail ;
- Assurance Multirisques Avicole ;
- Assurance Engins et Matériels Agricoles ;
- Assurance Multirisques Apicole ;
- Assurance Palmiers dattiers,
- Assurance Multirisques Aquacole.

CONVENTION DE DISTRIBUTION

SAA / BADR

11

ANNEXE 03 : TAUX DES COMMISSIONS

1- Paiement des commissions de distribution rémunérant le mandataire :

la SAA sont tenus de procéder au paiement des commissions dans les 10 jours qui suivent la réception de la facture

2- Taux des commissions de distribution rémunérant le mandataire

Produits d'assurances à distribuer	Taux de commission
Assurance de Risques d'Habitation	
Produit d'assurance Multirisques Habitation	32%
Produit d'assurance "CAT-NAT Habitation "	05 %
Assurance des Risques Agricoles	
Contrat Incendie des Récoltes	10 %
Contrat Grêle	10 %
Contrat Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes	10 %
Contrat Multirisques Serres	10 %
Contrat Multirisques Jeunes plantations	10 %
Contrat Multirisques Palmiers dattiers	10 %
Contrat Multirisques Arbres fruitiers	10 %
Contrat Multirisques cultures légumières	10 %
Contrat Assurance Multirisques Entreprise Agricole	10 %
Contrat Multirisques Engins et Matériels Agricoles	10 %
Contrat Multirisques Bétail	10 %
Contrat Multirisques Avicole	10 %
Contrat Multirisques Apicole	10%
Contrat Multirisques Aquacole	Examen des affaires au cas par cas, compte tenu du recours systématique à la réassurance facultative. Les taux de commissions sont fixés, pour chaque affaire sur la base de la rémunération accordée par le réassureur.