

صيرفة التأمين كنموذج مستحدث في الصناعة المصرفية

- دراسة تحليلية لواقع صيرفة التأمين في الجزائر -

Insurance banking as an emerging model in the banking industry - Analytical study of the Reality of Algeria's Insurance Bank.

حسيبة علمي، مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية في الجزائر، جامعة علي لونيبي-البليدة2،

الجزائر،: h.almi@univ-blida2.dz

تاريخ قبول المقال: 2021/12/19

تاريخ إرسال المقال: 2021/04/29

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على صيرفة التأمين باعتبارها نموذج مبتكر يعبر عن استراتيجيات التعاون بين البنوك وشركات التأمين، وسنعرض تجارب بعض الدول ونركز على وصف وتحليل تجربة الجزائر، مستخدمين المنهج الوصفي التحليلي. توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى أن تجربة الجزائر لا تزال متواضعة جدا مقارنة بالدول الأوروبية والآسيوية، كما لا يشكل الإنتاج عن طريق صيرفة التأمين إلا 3% مقارنة بـ30% لشبكات التوزيع لوسطاء التأمين سماسرة ووكلاء، و67% لوكالات التأمين المباشرة.

الكلمات المفتاحية: صيرفة التأمين، وسطاء التأمين، اتفاقيات التوزيع، منتجات التأمين.

Abstract:

The purpose of this study is to explore insurance banking as an innovative model that reflects strategies for cooperation between banks and insurance companies. We will present the experiences of some States and focus on describing and analyzing Algeria's experience, using the descriptive analytical approach. The study found that Algeria's experience is still very modest compared to European and Asian States. Moreover, production through insurance banking is only 3% compared to 30% for distribution networks of insurance intermediaries, brokers and insurance agents, and 67% for direct insurance agencies.

Key words: Insurance banking, insurance brokers, distribution agreements, insurance products.

المقدمة:

صيرفة التأمين أو التأمين البنكي (المصرفي) هو مصطلح اقتصادي جديد ومبتكر، يعبر عن استراتيجيات التعاون بين شريكين أقويين " المصارف وشركات التأمين"، حيث جاءت المبادرة من البنوك باعتبارها الطرف الأقوى ماليا من شركات التأمين. ولسبيل تجاوز العقبات المالية جاءت صيرفة التأمين كوجه من أوجه العولمة لإزالة الحواجز ما بين البنوك وشركات التأمين.

ولأول مرة في الجزائر تم إدخال صيرفة التأمين من خلال القانون 06-04 الصادر في فيفري 2006 والمعدل والمتمم للأمر 95-07 والمتعلق بالتأمينات؛ كإحدى قنوات التوزيع لعدم فعالية الشبكات التقليدية ولتوسيع قاعدة العملاء، حيث يتم توزيع المنتجات التأمينية من خلال شبابيك البنوك والمؤسسات المالية الأخرى التي تشبهها في النشاط بموجب اتفاقية لهذا الغرض. وهنا تبرز معالم إشكالية الدراسة والمتمثلة في: ما هو واقع صيرفة التأمين في الجزائر؟

منهج الدراسة: للإجابة على الإشكالية المطروحة تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، وتقسيم الدراسة وفقا للآتي:

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لصيرفة التأمين:

سنعرض من خلال هذا المبحث مفهوم صيرفة التأمين بصفة عامة، نشأتها وتطورها حول العالم، نماذج المستخدمة فيها، لنصل في الأخير لعرض مزاياها، وعوامل نجاحها.

المطلب الأول: مفهوم صيرفة التأمين:

سنطرق لمفهوم صيرفة التأمين من خلال:

أولا: تعاريف حول صيرفة التأمين:

1- التعريف الاصطلاحي: مصطلح "Bancassurance" فرنسي الأصل، وهو عبارة عن الاتفاقيات المبرمة بين البنوك وشركات التأمين والتي في جميع الحالات تضمن توفير المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية من نفس المصدر لنفس العميل، كما يشير إلى الجهود التي تبذلها البنوك

لاختراق سوق التأمين، وقد تعددت تعاريف التأمين المصرفي بتعدد نماذجه الإستراتيجية وبتعدد وجهات نظر الاقتصاديين له.¹

ويقصد بالتأمين المصرفي توفير منتجات التأمين والمصارف من خلال قنوات توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف وعملاء شركة التأمين، والمصرف هنا لا يقوم بإنتاج أو إدارة خدمات التأمين وإنما يقوم ببيعها وتسويقها.²

2- **المفهوم الواسع:** يتمثل المفهوم الواسع لصيرفة التأمين في أنها ظاهرة يتم فيها تقديم منتجات التأمين من خلال قنوات توزيع الخدمات المصرفية مع مجموعة كاملة من المنتجات والخدمات المصرفية والاستثمارية.³

ثانيا: نشأة وتطور صيرفة التأمين حول العالم:

1- **النشأة:** استعمل مصطلح صيرفة التأمين لأول مرة في فرنسا عام 1980 للتعبير عن بيع منتجات تأمينية عن طريق وساطة شبكة بنكية، واقتصر هذا المفهوم على التوزيع فقط، أي قيام البنوك بدور الموزع والمسوق للخدمات التأمينية لصالح شركات التأمين.⁴

2- **تطور صيرفة التأمين حول العالم:** يمكن تتبع أهم محطات تطور صيرفة التأمين حول العالم من خلال الجدول الموالي:

¹ نبيل قبلي ونقماري سفيان، الصناعة التأمينية، الواقع العملي وأفاق التطوير - تجارب الدول، الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية الواقع العملي و آفاق التطوير - تجارب دول، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبية بن بوعلي، الشلف، يومي 03 و04 ديسمبر 2012، ص 2.

² محمد تقي الدين، تنفيذ التأمين المصرفي (Bancassurance) في البنك الإسلامي، دراسة حالة في بنك BRI الشرعي بفونوروكو عام ٢٠١٣، بحث تخرج، كلية الشريعة، جامعة دار السلام الإسلامية، إندونيسيا، 2014، ص 6.

³ Hamoul Tarik , Zair Wafia, Mahfoud Mourad, Bancassurance: Algerian Lessons from the Global Experience in Banking and Insurance Collaboration, Economic Sciences, Management and Commercial Sciences Review, Volume:12 / N°: 02, 2019, p: 895.

⁴ بريش عبد القادر، حمو محمد، آفاق البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية -دراسة حالة CNEP/Banque وSAA، ورقة بحث مقدمة إلى المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول: إصلاح النظام المصرفي الجزائري، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 12/11 مارس 2008، ص3.

الجدول 1: نشأة وتطور صيرفة التأمين حول العالم.

الحدث	السنة	البلد
ظهر صيرفة التأمين كوظيفة فقط أي بيع بعض الخدمات التأمينية عبر شبابيك البنوك ولم تأخذ أي تسمية في ذلك الوقت.	1865	بلجيكا
	1922	ألمانيا
	1930	اسبانيا
	1968	بريطانيا
استعمل مصطلح صيرفة التأمين لأول مرة للتعبير عن بيع منتجات تأمينية عن طريق وساطة شبكة بنكية، واقتصر هذا المفهوم على التوزيع فقط.	1980	فرنسا
قام القرض الفلاحي الفرنسي المالك لأكبر شبكة توزيع بإنشاء فرع للتأمين على الحياة (PREDICAT) ثم فرع (PACIFICA) لتأمينات الممتلكات	1986	فرنسا
قامت شركة تأمين بالاشتراك مع Générale de Banque بإنشاء شركة للتأمين على الحياة سميت بـ Alpha- life	1989	بلجيكا
أول اندماج عبر الحدود من خلال شركتي VSB وAG؛ حيث قاموا بخلق مجموعة أطلق عليها اسم (FORTIS).	1990	هولندا
صدر قانون يسمح للمصارف بالتقديم خدمات التأمين		ايطاليا
سمح للبنوك ببيع منتجات التأمين على الحياة بعدما كانت تقتصر فقط على المنتجات على غير حياة	1991	اسبانيا
سمحت السلطات الوصية على القطاع المالي بتقديم وتسويق الخدمات التأمينية من قبل البنوك	2000	اليابان
وقعت مجموعة FORTIS مع مجموعة Muang Thai اتفاقية لتسويق منتجات التأمين على الحياة وعلى غير الحياة.	2004	تايلند

المصدر: نبيل قبلي ونقماري سفيان، الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير - تجارب الدول، البحث مقدم لملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية الواقع العملي و آفاق التطوير- تجارب دول، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبية بن بوعلي، الشلف، يومي 03 و 04 ديسمبر

المطلب الثاني: نماذج وأشكال صيرفة التأمين:

سننظر للأشكال والنماذج التالية عن صيرفة التأمين:

أولاً: نماذج صيرفة التأمين:

إن النماذج الرئيسية الثلاثة هي: اتفاق التوزيع، المشروع المشترك والاندماج الكامل، ويتضمن الجدول الموالي وصفا لكل نموذج ومزاياه وعيوبه، والدول التي ينتشر فيها أكثر.

الجدول 2 : النماذج الرئيسية لصيرفة التأمين حول العالم.

الوصف	المزايا	العيوب	الدول تستخدم النموذج
اتفاقية	يلعب البنك دور	تبدأ العمليات	ألمانيا؛ المملكة
التوزيع	الوسيط لشركة التأمين	بسرعة؛ ليس هنا منتجات جديدة؛ إمكانية ثقافتها الجنوبية.	المتحدة؛ اليابان؛ كوريا
	رأسمال مستثمر؛ أقل تكلفة	اختلاف المنظمات	
المشروع المشترك	يعقد البنك شراكة مع شركة تأمين واحدة أو أكثر.	انتقال الخبرات. صعوبة الإدارة المدى الطويل.	إيطاليا؛ اسبانيا؛ البرتغال؛ كوريا؛
الاندماج الكامل	خلق إضافة نفس الثقافة لدى استثمار كبير للمنظمات الجديدة	فرنسا؛ اسبانيا؛ بلجيكا؛ المملكة المتحدة؛ أيرلندا.	

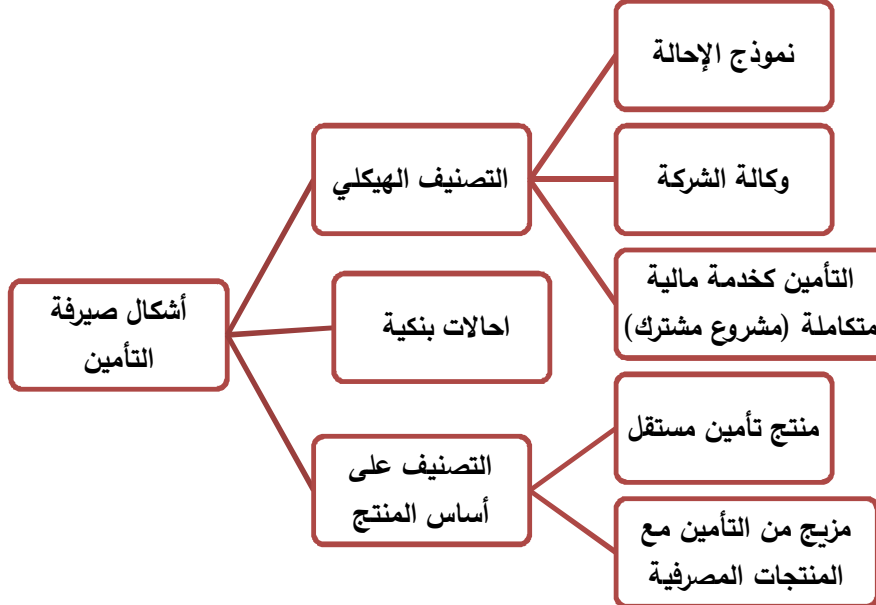
المصدر: عادل زقير، دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات -حالة الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 10، الجزء 01،

2017، ص: 150.

ثانياً: أشكال صيرفة التأمين:

تأخذ صيرفة التأمين أشكالاً مختلفة تختلف من بلد إلى آخر، كما هي موضحة في الشكل الموالي:

شكل 1: نماذج صيرفة التأمين.



Source: Hamoul Tarik , Zair wafia, Mahfoud Mourad, Bancassurance: Algerian Lessons from the Global Experience in Banking and Insurance Collaboration, Economic Sciences, Management and Commercial Sciences Review, Volume:12 / N°: 02, 2019, p: 895.

المطلب الثالث: عوامل نجاح صيرفة التأمين ومزاياه:

لنجاح صيرفة التأمين عوامل ومزايا نتطرق لها ضمن الآتي:

أولاً: عوامل نجاح صيرفة التأمين:

تتطلب صيرفة التأمين تضافر الجهود بين المصرف وشركة التأمين ومن بين عوامل نجاحها ما

يلي:¹

- تكوين فريق عمل مشترك لاتخاذ القرارات وتنفيذها بالإضافة إلى التخطيط المتزامن بين الأقسام

المختلفة في المصرف وشركة التأمين؛

- التدريب المكثف للمعنيين بصيرفة التأمين؛

- تقديم خدمات تأمين بسيطة غير معقدة تلبى احتياجات العملاء، خاصة إذا كان البيع يتم من قبل

موظفي المصرف أما المنتجات الأكثر تعقيدا فمن الأفضل بيعها من قبل متخصصين من شركة التأمين؛

¹ ميهوب سماح، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في البنوك والتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2005، ص 58.

- تحديد شرائح العملاء المستهدفين وتحديد حاجاتهم؛
- متابعة دقيقة لنتائج بيع الخدمة؛
- أن تكون الإستراتيجية المتبعة متوافقة مع رؤية وثقافة المصرف وأن تتكامل خدمة التأمين مع خدمات المصرف الأخرى.

إذن باقتحام البنوك نشاط التأمين استطاعة الزيادة في إيراداتها وتنويع منتجاتها ومن ثم تعزيز مكانتها المصرفية والوقوف في وجه المنافسين وبدون تعرضها للمخاطر المصرفية.

ثانيا: مزايا التأمين المصرفي:

يقدم التأمين المصرفي العديد من المزايا لكل من أصحاب المصلحة في هذا المجال، كما هو مبين في الجدول الموالي:

الجدول 3: مزايا التأمين المصرفي.

شركة التأمين الوصول إلى عملاء جدد؛ تنويع طرق التوزيع؛ الاستفادة من السمعة الجيدة والثقة التي تتمتع بها البنوك؛ دخول سريع إلى سوق جديد بفضل شبابيك البنوك؛ تخفيض تكاليف التوزيع مقارنة بالشبابيك التقليدية؛ التمتع بملاءة مالية أفضل؛ تبعية أقل لشبكات الوكلاء؛ تطوير أكثر فعالية للمنتجات؛ منفذ جديد لعملاء البنك.

البنك مصدر دخل جديد متزايد ومستقر بفعل العمولة؛ تنويع الأنشطة المدرة للربح؛ "مكان واحد" للخدمات المالية؛ ولاء عملاء البنك بفضل تنوع المنتجات والخدمات؛ تكاليف توزيع هامشية تقريبا حيث يقوم موظفو البنك بتسويق منتجات التأمين بأنفسهم؛ إمكانية كبيرة متاحة للمساهمة في رأسمال المؤمنين.

العميل الوصول إلى جميع الخدمات المالية للبنك؛ الحصول على منتجات التأمين بأسعار منخفضة بفضل انخفاض تكاليف التوزيع، طريقة دفع مبسطة؛ تطابق أفضل بين احتياجات العميل والحلول المقدمة له؛ درجة رضا عالية؛ توفير الوقت

Source : HAMOUL TARIK, Kassoul Sofiane, Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie Etude comparative, Revue Des Etudes Economiques Approfondies, N° 04/2017 , p.p :12-13.

المبحث الثاني: تجارب دولية في صيرفة التأمين:

نعرض من خلال هذا المبحث التجارب الرائدة في صيرفة التأمين منها الأوروبية والأمريكية والآسيوية وبعض التجارب العربية.

المطلب الأول: التجربة الأوروبية في صيرفة التأمين:

يمكن التطرق للتجربة الأوروبية في صيرفة التأمين من خلال:

أولاً: وصف التجربة الأوروبية:

تعتبر أوروبا المنطقة الأولى في العالم أين توجد أكبر عدد من التجارب في مجال صيرفة التأمين، وذلك لظهوره في السبعينات، ومجيء العملة الموحدة أسرع من انتشاره في جميع أنحاء أوروبا، منذ السبعينات ثم الثمانينات شهدت صيرفة التأمين بروزا في الدول الأوروبية حيث توجد البنوك الشاملة، فانتشرت بسرعة في فرنسا وبلجيكا وإيطاليا وإسبانيا، تليها ألمانيا وبلدان أوروبا الشرقية، وظلت أخرى متأخرة كبريطانيا. يكب تقديم يبين محتوى المطلب والنقاط التي يتناولها.¹

وتختلف 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 المصرفي، وتختلف منتجات التأمينية اختلافا كبيرا من بلد لآخر، 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 المرض، والصحة وحماية الدخل، والتأمين على السيارات، بالإضافة إلى مدخرات التقاعد، وتعتبر البنوك هي الأكثر أهمية من بين الموزعين في البرتغال، إسبانيا وتركيا، وأضعف عموما في ألمانيا وسويسرا والمملكة المتحدة.

¹ وقنان براهم، دروس في التأمين البنكي، مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة ماستر مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2016، ص 34.

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.¹ ويشكل التأمين المصرفي في إسبانيا، أكثر من 65% من رقم أعمال شركات التأمين، أي ما يعادل 17 مليار أورو سنة 2001، وفي بلجيكا وإيطاليا تشكل نسبة 50%، وهذا بعد صدور قانون 1990 الذي سمح للمصارف بتقديم خدمات التأمين في إيطاليا، أما في فرنسا فيشكل ما نسبته 60% من رقم أعمال شركات التأمين على الحياة، وفي بريطانيا تجاوزت هذه النسبة 40% من سوق التأمين على الحياة عام 1992، وفي ألمانيا يشكل سوق التأمين المصرفي ما نسبته 20% من سوق التأمين في 1999، وانخفاض هذه النسبة يعود للإجراءات التنظيمية التي تتعلق بالمنتجات التأمينية التي فرضتها السلطات الألمانية، وكذلك وجود تعارض ما بين المصارف وشركات التأمين، في حين في هولندا شكل التأمين المصرفي في 2002 نسبة 18% من سوق التأمين.²

ثانيا: أكثر النماذج استخداما في أوروبا:

أكثر نماذج التأمين المصرفي شيوعا التي تنفذها أكبر المجموعات المصرفية الأوروبية هي:³
- ملكية كاملة لشركة تأمين تابعة ، مثل Crédit Agricole (فرنسا) ، و Santander (إسبانيا).
- مشروع مشترك مع شركة تأمين مثل Caisses d'Epargne (فرنسا) ، Banca Intesa (إيطاليا) أو Banco Popular (إسبانيا) أو RBS Group (المملكة المتحدة).
ويمكن ذكر بعض النماذج ومنتجات صيرفة التأمين في أوروبا من خلال الجدول الموالي:

¹ عادل زقير، دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات -حالة الجزائر -، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 10، الجزء 01، 2017، ص: 147.

² بريس عبد القادر، مرجع سابق، ص: 9.

³ Hamoul Tarik , Zair wafia, Mahfoud Mourad, Bancassurance: Algerian Lessons from the Global Experience in Banking and Insurance Collaboration, Economic Sciences, Management and Commercial Sciences Review, Volume:12 / N°: 02, 2019, p: 898.

الجدول 4: نماذج ومنتجات صيرفة التأمين في أوروبا

بمبادرة من المصرف	الاستراتيجيات البنكية تتمثل في إنشاء شركة التأمين غالبا؛ ففي فرنسا أول تجربة هي إنشاء شركة التأمين على الحياة؛ (1971) إنشاء فيديرالية لوكسمبورغ للقرض التعاضدي ACM فرعي ACM IARD و ACM VIE وأصبحت شركات ذات أسهم في 1992؛ وفي 1973 قامت الشركة البنكية المتخصصة في القرض بدون شبكة توزيع PARIBAS بإنشاء شركة تأمين أشخاص KLEBER VIE والتي أصبحت في وقت قصير CARDIF والتي تعتبر الشركة الأولى التي أوكلت توزيع منتجاتها للتأمين الغير؛ وفي 1978 أنشأ البنك الشعبي أول شركة تأمين على الحياة تعرض تشكيلة كاملة من منتجات تأمين التوفير والاحتياط؛ وقام القرض الفلاحي الفرنسي المالك لأكبر شبكة توزيع بإنشاء فرع للتأمين على الحياة PREDICAT (1986)؛ في 1991 تم إنشاء فرع تابع للقرض الفلاحي تحت إسم PACIFICA؛ لم يكن هذا الفرع مدعم بتجربة تقنية لشركة لشركة التأمين وإنما خلق منتجات خاصة به والمتمثلة في: تأمينات سيارات، السكن، التأمين الصحي والتقاعد. والبنوك البلجيكية بدأت أولا بتسويق منتجات التأمين على الأشخاص، ثم بصفة تدريجية باشرت تسويق منتجات التأمين على الممتلكات ولكن بحذر؛ واعتمدت هذت الإستراتيجية في جميع دول أوروبا، التجارب الأكثر شهرة نجدها في ألمانيا، من خصوصية هذه الاستراتيجيات هو تقديم أكثر منتجات تأمين فردية ومحاولة التوازن بين منتجات التوفير والاحتياط.
بمبادرة من شركات التأمين	الإستراتيجية الأولى تمثلت في مراقبة مؤسسة مالية من قبل شركة تأمين: GAN مع BIF في فرنسا؛ Abbey Life مع TSB KIOYDS في بريطانيا؛ Belge Royale مع بنك IPSA في بلجيكا. وانبتق عنها هذه نوع آخر تمثل في خلق بنك من قبل شركة التأمين؛ منها: AXA بنك و AGF بنك في فرنسا. والإستراتيجية الثالثة الأكثر توازنا تمثلت في التقارب بين البنك وشركة التأمين بمبادرة من هذه الأخيرة، من أجل خلق فرع مختص في صيرفة التأمين مثل: Amen مع Vering في الدنمارك و CIC مع GAN في فرنسا في 1998، كما توجد استراتيجية أخرى تمثلت في خلق مجموعة مشتركة Holding بين البنك وشركة التأمين مثل Baltica في الدنمارك، National Neerlanden مع NMB Postbank في هولندا والتي انبتق عنها ING.
نماذج مترنة	تتمثل هذه الاستراتيجيات في التعاون والشراكة المتقاطعة، وتهدف إلى تحقيق التناظر التجاري ومردودية أحسن لشبكة التوزيع مثل: شراكة بين BNP و UAP قبل امتصاصها AXA؛ الصندوق الوطني للاحتياط CNP مع بريد فرنسا.

المصدر: وقنان براهيم، دروس في التأمين البنكي، مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة ماستر مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمجد بوقرة، بومرداس، 2016، ص 35-37.

ثالثا: عوامل نجاح التجربة الأوروبية:

- إن من عوامل النجاح الرئيسية للتأمين المصرفي في أوروبا يمكن تلخيصها على النحو التالي:¹
- البنوك الكبيرة والبنوك التعاونية التي لديها شبكات كثيفة للغاية من الشركات التابعة؛
 - الأهمية المنخفضة نسبيا للوكلاء المستقلين لبيع بوالص التأمين ، مما سهل الدخول إلى السوق لتوزيع المنتجات المعيارية في مكاتب البنوك؛
 - الشكوك المتزايدة من جانب الفرنسيين تجاه نظام الضمان الاجتماعي الخاص بهم، والذي خلق أيضا بيئة مواتية للبنوك؛
 - كانت التشريعات واللوائح متحررة في وقت مبكر للغاية، حيث سمحت للبنك بالتدخل الكامل في مجال التأمين، وامتلاك شركات التأمين التابعة وتسويق منتجات التأمين من خلال شبكته؛
 - مكنت الضرائب المواتية بشكل خاص للتأمين على الحياة من التطور السريع والكبير لمنتج التأمين المصرفي الرائد هذا؛
 - تمكن المصرفيون بفضل خبرتهم، من تصميم منتجات بسيطة وسهلة الفهم مكنتهم من اكتساب عدد كبير من العملاء؛
 - البنوك لديها قاعدة عملاء كبيرة للغاية، مما جعل اختراق السوق أمرا سهلا للغاية؛
 - قدرة البنوك على خفض تكاليف التوزيع بشكل كبير (تكلفة هامشية منخفضة)، عن طريق بيع العقود في فروعها، مع الصراف أو مديري الحسابات، حيث كانت الرسوم (الرسوم) أقل بكثير من تلك تقدمها شركات التأمين التقليدية.

المطلب الثاني: التجربة الأمريكية والآسيوية في صيرفة التأمين:

يمكن التطرق لكل من التجربة الأمريكية والآسيوية في مجال صيرفة التأمين من

خلال الآتي:

أولا: التجربة الأمريكية:

في محاولة المصارف الأمريكية انتهاز فرصة التأمين على الحياة، فقد درج بعضها على التعامل في نوع من وثائق التأمين على الحياة لحساب شركة تأمين شقيقة، يطلق عليها وثيقة التأمين على

¹ Keltoum MERGOUM, Hocine HASSANI, La bancassurance en France, quelle Expérience pour l'Algérie?, Revue des études humaines et sociales -A/ Sciences économiques et droit. N° 20, juin 2018. P : 23.

الحياة الائتمانية، تمتد لعدد محدود من السنوات، وينخفض فيها مبلغ التأمين من سنة إلى أخرى، بل ومن شهر إلى آخر مع سداد كل قسط من أقساط القرض، فمبلغ التأمين يتغير مع الرصيد المتبقي من القرض، ويستمر المؤمن عليه في دفع قسط القرض إلى المصرف طالما هو على قيد الحياة، أما إذا وافته المنية قبل أن ينتهي من سداد الأقساط، تلتزم شركة التأمين بسداد أقساط القرض في تواريخ استحقاقها. وقد امتد نشاط البنوك الشاملة في هذا الصدد إلى تقديم خدمات تأمينية أخرى، ونقصد بذلك التأمين على الممتلكات، فالخدمة التأمينية في هذه الحالة عادة ما تصاحب ائتمان حصل عليه المؤمن له من البنك لغرض شراء الشيء محل التأمين (منزل أو سيارة) وكما هو الحال في وثيقة التأمين على الحياة، يتحقق للمصرف - والشركة الشقيقة بالتبعية - ميزة تسويق الخدمة بتكلفة قليلة، كما يتحقق للعميل ميزة الحصول على الخدمات المالية المتكاملة (الائتمان والتأمين) من نفس المكان.¹

وشكلت هذه قضية جدلا دائرا حول 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) في 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؛ وفي 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.²

ثانيا: التجربة الآسيوية في صيرفة التأمين:

يلاحظ في الدول الآسيوية المظلة على المحيط الهادي أن هناك عددا من المصارف مقبلة على الاستحواذ على شركات التأمين على الحياة، ويوجد بالطبع درجات متفاوتة للصلات بين المصرف

¹ بريش عبد القادر، مرجع سابق، ص: 10.

² عادل زقير، مرجع سابق، ص: 148.

وشركات التأمين، فعلى المستوى الأدنى يمكن للمصرف أن يبيع منتجات التأمين نيابة عن شركات التأمين فرعية كوكيل، وفي هذه الحالة تكون المخاطرة محدودة جدا، أو يمكن أن يمتلك المصرف شركة التأمين (أو حصة في شركة التأمين دون ممارسة رقابة أو سيطرة)، أما على المستوى الثاني الأعلى فإنه يمكن الدمج بشكل أكثر وثاقا بين أنشطة التأمين البنكية، فتقوم المصارف بإصدار بوالص التأمين وتحظى بحصة في عمليات شركة التأمين بشكل مباشر. وفي بعض الدول الآسيوية مثل تايلندا جميع المنتجات التأمينية يمكن تقديمها عبر قناة بنكية، أم في اليابان وحتى عام 1990 السلطات الوصية على القطاع المالي منعت على تقديم الخدمات التأمينية من قبل البنوك، ليتم السماح لها في عام 2000 بتسويق المنتجات التأمينية.¹ دول الهند وشرق آسيا بما في ذلك 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 وثاقا بين أنشطة التأمين البنكية فتقوم البنوك بإصدار بوالص التأمين وتحظى بحصة في عمليات شركة التأمين بشكل كبير.²

المطلب الثالث: بعض التجارب العربية الرائدة في صيرفة التأمين:

يمكن التطرق لأهم التجارب العربية في مجال صيرفة التأمين من خلال:

أولا: التجربة الخليجية:

أول المبادرات الجدية في هذا المجال تعود إلى سنة 2000 عندما أندمج بنك البحرين والكويت مع شركة التأمين البحرينية الكويتية في البحرين لتوزيع المنتجات التأمينية ذات العلامة التجارية Secura (أساسا المنازل والسيارات) من خلال شبكة 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

¹ بريش عبد القادر، مرجع سابق، ص: 9.

² عادل زقير، مرجع سابق، ص: 148.

تأمين أو منتج مصرفي أو منتج مشترك بينها بناء على الحكم الحصري للشركات المعنية لا 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 الدول العربية لا تمنع البنوك من توزيع المنتجات التأمينية للزبائن، رغم هذا لا تزال حصة التأمين المصرفي في الدول العربية متذبذبة وهذا بالنظر إلى أن معدل التغلغل لشركات التأمين لا يتجاوز 1 بالمائة 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.¹

ثانيا: التجربة المصرية:

لقد ازدهر التأمين المصرفي في مصر عبر شبكات فروع البنوك التي تعمل في القطاع المصرفي، وذلك كأحد السبل التسويقية الحديثة للخدمات التأمينية، حيث حققت شركات التأمين على الحياة في مصر نجاحا في هذا، وزادت من حجم أفساطها التأمينية وكذا نسبة حصتها في السوق، كما انخفضت التكلفة التسويقية لهذه المنتجات وبالتالي انخفضت أسعارها. كما أعلن البنك العربي المصري وهو أحد البنوك الكبيرة في القطاع المصرفي المصري و (ألينز مصر) الرائدة في مجال صناعة التأمين عن توقيع اتفاقية لتقديم خدمات التأمين البنكي في 2007/10/14، وتنص هذه الاتفاقية على تقديم برامج التأمين على الحياة من خلال فروع البنك المنتشرة في مصر.²

المبحث الثالث: واقع صيرفة التأمين في الجزائر:

يتناول هذا المبحث خصوصية صيرفة التأمين في الجزائر من خلال عرض الإطار التشريعي والتنظيمي لها، وعرض بعض الاحصائيات حول تطورها خلال الفترة 2008-2018، لنخلص في الأخير لإمكانية مقارنتها هذه التجربة بتجارب الدولية.

¹ عادل زقير، مرجع سابق ، ص: 148.

² بريش عبد القادر، مرجع سابق، ص: 10.

المطلب الأول: الاطار التشريعي والتنظيمي لصيرفة التأمين في الجزائر

يمكن التطرق للإطار التشريعي والتنظيمي لصيرفة التأمين من خلال الآتي:

أولاً: مفهوم صيرفة التأمين حسب التنظيم الجزائري:

بحسب الاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين "UAR"، يمكن تعريف صيرفة التأمين من حيث المبدأ: إما من وجهة نظر وظيفية أو من وجهة نظر مؤسسية، الأول يعرفها على أنها خدمات مالية تدمج المنتجات المصرفية والتأمينية: على سبيل المثال الاشتراك في التأمين لوسائل الدفع (فقدان البطاقة، دفتر الشيكات، إلخ) أو التأمين ضد الخسائر الدخل (بطالة، عجز، ... إلخ) المرتبط بحساب جاري. ويتعلق الثاني بطريقة تنظيم التعاون بين البنك والتأمين أو المنظمات غير المصرفية الأخرى. وينعكس هذا أكثر فأكثر في إنشاء أو شراء شركات التأمين من قبل المجموعات المصرفية، وفي الاتجاه المعاكس في تنوع مجموعات التأمين في البنك. ومع ذلك، لا ينبغي الخلط بين: صيرفة التأمين bancassurance و assurebanque أين تقوم شركة التأمين بتسويق المنتجات المصرفية والمالية مع الأنشطة المالية الأخرى (عمليات السوق، الهندسة المالية)، يتم تحقيق ذلك من خلال إنشاء مجموعات مالية تسمى "المتاجر المالية الكبرى".¹ "supermarchés financiers".

ثانياً: التنظيم القانوني لصيرفة التأمين في الجزائر:

تسيير هذه التقنية من خلال:

- الأمر 07-95 الصادر في جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات والمعدل والمتمم بالأمر 06-04 الصادر في فيفري 2006؛
- المرسوم التنفيذي 07-153 الصادر في 22 ماي 2007 والذي حدد طرق وشروط توزيع منتجات التأمين عبر البنوك والمؤسسات المالية؛
- القرار الصادر في 2007/08/23 والذي حدد نوع المنتجات الممكن توزيعها بهذه التقنية وكذا المعدلات القصوى لعمولة التوزيع؛
- قرار 20 فيفري 2008 المحدد لنسبة مساهمة البنك في رأسمال الشركة.

¹ Soumeya BERNOU, Bancassurance au niveau des banques algériennes, développement et enjeux : Cas de la banque nationale d'Algérie « BNA », Revue de L'entreprise, Université d'Alger 3, Volume :1, N° :1, 2012, p :4.

- وقد حدد القرار الصادر في 23 أوت 2007، منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك وهي:
- تأمينات الأشخاص: حوادث، مرض، إعانة، حياة، وفاة، رسمة؛
 - تأمينات القروض؛
 - الأخطار البسيطة للسكن، الأخطار المتعددة للإسكان، أخطار الكوارث الطبيعية CAT- NAT؛
 - الأخطار الزراعية.
 - مع استثناء تأمينات السيارات، الأخطار الصناعية وتأمينات النقل.

جدول 5 : المعدل الأقصى للعمولة الممنوحة للبنك عن كل منتج.

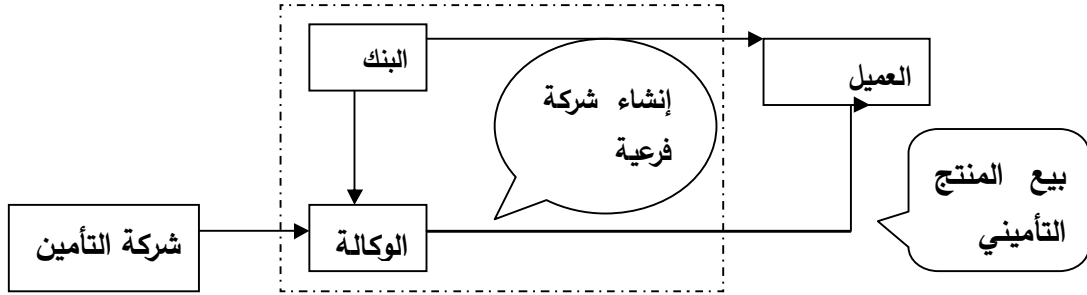
العمولة	المنتج الموزع
40% من القسط الأول و10% من الأقساط السنوية الموائية خلال فترة العقد	تأمينات الأشخاص والرسمة
15%	فروع أخرى لتأمينات الأشخاص
10%	تأمينات القرض
32%	تأمينات الأخطار البسيطة للسكن
15%	تأمين CAT- NAT
10%	تأمينات الأخطار الزراعية

المصدر: القرار الصادر في 2007/08/23 والذي حدد نوع المنتجات الممكن توزيعها بهذه التقنية وكذا المعدلات القصوى لعمولة التوزيع.

ثالثا: قنوات صيرفة التأمين في الجزائر:

يمكن توضيح قنوات صيرفة التأمين في الجزائر من خلال الشكل الموالي:

شكل 2: قنوات صيرفة التأمين في الجزائر.



Source: MERGOUM Kelthoum, HASSANI Hocine, Himrane Mohammed, THE PARTNERSHIP BETWEEN BANKS AND INSURANCE COMPANIES TO DEVELOP LIFE INSURANCE IN ALGERIA, Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale, Vol 13 N°26, Année 2018, p :4.

المطلب الثاني: تطور صيرفة التأمين في الجزائر:

تتضمن دراسة تطور صيرفة التأمين في الجزائر التطرق إلى:

أولاً: إحصاءات حول صيرفة التأمين في الجزائر من 2008-2018:

دخل التأمين المصرفي حيز التنفيذ في 2008 بالجزائر، مما أدى إلى توقيع اتفاقيات بين شركات التأمين والبنوك المحلية المختلفة، ففي سنة 2011 بدأ تدفق أقساط التأمين من خلال شبكة التأمين المصرفي، حيث بلغ 1.07 مليار دج، منها 123.8 مليون من قبل SAA، و 901 مليون دج من قبل Cardif El- Jazair المتخصصة في تأمينات الأشخاص والتي تعتمد سياستها في التوزيع بشكل أساسي على التأمين المصرفي، وبالتالي فحقق التأمين المصرفي مبيعات بحصة سوقية بلغت 1% فقط خلال هذه السنة، وقد وصلت حجم المبيعات في تأمينات الأشخاص 955 مليون دج، منها 790 مليون دج فيما يتعلق بتأمينات المقترضين (عملاء البنوك).¹ أما في سنة 2012 فقد بلغت الأقساط المكتتبة في التأمين المصرفي 1,2 مليار دج أي بزيادة قدرها 19% مقارنة بسنة 2011، وهذه الزيادة راجعة بشكل أساسي لشركة Cardif El- Jazair المتخصصة في تأمينات الأشخاص والتي اعتمدت بشكل أساسي على التأمين المصرفي لتسويق منتجاتها.² وبموجب المادة 53 من القانون رقم 04/06 المؤرخ

¹ Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2011, p :17 .

² Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2012, p :17 .

في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمينات، تأسس التأمين المصرفي، لكن لم يدخل حيز التنفيذ حتى سنة 2008 وذلك من خلال توزيع الاتفاقيات الأولى بين شركات التأمين وبعض البنوك، وقد تم تصميمه كأداة لتطوير أعمال التأمين في الجزائر، ويهدف بشكل أساسي إلى ثلاثة أهداف رئيسية وهي:¹

- تنوع وتكثيف شبكة توزيع التأمين؛
- جذب عملاء البنوك؛

• إنشاء شركة إستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين.

وقد تضمن سوق التأمين في سنة 2013 على 28 اتفاقية توزيع تنص على ما يقارب 1400 فرع مصرفي مخصص لتسويق منتجات التأمين، وقد مكن ذلك على ظهور شبكة توزيع جديدة حققت 1,6 مليار دج خلال هذه السنة. وحققت شركات التأمين في 2014 من خلال صيرفة التأمين، حجم مبيعات قدره 1.9 مليار دينار بزيادة قدرها 17%. مقارنة بسنة 2013. على الرغم من أن مستوى النشاط لا يزال متواضعا، فإن طريقة التوزيع هذه مكنت قطاع التأمين من زيادة تنوع قنوات التوزيع، ولا سيما الشركات المتخصصة في تأمينات الأشخاص. كدعم تجاري تمتك الأخيرة، بالإضافة إلى الشبكة التقليدية (الوكالات المباشرة والوسيط)، شبكة متنوعة وواسعة النطاق من خلال إمكانية اللجوء إلى كل من الشبكة المصرفية وشبكة شركات التأمين على غير الحياة. كما أنه مكن من زيادة تعزيز التآزر المصرفي/التأميني.² وفي عام 2015، كان لسوق التأمين 30 اتفاقية توزيع (تأمين / بنوك) احتفظت بما يقرب من 750 فرعا مصرفيا مخصصة لتسويق منتجات التأمين. هذا مكن قطاع التأمين لتوليد مبيعات 2.2 مليار دج من خلاله.³ يتعلق إنتاج التأمين المصرفي بشكل أساسي بالتأمينات الأشخاص، حيث يبلغ حجم مبيعاته 2.1 مليار دج، بزيادة قدرها 22%. مقارنة بعام 2015.⁴ وفي عام 2017 تحسن توزيع منتجات التأمين المختلفة عبر التأمين المصرفي بنسبة 85%. مقارنة بعام 2016. وقد تم تسجيل تباين إيجابي من قبل معظم الشركات التي استخدمت هذا النوع من الوساطة، والتي لا تزال مزدهرة

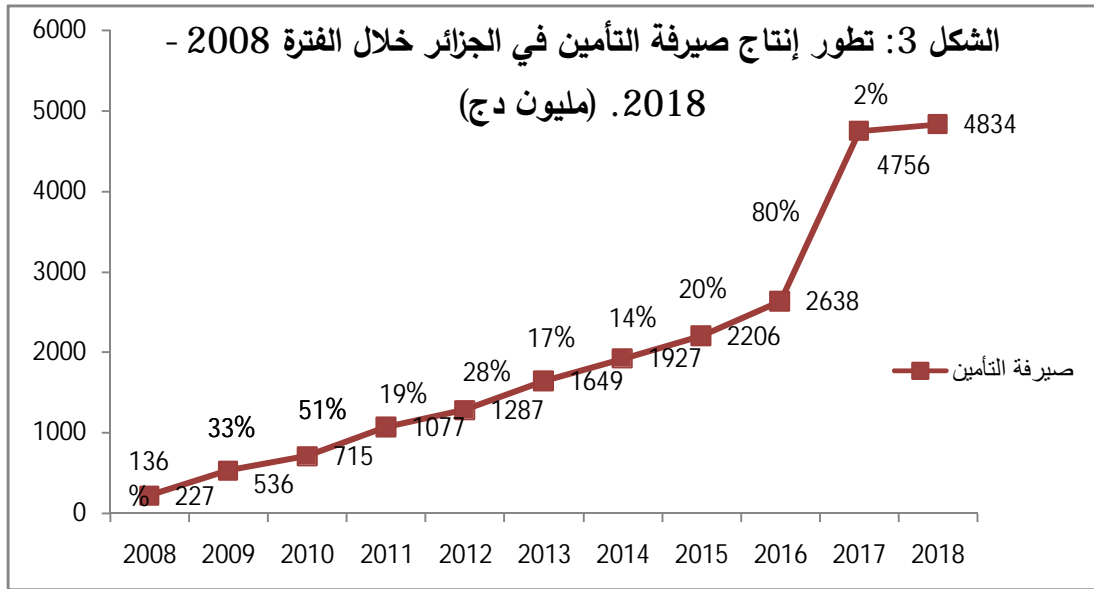
¹ Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2013, P :18.

² Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2014, P :19.

³ Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2015, P :19.

⁴ Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2016, P :17.

بالنظر إلى معدل التغيير المسجل منذ إنطلاقها¹ في 2018 تحسن توزيع منتجات التأمين المختلفة عبر التأمين المصرفي بنسبة 2% مقارنة بعام 2017. تم تسجيل هذا التباين الإيجابي من قبل معظم الشركات التي لجأت إلى هذا النوع من الوساطة، والذي لا يزال منتعشا نظرا لمعدل التغيير المسجل منذ إنطلاقه في عام 2008.² ويمكن ملاحظة تطور إنتاج صيرفة التأمين في الجزائر خلال الفترة 2008-2018 من خلال المنحنى البياني التالي:



Source : Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2018, P :21.

ثانيا: دور صيرفة التأمين في توزيع منتجات التأمينات على الأشخاص:

جاءت صيرفة التأمين في الجزائر بصفة أساسية للنهوض بقطاع تأمينات الأشخاص، ويمكن

ملاحظته من خلال الجدول التالي:

¹ Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2017, P :18.

² Rapport annuel « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, 2018, P :21

صيرفة التأمين كنموذج مستحدث في الصناعة المصرفية -دراسة تحليلية لواقع صيرفة التأمين في الجزائر -

الجدول 6: توزيع صيرفة التأمين في الجزائر حسب الشركات خلال الفترة 2011-2018 (مليون دج)

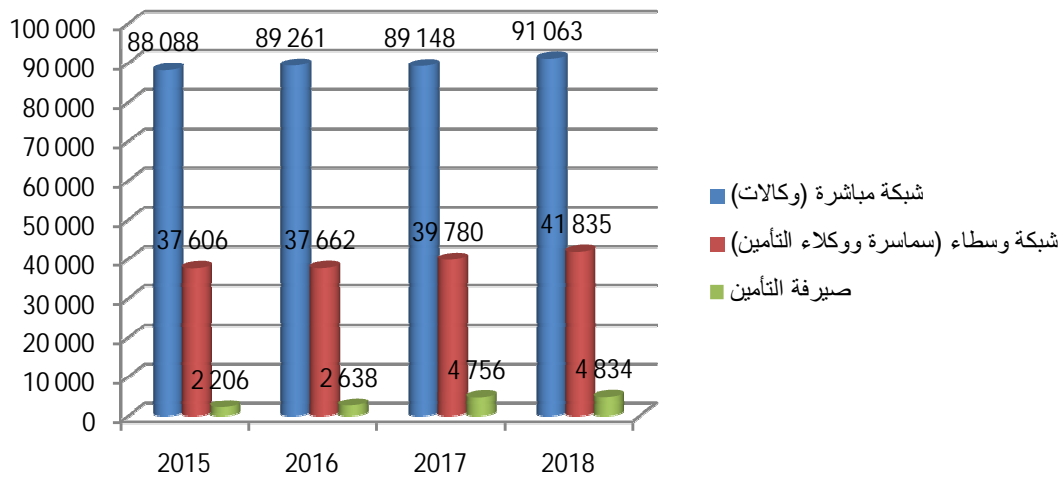
الشركات	2011	2012	2013	2014	2015	2017	2018
SAA	124	151	285	320	489	275	390
CAAR	32	1	4	6	4	7	9
CAAT	0.03	0	0	0	0	0	0
AXA D	-	-	0	5	22	62	92
أمانة	-	0.3	18	6	64	28	28
كرامة	22	62	166	246	169	1378	731
CARDIF	901	1072	1171	1331	1487	2441	2496
AXA Vie	-	1	5	13	27	162	258
AGLIC	-	-	-	-	-	404	830

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير المالية السنوية لوزارة المالية عن نشاط التأمين

في الجزائر لسنوات 2011-2018.

ما نلاحظه من خلال الجدول أن شركات التأمين على الأشخاص (أمانة، كرامة، كارديف، AXA Vie و AGLIC) توزع منتجاتها من خلال شبكات صيرفة التأمين؛ خاصة شركة CARDIF. ويمكن مقارنة صيرفة التأمين بباقي طرق التوزيع من خلال الشكل الموالي:

الشكل 4: تطور طرق التوزيع في الجزائر خلال الفترة 2015-2018 (الوحدة: مليون دج).



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير المالية السنوية لوزارة المالية عن نشاط التأمين

في الجزائر لسنوات 2015-2018

ما نلاحظه أن أرقام صيرفة التأمين لا تزال متواضعة ولا ترقى للمستوى المطلوب، حيث أن نسبة الإنتاج في صيرفة التأمين تمثل سوى نسبة 3% فقط، أما شبكة وسطاء التأمين السماسرة ووكلاء التأمين فتشكل ما نسبته 30% والباقي 67% لشبكات التوزيع المباشرة (وكالات).

ثالثا: مقارنة صيرفة التأمين في الجزائر بدول أوروبا وآسيا:

يمكن مقارنة الفروقات بين صيرفة التأمين في الجزائر والدول الأخرى من خلال الجدول الموالي:

الجدول 7: مقارنة صيرفة التأمين في الجزائر بدول أوروبا وآسيا

المقارنة	أوروبا	آسيا	الجزائر
نموذج التأمين المصرفي	نموذج متكامل	تحالفات التوزيع والمشاريع المشتركة	اتفاقية التوزيع
تكامل النماذج	نماذج أكثر تكاملا	مشروع مشترك، اتفاقية التوزيع ومجموعة الخدمات المالية.	اتفاقيات تجارية بشكل رئيسي (اتفاقية توزيع)
تنظيم	متحرر	تتراوح بين متحرر إلى ممنوع	الترابط بين البنك وتشريعات التأمين
القيود التنظيمية	لا توجد قيود تنظيمية	-	الغياب أو الحد من القيود التنظيمية
نمو السوق	الأسواق الناضجة	إمكانات نمو عالية	إمكانات نمو عالية
توزيع	فروع متعددة البنوك	أساسا فروع البنك	فروع البنك كبدائية
الجهات الفاعلة الرئيسية	البنوك المحلية وشركات التأمين	الشركات الأجنبية	البنوك الأجنبية والمحلية وشركات التأمين
جودة الخدمات	جودة عالية للخدمات	جودة عالية للخدمات	جودة منخفضة للخدمات
كثافة الخدمات المصرفية	معدلات الكثافة المصرفية عالية نسبيا	معدلات الكثافة المصرفية عالية نسبيا	كثافة المصرفية ومعدلات مصرفية منخفضة نسبيا
المزايا الضريبية	مزايا ضريبية كبيرة تتعلق بالتأمين على الحياة	مزايا ضريبية كبيرة	غياب المزايا الضريبية (أو مشاكل الإنفاذ)
الوعي التأميني	عالي نسبيا	عالي نسبيا	منخفض نسبيا
نهج القناة	أسلوب متعدد القنوات	أسلوب متعدد القنوات للتأمين	نهج قائم بشكل أساسي على فرع

صورة شركة التأمين	صورة إيجابية عن صورة جيدة عن التأمين	المصرفي على أساس اتفاقية أو وكالة البنك	توزيع ومجموعة الخدمات المالية
ثقافة التأمين	ثقافة التأمين مرتفعة	معدلات منخفضة أو نقص في ثقافة التأمين	صورة سلبية عن شركة التأمين (عدم توفر خدمات ما بعد البيع)

Source : Hamoul Tarik , Zair wafia, Mahfoud Mourad, Bancassurance: Algerian Lessons from the Global Experience in Banking and Insurance Collaboration, Economic Sciences, Management and Commercial Sciences Review, Volume:12 / N°: 02, 2019, p-p :897-898.

الخاتمة:

خلصنا من خلال معالجة مختلف النقاط المتضمنة في هذا البحث أن صيرفة التأمين هي نموذج مبتكر يعبر عن التعاون بين شركات التأمين والبنوك، لتوزيع منتجات التأمينية عبر الشبائيك البنكية؛ وتوصلنا إلى النتائج التالية:

في الجزائر وجدنا أن ممارسة نشاط التأمين المصرفي وتوزيع منتجات التأمين عبر الشبائيك البنكية أصبح متاحا بموجب القانون 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للمرسوم 95 - 07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات والإطار القانوني الذي ينظم تسيير البنوك، والذي سمح بالتوقيع على سبع اتفاقيات تجمع بين البنوك وشركات التأمين؛ وقد جاءت هذه الصيغة الجديدة للتوزيع من أجل النهوض بقطاع التأمينات الأشخاص.

بالرغم من نمو الإنتاج من خلال صيرفة التأمين من سنة لأخرى؛ حيث حققت سنة 2017 تحسن توزيع منتجات التأمين المختلفة عبر صيرفة التأمين بنسبة مرتفعة 85% مقارنة بعام 2016 إلا أن هذا الارتفاع يعود بصفة أساسية لارتفاع تعريفات بعض المنتجات مثل تأمين أخطار الكوارث الطبيعية CAT NAT؛

إن تجربة الجزائر في صيرفة التأمين لا تزال متواضعة ولا ترقى للمستوى المطلوب، حيث أن نسبة توزيع عبر صيرفة التأمين بالمتوسط تمثل 3% فقط.

التوصيات:

- يجب على البنوك وشركات التأمين العمل لتحقيق التكامل النوعي والكمي بين أنشطتهما؛

- تعديل النصوص التطبيقية صيرفة التأمين بتوسيع قائمة المنتجات التأمينية القابلة للتوزيع عبر شبابيك البنوك؛
- تشجيع إقامة التحالفات الرأسمالية بين البنوك وشركات التأمين لتعزيز ظهور مجموعات مالية كبيرة؛
- التكوين المستمر والدائم للوكلاء المكتتبون للتأمين.

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: النصوص القانونية:

- الأمر 95-07 الصادر في جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات والمعدل والمتمم بالأمر 06-04 الصادر في فيفري 2006؛
- المرسوم التنفيذي 07-153 الصادر في 22 ماي 2007 والذي حدد طرق وشروط توزيع منتجات التأمين عبر البنوك والمؤسسات المالية؛
- القرار الصادر في 2007/08/23 والذي حدد نوع المنتجات الممكن توزيعها بهذه التقنية وكذا المعدلات القصوى لعمولة التوزيع؛
- قرار 20 فيفري 2008 المحدد لنسبة مساهمة البنك في رأسمال الشركة.

ثانياً: المطبوعات البيداغوجية:

- وقنان براهيم، دروس في التأمين البنكي، مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة ماستر مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2016.

ثالثاً: الرسائل والمذكرات:

- محمد تقي الدين، تنفيذ التأمين المصرفي (Bancassurance) في البنك الإسلامي، دراسة حالة في بنك BRI الشرعي بفونوروكو عام ٢٠١٣، بحث تخرج، كلية الشريعة، جامعة دار السلام الإسلامية، إندونيسيا، 2014.

- ميهوب سماح، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في البنوك والتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2005.

رابعاً: المقالات:

- Hamoul Tarik , Zair wafia, Mahfoud Mourad, Bancassurance: Algerian Lessons from the Global Experience in Banking and Insurance

Collaboration, Economic Sciences, Management and Commercial Sciences Review, Volume:12 / N°: 02, 2019

- MERGOUM Kelthoum, HASSANI Hocine, Himrane Mohammed, The partnership between banks and insurance companies to develop life insurance in algeria, Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale, Vol 13 N°26, Année 2018.
- Soumeya BERNOU, Bancassurance au niveau des banques algériennes, développement et enjeux : Cas de la banque nationale d'Algérie « BNA », Revue de L'entreprise, Université d'Alger 3, Volume :1, N° :1, 2012.
- HAMOUL TARIK, Kassoul Sofiane, Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie Etude comparative, Revue Des Etudes Economiques Approfondies, N° 04/2017
- Keltoum MERGOUM, Hocine HASSANI, La bancassurance en France, quelle Expérience pour l'Algérie?, Revue des études humaines et sociales - A/ Sciences économiques et droit. N° 20, juin 2018.

- عادل زقير، دور صيرفة التأمين في تطوير وإنعاش سوق التأمينات -حالة الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 10، الجزء 01، 2017

خامسا: أشغال الملتقيات:

- نبيل قبلي ونقماري سفيان، الصناعة التأمينية، الواقع العملي وآفاق التطوير - تجارب الدول، الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية الواقع العملي و آفاق التطوير - تجارب دول، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبية بن بوعلي، الشلف، يومي 03 و 04 ديسمبر 2012.

- بريش عبد القادر، حمو محمد، آفاق البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية -دراسة حالة CNEP/Banque وSAA، ورقة بحث مقدمة إلى المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول: إصلاح النظام المصرفي الجزائري، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 12/11 مارس 2008.

سادسا: التقارير:

- Les Rapports annuels, « Activité des assurances en Algérie », Ministère des finances, Direction Générale du Trésor, direction des Assurances, Alger, des années (2007- 2018)

