

دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات
- حالة الجزائر -

*the role of banc assurance in the development and revive the insurance
market - The case of Algeria -*

د. عادل زقير

جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي / الجزائر

Email : Adel0728@gmail.com

Received: 09/10/2016

Accepted: 11/12/2016

Published: 27/03/2017

ملخص:

يعد قطاع التأمين من أهم قطاعات الخدمات المالية في العالم، و يواكب مجمل الأنشطة الاقتصادية الأخرى ويسهم في دعمها والمحافظة على استقرارها. تهدف هذه الدراسة إلى استعراض هذا الدور الهام للتأمين في النشاط الاقتصادي. بالإضافة إلى البحث حول أحد مداخل تطوير سوق التأمينات وهو ما يعرف بصيرفة التأمين. وهي عبارة عن عملية استخدام علاقات العملاء في البنك لبيع منتجات التأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة. وفي بعض البلدان المتقدمة كان له تأثير كبير على تطوير حجم المبيعات، وتحقيق حصص سوقية تزيد عن 50 في المائة في الحياة وأكثر من 10 في المائة في غير الحياة. على النقيض من ذلك، في البلدان المتقدمة الأخرى كان لها تأثير أقل بكثير. كما أن فوائدها الإستراتيجية بالنسبة للبلدان النامية ذات نطاق واسع. تتناقص هذه الورقة إمكانية مساهمة صيرفة التأمين في النمو والاستقرار لسوق التأمينات. محاولين بذلك الوصول إلى توصيات موضوعية قابلة للتطبيق العملي، تسهم بتنمية وتطوير قطاع التأمين في الجزائر عن طريق صناعة التأمين المصرفي.

الكلمات المفتاحية: التأمين – صيرفة التأمين – سوق التأمينات – التوزيع.

Abstract: *The insurance sector is considered one of the most important pillars of world financial services. It accompanies, supports and helps in stabilizing other economic activities. This study tries to illustrate the important role of insurance in the economic activity . In addition, it searches about a one entries of the developing of insurance what called Bancassurance. It means the process of using a bank's customer relationships to sell life and non-life insurance products. In some developed countries it has had a dramatic impact on developing sales volumes, attaining market shares in excess of 50 percent in life and more than 10 percent in non-life. By contrast, in other developed countries it has had much lower impact. Its strategic benefits to developing countries are wide ranging. This paper discusses the potential of bancassurance to contribute to the growth and the stability of the insurance market; and it is trying to reach applicable objective recommendation that contributes in the development of the insurance sector in Algeria through bancassurance industry .*

Key Words : *The insurance – bancassurance - the insurance market - distribution*

تمهيد:

يمثل قطاع التأمين أحد القطاعات الحساسة في اقتصاد الدول، وذلك نظرا للأمان الذي يوفره سواء بالنسبة للأفراد أو بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية، حيث يتيح لهذه الأخيرة التوسع في أنشطتها الحالية أو الخوض في أنشطة جديدة كانت تحجم عليها لأنها قد تكون محفوفة بالمخاطر. وبذلك يساهم التأمين في توسيع ونمو الأنشطة الاقتصادية. ومن هذا المنطلق أصبح من الأهمية بما كان البحث من المداخل والآليات التي من شأنها تطوير قطاع التأمين لتعزيز مكانته في الاقتصاد الوطني. وبالنسبة لحالة الجزائر، وأمام النمو الضعيف لقطاع التأمين فيها ومساهمته الجد محدودة في اقتصادها، أصبح لزاما البحث عن استراتيجيات جديدة تسمح بتطوير قطاع التأمين ودعم دوره الحيوي في استقرار وتوسع الأنشطة الاقتصادية. ومن بين هذه الاستراتيجيات ما يطلق عليه صيرفة التأمين التي انتشرت في عديد من دول العالم وتنامت حصتها من سوق التأمينات. وتعكس صيرفة التأمين تعاون كل من البنك وشركة التأمين لتقديم منتجات تأمينية عن طريق شبكة توزيع مصرفية. وهو ما يعني فتح منافذ تسويقية جديدة لمنتجات شركات التأمين لصالح عملاء البنوك بالشكل الذي يؤدي إلى إعاش سوق التأمينات، وهو الأمر الذي نحاول بحثه من خلال الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي:

ما هو دور صيرفة التأمين في تطوير وإعاش سوق التأمينات في العالم؟ وما هو الحال بالنسبة للجزائر؟ ولغرض الإجابة على هذا التساؤل، ارتأينا تقسيم هذه الورقة البحثية إلى جزئين وهما:

- الجزء الأول: صيرفة التأمين (التعريف والتجارب، النماذج، المزايا والعيوب)
- الجزء الثاني: صيرفة التأمين في الجزائر.

الجزء الأول: صيرفة التأمين (التعريف والتجارب، النماذج، المزايا والعيوب)

أولا - تعريف صيرفة التأمين وأهم التجارب العالمية: تعتبر هذه الأنشطة من الأنشطة المستحدثة للبنوك في ظل ما يعرف بالتأمين المصرفي Bancassurance، وقد استعمل هذا المصطلح لأول مرة في فرنسا عام 1971 للتعبير عن بيع منتجات تأمينية عن طريق وساطة شبكة مصرفية، حيث تم عقد اتفاق توزيع بين القرض الليوني والمجمع الطبي الفرنسي، واقتصر هذا المفهوم على التوزيع فقط¹. وبصفة عامة يقصد بصيرفة التأمين "توفر منتجات التأمين والمصارف عبر قناة توزيع مشتركة تجمع بين قاعدة العملاء لدى كل من المصارف وشركات التأمين"². وقد مثلت هذه الصناعة أحد جوانب الجدال السماح للبنوك باختراق التأمين على الحياة (ودخول شركات التأمين في مجال الخدمات المصرفية)، وسيتم عرض أهم التجارب العالمية لصناعة التأمين المصرفي فيما يلي:

1. التجربة الأوروبية في صيرفة التأمين: حيث تختلف نسب حصة التأمين المصرفي من سوق التأمينات بين الدول، وذلك حسب تشدد أو بساطة الإجراءات التنظيمية التي تتعلق بالمنتجات التأمينية، أو درجة التعارض بين مصالح البنوك ومصالح شركات التأمين. وفي معظم البلدان الأوروبية، فإن حصة البنوك في توزيع منتجات كل من التأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة مستمرة في النمو، وكما زاد إشراك البنوك ومؤسسات الإقراض الأخرى في توزيع التأمين (أي التأمين المصرفي)، وتختلف منتجات التأمينية اختلافا كبيرا من بلد إلى آخر. بالإضافة إلى تأمين الدائن (حماية الدفع)، تميل صيرفة التأمين إلى أن تكون أقوى في مجالات الاستثمار ذات الصلة بالحياة، كالتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث المنزلية ولكنها عموما أقل فعالية في تحليل أنواع المنتجات الأخرى وهي الحوادث والمرض، والصحة وحماية الدخل، والتأمين على السيارات، بالإضافة إلى مدخرات التقاعد. وتعتبر البنوك هي الأكثر أهمية من بين الموزعين في البرتغال وإسبانيا وتركيا، وأضعف عموما في ألمانيا وسويسرا والمملكة المتحدة. كما قد تواصل ازدهار التأمين المصرفي في فرنسا على الرغم من محدودية حصة البنوك في التوزيع في بعض الأسواق بسبب مزودين آخرين بخدمات التأمين، مثل صناديق التأمين التبادلي. وعلاوة على ذلك، ناضلت المؤسسات المصرفية في

- إيطاليا لإحراز تقدم في مجال التأمين ليشمل التأمين على السيارات، كما تقدم البنوك الروسية خدمة التأمين مع قروض تمويل السيارات والتأمين ضد حوادث الحريق أو السرقة التي تتعرض لها.³
- 2. تجربة الدول الأمريكية في صيرفة التأمين:** فقد شكلت هذه القضية محور الجدل الدائر بشأن تحرير النظام المالي الأمريكي. فبعد أن منع القانون الأمريكي Glass Steagall الصادر سنة 1933 البنوك وشركات التأمين من ممارسة صيرفة التأمين، جاء قانون تحرير الخدمات المالية، وبعد إصدار قانون (Gramme - Leach Billey) 1999 تم إزالة قيود أكثر. وفي البرازيل، فإن القانون يجعل من إلزامية مشاركة وكيل معتمد في أي عملية بيع التأمين. كذلك شركات التأمين والبنوك في بعض الأحيان لديها سماسرتها الخاصة. ولكن كانت البنوك قادرة على أن تظهر أنشطة سوق التأمين منذ 1970. وفي الأرجنتين، تملك البنوك حصصا في شركات التأمين على الحياة وصناديق التقاعد، حيث أن مبيعات منتجات التأمين على الحياة من قبل البنوك في تطور. ومع ذلك، فإن قنوات التوزيع التقليدية ما زالت تهيمن على السوق. وفي الشيلي، يجيز التشريع بيع منتجات التأمين من خلال الشبكة المصرفية منذ عام 1997. في المكسيك، قد لعبت البنوك دورا هاما في إنشاء صناديق التقاعد، في أعقاب إصلاح 1997. ومنذ ذلك الحين، شكلت العديد من شركات التأمين الأجنبية الشراكات مع البنوك المحلية.⁴
- 3. التجربة الآسيوية في صيرفة التأمين:** كما أن دول الهند وشرق آسيا بما فيها اليابان، تايلاند وكوريا الجنوبية تسير ببطء وحذر نحو السماح بالاندماج والمساهمات المتبادلة بين البنوك وشركات التأمين. فقد شهدت هذه الدول درجات متفاوتة للصلات بين البنوك وشركات التأمين، فعلى المستوى الأدنى يمكن للبنك ببساطة أن يبيع منتجات التأمين نيابة عن شركات تأمين فرعية كوكيل وفي هذه الحالة تكون المخاطرة محدودة جدا، أو يمكن أن يمتلك البنك شركة تأمين (أو حصة في شركة تأمين دون ممارسة رقابة أو سيطرة). أما على المستوى الثاني الأعلى فإنه يمكن الدمج بشكل أكثر وثاقة بين أنشطة التأمين البنكية فتقوم البنوك بإصدار بوالص التأمين وتحظى بحصة في عمليات شركة التأمين بشكل مباشر.⁵
- 4. التجربة العربية في صيرفة التأمين:** أول المبادرات الجدية في هذا المجال تعود إلى عام 2000 عندما اندمج بنك البحرين والكويت مع شركة التأمين البحرينية الكويتية في البحرين لتوزيع المنتجات التأمينية ذات العلامة التجارية Secura (أساسا المنازل والسيارات) من خلال شبكة بنك البحرين والكويت وتتولى البنوك مركز القيادة في معظم الدول العربية بسبب مميزات الحجم والقاعدة الرأسمالية وشبكة التوزيع لديها في معظم الدول، كثير من البنوك إما تملك شركة تأمين أو لديها أسهم فيها وهذا ما يولد قناة متكاملة لتقديم خدمات التأمين المصرفي في الدول العربية. والجدير بالذكر أن دورة تطوير إنتاج منتجات التأمين قصيرة جدا، ومن السهل إدخال منتج تأمين أو منتج مصرفي أو منتج مشترك بينها بناء على الحكم الحصري للشركات المعنية، ولا يوجد سلطة تنظيمية حصرية للتأمين في المنطقة العربية إذ أن مسائل التأمين تتولاها وزارة الاقتصاد والتجارة في معظم دول المنطقة أما البنوك فإنها تراقب ويشرف عليها من قبل البنوك المركزية، غير أنها تبقى هادئة بالنسبة للإجراءات والقيود التي يجب أن تنظم عملية تطوير وتنمية قطاع التأمين المصرفي، بالإضافة إلى ذلك فإن القوانين المحلية في معظم دول المنطقة العربية لا تمنع البنوك من توزيع المنتجات التأمينية للزبائن، رغم هذا لا تزال حصة التأمين المصرفي في الدول العربية متدنية وهذا بالنظر إلى أن المعدل الحالي الذي لا يتجاوز 1% لتغلغل شركات التأمين في بيع برامج التأمين على الحياة في دول الشرق الأوسط. ومن هنا تكمن إمكانات قطاع التأمين المصرفي في رفع إمكانية دخول سوق التأمين ومن ثم رفع نسبة مساهمة قطاع التأمين العربي في الناتج المحلي الخام، وتفعيل دوره في التنمية الاقتصادية.⁶
- ويوضح الجدول رقم (1) حصص صيرفة التأمين من سوق التأمينات على الحياة وعلى غير الحياة، والتي بلغت نسبة معتبرة في بعض الدول مما يشير إلى مدى تغلغل البنوك في نشاط التأمين.

الجدول رقم (1) حصص صيرفة التأمين من سوق التأمينات على الحياة وعلى غير الحياة في بلدان مختارة

		منتجات التأمينات على الحياة				منتجات التأمينات على غير الحياة			
		صيرفة التأمين	وكلاء التأمين	السماسرة	بانعين آخريين	صيرفة التأمين	وكلاء التأمين	السماسرة	بانعين آخريين
أمريكا	الولايات المتحدة	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	n.a.
	كندا	négligeable	18,0	74,0	80	1,0	60,0	34,0	5,0
	البرازيل	13,3	n.a.	71,6	n.a.	55,0	n.a.	30,	n.a.
	المكسيك	10,0	25,0	50,0	15,0	10,0	←	90,0	→
	الشيلي	18,8		81,2		13,0	←	87,0	→
أوروبا	المملكة المتحدة	10,0	04,0	54,0	32,0	20,3	10,0	65,0	5,0
	فرنسا	9,0	35,0	18,0	38,0	64,0	7,0	12,0	17,0
	ألمانيا	12,0	75,0	22,0	9,0	24,8	27,1	39,4	8,7
	إيطاليا	1,7	84,2	7,6	6,5	59,4	19,9	9,4	11,7
	إسبانيا	7,1	39,5	28,3	25,2	71,8	15,4	5,4	7,4
	بلجيكا	6,1	10,1	65,6	18,2	48,0	3,2	26,5	22,3
	البرتغال	10,0	60,7	26,7	12,6	88,3	6,9	1,3	3,5
	بولندا	0,6	58,2	15,7	25,5	14,4	39,7	4,3	41,6
	تركيا	10,0	67,5	7,8	14,7	23,0	30,1	0,8	46,2
آسيا	اليابان	n.a.	92,9	0,2	7,0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	كوريا الجنوبية	4,0	49,7	0,9	45,4	8,5	←	91,5	→
	الصين	n.a.	45,4	2,0	52,6	16,3	←		→
	تايوان	n.a.	62,0	30,0	8	3	11,7	6,6	48,7
	ماليزيا	10,0	23,0	23	27	45,3	49,4	2,4	2,9
أستراليا		n.a.	21	74,0	5	43	←	57	→

Source: Swiss Re Sigma, "Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges"; No. 5/2007, p: 1

ثانيا - نماذج التأمين صيرفة التأمين: تأخذ صيرفة التأمين أشكالاً مختلفة تختلف من بلد إلى آخر. ومع ذلك، فإن النماذج الرئيسية الثلاثة هي: اتفاق التوزيع، المشروع المشترك والاندماج الكامل، ويتضمن الجدول رقم (2) وصف كل نموذج ومزاياه وعيوبه، والدول التي ينتشر فيها أكثر.

الجدول رقم (02): النماذج الرئيسية لصيرفة التأمين حول العالم

الدول التي فيها النموذج أكثر انتشارا	العيوب	المزايا	الوصف	
الولايات المتحدة الأمريكية - ألمانيا - المملكة المتحدة - اليابان - كوريا الجنوبية.	افتقار المرونة لبعث منتجات جديدة. إمكانية اختلاف ثقافتى المنظمين.	تبدأ العمليات بسرعة. ليس هنا رأسمال مستثمر. (أقل تكلفة)	يلعب البنك دور الوسيط لشركة التأمين	اتفاقية التوزيع
إيطاليا - اسبانيا - البرتغال - كوريا الجنوبية.	صعوبة الإدارة على المدى الطويل.	انتقال الخبرات.	يعقد البنك شراكة مع شركة تأمين واحدة أو أكثر.	المشروع المشترك
فرنسا - اسبانيا - بلجيكا - المملكة المتحدة - أيرلندا.	استثمار كبير.	نفس الثقافة لدى المنظمين.	خلق إضافة جديدة.	الاندماج الكامل

Source : Marjorie Chevalier ; Carole Launay et Bérangère Mainguy, **La Bancassurance (Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde)** ; Focus est une publication du Groupe 05 ; La recherche publiée en site Web suivant : SCOR ; Paris ; France ; Octobre 2005 ; p: http://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_FR.pdf (Consulté le : 2012/09/24)

ثالثا - مزايا صيرفة التأمين: حيث تعود مزاوله أنشطة التأمين المصرفي بعدة مزايا سواء على مستوى البنوك أو مستوى شركات التأمين أو مستوى العملاء أو حتى على مستوى المنظمين، وسنعرض هذه المزايا تباعا على النحو التالي:

1. مزايا صيرفة التأمين على مستوى البنوك: تكسب بنوك قطاع التجزئة دخلها من الفرق بين أسعار الفائدة التي تقبض على الإقراض وتلك التي تدفع للودائع. غير أن تزايد المنافسة في السوق يرمي بثقله بشكل كبير على هوامش الفائدة للبنوك في حين مخاطر الائتمان هو دائما مصدر قلق لها. ونتيجة لذلك، تتطلع البنوك بشكل متزايد إلى العمولات والرسوم من بيع منتجات التأمين لاستكمال الأرباح الأساسية. كما تنظر إلى التأمين المصرفي كخطوة لتشكيل سوبر ماركت مالي ضمن مؤسسة واحدة تخدم جميع الاحتياجات المالية لعملائها. وهناك فائدة محتملة هو الحد من تقلب العائد على حقوق المساهمين نتيجة لعدم وجود التزام بين التأمين ودورات ربحية البنوك. وهكذا فإن التأمين المصرفي جذاب بالنسبة للبنوك لأنه يمكن لها:

- تأمين تيار إضافي وأكثر استقرارا للدخل من خلال التنوع في التأمين والحد من اعتمادها على هوامش الفائدة كمصدر رئيسي للدخل.
- تقليل المخاطر القائمة على متطلبات رأس المال لنفس المستوى من الإيرادات.

- ج. السعي نحو توفير الخدمات المالية المتكاملة المصممة لدورة حياة العملاء.
- د. يتم الاحتفاظ بصناديق الأموال لدى شركات التأمين على الحياة، التي تستفيد أحيانا من مزايا ضريبية.⁷
- هـ. استخدام أفضل وأكثر فاعلية لشبكة الفروع (وللموظفين في بعض الحالات)، وزيادة الإنتاجية، حيث يقوم البنك بتقديم خدمات جديدة للعميل دون زيادة كبيرة في المصاريف الثابتة، فيتم بالتالي توزيع التكلفة الثابتة على عدد أكبر من المنتجات بكلفة هامشية محدودة.
- و. زيادة الحصة السوقية للبنك من جراء استقطاب العملاء والحفاظ عليهم من خلال عرض منتجات أكثر تنوعا وأكثر تكاملا، وبالتالي زيادة ولاء العملاء للبنك من خلال زيادة عدد المنتجات التي يستخدمها العميل.
- ز. تحسين القدرات التنافسية في سوق الخدمات المالية واكتساب مهارات جديدة.
- ح. عرض منتجات متنوعة وحلولا أكثر تكاملا على العميل بالنسبة لاستثماراته متوسطة وطويلة الأجل، حيث يتجه العملاء إلى الابتعاد عن الودائع لصالح منتجات التأمين وصناديق الاستثمار ذات المردود الأعلى مما يؤدي للحفاظ على هذه الشريحة من العملاء وعلى حصة من سوق المدخرات طويلة الأجل.⁸

2. مزايا صيرفة التأمين على مستوى شركات التأمين: إذ تمثل القدرة على استغلال القواعد الضخمة لعملاء البنوك الحافز الرئيسي. وتعتبر قاعدة العملاء الواسعة التي تمتلكها البنوك مثالية للتوزيع الشامل في سوق المنتجات. من ناحية أخرى، يمكن لشركات التأمين الاستفادة من اتساع هذه القاعدة لتصنيف العملاء المحتملين بالتفصيل وفقا لاحتياجاتهم وقيمهم. مع زيادة التطور في عمليات التأمين المصرفي، يمكن أن تركز بعض شركات التأمين على الجزء ذو الملاءة المالية المرتفعة من تلك العمليات، والتي تقدم إمكانات أكبر للعمل إدارة الثروات. وبصرف النظر عن القدرة على الاستفادة من مجموعات عملاء جدد، والهروب من التكلفة العالية للحصول عليهم، هناك سبب آخر دفع شركات التأمين للنظر في قنوات بديلة، وفي بعض الحالات، يمكن أن تعمل مع بنك قوي كفريق واحد يستطيع مساعدتها لتمويل تطوير الأعمال الجديدة وتعزيز الثقة العامة في شركة التأمين. باختصار، تتجذب إلى شركات التأمين إلى صيرفة التأمين لأنها تمكنها من:⁹

- استغلال قاعدة عملاء البنوك الضخمة.
- تقليل اعتمادها على الوكلاء التقليديين من خلال الاستفادة من مختلف القنوات التي يملكها البنوك.
- مشاركة الخدمات مع البنوك.
- تطوير منتجات مالية جديدة أكثر كفاءة بالتعاون مع الشركاء في البنوك.
- إنشاء سوق بسرعة دون الحاجة إلى بناء شبكة من الوكالات.
- الحصول على رأس مال إضافي من البنوك لتحسين الملاءة المالية وتوسيع الأعمال التجارية.

3. مزايا صيرفة التأمين على مستوى العملاء: والذين يتحقق لهم ما يلي:¹⁰

- إمكانية وصولهم إلى كل من الخدمات المصرفية ومنتجات التأمين من خلال البنك.
- يتم تخفيض تكاليف التوزيع من قبل البنك بالنسبة لشبكة التوزيع التقليدية، ويمكن للمستهلك، أكثر من مرة، الاستفادة من منتجات التأمين بأسعار أكثر جاذبية مما كانت عليه في الشبكات التقليدية. ويتم تبسيط طرق دفع الأقساط، فهي مأخوذة مباشرة من حساب مصرفي.
- قد توفر العلاقة التي تكون موجودة بين العملاء والبنك أفضل ملائمة بين احتياجات العميل والردود التي يتم إجراؤها.

للتلخيص، يمكن أن نقول أن العملاء ينتهزون الفرصة لشراء منتجات التأمين غير المكلفة في كثير من الأحيان، مع دفع أقساط تلاءم احتياجاتهم (معظم الوقت، أقساط شهرية) وسهولة الحصول عليها من شبكة النظام المصرفي الأكثر كثافة بشكل عام من وكالات التأمين.

4. مزايا صيرفة التأمين على مستوى المنظمين: والذين يشكل التأمين المصرفي تحديات كبيرة بالنسبة لهم. فقدرة المؤسسات المالية على التنويع في القطاعات الأخرى ينبغي أن تساعد على خفض مستوى المخاطر النظامية الكامنة. كما سوف تستفيد من البنوك ذات الدخل المنخفض في حين يمكن لشركات التأمين الحصول على رأس مال إضافي محتمل لتعزيز مستويات الملاءة المالية الخاصة بها.¹¹

رابعاً - عيوب صيرفة التأمين : والتي يمكن التطرق إليها من خلال:¹²

1. من وجهة نظر البنك: بالرغم من المزايا التي يستفيد منها البنك عند دخوله الى جانب شركات التأمين لتقديم بعض الخدمات، إلا أن هذا التوجه له سلبيات بالنسبة للبنك نذكر منها:

- أ. قد يتم بيع منتجات التأمين على حساب بعض المنتجات المصرفية من ودائع وصناديق الاستثمار غير أن هذا الأمر يبقى أفضل لدى البنك من تحول العميل إلى مؤسسة أخرى .
- ب. إن دخول البنك في مجال تأمين الحوادث يتطلب مهارات وموارد مختلفة عن تلك المتوفرة لدى البنك، من تدريب وتأهيل للموظفين، واستثمارات مالية كبيرة وإدارة جيدة للمخاطر رغم المنافسة الشديدة والعوائد المتدنية لهذه الفروع مما يجعل العملية غير مجدية من وجهة نظر مالية .
- ج. لم تتوصل الدراسات إلى البرهان بشكل قاطع أن العملاء يفضلون نظام التأمين المصرفي (السوبر ماركات المصرفي) خاصة مؤسسات وقطاع الأعمال بشكل عام .

2. من وجهة نظر شركة التأمين: والتي نوجزها في النقطتين الموالتين:

- أ. دخول البنوك مجال التأمين قد يدفع بعضها إلى تأسيس شركات تأمين خاصة بها.
- ب. قد يبقى ولاء العميل للبنك وليس لشركة التأمين، وقد يزداد هذا الولاء بارتفاع عدد المنتجات التي يفتنيها العميل من البنك.

خامساً - عوامل نجاح صيرفة التأمين: والتي تتطلب تضافر الجهود بين البنك وشركة التأمين، وأهم هذه العوامل:¹³

1. إرادة اعتماد وتطوير صيرفة التأمين كخيار استراتيجي، يبدأ من أعلى الهرم الإداري وينسحب على كافة المستويات في المؤسسة، وينبغي أن تكون الإستراتيجية المعتمدة متوافقة مع رؤية وثقافة البنك، وأن تتكامل خدمات التأمين وخدمات البنك الأخرى.
2. فريق عمل مشترك لديه الصلاحية والقدرة على اتخاذ القرارات وتنفيذها، وتخطيط متزامن بين الأقسام المختلفة في البنك وشركة التأمين.
3. خطة تدريب وإعلام على كافة المستويات، وتدريب مكثف للموظفين المعنيين.
4. تقديم خدمات تأمين بسيطة غير معقدة تلبي احتياجات العملاء، خاصة إذا كان البيع يتم من قبل موظفي البنك.
5. وضع قواعد بيانات فعالة ومرنة وخطة بيع محددة وتحديد شرائح العملاء المستهدفة ومعرفة حاجاتها.
6. تفهم واحترام الاختلاف بين فلسفتي وثقافتي البيع المصرفية والتأمينية، وتحديد نظام عمولات ومكافآت عادل ومدروس، يتمتع بالوضوح والشفافية، تفادياً لأي احتكاك بين موظفي البنك وبائعي شركة التأمين خاصة من وجهة مقارنة موظفي البنك رواتبهم بعمولات البائعين، ومن جهة خوف موظفي البنك من أن يأتي الاكتتاب في التأمينات الاستثمارية على حساب الودائع المصرفية أو منتجات البنك الأخرى .
7. متابعة دقيقة لنتائج بيع الخدمة، وخدمة مميزة ما بعد البيع خاصة في حالة إدارة المطالبات، وإلا انعكس الأمر سلبيًا على علاقة المصرف بعميله.

الجزء الثاني: صيرفة التأمين في الجزائر

يعتبر نشاط صيرفة التأمين في الجزائر من بين الأنشطة الحديثة التي تجسد صورة التحالف بين البنوك وشركات التأمين، وهذا بغرض تأمين أكبر قدر كفاءة من النشاط والارتقاء بمكانة نشاط التأمين في الجزائر.

أولا - قطاع التأمينات في الجزائر (البنية - بعض المؤشرات - المنتجات): يحتوي هذا القطاع على 25 شركة تأمين عمومية وخاصة، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل (01) بنية قطاع التأمينات في الجزائر إلى غاية 2017/03/04



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على الموقع الإلكتروني لمجلس الوطني للتأمينات، متوفر على الرابط الإلكتروني التالي:
<http://www.cna.dz/Acteurs/Societes-d-assurance> (تاريخ الزيارة: 2017/03/04)

أما فيما يتعلق بالمنتجات التي تقدمها شركات التأمين الناشطة في سوق التأمينات الجزائرية، فهي تتمثل فيما يلي:¹⁴

1. التأمينات الإجبارية، وتشمل:

- التأمين ضد آثار الكوارث الطبيعية.
- تأمين المسؤولية المدنية في المجال الرياضي.

- ج. التأمين الإجباري لتسليم المنشآت العمومية.
د. تأمين المسؤولية المدنية في مجال البناء.
هـ. تأمين المسؤولية المدنية المهنية في المجال الطبي.

2. تأمين المخاطر الخاصة، والتي تشمل:

- أ. المخاطر المتعلقة بمنفعة الحياة الخاصة، وتشمل: التأمين متعدد المخاطر للمساكن وتأمين السيارات.
ب. المخاطر المتعلقة بأنشطة الحياة المهنية.

3. تأمين الأشخاص، ويشمل:

- تأمين السفر والمساعدة.
– تأمين التقاعد المكمل.
– تأمين الحوادث الفردية.

وبعد التعرف على مختلف المنتجات التأمينية التي توفرها سوق التأمينات الجزائرية، تجدر الإشارة إلى تطور قطاع التأمينات، وذلك خلال الفترة (2010-2015)، وهذا ما يوضحه الجدول رقم (03).

الجدول رقم (03): الإنتاج حسب فروع التأمين في الجزائر خلال الفترة (2010-2015) الوحدة آلاف د.ج

التطور %	2015	2014	التطور %	2013	2012	التطور %	2011	2010	
0.2	118102066	117908415	5	23911483	22782103	8.1	18777626	17358088	تأمين المخاطر
-	91.8	93.2	-	90.3	90.5	-	93.9	89.5	الحصة السوقية ب %
23	10582557	8600659	7.3	2556541	2382405	39.4-	1230058	2033057	تأمين الأشخاص
-	8.2	6.8	-	9.7	9.5	-	6.1	10.5	الحصة السوقية ب %
1.7	128684623	126509073	5.2	26468324	25164509	3.2	20007684	19391145	السوق المباشر
40.3	2133463	1521003	-	1327368	-	70.6	426021	249799	القبولات الدولية
2.2	130818086	128030076	-	27795691	-	4	20433705	19640944	إجمالي السوق

Source :Conseil National des Assurances, rapport de conjoncture 4ème trimestre 2011, 2013,2015 (www.cna.dz)

- من خلال الجدول نلاحظ تطور قطاع تأمين الأشخاص بنسبة 10.3% خلال الفترة (2010-2015) في المتوسط، وتعتبر حصة هذه القطاع ضعيفة، ويعزى ذلك إلى:
- الذهنيات أو العراقيل التي يعرفها بعض المؤمنين أو لأمر تنظيمية، منها عدم تجديد عقود التأمينات مثلما حدث لفرع التأمين على النقل والبناءات.
 - غياب ثقافة التأمين.
 - الوازع الديني والذي أدى بالعديد من الأفراد إلى الإحجام عن الإقبال على التأمين مما أدى إلى بطء نمو سوق التأمينات، وهذا في ظل قلة تواجد شركات تأمين تكافلي تعمل وفق الشريعة الإسلامية.

على الرغم من هذا، فمن المرجح أن يعرف قطاع التأمين تطورا أكبر في المستقبل القريب عقب لجوء شركات التأمين إلى إبرام اتفاقيات مع البنوك تتمثل في بيع البنوك المعنية لخدمات تأمين معينة إلى الخواص لحساب شركة تأمين. وهذا ما نتطرق إليه على نحو أكثر تفصيل فيما تبقى من هذه الورقة البحثية.

ثانيا- العلاقة بين البنوك وشركات التأمين في الجزائر: يحظر التشريع الجزائري على غير وحدات القطاع المصرفي القيام بالخدمات والأعمال المصرفية، أو منح الائتمان إلا في حدود ضيقة، كما يحضر على البنوك التجارية ممارسة أنشطة التأمين كما هو محدد في المادتين 110 و 114 من قانون النقد والقرض بحيث هناك فصل واضح في التشريع الجزائري بين مهام ووظائف البنوك التجارية ومهام ووظائف المؤسسات المالية الأخرى وعلى رأسها شركات التأمين. وبالرغم من هذا الفصل الواضح في مهام ووظائف كل من البنوك وشركات التأمين إلا أننا نجد بعض الترابط بينهما، ويتجلى ذلك من خلال مساهمة البنوك التجارية العمومية في رأس بعض شركات التأمين في الجزائر كاستثمار لهذه البنوك حيث نجد:¹⁵

1. مساهمة كل من القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية، بنك الجزائر الخارجي والبنك الوطني الجزائري في رأس مال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات (CAGEX).
2. المساهمة المشتركة بين البنوك العمومية والدولة في الشركة الجزائرية لضمان قروض الاستثمار (CAGCI)، والتي تتمثل مهمتها الأساسية في ضمان قروض الاستثمار الموجهة للأفراد والمؤسسات.
3. المساهمة المشتركة بين البنوك العمومية والدولة في شركة ضمان القروض العقارية (SGSI)، وهذا لتقديم الضمانات للبنوك لكي تقدم قروضا عقارية.
4. تعديل وتوسيع أنشطة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي لتشمل العمليات المتعلقة بالفلاحة وتطويرها، وهو المؤسسة المصرفية الجزائرية الوحيدة التي تمارس خدمات تأمين الأخطار المتعلقة بالفلاحة والصيد البحري.
5. مساهمة الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين في رأس مال البنك العربي للتعاون بنسبة 5%، وهو بنك أجنبي خاص.

ومن الجدير بالذكر، أنه قد تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 07-153 المؤرخ في 22 ماي 2007، والذي أتاح إمكانية إنشاء شبائيك للتأمين على مستوى البنوك والمؤسسات المالية أو هيئات مشابهة على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات توزيع ويتم تحديد النسب القصوى لعمولة التوزيع بقرار من الوزير المكلف بالمالية، وتتصرف هذه الهيئات بصفة وكلاء لشركات التأمين¹⁶.

ثالثا - الاتفاقيات المبرمة بين شركات التأمين والبنوك الجزائرية، وأفاقها المستقبلية: هناك جهود مبذولة كثيرة تعكس الاهتمام بصيرفة التأمين في الجزائر، حيث تم إبرام عدة اتفاقيات بين شركات التأمين والبنوك جسدت هذا الاهتمام، وقد كانت بعض الاتفاقيات نوعا ما ناجحة وتتمثل في:

1. الشركة الوطنية للتأمينات والبنك الوطني للتوفير والاحتياط (SAA/CNEP BANQUE) التأمين في إطار صندوق الضمان (le fonds de garantie): قام صندوق التوفير والاحتياط سنة 1998 بإنشاء صندوق الضمان المرتبط إداريا بديرية تحصيل الحقوق الذي يضمن تحصيل القروض في حالة وفاة المدين، وألية عمل الصندوق تقتضي أن المقترض يدفع مبلغا جزافيا يقدر ب 3600 دج مهما يكن مبلغ القرض وبذلك يضمن دفع المبلغ الجزافي المحدد من الصندوق أو اكتتاب وتهدف هذه الاتفاقية عقد تأميني في شركة تأمينية معينة، كما أبرمت اتفاقية بين إلى تأمين عملاء البنك الذين تحصلوا على قروض في حالة الوفاة أو العجز التام والدائم حيث يقوم البنك باكتتاب العقود التأمينية لصالح طالبي القرض في شبائيكه البنكية

مقابل عمولات عن كل قسط تأميني يكتتب كما يمكن للبنك أن يشارك في نتيجة الاستغلال الخاصة بالمنتج وفقا لنظام محدد مسبقا تبين الاتفاقية النقاط التالية:

- طريقة وكيفية الإذعان للعملاء.
- مدة الاتفاقية.
- بداية ونهاية الضمانات وكيفية تغييرها.
- تحديد الخطر المراد التأمين منه.
- طرق دفع الأقساط التأمينية.
- المخاطر المضمونة والمخاطر الغير مضمونة.
- كيفية التعويض في حالة وقوع الخطر.
- كيفية حساب الأقساط التأمينية الصافية في حالة ارتفاع درجة الخطر المضمون.
- كيفية تكوين الملفات في حالة وقوع الحوادث.
- عمولة التسيير للمنتج التأميني. 17

2. القرض الشعبي الجزائري والشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CPA/ CAAR): فقد اتفق كل من هما شهر جويلية 2009 عملية توزيع منتجات التأمين عبر فروع البنك طبقا للاتفاقية الموقع عليها في ماي 2009 بين المؤسستين الماليتين وتجسد الشروع في هذه العملية بعد التوقيع على بوليصة التأمين من مختلف المخاطر المرتبطة بالسكن والتي ستكون متوفرة على مستوى وكالة القرض الشعبي الجزائري وتأمين مؤقت الوفاة وتأمين القرض كمرحلة أولى وأكد مسئولوا المؤسستين أنه سيتم توسيع هذه المجموعة من المنتجات كمرحلة ثانية إلى تسويق تأمين السفر إلى الخارج وتأمين الجماعة والتأمين الفردي للحوادث. والأثر الإيجابي المتوقع على مستوى النشاط من الموظفين، وتطوير التأمين المصرفي، والتي تعتمد على استراتيجيات التسويق والاتصالات اتجاه كل من الشخصية والمهنية، ويهدف أيضا إلى تحسين وتنويع الخدمات والمنتجات المقدمة لهذه الفئة من العملاء. 18

3. بنك البركة الجزائري وشركة التأمين التكافلي سلامة (BARAKA / SALAMA): فقد شرع البنك سنة 2011 في تسويق منتجات التأمين التابعة لشركة التأمين التكافلي سلامة على شبكته الوطنية، وتمثل المنتجات المطروحة لزبائن البنك في التأمين ضد الكوارث الطبيعية، وكذا التأمين على الأخطار الشاملة للسكن، كما سيوسع البنك قائمة المنتجات التي يطرحها لزبائنه بعد حصول فرع التأمين على الحياة التابع لشركة التأمين التكافلي سلامة للتأمين في إطار مطابقة عملياتها مع الشروط الجديدة لوزارة المالية الخاصة بالفصل بين نشاط التأمين على الأخطار والتأمين على الحياة الذي دخل حيز التنفيذ بداية من العام 2007. مما سمح للبنك بالاتجاه رأسا نحو عملاء لطرح منتجات تأمين تتوافق مع الشريعة الإسلامية والمتمثلة في التأمين التكافلي الذي أصبح مطلوبا بقوة من قبل شريحة واسعة من المتعاملين الاقتصاديين ومن الزبائن العاديين للبنك، خاصة بعد أن أصبح التأمين ضد الكوارث الطبيعية إلزاميا بقوة القانون منذ كارثة زلزال بومرداس أو فيضانات باب الوادي.

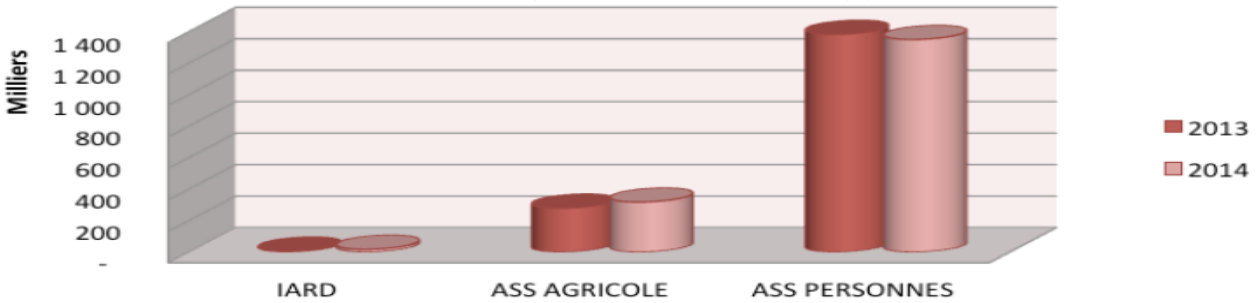
4. الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك وكارديف (CNEP BANQUE / Cardiff Assurance): فقد البنك بإبرام اتفاقية شراكة مع شركة التأمين كارديف وهي هيئة فرعية للتأمين تابعة للمجموعة المصرفية الفرنسية بنك باريس الوطني وذلك يوم 2008/03/25، لتعد الشراكة الأولى من نوعها في الجزائر، والتي ستكون محدودة في البداية حيث تقتصر على توزيع منتجات Cardiff El-Djair عبر وكالات البنك، على

أن تتطور هذه الشراكة بسرعة إلى إنشاء بنك تأميني متخصص، وقد تعهدت Cardiff بتطوير المنتجات المصممة خصيصا لعملاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك، وبصورة أساسية في مجال المعاشات التعاقدية ومنتجات مدخرات التأمين على الحياة، وسيرتكز التوزيع مبدئيا على تأمين المقترضين من البنك (الحياة والموت، عدم القدرة على العمل والبطالة) ثم سيجري توسيعها لتشمل منتجات أخرى كالتأمين على الحياة، وتأمين حماية الحسابات والمنتجات ذات الصلة بالسكن كتأمين الرهن العقاري والتأمين من الكوارث الطبيعية. 19

5. CARDIF El Djazair مع BNP Paribas و الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك.
6. شركة AXA للتأمين مع كل من بنك الخليج الجزائر، سوسيتي جنرال الجزائر، البنك الوطني الباريسي، والبنك الخارجي الجزائري.
7. شركة SAA للتأمين مع كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية وبنك التنمية المحلية.
8. شركة CAAR للتأمين مع كل من البنك الخارجي الجزائري والقرض الشعبي الجزائري.
9. شركة CAARAMA للتأمين مع كل من القرض الشعبي الجزائري والبنك الوطني الجزائري والمؤسسة العربية المصرفية.
10. شركة CAAT للتأمين مع بنك البنك الخارجي الجزائري.
11. شركة TRUST للتأمين مع بنك TRUST.
12. شركة AMANA للتأمين مع كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية وبنك التنمية المحلية والبنك الوطني الجزائري. 20

وبالنسبة لتطور صيرفة التأمين في الجزائر، فقد بلغ حجم المبيعات 1.7 مليار دج في عام 2014، محافظا بذلك على مستوى الإنتاج مقارنة مع عام 2013، مع زيادة طفيفة قدرت بنسبة 1.02%. حتى مع وجود انخفاض بنسبة 2.4%، تمثل شركات التأمين على الأشخاص 80.1% من إجمالي إنتاج صيرفة التأمين ويتم إنشاء الباقي من قبل شركات التأمين على الأخطار، والتي يمثل التأمين الفلاحي 94.7% من إنتاجها. وفي السنة المالية 2014، بلغت العمولات المدفوعة للبنوك إلى 265 مليون دج. 21

الشكل رقم (2): تطور صيرفة التأمين في الجزائر حسب الفروع



Source: le Conseil National des Assurances, *La Revue de L'ASSURANCE*, N°14/ Juillet à Septembre 2016, P:11

خلاصة:

من خلال ما تقدم في هذه الورقة البحثية، وقفنا مدى أهمية الدور الكبير الذي يؤديه نشاط التأمين في اقتصاديات الدول، وهو الأمر الذي يبقى مرهونا بمدى تطور قطاع التأمين فيها، كما لاحظنا كيف اخترقت البنوك نشاط التأمين تحت عنوان ما يعرف بـ "صيرفة التأمين"، والتي تعود بمزايا عديدة على كل من البنوك

وشركات التأمين بالشكل الذي يخدم مصالحها، وهو ما شكل دعامة أساسية لتطوير وإنعاش سوق التأمينات، وهو ما عكسته الحصص المتنامية لصيرفة التأمين من هذه الأسواق.

وفي ظل النمو الضعيف لسوق التأمينات في الجزائر، وبروز صيرفة التأمين كآلية للتعاون المشترك بين البنوك الجزائرية وشركات التأمين الوطنية أو حتى الأجنبية، قمنا بدراسة واقع صيرفة التأمين في الجزائر لنصل إلى مجموعة من النتائج.

– نتائج الدراسة:

فمن خلال التطرق إلى واقع صيرفة التأمين في الجزائر، نجد أن هذه الصناعة لا زالت غير متطورة بالشكل الذي يرجى منها لتطوير سوق التأمينات، وهذا لوجود عدة عوائق نذكرها فيما يلي:

1. أول العوائق يتعلق أساسا بعدم وجود ثقافة تأمين متطورة لدى العديد من الأشخاص وقلة الوعي بمدى أهمية المزايا التي تعود عليهم إذا ما اتخذوا قرارات لاقتناء منتجات تأمينية، كما يجسد ضعف المستوى التعليمي لدى البعض وانعدامه لدى البعض الآخر حجر عثرة أمام تطور قطاع التأمين في الجزائر.

2. ضعف الدعامة القانونية التي تستطيع أن تكفل تطوير أنشطة البنوك الجزائرية نحو شمولية العمل المصرفي، والتي تضم صيرفة التأمين.

3. قصور الاستراتيجيات المتعلقة بتبني فلسفة التأمين المصرفي والموضوعة من قبل صانعي القرار في كل من البنوك وشركات التأمين، وضعف الاعتقاد من قبل هؤلاء بضرورة التعاون المشترك لتطوير صيرفة التأمين، بالشكل الذي يخدم مصالح البنوك ومصالح شركات التأمين على حد سواء.

4. ضعف المنافسة على صعيد كل من السوق المصرفية والسوق التأمينية نتيجة وجود شبه احتكار من طرف البنوك وشركات التأمين العمومية، بحيث لم تشهدا بعد انفتاحا حقيقيا على المنافسة خاصة الأجنبية منها والتي من شأنها تزويد الساحة المالية الجزائرية بمنتجات وخدمات وأساليب إدارية حديثة ومتطورة، بالشكل الذي من شأنه إنعاش سوق التأمين في الجزائر.

5. إضافة إلى ذلك نلاحظ الافتقار إلى الكفاءات البشرية المؤهلة والمدرّبة على الأساليب الحديثة المتعلقة بعمليات التأمين بصفة عامة والتأمين المصرفي بصفة خاصة، وهو الأمر الذي من شأنه أن يساهم في عدم مواكبة المستجدات العالمية التي تطرأ على أسواق التأمين في العالم، خاصة فيما يتعلق باستراتيجيات توزيع المنتجات التأمينية ذات جودة تنافسية وبأقل تكلفة.

وعلى ضوء النتائج السابقة، أصبح لزاما علينا البحث عن عوامل إنجاح تجربة التأمين المصرفي لتطوير وإنعاش سوق التأمين في الجزائر، والتي تمتد على عدة أصعدة تشمل محيط الدولة والبنوك وشركات التأمين والعملاء الحاليين والمقترضين، وهو ما يتم عرضه على شكل مجموعة من التوصيات.

توصيات الدراسة: نعتقد أنه يمكن تطوير صيرفة التأمين بالجزائر بالشكل الذي يساهم في تطوير وإنعاش سوق التأمينات، إذا ما أخذ بجملة من توصيات، والتي نقسمها إلى قسمين:

أ. توصيات تتعلق بالبيئة الخارجية للبنوك وشركات التأمين: والتي تشمل:

1. إصدار قوانين ومراسيم لتدعيم الساحة المالية الجزائرية، والتي تخدم تنوع أنشطة البنوك الجزائرية بالشكل الذي يعكس شمولية العمل المصرفي من جهة، وكذلك إصدار قوانين ومراسيم أخرى، على غرار المرسوم التنفيذي رقم 07-153 المؤرخ في 22 ماي 2007، والذي تمت الإشارة إليه سابقا، على أن تراعي هذه القوانين الجديدة التطورات الحديثة في ميدان صيرفة التأمين وتسمح بإعطاء بعد آخر لهذه الصناعة في الجزائر يتعدى اتفاقيات التوزيع إلى نماذج أخرى كنموذج الاستثمار المشترك والاندماج الكامل. كما يجب الحرص على أن تتضمن هذه القوانين والمراسيم عدم تعارض المصالح بين البنوك وشركات التأمين أو الحد منه، وذلك لتفادي عرقلة نمو سوق التأمينات بالجزائر. ومن المفيد هنا الاستفادة من تجارب الدول السابقة في هذا الميدان، لأن ذلك من شأنه تفادي أوجه القصور في تلك التجارب، وتنتأى ذلك عن طريق:

- إرسال بعثات إلى الخارج للاطلاع عن كثب على تلك التجارب، سواء في الدول الغربية، أو حتى الدول العربية على غرار الدول الشقيقة تونس والمغرب.
- زيادة عدد الفعاليات من مؤتمرات وندوات وطنية ودولية التي تناقش الأطر القانونية للأنشطة المصرفية والتأمينية، وهو ما قد تلعب الجامعات الوطنية دور كبير فيه، وذلك شريطة الحرص على تقديم الدعوات لصانعي القرار المصرفي والمالي لحضور هذه الفعاليات.
- 2. السعي حول الانفتاح نحو السوق المصرفية والتأمينية الأجنبية، خاصة البنوك وشركات التأمين التي تعمل وفق الشريعة الإسلامية، وتقديم تخفيضات ضريبية، وهو ما يسمح بما يلي:
 - تعزيز المنافسة في مجال تقديم الخدمات المصرفية والتأمينية، وبأقل تكلفة وبجودة تنافسية عالية.
 - جلب تلك شريحة من العملاء المفترضين أولئك من يحجمون عن التعامل مع البنوك وشركات التأمين التقليدية بسبب الوازع الديني.
- 3. بناء ثقافة تأمينية لدى الفرد تجعله أكثر وعياً بمزايا وفوائد التأمين، ويمكن أن يتم ذلك عن طريق زيادة الاهتمام بالتكوين الجامعي في اقتصاديات التأمين.
- II. توصيات تتعلق بالبيئة الداخلية للبنوك وشركات التأمين، والتي تشمل:
 1. تأهيل وتشجيع الموارد البشرية العاملة بالبنوك وشركات التأمين، وهو ما يسمح بتنمية وظائفهم الإدارية، وينتأى ذلك من خلال:
 - أ. تشجيع التكوين والتدريب عن طريق الدورات والتربصات التكوينية والتدريبية سواء داخل الوطن أو خارجه، ما يساهم في تحسين قدرة العاملين على تطوير طريقة أداءهم لوظائفهم بشكل أكثر فعالية وكفاءة، فكلما هو معلوم أن الاحتكاك بمن هم أكثر خبرة وتجربة يؤدي إلى انتقال الخبرات والمعارف المالية، ويجب الحرص على أن يشمل التكوين والتدريب طرق إدارة المخاطر وإعداد الأنظمة المحاسبية للعمليات المالية.
 - ب. تشجيع موظفي البنوك وشركات التأمين بإقامة نظام تحفيزي أحسن للأجور، وذلك من خلال:
 - تمييز المسؤولية ومنح أجر مقابل الاضطلاع بها.
 - ربط الترقية بالتكوين وتحسين المردودية.
 - الإسراع في وضع نظام ترقية مرتبطة بالاستحقاق.
 - تكثيف علاقة المردودية مع المجهود الفردي.
 2. وضع إدارة مخاطر مؤهلة، والتي تعمل على حسن إدارة المخاطر من خلال تعزيز القدرة على قياس كافة أنواعها وعلى التنبؤ بها، وكل ذلك في ظل نظام معلوماتي يربط بين البنوك وشركات التأمين قادر على تحديد كل المعلومات المتاحة عن حجم المخاطر التي قد تعترض تنفيذ خطط توزيع المنتجات التأمينية.
 3. إقامة إدارة تسويقية فعالة، والتي تسمح بتحسين الممارسات التسويقية داخل البنوك وشركات التأمين الجزائرية، وتعزز من القدرة على تلبية رغبات العملاء وحل مشاكلهم مع توفير البدائل لهم، كما يجب استغلال تكنولوجيا الإعلام والاتصال فيما يعرف بالتسويق الإلكتروني عبر الإنترنت في التعريف بالمنتجات التأمينية، والذي يعتبر أحد مفاتيح نجاح صيرفة التأمين.
 4. الإسراع في إرساء قواعد الحوكمة داخل البنوك وشركات التأمين الجزائرية، وذلك بغرض تعزيز أطر الرقابة الداخلية والخارجية على الأداء، مع مراعاة الإفصاح والشفافية في القوائم المالية بما يكفل تعزيز ثقة الجمهور في البنوك وشركات التأمين على حد سواء.

وفي الأخير، تجدر الإشارة إلى أن نجاح صيرفة التأمين في أداء دورها في تطوير و إنعاش سوق التأمينات في الجزائر مرهون بمدى استيعاب مسيري البنوك وشركات التأمين لمزايا صيرفة التأمين، والتي لن تحقق إلا إذا توحدت الرؤى حول صيرفة التأمين وتم بناء ثقافة مشتركة حولها، مما يساعد على وضع خطط تعاون مشترك تضمن عدم التعارض في المصالح بين البنوك وشركات التأمين.

المراجع والإحالات:

- 1 Marjorie Chevalier et al, *La Bancassurance (Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde)* ; Focus est une publication du Groupe SCOR ; France ; Octobre 2005 ; p: 02 ; La recherche publiée en site Web suivant : http://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_FR.pdf (Consulté le : 24/09/2012)
- 2 هشام البساط، صيرفة التأمين، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، ج: 2 الجديد في التمويل المصرفي، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002، ص: 456.
- 3 *International Private Medical Insurance Magazine: Travel Insurance News, Private Medical Insurance, Health Insurance News*; LONDON; 18 January 2012. http://ipmimagazine.com/?option=com_content&view=article&id=466:bancassurance-in-europe&catid=35:private-medical-insurance-news&Itemid=57 (Consulté le : 24/09/2012)
- 4 Marjorie Chevalier ; Carole Launay et Bérangère Mainguy, *op.cit* ; p : 10
- 5 طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، الدار الجامعية، مصر، 2003، ص: 207 – 208.
- 6 مجلة اتحاد المصارف العربية، صناعة التأمين المصرفي في الشرق الأوسط، العدد: 249، بيروت، لبنان، سبتمبر، 2001، ص: 30.
- 7 Bente Corneliu - Ghilimej Elena, *BENEFITS OF BANCASSURANCE, working papers* ; pp: 85-86
- 8 هشام البساط، مرجع سابق، ص: 457-456
- 9 Bente Corneliu - Ghilimej Elena, *op.cit*, p : 86
- 10 Marjorie Chevalier ; Carole Launay et Bérangère Mainguy, *op.cit* ; pp :06-07
- 11 *Ibid*, p : 08
- 12 هشام البساط، مرجع سابق، ص: 459-458
- 13 نفس المرجع السابق، ص: 460
- 14 الموقع الإلكتروني لمجلس الوطني للتأمينات، متوفر على الرابط الإلكتروني التالي:
(تاريخ الزيارة: 2012/09/25) http://www.cna.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=989&Itemid=254
- 15 عبد القادر بريش- محمد حمو، آفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية دراسة حالة SAA و - CNEP/Banque، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري، جامعة ورقلة، أيام 11 - 12 مارس 2008، ص: 13.
- 16 الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 07-153 المؤرخ في 2007/05/22، المتضمن إنشاء شبائيك تأمين على مستوى البنوك والمؤسسات المالية، العدد 35 الصادر في 2007/05/23.
- 17 عبد القادر بريش- محمد حمو، مرجع سابق، ص: 16.
- 18 <https://www.caar.dz/index.php/bancassurance> (Consulté le : 04/04/2017)
- 19 http://www.cnepbanque.dz/fr/pdf/nouveau_cnepnews.pdf (Consulté le : 04/04/2017)
- 20 le Conseil National des Assurances, *La Revue de L'ASSURANCE*, N°14/ Juillet à Septembre 2016, P:11
- 21 *Ibid*, p : 11