

العلاقة التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

The complementary relationship between takaful insurance companies and Islamic banks

كاسحي موسى¹، براني عبد الناصر²، دهليس عادل³*

¹جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، الجزائر، m.kashi@univ-emir.dz

²جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، الجزائر، a.berrani@univ-emir.dz

³جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، الجزائر، a.dehlisse@univ-emir.dz

تاريخ النشر: 2022/06/15

تاريخ القبول: 2022/05/20

تاريخ الاستلام: 2022/05/08

ملخص:

تتألف هذه الدراسة من البحث في العلاقة والتكامل لشركات التأمين التكافلي بالجهاز المصرفي، حيث يمكن أن تكون هذه العلاقة القائمة من حيث الجهة المؤسسة، أو بالاستناد على أموال رجال أعمال، أو بالاستناد على شركات التأمين التجاري أو بنوك تجارية. ومن جهة أخرى تكون العلاقة القائمة على أساس ضرورة التأمين على المخاطر الداخلية والخارجية التي تواجه المصارف الإسلامية. ويمكن أن تكون العلاقة القائمة على أساس الحاجات المتبادلة. ويعتبر "التأمين المصرفي" صورة للتقارب بين البنوك ومؤسسات التأمينات، حيث يمثل إحدى الاستراتيجيات التي ظهرت لتلبية تطلعات الطرفين (البنوك ومؤسسات التأمين) لتطوير ورفع القدرات التنافسية لهما. يمكن التمييز بين عدة استراتيجيات للعلاقة التكاملية بين مؤسسات التأمين والبنوك، حيث يمكن أن يأخذ البنك دور الموزع البسيط للمنتجات التأمينية لشركات التأمين مقابل عمولة، كما يمكن اللجوء إلى التحالفات الاستراتيجية (تأسيس شركة جديدة مستقلة)، وفي حالة ثالثة يمكن اللجوء إلى استراتيجيات الاندماج والاستحواذ (التكامل التام) حيث تتفق المؤسسات الماليتان على وضع أعضائهما وأموالهما في شركة واحدة.

الكلمات المفتاحية: التأمين التكافلي، المصارف الإسلامية، تكامل المؤسسات، التأمين المصرفي، الاندماج والاستحواذ.

ترميز JEL : G22 ، G21 ، G34 ،

Abstract:

At this research, we discussed aspects of the relationship and integration of Takaful insurance companies with the banking system. Where this existing relationship can be in terms of the institution, based on the capital of businessmen, commercial insurance companies or commercial banks. the relationship can be based on the necessity of insuring the internal and external risks facing Islamic banks. It can also be based on mutual needs. "Banking insurance" is an rapprochement between banks and insurance institutions. It represents one of the strategies that emerged to meet the aspirations of both parties to develop and raise their competitive capabilities. A distinction can be made between several strategies for the integrative relationship between this two institutions. Where the bank can take the role of a simple distributor of insurance products for insurance companies, resort to strategic alliances, In a third case, merger and acquisition strategies can be resorted .

Keywords : Takaful insurance, Islamic banking, institutional integration, banking insurance, mergers and acquisitions.

JEL Classification Codes: G22, G21, G34

المقدمة:

لقد عرفت الساحة المالية والاقتصادية العالمية مؤخرا تطورات كبيرة تمثلت في تحرير العمليات المالية ورفع القيود عن الوساطة بهدف تعزيز المنافسة بين المتعاملين في السوق المالي، ومن أجل جعل الأسواق أكثر تنافسية. وقد وصلت هذ التأثيرات إلى السوق المصرفية نظرا لما يجري في العالم من تطورات متسارعة وتحولات ملموسة، وهذا ما شجع التعاون والتكامل بين المؤسسات المالية عامة والإسلامية منها خاصة، وساعد على تشكيل التكتلات الاقتصادية والتحالفات بين الشركات. وقد أدت هذه التطورات إلى تأثير سلبي على البنوك في أنشطتها التجارية القائمة أساسا على الودائع والاقتراض، بسبب الضغوط التنافسية والنمو والانتشار الواسع في سبل التمويل غير المباشرة. ونتيجة لهذا بدأت المؤسسات المالية في اعتماد استراتيجيات تنموية جديدة لتتكيف مع التطورات التي شهدتها الساحة المالية والاقتصادية العالمية، حيث بدأت في ممارسة أنشطة أخرى بهدف التقليل من الخسائر التي تعرضت لها، ويهدف إيجاد مصادر جديدة للعائد والمحافظة على البقاء بالسوق وقد تمثلت إحدى هذه الاستراتيجيات في توزيع منتجات التأمين عبر شبكاتها حيث تقدم نوعين من المنتجات المالية في وقت واحد فهي تقدم المنتجات المصرفية المتمثلة أساسا في قبول الودائع، تقديم القروض، بطاقات الائتمان وبقية الخدمات من جهة، وتقديم خدمات تأمينية من جهة أخرى، حيث أصبح بإمكان عملاء المصرف الحصول على منتجات تأمينية ومصرفية من نفس المصدر . وقد عرف هذا النوع من الأنشطة ب "التأمين المصرفي" ، كما أطلق على المؤسسة المالية التي تمارسه "بنك التأمين" ، وقد عرف هذا النشاط الجديد نموا وتوسعا سريعا حيث انتشر عبر معظم دول العالم وأصبح اليوم هذا النوع من المؤسسات التي تجمع بين الأنشطة المصرفية والتأمينية يسيطر على السوق المالي في أغلب الدول التي تسمح بهذا النوع من النشاط.

انطلاقا مما سبق، ومن أجل إثراء موضوع هذا البحث، نقوم بطرح الإشكالية التالية:

ما هي أوجه واستراتيجيات التكامل بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية؟

ومن أجل دراسة هذا الموضوع اعتمدنا الخطة البحثية التالية:

- I ماهية التأمين التكافلي
- II حجم سوق التأمين التكافلي
- III أوجه العلاقة والتكامل لشركات التأمين التكافلي بالجهاز المصرفي
- IV التأمين المصرفي تجسيد للتكامل بين البنوك وشركات التأمين
- V استراتيجيات التكامل بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

I. ماهية التأمين التكافلي:

لقد تعددت تعاريف وتسميات التأمين التكافلي من طرف المهتمين بهذا النشاط والممارسين له من أفراد أو مؤسسات. فجد من يطلق عليه التأمين التعاوني، أو التأمين الإسلامي وكذلك التأمين التبادلي. في حين اتفق جمهور الباحثين على مفهوم مشترك مفاده أن التأمين التكافلي هو ذلك النظام الذي يشترك فيه مجموعة من الأشخاص على سبيل التضامن تحت مسمى "هيئة المشتركين" بدفعهم أقساط مالية على سبيل التبرع من أجل تخفيف الأضرار المحتملة التي يمكن أن يتعرض لها أحدهم، عن طريق تعويض مالي متفق عليه مسبقا ضمن "عقد التأمين" والذي يحتوي مجمل البنود المنظمة لهذا التكافل مع تحديد حقوق وواجبات كل الأطراف. بالإضافة الى تحديد "أقساط الاشتراك" التي تديرها "شركة التأمين" وتستثمرها نيابة عن هيئة المشتركين إما عن طريق المضاربة، أو الوكالة حيث تستفيد من نسبة من عائد الاستثمار أو من مبلغ معلوم مسبقا حسب الحالة.

لقد أجمع جمهور العلماء المسلمين على مشروعية وجواز التأمين التكافلي، بناء على نصوص من القرآن الكريم، والسنة النبوية الشريفة مادام أنه قائم على التبرع وتلافي الضرر والاستغلال بالإضافة إلى الهدف المشروع من هذا التأمين والتمثل في التعاون ومواساة المنكوبين.

يكمن الفرق الجوهرى بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري (التقليدي) في اعتباره نشاط غير ربحي يتم عن طريق تجميع أقساط التكافل بهدف تحقيق التعاون بين المشتركين فيه لتخفيف الأضرار الناشئة عن وقوع الخطر المؤمن منه الذي يحتمل أن يصيب أي واحد من المشتركين، بخلاف شركات التأمين التقليدي التي تهدف لتجميع الأقساط في حسابات مملوكة لها لتحقيق الأرباح من التأمين من خلال الفرق بين الأقساط والتعويضات المقدمة للمشاركين.

كما تتميز مؤسسات التأمين التكافلي بضرورة وجود "هيئة الفتوى والرقابة الشرعية" والتي تتكون من علماء وفقهاء متخصصين في المعاملات المالية الإسلامية، يضمنون التوجيه السليم لهذه المؤسسات في إطار ما تنص عليه الشريعة الإسلامية. (دهليس و كاسحي، 2021)

II. حجم سوق التأمين التكافلي.

عالميا: يبدو جليا أن البنوك الإسلامية تهيمن على صناعة التمويل الإسلامي، وتمثل أزيد من ثلثي (3/2) حجم القطاع، فيما تنامي حجم الصكوك بشكل واضح، واقترب من نسبة 20 % من حجم صناعة التمويل الإسلامي ككل . وتعتبر الدول العربية رائدة صناعة التمويل الإسلامي على مستوى العالم، وهي تستحوذ اليوم على ما يقرب من ثلثي (3/2) حجم القطاع وهذا ما يجعلنا نرجو أن يكون لها أثر ملحوظ في التنمية الاقتصادية

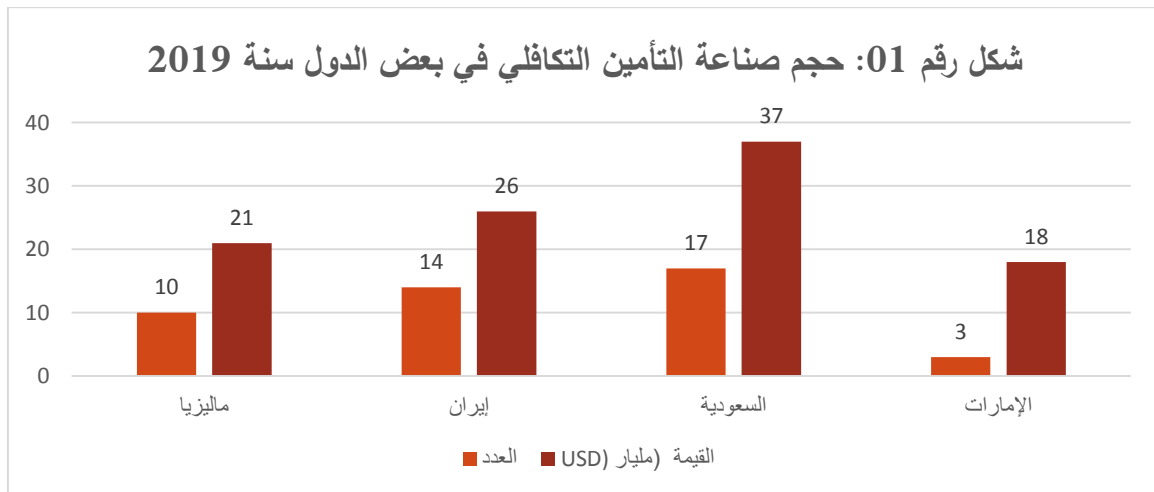
للبلدان العربية. (قندوز، 2020). نبرز من خلال الجدول التالي توزيع أصول الصناعة المالية الإسلامية لسنة 2020م كما يلي:

جدول رقم 01: توزيع أصول الصناعة المالية الإسلامية (2020)

القطاع	نسبته إلى إجمالي التمويل الإسلامي %	الحجم (مليار دولار)	العدد
البنوك الإسلامية	69	2349	527
الصكوك	19	631	3805
الصناديق الإسلامية	5	154	745
التأمين التكافلي	2	51	336
مؤسسات أخرى	5	178	1698
المجموع	100	3363	7111

المصدر: بالاعتماد على (ICD, 2020)

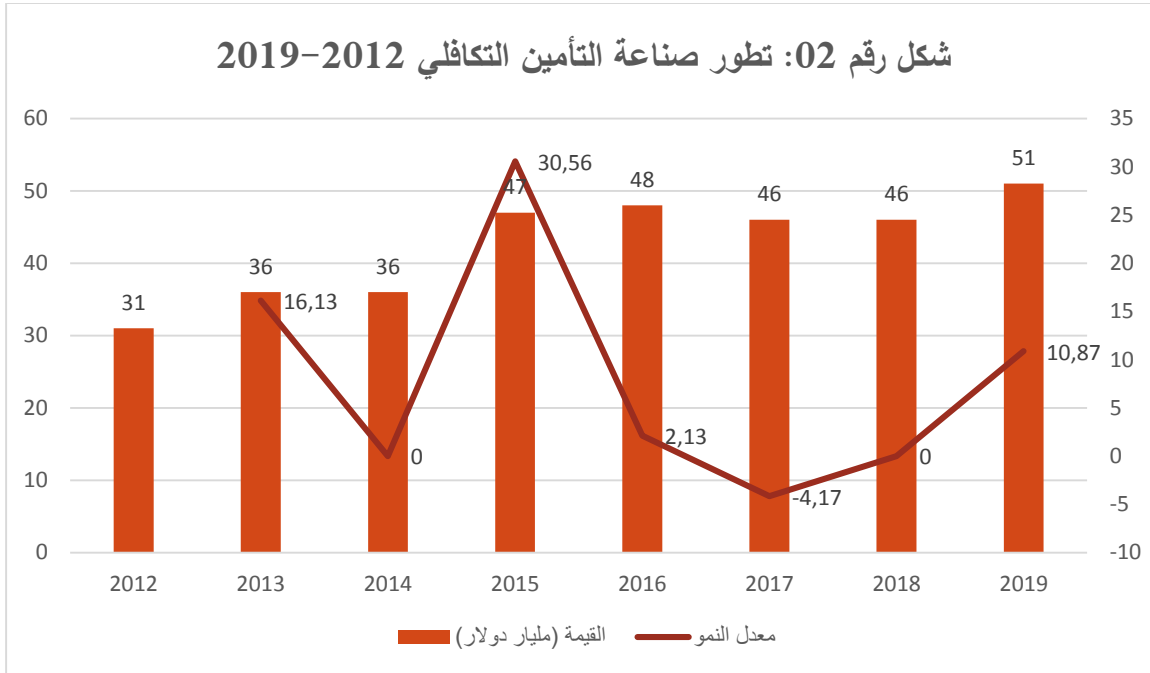
تعتبر حصة قطاع التكافل الأقل بين كل القطاعات (2%)، لأسباب متعددة، فصناعة التأمين عموماً تعتبر ضئيلة نسبياً في القطاع المالي، حتى في المالية التقليدية، فضلاً عن المنافسة التي تواجه قطاع التأمين التكافلي من صناعة التأمين التجاري. يمتلك مجلس التعاون الخليجي (GCC) الحصة الأكبر، ويعتبر المهيمن بصفة واضحة على سوق التكافل العالمي، وذلك نتيجة امتلاكه العديد من شركات التأمين التكافلي العاملة في المنطقة، ويليه من حيث الحصة السوقية منطقة جنوب شرق آسيا وأفريقيا.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (ICD, 2020)

العلاقة التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

ويساعدنا الجدول الموالي في إعطاء نظرة عن تطور صناعة التأمين التكافلي للفترة 2012-2019، حيث يمكن ملاحظة انتقال قيمة هذه الصناعة من 31 مليار دولار أمريكي إلى 51 مليار خلال ثمانية سنوات. أي بنسبة نمو بلغت 64 % لهذه الفترة. في حين كانت نسبة النمو السنوية متذبذبة تراوحت بين سالب 4.17 % بين سنتي 2016، 2017 إلى 30% بين سنتي 2014، 2015. وكان المعدل السنوي للنمو خلال فترة الثماني سنوات يقدر ب 7.93 %. كما يمكن ربط تذبذبات معدل النمو في هذه الصناعة بتقلبات نمو سوق التأمين التكافلي في السعودية وإيران بحكم أنها تحوز على أكبر نسبة مساهمة من حجم هذه الصناعة على المستوى العالمي (حولي 38% ، 34% على التوالي من الحجم العالمي لسوق التأمين التكافلي). وقد ساهمت عدة عوامل في تطور هذه النسب في السعودية، نذكر منها: التأمين الصحي الإلزامي للمواطنين السعوديين سنة 2018. وارتفاع نسبة المساهمات في حصص التأمين الإسلامي ب 14 % مع زيادة أرباح الاستثمارات في هذا المجال. ومن جهة أخرى التأثيرات السلبية التي أحدثتها جائحة covid-19 والتي لم يسلم هذا القطاع منها.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على (ICD, 2020)

في الجزائر: تعتبر الشركة العامة للتأمينات المتوسطة "GAM" الأولى من نوعها التي تطلق التأمين التكافلي العام، بعد صدور المرسوم التنفيذي الذي يحدد شروط ممارسة التأمين التكافلي في عام 2021، والحصول على موافقة وزارة المالية على " نافذة التكافل العام " الخاصة بها وتحصلها على شهادة المطابقة الشرعية لمنتجاتها المتعلقة بالتكافل العام من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للفتوى لصناعة المالية الإسلامية، بالمجلس الإسلامي الأعلى. وتساهم الشركة العامة للتأمينات المتوسطة في سوق التأمين في الجزائر، من خلال تنويع عروضها

لجميع الوكلاء الاقتصاديين والزبائن في التأمين التكافلي العام، فيما يتعلق بتغطية الأضرار التي تلحق بالأموال والمسؤوليات المدنية للأفراد والشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، من أجل تلبية احتياجاتهم المحتملة من حيث تغطية الأخطار غير المتوقعة. كما تهدف الشركة إلى المساهمة في تنمية الطلب على التأمين والمساهمة من خلال إنشاء عرض التكافل العام الجديد هذا في تعزيز إدراج حجم التأمين في الاقتصاد الوطني.

قبل صدور المرسوم التنفيذي 21-81 الذي ينظم نشاط التأمين التكافلي في الجزائر (الجريدة الرسمية، 2021) اعتبرت شركة سلامة للتأمينات المقدم الأول لخدمات التأمين التكافلي في الجزائر منذ انشائها سنة 2006م بعد استحوادها على شركة البركة والأمان للتأمين المنشأة سنة 2000م. ويقدر سوق التأمين التكافلي بنسبة تصل إلى 4 % من سوق التأمينات في الجزائر سنة 2007 (وزارة المالية، 2007). وقد حققت شركة سلامة للتأمينات سنة 2020 رقم أعمال يفوق 4.6 مليار دج مقابل 5.4 مليار دج، مما يعني تراجع بنسبة 15 % سنة 2020 مقارنة بسنة 2019، أي انخفاض بقيمة 793 مليون دج وهو انخفاض راجع إلى الأزمة الصحية التي أثرت بشدة على قطاع التأمينات، حيث أن أكبر خسارة مست فرع تأمين السيارات بسبب انخفاض عدد حوادث المرور أثناء فترة الحجر الصحي. وبخصوص مستوى تسوية مطالبات التأمين، فقد بلغ سنة 2020 قرابة 2.3 مليار دج مقابل 2.4 مليار دج سنة 2019، أي انخفاض بنسبة 5 % بسبب الحجر الصحي الذي شهدته كل ولايات الوطن. أما التسويات الخاصة بفرع الحريق، فقد شهدت ارتفاعا بنسبة 53% إثر تسوية مطالبة تأمين هامة بمبلغ 310 مليون دج. وبشأن استثمارات الشركة سنة 2020، فقد سجلت ارتفاعا ب 917 مليون دج، حيث انتقلت من 6.2 مليار دج سنة 2019 إلى 7.1 مليار دج سنة 2020.

III . أوجه العلاقة والتكامل لشركات التأمين التكافلي بالجهاز المصرفي:

تكوّن شركات التأمين التكافلي بالإضافة إلى المصارف الإسلامية، وشركات إعادة التأمين التكافلي، والأسواق المالية الإسلامية، ركيزة وركناً من أركان الاقتصاد الإسلامي، حيث أن العلاقة التي تنشأ بين تلك المؤسسات المالية الإسلامية علاقة تكاملية، باعتبار أن نجاح كل مؤسسة منهم يتطلب دعم بقية تلك المؤسسات، إذ تمثل شركات التأمين التكافلي بالنسبة للمصارف الإسلامية جهة تأمين على ممتلكاتها وممتلكات المتعاملين معها وحقوق العاملين فيها، وتعتبر المصارف الإسلامية بالنسبة لشركات التأمين التكافلي جهة إيداع واستثمار للودائع والفائض التأمينية.

أما شركات إعادة التأمين الإسلامية فتشكل وقاية وغطاء لشركات التأمين التكافلي، وفي نفس الوقت تعتبر شركات التأمين التكافلي مصدر إنتاج واستثمار لشركات إعادة التكافل الإسلامية، أما الأسواق المالية الإسلامية فتعتبر بالنسبة لبقية المؤسسات جهة تنمية واستثمار. (معوش، 2020/2019)

III - 1 : العلاقة القائمة من حيث الجهة المؤسسة : تنقسم شركات التأمين التكافلي باعتبار الجهة التي تقوم بتأسيسها أو تمويلها، إلى الأقسام التالية : (حمدي، 2012، صفحة 71)

1- شركة التأمين التكافلي التي تستند إلى مصارف إسلامية : تنص معظم قوانين البلدان الإسلامية على أن يكون تأسيس شركة التأمين التكافلي قائماً على وجود رأس مال للشركة، وتستند بعض شركات التأمين التكافلي في الوقت الراهن على بنوك إسلامية، باعتبار أن هذه البنوك لديها ملاءة مالية قوية، تستطيع من خلالها مواجهة العجز المالي الذي قد يصيب هذه الشركات، ولقد كان للمصارف الإسلامية دوراً رائداً في تأسيس تلك الشركات وتطويرها، ولعل أبرز الأمثلة تلك الشركات العالمية، شركة التأمين الإسلامي بالخرطوم التي استندت إلى بنك فيصل الإسلامي السوداني، وشركة التكافل السعودية التي استندت إلى بنك الجزيرة، وشركة التكافل الماليزية والتي استندت إلى البنك الإسلامي الماليزي، وشركة التأمين الإسلامية الأردنية التي استندت إلى البنك الإسلامي الأردني.

2- شركات التأمين التكافلي المؤسسة عن طريق أسهم قطاع الأعمال : تقوم بعض شركات التأمين التكافلي بالاستناد أو الاعتماد على رؤوس أموال رجال أعمال في بداية تأسيسها، وتكون هذه الأموال على شكل أسهم، من خلالها يستفيد حامل الأسهم من الأرباح والعوائد الناتجة من الاستثمار، إضافة إلى المبالغ التي تحصل عليها الشركة من خلال أجرة الوكالة، ونسبة من الفائض التأميني.

3- شركات التأمين التكافلي التي تستند إلى شركات تأمين أو بنوك تجارية : تستند بعض شركات التأمين التكافلي على شركات التأمين التجاري أو بنوك تجارية بمقابل، فقد يكون المقابل أجر الوكالة ونسبة من الفائض أو أن تقوم شركة التأمين التكافلي بإعادة التأمين لديها، حيث أن بعض الدول تفرض على الشركات العاملة في السوق التأميني أن تعمل على مبدأ التعاون أو التكافل، مثل المملكة العربية السعودية التي فرضت على جميع شركات التأمين التجاري تطبيق نظام التأمين التكافلي، إضافة إلى ذلك أن شركات التأمين التكافلي ظهرت وانتشرت بقوة، وأصبحت تدريجياً تحل محل شركات التأمين التجاري، لوجود فتاوى تحرم التعامل معها، مثل شركة الإخلاص للتكافل التي استندت على الشركة الوطنية لإعادة التأمين، والشركة الوطنية للتكافل استندت إلى الشركة الوطنية لإعادة التأمين، وشركة (Mayban Assurance)، والتي استندت إلى بنك (Malayan Banking Berhad) الماليزي.

III - 2 : العلاقة القائمة على أساس ضرورة التأمين على المخاطر :

إن المصارف الإسلامية كغيرها من المؤسسات التمويلية والاستثمارية، عرضة لمخاطر كثيرة، وربما تكون مثل هذه المخاطر أشد وطأة على المصارف الإسلامية منها على نظيرتها التجارية، باعتبار أن هذه الأخيرة يمكن أن تلجأ إلى البنك المركزي لسداد عجز موازنتها باعتباره المقرض الأخير، في حين أنه يشوب هذا الحل الكثير من التحفظات من الناحية الفقهية بالنسبة للبنوك الإسلامية كون أن البنوك المركزية في معظم الدول العربية تتعامل بالربا إقراضاً واقتراضاً. ومن أهم المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها البنوك الإسلامية، يمكن تقسيمها إلى قسمين: مخاطر خارجية، ومخاطر داخلية (الصيفي، 2010)

أما المخاطر الخارجية، فهي تلك المتعلقة بظروف خارجة عن سياسات البنوك الإسلامية وقراراتها، مثل الأحوال السياسية والتغيرات الاقتصادية العالمية، والأزمات المالية العالمية. ويظهر تأثير ذلك على قدرة البنوك في تحقيق الأرباح وقيمة الاستثمارات، وقدرتها على أداء التزاماتها اتجاه العملاء.

وأما المخاطر الداخلية فهي تلك المخاطر المتعلقة بأعمال البنك ونظامه واستثماراته وتتلخص في أربع

نقاط:

- ❖ مخاطر الائتمان: وهي المخاطر المتعلقة بعدم تحصيل ديون البنك.
- ❖ مخاطر السوق: وهي المتعلقة باستثمارات البنك في الصكوك وغيرها مع تغير أسعار السوق.
- ❖ مخاطر العمليات: وهي المتعلقة بأعمال وتصرفات موظفي البنك وأنظمتها وسياسته الداخلية.
- ❖ مخاطر السيولة: وهي المتمثلة في عدم قدرة البنك على الاستجابة لحركات سحب المودعين لعدم كفاية الاحتياطات النقدية أو عدم قدرة تسييل الموجودات.

وأمام هذا الوضع، يتحتم على البنك استخدام شتى الطرق المشروعة من أجل حماية أموال البنك (المساهمين) وأموال المودعين، ولعل أهم هذه الطرق هي التأمين على المخاطر.

III - 3 : العلاقة القائمة على أساس الحاجات المتبادلة:

تعد المصارف وشركات التأمين أهم المؤسسات المالية في النظام الاقتصادي، وهما بحاجة لبعضهما البعض من أجل تحقيق مقاصد الدول ضمن متطلبات الشريعة الإسلامية في حفظ المال وتنميتها، ويمكن إبراز حاجة كل طرف للطرف الآخر فيما يلي:

أ- **حاجة المصارف الإسلامية إلى شركات التأمين التكافلي:** تعد المصارف الإسلامية أول مؤسسة مالية تعتمد أحكام الشريعة الإسلامية من حيث النشأة، وبعد فترة وجيزة تم إنشاء شركات التأمين التكافلي، وقد كان للبنوك الإسلامية الدور الكبير في ذلك، وهذا إن دل على شيء، فهو يدل على حاجتها الكبيرة لشركات التأمين. وقد تزايدت هذه الحاجة مع مرور الزمن، ففي ظل المخاطر الكثيرة التي يتعرض لها سوق المال والاستثمار خاصة في الوقت المعاصر والذي يتسم بالمنافسة الشديدة والأزمات المالية والاقتصادية، تصبح الحاجة إلى شركات التأمين أكثر إلحاحاً. وعموماً يمكن أن نقسم حاجة البنوك الإسلامية إلى شركات التأمين إلى قسمين:

1. **حاجة عامة:** وهي حاجة يشترك فيها البنك مع غيره من المؤسسات والأفراد، فالبنك في حاجة لأن يؤمن على ممتلكاته وموظفيه؛

2. **حاجة خاصة:** وهي التي تتبع من طبيعة عمل البنك كمؤسسة تمويل واستثمار، وأبرز المعاملات التي تظهر فيها حاجة البنوك الإسلامية إلى التأمين ثلاثة أمور هي:

✓ **الحاجة إلى التأمين في المرابحة :** تعد المرابحة أوسع أساليب التمويل التي تتبعها البنوك الإسلامية، وحتى يضمن البنك الحصول على المترتب في ذمة العميل فإنه يشترط التأمين ضد الأخطار التي يحتمل تعرض تلك الأعيان لها، ويكون البنك هو المستفيد من التعويض في حال حدوث الخطر؛

✓ **الحاجة إلى التأمين في التأجير التمويلي :** ويقوم التأجير التمويلي على فكرة شراء المصرف للعقار وتأجيره للعميل لفترة زمنية طويلة قد تصل إلى 40 سنة، تنتهي بتمليك العين المؤجرة للعميل في غالب الأحيان، يقوم البنك بالتأمين على العين المؤجرة طيلة فترة الإيجار، ويقوم باحتساب قسط التأمين من ضمن الإيجار؛

✓ **الحاجة إلى التأمين في الاعتمادات المستندية:** تبرز الحاجة إلى التأمين ضد أخطار النقل سواء كان برياً أو جويًا أو بحريًا، ويكون مبلغ التأمين مساويًا لإجمالي قيمة عقد النقل.

ب- **حاجة شركات التأمين التكافلي إلى المصارف الإسلامية:** تعتبر شركات التأمين مؤسسات مالية إسلامية، حيث يتجمع لديها مبالغ مالية كبيرة من أقساط المؤمنين، وأحيانًا تقوم باستثمارها وفق المبادئ السابق بيانها، كما قد تواجه فترات من العجز في السيولة، وهنا تظهر حاجتها إلى البنوك الإسلامية كمؤسسات تمويلية واستثمارية. وبالتالي يمكن تصور حاجة شركات التأمين إلى البنوك في النقاط التالية:

✓ **البنوك سوق وافرة لعمليات التأمين:** بما يتطلبه نشاط البنوك من تأمينات على الأشخاص وعلى الأعيان وعلى الاستثمارات؛

✓ **استثمار أموال أقساط التأمين:** إلى جانب رؤوس الأموال، تتجمع لدى مؤسسات التأمين مبالغ مالية كبيرة من أقساط التأمينات التي يدفعها المشتركون، وهنا تبرز الحاجة إلى استثمار هذه الأموال، وتعتبر البنوك بخبرتها في هذا المجال خير قناة لذلك.

✓ **صرف شيكات التعويضات:** إن صرف تعويضات المتضررين في شركات التأمين غالبًا ما يكون بواسطة شيكات بنكية من خلال فروع البنك المعتمدة من طرف الشركة.

✓ **تغطية عجز السيولة:** تمر شركات التأمين أحيانًا بعجز في السيولة النقدية، وفي هذه الحالة فهي تلجأ إلى البنوك لتغطية هذا العجز، ويتم ذلك بأحد الأساليب التالية: القرض الحسن، شراء بعض أصول الشركة ومن ثم تأجيرها لها. المساهمة في رأس المال عن طريق إصدار أسهم جديدة.

IV "التأمين المصرفي" تجسيد للتكامل بين البنوك وشركات التأمين :

صناعة التأمين تحتاج إلى تطوير وابتكار استراتيجيات تسويق مرنة، تواكب وتعتمد التغيرات الدولية بإدخال وتطبيق خدمات جديدة، بأساليب ووسائل توزيعية وتسويقية متنوعة ومستحدثة، من جهة أخرى، تحتاج البنوك إلى تحديث وتطوير مستمر في مواردها واستخداماتها، بما يتواءم مع التغيرات المستمرة والمتسارعة في البيئة العامة والمحيطية بالبنك، بما فيها احتياجات العملاء التي ما تفتأ تتغير وتتطور بالاستمرار. ويعتبر التقارب بين البنوك ومؤسسات التأمينات "التأمين المصرفي"، إحدى الاستراتيجيات التي ظهرت لتلبي تطلعات الطرفين (البنوك ومؤسسات التأمين) لتطوير ورفع القدرات التنافسية لهما. (عابد، 2014)

IV- 1 : مفهوم ونشأة التأمين المصرفي:

التأمين المصرفي بمفهومه البسيط هو: " توزيع المنتجات التأمينية عن طريق القنوات التوزيعية للبنك، فهو يصف مجموعة من الخدمات المالية التي تغطي الحاجات المالية المختلفة للعملاء من منتجات بنكية وتأمينية" (حساني، 2010، صفحة 7)، وبمعنى آخر، التأمين المصرفي يعني: " توفير منتجات التأمين والمصارف من خلال قنوات توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف وعملاء شركات التأمين " (مرقوم و حساني ، 2017) فالتأمين المصرفي إذًا هو النشاط الذي يعكس العلاقة التكاملية والتبادلية بين المصارف ومؤسسات التأمين، والتي نتج عنها توفير المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية في مكان واحد وهو "بنك التأمين". وتعتبر فرنسا من أوائل الدول التي اعتمدت هذا النشاط، وبالضبط في سنة 1970 عندما قام بنك Crédit Mutuel

بتأسيس Les ACM (Assurances du Crédit Mutuel) للتأمين على الحياة والمخاطر الأخرى ، وقام هذا الفرع بالتأمين على القروض الممنوحة من طرف البنك وأيضا بالتأمين الشخصي على عملاءه، وبهذا كانت Les ACM السبابة لما أطلق عليه بعد خمس عشرة سنة بالتأمين المصرفي La bancassurance . ثم بعدها، ظهر هذا النشاط في اسبانيا في سنوات الثمانينيات عندما قام بنك Banco de bilbao بالاستحواذ على حصة عظمى من شركة التأمين EUROSRGUROS SA وتوالى ظهوره في الدول الغربية الأخرى كبلجيكا، ألمانيا، إيطاليا، تايلندا... (Marjorie , Carole , & Bérangère , Octobre 2005,, p. 2)

وبالموازاة مع ظهور التأمين المصرفي في الدول الغربية، بل وقبل ظهوره في ثاني دولة (إسبانيا)، ظهر هذا النشاط في السوق المالية الإسلامية، فبعد تأسيس مجموعة من المصارف الإسلامية في العالم في سبعينيات القرن الماضي، ظهرت الحاجة للحماية التأمينية لممتلكات هذه المصارف، وعملياتها، فوجدت البنوك الإسلامية في شركات التأمين الإسلامية ما يتوافق مع تطلعات عملائها، فكان لها الدور الفاعل والمميز في تأسيس شركات التأمين التكافلي ودعمها ورعايتها وإنجاحها، فكثير من هذه الشركات منبثقة عن مصارف إسلامية، وتقوم هذه الأخيرة بالتأمين على ممتلكاتها وممتلكات المتعاملين معها لدى تلك الشركات، كما أن المصارف تعتبر جهة إيداع واستثمار لأموال شركات التأمين التكافلي. ومن أوائل شركات التأمين التكافلي المنبثقة عن المصارف الإسلامية نذكر: (عابد، 2014)

- شركة التأمين الإسلامية في السودان: وهي أول شركات التأمين التكافلي ظهورا، حيث ظهرت إلى حيز الوجود سنة 1979م في الخرطوم ومؤسسها بنك فيصل الإسلامي السوداني؛
- الشركة الإسلامية العربية للتأمين (إياك) في دبي: وقد تأسست سنة 1979م ، من قبل بنك دبي الإسلامي؛
- شركة التأمين الإسلامية العالمية في البحرين : وقد تأسست عام 1992م، ولبنك البحرين الإسلامي دور مهم في إنشائها واستثمار أموالها؛
- شركة التأمين الإسلامية المساهمة العامة المحدودة في الأردن : وتأسست عام 1996م بدعم من البنك الإسلامي الأردني.

والملاحظ أن شركات التأمين الإسلامية ظهرت بعد فترة قصيرة من ظهور المصارف الإسلامية، بل وكانت المؤسس الأول لها، وهذا إن دل على شيء، فهو يدل على التكامل والترابط بين نشاط البنوك الإسلامية ونشاط التأمين، والحاجة المتبادلة بينهما إلى جانب كون شركات التأمين الإسلامي مكملة لدورة الاقتصاد الإسلامي التي ابتدأتها البنوك الإسلامية، ومساند قوي لنشاط البنوك من خلال حماية مدخرات وأموال المودعين.

IV - 2: مبررات التكامل بين البنوك وشركات التأمين:

إلى جانب الحاجة المتبادلة بين البنوك وشركات التأمين والتي سبق بيانها، هناك عوامل أخرى ساهمت في تكامل هاتين المؤسستين المالييتين، ولعل أهمها ما يلي:

-تقلص دور المصارف كوسيط مالي وحدّة المنافسة: نظرا للتطورات الكبيرة التي تعرفها الهندسة المالية وانخفاض تكلفة إصدار الأوراق المالية، أصبحت أسواق الأوراق المالية مصدرا مهما ورئيسيا لتمويل المؤسسات، ونتيجة

لذلك تقلص دور المصارف في تمويل المشروعات، إلى جانب هذا أدت العولمة المالية وسياسات التحرير المالي إلى زيادة حدة المنافسة بين البنوك ومؤسسات مالية أخرى (مؤسسات التأمين، صناديق الاستثمار، صناديق المعاشات...) حيث دخلت هذه الأخيرة مجال الوساطة المالية مزاحمة في ذلك البنوك في حصتها من السوق، كل هذا جعل البنوك تبحث عن مصادر دخل جديدة، وقد وجدت في العمولات الناتجة عن توزيع المنتجات التأمينية مصدرا وفيرا للدخل. (BELKADI , 2012, p. 29)

-**تكامل المنتجات المالية للبنك والمؤسسة التأمينية:** حيث تتعامل البنوك ومؤسسات التأمين في أغلب الأحيان مع نفس العملاء سواء مؤسسات أو أفراد، فيكون هناك نوعا من الترابط بين المنتجات البنكية والتأمينية، وهذا نظرا لوجود نقاط مشتركة تقنية وتنظيمية تسمح للطرفين بمتابعة بعض الأنشطة المشتركة؛

-**تحقيق اقتصاديات الحجم وتخفيض في التكاليف الكلية:** عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة، تستطيع البنوك والمؤسسات التأمينية مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج قادم من عدة عارضين. فقد ثبت أنه بفعل اقتصاديات الحجم يكون: (حساني، 2010، صفحة 7)

$$C(x,y) < C(x,o) + C(o,y)$$

حيث: $C(x,y)$: هي عبارة عن التكاليف الدنيا للمؤسسة بإنتاجها للوحدة x والوحدة y في نفس الوقت؛

$C(x,0)$: هي عبارة عن التكاليف الدنيا للمؤسسة بإنتاجها للوحدة x فقط؛

$C(0,y)$ هي عبارة عن: التكاليف الدنيا للمؤسسة بإنتاجها للوحدة y فقط.

-**سعي البنوك للرفع من درجة ولاء عملائها:** عن طريق تلبية كافة احتياجات العميل في مكان واحد، وهذا يوفر عليه الجهد والوقت.

IV-3: مزايا التكامل بين المصارف وشركات التأمين: إن تقارب العلاقة بين البنوك وشركات التأمين وتطور العلاقة مع الزمن يشير في حد ذاته إلى وجود منفعة ومزايا لكل أطراف، يمكن تلخيصها في النقاط التالية: (عدنان عقيل ، 2013 ، صفحة 15)

أ. بالنسبة للمصارف:

- ✓ التقليل من حجم المخاطر على القروض الممنوحة للعملاء؛
- ✓ توسيع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها البنوك؛
- ✓ زيادة دخل البنك من خلال العمولات والأجور التي يتم تحصيلها من نشاط بيع المنتجات التأمينية؛
- ✓ توفير خدمات شاملة للعملاء بحيث يصبح البنك "سوق كبيرة" يجد فيه العميل كل احتياجاته من الخدمات المالية مما يساعده على توفير الجهد والوقت وهذا يؤدي إلى تعزيز ثقتهم وولائهم للبنك؛
- ✓ القدرة على منح قروض أكثر عند الترويج لمنتجات التأمين لإعطاء القرض.

ب: بالنسبة لشركات التأمين:

- ✓ توفير مصدر توزيع جديد للمنتجات التأمينية وبأقل تكلفة مقارنة مع عملاء التوزيع التقليديين؛
- ✓ الوصول إلى شريحة جديدة وواسعة من العملاء؛
- ✓ التوفير في الوقت وفي تكلفة الخدمات التأمينية من خلال إتباع قنوات جديدة في تسويق المنتجات؛

- ✓ الانتشار السريع لشركات التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة واسعة من الوسطاء؛
 - ✓ استفادة شركات التأمين من شهرة البنك وثقة المتعاملين معه في توزيع منتجاتها؛
- ج .: بالنسبة للعملاء:

- ✓ انخفاض تكلفة توزيع منتجات التأمين ينعكس على أسعارها فيتمكن العميل من الحصول عليها بأسعار أقل؛
- ✓ إيجاد منتجات تأمينية ملائمة لاحتياجات العميل ومستوى دخله؛ ✓ تمكن العميل من تلبية احتياجاته المالية البنكية والتأمينية في مكان واحد وهذا يوفر عليه الجهد والوقت والتكلفة.

٧. استراتيجيات التكامل بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية:

يمكن التمييز بين عدة استراتيجيات للعلاقة التكاملية بين مؤسسات التأمين والبنوك، ولا يمكن تفضيل إحداها عن الأخرى، حيث أن اختيار شكل وأسلوب التكامل بين المؤسستين يتأثر بعدة أمور، كالأهداف العامة المرجوة من هذه العلاقة، أو درجة السيطرة والحرية بين الطرفين، أو البيئة العامة للمؤسستين وخاصة فيما يتعلق بالبيئة التشريعية والثقافية، فبعض البلدان تتيح مثل هذه التحالفات والبعض الآخر تضع قيودا عليها.

٧- 1 : أشكال التكامل بين المصارف ومؤسسات التأمين :

في مسيرة تطور التأمين المصرفي Bancassurance، نجد أنه مر بعدة مراحل، تمثل في حد ذاتها أنواعا أو أنماطا للعلاقة بين البنوك وشركات التأمين، وقد تدرجت من الشكل البسيط جدا والمتمثل في اتفاقيات التوزيع البسيطة، إلى النموذج الأكثر تعقيدا وارتباطا للوحدتين، وهو الاستحواذ أو الاندماج الكامل، وبينهما يمكن أن نجد مستويات من التحالفات الاستراتيجية، وبالتالي فإن هذا التقارب بين البنوك وشركات التأمين غالبا لا يخرج عن هذه الاستراتيجيات: (CLIPICI & BOLOVAN, 2012)

❖ اتفاقية التوزيع البسيطة

❖ التحالفات الاستراتيجية (المشروع المشترك)

❖ الاندماج والاستحواذ

1- اتفاقية التوزيع:

في هذا النوع من العلاقة، يأخذ البنك دور الموزع البسيط للمنتجات التأمينية لشركات التأمين مقابل عمولة ويمكن أن تدرج هذه الاتفاقيات إلى ثلاثة مستويات:

-علاقة توزيع بسيطة جدا: حيث يقوم البنك (باتفاق رسمي أو غير رسمي مع شركة التأمين)، بعرض منتجات التأمين على عملائه، حيث ينصح البنك عملائه بأنواع معينة من منتجات التأمين، وهذا النوع من التقارب يتسم بعلاقة محدودة بين المؤسستين، كما أنه يمكن أن لا تكون حصرية لمنتجات معينة أو لشركة تأمين واحدة.

-اتفاق التوزيع الحصري: وتكون مبنية على اتفاق رسمي بين البنك وشركة تأمين، حيث يقوم البنك عبر فروعه وشبائكه، بعرض وبيع منتجات تأمين شركة المتفق معها فقط وبصفة حصرية.

-علاقة استراتيجية: وتنشأ هذه العلاقة عندما يكون بين البنك وشركة التأمين ملكية مشتركة أو أهداف استراتيجية ما تحمي وتحفظ حصرية العلاقة التأمين بين المؤسستين. وما يمكن ملاحظته حول هذا النوع من بنك

التأمين أنه رغم بساطته، إلا أنه يوفر مردودية سريعة للبنك من خلال كسب عوائد منتظمة في شكل عمولات توزيع المنتجات التأمينية وأيضا لشركة التأمين من خلال توسيع نطاق عملياتها وعملياتها. من جهة أخرى وبما أن البنك مجبرا على توزيع المنتجات المعروضة من قبل شركة التأمين، فلا يكون هناك أي تحسين أو تطوير للمنتجات المعروضة، وعموما تعتبر هذه الاتفاقيات كخطوة أولى لتجسيد بنك تأمين أكثر تطورا.

2- التحالفات الاستراتيجية (المشروع المشترك):

يمكن تعريف التحالفات الاستراتيجية بأنها: "سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تعظيم الفائدة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية لاستيعاب متغيرات بيئية قد حدثت تتمثل في الفرص والتحديات" (أحمد سيد ، 2000، صفحة 57)، فالتحالف إذن " اتفاق تعاوني طوعي بحق الملكية أو تعاقد بين منطمتين مستقلتين أو أكثر يتضمن التبادل والمشاركة والتطوير المشترك للمنتجات، أو التكنولوجيا، أو الخدمات أو توحيد الموارد والقدرات الجوهرية من أجل تحقيق أهداف استراتيجية مشتركة" (العنزي و راضي، 2011، صفحة 12)، كما يعرف أيضا بأنه: "اتفاق رسمي لمؤسستين أو عدة مؤسسات مستقلة تابعة لبلدين أو عدة بلدان تتعاقد لفترة طويلة بهدف تأسيس درجة من التعاون بينهما وهذا لتحقيق مصالح وفوائد مشتركة" (بن عزة، 2005، صفحة 31)

وقد ازداد اتجاه المؤسسات الاقتصادية في العقود الأخيرة، نحو التحالف فيما بينها، وهذا يوحى بأهميتها للأطراف المتحالفة، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي: (العوضي و بيسوني، 2005، صفحة 186)

✓ تخفيض تكلفة أداء النشاط التجاري للحلفاء؛

✓ الحصول على مزايا تنافسية؛

✓ إرضاء العملاء؛

✓ تقليل التهديدات المحتملة الناتجة عن المنافسة المستقبلية. (زيني، 2010)

ويمكن أن نجد في التطبيق العملي عدة أنواع وأشكال للتحالفات الاستراتيجية، ومن أهمها "المشروع المشترك" ، يقول أحد الباحثين: "تعتبر المشروعات المشتركة وتراخيص الإنتاج أكثر أنواع التحالفات شيوعا، أما المشروعات المشتركة فإنها اتفاقات تعاقدية بين شركتين أو أكثر ينتج عنه شخصية قانونية منفصلة لها أهدافها الخاصة، وفي هذا النوع من التحالف فإن كل شريك يحتفظ باستقلاله، كما يتم في هذا النوع من التحالفات تقاسم الأسهم والأرباح والخسائر وعادة ما تتوفر للمشروعات المشتركة الخصائص الآتية: الدعم الداخلي النابع من العناصر المختلفة، والاستراتيجية الواضحة، والإدارة والتنظيم المستقلان، وروابط التشغيل القوية، بالإضافة إلى توفر العلاقة المتبادلة التي توفر الربح للجميع" (العوضي و بيسوني، 2005، صفحة 188) ، وعادة، تنشأ خيارات المشاريع المشتركة بين المؤسسات عندما يصعب تأسيس المشروع بشكل مستقل نظرا لقلّة الموارد أو الخبرات أو غير ذلك، فيتحمّل الطرفان أو عدة أطراف نسب معينة من تكاليف ومستلزمات إنشاء المشروع.

وفي حالة بنك التأمين، يتفق كل من البنك وشركة التأمين على تأسيس شركة جديدة مستقلة، يكون نشاطها الرئيسي التأمين المصرفي، ويتقاسم الطرفان الأرباح والمنافع الاقتصادية حسب مساهمة كل منهما. وقد يساهم أكثر من طرفين في إقامة هذا المشروع، ويعتبر هذا النموذج الأكثر شيوعا لإنشاء بنك التأمين.

3. التكامل التام (الاندماج والاستحواذ):

يعرف الاندماج على أنه "عقد يقوم على الإرادة بين شركتين أو أكثر بمقتضاه يتم انقائهما على وضع أعضائهما وأموالهما في شركة واحدة" (محرز، 1997، صفحة 25)، أما الاستحواذ (والذي يعرف أيضا بعملية التملك أو الشراء) فهو شراء أصول وأسهم الشركة المستهدفة من طرف شركة أخرى، وتتم العملية بشكل ودي أو غير ودي، وفي الحالة الأولى يكون هناك تعاون بين الشركتين في المفاوضات، أما في الحالة الثانية فإن الشركة المستهدفة بالاستحواذ فتكون غير راغبة في أن يتم شراؤها أو أن مجلس إدارة الشركة المستهدفة لا يكون لديه دراية مسبقة بعرض الاستحواذ (السحبياني و موسى، 2008، صفحة 3)، حيث يمكن أن تتم عملية الاستحواذ بالتواطؤ بين الشركة المستحوذة ومساهمي الشركة المستهدفة دون علم الإدارة.

ويقوم البنك بالاستحواذ على شركات التأمين عن طريق شراء وتملك العدد الأكبر من أسهمها، وبهذا فهو يحكم السيطرة عليها، فتصبح جزءا من فروعها. أما في حالة الاندماج فإن البنك وشركة التأمين يتحدان لتشكيل مؤسسة جديدة تمارس نشاط بنك التأمين. وهذا الترتيب ينطوي على التكامل التام بين الخدمات المصرفية والتأمينية، فيصبح البنك يبيع منتجات التأمين باسمه الخاص وبعلامته التجارية، بوصفها أحد الحلول المالية التي تستجيب لمتطلبات واحتياجات العميل. (CLIPICI & BOLOVAN, 2012, p. 55)

ويمكن وصف استراتيجية الاندماج والاستحواذ الكلي بين البنك وشركة التأمين بالنادرة الحدوث، على عكس الاستحواذ على جزء من ملكية شركة التأمين، فالتعاون والتآزر التشغيلي بين النشاطين لا يستدعي الاندماج الكلي أو الاستحواذ الكلي، أي أنه يمكنهما الاحتفاظ بطبيعتهما واستقلاليتيهما القانونية، وفي نفس الوقت الاستفادة من الخدمات التي يقدمها كل طرف للآخر. كما وسبق الإشارة فإنه لا يوجد نموذج قياسي أو مثالي لبنك التأمين، حيث أن كل بنك وشركة تأمين يمكن أن تختار النموذج الأنسب لأهدافهم واحتياجاتهم، كما تلعب التشريعات القانونية والبيئة الاقتصادية والثقافية أيضا دورا في اختيار الصيغة الأنسب.

V-2 : نموذج عن العلاقة التكاملية بين المصارف الإسلامية ومؤسسات التأمين التكافلي:

يمكن رصد العديد من العلاقات التكاملية بين المؤسسات المالية الإسلامية (بنوك إسلامية/ مؤسسات تأمين إسلامية) في الوطن العربي، وقد اختلفت أشكال التقارب بين اتفاقيات التوزيع والاستحواذ والمشاريع المشتركة وغيرها، وإلى جانب الأمثلة المذكورة سابقا والخاصة بأولى أشكال التأمين المصرفي الإسلامي، والتي ظهرت في السودان والأردن ومصر ولبنان وغيرها، نكتفي فيما يلي بذكر النموذج الجزائري لهذه العلاقة.

في التشريع الجزائري، بنك التأمين يعرف على أنه بيع منتجات التأمين عبر البنك للمتعاملين والزبائن لحساب شركة التأمين، والذي أصبح ممكنا ممارسته بموجب المادة 53 من القانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمين والتي نصها: "يمكن لشركات التأمين توزيع منتوجات التأمين من خلال البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية، والشبكات الأخرى للتوزيع".

العلاقة التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

وقد صدر بعد هذا القانون أمران تنفيذيان لتنظيم هذا النشاط ويتعلق الأمر بالمرسوم التنفيذي 07-153 الصادر في 22 ماي 2007 والذي وضع الشروط والظروف اللازمة لتوزيع منتجات التأمين من قبل البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وشبكات التوزيع الأخرى (جريدة رسمية 2007/35) والقرار الصادر في 06 أوت 2007 (جريدة رسمية 2007/59) والذي يحدد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها، وتسمح هذه التنظيمات الجديدة بتكثيف شبكة توزيع التأمين، وتحسين معدل تغطية سوق التأمين وكذا الوصول إلى عملاء البنك.

جاءت هذه الإجراءات موضحة في مواد القرار الوزاري المؤرخ في 06 أوت 2007 ، حيث تم تحديد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها من طرف البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وهي:

أ- التأمين على الأشخاص: الحوادث، المرض، الحياة، الوفاة والرسملة.

ب-التأمين على القروض.

ت-تأمين الأخطار البسيطة على السكن.

ت-1: تعدد مخاطر السكن.

ت-2: التأمين الإلزامي على أخطار الكوارث الطبيعية.

ث-تأمين المخاطر الزراعية.

كما نص القرار على أن البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية تستفيد من عمولات محددة على كل منتج تأمين مباع على مستوى وكالاتها. تحسب العمولة بنسبة مئوية من قسط التأمين الصافي. وتحدد النسب القصوى لعمولات توزيع منتجات التأمين من قبل البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية. وهي موضحة في الجدول الآتي:

جدول رقم 02: منتجات التأمين الممكن توزيعها النسبة القصوى لعمولة التوزيع .

النسبة القصوى لعمولة التوزيع (تحسب على أساس القسط المحصل الصافي من الحقوق والرسوم)	منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية
15%	ج- التأمين على الأشخاص: - الحوادث، المرض، الحياة، الوفاة - الرسملة.
40% من القسط الأول، و 10% من الأقساط السنوية الموالية. أثناء المدة الكاملة للعقد	ح- التأمين على القروض.
10%	خ- تأمين المخاطر البسيطة على السكن:
32%	- تعدد مخاطر السكن.
5%	- التأمين الإلزامي على أخطار الكوارث الطبيعية
10%	د- تأمين المخاطر الزراعية.

المصدر: القرار الوزاري المؤرخ في 6 أوت 2007 (جريدة رسمية 2007/59).

• اتفاق شراكة بين "سلامة للتأمينات" و"بنك البركة الجزائري"

تم توقيع بروتوكول تعاون بين بنك البركة الجزائري وشركة "سلامة للتأمينات" بتاريخ 31 ماي 2010، حيث أن سلامة للتأمينات ستستعين ببنك البركة في توزيع منتجاتها عبر شبائكه مقابل عمولة يتخذها البنك كإيراد له. وتتمثل المنتجات المطروحة لزبائن البنك في التأمين على الكوارث الطبيعية والتأمين على الأخطار الشاملة للسكن. وبتاريخ 4 أكتوبر 2011، أعلن مدير التسويق على مستوى بنك البركة الجزائري عن بداية تسويق بعض المنتجات التأمينية الخاصة بشركة "سلامة" في شبائكه على مستوى خمس وكالات نموذجية (الجزائر 02، عنابة، وهران، وقسنطينة)، كخطوة أولى لتجسيد الاتفاقية الموقعة بين الطرفين لتسويق منتجات تأمين إسلامية. (قبلي و نقماري، 2012) ويعتبر هذا النموذج من الشراكة والتعاون بين البنوك وشركات التأمين، من أبسط أنواع بنك التأمين، لكن يمكن أن تكون خطوة مبدئية قبل تجسيد التأمين المصرفي بكامل أهدافه ومزاياه في البنوك الإسلامية الجزائرية مستقبلا. ويذكر أن بنك البركة الجزائري تأسس عام 1991، كأول مصرف إسلامي وذلك وفقا للترخيص الممنوح له من طرف بنك الجزائر، وهو فرع من مجموعة البركة المصرفية التي تأسست في مملكة البحرين وتنتشر في اثنتي عشرة دولة. أما شركة "سلامة للتأمينات الجزائر" فهي إحدى فروع الشركة العربية الإسلامية للتأمين "سلامة" الإماراتية، التي تأسست عام 1979 ومقرها السعودية.

الخاتمة:

درسنا من خلال هذا البحث أوجه واستراتيجيات العلاقة التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية. انطلاقا من التطرق إلى ماهية التأمين التكافلي، أركانه والفرق بينه وبين التأمين التجاري، ثم إعطاء صورة عن حجم هذا القطاع على المستوى العالمي ثم على مستوى الجزائر. تناولنا في صلب الموضوع أوجه العلاقة والتكامل لشركات التأمين التكافلي بالجهاز المصرفي، حيث يمكن أن تكون هذه العلاقة:

- ✓ قائمة من حيث الجهة المؤسسة؛ سواء كانت هذه الجهة عبارة عن مصرف إسلامي، أو رؤوس أموال رجال الأعمال، كما يمكن أن تكون شركة تأمين أو بنك تجاري.
 - ✓ قائمة على أساس ضرورة التأمين على المخاطر الداخلية والخارجية التي تواجه المصارف الإسلامية.
 - ✓ علاقة قائمة على أساس الحاجات المتبادلة (تأمين الممتلكات والموظفين، تأمين أخطار الصيغ التمويلية، توفير سوق لعمليات التأمين، واستثمار الفائض التأميني.....).
- ويعتبر "التأمين المصرفي" صورة للتقارب بين البنوك ومؤسسات التأمينات، ممثلا إحدى الاستراتيجيات التي ظهرت لتلبي تطلعات الطرفين (البنوك ومؤسسات التأمين) لتطوير ورفع القدرات التنافسية لهما. ومن مبررات هذا التكامل نذكر:

- ❖ تقلص دور المصارف كوسيط مالي وجدة المنافسة بين البنوك ومؤسسات مالية أخرى.
- ❖ كما أن هناك نوعا من الترابط بين المنتجات البنكية والتأمينية، حيث تستطيع البنوك والمؤسسات التأمينية مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج قادم من عدة عارضين.

العلاقة التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية

- ❖ بالإضافة إلى أن تلبية كافة احتياجات العميل في مكان واحد يوفر عليه الجهد والوقت.
- يمكن التمييز بين عدة استراتيجيات للعلاقة التكاملية بين مؤسسات التأمين والبنوك، حيث:
- يمكن أن يأخذ البنك دور الموزع البسيط للمنتجات التأمينية لشركات التأمين مقابل عمولة.
- كما يمكن اللجوء إلى التحالفات الاستراتيجية (المشروع المشترك) حيث يتفق كل من البنك وشركة التأمين على تأسيس شركة جديدة مستقلة.
- وفي حالة ثالثة يمكن اللجوء إلى استراتيجيات الاندماج والاستحواذ (التكامل التام) حيث تتفق المؤسستان الماليتان على وضع أعضائهما وأموالهما في شركة واحدة.
- التوصيات: ندرجها في مجموعة من النقاط نراها مهمة لإثراء هذا البحث، كما يلي:
- ضرورة تركيز الاهتمام على بورصة الجزائر ودورها في تسهيل عمليات التكامل بين مختلف المؤسسات المالية عن طريق عمليات الاندماج والاستحواذ.
- تشجيع البحث في الهندسة المالية الإسلامية من أجل الوصول إلى منتجات وصيغ مالية مبتكرة في مجال الصيرفة والتأمين التكافلي.
- الاستفادة من الرقمنة من أجل تسهيل الوصول إلى خدمات التأمين المصرفي، وتوسيع الشمول المالي وتحسين جودة الخدمات.
- ضرورة التنسيق الجيد بين البنوك وشركات التأمين من أجل تسهيل الإجراءات للزبون.
- ضمان تكوين نوعي وكاف للموظفين في هذا النوع من المؤسسات يعزز فرص نجاح وازدهار التأمين المصرفي.

المراجع:

- BELKADI , S. (2012). Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie. 29. Tisi-ousou: mémoire de magistère, université MOULOUE MAAMRIE.
- CLIPICI, E., & BOLOVAN, C. (2012). BANCASSURANCE – MAIN INSURANCE DISTRIBUTION AND SALE CHANNEL IN EUROPE. *Scientific Bulletin – Economic Sciences*, 11, 54-62.
- ICD, T. (2020). Islamic Finance Development Report 2020. Récupéré sur <https://icd-ps.org>
- Marjorie , C., Carole , L., & Bérangère , M. (Octobre 2005.). *La bancassurance : analyse de la situation de la bancassurance dans le monde*. Editions groupe SCORE VIE.
- أحمد محمد محرز. (1997). *اندماج الشركات من الناحية القانونية*. القاهرة: دار النهضة العربية.
- الجريدة الرسمية. (28 فيفري، 2021). المرسوم التنفيذي 21-81 الذي ينظم نشاط التأمين التكافلي في الجزائر. 14، 7. الجزائر.
- حسين حساني. (2010). حساني حسين، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية، أي نموذج للشراكة؟ وما دورها في تحسين الأداء؟ *الأكاديمية للدراسات الاجتماعية و الإنسانية*، 03-12.
- رفعت السيد العوضي، و اسماعيل علي بيسوني. (2005). *الاندماج والتحالفات الإستراتيجية بين الشركات في الدول العربية*. القاهرة: منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية.

- سعد عدنان عقيل . (2013). التأمين عبر المصارف Bancassurance. مجلة الدراسات المالية والمصرفية الصادرة عن الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، 2، 15.
- سعد علي العنزي، و جواد محسن راضي. (2011). التحالفات الإستراتيجية في منظمات الأعمال (الإصدار الطبعة الأولى). الأردن: دار اليازوري.
- صالح السحبياني، و عبد العظيم موسى. (2008). الاندماج والاستحواذ، الاضطراب المالي العالمي والفرص الجديدة. مجلة بحوث الاستثمار الصادرة عن شركة الراجحي للخدمات المالية.
- صونيا عابد. (2014). استراتيجيات التقارب بين البنوك الإسلامية وشركات التأمين التكافلي، التأمين المصرفي، نماذج من الوطن العربي والجزائر. مجلة الشريعة والاقتصاد، 3(6)، 211-256.
- عادل دهليس، و موسى كاسحي. (24 ماي، 2021). قراءة تحليلية نقدية في المرسوم التنفيذي 21-81 الذي ينظم نشاط التأمين التكافلي في الجزائر. مداخلة مقدمة الملتقى الوطني حول التأمين التكافلي في الجزائر واقع ومتطلبات التطوير. قسنطينة، الجزائر: جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية.
- عبد القادر بريش، و حمو محمد. (مارس، 2008). آفاق تقديم البنوك الجزائرية للمنتجات التأمينية، المؤتمر العلمي الدولي الثالث حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة. 299. الشلف.
- عبد الكريم قندوز. (2020). الصناعة المالية الإسلامية بدول المغرب العربي. أبو ضبي: صندوق النقد العربي.
- عبد الله علي الصيفي. (2010). التأمين على الودائع المصرفية في البنوك الإسلامية، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر التأمين التعاوني والمنعقد بين 11 و13 أبريل 2010. الجامعة الأردنية بالتعاون مع مجمع الفقه الإسلامي وآخرون.
- فريدة زيني. (08، 09 نوفمبر، 2010). دور التحالفات الإستراتيجية في دعم القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية. جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف: الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية لقطاع مؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية.
- كلثوم مرقوم، و حسين حساني . (2017). واقع بنك التأمين في الجزائر. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 211-230.
- محمد الأمين بن عزة. (2005). التحالف الإستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 2، 31-48.
- محمد الأمين معوش. (2020/2019). متطلبات تنمية آليات عمل شركات التأمين التكافلي في الجزائر على ضوء بعض التجارب الدولية: ماليزيا، السعودية، الإمارات العربية المتحدة، رسالة دكتوراه. كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1.
- مصطفى أحمد سيد . (2000). تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي (الإصدار الطبعة الثالثة). القاهرة: دار النهضة العربية.
- معمر حمدي. (2012). نظام التأمين التكافلي بين النظرية والتطبيق، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: مالية واقتصاد دولي. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر.
- نبيل قبلي ، و سفيان نقماري. (03، 04 ديسمبر، 2012). التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع. جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف: مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي السابع حول "الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير، تجارب الدول".
- وزارة المالية. (2007). التقرير السنوي لنشاط التأمينات لسنة 2007. المديرية العامة للخزينة، مديرية التأمينات، تم الاسترداد من