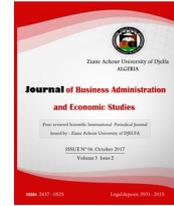




مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية



www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/313/

موقع المجلة:

دور البنوك في الترويج لمنتجات التأمين

The Role Of Banks In Promoting Insurance Products

يماني خالدية أمينة ليلي، ¹*yamani khaldia amina lila، Yamani14@hotmail.fr

¹ استاذ محاضر أ ، جامعة ابن خلدون -تيارت (الجزائر)

تاريخ الإرسال: 2022/02/06	تاريخ القبول: 2022/04/16	تاريخ النشر: 2022/05/01
ملخص	الكلمات المفتاحية	
<p>تعرف البنوك التجارية بمكانتها العالية في النشاط الاقتصادي لما تلعبه من دور هام في تسويق منتجاتها التأمينية، كما تعد أهم المؤسسات المالية التي يعتمد عليها أي بلد لإنعاش اقتصاده الوطني. حيث ظهرت في الساحة الاقتصادية عدة مستجدات حتمت على المصارف وشركات التأمين الاشتراك في توفير الخدمات والمنتجات التأمينية(صيرفة التأمين) وتقديمها عبر شبائبيها البنكية، وإنتاج منتجات وترويجها بأسعار تنافسية في إطار الشراكة الجيدة لاقتصاد السوق.</p> <p>حيث عمل النظام المصرفي في الجزائر إلى تشخيص واقع منتجات التأمينية وترويجها عبر البنوك الجزائرية، ورغم تبنيها عدة إصلاحات وقوانين تتعلق بقطاع التأمين إلا أنها ما زالت تعرف تأخرا مما يتطلب ضرورة تنويع منتجات التأمينية وتفعيل اتفاقيات بنك التأمين.</p>		

تصنيف JEL: G22 ؛ M51

Abstract	Keywords
<p>Commercial banks are known for their high position in economic activity because of the important role they play in marketing their insurance products, and they are the most important financial institutions on which any country depends to revive its national economy.</p> <p>As several developments emerged in the economic arena, which necessitated banks and insurance companies to participate in providing insurance services and products (insurance exchange) and presenting them through their bank windows, and producing and promoting products at competitive prices within the framework of the good partnership of the market economy.</p>	<p>Insurance Banking; Promotion; Insurance Products</p>

JEL Classification Codes : G22 ; M51

* البريد الإلكتروني للباحث المرسل: Yamani14@hotmail.fr

1. مقدمة:

تعتمد سلامة الاقتصاد الوطني وفاعلية السياسة النقدية لأي بلد على مدى سلامة نظامها المالي وعلى وجه التحديد النظام المصرفي، إذا تعد شريان الحياة الاقتصادية لأي دولة، وخاصة بعد التطور الذي شهده العالم في وقتنا الحالي في مجال الإنتاج والتسويق وتطور التكنولوجيا، حيث أصبحت المشاريع والمؤسسات الاقتصادية تتطلب رؤوس أموال ضخمة لتوسيع نشاطها، حيث ظهرت الحاجة إلى البنوك التجارية لما لديها من مكانة مرموقة سواء على المستوى الدولي أو المحلي التي تسعى جاهدا لضمان بقائها واستمرارها. حيث شهدت الساحة الاقتصادية سلسلة من التغيرات والتحولات في الصناعة المصرفية وتأثيرها على جميع القطاعات أهمها انتشار فلسفة الاتجاه نحو العالمية وحرية التجارة وانتشار الشركات المالية العملاقة والتوجه نحو تكتلات اقتصادية.

كما يعد قطاع التأمين من أهم القطاعات الحساسة في اقتصاديات الدولة وذلك نظرا للامان الذي توفره لأفراد المجتمعات والممتلكات بحمايتهم من الأخطار المحتمل وقوعها. حيث تميز التأمين بالمنافسة الحادة التي يمكن من خلالها مشاهدة زيادة شركات التأمين واهتمامها بالتقنيات التسويقية كوسيلة لمواجهة المنافسة وتخفيف عبئ الخطر، وفي ظل العولمة واتفاقيات لجنة بازل والتهديدات الناشئة والاتجاه نحو تكوين كيان مصرفي عملاق دفع ذلك كله إلى نشوء ما يسمى بالاندماج المصرفي لتكوين كيان مصرفي جديد ذي ثقل قادر على تحقيق أهدافه فما كانت لتتحقق من قبل هذه العملية.

ومن المنطلق السابق يمكن طرح إشكالية المقال في التساؤل الجوهرية التالي:

2 الإشكالية:

كيف تساهم البنوك التجارية في ترويج منتجات التأمين؟

الأسئلة الفرعية: والانطلاق من الإشكالية نطرح الأسئلة الفرعية التالية التي من أجلها نتناول بحثنا وهي:

1/ ما مفهوم البنوك التجارية؟

2/ ما مفهوم التأمين؟ وما المقصود بصيرفة التأمين؟

3/ ما هو دور الترويج في تسويق الخدمات المصرفية؟

4/ فيما تتمثل العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين؟

فرضيات البحث:

ولإجابة عن غموض جل هذه التساؤلات وغيرها التي يمكن أن تطرح في هذا الموضوع تطرقنا إلى طرح جملة من الفرضيات التي يمكن أن نجيب عليها وستكون من منطلق للفرضيات:

الفرضية الأولى: تعرف البنوك التجارية بأنها وليدة التطور التاريخي والمهني حيث تعد المكان الذي تجري فيه المتاجرة بالنقود.

الفرضية الثانية: يعرف التأمين بأنه عملية تعاونية بين أفراد المجتمع الواحد على تحمل الخطر المحتمل وقوعه وتوزيعه على المجموع. كما تعرف صيرفة التأمين على أنها انتشار سياسة الشراكة بين المصارف وشركات التأمين لأداء خدمات جديدة.

الفرضية الثالثة: للترويج دور في تسويق الخدمات المصرفية من جهة نظر زبائن البنك.

الفرضية الرابعة: تتمثل العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين بتجميع أكبر الموارد والإمكانيات وتنمية المنتجات وتطوير خدمات جديدة و تحقيق درجة التكامل والتي من شأنها تحقيق مدا خيل إضافية للبنوك.

أهمية البحث:

تكمن أهمية دراسة الموضوع كونه موضوع العصر يقترح الاندماج مابين البنوك ليولد ما يسمى بالتأمين المصرفي من أجل تنويع وتطوير نشاطهما خاصة وأنهما يواكبان عولمة العصر.

أهداف البحث:

بالإضافة للإجابة على التساؤل الأساسي في إشكالية البحث واختبار صحة الفرضيات فان هذه الدراسة تهدف إلى: محاولة الإجابة على الأسئلة المطروحة والتأكد من صحة الفرضيات التي قدمناها وعرض العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين وتبني إستراتيجية التعاون والتنافس لتحقيق أهداف والاستمرارية.

منهج البحث:

1/المنهج الوصفي: حيث اعتمدنا على تحديد مختلف المفاهيم المرتبطة بالموضوع بالبحث.

2/المنهج التحليلي: لتحليل العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين.

3/المنهج التاريخي: المتعلق بسير مختلف مراحل تطورها عبر الزمن.

2 تعريف التأمين البنكي.

1.2 صيرفة التأمين ما هي إلامبادلة النقود الحاضرة بالنقود الآجلة بالإضافة إلى فائدة محددة أو معلومة حيث يعد الائتمان المصرفي عملا تجاريا بالدرجة الأولى لذلك يخضع لاحتمالات تحقيق الربح والخسارة والتي تتعرض لها كافة الأعمال التجارية الأخرى **BVSINESS**.

يعتقد الكثير إن صيرفة التأمين ما هي بيع منتجات التأمين من خلال فروع المصارف، ولكن التأمين البنكي يقصد به المشاركة من خلال قنوات توزيع المشتركة بين العملاء المصارف وشركات التأمين لتوفير منتجات التأمين، هنا المصرف يقوم ببيع وتسويق الخدمات التأمينية (banc-assurance, 2014).

هو مصطلح فرنسي الأصل انشئ عام 1980 **BANCASSURANCE**، حيث يغطي مجموعة الاتفاقيات المبرمة مابين البنوك وشركات التأمين للتعبير عن منتجاتها التأمينية عن طريق الوساطة بشبكة البنكية، حيث اقتصر هذا المفهوم على التوزيع فقط.

حيث عرفه **Apnleach**: اشتراك ومشاركة البنوك والمصارف الادخار والتسليف ومنظمات القروض العقارية في الصناعة وتسويق وتوزيع منتجات التأمين (كلثوم، 2016)

وعرفه قاموس **LIMRA** للتأمين: **The Life Insurance marketing and research** هو تقديم منتجات التأمين والخدمات التأمين على الحياة من قبل البنوك ووكالات الائتمان التجاري.

البنك في الإصلاح هو مؤسسة مالية موظفة في التمويل والقرض والوديعة من الخدمات المالية والمعاملات في تاريخ الاقتصاد الإسلامي، عقد التمويل لا بد أن يوافق بعقود الحلال عند الشريعة الإسلامية وهذه منذ زمن الرسول الله صلى الله عليه وسلم. وقد عرفها المسلمون القدماء أنواع هذه العقود والمعاملات المالية كالقروض والوديعة والرهن والوكالة وغيرها حيث أصبحت جزء من حضارتهم الإسلامية (سفيان، 2016)

2 مزايا وعيوب صيرفة التأمين .

التقريب بين هذين النوعين من الهيئات المالية سمح على مستوى العديد من الأسواق المرجعية باستغلال التكملات الكائنة بين الزبائن والإمكانيات الممنوحة لتوزيع المصالح التابعة للناشطين حيث تسفر المراهنة على إستراتيجية الشراكة وفقا لنموذج التأمين البنكي على مجموعة المزايا والعيوب بالنسبة للبنك أو لشركات التأمين 1

- مزايا صيرفة التأمين .

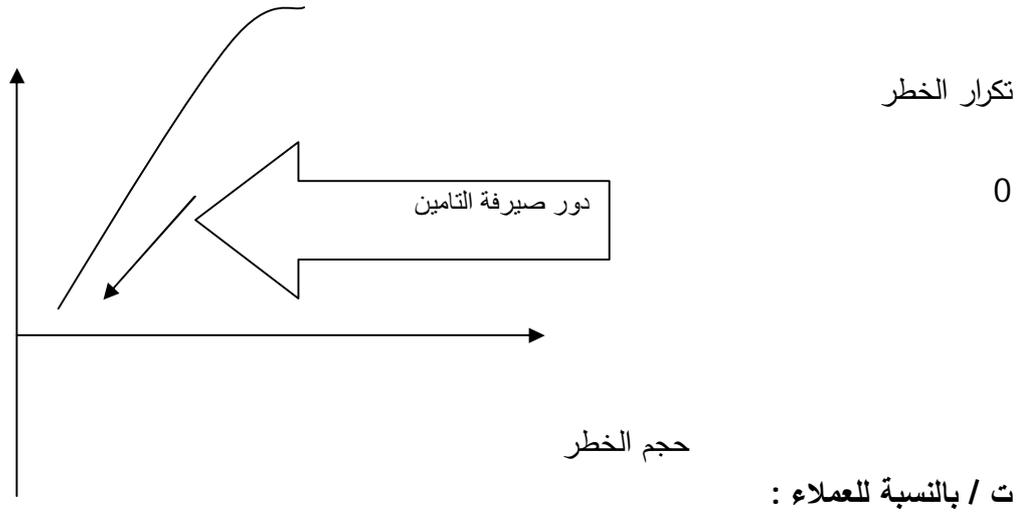
تعود مزايا صيرفة التأمين المصرفي بعدة مزايا سواء على المستوى البنوك وشركات التأمين أو حتى على مستوى العملاء والمنظمين لديها يتم إحصائها من خلال :

أ/ بالنسبة للبنك :

- 1-توسيع نطاق الخدمات المصرفية التي المالية التي يقدمها المصارف .
- 2-السعي نحوى توفير الخدمات المالية المتكاملة المصممة لدورة حياة العملاء .
- 3-تقليل المخاطر القائمة على متطلبات رأس المال لنفس المستوى من الإيرادات .
- 4-تحسين القدرات التنافسية في سوق الخدمات المالية واكتساب مهارات جديدة .
- 5-زيادة الحصة السوقية للبنك وبالتالي زيادة ولاء عملاء البنك من خلال منتجات التي يستخدمها العميل .
- 6-إيجاد وسيلة إضافية لزيادة دخل المصرف من خلال العمولات أو الأجرور التي يتقاضاها من نشاط بيع منتجات التأمين .
- 7-الاستفادة من الخبرات التي تمتلكها شركات في ميدان إدارة المخاطر ،خاصة في حالة المشاريع المشتركة .
- 8-عرض منتجات متنوعة وحلول أكثر تكامل على العميل بالنسبة لاستثماراته متوسطة وطويلة الأجل .
- 9-تحقيق اقتصاديات الحجم من خلال توسيع خط منتجات المعروضة بتوظيف نفس الموارد المادية والبشرية وتحسين الكفاءة الإنتاجية (الآلى،الصفحة13).

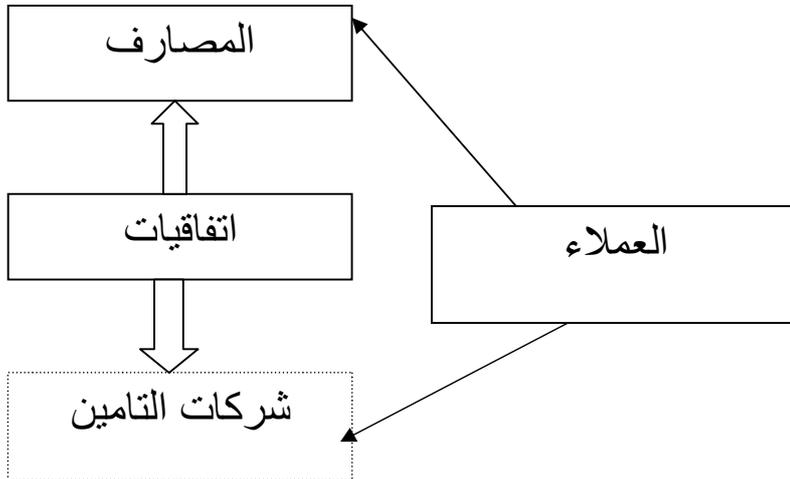
ب / بالنسبة لشركات التأمين:

- 1-إنشاء قناة جديدة لتوزيع منتجات التأمين وتقديم حوافز التي تدفع شركات التأمين على الاندماج تحت مظلة صيرفة التأمين .
- 2.2-الوصول إلى شريحة جديدة من الجمهور هم القاعدة العريضة من العملاء المصرف واقتحامهم إلى الأسواق جديدة ذات كثافة زبائنية عريضة حيث يمكن استقطاب قاعدة شرائية واسعة تضم فئة الزبائن البنوك الاحتكار الدعوب والتعامل المستمر مع الزبائن .
- 3-تخفيض تكلفة الخدمات التأمينية مما ينعكس على أسعار التأمين .
- 4-تحديث التغطيات التأمينية بما يتوافق مع احتياجات العملاء(قبلي و نقماري، الصفحة 1)
- حقيق تواجد سريع لشركة التأمين بالسوق دون الحاجة إلى الشيكات الواسعة من الوسطاء .
- 6-تخفيض حجم التكرار الخطر وذلك من خلال المعلومات التي توفرها المصارف حول الشيكات التأمين الذين في الأصل عملاء المصرف ويساهم في حد عامل سوء النية. ويتضح ذلك من خلال صيرفة التأمين في تخفيض الخطر :



ت / بالنسبة للعملاء :

- 1- إن النظرة التامة للاحتياجات المالية للزبائن تسمح للبنك باقتراح حلول تتجاوز الاطار الكلاسيكي في تحسين خدمتهم بإدارة التوظيف لمعالجة مشاكل التقاعد الأساسي أو التكميلي وربوع التامين على الحياة.
- 2-سهولة الحصول على منتجات التامين.
- 3-انخفاض في التكلفة والوقت المستغرق (زقير، 2017، الصفحة151).
- 4-توفير شمولية توفير الخدمة للزبون مما يمكنه من إجراء مختلف عملياته في مكان واحد.
- 5-التعامل مع مسير حسابه فقط وتطوير الخدمات المقدمة للعملاء من خلال التكنولوجيا حديثة والربط بين مفهوم الادخار (المصارف) ومفهوم الاحتياط من المخاطر (التامين) (Jakarta , 2013 ,page23) ويمكن التعبير عنها بالشكل (6-2)الموالي يمثل شمولية الخدمة للعميل:



2.2.2 أهم العوائق التي تواجه صيرفة التامين المصرفي في المجالات التالية:

أ/ بالنسبة إلى البنك:

- 1- فقدان البنك للصورة الجيدة في حالة تأخر شركة التامين عن تسديد التعويضات .

- 2- كبر حجم الاستثمارات الخاصة على مستوى الموارد البشرية للتمكن من توسع منتجات الحديثة.
 - 3- يمكن على منتجات التأمين أن تتفوق على منتجات البنكية مما يؤدي غالى خروج المدخرات من البنوك.
 - 4- تطوير توزيع المنتجات التأمينية يؤثر ويسهم في تهميش بعض المنتجات البنكية الأساسية.
 - 5- الخطر على صورة البنك من خلال طول مدة الانتظار المعروفة للتعويض عن الحوادث المؤمنة .
 - 6- ارتفاع تكاليف تكوين العمال نظرا لتعقد النشاط التأميني إلي يتطلب معرفة دقيقة للأخطار .
 - 7- تباين الثقافة التجارية بين البنوك وشركات التأمين(الحلبي،2002،الصفحة 459)
- ب /بالنسبة لشركة التأمين:

- 1- يتسبب في تحويل مركز صناعة القرار،حيث أن شركات التأمين مطالبة بإيجاد منتجات حسب خيارات وحاجات البنك.
 - 2- اختلاف الثقافة التجارية وخاصة في مجال اختيار الأخطار وكيفية معالجة الملفات.
 - 3- السرية المصرفية لا تتلاءم مع تكوين بنك المعلومات لشركات التأمين من قبل البنوك.
 - 4- غياب ظروف المنافسة حيث لا يمكن للبنوك اللجوء للبنك المركزي بصفة المقترض الخير للجهاز المصرفي الشيء إلى لا يتوفر عند شركات التأمين.
 - 5- حيث نلاحظ إن أخطار أخرى تصيب التأمين البنكي أهمها خضوع كل من البنوك وشركات التأمين لأجهزة رقابية فعالة.
 - 6- إن مختلف اقتصاديات تسعى إلى حد من أخطار درجة اندماج البنوك وشركات التأمين خوفا من تشكيل قوة اقتصادية مهيمنة (شرطي،2015، الصفحة81)
- 3.2 - عموميات حول منتجات التأمين وكيفية ترويجها.

مفهوم منتجات التأمين وكيفية تسويقها.

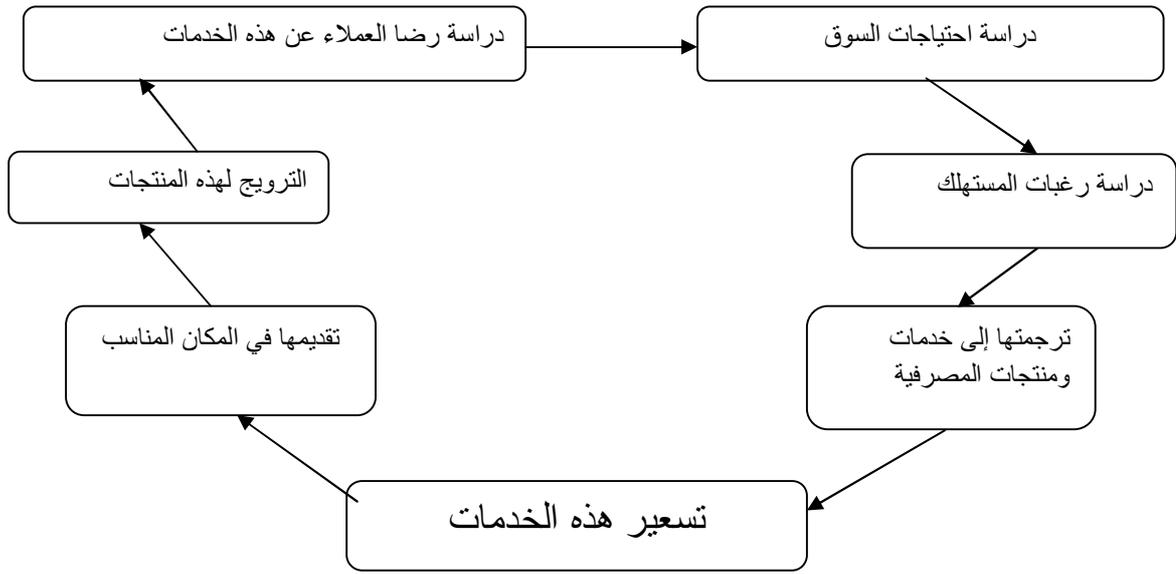
أ/ تعريف المنتج التأميني.

يمكن تعريفه :هو مجموعة من المنافع الملموسة والغير ملموسة المرتقبة التي تحتويها وثيقة التأمين والتي تؤدي إلى إشباع حاجات ورغبات المؤمن لهم،وكذلك تحقيق أهداف شركات التأمين في الأسواق المستهدفة أيضا:هو الخدمات التي تقدمها شركات التأمين لحامل الوثيقة التأمينية وما تماثل تلك الوثيقة من منفعة متمثلة بالحماية والأمان والاستقرار الذي تمنحه وثيقة التأمين لحاملها في تعويض الخسارة المحققة عن وقوع الخطر المؤمن منه،وبالتالي يمكن القول إن المنتج التأميني ماهو إلا منفعة أو مجموعة المنافع التي يمكن أن يحصل عليها حامل الوثيقة التأمين جزاء اقتنائه لها وتؤدي إلى إشباع حاجاتهم ورغباتهم(بريشي و وحمو، 2014، الصفحة 06-07) .

ب/ مفهوم التسويق المصرفي :

- يعرف انه مجموعة الأنشطة المتكاملة التي تجري من اجل دراسة سوق الخدمات المصرفية وبخاصة عملاء البنك الحاليين والمرتبين للتعرف على رغباتهم المتميزة والمتطورة والعمل على إشباعها بأقصى كفاية ممكنة وذلك من خلال تقديم أفضل مزيج من الخدمات المصرفية بأقل تكلفة ممكنة(شرطي،2015،الصفحة83-84)

- خطوات التسويق الاستراتيجي: تتمثل في الشكل التالي



3 - دراسة حول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك CNEP - - تعريف ونشأة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP. أ / نشأته.

تأسس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط كأول وسيط مالي متخصص في تعبئة الادخار الشعبي بموجب القانون 64-227 المؤرخ في 10/07/1964، كمؤسسة عمومية ذات شخصية مدنية والاستقلال المالي وياشر نشاطه انطلاقا من هياكل {صندوق تضامن العمولات والبلديات الجزائرية CSDCA}. حيث اشرف على تسييره في المراحل الأولى التي سبقت تحوله إلى البنك (مجلس الإدارة). (الدفاتر الداخلية للمؤسسة)

- حيث لوحظ بعد صدور قانون 10 اوت 1964 تاخر تطبيقه ولم يتم بطريقة فورية وذلك ناتج عن سببين:
1/ التغيير الذي طرا على المستوى السياسي بتاريخ 19/06/1965.

2/ رغبة المدير العام للخزينة في إجراء دراسة على السوق. وهذا بين إن عملية الادخار تم مباشرتها بعد تاريخ 6 ماي 1966 وذلك بمناسبة اليوم الوطني للادخار تحت اسم الراحل (هوارى بومدين) حيث اتخذت عدة إجراءات لتعزيز الادخار الشعبي منها :

- 1/ استخدام شبابيك البريد لتعبئة الادخار باسم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط .
- 2/ تجرى العمليات الاعتيادية البسيطة من سحب وإيداع الرصيد بدا من رصيد 10 دج.
- 3/ مشاركة كل القنوات الإعلامية في ترويج وتشجيع الادخار .

4/ تطبيق معدلات الفائدة مغرية خاصة غداة الاستقلال (الستينيات) (cnep-banque, 2004, page 16)

نلاحظ مستوى النجاح الذي حققه الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في السنوات الأولى من إنشائه من خلال الجدول التالي:

السنوات	عدد الدفاتر	الودائع(مليون دج)
1966	24107	40
1967	52539	89
1968	537890	186
1969	590664	284

Source :statistique CNEP Banque

- ومهام المخولة له.

أ/ مهامه.

إن الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط كأى مؤسسة مالية وحيدة لتقديم خدمات الجمهور ويمكن تلخيصه فيما يلي:

1/تعبئة الادخار هو المصدر الأساسي لأموال الصندوق.

2/إنشاء سندات التجهيز العمومي التي تصدرها الخزينة ابتداء من أبريل 1971 .

3/تحسين أو توسيع السكنات.

4/تمويل الترقية العقارية حيث يوفر السكن الترقوي ويمول بصفة خاصة من طرفه. 5/تمويل الماسكان وساء أن يتولى مسالة البناء المباشر أو بالنشاء عمارات سكنية ذات إيجار منخفض على سبيل الاحتكار.

6/تقديم القروض السكنية الفردية حيث يمنح الصندوق قروض للأفراد على نوعين :

-قروض لفائدة الموظفين وقروض لغير الموظفين.(دفاتر المؤسسة)

3.3 الشركة الوطنية للتأمين SAA.

يعتبر قطاع التأمين من أهم القطاعات المالية في الجزائر بعد المصارف ويمثل الاستثمار في الأوراق المالية من بين الأنشطة الأساسية لشركات التأمين لمالها من دور فعال في السوقين النقدي والمالي.

- نشأة وتطور شركة الوطنية للتأمين SAA

أ/ نشأته.

تعتبر الشركة الوطنية للتأمين SAA من أهم المؤسسات المالية التأمينية،فهي شركة اقتصادية عمومية تلعب دور هام في سوق التأمينات من خلال المهام التي تقوم بها عبر كامل التراب الوطني(الجزائر).مقرها **Boulevard :Siege Social Ernesto Che Guevara** شارع رقم(05).نشأة بعد الاستقلال بمقتضى قرار الاعتماد الصادر بتاريخ12/12/1963وكانت شركة مختلطة جزائرية بنسبة61%ومصرية بنسبة31%وتم فيها بموجب الأمر 129/66 المؤرخ في 27/05/1975تاميم الشركة في أيطار احتكار الدولة لمختلف عمليات التأمين وفي 21/05/1976تشغيل جميع عمليات التأمين وإعادة التأمين}.ومع ظهور قانون التخصص احتكرت

الشركة كل من فرع السيارات والأخطار البسيطة، التامين على الحياة. ولقد عرف قانون الأساسي تعديلات وأصبحت تسمى الشركة الوطنية للتأمينات بمقتضى مرسوم رقم 85/80 المؤرخ في 30/4/1985 فحسب المادة الثانية فان هذه الشركة تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتضمن هذه الشركة الأخطار الخفيفة التي من حيث طبيعتها مولدة للأخطار مثل الأخطار الناتجة التي تقع على السكن.

في 21/02/1989 ليتم تحويلها في اطار الإصلاحات الاقتصادية إلى الشركة عمومية ذات الأسهم، حيث وسعت محفظة نشاطها بعد رفع مبدأ التخصص بضم الفروع الأخرى للتامين في سنة 1990 قدر رأس مالها الاجتماعي 80 مليون دج، وارتفع سنة 1992 بقيمة 500 مليون دج، وفي عام 1995 صدر الأمر رقم 07/95 المتعلق بالتامين والقاضي باعتماد الوكلاء سماسرة التامين من طرف الشركة الوطنية للتامين **saa** بهدف فتح المجال أمام التوسع سوق التامين بدخول الأجانب فيه إلى وصوله سنة 2005 مقدار 3.8 مليار دج.

حيث تعتبر الشركة من بين أهم الشركات في الجزائر والدليل على ذلك ما حققه في 1998 من رقم الأعمال يقارب 6460 مليار دج بارتفاع يقدر بنسبة 5%. كما في سنة 2009 كانت شركة ذات أسهم برأس مال اجتماعي 4.5 مليار دج. وارتفع سنة 2010 أصبحت شركة مساهمة برأس مال اجتماعي **capita social** ما قيمته 16 مليار دج وتشتغل إلى جانب الشركات الكل. حيث تتفرع إلى مديريات عامة تضم 25 مديرية جهوية عبر كامل التراب الوطني تحتوي على 460 وكالة تامين موزعة عبر مدن وبلديات تضم 7500 عامل.

ب / مراحل تطورها.

- مراحل تطور الشركة الوطنية للتامين عقب استقلال الجزائر.

السنة	الحدث
1963/12	شركة مختلطة (جزائرية، مصرية) تعتبر نقطة بيع الأول تفتح بوابها في وسط الجزائر العاصمة حجر الأساس الأول لبناء شبكة تضم أكثر من 520 وكالة على مر الزمن.
1966/05	احتكار الدولة لمعاملات التامين بموجب صدور الأمر رقم 166-127 ادى إلى تأميم الشركة الوطنية للتأمين بصدور الأمر رقم 166-129.
1976/01	حيث تخصصت الشركة في فرع المخاطر البسيطة بتقديمها العروض مصممة خصيصا للأفراد والمهنيين والجمعيات المحلية ومؤسسات القطاع الصحي.
1989/02	إعادة هيكلة الشركة لتصبح ذات طابع اقتصادي برأس مال يقدر بـ 80 مليون دج وذلك في اطار الاستقلالية الشركات.
1990	بعد إلغاء مبدأ التخصص على شركات التأمين العامة قامت الشركة بتوسيع مجال نشاطاتها لتشمل المخاطر الصناعية وغيرها ولا تزال تحتل المرتبة الأولى في السوق الجزائري وتضع بين شركاتها مؤسسات إقليمية وقارية كبرى في ميدانها.
1995	تم فتح سوق المنافسة أمام المستثمرين المحليين والأجانب إضافة إلى إعادة الوطاء الخواص لوكلاء العامون والتجارويون والتامين المصرفي، ووضع بعض الآليات الجديدة بضمان تنظيم ومراقبة أفضل وخير دليل هو ظهور وسيط التامين والمجلس الوطني للتامين وهيئة المراقبة

1997	تبنى استراتيجيات ناجحة وإعادة تنظيم الشبكة بالتركيز على كفاءة ودفع أجور الوكالات المباشرة على أساس الأداء.
------	--

حيث امتدت عبر السنوات الأخيرة

2003	تقسيم جهوي جديد وادخال نظام تخطيط موارد المؤسسات وتطوير نظام المعلومات في اطار تنفيذ خطة إستراتيجية جديدة.
2004	أعادة الهيكلة وإنشاء الأقسام على حسب قطاعات السوق ونهاية عهدة الشركة على رأس المال صندوق ضمان السيارات الذي كان يسمى سابقا بصندوق التعويضات الخاصة.
2010	الفصل بين التامين والتامين ضد الأضرار.
2011	تم الرفع رأس مال الشركة إلى 20مليار دج.
2015	تغيير ميثاق الجغرافي للشركة والترويج لبرنامج إعادة تصميم الشركة.
2016	تغيير المقر بالاستقلال إلى برج نكي لتعزيز ديناميكية الشركة الجديدة، تخصيص الوكالات وترويجها وفقا للنتائج.
2017	مكنت النتائج الجديدة التي حققت على مدى السنوات الخمس الماضية بتعزيز رأسمال الشركة بفضل الأرباح المتراكمة فبلغ رأسمال 30مليار دج أي ما يعادل 275مليون دولار أمريكي. كما بلغت الاستثمارات 46مليار دج و29مليون دج عقارات .

4.3 أهداف ومهام الشركة الوطنية للتامين SAA.

أ/ مهامها

يمكن تلخيص مهام الشركة الوطنية للتامين على النحو التالي:

تحتل الشركة الوطنية مكانة عالية في الاقتصاد نظرا للمهام المخولة لديها داخليا وخارجيا، التي تقوم بها ولعلها ما يفسر ذلك هو حلولها المرتبة الأولى من حيث رقم الأعمال الإجمالي للشركة من جهة وسيطرتها على الحصة السوقية من جهة اخرى بنسبة 38% و62% من رقم الأعمال للقطاع ككل.

1- تعمل الشركة على إظهار أهميتها في مجال المساهمات وامتلاك الأسهم وتشغيلها بحيث تقدم مساهمات في الشركات عدة ب995.153 مليون دج. (www.SAA.de)

2- من أهم المهام التي أعطيت لشركة التامين هي حق السير الاحتياطي المقدر ب10% من المجموع الاحتياطات الجزائرية مع الشركات الأجانب في مجال خدمة المعاشات .

3- طرح الشركة الفعالة تغطيات و ضمانات فيما يخص التامين الفلاحي وتطوير منتوج الادخار والسعي لفتح الشراكة من اجل خلق فرع تامين الحياة.

حيث بلغت نسبة مساهمة الشركة بنسبة 20% في الشركات التالية:

1/ الشركة الإفريقية العادة التامين AFRICARE

2/ الشركة الجزائرية للضمان وتامين الصادرات CAGEX

3/ شركة ضمان القرض العقاري SGCL

4/شركة إعادة التمويل الرهني SRH

5/شركة الاستثمار الفندقية SIH. حيث تبلغ المساهمة الشركة الوطنية للتأمين نسبة 34% في العديد من الشركات العاملة في :

- شركة تعمل في مجال العقارات Assure Im mo SPA

- شركة استثمارية Sicav/cElmi SPA

- شركة متخصصة في التأمين على الأشخاص أمانة التأمين والتي تهدف إلى SPA SAPS

- شركة متخصصة في الكشف عن الاحتيال في العقود التأمين ALFA SPA

- مطبعة التأمينات

ب/ الخدمات المتبادلة بين شركات التأمين والمصارف: تتمثل في

1/ الخدمات التي تؤديها المصارف لشركات التأمين: تختلف خدمات التأمين التي تقدمها البنوك باختلاف درجة المخاطر التي تربطها بشركات التأمين وذلك من خلال:

- قيام شركات التأمين بإيداع مبالغ مالية في شكل ودائع لأجل لدى المصارف كأحد أوجه الاستثمار حيث تتميز هذه الأصول بعوائد مناسبة ومخاطر قليلة بهبة عن شراء شركات التأمين ضمن خططها التسويقية واستراتيجياتها التنوعية.

- تتيح البنوك لشركات التأمين إمكانية فتح الحسابات الجارية بغية ضمان كمية مثلى من السيولة التي تساعد على الوفاء بالتزاماتها تجاه الأطراف التي تتعامل معهم خاصة تسديد قيمة التعويضات عن الاضرار الناتجة (المادية والجسمانية).

- استفادة البنوك من الخبراء والمستشارين الفنيين بالمصارف، لتكوين محفظة استثمارية مثلى تتميز بتنوع قنوات الاستثمار وضمان عائد مناسب وسيولة عند الطلب.

- تعد البنوك من المجاميع الشرائية الخصب لتتمية الحصص السوقية لشركات التأمين وذلك بتوسيع قاعدة زبائنها في كافة أنواع فروع التأمين حيث تصنف البنوك من وجهة نظر تسويقية ضمن فئات الزبائن الذين لديهم القدرة المالية الكافية لاكتتاب عقود الحماية من شركات التأمين.

- اعتماد الكثير من أصحاب الوكالات التأمينية ووسطاء التأمين على شبائك البنوك كأحد منافذ التسويق لجذب زبائن جدد وتقديم كافة أنواع البرامج التأمينية لهم (www.SAA.dz)

2/الخدمات التي تؤديها شركات التأمين للمصارف:

أن كل عملية في البنك معرضة للخطر، ويمكن تغطيتها اهو دراسة حالة حدوثها من خلال عملية التأمين الساري مفعولها من طرف شركات التأمين المتمثلة في وثائق التأمين المتعددة نسلط الضوء على بعض منها

-وثائق التأمين على الحياة الفردي والذي يوفر تغطية المخاطر على الحياة والوفاة في شكل عصبية متكاملة من البرامج، حيث لقيت رواجاً وارتياحاً من الزبائن. بالإضافة على وثائق التأمين الجماعي وذلك لتوفير التأمين على الحياة إضافية بتكلفة اقل وبدون فحص طبي وذلك في حالة الحوادث الشخصية انثناء مدة خدمتهم بالمصرف أو في حالة الوفاة.

-وثائق التأمين الصحي الفردي حسب رغبة وحاجة الزبون من الخدمات الصحية المتنوعة، بالإضافة إلى وثائق التأمين الصحي الجماعي للعاملين بالمصرف مستوى الجودة عال وبأقل تكلفة.

- وثائق التأمين على السيارات بشقيه التكميلية والتي تطلبها دائرة التسهيلات الائتمانية بالمصارف عند منح الزبون قرضاً لشراء سيارة والإلزامي (التأمين الشامل).

- وثائق التأمين ضد مخاطر الحريق النمطية والمخاطر الإضافية التي يقدمها الزبائن لدائرة التسهيلات الائتمانية بالمصارف كضمان للقروض الذين يحصلون عليها ومن الواجب المحافظة عليها حتى يستردها الزبون مرة أخرى، مع التأمين المتعدد على محتويات مباني مصارف من أثاث ومعدات وآلات وممتلكات واستثمرتها في الكثير من المشروعات كالفنادق والقرى السياحية والمصانع وغيرها (القانون رقم 64-227، 1964)

- وثائق التأمين البحري حيث يشترط دائرة الاعتماد مستندي بالمصرف من الزبون .

- وثائق التأمين حوادث شخصية للعاملين بالمصارف حيث قد يتعرض البعض منهم أثناء تأدية عمله اليومي هو القيام بالمهمة المصرفية خارج المصارف كمخاطر الوفاة بحدث أو الإصابات ويكون المستفيد هم الورثة أو هو شخصيا، تتحمل المصارف في مثل هذه الحالات الأقساط بالكامل كمزايا عينة للعاملين بالمصارف.

- وثائق التأمين الهندسي بأنواعه المختلفة حيث يشترط بعض المصارف عند مشاركتها لزبون في مشروع معين وجود وثيقة تأمين هندسي منذ بداية المشروع وأثناء سيرانه وعند تسليمه وتجربته ضمان تغطية الخسائر المادية أو المسؤولية المدنية تجاه الغير .

ومن هنا نستنتج إن العلاقة المتبادلة بين الخدمات المتخصصة لكل من المصارف وشركات التأمين، تعتبر علاقة طردية أي كل احد من هما مكمل للآخر . لان الصناعة المصرفية هي الشريان أو عصب المنظومة الاقتصادية وتسعى إلى تحقيق الأهداف (منصور، 2014، الصفحة 273)

3/ المنتجات المسموح بتوزيعها عبر البنوك في الجزائر: يهدف التتبع في قنوات التسويق في الجزائر، وترقية مختلف المنتجات التأمينية إلى استحداث قناة تسويقية جديدة تعمل على ترويج منتجاتها التأمينية عبر البنوك من خلال نموذج بنك التأمين

المنتجات المسموح بتوزيعها	النسبة القصوى لعمولة التوزيع
تأمينات الأشخاص (الرسملة)	40% من القسط الاول 10% من أقساط السنوية الموالية
فروع التأمين على الأشخاص	15%
تأمينات القروض	10%
تأمينات الأخطار المتعددة للسكن	32%
التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية	05%
تأمينات الأخطار الزراعية	10%

المصدر: بالاعتماد على القرار الوزاري المؤرخ في 06/08/2007.

4/ شركات التأمين الناشطة في الجزائر: ألزم قانون 06-07 المتعلق بالتأمينات شركات التأمين ضرورة التفرقة بين نشاط التأمين الأضرار والأشخاص حيث أعطت للشركة مهلة غالي غاية 03/06/2011 لتسوية وضعيتهم وأصبح يتكون من:

5/ شركات تأمين الأضرار: الوحدة مليار /دينار.

رقم	التأسيس	الاختصار	الشركة
15.1	8/6/1963	CAAR	الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين
26.5	12/12/1963	SAA	الشركة الوطنية للتأمين
23.1	30/4/1985	CAAT	الشركة الجزائرية للتأمينات

9.1	15/2/1997	CIAR	الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين
3.6	30/5/1997	2A	الجزائرية للتأمينات
2.7	18/11/1997	TRUST ALGERIA	ترست الجزائر
4.7	13/4/1999	SALAMA CASH	سلامة
10.7	4/10/1999	GAM	الشركة الجزائرية لتأمين المحروقات
3.4	10/9/2002	ALLIANCE ASSURANCES AXA ASSURANCES Algérie	العمامة لتأمينات المتوسطية
4.8	30/7/2005		اليانس للتأمينات
3.1	3/10/2011		أكسا تأمينات الجزائر للأضرار

16 / شركات التأمين الأشخاص: الوحدة مليون /دينار.

رقم الأعمال	التأسيس	الاختصار	الشركة
2.4	13/9/2007	CARDIF EL-DJAZAIR	كارديف الجزائر
2.1	9/3/2011	CAARAMA ASSURANCE	كرامة للتأمين
1.697	10/3/2011	AMANA ASSURANCE	أمانة للتأمين
1.8	1/7/2011	Tala Algérie	تامين لايف الجزائر
1.4	11/8/2011	MACIR VIE	مصير التامين
2.4	2/11/2011	AXA ASSURANCES	أكسا للتأمينات على الحياة
504 30	5/1/2012 23/2/2015	LA MUTUALISTE ALGIG AERIEUNE VIE	التعاضدية أغليك الجزائرية للتأمين الحياة

7/ شركات التأمين على القروض:

- يتكون من الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات **CAGEX** التي تأسست بموجب المادة 2 من المرسوم التنفيذي 96-235 المؤرخ في 1996/7/2 يعهد تسيير تامين القرض عند التصدير المؤسس بموجب الأمر 95-06 للشركة ذات الأسهم المسماة الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات .
- شركة ضمان القروض العقارية **SGCI** التي نشئت في 5 نوفمبر 1997 براسمال مشترك بين البنوك العمومية وشركات التأمين العمومية. بالإضافة إلى الصندوق المركزي لإعادة التامين **CCR** الذي تأسس سنة 1973 كما سبق الإشارة له وبقي المتعامل الوحيد الذي ينحصر نشاطه في ممارسة إعادة التامين.

5.2 الاتفاقيات المبرمة بين الشركات التأمين والبنوك التجارية.

1.5 التحالف الاستراتيجي بين البنوك وشركات التأمين والخيارات المعتمدة لبنك التأمين.

- يمكن للبنوك أن تقوم بعملية توزيع المنتجات التأمينية، لذا يجب على البنك المفاضلة بين مجموعة من الاستراتيجيات، وهذه المرحلة تظهر إضافة غالى ذلك الاقتصاديات محددة بالنجاح أو الفشل المقاربات الحديثة المعمول بها فيما بين البنوك وشركات التأمين حيث يمكن الوقوف على اهم أشكال الاستراتيجيات التي يمكن للبنوك أتباعها في اطار اختراقها الهيكلي لسوق التأمينات:

أ/ شراء المصرف لشركات التأمينية (دماج كلي بين البنوك شركة التأمين).

ب/ إنشاء المصرف لشركات التأمينية خاصة به (إنشاء فرع التأمين للبنك).

ت/ عقد المصرف للتحالف المالي مع شركة تأمينية .

ث/ عقد اتفاقية تجارية لتوزيع منتجات التأمينية.

ج/ الاستحواذ على اكبر مشاركة في رأسمال شركة التأمين.

ح/ إنشاء شركة مختلطة في اطار المشاريع المشتركة مع شركات التأمين.

خ/ إنشاء شركة قابضة، والسمسة بمعنى الوساطة المستقبلية.

د/ مشاركة ضئيلة أو قليلة لكنها مهيمنة في رأسمال شركة التأمين.

ذ/ كل هذه الاستراتيجيات تؤول إلى التوزيع من قبل البنك لمنتج التأمين، وذلك حسب درجة التكامل والأهداف المنتظرة وفقا للنماذج الموضحة في الجدول التالي:

جدول التالي يوضح مختلف نماذج بنك التأمين:

اتفاقية التوزيع	تحالف الاستراتيجي	مجموعة من الخدمات المالية
يقوم البنك بتوزيع المنتجات التأمينية مقابل عمولة	درجة اكبر من التكامل في تطوير المنتجات والخدمات المالية	إمكانية تحقيق التكامل في خدمات العميل
استثمار محدود	إمكانية تبادل بنك المعطيات	سلة من الخدمات المالية
درجة التكامل		القدرة على تحقيق التكامل الكلي في المنتجات.

المصدر: (حسان حساني ، ص 08).

إذا اعتبرنا أن الإستراتيجية قد تم تحديدها فان البنك وشركات التأمين لهما أيضا الاختيار من بين الطرق توزيع عديدة وهذه الأخيرة تعد عملية متشعبة وجد واسع لهذا المنتج التأميني يمكن أن يكون: -موزع باسم البنك أو باسم المؤمن.

- مباع على انفراد أو باسم منتج بنكي.

- مباع مباشرة من قبل موظفي البنك عند شبابيك البنوك .

- مباع من قبل أنواع التأمين تحت إسناد عمال البنك.

- مباع من قبل الأعوان التأمينية في الوكالة البنكية داخل محل وأما يكون منفصل أو غير منفصل عن باقي الأنشطة

البنك أو مباع من قبل هؤلاء الأعوان خارج الوكالة في مقر أو منزل الزبون .

- مباع على السواء وبدون تمييز من طرف قوتي البيع (مستخدمي البنك وأعوان التأمينية).

- تجربة التحالف الاستراتيجي بين الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وشركة التأمين.

هناك جهود مبدولة كثيرا تعكس الاهتمام بصيرفة التامين في الجزائر، حيث تم إبرام اتفاقيات بين شركات التامين والبنوك جسدت هذا الاهتمام وقد كانت بعض الاتفاقيات ناجحة بعضا ما تمثلت في:

● الشكل رقم (04-03) أهم الاتفاقيات التي أبرمت بين البنوك وشركات التامين:

شركات التامين	البنوك التجارية
- الشركة الجزائرية للتامين وإعادة التامين CAAR	-القرض الشعبي الجزائري CPA
- الشركة الوطنية للتامين SAA	-بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR
- الشركة الوطنية للتامين SAA	-بنك التنمية المحلية BDL
-شركة التامين AXA	-بنك الجزائري الخارجي BEA
- الشركة الجزائرية للتامين وإعادة التامين CAAT	-البنك الوطني BNA
-التأمينات CARDIF	-الجزائر PARISPAS BNA
-الجزائر SGI	-الجزائر GENERAL SOCIETE
-سلامة للتأمينات	-بنك البركة
-تريست لتأمينات	-تريست بنك
- الشركة الوطنية للتامين SAA	-الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط NEP
- AXA ASSURANCE	-بنك الخليج AGB BANK

Source :<http://home.Kpmp.com/dz/fr>.

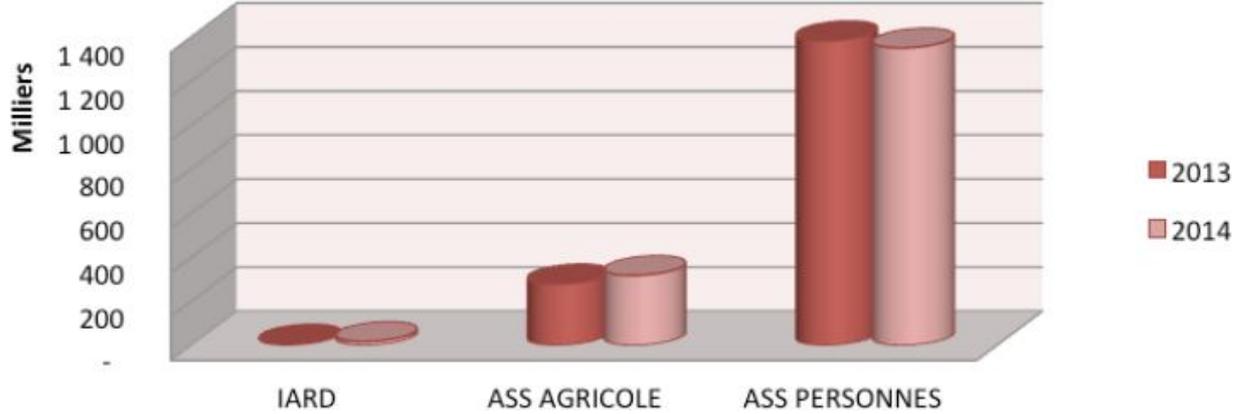
لا بد من القول أن سنة 2008 تمثل نقلة نوعية لقطاع التامين في الجزائرية، في دعم الاتفاق الجزائري الفرنسي في قطاع التامين من خلال الترويج للتامين المصرفي هو الوصول إلى أفضل مردودية لشبكة الوكالات كذلك تحفيز النشاط وتقوية الأمان المالي لشركات التامين فيما يلي نذكر أهم الشراكة بين (CNEP) والشركات التأمينية :

1/ الشراكة بين الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط / بنك كارديف (CNEP/Cardiff): أبرمت الاتفاقية كهيئة فرعية للتامين تابعة لمجموعة المصرفية الفرنسية بينك باريس الوطني وذلك يوم 25/03/2008 لتعتبر الشراكة الأولى من نوعها للجزائر والتي ستكون محدودة في البداية حيث تقتصر على توزيع منتجات Cardiff EI-Djazair عبر وكالات البنك، على إن تتطور هذه الشراكة بسرعة غالى أنشاء بنك تأميني متخصص وقد تعهدت Cardiff بتطوير المنتجات المصممة خصيصا لعملاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وبصورة تأسيسية في مجال المعاشات التعاقدية ومنتجات مدخرات التامين على الحياة، وسيتركز التوزيع مبدئيا على التامين المقترضين من البنك (الحياة والموت، عدم القدرة على العمل والبطالة) ثم يجري توسيعها لتشمل منتجات أخرى كالتامين على الحياة وحماية الحسابات والمنتجات ذات الصلة بالسكن، كالتامين الرهن العقاري والتامين من الكوارث الطبيعية .

2/ الشراكة الوطنية للتأمينات والبنك التوفير والاحتياط (SAA/Cnep-Banque): عام 1997 تحول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط 6060 إلى بنك شامل. ومباشرة بعد ذلك في سنة 1998 عمل على إنشاء صندوق الضمان Fonds de Garantie لتقديم منتجات التامين البنكي لحسابه الخاص، على الزبون أن يدفع مبلغ يقدر

ب3600 دج وإضافة إلى دفع أقساط سنوية تحدد حسب قيمة القرض، وباقي القروض كانت تغطي من خلال توزيع هذا البنك منتجات التأمين لشركة، ودخول الاتفاقية والتوقيع عليها في حالة الوفاة لضمان القروض سنة 2004/01/0، مقابل عمولة قدرة ب4.5 من إجمالي الأقساط السنوية فالذين تحصلوا على قروض في حالة الوفاة أو العجز الدائم و التام يقوم البنك هنا بالاكنتاب العقود التأمينية لصالح طالبي القرض في شبائكه البنكية مقابل عمولات من كل قسط تأميني يكتب كما يمكن للبنك أن يشارك في نتيجة الاستقلال الخاص بالمنتج وفق النظام المحدد مسبقا.

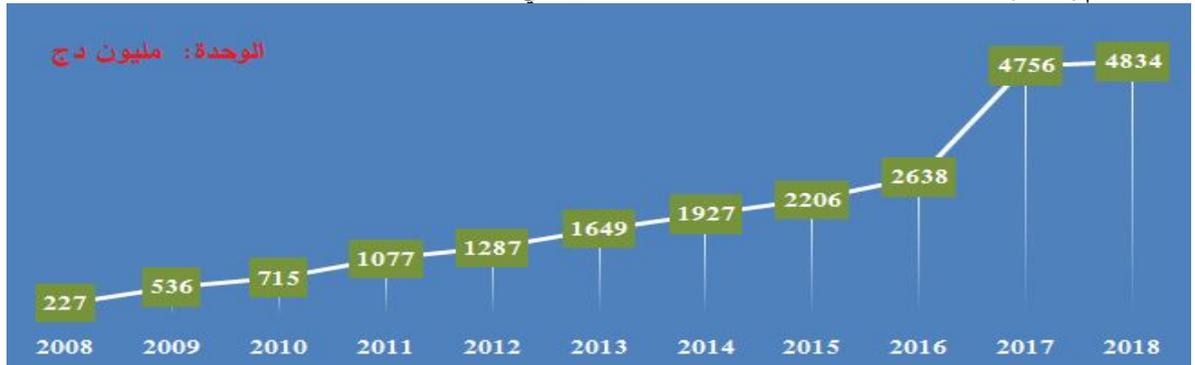
الشكل رقم (3-3) تطور التأمين المصرفي في الجزائر: Evolution de la Bancassurance par Branche



Source : <https://home.kpmg.com/dz/fr/home.html>

● في سنة 2013/2014 بالنسبة لتطور التأمين البنكي في الجزائر تسجيل رقم أعمال 1.7 مليار دج، في 2014 حافظ التأمين المصرفي على مستوى الإنتاجية مقارنة مع عام 2013 مع زيادة طفيفة ب1.02%. ونلاحظ انخفاض بنسبة 2.4% بالنسبة للتأمين على الأشخاص يمثل 80.1% من إجمالي الإنتاج المصرفي ويقسم الباقي على التأمين على الأضرار والتأمين الفلاحي في سنة المالية 2014 بلغت العمولة المدفوعة للبنوك 256 مليون دج. ● نلاحظ أيضا مع بداية انعقاد مختلف الاتفاقيات بين البنوك وشركات التأمين استطاع البنك أن يحقق ما قيمته 227 مليون دج سنة 2008، ليصل إلى 1.07 مليار دج من قطاع التأمين لسنة 2011، ليقف ما قيمته 4.8 مليار دج سنة 2018 حسب ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (3-4) يمثل تطور الحصة السوقية لبنك التأمين في الجزائر



المصدر: (كلثوم مرقوم، 2020، ص137).

● من بين المنتجات الموزعة عبر البنوك حقق التأمين على الأشخاص أكبر حصة سوقية التي بلغت نسبة 90% من مجموع الأقساط المحصلة عن طريق البنوك، 50% كانت من نصيب الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، 45% تعبر عن

منتج تأمين المقترضين وذلك لارتباط هذا المنتج بالنشاط الرئيسي للبنك، 38% من إجمالي الأقساط تأمين الأشخاص لسوق التأمين في الجزائر. وحصة التأمين الفلاحي 8% من إجمالي أنتاج السوق من نصيب بنك الفلاحة والتنمية الريفية فقط .

الشكل رقم (3-5) تطور الحصة السوقية بنك التأمين حسب كل منتج:



المطلب الثالث: دراسة التأمين المصرفي في بنك CNEP والشركة الوطنية للتأمين SAA وكالة فرنسة.

● أولاً: أهم منتجات التأمين التي تقوم البنوك التأمينية لصندوق التوفير والاحتياط بتوزيعها لشركات التأمين الوطنية.

1/التأمين على الكوارث الطبيعية: تطور هذا النوع من التأمينات مع ظهور الكوارث الطبيعية التي عرفتها الجزائر وما ألحقته من أضرار سواء (بشرية مادية) مثل زلزال الأضنام 1980/10/10، وفيضانات باب الواد 2001/11/10، زلزال بومرداس 2003/05/21 الذي كان حقيقة حتمية في حدوث الكارثة خاصة في عدد السكنات التي انهارت بفعل الأمر، مما جعل إقرار إلزامية التأمين على العقارات ولاسيما المبنية منها نظرا لقيمتها الاقتصادية بالنسبة للأفراد واعتبارها ثروة بالنسبة إلى المجتمع وهذا يستوجب تأمينها من الأخطار الكارثة الطبيعية ونتيجة هذه العوامل اصدر المشرع الأمر رقم 03-12 المتضمن إلزامية التأمين على الكوارث الطبيعية وتعويض الضحايا، ومن هنا برزت أهمية هذا النوع من التأمين في ضمان العقار المرهون محل عملية التمويل بالنسبة للمقترض بهدف حماية مصالحه في ضمان أمواله (مبلغ القرض والفوائد). حيث يعد الصورة 2 للتأمين على الأشياء ويأخذ بعين الاعتبار العقارات المبنية سواء كانت مخصصة للاستعمال السكني أو المهني أو المنشآت ذات الاستعمال الصناعي والتجاري وملحقاتها دون الأشخاص.

2/التأمين الصحي البنكي: يقوم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بتأمين صحي يسمى (صحتي)، هو عقد يهدف لضمان دفع رأس مال حالة التشخيص مرض السرطان وتعويضات يومية حالة الإقامة الاستشفائية نتيجة حادث أو مرض، يوجد للأشخاص الطبيعيين ذوي الشيكات لدى (CNEP) البالغين 19 سنة في صيغة فردية، أما الجماعية فهي تأمين المنخرط وزوجة وأطفال القصر (اقل من 19 سنة) في حدود 3 اطفال على أكثر. ويبدأ سيرانه منذ توقيع الانخراط فيه مع مراعاة قسط التأمين، شرط ألا تتجاوز الإقامة في الخارج 3 اشهر متتالية، وتصبح فعلية بالنسبة للاعتلالات والأمراض التي تكون معاينتها الطبية الأولى 90 يوم ابتداء من تاريخ الانخراط. لا يتكفل المؤمن بالأيام 3 الاولى من الإقامة، ويتم كحد أقصى تغطية أقامتين استشفائيتين في سنة الانخراط الواحد لكل مؤمن له وذلك في حدود 15 يوم لكل إقامة استشفائية.

الضمانات	الصيغة الفردية	الصيغة العائلية
----------	----------------	-----------------

مرض خطير (السرطان)	500000 دج	300000 دج
دخول المستشفى (حادث أو مرض)	3000 دج	اليوم في المستشفى
دخول المستشفى لإجراء عملية جراحية اثر مرض أو حادث)	5000 دج	اليوم في المستشفى

يتم هذا التامين بدفع اقساط شهرية قابلة للمراجعة سنويا من طرف المؤمن شاذا برز تطوره خصائص حسابات التامين أو مرد ودية العقد أو التعديل حساب رسوم التامين، والأقساط الشهرية المطبقة على هذا التامين تقدر بالأقساط التالية :

	الأقل من 50 سنة	الأكثر من 50 سنة
الأعزب	47000 دج	105000 دج
المتزوج	85000 دج	125000 دج

مزاياه:

- التكفل بالمصاريف المالية التي على الزبون الانتشغالات فيها بصحته.
- منح الزبون حرية استعمال رأسماله كما يرغب.
- منح الزبون اختيار المؤسسة الاستشفائية الخاصة أو العامة.
- يدفع قسط التامين عن طريق الاقتطاع التلقائي من الحسابات الجاري للزبون ليس عليه التنقل ولا المجازفة بنسيان دفع قسط التامين.

/التامين على الأشخاص : ينقسم الى قسمين

3-التامين على الحياة

2-3التامين في حالة الوفاة

ثانيا:التامين العقاري.

يعتبر من احدث أنواع التأمينية وبصفة عامة وفي الدول النامية بصفة خاصة،حيث بدا القطاع بالتامين على البضائع والسفن البحرية ثم تطورت إلى التامين على الاعتمادات المستندية وغيرها،يختلف التامين باختلاف كل مشروع من حيث الظروف الطبيعية المحيطة به والمواصفات الفنية الخاصة.

الخاتمة:

قامت البنوك الجزائرية بتسويق منتجاتها التأمينية عبر شبابيكها البنكية وذلك من خلال الإصلاحات والقوانين(06-04 المؤرخ في 20/02/2006 المعدل والمتمم للمرسوم 95-07 المؤرخ في 25/01/1995 المتعلق بالتأمينات والإطار القانوني الذي ينظم البنوك) وكذلك تحت اتفاقية النموذج المقدم من طرف اتحاد المؤمنين ومعيدي التامين، التي أدت إلى إتباع الشركات التأمينية الجزائرية بمجموعة من التوجهات الحديثة التي تخص تسويق الخدمات التأمينية على مستوى الشبائيك البنكية.

ولقد عززنا دراستنا النظرية بدراسة تطبيقية وكان مثالنا ذلك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط ، من خلال التطرق إلى واقع صيرفة التامين في الجزائر وعرض تجربة الاتفاقيات المبرمة بينهم.

النتائج والتوصيات نوردتها فيما يلي:

نتائج الدراسة:

- نقص الوعي وثقافة التامين لدى المجتمع الجزائري.
- عدم مواكبة البنوك التجارية الجزائرية للمستجدات المالية والمصرفية والتحول نحو التبنّي إلى فلسفة الصيرفة الشاملة .
- لم يخص موضوع التامين بصورة عامة لدى الباحثين والممارسين في الجزائر ويتجلى ذلك في نقص البحوث الأكاديمية في هذا الموضوع وقلة المواضيع الجديرة بالاهتمام والبحث والدراسة.
- رغم الجهود المبذولة في هذا المجال إلا إن معدل النفاذ يبقى لا يتجاوز % 1 من الناتج المحلي الإجمالي مما يفسران الخدمة التأمينية المقدمة من قبل البنوك في الجزائر ما تزال متأخرة وبطيئة مقارنة بالدول المجاورة وناهيك عن الدول المتقدمة.
- ساهم توزيع الخدمات التأمينية عبر البنوك بالجزائر في ترقية بعض المنتجات التأمينية إلا انه يعرف تأخرا مما يتطلب ضرورة تنويع المنتجات التأمينية وتفعيل اتفاقيات بنك التامين الغير نشطة في السوق الجزائري.
- توصيات الدراسة: على ضوء النتائج الموصّل إليها نقدم بعض التوصيات التالية.
- الاهتمام اكثر بالبحوث التسويقية التي يمكن أن تحدد المزيج التسويقي الفعال.
- ضرورة تفعيل مختلف اتفاقيات بنك التامين الغير الناشطة في الجزائر، من خلال تحديد أهم أسباب تأخرها والعمل على تطويرها في السوق الجزائري.
- الاهتمام أكثر بالعنصر البشري من خلال برمجة دورات تكوينية للمكلفين بالبيع عن تقنيات التسويقية وفق المقاربات الحديثة لان نشاط البنك التامين يتطلب توفر موارد مؤهلة وقادرة على كسب العميل وانجاز العمل بكفاءة وفي اقل وقت ممكن.
- الاستفادة من الخبرات البنوك الأجنبية العاملة بالجزائر في مجال بنك التامين.

أفاق البحث:

- إن نتائج البحث المتوصل إليها من خلال هذه الدراسة فتحت أمامنا أفاق بحثية تعد مواضيع جد هامة للبحث والتي يمكن إن نوجزها فيما يلي:
- تأثير الشركات التأمينية الأجنبية على قبول المستهلك العربي لمنتجات التامين.
 - تطور النظام المالي والبنكي.
 - دور بحوث التسويق في مجال التامين.
 - تسويق المنتجات التأمينية في ظل الشريعة الإسلامية.
 - تسعير وترويج منتجات التامين.
 - بعد دراسة جملة الظروف المحيطة بنشاط التامين المصرفي بالجزائر يمكننا القول أن له كل الحظوظ للنمو والتطور نظرا :

1/ وجود بيئة تشريعية وجبائية ملائمة.

2/ ضعف معدل انتشار شبكات شركات التامين وكثافة الشبكات البنكية.

3/ دخول شركات التامين الأجنبية تقدم تامين اقل من تلك التي تقدمها الشركات العمومية.

وفي الأخير اقو لان نجاح بنك التامين مرتبط ارتباطا وثيقا مع عملية التسويق لأنها تعتبر من أهم الأنشطة الرئيسية الفعالة إلى جانب نشاط الإنتاج، فنجاح المصارف وشركات التامين مرهون بتكاملهما وتبادلها للخدمات المصرفية،

لبلوغهما الغاية التي تتمثل في وصولهما إلى الهدف النهائي وهو تقديم خدمات التامين وترويجها بالجودة المناسبة والمستوى المطلوب لإرضاء الزبون.

الهوامش والإحالات:

. المراجع باللغة العربية

- ✓ القانون رقم 64-227 المؤرخ في 10 اوت 1964، المتضمن تأسيس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، الجريدة الرسمية العدد (26)
- ✓ الاجازة في تقانة المعلومات ، من منشورات الجامعة الافتراضية السورية ، الجمهورية العربية السورية.
- ✓ احمد عبد العزيز الالفي - الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني - .
- ✓ بريشي عبد القادر وحمو محمد - أفاق تقديم البنوك التجارية لمنتجات التامين.
- ✓ الجمهورية العربية السورية - الخدمات المصرفية - .
- ✓ الدفاتر الداخلية للمؤسسة.
- ✓ دفاتر المؤسسة - بطاقة التعريف بالمؤسسة .
- ✓ شرطي نسيم، 2015، التامين المصرفي كنموذج لابتكار في الخدمات ، المجلة الاقتصادية والمالية، العدد 04، جامعة المدية، الجزائر .
- ✓ عادل زقير، 2017، دور صيرفة التامين في تطوير وتعايش سوق التأمينات، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، العدد 10، الجزء 01، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر .
- ✓ منال منصور، التامين البنكي احد التوجهات الحديثة في قطاع التامين الجزائري، مجلة الدراسات المالية والإدارية المجلد 06، العدد 03، جامعة قسنطينة 2، الجزائر .
- ✓ منشورات الحلبي، 2002، الجديد في أعمال المصارف من الواجهتين الاقتصادية والقانونية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية ، الجزء الثاني، لبنان .
- ✓ نبيل قبلي ونقما ري سفيان، الصناعة التأمينية الواقع العلمي وأفاق تطويره.
- ✓ وثائق المؤسسة SAA

مواقع الانترنت:

✓ www-Saa.dz.

مراجع اجنبية :

- ✓ Ir Adwarman karim 2013 .Bank Islam : Analisis fiqh dam keuang ، (Jakarta :RajaGrafindo persada .
- ✓ Cnep-banque, 2004, les 40 ans de la Cnep-banque 1964-2004, Revue éditée à l'occasion du 40e anniversaire de la création de la Cnep-Banque, Alger .

ملاحق :

ملحق رقم واحد : 1 وثيقة التامين لدى كارديف

<p>La Société Nationale d'Assurance SAA</p> <p>Met son expérience, ses compétences et son réseau à votre disposition.</p> <p>Pour de plus amples informations sur les autres garanties de prévoyance, contacter l'agence SAA la plus proche.</p> <p>Agence S.A.A</p> <p>Société Nationale d'Assurance saa S, Bd CHE GUEVARA - ALGER - 16000 Tél : (021) 71.47.60/62 Fax : (021) 71.22.16 Site web : www.saa.com.dz</p>	<p>NOUVEAU ASSURANCE REMBOURSEMENT CREDIT saa</p> <p>- Investisseurs - Jeunes créateurs d'entreprises</p> <p>Pour garantir la conservation de votre patrimoine en cas de décès ou d'invalidité, la SAA vous propose une nouvelle garantie temporaire au décès ARC - Crédit.</p>  <p>Grâce au contrat ARC crédit votre solvabilité est renforcée</p>
---	--

<p>Les avantages du contrat d'Assurance Temporaire au Décès - ARC -</p> <ul style="list-style-type: none">- Vous avez consenti des sacrifices énormes à l'occasion de la création de votre entreprise ou activité qui a nécessité le recours au crédit de la banque- Vous êtes cependant soucieux du devenir de tout ce patrimoine productif en cas de coup dur (Décès, Invalidité, Accident), car il reste hypothéqué par le bailleur de fonds (Banque)- Vous voulez protéger l'avenir de vos enfants quoi qu'il arrive. <p>La SAA vous donne la possibilité grâce à son contrat ARC de sauvegarder vos biens et de les transmettre librement à vos enfants ou aux autres membres de votre famille, en garantissant le montant du crédit restant à verser à la banque en cas de décès / invalidité, évitant ainsi sa saisie ou sa liquidation, en cas de non remboursement de la banque.</p>	<p>Garanties Accordées</p> <p>En cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré, la société verse au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) dans le contrat un capital égal au montant restant dû au jour du décès, au titre de l'emprunt mentionné sur le contrat.</p> <ul style="list-style-type: none">- L'assuré peut à tout moment modifier les garanties du contrat et opter s'il le désire, pour un capital constant dont le solde sera versé aux enfants après remboursement à la banque du crédit restant dû, en cas de son décès ou d'invalidité absolue et définitive. <p><i>Un questionnaire médical peut être demandé par la société si les capitaux à garantir sont élevés ou si ce dernier est assez âgé.</i></p> <p>La SAA, votre meilleur partenaire en prévoyance</p>
--	--

ملحق الثاني : رقم 2 استمارة طلب التسجيل بصحتي

Demande d'adhésion SAHTI
طلب التسجيل بصحتي

Date d'effet: 18/04/2014 N° Adhésion: 300310166001390 رقم العقد: تاريخ الميثاق المعلق - تاريخ الميلاد الزوجي: 18/04/1985

Réseau: No Agence: الشقة

Adhérent

رقم الحساب المنخرط: الاسم واللقب: شوي صبحو بن إسماعيل
 رقم العميل (RIB): لقب الأبي: المولد: تاريخ و مكان المولد: 18/04/1985
 Nom et prénom: تاريخ و مكان المولد: 18/04/1985
 Nom de jeune fille: تاريخ و مكان المولد: 18/04/1985
 Date et lieu de naissance: تاريخ الميلاد الزوجي: تاريخ الميلاد الزوجي
 Adresse: تاريخ الميلاد الزوجي: تاريخ الميلاد الزوجي
 A renseigner si la formule familiale est choisie - date de naissance du conjoint: تاريخ الميلاد الزوجي: تاريخ الميلاد الزوجي
 Nombre d'enfants de moins de 19 ans: عدد الأطفال الأقل من 19 سنة

Formule de couverture

Je souhaite adhérer à Sahti et bénéficier des garanties décrites ci-dessous (1) ⁽¹⁾ أود الانخراط إلى صحتي والتمتع بالضمانات الموصوفة أدناه

RISQUES COUVERTS	Formule individuelle الصيغة الفردية (Capital (DZD))	Formule familiale الصيغة العائلية (Capital (DZD))	الأختيار الوحدية
	(Capital (DZD))	(Capital (DZD))	التأمين (السرطاني) الإصابة في المستشفى من دون جراحة (300) الإقامة في المستشفى مع جراحة (يوميا) فقط للمنخرط حتى من 50 عاما (300) فقط للعوض ابتداء من 51 من عاما (300)

(1) L'adhésion est conclue pour une année et renouvelable par tacite reconduction.
 (2) La prime d'assurance est automatiquement ajustée à la date d'anniversaire du contrat qui suit les 53 ans d'âge de l'adhérent.
 (3) Capital par personne assurée

Déclaration sur l'honneur

تصريح شفوي

Pour pouvoir bénéficier des garanties SAHTI:
 • Je déclare, qu'à ma connaissance, ni moi ni les membres de ma famille assurés par le présent contrat, ne sont ou n'ont été atteints durant les 5 dernières années d'aucune affection chronique grave nécessitant une surveillance médicale ou un traitement médical régulier (prise en charge à 300% par la CNA5).
 • Je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales et particulières du contrat figurant dans la notice d'information mise à ma disposition à mon agence CNEP-Banque.

من أجل إمكانية الحصول على ضمانات صحتي:
 - أصرح أنني على حد علمي، لا أنا ولا أي فرد من أفراد أسرتي المؤمنون بهذا العقد مصاب أو كان مصابا خلال 5 سنوات الماضية بمرض خطير أو مزمن يتطلب مراقبة طبية أو علاج طبي منتظم (مدعم 300% من قبل الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية).
 - أصرح أنني على علم بالشرط العامة والخاصة للعقد الواردة في النشرة الإعلامية التي سلمت لي في مكتبتي كتاب بقاء.

- Un assuré ne peut bénéficier des garanties que d'un seul contrat.
 - Les accidents et maladies dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties sont exclus des garanties.
 - Toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée.

لا يمكن للمؤمن الاستفادة من ضمانات أكثر من عقد واحد.
 - الأضرار والحوادث التي تم اكتشافها طبييا قبل تاريخ سريان الضمانات مقصاة من الضمان.
 - كل تصريح كاذب أو كتم متعمد من طرف المنخرط يؤدي إلى إلغاء الانخراط في التأمين حسب مقتضيات الأمر 95-07 المعدل والمتمم.

Je reconnais avoir pris connaissance des conditions figurant dans la notice d'information mise à ma disposition par mon agence CNEP Banque.
 Toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée relative aux assurances. Les informations recueillies par la CNEP Banque sont obligatoires pour réaliser l'opération d'assurance puis l'exécuter et seront utilisées pour la gestion interne de l'Assureur, réassureurs et prestataires de service. Elles pourront être communiquées à des prestataires pour permettre la gestion de votre adhésion pour le compte de l'Assureur.
 أقر بأنني أعلمت على اليقظة الواردة في كتف المعلومات الخاص بالتأمين المسلمة من طرف وكالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط التي على يقين أن كل تصريح كاذب متعمد ينعجز عنه يبطئ العقد طبقا لأحكام الأمر رقم 95-07 مؤرخ في 25 يناير سنة 1995 بتعلق بالتأمينات. الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط يطمئن أن البيانات التي تم جمعها إحصائية تستخدم لضمان الإدارة السليمة لانخرطك. و سيتم استعمالها من قبل المؤمن، وكلاء وشركات إعادة التأمين ومقدمي الخدمات من أجل تنفيذ الأعمال المنجزة بدرجة عالية.

Fait en trois exemplaires: في: 18/04/2014

Signature de l'Adhérent (e): توقيع المنخرط
 Lu et approuvé: قرأ و صدق
 Cachet de l'agence: ختم الوكالة

CARDIF EL DJAZAIR - SPA au capital de 1.500.000.000 DZD - Siège social: Quartier D'Affaires D'Alger, Lot 1 N°131, Bab El-Zohra, 16024 Alger
 Tél.: +213 (0) 21 99 58 22 / Fax: +213 (0) 21 99 58 00 - Immatriculée au RC sous le n° 06 919973017 S.R.L. - 060616097301749 / Site web: www.cardifalgerie.dz
 BP 67 H Bureau de poste Dar El-Besta 16033 Alger.