

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة حسية بن بوعلی الشلف
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه

الشعبة: العلوم الاقتصادية
التخصص: محاسبة، مالية وبنوك

العنوان

صيرفة التأمين في ظل تحرير الخدمات المالية
إشارة لحالة الجزائر

من إعداد
مرقام كلثوم

المناقشة بتاريخ 2017/10/19 من طرف اللجنة المكونة من:

رئيس	جامعة الشلف	أستاذ	أ.د/ زيدان محمد
مقررا	جامعة الشلف	أستاذ محاضر أ	د/ حساني حسين
ممتحن	المدرسة العليا للتجارة	أستاذ	أ.د / بربيش عبد القادر
ممتحن	جامعة الشلف	أستاذ محاضر أ	د/ طرشي محمد
ممتحن	جامعة الشلف	أستاذ محاضر أ	د/ تقوروت محمد
ممتحن	جامعة البلدية 2	أستاذ محاضر أ	د/ فيكارشة سفيان

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة حسية بن بوعلی الشلف
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه

الشعبة: العلوم الاقتصادية
التخصص: محاسبة، مالية وبنوك

العنوان

صيرفة التأمين في ظل تحرير الخدمات المالية
إشارة لحالة الجزائر

من إعداد
مرقام كلثوم

المناقشة بتاريخ 2017/10/19 من طرف اللجنة المكونة من:

رئيس	جامعة الشلف	أستاذ	أ.د/ زيدان محمد
مقررا	جامعة الشلف	أستاذ محاضر أ	د/ حساني حسين
ممتحن	المدرسة العليا للتجارة	أستاذ	أ.د / بربيش عبد القادر
ممتحن	جامعة الشلف	أستاذ محاضر أ	د/ طرشي محمد
ممتحن	جامعة الشلف	أستاذ محاضر أ	د/ تقوروت محمد
ممتحن	جامعة البلدية 2	أستاذ محاضر أ	د/ فيكارشة سفيان

إهداء

إلى بلدي الحبيب الجزائر

إلى كل من علمني حرفا في هذه الدنيا الفانية

إلى من زرع في قلبي حب العلم والمعرفة أي الغالي رحمه الله

إلى روح أمي الغالية التي لم أفتح عيني على وجودها رحمها الله

إلى النبع الذي لا يعرف الجفاف، رمز التضحية والعطاء أمي الحبيبة التي ربنتني، أمد الله في عمرها وجزاها عني خير الجزاء.

إلى زوجي وأبنائي الأعتزاء الذين قدموا لي الدعم والتشجيع وتحملوني أثناء انجاز هذا البحث

إلى الأعبة إخوتي وأخواتي

إلى جموع أساتذتي عرفانا بجميل عطائهم.

إلى كل الأهل والأصدقاء والأصحاب.

إليهم جميعا أهدي ثمرة جهدي....

كشوم



شكر و تقدير

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستهديه ونصلي ونسلم على سيدنا مُحَمَّد صلى الله عليه وسلم، والشكر لله أولاً على ما أنعم به علي من نعم كانت خير عون لي على إتمام هذا البحث فإن كان هناك توفيق فمن الله وإن كان هناك تقصير فمن نفسي.

لا يسعني إلا أن أتقدم بأسمى آيات الشكر والامتنان والعرفان إلى الأستاذ الفاضل المشرف على هذه الأطروحة " **الدكتور حساني حسين** " الذي كان لجهده المتميز في تعديل وتنقيح هذا العمل دوراً فاعلاً لإخراجه بالصورة التي بين أيديكم.

وأشكر الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة كل باسمه لقبولهم تقييم ومناقشة هذا العمل.

كما أزجي جزيل الشكر إلى:

كل موظفي مديرية التأمينات بوزارة المالية بالجزائر العاصمة.

المدير الجهوي لـ « **CNEP BANQUE** » بالشلف ، السيد بن حمودة مصطفى.

كل عمال مكتبة جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف وأخص بالذكر بالمديوني اسماعيل.

كل من ساعدني من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل وساهم في إخراجه إلى حيز

الوجود ولو بكلمة طيبة.

لكم مني جميعاً أجمل عبارات الشكر والتقدير والاحترام.....

والله ولي التوفيق.

ملخص الأطروحة باللغة العربية

صيرفة التأمين في ظل تحرير الخدمات المالية إشارة لحالة الجزائر

نتيجة للدور الكبير الذي لعبته العولمة والتحرير المالي في إعادة هيكلة صناعة الخدمات المالية، عرفت الأنشطة المالية والمصرفية عدّة تطورات دفعت بالمصارف والمؤسسات المالية إلى إتباع أسلوب جديد مكّنها من الخروج من الإطار التقليدي للأنشطة المصرفية إلى تبني إستراتيجية المصارف الشاملة، الأمر الذي أدى إلى ظهور إتجاه جديد تتمثل في قيام المصارف بخدمات مبتكرة لم تكن من صميم خدماتها التقليدية وأهمها نشاط التأمين الذي عجل بظهور صناعة لم تكن من قبل، وهي صيرفة التأمين.

لقد أصبحت صيرفة التأمين واقعا حقيقيا حيث عرفت تطورا كبيرا في معظم الدول الأوروبية كفرنسا وإسبانيا، إيطاليا وبلجيكا التي كانت سباقة في هذا المجال، في حين نجدها مهمشة في دول أخرى كالدول النامية ومنها الجزائر، التي شرعت كغيرها من الدول في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه، من خلال إتباع شركات التأمين الجزائرية مجموعة من الإجراءات والتوجهات الحديثة التي تخص تسويق الخدمات التأمينية كربطها بقطاع المصارف عن طريق ما يسمى بصيرفة التأمين، التي تعتبر من أحدث الاستراتيجيات في مجال تسويق التأمين، كما يشكل أحد القنوات الرئيسية لتطوير العلاقة بين قطاعي التأمين والمصارف.

فكان القانون 04/06 الصادر في 20/02/2006 المتعلق بالتأمينات والذي عدّل وتمم الأمر 07/95 الصادر في 25 جانفي 1995 الإطار القانوني المساعد الذي قدّم إجراءات تحفيزية مهمة، منها السماح للمصارف بتسويق المنتجات التأمينية وبالتالي انفتاح الجزائر على صيرفة التأمين من خلال عقد عدّة اتفاقيات شراكة بين المصارف وشركات التأمين بداية من سنة 2008.

ومنه تهدف هذه الدراسة إلى البحث في واقع هذا التوجه وأهم متطلبات تطويره بالنسبة للجزائر التي يبقى فيها قطاع التأمينات بعيدا عن الدور المنتظر منه إذا ما قورن بنظرائه على المستوى الدولي، بالإضافة إلى أهم الرهانات التي يمكن أن تواجه هذا المسعى، وهذا بالنظر إلى خصوصية الخدمات التأمينية وظروف البيئة التي تحكم النشاط في الجزائر، أين تبقى الخدمة التأمينية المقدمة من طرف المصارف في الجزائر ما تزال متأخرة وبطيئة مقارنة بالدول المتقدمة رغم الإصلاحات التي شملت القطاعين، نتيجة لبعض المعوقات التي تحول دون تطوّر هذا النموذج ويعتبر أهمها ضعف الوعي التأميني.

ويمكن معالجة الصعوبات الناتجة عن بعض الخصوصية التي تميز صيرفة التأمين في الجزائر، من خلال مجموعة من التوصيات لتطوير أكثر هذا التوجه، فيمكن للمصارف وشركات التأمين إيجاد إطار للتعاون والتكامل واستغلال أفضل للبيئة التشريعية الملائمة لتقديم خدمة أفضل للعملاء من خلال صيرفة التأمين الذي أثبت فائدته على مستوى بعض الدول، من خلال توسيع المنتجات القابلة للتوزيع عبر الشبكة المصرفية إلى منتجات تأمينية أخرى؛ إيجاد هيئة مسؤولة عن تسيير وتطوير صيرفة التأمين على مستوى المصرف وشركة التأمين، الاهتمام أكثر بتحفيز عمال المصرف للإقدام على هذا النوع الجديد من الأنشطة والاهتمام أكثر بتكوين العنصر البشري بالتعاون مع شركة التأمين.

الكلمات الدالة: العولمة، المصارف، شركات التأمين، صيرفة التأمين، اتفاقيات الشراكة.

La Bancassurance dans le contexte de la libéralisation des services financiers Cas de l'Algérie

Résumé

En raison du rôle important de la mondialisation et de la libéralisation financière dans la restructuration de l'industrie des services financiers, Les activités financières et bancaires ont connu des développements majeurs qui ont incité les banques et les institutions financières à adopter une nouvelle approche leur permettant de sortir du cadre traditionnel des activités bancaires, en adoptant la stratégie de la banque universelle, Ce qui a conduit à l'émergence d'une nouvelle tendance représentée dans les banques par des services innovants parmi lesquelles l'intégration du service de l'assurance à travers *la Bancassurance*.

La bancassurance a connu un grand développement dans la plupart des pays européens comme la France, l'Espagne, l'Italie et la Belgique, qui étaient les pionniers dans ce domaine, Alors qu'elle était marginalisée dans d'autres pays en développement tels que l'Algérie, qui a adopté un ensemble de réformes incluant plusieurs secteurs, les plus importants étaient le secteur des assurances et celui des banques, pour suivre cette tendance relative à la commercialisation des services d'assurance par les banques, à travers la promulgation de la loi n°06-04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995, qui a fourni des mesures importantes de relance en permettant aux banques de commercialiser des produits d'assurance, et par conséquent, l'ouverture de l'Algérie sur la bancassurance en établissant plusieurs accords de partenariat entre les banques et les compagnies d'assurance au début de l'année 2008.

Ainsi, cette étude vise à examiner la réalité de cette tendance et les exigences de son développement en l'Algérie où le rôle du secteur de l'assurance reste loin de celui attendu par rapport à ses homologues au niveau international, en dépit des réformes qui ont touché les deux secteurs, le service de l'assurance fourni par les banques en Algérie reste encore en retard par rapport aux pays développés à cause de quelques obstacles, notamment la faible culture assurantielle.

Pour remédier aux difficultés qui entravent le développement de la Bancassurance en Algérie, on propose une série de recommandations visant à améliorer cette tendance, pour créer un cadre de coopération et d'intégration entre les banques et les compagnies d'assurance et de mieux exploiter l'environnement législatif approprié afin d'offrir le meilleur service à la clientèle par la bancassurance, par l'expansion des produits distribués par le réseau bancaire à d'autres produits d'assurance, trouver un organisme chargé de la gestion et du développement de la Bancassurance au niveau de la banque et de la compagnie d'assurance, motivation et encouragement des chargés de la bancassurance et donner de l'importance à la formation de la composition humaine en coopération avec la compagnie d'assurance.

Mots Clés : Mondialisation, Banques, Compagnies d'assurance, Bancassurance, Accords de Partenariats.

Bancassurance in the context of the liberalization of financial services Algeria's Case

Abstract

As a result of the important role of globalization and financial liberalization in the restructuring of the financial services industry, there have been major developments in financial and banking activities that have led banks and financial institutions to adopt a new strategy to move out of the traditional banking framework, adopting the strategy of universal banks, which led to the emergence of a new trend represented by the banks doing innovative services, including the integration of the insurance service through ***Bancassurance***.

Bancassurance has grown considerably in most European countries such as France, Spain, Italy and Belgium, which were the pioneers in this field. While it was marginalized in other developing countries such as that Algeria, which adopted a package of modern reforms to match this trend, including several sectors, the most important were the insurance and the banking sectors, to follow this trend that's relative to the commercialization of insurance services, through the promulgation of law n°06-04 of February 20,2006, amending and supplementing the ordinance 95-07 of January 25, 1995, which provided important motivational procedures, including allowing banks to commercialize insurance products, and consequently, the opening of Algeria to ***bancassurance***, by holding several partnership agreements between banks and insurance companies at the beginning of 2008.

This study aims to examine the reality of this trend and the requirements of its development in Algeria, where the role of the insurance sector remains far from expected, compared to its counterparts at the international level, despite the reforms that have affected both sectors, the insurance service provided by the banks in Algeria is still lagging behind the developed countries due to some obstacles, notably the weak insurance culture.

To overcome the difficulties hindering the development of ***Bancassurance*** in Algeria, a series of recommendations are proposed to improve this trend, to create a framework for cooperation and integration between banks and insurance companies and to make better use of the appropriate legislative environment in order to provide the best customer service through ***Bancassurance***, which can be achieved by expanding the products distributed by the banking network to other insurance products, finding an organization responsible for the management and development of the ***Bancassurance*** at the bank and the insurance company, motivating and encouraging of the ***Bancassurance*** managers to give more importance to the formation of human composition in cooperation with the insurance company.

Key words: Globalization, banks, Insurance companies, Bancassurance, Partnership Agreements

المختصرات

(Abréviations) المختصرات

A	
2a	L'Algérienne des Assurances
ABC	Agricultural Bank of China
ABC-Algeria	Arab Banking Corporation Algeria
Acaps	Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale
ACM	Assurance Crédit Mutuel
AGB	Gulf Bank Algeria
AGLIC	Algerian Gulf Life Insurance Company
AIPP	Atteinte à l'intégrité physique ou psychique
ALC	ARAB Leasing Corporation
APTBEF	Association professionnelle tunisienne des banques et établissements financiers.
B	
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BBL	Banque Bruxelles Lambert
BHC	Bank Holding Company
BCP	Banque centrale populaire
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BIAT	Banque Internationale Arabe de Tunisie
BMCE Bank	Banque marocaine du Commerce extérieur
BMCI	Banque marocaine pour le commerce et l'industrie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BOC	Bank of Communications
BPCE	Banque Populaire Caisse d'Epargne
Bred	Banque régionale d'escompte et de dépôts
BST	Bureau spécialisé en Tarification
C	
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CAAT	Compagnie Algérienne des Assurances
CAC	Compagnie des Agents de Change
CAD	Caisse Algérienne de Développement
CAGEX	Compagnie Algérienne d'Assurance de Garantie des Exportations
CASH	Compagnie d'Assurance des hydrocarbures.
CBRC	China Banking Regulatory Commission
CCB	China Construction Bank
CCR	Compagnie Central de Réassurance
CGA	Comité Général des Assurances
C.G.E.R	Caisse Générale d'Epargne et de Retraite
CIC	Le Crédit industriel et commercial
CIH	Crédit Immobilier et Hôtelier
CIRC	China Insurance Regulatory Commission
CNA	Conseil National des Assurances

CNAM	Institut de Conservatoire National des Arts et Métiers
CNEP	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CNP	Caisse Nationale de Prévoyance
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
CSA	Commission de Supervision des Assurances.
D	
DAB	Distributeur Automatique de Billet
DAPS	Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale
DBS	Déclaration de Bonne Santé
E	
EDI	ELDjazair Idjar SPA
EHEA	Ecole des Hautes Etudes d'Assurance
ENASS	Ecole Nationale d'Assurances
EXAL	Expertise Algérie
F	
FFSA	Fédération Française des sociétés d'Assurance.
FGAS	Fonds de Garantie des assurés
FMI	Fonds Monétaire International
FNI	Fonds national d'investissement
FTUSA	Fédération tunisienne des sociétés d'assurances
G	
GAB	Guichet Automatique de Billet
GAM	Générale Assurance Méditerranéenne
GATTS	General Agreement of Trade in Services
GAV	Garantie accident de la vie.
H	
HSBC	Hong Kong and Shanghai Banking Corporation
I	
IAHEF	Institut Algérien des Hautes Etudes Financières
IARD	Incendie, Accident, Risques Divers
ICBC	Industrial and Commercial Bank of China
ILA	Ijar Leasing Algérie
IRG	Impôt sur le revenu global.
L	
LCC	Libéralisation du compte courant
LIMRA	Life Insurance Marketing and Research Association
LMF	Libéralisation du marché financier
LSFI	Libéralisation du secteur financier interne
M	
M&A	Mergers and acquisitions
MENA	Middle East and North Africa
MLA	Maghreb Leasing Algérie
MRH	Multi Risques Habitation

O	
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
P	
PSR	Potential Support Ratio
R	
RMA Watanya	Royale Marocaine d'Assurance Watanya
ROE	Return On Equity
S	
SAA	Société Nationale d'Assurance
SAE EXACT	Société Algérienne d'Expertise et du Contrôle Technique Automobile
SAPS	Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé
SATIM	Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de monétique
SGCI	Société de Garantie de Crédit Immobilier
SNL	Société Nationale de Leasing SPA
SRH	Société de refinancement hypothécaire
STAR	Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance
T	
TALA Assurance	TAAMINE Life Algérie
TCAM	Taux de Croissance Annuel Moyen
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
U	
UAR	Union Algérienne des Sociétés d'assurance et de réassurance
UK	United Kingdom
W	
WTO	World Trade Organization

أهم المصطلحات

أهم المصطلحات (Lexique)

المعنى	عربي	انجليزي	فرنسي
A			
هي نوع من العلوم التي تختص بالمستقبل، وتعتمد على مبدأ تخمين المخاطر، وذلك عن طريق استخدام الطرق الحسابية والإحصائية في تقدير عملية تقدير المخاطر والأضرار.	الإكتوارية	Actuarial	Actuarielle
الوكيل العام للتأمين هو وسيط مفوض من طرف شركة أو عدة شركات تأمين بموجب عقد التعيين المتضمن اعتماده بهذه الصفة.	وكيل عام للتأمين	Insurance General Agent	Agent Général d'Assurance
هي عملية من خلالها تقدم شركة تأمين تعويض للمؤمن له نتيجة لوقوع حادث غير أكيد مقابل قسط تأمين يدفع مسبقا.	التأمين	Insurance	Assurance
هو عقد يضمن من خلاله المؤمن، مقابل قسط تأمين، للمؤسسة المالية أو المصرفية، تعويض مستحقاها بشأن عملية تجارية أو مالية في حالة إعسار المدين.	تأمين الكفالة	Surety insurance	Assurance Caution
نقص على دفع رأس المال في نهاية العقد، إذا كان المؤمن عليه على قيد الحياة، وفي حالة وفاة المؤمن له قبل نهاية مدة العقد تحتفظ شركة التأمين بالأقساط، أما إذا تضمن العقد ضمان الوفاة أيضا فيتم دفع رأس المال إلى المستفيدين المعيّنين من طرف المؤمن له.	تأمين رأس المال المؤجل/ تأمين الوقفية البحتة	Pure Endowment	Assurance de capital différé
هي عقود جماعية مكتتبه من قبل أرباب العمل لصالح موظفيهم	التأمين الجماعي	Group Insurance	Assurance Groupe
من بين أنواع التأمينات التي تغطي مختلف الأخطار التي يمكن أن تصيب الممتلكات.	تأمين الممتلكات	Property insurance	Assurance patrimoine
يضمن بين خطري الوفاة والحياة في عقد واحد من خلال ضمان مبلغ دوري (معاش) يدفع مدى حياة شخص معين أو خلال فترة معينة من حياته.	تأمين مختلط	endowment insurance	Assurance mixte
تشمل كافة أنواع التأمين التي يكون فيها الخطر المؤمن منه هي المسؤولية المدنية للمؤمن له قبل الغير .	تأمين المسؤولية المدنية	Liability insurance	Assurance responsabilité civile

ذلك التأمين الذي يسمح بالتعويض عن التكاليف المرتبطة بالإصابة بالمرض أو العجز أو الموت، وهو يخص غالبا التأمينات الاجتماعية.	التأمين الصحي	Health insurance	Assurance santé
يشمل جميع عمليات التأمين التي يكون فيها الخطر المؤمن منه متعلق بحياة أو وفاة الإنسان المؤمن	تأمين الحياة	Life insurance	Assurance vie
الخطر المؤمن منه هو خطر الوفاة، مما يترتب عنه دفع مبلغ من النقود للمستفيدين عند وفاة شخص معين.	تأمين في حالة الوفاة	Insurance in the case of death	Assurance en cas de décès
الخطر المؤمن منه هو بقاء الشخص على قيد الحياة حتى عمر معين، يترتب عنه دفع مبلغ من النقود عند بلوغ هذا الأخير سنا معينة.	تأمين في حالة الحياة	insurance in the case of Life	Assurance en cas de vie
إستراتيجية تنوع الخدمات التي تستعملها شركات التأمين نحو النشاط المصرفي من خلال تقديم الخدمات المصرفية بالإضافة إلى منتجاتها التأمينية.	التأمين المصرفي/التأمين المالي	Assurbanque	Assurbanque / Assure-Finance
هو الهيئة أو الجهة التي تتولى دفع مبلغ التأمين أو قيمة التعويض عند تحقق الخطر المؤمن منه.	المؤمن	Insurer	Assureur
شخص طبيعي أو معنوي يرتكز التأمين عليه أو على مصالحه، يمكنه أن يكون المكتتب أو المستفيد من التأمين.	المؤمن له	Insured	Assuré
تمثل انخفاض متوسط التكاليف من خلال انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة الناتجة عند زيادة كمية الإنتاج.	اقتصاديات الحجم	Economies of scale	Economies d'échelle
تمثل التوفير الناتج عن انخفاض متوسط التكلفة عند إنتاج سلع أو خدمات متعددة.	اقتصاديات النطاق	Economies of scope	Economies de gamme
B			
قيام المصارف بتوزيع منتجات التأمين.	صيرفة التأمين	Bancassurance	Bancassurrance
الطرف الذي يستفيد من وقوع الخطر المؤمن عليه	المستفيد	Beneficiary	Bénéficiaire
C			
مبالغ تضاف إلى قسط التأمين الخام لتغطية مختلف تكاليف شركة التأمين (تكاليف الحصول على العقود التأمينية، تسيير العقود...)	تحميل	Loadings	Chargements

شخص طبيعي أو معنوي يمارس لحسابه الخاص مهنة التوسط بين طالبي التأمين وشركات التأمين بغرض اكتتاب عقد التأمين، ويعد وكيلًا للمؤمن له ومسؤولًا تجاهه.	سمسار التأمين	Insurance broker	Courtier d'assurance
يقاس بالحصصة السوقية لأكثر خمسة مصارف عاملة في بلد ما	التركيز المصرفي	Banking Concentration	Concentration Bancaire
هو القسط التأميني الذي يخص شركات التأمين التعاوني فيمكن أن يكون ثابتًا أو متغيرًا.	الاشتراك	Assessment	Cotisation
هي عقود تأمين على الحياة تهدف إلى ضمان رأس المال أو معاش ممثلة بمجموعة من الأصول المالية (أسهم وسندات).	عقود وحدات الحساب	Unit-linked policies	Contrats en Unités de Compte
أجر يتحصل عليه الوكيل التأميني أو السمسار مقابل الحصول أو تسيير عقود التأمين.	العمولة	Commission	Commission
هي عملية ادخار يلتزم المؤمن من خلالها بدفع مبلغ محدد للمؤمن له أو المستفيد المعين في شكل رأس مال أو ريع عند حلول الأجل المنصوص عليه في العقد.	الرسالة	Capitalization	Capitalisation
مجموعة من الشركات تجمع بينها روابط رأسمالية وتقوم بتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المالية	المتكاملات المالية	Financial Conglomerates	Conglomerats Financiers
هو عملية تمويل عيني لأصول رأسمالية تتم بمقتضى علاقه تعاقدية بين المؤجر والمستأجر مقابل قيمه إيجاريه يدفعها المستأجر للمؤجر خلال فترة زمنية معينة.	التأجير التمويلي	Leasing	Crédit-bail
D			
عدد الوحدات المصرفية العاملة في اقتصاد ما.	الكثافة المصرفية	Bank Density	Densité Bancaire
وتساوي مجموع الأقساط المكتتبة إلى عدد السكان.	كثافة التأمين	Insurance density	Densité d'assurance
E			
هو متوسط عدد السنوات المتوقع أن يقضيها الفرد على قيد الحياة عند ولادته	متوسط العمر المتوقع (توقع الحياة)	Life expectancy	Espérance de vie
هي أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية القيام بالأعمال المصرفية ما عدا تلقي الأموال من الجمهور.	المؤسسات المالية	Financial Institutions	Etablissements Financiers

I			
ذلك العجز الذي يجعل المؤمن له غير قادر على العمل بشكل دائم أو القيام بأي نشاط يمكن أن يحقق له راتب ويضطره لاستخدام المساعدة من شخص آخر لأداء أنشطة الحياة الطبيعية	العجز المطلق والدائم	Absolute and definitive invalidity	Invalidité absolue et définitive
هو التعويض المادي الذي تدفعه شركة التأمين في حالة تحقق الخطر المؤمن منه بحيث يحافظ على الوضع المادي للمؤمن له ويضعه في نفس المركز المالي السابق على ألا يزيد مبلغ التعويض على قيمة مبلغ التأمين.	التعويض	Indemnity	Indemnisation
P			
هو ما يدفع للمؤمن مقابل التغطية التأمينية للشخص أو الشيء موضوع التأمين من الخطر المؤمن منه.	قسط التأمين	Insurance premium	Prime d'assurance
هو القسط الفعلي الذي يدفعه المؤمن له للمؤمن وهو عبارة عن القسط الصافي بالإضافة لمصروفات ونفقات أخرى ليست لها علاقة بالخطر المؤمن منه.	القسط التجاري	Commercial premium	Prime commerciale
قسط نظري يمثل قيمة الخطر يتم حسابه وفق أسس فنية ليكون كافيا لتغطية الخطر المضمون.	القسط الخام أو الصافي	Premium pure	Prime pure
هو ذلك القسط الذي يقوم المؤمن له بسداده مرة واحدة فقط عند بداية التعاقد.	القسط الوحيد	Single premium	Prime Unique
عقد تأمين يوضح مجموعة الشروط العامة والخاصة للطرفين المتعاقدين.	عقد تأمين	Policy	Police
R			
هو مقدار من المال يتم الحصول عليه بشكل دوري، يؤدي للفرد طوال حياته أو لمدة محددة.	معاش دوري	Annuity	Rente
وهو الذي يمكن أن يتصرف فيه الشخص بحرية كاملة وعادة يوزعه بين الاستهلاك والادخار	الدخل المتاح	Disposable Income	Revenu disponible
هي الفرق بين الموارد والنفقات، تتمثل النفقات في التعويضات المخصصة للمؤمن لهم ومصاريف التسيير والعمولات، وتتمثل الموارد في اشتراكات المؤمن لهم والإيرادات المالية المرتبطة بها.	النتيجة التقنية	Technical insurance result	Résultat technique

S			
هي قدرة إيرادات الشركة بما في ذلك عائد الاستثمار على مواجهة الالتزامات في مواعيد استحقاقها.	الملاءة المالية	Financial Solvency	Solvabilité Financière
عملية تحرير الشروط العامة والخاصة لعقد التأمين ودفع القسط.	اكتتاب	Underwriting	Souscription
T			
جدول به معلومات عن توجه الحياة و/أو الوفاة لمجتمع معين ويستخدم في تأمينات الحياة.	جدول الوفيات	Mortality table	Table de mortalité
يقاس وفقا لإجمالي الأقساط المكتتبة إلى الناتج المحلي الإجمالي	معدل نفاذ التأمين	Insurance penetration rate	Taux de pénétration de l'assurance
هو سعر الفائدة الأدنى (العائد) الذي تلتزم شركة التأمين بدفعه مستقبلا والمطبق على رؤوس الأموال المستثمرة والخاصة بعقود تأمين الحياة.	المعدل الأدنى المضمون	Minimum guaranteed rate	Taux minimum garanti (TMG)
يعني تحويل الأصول المالية غير السائلة المتمثلة في القروض التي تستحق في تاريخ معين إلى أوراق مالية	التوريق	Securitization	Titrisation

فهرس المحتويات

الصفحة	فهرس المحتويات
II	الإهداء
III	الشكر والتقدير
IV	الملخص باللغة العربية
V	الملخص باللغة الفرنسية
VI	الملخص باللغة الانجليزية
X-VIII	المختصرات
XVI-XII	أهم المصطلحات
XXI-XVIII	فهرس المحتويات
XXIV-XXIII	فهرس الجداول
XXIX-XXVI	فهرس الأشكال
XXXI	فهرس الملاحق
أ-ظ	مقدمة عامة
54-1	الفصل الأول: التحرير المالي في ظل العولمة والتطورات الاقتصادية العالمية
2	تمهيد
3	المبحث الأول : العولمة المالية وأثارها على الجهاز المصرفي.
3	المطلب الأول: مفهوم ظاهرة العولمة وأبعادها
11	المطلب الثاني: العولمة المالية والمصرفية، أسسها وأسبابها
17	المطلب الثالث: أثار العولمة المالية على الجهاز المصرفي
22	المبحث الثاني: التحرير المالي في ظل التطورات الاقتصادية العالمية
22	المطلب الأول: التحرير المالي، إجراءاته وشروط نجاحه
29	المطلب الثاني: التحرير المصرفي: المفهوم، المبادئ والأهداف

30	المطلب الثالث: تحرير تجارة الخدمات المالية
34	المبحث الثالث: انعكاسات سياسات التحرير المالي على القطاع المصرفي
34	المطلب الأول: الاندماج المصرفي كأحد المتغيرات المصرفية الجديدة.
47	المطلب الثاني: المصارف الشاملة كأحد انعكاسات التحرير المالي.
54	خلاصة الفصل
101-55	الفصل الثاني: المقاربة بين المصارف وشركات التأمين في ظل إستراتيجية صيرفة التأمين
56	تمهيد
57	المبحث الأول: نشأة وتطور الصناعة التأمينية في المصارف
57	المطلب الأول: الأسس النظرية لصيرفة التأمين.
62	المطلب الثاني: الأبعاد الإستراتيجية للمقاربة بين المصارف وشركات التأمين
65	المطلب الثالث: النماذج الإستراتيجية لصيرفة التأمين.
70	المبحث الثاني: متطلبات نجاح الصناعة التأمينية في المصارف
70	المطلب الأول: مزايا صيرفة التأمين
76	المطلب الثاني: سلبيات وحدود صيرفة التأمين.
80	المطلب الثالث: عوامل نجاح صيرفة التأمين
84	المبحث الثالث: المنتجات التأمينية الموزعة عبر المصارف.
84	المطلب الأول: الخدمات التأمينية، خصائصها وأسباب توزيعها عبر المصارف
88	المطلب الثاني: المنتجات التأمينية المكتملة للخدمات المصرفية
91	المطلب الثالث: منتجات الاحتياط وتأمينات الأضرار
101	خلاصة الفصل
146-102	الفصل الثالث: دراسة بعض التجارب الدولية لصيرفة التأمين
103	تمهيد
104	المبحث الأول: دراسة تجربة صيرفة التأمين في فرنسا

104	المطلب الأول: صيرفة التأمين في بعض الأسواق الأوروبية الرائدة
107	المطلب الثاني: صيرفة التأمين كإحدى قنوات التوزيع الرئيسية في فرنسا
111	المطلب الثالث: تطوّر صيرفة التأمين في فرنسا
115	المبحث الثاني: صيرفة التأمين في بعض الأسواق العالمية الأخرى
115	المطلب الأول: تجربة صيرفة التأمين في الصين
120	المطلب الثاني: تطوّر صيرفة التأمين في الصين
126	المطلب الثالث: تواضع صيرفة التأمين في بعض البلدان المتقدمة
130	المبحث الثالث: صيرفة التأمين في الدول العربية
130	المطلب الأول: حادثة تجربة صيرفة التأمين في الدول العربية
131	المطلب الثاني: تجربة صيرفة التأمين في تونس
138	المطلب الثالث: تجربة صيرفة التأمين في المغرب
146	خلاصة الفصل
201-147	الفصل الرابع: صيرفة التأمين في الجزائر، الواقع و آفاق التطوير
148	تمهيد
149	المبحث الأول: تطوّر النظام المصرفي الجزائري في ظل تحرير الخدمات المالية
149	المطلب الأول: مراحل تطوّر قطاع المصارف في الجزائر
152	المطلب الثاني: المؤسسات المنظمة والفاعلة في النظام المصرفي الجزائري
156	المطلب الثالث: الخصائص المصرفية المساعدة على ظهور صيرفة التأمين
162	المبحث الثاني: السوق التأمينية الجزائرية في ظل الإصلاحات الاقتصادية
162	المطلب الأول: مراحل تطوّر قطاع التأمينات في الجزائر
166	المطلب الثاني: تنظيم وتأطير قطاع التأمينات في الجزائر
172	المطلب الثالث: الخصائص التأمينية المساعدة على ظهور صيرفة التأمين في الجزائر
182	المبحث الثالث: تجربة صيرفة التأمين في الجزائر

182	المطلب الأول: الإطار التنظيمي لصيرفة التأمين في الجزائر
184	المطلب الثاني : اتفاقيات صيرفة التأمين في الجزائر
193	المطلب الثالث: تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر
201	خلاصة الفصل
211-203	الخاتمة
236-213	قائمة المراجع
251-238	الملاحق

فهرس الجداول

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
28	خطوات تطبيق التحري المالي	1.1
53	بعض الأمثلة عن المصارف الشاملة في العالم	2.1
64	احتمال فقدان العميل مقارنة بعدد المنتجات المكتسبة	1.2
67	النماذج الرئيسية لصيرفة التأمين	2.2
75	نسبة التضامن المحتملة للمناطق المختلفة من العالم لسنة 2015	3.2
94	طبيعة العقود التي تضمن أخطار فقدان الاستقلالية	4.2
98	اشتراكات تأمينات الحياة والرسملة وتأمينات المرض والحوادث الجسمانية حسب طرق التوزيع المختلفة في فرنسا للفترة (2009-2015)	5.2
106	معدل النفاذ والكثافة التأمينية للدول: فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال وبلجيكا لسنة 2015.	1.3
108	تطور معدل النفاذ والكثافة التأمينية في فرنسا للفترة (2006-2015)	2.3
109	الحصة السوقية للتأمين حسب قنوات التوزيع المختلفة في فرنسا لسنة 2015	3.3
114	ترتيب أكبر 5 مصارف تأمينية في فرنسا على أساس رقم الأعمال لسنة 2015	4.3
122	نماذج صيرفة التأمين المتواجدة في الصين	5.3
123	أهم عشرة مصارف تأمينية في الصين	6.3
134	معدل نفاذ التأمين، الكثافة التأمينية والحصة السوقية التونسية في رقم أعمال التأمين العالمي للفترة (2011-2015).	7.3
141	الحصة السوقية للتأمين وعدد نقاط البيع حسب قنوات التوزيع المختلفة لسنة 2012 في المغرب	8.3
144	الأطراف الرئيسية الفاعلة في صيرفة التأمين في المغرب	9.3
154	المصارف العمومية المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015	1.4
155	المؤسسات المالية ومؤسسات التأجير التمويلي المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015	2.4
156	المصارف الخاصة المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015	3.4
158	تطور عدد وكالات المصارف والمؤسسات المالية بالجزائر للفترة (2011-2015)	4.4
171	شركات التأمين العمومية المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015	5.4
171	شركات التأمين المختلطة والتعاونيات المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015	6.4

172	شركات التأمين الخاصة المتواجدة في الجزائر في نهاية سنة 2015	7.4
175	تطور معدل نفاذ التأمين في الجزائر للفترة (2005-2015)	8.4
176	تطور الكثافة التأمينية في الجزائر للفترة (2005-2015)	9.4
184	المنتجات المسموح بتوزيعها عبر المصارف والنسب القسوى لعمولة التوزيع المطبقة في الجزائر.	10.4
185	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (CETELEM/CARDIF) للفترة (2011-2015)	11.4
186	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BDL/SAA) للفترة (2011-2015)	12.4
187	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BNA/SAA) للفترة (2011-2015)	13.4
188	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (CPA/CAAR) للفترة (2011-2015)	14.4
189	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BADR/SAPS) للفترة (2011-2015)	15.4
190	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BEA/AXA) للفترة (2012-2015)	16.4
190	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (SGA/AXA) للفترة (2012-2015)	17.4
191	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (CPA/CAARAMA) للفترة (2011-2015)	18.4
191	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BNP Paribas/AXA DOM) للفترة (2014-2015)	19.4
192	الاتفاقيات التي لم تحقق أي نشاط منذ انعقادها	20.4

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1.1	جوانب ظاهرة العولمة	06
2.1	أنواع الخدمات الرئيسية	31
3.1	الدوافع المبررة لظاهرة الاندماج المصرفي (بالنسبة المئوية %)	39
4.1	قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ في العالم من 1997 إلى 2015	43
5.1	قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ حسب التوزيع الجغرافي (2009-2015)	44
6.1	قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ حسب كل قطاع بالنسبة المئوية للفترة (2010-2015)	44
7.1	قيمة التأمين العالمي في إطار الاندماج والاستحواذ حسب التوزيع الجغرافي للفترة (2005-2014)	45
8.1	عدد صفقات الاندماج والاستحواذ في قطاع التأمين في أوروبا، الشرق الأوسط وإفريقيا للفترة (2005-2014)	46
9.1	عمليات الاندماج والاستحواذ لوسطاء التأمين من سنة 1990 إلى سنة 2014	46
10.1	القطاعات الفرعية المستهدفة في التأمين في إطار الاندماج والاستحواذ في مختلف دول العالم للفترة (2011-2013)	47
11.1	الطرق الأكثر جاذبية لتوزيع التأمين في إطار عمليات الاندماج والاستحواذ	53
1.2	المراحل التاريخية التي مرت بها صيرفة التأمين	62
2.2	البدائل المختلفة لدخول المصارف مجال التأمين	68
3.2	عدد سكان العالم الذين تبلغ أعمارهم 60 سنة فما فوق للفترة (2000/2100)	74
4.2	تغيرات توقع الحياة عند الولادة في العالم للفترة (1990/2100)	74
5.2	القوى المختلفة التي تتميز بها صيرفة التأمين	76

90	العلاقة بين تعقيد المنتج والمجهودات المطلوبة للبيع	6.2
92	احتياجات الحماية المعطاة بتأمينات الاحتياط خلال دورة الحياة	7.2
95	توزيع سكان العالم حسب المناطق والفئات العمرية المختلفة لسنة 2050	8.2
96	المنتجات الأساسية للتأمين الصحي الخاص	9.2
97	طرق توزيع منتجات تأمينات الاحتياط في مختلف دول العالم	10.2
99	اشتراكات تأمين السيارات حسب طرق التوزيع المختلفة في فرنسا (%) للفترة (2015-2009)	11.2
100	اشتراكات تأمين ممتلكات الأفراد حسب طرق التوزيع المختلفة في فرنسا بالنسبة المئوية للفترة (2015-2009)	12.2
107	اشتراكات التأمين حسب الفروع المختلفة في فرنسا لسنة 2015	1.3
110	الحصة السوقية لتأمين الحياة في فرنسا (%) حسب طرق التوزيع المختلفة	2.3
111	الحصة السوقية لتأمينات الأضرار في فرنسا (%) حسب طرق التوزيع المختلفة	3.3
112	الحصة السوقية لصيرفة التأمين في سوق تأمين الأشخاص (%) بفرنسا للفترة (2015/2009)	4.3
113	تطور حصة منتجات تأمين الأضرار الموزعة عبر الشبايك المصرفية في فرنسا للفترة (2014/1990)	5.3
116	الكثافة التأمينية في الصين للفترة (2015/2005)	6.3
117	تطور معدل نفاذ التأمين في الصين للفترة (2015/2005)	7.3
120	تطور صيرفة التأمين في الصين	8.3
124	تطور منتجات قطاع التأمين على الحياة في الصين للفترة (2014/2001)	9.3
125	حصة صيرفة التأمين من إجمالي رقم أعمال التأمين على الحياة في الصين (%)	10.3
129	قنوات توزيع التأمين في شمال أمريكا للفترة (2013-2011)	11.3
130	معدل نفاذ التأمين في دول الشرق الأوسط والشمال الإفريقي (MENA) لسنة 2015	12.3

134	الحصة السوقية للتأمين في تونس بالنسبة للفروع المختلفة لسنة 2015 (بالنسبة المتوية)	13.3
136	تطور نشاط تأمين الحياة والرسملة حسب طرق التوزيع المختلفة في تونس الفترة (2008-2015)	14.3
137	توزيع الحصة السوقية لصيرفة التأمين في تونس حسب فروع التأمين للفترة (2011-2015)	15.3
138	تطور رقم أعمال التأمين على الحياة في تونس للفترة (2000-2015)	16.3
140	الحصة السوقية لتأمين الحياة والرسملة، التأمين على غير الحياة وصيرفة التأمين من الحصة الإجمالية للسوق التأميني المغربي للفترة (2004-2015).	17.3
142	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين في المغرب للفترة (2004-2015)	18.3
145	رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل مصرف في المغرب سنة 2015	19.3
157	حصة المصارف العمومية الجزائرية في الوساطة المالية سنة 2015	1.4
159	تطور الشبكة التوزيعية المصرفية في الجزائر، تونس و المغرب للفترة (2013-2015)	2.4
173	الحصة السوقية حسب طبيعة شركات التأمين في الجزائر في سنة 2015	3.4
174	تطور إنتاج التأمين في الجزائر للفترة (2005-2015)	4.4
175	تطور معدل نفاذ التأمين في الجزائر وتونس والمغرب (%) للفترة (2010-2015)	5.4
176	تطور الكثافة التأمينية في الجزائر وتونس والمغرب للفترة (2010-2015)	6.4
178	هيكل سوق تأمين الأشخاص في الجزائر لسنة 2015	7.4
180	تطور حجم أقساط قطاع التأمين في الجزائر (%) حسب فرعيه للفترة (2005-2015)	8.4
181	تطور الحصة السوقية للوسطاء من الإنتاج الإجمالي لسوق التأمين في الجزائر للفترة (2005-2015)	9.4
185	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (CNEP Banque/CARDIF) للفترة (2011-2015)	10.4
186	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BADR/SAA) للفترة (2011-2015)	11.4
189	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BNP Paribas/CARDIF) للفترة (2011-2015)	12.4

194	تطور الحصة السوقية للتأمين حسب قنوات التوزيع المختلفة في الجزائر للفترة (2015-2011)	13.4
195	الحصة السوقية لصيرفة التأمين في الجزائر للفترة (2015-2011)	14.4
195	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل منتج في الجزائر للفترة (2015-2011)	15.4
196	توزيع رقم أعمال صيرفة التأمين حسب الفروع المختلفة لتأمينات الأشخاص في الجزائر لسنة 2015	16.4
197	نسبة حصة صيرفة التأمين من إجمالي رقم أعمال التأمين للفروع المختلفة في الجزائر لسنة 2015	17.4
197	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل مصرف في الجزائر (%) للفترة 2015، 2011	18.4
198	تطور رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل شركة تأمين في الجزائر للفترة (2015-2011)	19.4
199	تطور العمولات المحصلة من المصارف في إطار صيرفة التأمين في الجزائر للفترة (2015-2011)	20.4

فهرس الملاحق

فهرس الملاحق

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
245-238	الاتفاقية النموذجية لتوزيع منتجات التأمين عبر البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها	الملحق رقم 01
246	اشتراكات التأمين حسب قنوات التوزيع المختلفة	الملحق رقم 02
247	إنتاج صيرفة التأمين حسب كل منتج تأمين للفترة 2011-2015	الملحق رقم 03
248	إنتاج صيرفة التأمين حسب فروع تأمينت الأشخاص لسنة 2015	الملحق رقم 04
249	إنتاج صيرفة التأمين من الإنتاج الإجمالي لسوق التأمين	الملحق رقم 05
250	إنتاج صيرفة التأمين لكل مصرف للفترة 2011-2015	الملحق رقم 06
251	إنتاج صيرفة التأمين لكل شركة تأمين للفترة 2011-2015	الملحق رقم 07

مقدمة عامة

مقدمة

أدت التطورات الاقتصادية العالمية إلى حدوث تغيرات غير مسبوقة في الصناعة المصرفية ، وذلك في إطار العولمة والتحرير المالي الذي انتهجته العديد من الدول مع نهاية القرن الماضي، ومن أبرز هذه التحولات الاقتصادية المعاصرة نمو وتوسع التكتلات الاقتصادية، تنامي دور الشركات متعددة الجنسيات وتوسع مجالات أنشطتها، بالإضافة إلى الدور الذي لعبته العولمة الاقتصادية والمالية في زيادة ترابط واندماج الاقتصاديات العالمية . فالقطاع المالي والمصرفي يعد من أكثر الأنشطة تأثراً بتغيرات العولمة المالية، والتي تمثلت أهم ملامحها في مجموعة من التحولات الجذرية التي شهدتها الساحة المالية والمصرفية العالمية، والتي كان أهمها التوجه أكثر فأكثر نحو المزيد من تحرير الأنشطة المصرفية من القيود وإزالة المعوقات التنظيمية والتشريعية التي كانت تحول دون توسعها.

ولقد أثرت التطورات الاقتصادية العالمية بكثافة على المحاور الرئيسية لأنشطة المصارف ، نظرا لأهمية الدور الذي تقوم به باعتبارها عصب النشاط الاقتصادي ومحركه الرئيسي، من أهمها التطور في المنتجات المصرفية كما ونوعا، التوسع في استخدام التكنولوجيا الحديثة المتطورة ونظم المعلومات والحاسوب ، مما نتج عنه ظهور وظائف حديثة للمصارف ارتبطت بمفهوم المصارف الالكترونية. كما دخلت مؤسسات غير مصرفية ميدان العمل المصرفي مما زاد من حدة المنافسة وبدأت بذلك تسعى إلى تنوع مصادر التمويل وتعبئة أكبر قدر من المدخرات من كافة القطاعات ومنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات ، مما تبلورت عنه فكرة نشوء نوع جديد من المصارف عرف بالمصارف الشاملة (*Universal Banks*).

لقد جمعت المصارف الشاملة بين وظائفها التجارية التقليدية، ووظائفها كمصارف متخصصة ومصارف استثمارية، حيث اتسع نطاق عملها ليقتمح مجال الصناعة التأمينية مما أدى إلى ظهور خدمات جديدة لم تعهدها من قبل وهي صيرفة التأمين، بحيث أصبح ظهورها من أهم التغيرات في قطاع الخدمات المالية، إذ أصبحت المصارف تقوم بتقديم خدمات تأمينية مع شركات التأمين بصفة مشتركة أو بصفة منفردة بعد أن أخذت التجربة من شركات التأمين.

ويرجع ظهور هذا التقارب بين المصارف وشركات التأمين إلى السبعينيات من القرن العشرين، حيث تم توزيع المنتجات التأمينية من قبل المصارف، مما أدى إلى ظهور صيرفة التأمين التي أصبحت تمثل في الوقت الحاضر النموذج الحقيقي للتأمين في العالم، نتيجة للمتغيرات المصرفية التي عكستها العولمة على أداء المصارف والتي أدت إلى ظهور ونمو كيانات مصرفية جديدة ، وإزالة الحواجز بين أنشطة المصارف وإلغاء التخصص الوظيفي والقطاعي وبذلك تقديم مجموعة شاملة متكاملة من الخدمات المالية .

والجزائر كغيرها من الدول تأثرت كثيرا بالتطورات الاقتصادية العالمية في المجال، حيث عرفت اقتصادياتها تحولا من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، مما دفعها إلى تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه شملت عدّة قطاعات أهمها القطاع المصرفي وقطاع التأمينات. حيث كانت توجهت السلطات المالية الجزائرية إلى تحرير القطاع المصرفي وفتحته أمام المنافسة من خلال إصدار القانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض الذي يعتبر من القوانين التشريعية الأساسية للإصلاحات المصرفية، والذي نصّ على السماح بإنشاء المصارف الخاصة الوطنية والمختلطة، ورخص بفتح فروع لمصارف أجنبية في الجزائر.

كما عرف قطاع الخدمات التأمينية في الجزائر كذلك تطورا بارزا تبعا للمراحل التي مرّ بها الاقتصاد منذ الاستقلال، حيث سائر القطاع عدّة إصلاحات سمحت بإعادة تنظيم قطاع الخدمات التأمينية كان آخرها القانون 04/06 المؤرخ في 20/02/2006، الذي أدى إلى إتباع شركات التأمين الجزائرية مجموعة من الإجراءات والتوجهات الحديثة التي تخص تسويق الخدمات التأمينية عبر المصارف عن طريق ما يسمى بصيرفة التأمين، حيث أدت هذه الإجراءات إلى ظهور أولى التحالفات الإستراتيجية بين الشركات التأمينية من جهة والمؤسسات المصرفية من جهة أخرى.

ومنه فإن الهدف من هذا الدراسة هو دراسة وتحليل أهم الدوافع الحقيقية التي أدت إلى قيام المصارف بالدخول مجال الصناعة التأمينية في إطار تحرير الخدمات المالية والمصرفية ، وتبيان مدى نجاح هذه التجربة في الجزائر مقارنة ببعض الدول التي عرفت تطورا في هذا المجال ، وهذا من خلال معرفة أهم العوامل التي ساهمت في نجاح هذه التجربة بالإضافة إلى العوامل المعيقة التي تقف حاجزا أمام نجاحها.

أولا. أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة في العديد من الجوانب، أهمها:

- أهمية الموضوع في كون هذا التوجه ساهم في تجديد كيني ونوعي فيما يخص الوساطة المالية على المستوى الدولي، حيث تشير الإحصائيات أن القطاع المصرفي في أوروبا استطاع أن يساهم بين 20 و 80% في توزيع منتجات التأمين (23% ألمانيا، 56% في إيطاليا، 61% في فرنسا، 77% في اسبانيا و 80% في البرتغال). ويمكن أن تعتبر صيرفة التأمين مدخل مهم لتعزيز دور الصناعة التأمينية في الاقتصاد الوطني بالنسبة للجزائر التي تبقى بعيدة مقارنة بباقي دول العالم حيث تشير آخر التقارير أنها تحتل المرتبة 69 بمساهمة 0.03% من مجموع الأقساط المصدرة في العالم؛

- اهتمام السلطات المالية الجزائرية بضرورة الإصلاحات المالية من خلال إصدار الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 25/01/1995 المتعلق بالتأمينات، الذي أجاز للقطاع الخاص مزاوله النشاط التأميني، كما سمح بالمساهمة الأجنبية ووضع حد لسنوات عديدة من الاحتكار، ثم القانون 04/06 المؤرخ في 20/02/2006 الذي نظم التعاون بين قطاعي المصارف والتأمين والذي شكل نمطا جديدا في سوق التأمين الجزائري؛

- دور المصارف الجزائرية في تطبيق نموذج صيرفة التأمين، من خلال ربط صيرفة التأمين بتحرير الخدمات المالية والمصرفية، والذي يعتبر مسار جديد في سياق التحديات التي تفرضها التطورات الاقتصادية العالمية؛
- حداثة صيرفة التأمين، الذي شكل نمطا جديدا في سوق التأمين الجزائري من خلال تنظيم التعاون بين المصارف وشركات التأمين، والذي نتج عنه خدمات مصرفية حديثة لم تعهدها المصارف من قبل؛
- انعكاس هذا التعاون بارتفاع عدد الاتفاقيات بين المصارف وشركات التأمين والتي تهدف إلى استغلال الشبكة المصرفية لتوزيع منتجات التأمين . فشركات التأمين والمؤسسات المصرفية في الجزائر مدعوة لتخطي أدوارها الكلاسيكية بالدخول في شراكة لتطوير عملياتها المالية. من خلال هذه الزاوية، كان لابد من تحليل واقع هذه الشراكة بين المؤسسات المصرفية وشركات التأمين ومعالجة أهم الرهانات والتحديات التي تواجه هذا الخيار مع تبيان أهم متطلبات تدعيم وتطوير هذه الشراكة في المستقبل.

ثانيا. أهداف الدراسة

- نسعى من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، أهمها:
- تبيان أهم انعكاسات التحرير المالي على المصارف الجزائرية ومدى استجابتها للتغيرات التي تفرضها العولمة؛
- توضيح أهم عوامل ظهور صيرفة التأمين على المستوى الدولي بمختلف نماذجها مع تبيان ميزات ومساوئ كل نموذج؛
- دراسة بعض التجارب الدولية التي عرفت تطورا في مجال صيرفة التأمين للاستفادة منها؛
- تحليل أبعاد التحالفات الإستراتيجية بين المصارف وشركات التأمين في الجزائر؛
- تشخيص واقع صيرفة التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات التي شهدتها القطاع المصرفي وقطاع التأمينات ، مع دراسة أهم أبعاد اتفاقات الشراكة وتقديم بعض التوصيات لتفعيل وتطوير أكثر هذا التوجه بالنسبة للجزائر.

ثالثا. إشكالية الدراسة

من خلال ما سبق ذكره نطرح إشكالية البحث التالية:

ما مدى تطور تجربة صيرفة التأمين في الجزائر في ظل التحرير المالي؟

وللإجابة على إشكالية البحث قمنا بطرح مجموعة من التساؤلات الفرعية:

- فيما تمثلت انعكاسات سياسات التحرير المالي على قطاع المصارف وقطاع التأمينات؟
- ما هي الدوافع الحقيقية التي أدت بالمصارف إلى التوجه نحو إستراتيجية صيرفة التأمين وما هي متطلبات نجاحها؟
- ما هو النموذج الأفضل للمصارف في إحداث المقاربة بين المصارف وشركات التأمين من خلال نشاط صيرفة التأمين؟

- هل تعمل فروع المصارف وشركات التأمين الأجنبية التي تعتبر من انعكاسات العولمة والتحرير المالي، على تطوّر إستراتيجية صيرفة التأمين؟
- لقد استطاعت الدول المتقدمة أن تستغل كل المهارات المصرفية في مسار التنويع نحو الصناعات المرتبطة بالعمل المصرفي كالتأمين على الحياة ، مما يفسر الأداء الجيد لاستراتيجيات صيرفة التأمين، فما هي متطلبات نجاح هذه التجربة في الجزائر وما هي الصعوبات التي تواجهها؟
- هل ارتبط توزيع المنتجات التأمينية في الجزائر من خلال صيرفة التأمين بالتخصص الرئيسي للمصرف؟

رابعاً. الفرضيات

- من أجل الإجابة على هذه التساؤلات وضعنا مجموعة من الفرضيات يمكن تلخيصها كما يلي:
- الفرضية الأولى:** يعتبر نموذج التكامل، القائم على تأسيس المصرف لشركة تأمين مملوكة منه بالكامل، النموذج الأفضل للمصارف في تعاملها مع هذا التوجّه (صيرفة التأمين) ، تعبيرا من المصرف عن رغبته في المراقبة الكلية لهذا النشاط الجديد؛
- الفرضية الثانية:** أدت انعكاسات العولمة والتحرير المالي إلى فتح الأسواق المحلية لفروع المصارف وشركات التأمين الأجنبية، والتي ستعمل حتما على تطوّر صيرفة التأمين؛
- الفرضية الثالثة:** هناك تحديات عديدة يطرحها الاختلاف الواضح بين نشاط المصارف وشركات التأمين الجزائرية والتي ستعمل على تحسين جودة الخدمة المقدّمة من خلال هذه المقاربة الجديدة ممثلة في صيرفة التأمين؛
- الفرضية الرابعة:** تعتبر صيرفة التأمين من الأنشطة غير المصرفية المبتكرة التي ارتبطت ارتباطا وثيقا بإلغاء التخصص المصرفي في المصارف، والذي يعتبر من أهم المتغيرات المصرفية التي عكستها العولمة والتحرير المالي على أداء أعمال المصارف، والتي تمثلت في إزالة الحواجز بين أنشطة المصارف وإلغاء التخصص الوظيفي والقطاعي وتقديم مجموعة شاملة متكاملة من الخدمات المالية.

خامساً. أسباب اختيار موضوع الدراسة

أهم الأسباب التي أدت إلى اختيار الموضوع:

- أهمية الموضوع وحدثته؛
- قلّة الدراسات والأبحاث المتعلقة بصيرفة التأمين في الجزائر؛
- المساهمة في إثراء المكتبة بمرجع جديد يخص هذا النوع من الدراسات؛
- الاطلاع على حقيقة تجربة صيرفة التأمين في الجزائر.

سادسا. حدود الدراسة

اقتصرت حدود الدراسة على:

- **الحدود المكانية:** تخص الدراسة مدى تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر من خلال الدراسة التفصيلية لمختلف الاتفاقيات التي عقدتها المصارف الجزائرية مع شركات التأمين، مع التطرق إلى بعض أهم التجارب الدولية في مجال صيرفة التأمين كالتجربة الفرنسية الرائدة والتجربة الصينية كتجربة جديدة في سوق تأمينية ناشئة ثم التركيز على تجربتين عربيتين تمثلت في التجربة التونسية والمغربية وذلك لتشابه البيئة المالية والاجتماعية لهاذين البلدين مع البيئة الجزائرية.

- **الحدود الزمنية:** نظرا لحدثة عملية صيرفة التأمين من خلال عقد العديد من الاتفاقيات للتقارب بين المصارف وشركات التأمين في الجزائر منذ سنة 2008، ونظرا لأن هذا التوجّه ساهم في تحصيل أقساط تأمين إضافية منذ تفعيل العمل به سنة 2011، تمّ استعمال المعطيات الخاصة بالفترة الزمنية 2011/2015.

سابعا. منهج الدراسة

لمعالجة إشكالية الدراسة والإحاطة بمختلف جوانب الموضوع، تمّ الاعتماد على المنهج الاستنباطي باستعمال الأسلوب الوصفي التحليلي بهدف وصف وتحليل مختلف أبعاد الموضوع، حيث تمّ استعمال الأسلوب الوصفي في تبيان الجانب النظري من البحث والجانب التطبيقي فيما يخص مضمون الاتفاقيات، أما الأسلوب التحليلي فتّم استعماله فيما يخص تحليل اتفاقيات صيرفة التأمين واستخلاص النتائج المتحصّل عليها وتفسيرها بما يخدم أغراض البحث.

أما أسلوب البحث وجمع المعلومات، فاعتمدنا أسلوب المسح المكتبي وذلك بهدف التعرّف على المراجع والبحوث والدراسات التي لهل صلة بموضوع البحث، والتي تمثلت في بحوث ودراسات نشرت في مجلات علمية ووطنية، أوراق بحث في الملتقيات العلمية، بعض الدراسات والبحوث المنشورة على شبكة الانترنت، مذكرات ماجستير وأطروحات دكتوراه، بالإضافة إلى زيارات ميدانية للمصارف التأمينية المتواجدة بالجزائر، ومختلف المديرات المنظمة لعمليات التأمين في الجزائر.

ثامنا. الدراسات السابقة

- **الدراسات باللغة العربية:**

1. دراسة (عبد اللطيف عبود، مجلة التأمين و التنمية، سوريا، 2005) بعنوان (صيرفة التأمين بين التطاول والتكامل)، تعرض الباحث من خلال بحثه إلى التعريف بصيرفة التأمين مع التركيز على الأسباب التي أدت بالأطراف ذات الصلة بالموضوع إلى تطبيق نموذج صيرفة التأمين، ثم إبراز أهم العوامل التي لعبت دورا مؤثرا في نجاح العمليات التأمينية عبر المصارف والتي تمثلت أهمها في القوانين التنظيمية والمزايا الضريبية.

2. دراسة (عبد القادر بربيش و حمو مُجّد، المؤتمر الدولي الثاني بورقلة، الجزائر، 2008) بعنوان (أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية)، تعرض فيها الباحثان إلى التعريف بصيرفة التأمين، وأوجه التشابه بين المصارف وشركات التأمين، إيجابيات وسلبيات صيرفة التأمين وكذا التركيز على متطلبات نجاح صناعة التأمين في المصارف، وأخيرا تعرضا إلى دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك و الشركة الوطنية للتأمينات SAA.
3. دراسة (محمود عبد القادر زماميري، نشرة رسالة التأمين، الأردن، 2008) بعنوان (التأمين المصرفي)، التي أكد فيها الباحث بأن ظاهرة العلاقة التكاملية بين المصارف وشركات التأمين مألوفة منذ عقود في الدول الصناعية، إلا أنها تعتبر حديثة العهد في الدول العربية، في حين بدأت تخطو هذه الظاهرة خطواتها الأولى في الأردن وبشيء من الحذر والترقب.
4. دراسة (حسين حساني، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، الجزائر، 2010) بعنوان (التحالفات الإستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين، أي نموذج للشراكة وما دورها في تحسين الأداء؟)، تعرض الباحث من خلال دراسته إلى صيرفة التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات التي تبنتها الجزائر والتي خصت القطاع المصرفي وقطاع التأمينات بالتركيز أساسا على القانون 04/06 الصادر في 2006/02/20 المعدل والمتّم للأمر 07/95 الصادر في 1995/01/25 المتعلق بالتأمينات، حيث هدفت الدراسة إلى تحليل أبعاد التحالفات الإستراتيجية بين المؤسستين الماليتين من خلال صيرفة التأمين وتبيان أفاق تطورها ودورها في تحسين الأداء، ثم قدّم مجموعة من التوصيات لشراكة أكثر تكاملا تمثلت في توسيع المنتجات القابلة للتوزيع عبر الشبكة البنكية، تسهيل إجراءات العملية بالنسبة للطرفين، تكوين العنصر البشري وكذلك تحفيز عمال البنوك للإقدام على هذا النوع الجديد من الأنشطة عن طريق الرفع من العمولات الممنوحة.
5. دراسة (بشير أحمد المختار، مجلة المال والاقتصاد، السودان، 2011) بعنوان (التأمين المصرفي)، والتي أكد فيها الباحث على الأطراف الرئيسية في نموذج صيرفة التأمين والمتمثلة في المصارف، شركات التأمين والعملاء والعوامل المساعدة على نجاحها، كما أشاد بتطور التجربة في الدول الخليجية معتقدا بأن البنوك وشركات التأمين السودانية قادرة على تدشين المبادرة لخلق اتفاقيات توزيعية تجعل من صيرفة التأمين واقعا مفيدا للعميل والمصرف وشركة التأمين.
6. دراسة (عدنان عقيل سعد، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأردن، 2013) بعنوان (التأمين عبر المصارف في الأردن)، حيث تناولت التجربة الأردنية في صيرفة التأمين من خلال التطرق إلى أنواع المنتجات المقدمة من قبل المصارف الأردنية، مركزا على تجربة البنك العربي وشركة النسر العربي للتأمين، ثم تطرّق إلى النماذج المختلفة للتعاون بين المصارف وشركات التأمين وتحديد مختلف قنوات التوزيع المتواجدة في الأردن مع ذكر أهم مزايا صيرفة التأمين

بالنسبة للمصارف، شركات التأمين والعملاء، بعدها تعرض الباحث إلى مختلف المصارف التي تمارس أعمال صيرفة التأمين في الأردن.

7. دراسة (مثقال عيسى مقطش، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأردن، 2013)، بعنوان (التأمين المصرفي بين الواقع والطموحات)، تعرضت الدراسة إلى متطلبات التعاون بين المصارف وشركات التأمين والتركيز على متطلبات نجاح نموذج صيرفة التأمين، حيث أشاد الباحث إلى أن الدول العربية أمام تحدي كبير وهو كيفية الانتقال بمفهوم التأمين المصرفي بفعالية وكفاءة من دهاليز النظرية إلى التطبيق الهادف وتحقيق الطموحات المنشودة.

8. دراسة (مرفاش سميرة، أطروحة دكتوراه، الجزائر، 2016) بعنوان (التحالف الاستراتيجي كأداة لتحسين وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العولمة دراسة حالة شركات التأمين)، حيث تهدف الدراسة إلى التعرف على مدى تأثير تكوين التحالفات الإستراتيجية على تحسين وتعزيز القدرة التنافسية لشركات التأمين بالجزائر من خلال القيام بدراسة ميدانية، حيث شملت عينة الدراسة على أربع شركات تأمين، شركتين من القطاع العام وشركتين من القطاع الخاص، ولقد توصلت الدراسة إلى وجود أثر لهذه التحالفات على القدرة التنافسية خاصة القدرة المالية والقدرة التسويقية.

– الدراسات باللغة الأجنبية

1. دراسة (Jean pierre Daniel, France, 1995) بعنوان «*les enjeux de la bancassurance*» تعرض الكاتب من خلال هذه الدراسة إلى مختلف الفاعلين الرئيسيين في سوق صيرفة التأمين الفرنسية، عن طريق تحليل مختلف السياسات التجارية المتباينة إلى حد كبير والمطبقة في هذا المجال، وباعتبار أن التأمين يغطي مجموعة واسعة من الضمانات، ثم تعرض إلى مختلف المنتجات التي تقوم المصارف بتوزيعها عبر شبكاتها التوزيعية الكثيفة، وفي إطار هذه التطورات وإعادة هيكلة قطاع المصارف وقطاع التأمينات، بعد الفصل الواضح بين القطاعين والذي دام لسنوات طويلة، تعرضت الدراسة إلى مختلف الإسهامات التي قامت بها صيرفة التأمين من وجهة نظر كل من العملاء والمصارف، فيما إذا كانوا قد استفادوا من عملية إعادة الهيكلة الواسعة، من خلال تطبيق هذه المقاربات في ظل نموذج صيرفة التأمين.

2. دراسة (Cesare Ravara, Suisse, 1999) بعنوان «*la Bancassurance un concept promoteur sans être nouveau*» تعرض الباحث إلى التعريف بصيرفة التأمين والتطرق إلى تطورها التاريخي والجغرافي من خلال التعرض إلى بعض التجارب الدولية منها النموذج الفرنسي والهولندي وتركيزه خاصة على النموذج السويسري.

بعدها تعرض إلى مختلف النماذج التي تظهر من خلالها صيرفة التأمين والعوامل الأساسية التي دفعت بالمصارف وشركات التأمين إلى إتباع هذا التوجه، ليصل إلى بعض التوجهات المستقبلية والتي تخص كل من المصارف وشركات التأمين والتي تتجلى في بعض التغييرات التي تخص المخاطر التي لم تكن من قبل قابلة للتأمين.

3. دراسة (L.A.A.Van den Berghe, K.Verweire & S.W.M.Carchon, Tokyo, 1999) بعنوان «*Convergence in the financial services industry*»، تعرضت الدراسة إلى تحليل ودراسة التقارب بين المصارف وشركات التأمين على مستوى التوزيع ومستويات أخرى من التكامل، وتحليل الأبعاد المختلفة للتقارب بين المصارف، شركات التأمين، مؤسسات الاستثمار وصناديق معاشات التقاعد والاستراتيجيات المختلفة المعتمدة من خلال التكتلات المالية، كما تعرضت إلى النتائج المحتملة والتحديات التي تخص التقارب المالي مع البيئة التنظيمية، مستوى المنافسة، المستهلك والتنظيم الاحترازي.

تطرت أيضا إلى تطوّر صيرفة التأمين والتأمين المالي، وكان الاستنتاج الرئيسي هو أن المصارف وشركات التأمين عملت معا على مستوى التوزيع لبعض الوقت، إلا أن التقارب الحقيقي في صناعة الخدمات المالية حدث منذ منتصف الثمانينات فقط.

وأولت الدراسة أيضا اهتماما بالتقارب بين شركات التأمين وصناديق معاشات التقاعد، ليس فقط بتوسيع نطاقها في اتجاه الخدمات المالية، ولكن هناك أيضا منافسة متزايدة مع صناديق المعاشات التقاعدية، وأظهرت أيضا أن المصارف يمكن أن تكون من الشركاء المهمين في سوق المعاشات التقاعدية، مما يؤدي إلى عدم وضوح الحدود بين مختلف القطاعات الفرعية للنظام المالي وتشكيل التكتلات المالية. وقد حاول الباحث إثبات أن التكتلات المالية هي أبرز أوجه التقارب في قطاع الخدمات المالي، حيث أن هناك عدد كبير من الشركات المالية التي تعمل كمحلات سوبر ماركت مالية حقيقية، تقدم مجموعة واسعة جدا من المنتجات (التي تغطي الائتمان والتأمين والادخار والاستثمار بسبب إلغاء الضوابط التنظيمية التي تسمح للمؤسسات المالية بتقديم منتجات مجانية أو تنافسية كانت في الأصل الامتياز المغلق الخاص بالقطاع المالي).

ولقد خلصت الدراسة إلى أن التقارب المالي يخلق العديد من الفرص والمزايا ولكن يمكن أيضا أن يخلق مخاطر وعيوب إضافية، كما أكدت على أنه لا يمكن للمشرفين على القطاعات منع حركة التقارب هذه، حيث أنها جزء لا يتجزأ من اتجاه أوسع بكثير نحو الخدمات المالية المتكاملة. كما تم الإشارة إلى أن التقارب المالي مفهوم أوسع من ظهور التكتلات المالية، فهو يتضمن العديد من الأشكال المختلفة، بدءا من التوزيع البسيط إلى الخدمات المتكاملة، وأن عمليات التنظيم والرقابة القطاعيين الحاليين، تواجه صعوبات في إيجاد فرص متكافئة لتجنب إعاقة الابتكار والتوسع في القطاع المالي.

4. دراسة (Yiannis Violaris, Munich Ré groupe, Germany, 2001) بعنوان *Bancassurance in Practice* ، الغرض من هذه الدراسة هو التعرف على الطرق التي تتم بها صيرفة التأمين من خلال التطرق إلى

النقاط الرئيسية المتمثلة في العلاقات التعاقدية بين المصرف وشركة التأمين ، المنتجات المقدمة عبر الشبكات المصرفية، قنوات التوزيع المختلفة، والطرق الخاصة بالمكافآت والحوافز والتدريب والتكوين في عملية صيرفة التأمين.

5. دراسة (Kenneth A Carow, journal of Risk and Insurance, United Kingdom, 2001) بعنوان

« *The wealth effects of allowing Bank entry into the Insurance Industry* » ، ركزت الدراسة على

كيفية تأثير انخفاض الحواجز أمام دخول قطاع التأمين على قيمة أسهم الشركة في قطاعي التأمين والصناعة المصرفية، حيث قام الباحث بتحليل سؤالين رئيسيين وهما: هل توفر الحواجز أمام دخول المصارف لصناعة التأمين، الحماية من زيادة المنافسة على صناعة التأمين ككل، أو على قطاع من صناعة التأمين؟ وهل تزيد قدرة البنوك على الدخول في سوق التأمين من قيمة الصناعة المصرفية؟

وخلصت الدراسة إلى أن الحواجز التي تحول دون دخول المصارف ، توفر لصناعة التأمين الحماية من زيادة المنافسة وأن مستوى الحماية يتفاوت حسب قطاع الصناعة ، كما تشهد شركات التأمين انخفاضاً كبيراً في الثروة حيث تعتمد التغيرات في الثروة على خصائص الشركة ، فشركات التأمين بولكالاتها وشركات التأمين على الحياة والتأمين الصحي لها آثار على الثروة الأكثر سلبية، ولكن شركات التأمين التي تسوق منتجاتها من خلال نظام الوساطة لديها عوائد أعلى بكثير من الشركات التي لا تتاجر من خلال هذا النظام ، كما توصلت الدراسة أيضاً إلى أن البنوك لم تستفد من قدرتها على دخول سوق التأمين ، وركزت على أن المستفيد الوحيد والذي لم يتم ذكره في هذه الدراسة هو العميل. فمن المحتمل أن تؤدي زيادة المنافسة من المصارف التي تباع التأمين إلى خفض تكلفة التأمين على العميل والتي من شأنها تخفيض أقساط التأمين والذي يمكنه أن يكسب المزيد من الراحة ، كما أن العملاء الذين يتحولون من شركات التأمين إلى المصارف للتأمين، يقللون من إيرادات شركة التأمين، مما يؤدي إلى انخفاض أسعار أسهمها.

6. دراسة (Gilles Benoist, the journal of risk and insurance, United Kingdom, 2002) بعنوان

« *Bancassurance : the new challenges* » ، تعرضت الدراسة إلى تطور صيرفة التأمين في فرنسا من خلال

التركيز على التأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة، ثم قامت بتسليط الضوء على صيرفة التأمين في بعض بلدان العالم ومنها الأرجنتين، البرازيل، كندا، ألمانيا، اليابان، المكسيك، الأمم المتحدة والولايات المتحدة، مع ذكر أهم عوامل نجاح صيرفة التأمين في المناطق المختلفة، مزايا صيرفة التأمين في جميع أنحاء العالم مع سلبياتها، وأهم النماذج الرئيسية لصيرفة التأمين، كما ركزت أيضاً على تحول المفهوم إلى التأمين المالي والذي يعتبر كترجمة لرغبة شركات التأمين في دخول المجال المصرفي.

7. دراسة (BOULEMCHE Saida, Magistère en science de gestion, école supérieur de commerce, Alger, 2002) بعنوان: «*Le développement des activités bancaires face à la concurrence - Cas : Bancassurance CNEP Banque*» ركزت الدراسة على المؤسسة المصرفية والأنشطة التقليدية التي تتميز بها، ثمّ ظهور مفهوم صيرفة التأمين في إطار القواعد الجديدة للمنافسة المصرفية، تعرضت بعدها إلى الأسس النظرية لمفهوم صيرفة التأمين، عوامل الظهور وبعض التجارب الدولية، وأخيرا تعرضت إلى صيرفة التأمين في الجزائر، واقعها وآفاقها من خلال تجربة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك لصيرفة التأمين والتي مرّت بتأسيس صندوق الضمان ثم الاتفاقية المبرمة مع الشركة الوطنية للتأمينات، وخلصت الدراسة إلى أنه رغم أن صيرفة التأمين في (CNEP-Banque) هي في بدايتها وتقتصر على ضمان الوفاة المؤقتة المرتبطة بالقروض الموجهة للخوادم، إلا أن الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك، أثبت قدرته في تحقيق المقاربة بين القطاعين، وكسب عملاء جدد مع الاحتفاظ بهم، كما استطاع أن يكون مصدر للتنوع في أنشطته.

8. دراسة (BENNADJI Tahar, école supérieur de banque, Algérie, 2003) بعنوان «*Les Enjeux de la Bancassurance et les Perspectives de son développement en Algérie*» قدمت الدراسة في البداية الأسس التاريخية والنظرية لصيرفة التأمين التي ظهرت في أوروبا وفي فرنسا خاصة، وبعد التعرض إلى بعض تجارب العالم، تمّ دراسة آفاق تنمية صيرفة التأمين في الجزائر بالإشارة إلى التجربة الجزائرية، من خلال التطرق إلى تجربة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك وتعامله مع صيرفة التأمين.

9. دراسة (Alain Borderie et Michel Laffitte, France, 2004) بعنوان: «*La Bancassurance - Stratégie et Perspectives en France et en Europe*» تعرضت الدراسة إلى تحليل شامل ومفصّل لظاهرة صيرفة التأمين، حيث ركّزت على إشكالية صيرفة التأمين والتعرض إلى التعاريف المختلفة لها، مزاياها والتحديات التي تواجهها، وتحديد استراتيجيات صيرفة التأمين في أسواق مختلفة من التأمين خاصة التأمين على الأشخاص، بالإضافة إلى التأمين على الممتلكات والمسؤولية التي لا تزال معدّلات اقتحام صيرفة التأمين لها أكثر حذرا. كما تعرضت إلى تحوّل هذا النموذج، الفرنسي أساسا إلى جنوب أوروبا في ظل تدويل استراتيجيات المجمعات المالية.

بعدها أشارت الدراسة إلى ظهور مخاطر جديدة في سوق التأمين، يمكن أن تكون من آفاق صيرفة التأمين، فعلى المصارف التأمينية التحكم فيها والمتمثلة في المخاطر المناخية والمخاطر البيئية، مخاطر التغذية والمخاطر البحرية.

10. دراسة (Bernard de Gryse, Belgique, 2005) بعنوان «*la Bancassurance en Mouvement*» أشارت الدراسة إلى أن صيرفة التأمين في طريق التحوّل، فهي بعيدة عن كونها نموذج ثابت ومستقر، كما أنه يتغير

بسرعة، حيث يعتبر لبعض الفاعلين قد تجاوز ذروة دورته وحتى أنه يميل نحو نهايته، مثل أي ظاهرة اقتصادية عرفت وقتا للانتشار والنمو، وجاء الوقت المناسب للانحلال.

بعد انتشار صيرفة التأمين تقريبا في جميع بلدان أوروبا الغربية بداية من منتصف الثمانينات، عرفت تطورا وبقوة خلال السنوات العشر الموالية، خاصة في فرنسا ولكن أيضا في بلدان أخرى من بينها بلجيكا، ولذلك كان الهدف من الدراسة هو تحليل شامل لتطبيق هذا النموذج في بلجيكا من خلال الإجابة على مجموعة من الأسئلة المتمثلة في ماذا تعني صيرفة التأمين؟ كيف تمّ العمل وفقا لهذا النموذج لحد الآن؟ كيف أصبح هذا النموذج منذ سنة 2000، وإلى أين يتجه؟ ما هو المتوقع من نهاية دورته؟

ويرى الكاتب أن صيرفة التأمين في تطوّر مستمر إلا أنها تواجه صعوبة في اقتحام مجال تأمين الممتلكات والحوادث، كما أنه في المستقبل يجب على ظاهرة صيرفة التأمين أن تندمج ضمن التطوّرات المصاحبة للتوزيع المتعدد القنوات.

11. دراسة (Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, Scor Vie, France, 2005)

بعنوان « *Analyse de la Bancassurance dans le Monde* » ، تعرضت هذه الدراسة إلى التعريف بصيرفة التأمين والتطور التاريخي لها ، ثم التركيز على النماذج المختلفة لهذا التوجّه والتي تتمثل أساسا في اتفاقيات التوزيع، المشاريع المشتركة والتكامل ، عوامل نجاح صيرفة التأمين والمنتجات التي تقوم المصارف بتوزيعها، كما تعرّضت إلى مختلف التجارب الدولية التي طبقت هذا النموذج من خلال تقسيمها إلى ثلاث أسواق رئيسية تمثلت في الأسواق الرائدة، الأسواق الجديدة والأسواق التي عرفت تأخّرا في صيرفة التأمين.

12. دراسة (Sigma, SwissRe, Suisse, 2007) بعنوان « *La Bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis* »

الهدف الرئيسي من هذه الدراسة، هو إعطاء لمحة عامة عن مفهوم صيرفة التأمين من خلال عرض مواطن القوة والضعف لهذا التوجّه، كما بينت تطوّر صيرفة التأمين في أجزاء مختلفة من العالم مع التركيز على ممارسة صيرفة التأمين في الأسواق الناشئة، حيث تنوعت طرق تطبيقها نظرا للاختلافات التنظيمية والثقافية والاقتصادية.

وقد وضّحت الدراسة أهم تجارب مختلف الأسواق والمناطق ، من خلال تسليط الضوء على الاتجاهات المتغيرة المختلفة في صيرفة التأمين، ولاسيما فيما يتعلق بتطور المنتجات واستراتيجيات التوزيع وفئة العملاء المستهدفة.

13. دراسة (L. Paige Fields, Donald R. Fraser and James W. Kolari, the journal of risk and insurance, United Kingdom, 2007)

بعنوان « *Is bancassurance a viable model for financial firms* » والتي بينت أنه تمّ استخدام نموذج صيرفة التأمين في الشركات المالية على نطاق واسع في أوروبا،

واعتمدت مؤخرا من قبل الشركات المالية في الولايات المتحدة، ولقد أكّدت الدراسة على جدوى صيرفة التأمين

في عمليات الاندماج في الولايات المتحدة الأمريكية وغير الأمريكية بين عامي 1997 و2002، حيث تستجيب الأسواق المالية بشكل إيجابي لصيرفة التأمين من خلال عمليات الاندماج، دون أي تغييرات ملحوظة في مستويات مخاطر الشركات المندمجة.

كما أشارت النتائج إلى أن شركات صيرفة التأمين هي كيانات قابلة للنمو، والتي قد تلعب دورا هاما في التطور المستقبلي للنظام المالي في الولايات المتحدة، خاصة بعد ظهور قانون (Gramm Leach Bliley) سنة 1999، الذي مكّن المصارف وشركات التأمين في الولايات المتحدة من تطبيق نموذج صيرفة التأمين.

14. دراسة (Patrice Michel LANGLUME, Algérie, Séminaire UAR-INSAG, 2008) بعنوان « *La Distribution des produits d'assurances par les banques et les établissements financiers* » تعرضت الدراسة إلى التطور التاريخي لصيرفة التأمين مع التركيز على تجربة المصارف التأمينية الرائدة في سوق التأمين الفرنسية ومنها تجربة (Crédit Mutuel) للتأمين و تجربة كريدف، بي أن بي باريبا للتأمين وتجربة (Crédit Agricole)، بعدها تعرضت إلى النماذج المختلفة لصيرفة التأمين.

15. دراسة (Mark Teunissen, Geneva papers on Risk & Insurance-issues and practice ,United Kingdom, 2008) بعنوان « *Bancassurance: Tapping into the Banking Strength* » ، تهدف الدراسة إلى إلقاء الضوء على صيرفة التأمين كقناة للتوزيع، والتي تعتبر من أهم التغييرات في قطاع الخدمات المالية، حيث أن عملية تقطيع منتجات التأمين عبر المصارف أصبحت تمارس تدريجيا وعلى نطاق واسع، إلا أنها لم تتطور بوتيرة متساوية في جميع أنحاء العالم، كما أنها تتوفر فوائد واضحة لشركات التأمين والمصارف والعملاء، ولقد ركزت الدراسة على تجربة بنك (ING)، المؤسسة المالية العالمية لصيرفة التأمين وخاصة في منطقتي أوروبا الوسطى مثل بولونيا، رومانيا وتركيا وأسيا والمحيط الهادى مثل كوريا الجنوبية، الصين وأستراليا.

16. دراسة (P.Trainar, Revue d'économie financière, France, 2008) بعنوان « *La bancassurance : généralisation ou déclin du modèle ?* » أشارت الدراسة إلى أن مفهوم صيرفة التأمين يتبع المنطق الصناعي والتجاري المبني على سرعة الوصول إلى العملاء والوفورات في تكاليف التوزيع وهو ما أكدته الدراسات المتاحة، كما يستند نجاحها في المقام الأول على وفورات الحجم ، بالإضافة إلى المنطق المالي من خلال الجمع بين الأعمال المصرفية والتأمين ، فصيرفة التأمين تعمل على تنويع المخاطر والجمع بين المخاطر الغير مترابطة نسبيا، فهو يقلل من المخاطر الكلية للشركات المعنية ، حيث ترتبط المخاطر المصرفية بشكل أكثر تحديدا بالعمليات الائتمانية وهي في الواقع غير مترابطة مع مخاطر التأمين، والتي هي مخاطر حقيقية (كالمخاطر الوفيات وطول العمر في الحياة والأضرار في الممتلكات).

كما تعرضت الدراسة إلى التحديات الإستراتيجية لصيرفة التأمين، بحيث أن هذه التحديات مهمة بما يكفي لتسمح بتعميم النموذج بدلا من تراجعته تحت ضغط القوى التنافسية الجديدة، وفي هذا المعنى فإن مستقبل صيرفة التأمين يبقى مفتوحا.

17. دراسة (Zhian Chen, Donghui Li, Li Lio, Fariborz Moshirian, Csaba Szablocs, journal of international financial markets, institutions & money, Netherlands, 2009) بعنوان

« *Expansion and consolidation of bancassurance in the 21st century* »، هدفت هذه الدراسة إلى توضيح عدد من المحددات الرئيسية لصيرفة التأمين باستخدام عينة من المصارف لـ 28 من البلدان المتقدمة والنامية، كما تهدف أيضا إلى تحليل معمق للأدبيات السابقة من خلال مراجعة شاملة لسوق صيرفة التأمين حتى الآن.

وخلصت النتائج التجريبية إلى أن العوامل التالية لعبت دورا مهما في توسيع و تعزيز صيرفة التأمين والمتمثلة في الحد من مخاطر الشركة وحجم الشركة وتخفيض تكاليف الشركة وزيادة إيرادات الشركة وحجم الصناعة المصرفية الوطنية ومستوى التحرير المالي في بلد ما ومستوى إلغاء القيود المالية داخل البلد الواحد ومعدل التضخم الوطني.

18. دراسة (Cheng-Ru Wu, Chin-Tsai Lin, Yu-Fan Lin, Expert systems with applications, United kingdom, 2009) بعنوان: « *Selecting the preferable bancassurance alliance strategic by using expert decision technique* »

هدفت الدراسة إلى تحديد نموذج التحالف المفضل لصيرفة التأمين في تايوان، حيث تعتبر صيرفة التأمين حديثة نسبيا في البلدان الآسيوية والتي ظهرت فيها في عام 2002 على عكس الدول الأوروبية التي حققت فيها نجاحا كبيرا. ولقد أثبتت الدراسة أن نموذج الشركة المالية القابضة هو الأفضل في نماذج تحالف صيرفة التأمين، نظرا لامتلاكها مزايا التآزر للتشغيل وتأثير تنوع المخاطر والبحث عن المنتجات المالية المتعددة، إلا أن القيود التنظيمية للشركات المالية القابضة والمتعلقة بالحد الأدنى لرأس المال، أعاقت تكوين هذا النوع من التحالف في هذا البلد، مما أدى إلى إتباع نماذج تحالف أخرى منها المشاريع المشتركة وتأسيس وسطاء للتأمين.

19. دراسة (ERNEST & YOUNG, Insurance Agenda, Australia, 2010) بعنوان: « *Bancassurance: a winning formula* »، يوضح الدراسة أن المصارف بعد الأزمة المالية العالمية، قامت بإعادة تقييم استراتيجياتها

واتخاذ القرارات المعقدة حتى تستفيد هذه المؤسسات من مزايا صيرفة التأمين على المدى الطويل، حيث كانت القرارات الرئيسية التي تواجه مقدمي خدمات صيرفة التأمين هي: كيفية اختيار أفضل نموذج لصيرفة التأمين من مجرد نموذج توزيع إلى نموذج التصنيع والاكنتاب؟ كيف يمكن للمصارف تلبية الطلب على التأمين لقاعدة العملاء

المصرفية وتحقيق أقصى قدر من النمو من عمليات التأمين الخاصة بهم؟ وكيف تستجيب المصارف لتغيير الرغبة في المخاطرة ومتطلبات رأس المال؟ وكيفية التعامل مع بيئة تنظيمية متغيرة باستمرار؟ للإجابة على مجموعة من الأسئلة والمتمثلة في: ما هو نموذج صيرفة التأمين المفضل؟ ما هي التحديات التي تواجه المصارف التأمينية؟ ما هي عوامل نجاح صيرفة التأمين؟ تم القيام باستطلاع خصّ كبار المسؤولين التنفيذيين للمؤسسات المصرفية و شركات التأمين الكبرى في جميع أنحاء أوروبا بما في ذلك أفيفا، أكسا، ايغون، (HSBC)، سانتاندر وباركليز وكريدي أجريكول.

وخلصت الدراسة إلى أن التغيرات في مجال الخدمات المالية تشكل تحديات كبيرة لنموذج صيرفة التأمين، حيث نتوقع أن تؤدي التطورات الكبيرة في رأس المال التنظيمي إلى إعادة تقييم كبيرة لمصالح المصارف في شركات التأمين والعكس بالعكس.

كما أدت الحاجة إلى رأس المال بالمصارف إلى النظر بعناية أكبر في المخاطر التي ستعرض لها، وبالتالي البحث عن أفضل السبل لاستعمال رؤوس أموالها. وقد أدى ذلك في بعض الحالات إلى قيام المصارف بإعادة النظر في استراتيجياتها فيما يتعلق بالتأمين، كما أعطى هذا أيضا شركات التأمين فرصا أكبر للاستفادة من المصرف المتغير.

20. دراسة (Zhian Chen, Jianzhong Tan, *Research in international business and finance, USA*, 2011)

« *Does bancassurance add value for banks? – Evidence from mergers and acquisitions between European banks and insurance companies* » بعنوان (2011)

سلطت الدراسة الضوء على آثار عمليات الاندماج والاستحواذ بين المصارف وشركات التأمين في أوروبا، حيث شملت العينة 72 عملية اندماج واستحواذ خلال الفترة 2004/1989، وأشارت النتائج أنه لا توجد تغييرات في الأخطار النظامية (بيتا)، أي أن إجمالي المخاطر التي يتحملها المستحوذ لا يتلّث ثابت بالنسبة لمؤشرات السوق العالمية والمحلية، ومؤشرات المصارف المحلية، كما تنخفض مخاطر (بيتا) لمؤشر المصارف المحلية بشكل كبير فيما يخص الصفقات المحلية، مع تسجيل آثار إيجابية للثروة لكل من الصفقات المحلية وجميع الصفقات.

21. دراسة (Serap O.Gonulal, Nick Goulder & Rodney Lester, *The World Bank Working papers, Washington, 2012*)

« *Bancassurance A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets* » بعنوان (2012)

أشارت الدراسة إلى أن صيرفة التأمين والتي تعني بيع المصارف لمنتجات التأمين على الحياة وعلى غير الحياة، كان لها تأثير كبير على تطور حجم المبيعات ، من خلال تحقيق حصصا سوقية تزيد على 50% في تأمين الحياة وأكثر من 10% في التأمين على غير الحياة.

ونظرا لفوائدها الإستراتيجية الواسعة النطاق على البلدان النامية، قامت هذه الدراسة بمناقشة إمكانيات مساهمة صيرفة التأمين في النمو والاستقرار الذي يمكن أن تحققه كل من منتجات التأمين على الحياة وغير الحياة في البلدان

النامية، وكيف يمكن لبعض المقاربات العمل بشكل أفضل من غيرها، إلى جانب مناقشة قضايا السياسات التنظيمية والتوصيات المتعلقة بأفضل الممارسات. كما تعرضت هذه الدراسة وبالتفصيل إلى تجربتين لصيرفة التأمين، الأولى في سوق متقدمة وهي فرنسا، والأخرى في سوق نامية وهي المكسيك.

22. دراسة (Emilia CLIPICI, Catalina BOLOVAN, Scientific Bulletin-Economic Sciences, Romania, 2012) بعنوان «*Bancassurance- main insurance distribution and sale Channel in Europe*»

تعرضت الدراسة إلى التعريف بصيرفة التأمين الناتجة عن رغبة المصارف في تنويع إيراداتها من خلال دخولها مجال التأمين، لتقوم بتحقيق التقارب مع شركات التأمين والتي سعت إلى تحسين هيكل قنوات التوزيع وكفاءتها، حيث تستفيد المصارف من حصولها على إيرادات إضافية من خلال الاستفادة من إمكانات شبكاته الكثيفة، كما تستفيد شركات التأمين من الحصول على رأس مال إضافي لتغطية مستوى الملاءة المالية بشكل دائم، والوصول إلى عدد كبير من العملاء المحتملين. ثم أشارت إلى تطوّر صيرفة التأمين في أوروبا، حيث تعتبر ظاهرة صيرفة التأمين من أهم الاتجاهات في تطوّر صناعة الخدمات المالية الأوروبية ويمكن اعتباره نتيجة الانخفاض التدريجي للحواجز التنظيمية أمام التكتلات المالية، تحقق العديد من الفوائد التي تنعكس في زيادة المبيعات/الأرباح، توسيع قاعدة العملاء، الإبقاء على العملاء الحاليين، وتحسين العروض من خلال خلق منتجات جديدة وفقا لاحتياجات العملاء.

23. دراسة (Rania EL Monayery, The Macrotheme Review, United State, 2013) بعنوان «*Bancassurance in Egypt*» تعرضت الدراسة إلى صيرفة التأمين التي تعتبر من الإجراءات الحديثة لتنشيط وتحفيز قطاع التأمين من خلال الاستفادة من فروع المصارف الموجودة في جميع أنحاء مصر باعتبارها نقاط تسويق وبيع لم نتجات التأمين والتي تتمثل في تقديم عقود التأمين ضد المخاطر المالية وكذلك التأمين على الحياة والممتلكات والتأمين ضد الحوادث، كما أشارت الدراسة إلى مزايا وعيوب صيرفة التأمين في مصر.

24. دراسة (ABHIRUCHI ARORA, MANISH JAIN, journal of Economic and Sustainable Development, United State, 2013) بعنوان «*An Analysis on Contribution of Bancassurance on Financial Performance of Bank of India*» تهدف الدراسة إلى دراسة مدى تأثير صيرفة التأمين على أداء المصارف، من خلال إيجاد الدافع وراء اعتماد المصارف لهذا النموذج، كقناة رئيسية للحفاظ على الدخل القائم على العمولات «*fee based income*»، لهذا قام الباحث بمقارنة الدخل القائم على العمولات لبنك الهند قبل وبعد تطبيق نموذج صيرفة التأمين من خلال استخدام نموذج (CAMEL) كأداة للتحليل.

والدافع الرئيسي وراء هذه الدراسة هو إجراء تحليل لمساهمة صيرفة التأمين في الأداء المالي لبنك الهند، والبحث عن أسباب التغييرات المختلفة في الأداء المالي لبنك الهند ومعرفة ما إذا كانت صيرفة التأمين هي السبب الوحيد وراء هذه التغييرات.

وخلصت الدراسة إلى أن هناك تأثيراً واضحاً لصيرفة التأمين على الأداء المالي لبنك الهند كما يساهم البنك أيضاً في الأداء العام لشركة التأمين، حيث أظهرت أرقام صافي الربح (*Net Profit*)، إجمالي الدخل (*Total Income*) ونسبة كفاية رأس المال (*Capital Adequacy Ratio (CAR)*)، والعائد على كل سهم (*Earnings per shares*) (*EPS*)، والعائد على الأصول (*Return on Asset (ROA)*)، أن صيرفة التأمين قد مهّدت الطريق أمام المصرف للنمو، وهذا بالوغم من وجود عدد من العوامل الأخرى التي ساهمت في نمو المصارف.

بالاعتماد على كل هذه الدراسات السابقة، حاولنا من خلال هذه الدراسة التعرض إلى تجربة صيرفة التأمين في الجزائر في ظل التطورات الاقتصادية العالمية، والإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها السلطات الجزائرية والتي مسّت قطاع المصارف وقطاع التأمينات.

تاسعا. هيكل الدراسة

قسمنا الدراسة إلى أربع فصول أساسية كما يلي:

تعرضنا في الفصل الأول إلى التحرير المالي في ظل العولمة والتطورات الاقتصادية العالمية من خلال ثلاث مباحث رئيسية. تطرقنا في المبحث الأول إلى العولمة المالية وأثارها على الجهاز المصرفي، وخصصنا المبحث الثاني للتحرير المالي في ظل التطورات الاقتصادية العالمية، أما الثالث فتعرضنا فيه إلى أهم انعكاسات التحرير المالي على القطاع المصرفي.

أما الفصل الثاني فخصص إلى المقاربة بين المصارف وشركات التأمين في ظل إستراتيجية صيرفة التأمين، والذي تناولناه في ثلاث مباحث رئيسية. تعرضنا في المبحث الأول إلى نشأة وتطور الصناعة التأمينية في المصارف، أما الثاني فتطرقنا فيه إلى تبيان أهم متطلبات نجاح الصناعة التأمينية في المصارف، وقد وضعنا في المبحث الثالث أهم المنتجات التأمينية الموزعة عبر المصارف.

ولقد تعرضنا في الفصل الثالث إلى بعض التجارب الدولية لصيرفة التأمين، من خلال ثلاث مباحث أساسية، تناولنا في المبحث الأول التجربة الفرنسية لصيرفة التأمين، ثم صيرفة التأمين في بعض الأسواق العالمية الأخرى في المبحث الثاني، أما الثالث فتعرضنا إلى صيرفة التأمين في الدول العربية.

أما الفصل الرابع فخصصناه إلى واقع صيرفة التأمين في الجزائر، والذي تناولناه في ثلاثة مباحث رئيسية، الأول تطرقنا فيه إلى تطور النظام المصرفي الجزائري في ظل تحرير الخدمات المالية، أما الثاني فخصصناه للسوق التأمينية الجزائرية في ظل الإصلاحات الاقتصادية، وتناولنا في المبحث الثالث تجربة صيرفة التأمين في الجزائر.

صعوبات البحث

واجهتنا بعض الصعوبات في إتمام هذا البحث والتي تمثلت أهمها في:

- إن الباحث بحاجة ماسة إلى إحصائيات موثوقة، لإبرازه بعض الاتجاهات الهامة أو إعطائه بعض الأمثلة الملموسة والمتعلقة بدراسته، إلا أننا لاحظنا أن هناك نقص كبير في المعلومات الموثوقة سواء في القطاع المصرفي أو قطاع التأمينات، حيث يصعب إجراء المقارنة أو التحليل، فعند دراستنا لسوق صيرفة التأمين في الجزائر، وتفاديا للمعلومات الغير المتماثلة والمتحصّل عليها من جهات مختلفة، اعتمدنا على مصدر وحيد وهو مديرية التأمينات بوزارة المالية.

- رغم أن صيرفة التأمين تمارس على مستوى الوكالات المصرفية، إلا أننا من خلال بحثنا لاحظنا أنه لا يمكن الحصول على أي إحصائية أو معلومات دقيقة على مستوى هذه الوكالات.

- رغم العديد من المراجع التي استطعنا الحصول عليها إلا أنها كانت قليلة على الأقل بالنسبة للجزائر باعتبار حداثة هذا التوجه الذي بدأ فعليا سنة 2011 وهي لا تفي فعلا بأغراض البحث نظرا لأنها كانت عامة في مجملها.

- في الجانب الميداني هناك نقص في المعلومات نتيجة لانعدام الشفافية، خاصة على مستوى شركات التأمين العمومية، فبدلا من الحصول على المعلومات من مصدرها، يتوجب على الباحث التوجه لمصادر أخرى للحصول عليها.

- بالرغم من التجاوب الكبير الذي وجدناه على المستوى المركزي لمختلف الهيآت والمؤسسات ذات العلاقة لمساعدتنا في الدراسة إلا أن غياب مصالح متخصصة في البحث والتطوير على مستوى هذه المؤسسات جعلنا نتلقى العديد من الصعوبات لمعالجة الموضوع كما يجب وبذلك ربما التأثير على قيمة النتائج المتوصّل إليها.

الفصل الأول

التحرير المالي في ظل العولمة

والتطورات الاقتصادية

العالمية

تمهيد

شهد الاقتصاد العالمي خلال العقد الأخير من القرن العشرين، العديد من التغيرات العالمية السريعة، إذ تحوّل العالم بفضل العولمة إلى قرية صغيرة متنافسة الأطراف، حيث عمدت العديد من الأسواق الناشئة إلى تبني تغييرات هيكلية تدخل في إطار التحرير المالي الذي يعتبر أحد معالم النظام المالي الجديد، والذي شمل كل ما يتعلق بتحرير أسواق صرف العملات، تحرير حركة البورصات وتحرير قطاعي المصارف والتأمين.

وفي ظل التوجه العالمي نحو تحرير الخدمات المالية، أدّت المتغيرات السابقة من تطورات وظواهر وانعكاسات خاصة بالعولمة إلى تأثير واسع النطاق على الجهاز المصرفي في أي دولة من دول العالم، حيث تعتبر الصناعة المصرفية الأكثر تأثراً بهذه التغيرات من بين مختلف القطاعات الاقتصادية الأخرى، فتبني سياسات الانفتاح والتحرر المالي وتنامي أهمية سوق رأس المال ونجاحها في تطوير أدوات مالية بديلة لما تقدمه المصارف بتكلفة أقل وكفاءة أعلى أدّت إلى تزايد مستمر في التحديات والمصاعب التي تواجه الصناعة المصرفية، والتي بدأت تفقد جزءاً بعد جزءاً من حصتها السوقية لصالح مؤسسات الوساطة المالية الأخرى.

ونتيجة للتطور والتحولات الجذرية التي شهدتها الساحة المالية والمصرفية الدولية والتي كان في صدارتها الاتجاه المتزايد نحو التحرر من القيود وإزالة المعوقات التشريعية والتنظيمية، شهد العمل المصرفي تغيراً جذرياً، أدى إلى تغيير طبيعة النشاط المصرفي في ظل إعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية والتحوّل إلى المصارف الشاملة، وتنوع النشاط المصرفي بعد تراجع أهمية الخدمات المصرفية التقليدية وظهور أنشطة جديدة كإدارة الأصول، التوريق وخدمات التأمين.

سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى ثلاث محاور رئيسية أولها العولمة وأثارها على الجهاز المصرفي ثم التحرير المالي في ظل التطورات الاقتصادية العالمية في المبحث الثاني، وإبراز أهم انعكاسات سياسات التحرير المالي على القطاع المصرفي في المبحث الثالث.

المبحث الأول: العولمة المالية وأثارها على الجهاز المصرفي

شهد الربع الأخير من القرن العشرين، وفي العقد الأخير على وجه الخصوص، بزوغ العديد من المتغيرات العالمية السريعة والمتلاحقة حيث تحول الاقتصاد العالمي إلى قرية صغيرة متنافسة الأطراف بحكم ثورة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

حيث أدت هذه التغيرات في النظام الاقتصادي العالمي إلى شيوع مفهوم جديد لا يزال يثير جدلا واسع النطاق حوله من حيث تحديد أثاره وأبعاده ألا وهو مفهوم العولمة (Globalization) الذي لا يمكن استيعابه إلا في ضوء تلك التغيرات.

المطلب الأول: مفهوم ظاهرة العولمة و أبعادها

تناولت أدبيات العلوم الاجتماعية الحديثة وخاصة الاقتصادية منها، مفهوم العولمة كأداة تحليلية لوصف التغيرات الحادثة في مجالات مختلفة، آخذين في الاعتبار أن العولمة هي عملية مستمرة يمكن ملاحظتها باستخدام مؤشرات كمية وكيفية.

وترتبط العولمة بمجموعة من العمليات الأساسية ترتبط ارتباطا وثيقا بالمنافسة، والابتكارات التكنولوجية والتحديث، عولمة الإنتاج والعولمة المالية المبني جميعها على أساس الاعتماد المتبادل¹.

1. مفهوم ظاهرة العولمة وخصائصها

العولمة هي مصطلح غير دقيق يدل على تفسيرات متعددة، وعادة ما يعني توسع التفاعل الاقتصادي عبر الحدود على الرغم من أن الكلمة تجسد أيضا دلالات غير اقتصادية أقل دقة على الرغم من أهميتها، المتعلقة بالتخلي عن الاستقلالية والانفراد في تنظيم الحياة السياسية والاجتماعية والثقافية².

1.1. مفهوم ظاهرة العولمة

كثرت تعريفات العولمة (Globalization) ولم تتفق الآراء على تعريف واحد شامل وجامع نظرا لتشعب المحتوى الفكري للمفهوم وامتداده من ناحية مجالات التطبيق إلى العديد من الجوانب الاقتصادية والسياسية والثقافية والاجتماعية والتكنولوجية والمعلوماتية، ومن أهم التعريفات التي تناولت مفهوم العولمة:

¹ شذا جمال خطيب، العولمة المالية ومستقبل الأسواق العربية لرأس المال، الطبعة الأولى، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص

² Noel Gaston, Ahmed M. Khalid, *Globalization and economic integration- winners and losers in the Asia-Pacific*, Edward Elgar publishing, USA, 2010, p 25

تعريف "رونالد روبرتسون": الذي يعتبر من أقدم التعاريف المتعلقة بالعولمة والذي أكد على أن العولمة هي اتجاه تاريخي نحو انكماش العالم وزيادة وعي الأفراد والمجتمعات بهذا الانكماش"¹، وأهم ما يلاحظ من خلال هذا التعريف هو:

- تركيزه الشديد على فكرة الانكماش أو الاندماج العالمي وتتضمن هذه الفكرة تقارب المسافات والثقافات والمجتمعات والدول، بحيث يتم إدراج العالم في مجتمع واحد.

كما يعرف الباحث الاجتماعي الإنجليزي أنتوني جينز (Giddens)، العولمة بأنها²: "عملية تكثيف للعلاقات الاجتماعية عبر العالم على نحو يهيئ لترايط التجمعات المحلية المتباعدة، بحيث تتشكل الأحداث المحلية على مقتضى أحداث تقع على بعد أميال عديدة والعكس بالعكس".

ويعرفها صندوق النقد الدولي بأنها: "تزايد الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين بلدان العالم بوسائل منها زيادة حجم وتنوع معاملات السلع، والخدمات عبر الحدود والنفقات الرأسمالية الدولية، وكذلك من خلال سرعة ومدى انتشار التكنولوجيا"³.

أما إسماعيل صبري عبد الله فيستخدم مصطلح الكوكبة بدلا من العولمة اعتمادا على الكلمة الإنجليزية (Global) بمعنى الكرة الأرضية وليست كلمة العالم (World)، والمقصود هنا التداخل الواضح لأمر الاقتصاد والسياسة والثقافة والاجتماع والسلوك دون اعتبار يذكر للحدود السياسية للدول أو الانتماء لوطن محدد، أو ولاء لدولة معينة دون غيرها من الدول، وهي درجة من درجات تطوّر النظام الرأسمالي في العالم⁴.

ويعرف (Dunning J.H, 1997)⁵ العولمة بأنها عبارة عن تضاعف الروابط والارتباطات بين المجتمعات والدول بشكل ينظم، ويرتب نظام الاقتصاد الحالي، كما أنها تصف العمليات التي من خلالها تفرز القرارات والأحداث والأنشطة، التي تحدث في أحد أجزاء العالم، نتائج مهمة للأفراد والمجتمعات في بقية أجزاء العالم.

¹ ليلي سليمان علي بكر، ظاهرة العولمة وموقف الإسلام منها، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2006، ص 12

² ممدوح محمود منصور، العولمة دراسة في المفهوم والظاهرة والأبعاد، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 11.

³ عبد المنصف حسين رشوان، العولمة وآثارها (رؤية تحليلية إضافية)، المكتب الجامعي الحديث، القاهرة، مصر، 2006، ص 15.

⁴ أحمد بوراس، العولمة والأسواق المالية في الدول النامية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 17، جوان 2002، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، ص 23.

⁵ عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000-2001، ص 5.

ولقد عرّف (Held et al.) في سنة 1999 العولمة بأنها¹ " عملية أو مجموعة من العمليات تتضمن تحولا في مجال نشاط الشركة، من حيث علاقاتها الاجتماعية وصفقاتها، تولد بالنتيجة تدفقات عابرة للقارات أو ما بين المناطق الجغرافية، أو ما بين شبكات النشاط والتفاعل الناجمة عن ممارسة السلطة". ويرى البعض الآخر أن² " العولمة هي تحوّل العالم بفضل تكنولوجيا الاتصالات العالمية ، وانخفاض تكاليف النقل وحرية التجارة الدولية إلى سوق واحد، الأمر الذي أدى إلى منافسة أشد وطأة وأكثر شمولية ليس في سوق السلع فقط بل في سوق العمل أيضا".

فلقد أدّت العولمة إلى تحوّل العالم إلى قرية عالمية متنافسة الأطراف، اختفت فيها الحدود السياسية للدول، نتيجة اتفاقيات تحرير التجارة العالمية والتحوّل إلى آليات السوق، حيث تعتمد على أربع مقومات أساسية³ :

- حرية رؤوس الأموال في الحركة دون أي عوائق على المستوى العالمي؛
- حرية إقامة الصناعة في أي مكان بغض النظر عن الجنسية أو السيادة القومية؛
- عالمية المعلومات التي ترتبت على الثروة العلمية والتكنولوجية المعاصرة؛
- حرية المستهلك عالميا في انتقاء ما يريد من أي مصدر يشاء.

2.1. جوانب ظاهرة العولمة

إن مصطلح العولمة يعبر عن حالة من تجاوز الحدود الراهنة للدول إلى آفاق أوسع وأرحب تشمل العالم بأسره كما تؤدي العولمة إلى خليط من الخدمات لأن الشركات متعددة الجنسيات تحتاج إلى خدمات عالمية⁴ ، ومن ثم فإن العولمة تأخذ جوانب عديدة⁵ ، يوضحها الشكل التالي:

¹ بول كيركبرايد، تعريب رياض الأبرش، العولمة الضغوط الخارجية، مكتبة العبيكان، الطبعة الأولى، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2003، ص 31.

² هانس بيتر مارتن، هارالد شومان، ترجمة عدنان عباس علي، فح العولمة " الاعتداء على الرفاهية والديمقراطية"، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أكتوبر 1998، ص 26.

³ أحمد شعبان محمد علي، انعكاسات المتغيرات المعاصرة على القطاع المصرفي ودور البنوك المركزية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، 41

⁴ Guy standing, work after globalization- building occupational citizenship, Edward Elgar publishing, USA, 2009, p 157.

⁵ محسن أحمد الخضيري، العولمة- مقدمة في فكر اقتصاد وإدارة عصر اللادولة، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2000، ص 16

الشكل رقم 1.1 : جوانب ظاهرة العولمة

1. حرية حركة السلع والخدمات والأفكار وتبادلها الفوري دون حواجز أو حدود بين الدول، وهي شاملة حرية نقل واستثمار جميع عوامل الإنتاج من أيدي عاملة، ورأس المال، وإدارة، و تكنولوجيا، وأرض أو مواد أرضية قابلة للاستثمار والاستغلال.

2. تحول العالم إلى قرية كونية بفعل تيار المعلوماتية، أي أن يصبح كل سكانه في حالة معرفة وإحاطة فورية بما يحدث لديهم، وبما يحدث للآخرين.

3. ظهور نفوذ وسطوة الشركات متعدّدة الجنسيات، كقوى عالمية فائقة النفوذ والقوة، تسعى من أجل الهيمنة، وليس لها ولاء أو انتماء لدولة بعينها، أو لقومية محددة.

4. ظهور آليات جديدة مستقلة عن الدولة، آليات تقوم بوظائف كانت في يوم ما قاصرة على الدول، وأصبحت الآن بحكم العولمة بعيدة عنها، وأصبحت بحكم العولمة فاعلة فيها، وقائمة عليها. وكانت هذه الآليات متمحورة حول المنظمات غير الحكومية.

5. ظهور فكرة حقوق الإنسان، باعتباره إنسان له الحق في الحياة الكريمة، بعيدا عن كل صنوف الإكراه والفقير، الاستغلال والضغط، العذاب والتعذيب وحقه في الحياة الجيدة.

المصدر: بالاعتماد على المرجع: محسن أحمد الخضيرى، العولمة- مقدمة في فكر اقتصاد وإدارة عصر اللادولة، مصر، 2000، ص 16

3.1. خصائص العولمة

تتميز العولمة عن غيرها من المفاهيم ذات التحوّلات الجذرية بعدد من الخصائص أهمها¹:

1.3.1. سيادة آليات السوق والسعي لاكتساب القدرات التنافسية

إن أهم ما يميز العولمة هي سيادة آليات السوق واقتراحها بالديمقراطية واتخاذ القرارات في إطار من التنافسية والجودة الشاملة واكتساب القدرات التنافسية من خلال الاستفادة بالثورة التكنولوجية وثورة الاتصالات والمعلومات وتعميق تلك القدرات الممثلة في الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة ممكنة، وبأعلى إنتاجية والبيع بسعر تنافسي على أن يتم ذلك في أقل وقت ممكن حيث أصبح الزمن أحد القدرات التنافسية الهامة التي يجب اكتسابها عند التعامل في ظل العولمة.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2005، ص ص 22-29.

2.3.1. ديناميكية مفهوم العولمة

إن التعاريف الواردة في مفهوم العولمة تشير إلى خاصية أساسية وهي ديناميكية العولمة التي تتأكد يوما بعد يوم بدليل احتمالات تبدل موازين القوى الاقتصادية القائمة حاليا وفي المستقبل وأن التنافسية تواجه الجميع ليس فقط الدول الأخرى غير الولايات المتحدة الأمريكية بل أن الولايات المتحدة الأمريكية نفسها تسعى بكل قوة إلى امتلاك القدرات التنافسية لكي تستطيع المنافسة مع باقي الأطراف الأخرى الناهضة والتي تحطو خطوات وثابة نحو المستقبل مثل الصين.

3.3.1. تزايد الاتجاه نحو الاعتماد الاقتصادي المتبادل

يعمق هذا الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل، ما أسفرت عنه تحولات عقد التسعينيات من اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، وتزايد حرية انتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، حيث يتم في ظل العولمة إسقاط حاجز المسافات بين الدول والقارات مع ما يعنيه ذلك من تزايد احتمالات وإمكانيات التأثير والتأثر المتبادلين وإيجاد نوع جديد من تقسيم العمل الدولي الذي يتم بمقتضاه توزيع العملية الإنتاجية وخاصة الصناعية بين أكثر من دولة بحيث يتم تصنيع مكونات أي منتج نهائي في أكثر من مكان واحد.

4.3.1. وجود أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي

تتسم العولمة بوجود أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي، وقد ظهر ذلك جليا في طبيعة المنتج الصناعي حيث لم يعد في إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية أن تستقل بمفردها هذا المنتج وإنما أصبح من الشائع اليوم أن نجد العديد من المنتجات الصناعية مثل السيارات والأجهزة الكهربائية والحسابات الآلية وغيرها يتم تجميع مكوناتها في أكثر من دولة بحيث تقوم كل واحدة منها بالتخصص في صنع أحد المكونات فقط.

5.3.1. تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات

إن الشركات متعددة الجنسيات، هي أيضا الشركات عابرة القوميات وهي الشركات عالمية النشاط، فهي تؤثر بقوة على الاقتصاد العالمي من خلال ما يصاحب نشاطها في شكل استثمارات مباشرة من نقل التكنولوجيا، والخبرات التسويقية والإدارية وتأكيد ظاهرة العولمة في كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية.

6.3.1. تزايد دور المؤسسات الاقتصادية العالمية في إدارة العولمة

من أهم خصائص العولمة هي تزايد دور المؤسسات الاقتصادية العالمية في إدارة وتعميق العولمة، وخاصة بعد انهيار المعسكر الاشتراكي، وإنشاء منظمة التجارة العالمية في جانفي 1995 وانضمام معظم دول العالم إليها ومن ثم اكتمال الضلع الثالث من مؤسسات النظام الاقتصادي العالمي التي تمثل العولمة أهم سماته بل هي الوليد الشرعي له.

وبالتالي أصبح هناك ثلاث مؤسسات تقوم على إدارة العولمة من خلال مجموعة من السياسات النقدية والمالية والتجارية المؤثرة في السياسات الاقتصادية لمعظم دول العالم، وهذه المؤسسات هي:

- صندوق النقد الدولي (FMI)، المسئول عن إدارة النظام النقدي للعولمة؛
- البنك الدولي وتوابعه، المسئول عن إدارة النظام المالي للعولمة؛
- منظمة التجارة العالمية (OMC)، المسئولة عن إدارة النظام التجاري للعولمة.

ويلاحظ على هذه المؤسسات العالمية في العقد الأخير من القرن العشرين أنها تتجه إلى إدارة العولمة من خلال آليات جديدة في إطار من التنسيق فيما بينها لضبط إيقاع منظومة العولمة.

1.3.7. تقليل درجة سيادة الدولة وإضعاف السيادة الوطنية في مجال السياسة النقدية والمالية

أدت العولمة إلى إضعاف السيادة الوطنية في مجال السياسة النقدية والمالية، حيث اضطرت الحكومات في مختلف بلدان العالم إلى إلغاء قوانين التحكم في السوق، وتطبيق قوانين تحرير الأسواق، وهكذا يمكن القول أن الحكومة في هذا الإطار العولمي الجديد تطبق كثيرا من السمات التي يطلق عليها البعض الإدارة العامة الجديدة سعيا وراء تنظيم عمل الحكومة وفقا للخطوط التي تسير عليها المنظمات العالمية، مما يترتب عليه وهن سلطة الدولة وشرعيتها. يمكن القول أنه مع التقدم نحو العولمة فإن دور الدولة يتقلص ولصالح قوى العولمة في صنع السياسة الاقتصادية الوطنية بما في ذلك تحديد معدلات الاستثمار والنمو الاقتصادي ومستويات التشغيل ومستويات الدخل أو الرفاهية الاجتماعية وانتعاش أو ركود أسواق المال وأسعار صرف العملات الوطنية.

2. أبعاد العولمة

إن العولمة ظاهرة ذات طابع حركي، متكاملة الجوانب والأبعاد، ظاهرة وإن كانت بسيطة في الشكل إلا أنها معقدة في الحقيقة والمضمون، لها أبعاد متعددة، وتحتاج إلى جهود متواصلة للتوافق معها.

ويمكن أن نحدد الأبعاد التالية للعولمة¹:

1.1. العولمة السياسية

تمثل العولمة السياسية انتشار أجندة الحرية والديمقراطية، فالديمقراطية لم تعد مجرد شعارات زائفة يمكن إرجاء تطبيقها، أو يمكن تزوير إرادة الشعوب فيها.

إن الجانب السياسي للعولمة، قائم على الحرية، حرية الفكر والعقيدة، حرية الاختيار، حرية التمثيل والانتخاب، حرية إتاحة المعلومات والبيانات، حرية وحرمة الحياة الخاصة، حرية التوافق مع الارتقاء بأدمية الإنسان².

¹ أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص ص 27-28.

² محسن أحمد الخضير، العولمة- مقدمة في فكر اقتصاد وإدارة عصر اللادولة، مرجع سبق ذكره، ص ص 19-20.

2.2. العولمة التكنولوجية

تتضمن العولمة التكنولوجية مجموعة مترابطة من تكنولوجيا الكمبيوتر والاتصالات، وعمليات ربطها بالأقمار الصناعية، والتي نجم عنها الانتقال الفوري للمعلومات عبر العالم، إضافة إلى إقامة مجتمع كوني بدون فواصل زمنية وجغرافية.

3.2. العولمة الثقافية

تمثل العولمة تحدياً ثقافياً غير مسبوق، تحدياً ذو طابع ارتقائي خاص قائم على الاجتياح الثقافي، ويحدث هذا على ثلاث مراحل، بحيث تفقد الدول الصغيرة ثقافتها تحت ضغط الاجتياح الثقافي العالمي، فتبدأ بالتخلي التدريجي عن ثقافتها الوطنية لصالح الثقافة العالمية، وبعد ذلك تبدأ الثقافات الوطنية بالتفكك بحيث تعجز عن تقديم الشخصية الوطنية بصورة راقية، وبعد ذلك تظهر أدوات وجسور مهمتها تسهيل عملية العبور إلى الثقافة العالمية والوصول بالفكر الثقافي العالمي إلى أرجاء المعمورة، حيث يتم التوحيد الثقافي.

4.2. العولمة الاقتصادية

إنّ العولمة في جانبها الاقتصادي اتخذت شكل تيار متصاعد هادر من أجل فتح الأسواق، وانفتاح كل دول العالم على بعضها البعض¹.

حيث أنّ العولمة الاقتصادية، تعني بروز تقسيم عمل جديد للاقتصاد العالمي الذي لم يعد يخضع اليوم للرقابة التقليدية، ولم يعد يؤمن بتدخل الدول في نشاطاته، وخاصة فيما يتعلق بانتقال السلع والخدمات ورأس المال على الصعيد العالمي، والتي تفترض أن العالم قد أصبح وحدة اقتصادية واحدة تحركه قوى السوق التي لم تعد محكومة بحدود الدولة القومية، وإنما ترتبط بمجموعة من المؤسسات المالية والتجارية والصناعية العابرة للجنسيات².

فالعولمة تدعو إلى إطلاق حرية السوق والمنافسة حيث يكون الدور المتميز للشركات المتعددة الجنسيات في مسائل الاقتصاد والتجارة والاستثمار³.

1.4.2. أهداف العولمة الاقتصادية: تهدف العولمة الاقتصادية إلى ما يلي⁴:

- تقريب الاتجاهات العالمية نحو تحرير أسواق التجارة ورأس المال؛

¹ محسن أحمد الحضيبي، العولمة- مقدمة في فكر اقتصاد وإدارة عصر اللادولة، مرجع سبق ذكره، ص 20.

² عبد الخالق عبد الله، العولمة: جذورها و فروعها وكيفية التعامل معها، مجلة عالم الفكر، العدد 2، الكويت، 1 أكتوبر 1999، ص ص 67-68.

³ ميلود بن غربي، مستقبل منظمة الأمم المتحدة في ظل العولمة، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2008، ص 58.

⁴ محمد إبراهيم عبد الرحيم، العولمة والتجارة الدولية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009، ص 12.

- زيادة الإنتاج، وتهيئة فرص النمو الاقتصادي على المستوى المحلي والعالمي؛
- زيادة حجم التجارة العالمية، مما يؤدي إلى الانتعاش الاقتصادي العالمي؛
- زيادة رأس المال في العالم بالاستعمال الأفضل للعمال ذوي الإنتاج المرتفع؛
- حل المشكلات الإنسانية المشتركة التي لا يمكن أن تحلها الدول بمفردها.

2.4.2. أنواع العولمة الاقتصادية: تتحدّد العولمة الاقتصادية في نوعين رئيسيين هما¹:

1.2.4.2. عولمة الإنتاج: تتحقق عولمة الإنتاج بدرجة كبيرة من خلال الشركات المتعدّدة الجنسيات وتتلور من خلال اتجاهين:

- **الاتجاه الأول والخاص بعولمة التجارة الدولية:** لقد ازدادت وتيرة التبادل العالمي ابتداء من العقد الأخير من القرن العشرين حيث بلغ معدل نمو التجارة العالمية ضعفي نمو الناتج العالمي في هذه الفترة، فعلى سبيل المثال تزايد معدل التجارة العالمية بحوالي 12% بينما زاد الناتج العالمي بنسبة 6%.

- **الاتجاه الثاني والخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر:** لوحظ ارتفاع معدل نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة في بلدان العالم النامي ليصل في المتوسط إلى حوالي 12% خلال عقد السبعينيات ويرجع ذلك إلى انتعاش العديد من البلدان آلية السوق من خلال فتح أسواقها لهذه الاستثمارات، حيث لعبت الشركات المتعدّدة الجنسيات دورا بارزا من خلال تكوين المزيد من التحالفات الإستراتيجية فيما بينها لإحداث المزيد من الهيمنة على التكنولوجيا ورؤوس الأموال العالمية.

2.2.4.2. العولمة المالية: العولمة المالية هي نتاج قيام علاقة وطيدة بين العولمة والنظام المالي، من خلال القيام بعمليات التحرير المالي والاتجاه نحو الانفتاح على الأسواق الدولية وتزايد تكامل وارتباط أسواق رؤوس الأموال المحلية بالعالم الخارجي من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال بكل أنواعها².

وتتمثل العولمة المالية في فتح الأسواق المحلية على الأسواق الخارجية، أي السماح بالاستثمارات المتبادلة بين الداخل والخارج في أصول مالية، كفتح الحسابات في البنوك، ووضع الودائع، وشراء الأسهم والسندات... الخ.³ كما تقوم العولمة المالية على كيانات مصرفية ضخمة، لها القدرة على الوجود والانتشار في السوق المالية العالمية ولها القدرة على صناعة الفرص الاقتصادية وهو ما سوف نتطرق له بالتفصيل في المطلب الثاني.

¹ محمد العربي ساكر، غلام عبد الله، موقع الدول العربية من العولمة المالية-إشارة خاصة لحالة الجزائر، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات- دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 22/21 نوفمبر 2006، ص 4.

² بوكساني رشيد، معوقات أسواق الأوراق المالية العربية وسبل تفعيلها، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 131.

³ عبد الحّي زلوم، نبيل حشّاد، عصام الجلبي، أحمد عتيقة، عصام الزعيم، محمد حلايقة، علي لطفي، أنور البطيخي ومحمود عبد العزيز، مستقبل الاقتصاد العربي بين النفط والاستثمار، الطبعة الأولى، مؤسسة عبد الحميد شومان، عمان، الأردن، 2008، ص 124.

المطلب الثاني: العولمة المالية والمصرفية، أسسها وأسبابها

إن العولمة المالية التي تنامت منذ عقد التسعينيات هي من أهم مظاهر العولمة الاقتصادية، وتمثلت بالتشابك والترابط شبه الكامل بين الأنظمة المالية والنقدية لمختلف الدول، بدأت بإجراءات التحرير المالي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وحركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل وإزالة القيود أمام حركة رؤوس الأموال، حيث ازدادت تحركات رؤوس الأموال الدولية بمعدلات فاقت نمو التجارة الدولية.

1. العولمة المالية

بدأت البذور الأولى للعولمة في الستينيات والسبعينيات ثم تسارعت واتسعت في الثمانينات بحيث يمكن القول بأن العالم على مشارف التسعينيات كان قد أصبح قرية مالية واحدة، واندمج النشاط المالي في العديد من الدول مع الاقتصاد العالمي، بحيث أصبح بالإمكان الحديث عن دولية النشاط المالي والاندماج في الأسواق المالية.

1.1. مفهوم العولمة المالية

يعرف الاقتصادي الأمريكي "هيلان راي" العولمة المالية على أنها: "الانخفاض في تكاليف المعاملات المالية الدولية وأنها الزيادة في تدفقات رؤوس الأموال بين الدول ومن دون قيود تذكر"، كما عرفها أيضاً بأنها "النتائج الأساسي لعمليات التحرير المالي والتحوّل إلى ما يسمى بالانفتاح المالي الذي أدى إلى إلغاء القيود على حركة الأموال إلى الأسواق المالية العالمية"¹.

كما عرفها "دومنيك بليون"² على أنها "عملية مرحلية أو مخطط لإقامة سوق شاملة ووحيدة لرؤوس الأموال تتلشى في ظلها كل أشكال القيود الجغرافية والتنظيمية، لتسود بذلك حرية التدفقات السلعية والمالية، من أجل ضمان أفضل تخصيص لرؤوس الأموال بين مختلف المناطق وقطاعات النشاط في أثناء البحث عن أعلى العوائد وأقل المخاطر.

و عرفها "إيهان كوزى" بأنها: "ظاهرة التدفقات المالية المتصاعدة عبر الحدود"³، لتصب في أسواق المال العالمية بحيث أصبحت أسواق المال أكثر ارتباطاً وتكاملاً.

¹ طارق مجّد خليل الأعرج، العولمة المالية، دكتوراه إدارة المصارف، كلية الإدارة والاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدمام، 2012، ص 3، بحث منشور على الموقع: http://www.ao-academy.org/docs/finance_globo_10062012.pdf، أطلع عليه في 2017/04/18.

² طارق مجّد خليل الأعرج، المرجع نفسه، ص 3.

³ إيهان كوزى وآخرون، العولمة فيما وراء لعبة إلقاء اللوم، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 44، العدد 1، صندوق النقد الدولي، مارس 2007، ص 9.

كما تتمثل العولمة المالية أيضا في تحرير القطاع المالي والمصرفي وإزالة التنظيمات والإجراءات التي تحد من المنافسة وتهدف إلى إزالة التمييز بين موردي الخدمات الأجنبي والمحليين، وتعتبر كلا من المنظمة العالمية للتجارة وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ما يعرف بمؤسسات العولمة المالية.¹

2.1. أسس العولمة المالية

ترتكز العولمة على ثلاث أسس رئيسية (قاعدة 3D) وهي:

1.2.1. إزالة القيود التنظيمية (La Déréglementation)

تزامن مبدأ إزالة القيود التنظيمية مع السياسة النقدية الجديدة للولايات المتحدة الأمريكية خلال الثمانينات والتي ألغت الكثير من القيود التنظيمية خاصة في مجال تسيير الحسابات المالية، ومن جهة أخرى اعتمدت هذه السياسة نظام تعويم أسعار الفائدة وأسعار صرف العملات مما أدى إلى إفراز سلسلة من الأدوات المالية الجديدة لإدارة المخاطر الناتجة عن التدبذب وعدم الاستقرار في أسعار الفائدة وأسعار صرف العملات، مما شجّع على إزالة القيود التنظيمية التي كانت توضع لتجنب تلك المخاطر.²

2.2.1. تقلص دور الوساطة (La Désintermédiation)

وهذا يعني اعتماد أساليب التمويل المباشرة لإجراء عمليات التوظيف والاقتراض، ويقصد بالتمويل المباشر هو اللجوء إلى إصدار وتبادل الأوراق المالية في الأسواق المالية (أسهم، سندات) دون المرور عبر الوسطاء الماليين أو المصارف (التمويل غير المباشر)، فالرشاد الاقتصادي يجتدي البحث عن أفضل تمويل بأقل تكلفة، وهذا ما يفسر التطور الكبير للأدوات المالية المباشرة على حساب نشاط المصارف والوسطاء الماليين الآخرين.³

3.2.1. إزالة الحواجز الفاصلة بين الأسواق⁴ (Le Décloisonnement des marchés)

لقد أدت العولمة إلى تحرير الأسواق عن طريق فتح الأسواق الوطنية خارجيا بالسماح للمؤسسات المالية الأجنبية بممارسة النشاط المالي، وكذلك تمكين المؤسسات المالية المحلية من ممارسة النشاط المالي خارج حدود الدولة الواحدة، وداخلها من خلال فتح مجال العمل للمؤسسات المالية في كل أقسام السوق المالي (السوق النقدي "الأموال القصيرة الأجل"، السوق المالي "رؤوس الأموال الطويلة الأجل" سوق الصرف "صرف العملات فيما بينها")، حيث تتيح للمقترض أو المستثمر مساحة واسعة من الاختيارات عند بحثه عن أفضل أداء من خلال

¹ شنايت صباح، المصارف الإسلامية وتحديات العولمة المالية، الملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية - النظام المصرفي الإسلامي نموذجاً، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، يومي 6/5 و 7/5 ماي 2009، ص 7.

² طارق محمد خليل الأعرج، مرجع سبق ذكره، ص 38.

³ ساعد مرابط، أسماء بلميهوب، العولمة المالية وتأثيرها على أداء الأسواق المالية الناشئة، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 22/21 نوفمبر 2006، ص 5.

⁴ Dominique Plihon, **La globalisation financière**, les enjeux de la mondialisation, les grandes questions économiques et sociales, tome 3, La découverte, coll. repères, France, 2013, p 26

انتقاله من عملة لأخرى ومن عملية تغطية لأخرى ، من سند باليورو إلى سهم بالدولار، ومن سهم إلى عقد خيار... وهكذا أصبحت هذه الأسواق الخاصة (السوق المالي، سوق الصرف، الخيارات، ...) تمثل مجموعات فرعية من سوق مالي عالمي متكامل، تعمل العولمة على انفتاحها وتوسعها.

3.1. أسباب العولمة المالية

تضافرت عوامل عديدة في توفير المناخ الملائم لظاهرة العولمة المالية ، وكان من أهم العوامل المفسرة لها¹ :

1.3.1. تنامي الأسهم المالية

لقد كان للنمو المطرد الذي حققه رأس المال المستثمر في الأصول المالية والمتجسد في صناعة الخدمات المالية بمكوناتها المصرفية وغير المصرفية من خلال تنوع أنشطته وزيادة درجة تركزه، دورا أساسيا في إعطاء قوة الدفع لمسيرة العولمة المالية، فأصبحت معدلات الربح التي حققها رأس المال المستثمر في أصول مالية تزيد بعدة أضعاف عن معدلات الربح التي تحققها قطاعات الإنتاج الحقيقي.

2.3.1. عجز الأسواق الوطنية عن استيعاب الفوائض المالية

حدثت موجة عارمة من تدفقات رؤوس الأموال الدولية ناجمة عن أحجام ضخمة من المدخرات والفوائض المالية التي ضاقت الأسواق الوطنية عن استيعابها ، فالتجته نحو الخارج بحثا عن فرص استثمار أفضل ومعدلات عائد أعلى.

3.3.1. ظهور الابتكارات المالية

بدأ يظهر كم هائل من الأدوات المالية الجديدة التي جذبت كثير من المستثمرين وهو ما أدى إلى نمو العولمة المالية، فالمشتقات والمبادلات (Swaps) والمستقبليات (Futures) والخيارات (Options) كلها تتطور بسرعة وتعمق العولمة المالية حيث أتاحت هذه الابتكارات المالية مساحة كبيرة وواسعة من الاختيار أمام المستثمرين في مجال اتخاذ قراراتهم الاستثمارية².

4.3.1. التقدم التكنولوجي

ساهم هذا العنصر في مجالات الاتصالات والمعلومات مساهمة فاعلة في دمج وتكامل الأسواق المالية الدولية وهو الأمر الذي كان له أثر بالغ في زيادة سرعة حركة رؤوس الأموال من سوق لآخر، كما أدت الثورة التكنولوجية في مجالات الإعلام والاتصال إلى انخفاض هائل في تكاليف المعاملات وإنتاج الخدمات المالية³ ، فالتقدم التكنولوجي

¹ شذا جمال الخطيب، صفق الركبي، مرجع سبق ذكره، ص ص 20-25

² عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية منظمتها - شركاتها - تداعياتها، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 63.

³ Pierre LANGUETIN, Francis LEONARD, **La mondialisation des marchés bancaires et financiers-défis et promesses**, institut de gestion bancaire et financière, Lausanne, Ed.ECONOMICA, 1990, p 234.

الكبير يزيد من ربحية الاستثمار ويؤدي إلى الزيادة في العديد من الشركات، والتي تؤدي إلى طفرة في سوق الأوراق المالية وموجة الاندماجات¹.

5.3.1. التحرير المالي المحلي والدولي

لقد ارتبطت التدفقات الرأسمالية عبر الحدود ارتباطاً وثيقاً بعمليات التحرير المالي الداخلي والدولي، وقد زادت معدلات النمو للتدفقات وسرعتها خلال العقدين الأخيرين من القرن الماضي مع السماح للمقيمين وغير المقيمين بحرية تحويل العملة بأسعار الصرف السائدة إلى العملة الأجنبية واستخدامها بحرية في إتمام المعاملات الجارية والرأسمالية.

6.3.1. إعادة هيكلة صناعة الخدمات المالية

حدثت تغييرات هائلة في صناعة الخدمات المالية وإعادة هيكلتها على مدى العقدين الماضيين، وعلى وجه الخصوص العقد التاسع من القرن الماضي، بحيث حقّزت على الإسراع من وتيرة العولمة المالية، والتي من خلالها: -توسعت المصارف في نطاق أعمالها المصرفية، على الصعيد المحلي والدولي؛ - دخول المؤسسات المالية غير المصرفية، مثل شركات التأمين، صناديق المعاشات وصناديق الاستثمار، كمنافس قوي للبنوك التجارية في مجالات الخدمة التمويلية، مما يدلّ على تراجع دور المصارف في مجال الوساطة، فخلال الفترة (1995/1980) انخفض نصيب المصارف التجارية في تمويل الأصول المالية الشخصية من 50% إلى 18% وفي مقابل ذلك ارتفع نصيب المؤسسات المالية غير المصرفية إلى نحو 42%؛ - انتشار عمليات الشراء والاندماج بين المؤسسات المالية، وذلك على ضوء المنافسة الحادة التي نشأت بدخول مؤسسات مصرفية في مجال صناعة الخدمات المالية²، وكان أهمها اتجاه المصارف إلى امتلاك شركات تأمين قوية³.

2. العولمة المصرفية

رغم أن العولمة كظاهرة إنسانية لها جوانبها السياسية والاجتماعية، إلا أنها أكثر الظواهر التصاقاً بالنشاط الاقتصادي بصفة عامة والنشاط المصرفي بصفة خاصة، حيث اتخذت مصرفياً أبعاداً ومضاميناً جديدة، فاتجهت

¹ Klaus Gugler, Dennis C.Mueller and Michael Weichselbaumer, **the determinants of merger waves: an international perspective**, international journal of industrial organization, volume 30,N°1, Elsevier, United States, 2012, p 02.

² أحمد منير النجار، عولمة الأسواق المالية وأثرها على تنمية الدول النامية مع الإشارة للسوق المالي الكويتي، المؤتمر العلمي الرابع حول الريادة والإبداع: استراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة فيلادلفيا، الأردن، 16/15 مارس 2005، ص 20

³ صلاح عباس، العولمة وأثرها في الفكر المالي والنقدي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 131.

المصارف إلى ميادين وأنشطة لم تطرقها من قبل، حيث دخلت في أنشطة مصرفية غير تقليدية تمكنها من تعظيم المكاسب وزيادة الفرص وتدعيم الثقة في المعاملات. فالعولمة تطرح تحديين رئيسيين أمام الدول ذات الأسواق الناشئة، أولهما تحرير النشاط التمويلي مع ما ينطوي عليه من مخاطر، وثانيهما تحديث النشاط المصرفي وإصلاحه وإعادة هيكلته ليواكب المعايير العالمية، ويكون أكثر تهنيئاً للتكيف مع البيئة الدولية الجديدة للعمل المصرفي.

1.2. مفهوم العولمة المصرفية

تعتبر العولمة المصرفية حالة كونية فاعلة ومتفاعلة تخرج بالمصرف من إطار المحلية إلى آفاق العالمية الكونية، وتدججه نشاطيا ودوليا في السوق العالمي بجوانبه وأبعاده المختلفة، بما يجعله في مركز التطور المتسارع نحو المزيد من القوة والسيطرة والهيمنة المصرفية إذا ما كان يرغب في النمو والتوسع والاستمرار، وإذا ما كان يرغب في غير ذلك تجعله يخضع للتراجع، أو التهميش أو التكميش أو الابتلاع¹.

فالعولمة المصرفية اتجاه مصيري يعبر عن الصراع في إطار الكيانات والتكتلات المصرفية بالغة الضخامة ومتعاطمة القوة، والتي أصبحت تملك قدرة عالية على التأثير المصيري في شكل واتجاه السوق المصرفي العالمي المتعاطم النمو والمتسارع في الانتشار والاتساع التواجدي في كافة أنحاء العالم².

ومن ثم فإنّ العولمة المصرفية لا تعني أبداً التخلي عن ما هو قائم وموجه إلى السوق المحلية الوطنية، ولكنها تعني اكتساب قوة دفع جديدة، والانتقال بمحيط النشاط إلى أرجاء الكون الفسيح مع الاحتفاظ بمركز وطني أكثر فاعلية وأكثر قدرة وأكثر نشاطا لضمان الامتداد والتوسع المصرفي، ولضمان الاتساق الحيوي للأنشطة المصرفية التي يمارسها المصرف³.

ومن هنا ارتبط مفهوم العولمة المصرفية بمفهوم الوفرة والإتاحة للخدمات التي تقدمها المصارف، واكتساب قوة دفع جديدة للانتقال بتقديم الخدمة المصرفية من الداخل إلى الخارج والارتقاء بالمعارف الوطنية إلى مستويات أكثر ديناميكية لضمان التوسع المصرفي⁴.

¹ محسن أحمد الحضيري، العولمة - مقدمة في فكر واقتصاد وإدارة عصر اللادولة، مرجع سبق ذكره، ص 208

² إبراهيم بورنان، عبد القادر شارف، البنوك الشاملة كأحد إفرزات الإصلاح المصرفي، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، الجزائر، 12/11 مارس 2008، ص 4

³ معهد الدراسات المصرفية (إضاءات مالية ومصرفية)، العولمة المصرفية، نشرة توعوية، العدد الثاني، الكويت، سبتمبر 2010، ص 2.

⁴ شامي رشيدة، المنظمة العالمية للتجارة والآثار المرتقبة على الدول النامية - حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير فرع نقود و مالية، جامعة الجزائر، 2006/2007، ص 192.

2.2. أسباب العولمة المصرفية

يرجع اتجاه المصارف نحو العولمة إلى الرغبة العارمة في التوسع والنمو والانتشار والهيمنة العالمية والتي تستند إلى العديد من الأسباب أهمها ما يلي¹:

- التطور الذي حدث في اقتصاديات المصارف وزيادة عدد المصارف وشدة المنافسة، مما جعل الأسواق المصرفية المحلية أضيق من أن تستوعب جميع القدرات الإنتاجية للمصارف؛
- حركة رؤوس الأموال الدولية الكبيرة وانسيابها وسرعة تدفقها من مكان إلى آخر؛
- مشاركة المصارف في تشجيع وتطوير سوق رأس المال؛
- تضخم وتنامي الشركات عابرة القارات بحثا عن أسواق جديدة؛
- اتجاه المصارف إلى تطوير إطارها المؤسسي مما يدعم التحول إلى نشاطات مصرفية شاملة؛
- إلغاء القيود على التدفقات المالية عبر الحدود نتيجة تحرير الأسواق المالية.

3.2. متطلبات العولمة المصرفية

تعد العولمة المصرفية بمثابة تيار متدفق مستمر، تتحد بناء عليه الارتكازات، والتوجهات والهوية المصرفية للمصرف الذي يشق طريقه نحو العولمة. وتحتاج العولمة إلى إدراك البنية الذاتية للمصرف بحيث يجب أن تنمو بالشكل الذي يمكنها من تخطي الحدود ونشر شبكة فروعها ووحداتها على مستوى العالم وفي إطار يتصف بكونه متكامل ومتوافق ومتسق.

ومن هنا تكون العولمة المصرفية أساسها من داخل المصرف، يتطلب قدرة غير محدودة على إنتاج الخدمات المصرفية فائقة الجودة واستخدامها كمتغير جوهري لاختراق الأسواق المصرفية الدولية والتواجد المؤثر فيها وابتلاعها تدريجياً وهو أمر يتطلب العمل على مراحل تدريجية لاكتساب الآتي²:

- زيادة القوة المالية وتدعيم المركز المالي للمصرف بالشكل الذي يجعله قادراً على تمويل عملية العولمة بجوانبها الانتشارية الجغرافية وجوانبها الخاصة بالمزايا التنافسية الحيوية؛
- تحقيق أكبر قدر ممكن من الحماية والتحوط والصيانة والأمن والسرية بجوانبها الثلاثة: أمن المعلومات وأمن المنشآت وأمن الأفراد، وبالشكل الذي يدعم الصورة الذهنية الجماهيرية والانطباع المصرفي عن البنك على اتساع العالم ويخلق سمعة جيدة وعناصر جذب تسويقية صحيحة وسليمة ومؤكدة تضمن للبنك نصيب متنامي من السوق المصرفي؛

¹ بن ساحة علي، بوعبدلي أحلام، نحو تأهيل النظام المصرفي الجزائري للاندماج في الاقتصاد العالمي، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 12/11 مارس 2008، ص 4.

² معهد الدراسات المصرفية (إضاءات مالية ومصرفية)، مرجع سبق ذكره، ص 4.

- تنوع وتطوير قاعدة الخدمات والمنتجات، حيث عملت المصارف على تقديم خدمات مبتكرة في إطار صيرفة التجزئة مثل بطاقات الائتمان والصراف الآلي وتقديم القروض الاستهلاكية والإسكانية وبرامج الادّخار المرتبطة بالتأمين؛
- أصبحت عمليات التجميع والدمج والتملك وسيلة أساسية لدى بعض المصارف لاسيما الكبرى منها للتوسّع في حجم الأعمال والربحية وتحقيق وفورات الحجم و وفورات النطاق وخفض التكاليف ودخول ميادين عمل جديدة مما أدى إلى إحداث تقدم ملموس وحيوي في أنشطة المصارف؛
- تطوير أساليب الرقابة والإفصاح لدى المصارف بوجه عام بحيث تم تحسين آليات الرقابة الخارجية والداخلية وسياسات الضبط الداخلي وتحسين طرق إعداد التقارير واعتماد المعايير الدولية للمحاسبة والشفافية المالية في إعداد البيانات المالية وما يتلاءم والقواعد العالمية بتطوراتها المتواصلة؛
- إعادة هيكلة طرق تقديم وتسويق الخدمات والمنتجات المصرفية من خلال التركيز أكثر على قنوات الخدمة الذاتية أو قنوات التوزيعات المباشرة، وتحويل الفروع من مراكز عمليات مستقلة إلى قنوات تسويق وبيع الخدمات المصرفية المباشرة للعملاء . كذلك من الضروري التركيز على تقديم الخدمات المصرفية عن طريق الإنترنت والدخول بقوة وفعالية إلى ميدان التجارة الإلكترونية.

المطلب الثالث: أثار العولمة المالية على الجهاز المصرفي

- نتيجة للتغيرات التي أثارها النظام الاقتصادي العالمي الجديد والمتمثلة في التطوّرات والظواهر والانعكاسات الخاصة بالعولمة والتي أثّرت بشكل واسع النطاق على الجهاز المصرفي، قامت هذه المصارف بما يلي¹:
- إعادة النظر في طرق المنافسة التقليدية التي سارت عليها لفترة طويلة؛
 - إعادة صياغة إستراتيجيتها بإصلاح نظمها الإدارية والتنظيمية، وتحسين أساليب التسويق المتبعة فيها؛
 - التركيز على إدارة المخاطر وتعزيز مراكزها المالية؛
 - التركيز على الابتكار لمستحدثات ومنتجات مصرفية جديدة.

و لقد تمثلت الآثار الاقتصادية للعولمة على الجهاز المصرفي في ما يلي:

1. النزعة نحو التدويل

يقصد بالتدويل تزايد التعاون بين الدول والمؤسسات المختلفة المتواجدة بتلك الدول في المجال الاقتصادي، مثل الزيادة الهامة والكبيرة في تواجد المصارف والمؤسسات المالية الأخرى خارج أسواقها المحلية، وللتدويل ثلاث آثار مهمّة في معظم الدول تتمثل في:²

- زيادة أهمية الأصول والالتزامات الأجنبية في المصارف المحلية بما يمثل وضعا مهما في القاعدة النقدية؛

¹ مصطفى سيد كمال الطويل، الصناعة المصرفية في ظل العولمة، اتحاد المصارف العربية، بيروت، 2009، ص 140.

² مصطفى كمال السيد طابيل، المرجع نفسه، ص 161

- زيادة عدد المصارف والمؤسسات المالية الأجنبية العاملة في أسواق الأعمال المصرفية المحلية؛
- تزايد أصول المصارف الأجنبية العاملة في أسواق الأعمال المصرفية المحلية.

2. ضرورة الالتزام بمعيار كفاية رأس المال كمعيار لقياس مخاطر السوق

مع تزايد العولمة أصبح العمل المصرفي يتعرض للعديد من المخاطر المصرفية، وأصبح لزاما على المصارف أن تتحوط لهذه المخاطر بعدة وسائل من أهمها تدعيم رأس المال والاحتياطات، وقد اتخذ معيار كفاية رأس المال أهمية متزايدة منذ أن أقرته لجنة بازل 1988، وأصبح لزاما على المصارف الالتزام به كمعيار عالمي أو دولي يدل على متانة المركز المالي للمصرف ويقوي ثقة المودعين فيه.

ثم تأثرت المصارف العاملة بهذا المعيار حيث أصبح عليها أن تلتزم بأن تصل نسبة رأسمالها إلى مجموع أصولها الخطرة بعد ترجيحها بأوزان المخاطرة الائتمانية إلى 8% كحد أدنى مع نهاية 1992¹.

3. الضغوط التنافسية المتزايدة

قد تميزت فترة الثمانينات في القرن الماضي وما بعدها بوجود ثلاثة اتجاهات تنافسية رئيسية في مجال العمل المصرفي والمالي وهي:²

- تزايد حدة المنافسة بين المصارف التجارية : باعتبار أن الأعمال المصرفية بالتجزئة تمثل الوزن النسبي الكبير من إجمالي الخدمات التي تقدمها المصارف التجارية، وفي سبيل ذلك تتنافس فيما بينها للحصول على نصيب أكبر من العمليات؛

- تزايد درجة المنافسة بين المؤسسات المالية سواء ذات الصبغة المصرفية أو ذات الصبغة غير المصرفية : خلال السنوات الماضية، لوحظ دخول العديد من شركات التأمين وشركات الأوراق المالية والوسطاء الماليين في تقديم خدمات وثيقة الصلة بالعمل المصرفي؛

- تزايد حدة المنافسة في السوق المصرفي لتقديم بعض الخدمات المالية من قبل مؤسسات غير مالية: استكمالا لقيام العديد من المؤسسات المالية غير المصرفية بتقديم تشكيلة واسعة من الخدمات ذات الصلة بالعمل، من خلال دخولها إلى أسواق الأعمال المصرفية بالتجزئة، مما يؤدي إلى قيام العملاء بشراء مجموعة متنوعة من منتجات التجزئة، وبالتالي تتناقص احتياجاتهم لخدمات المصارف، وقد يساعد في ذلك تقديم هذه الخدمات بتكلفة تنافسية.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 40

² مصطفى كمال السيد طایل، مرجع سبق ذكره، ص 150

4. تزايد حدوث الأزمات المصرفية

يمكن القول أنّ من أهم الآثار السلبية للعولمة المالية على الجهاز المصرفي هي تلك الأزمات القوية التي يتعرض لها الجهاز المصرفي في عدد من دول العالم، حيث تشير بعض الدراسات إلى أنه خلال الفترة 1996/1980 حدثت أزمات مصرفية فيما لا يقل عن ثلث الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي، حيث تصاعدت الأزمات المصرفية في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وشمال أوروبا، وفي دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، وقد حدثت كل تلك الأزمات في ظل العولمة.

وقد أثبتت إحدى الدراسات المنجزة عام 1997 والتي أجريت على 65 دولة خلال الفترة 1994/1980، أن هناك علاقة وطيدة بين إجراءات العولمة المالية وأزمة الجهاز المصرفي التي حدثت في هذه الدول، وقد أوضحت الأزمة التي اندلعت في دول جنوب شرق آسيا في صيف عام 1997 كيف تؤثر العولمة المالية من خلال الانفتاح المصرفي دون ضوابط على الأسواق المالية العالمية إلى اندلاع أزمة الجهاز المصرفي¹.

5. تزايد مخاطر أنشطة غسيل الأموال من خلال المصارف

يلاحظ مع تزايد العولمة المالية المقرونة بالتحرير المالي، زيادة عمليات غسيل الأموال القذرة، حتى وصل حجم الأموال التي يتم غسلها في أنحاء العالم سنويا حوالي 500 مليار دولار وهو ما يعادل 2% من الناتج المحلي العالمي ، ومصدر هذه الأموال القذرة يأتي من الأنشطة غير المشروعة التي تمارس من خلال ما يسمى بالاقتصاد الخفي².

6. إضعاف قدرة المصارف المركزية على التحكم في السياسة النقدية

كان من الآثار البارزة و الهامة للعولمة على الأجهزة المصرفية هو إضعاف قدرة المصارف المركزية على التحكم في السياسة النقدية وإدارتها بكل سيادة، ذلك أن التحرير المصرفي وترايط الاقتصاديات ببعضها البعض يصحح معه من الصعوبة بمكان التحكم في السياسة النقدية بشكل صارم ومستقل حيث أن تيارات العولمة المالية تؤثر بشكل مباشر على السياسات المالية والنقدية للدول³.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 45.

² عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل، العولمة وأثارها الاقتصادية على المصارف: نظرة شمولية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 3، الشلف، الجزائر، ديسمبر 2005، ص 18.

³ عبد القادر بريس، التحرير المصرفي ومتطلبات تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص 35

7. تنامي ظاهري خصخصة المصارف والاندماج المصرفي

تعتبر خصخصة المصارف أحد نواتج العولمة، والتي تعني تحقيق الإصلاح الاقتصادي، وهي بذلك تعني تلافي أوجه القصور من خلال تفعيل الملكية، أي نقل العبء الإداري الحكومي إلى الإدارة التفاعلية للقطاع الخاص، وتذليل العقبات التي تحد من كفاءة إدارة رؤوس الأموال ومن توظيفها.¹

إن الاندماج المصرفي هو أحد النواتج الأساسية للعولمة، ويقصد به اتفاق يؤدي إلى اتحاد مصرفين أو أكثر وذوبانها إراديا في كيان مصرفي واحد، بحيث يكون الكيان الجديد ذا قدرة أعلى وفاعلية أكبر، على تحقيق أهداف كان لا يمكن أن تتحقق قبل إتمام عملية تكوين الكيان المصرفي الجديد²، ومن أجل تحقيق هدي النمو والتوسع، تلجأ بعض المصارف الكبيرة خاصة في الدول المتقدمة إلى الاندماج مع بعضها البعض لتكوين مجموعات مصرفية تقدم سلسلة من الخدمات المصرفية المتكاملة.³

8. تحرير وعولمة الخدمات المصرفية

في ظل إطار عولمة الخدمات المالية والمصرفية، يدخل العمل المصرفي عالما جديدا تصبح فيه الحدود أقل أهمية وهناك سمتين أساسيتين ساهمتا بشكل كبير في انفتاح القطاع المصرفي وعولمة الخدمات المصرفية وهما⁴:

– الابتكار: إن العملية الابتكارية لمنتجات مصرفية ومالية جديدة، ستكون عاملا يساهم في دعم الفكرة التنافسية للمصارف عن طريق خصخصة التكاليف والبحث عن كفاءة الأداء المصرفي، وهو ما يشجع المصارف مستقبلا عن المزيد من الابتكار.

و يمثل الابتكار، قوة دافعة أساسية في مجال تطوير الأعمال المصرفية، والضمان الأكبر للاستمرار في العمل المصرفي، حيث اتجه تنوع النشاط المصرفي إلى أقصى مداه في ظل العولمة عندما أضافت المصارف إلى أنشطتها المشتقات المالية⁵ (*Derivative securities*)، كما تمّ التوسع في العمليات خارج الميزانية، وتزايد على إثر ذلك التعامل بالأدوات المالية والتدخل في سوق الأوراق المالية.

ولا شك أن تزايد تأثير المصارف باتجاه تنوع الأنشطة المصرفية يغذيه موجة التحرير من القيود التي تتسم بها العولمة المالية حيث يعني ذلك بصفة أساسية فتح مجالات للأنشطة المصرفية التي لم يكن مسموحا بها من قبل، وخاصة أن

¹ محسن أحمد الخضيرى، خصخصة المصارف والبنوك: مقدمة في عالم إدارة التوازنات الاقتصادية، الطبعة الأولى، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2009، ص 32.

² أحمد سليمان خصاونة، مرجع سبق ذكره، ص 201

³ سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 152.

⁴ مصطفى كمال السيد طایل، مرجع سبق ذكره، ص ص 168-170

⁵ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 39.

موجة التحرير المصرفي صاحبها إعادة النظر في النظم الإستراتيجية والرقابية على الجهاز المصرفي، حيث ظهرت نظم جديدة للإشراف والرقابة المصرفية على المستوى الدولي مثل مقررات لجنة بازل¹.

– المعرفة: لقد ارتبط مفهوم العولمة بالمصارف باعتباره سمة من سمات وخصائص المصارف، إذ أن تغير أداء المصارف مرهون باستخدامها الحاسبات الآلية بحيث تعتبر المصارف في الوقت الحاضر، مؤسسات للقاعدة المعلوماتية.

9. التوجه العالمي نحو المصارف الشاملة

في ظل العولمة وإعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية والمالية زاد اتجاه المصارف التجارية إلى التحول نحو المصارف الشاملة (*Universal Banks*) وهي "تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنوع مصادر التمويل والتوظيف وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدّخرات من كافة القطاعات، وتوظيف مواردها في أكثر من نشاط وفي مجالات متنوعة، وتمنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات، كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة والمتجدّدة التي لا تستند إلى رصيد مصرفي، بحيث نجدها تجمع بين وظائف البنوك التجارية التقليدية ووظائف البنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال"².

وخلاصة القول أن هناك العديد من الآثار الايجابية للعولمة على الجهاز المصرفي، كما هناك العديد من الآثار السلبية، وتصبح إستراتيجية المواجهة للجهاز المصرفي هو وضع الآليات والسياسات والأدوات التي تعظم الآثار الايجابية وتحاول في نفس الوقت التقليل من الآثار والتداعيات السلبية.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره ، ص 40.

² عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، دار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 19.

المبحث الثاني: التحرير المالي في ظل التطورات الاقتصادية العالمية

لقد قامت معظم الحكومات خاصة في البلدان النامية بوضع مجموعة من القيود على النشاط المالي والمصرفي وأخضعته لمختلف أشكال الرقابة من خلال التحكم في معدلات الفائدة المصرفية وتحديدتها عند مستويات منخفضة وإجبار المصارف على تخصيص الائتمان وتوجيهه للقطاع الحكومي، وهذا ما اصطح عليه بسياسات الكبح المالي التي أشار إليها كل من ماكينون وشو (*McKinnon & Shaw, 1973*)، اللذان انتقدا بشدة سياسات الكبح المالي ونادا بضرورة إلغاء أو تخفيف القيود المفروضة على القطاع المالي في إطار ما يسمى بالتحرير المالي الذي اعتبره كحل للدول النامية التي ترغب في تحقيق نمو اقتصادي مستديم ، وتعتبر هذه الأعمال من أهم مكونات سياسات الإصلاح المالي التي تبناها كل من البنك وصندوق النقد الدوليين.

لقد اعتبر كل من ماكينون وشو (*McKinnon & Shaw, 1973*) في دراستهما لنهج التحرير، أن النظام المالي يستلزم إصلاحات كبيرة تتمثل في تثبيت مستوى الأسعار والتخلص من عبء الاحتياطي على المصارف التجارية بما في ذلك الإلغاء التدريجي لكل أنواع إعانات الائتمان ويجب أن تظل المصارف خاضعة للوائح تستهدف تأمينها بما تحتاجه من احتياطات معتدلة يلزم الحذر في تكوينها ومحفظة قروض تراقب وتدار في حرص¹.

المطلب الأول: التحرير المالي، إجراءاته وشروط نجاحه

يعد التحرير المالي من أهم ملامح التطورات الاقتصادية البارزة خلال العقد الأخير من القرن العشرين، ولقد ارتبطت سياسات التحرير المالي ارتباطا وثيقا بموجة التوجه نحو الاندماجات في الاقتصاد العالمي التي تشهدها غالبية الدول، ويشمل التحرير المالي كل ما يتعلق بتحرير أسواق صرف العملات، حركة رؤوس الأموال، البورصات وتحرير قطاع التأمين والمصارف.

1. مفهوم التحرير المالي

لقد انتقد بشدة كل من (*McKinnon & Shaw, 1973*) سياسة الكبح المالي، والتي تعني تلك الحالة التي يكون فيها النظام المالي يخضع لقوانين وتشريعات صارمة، ويواجه القيود المتعددة الأوجه التي تفرضها الحكومات على أنشطة المؤسسات المالية، حيث يرى (*Nouriel Roubini et Xavier Salai-i-Martin, 1991*) أن الكبح المالي، ينتج عن تلك السياسات والقيود المفروضة من طرف الحكومة التي تقرر عدم السماح بالتطور المالي الكامل، وفي هذه الحالة تقوم الحكومة باستخدام النظام المالي كمصدر للتمويل العمومي².

¹ رونالد ماكينون، ترجمة صليب بطرس وسعاد طنبولي، النهج الأمثل لتحرير الاقتصاد: إحكام السيطرة المالية عند التحول إلى اقتصاديات السوق، الطبعة الأولى، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، القاهرة، 1996، ص 83.

² Claude Berthomieu, Anastasia Ri, **process and effects of financial liberalization in transition countries: a selective literature survey**, PANOECONOMICUS journal, volume 56, N°4, Serbia, 2009, p 454.

كما يمثل أيضا مجموعة السياسات والقوانين والقيود المفروضة من طرف الحكومات، والتي لا تسمح للوساطة المالية بتوظيف كامل قدراتها المتاحة، ويتميز نظام الكبح المالي بما يلي:¹

- ضعف الموارد التي تم جمعها من قبل النظام المالي في بيئة تتميز بغياب الأسواق المالية، وذلك بسبب انخفاض أسعار الفائدة المقدمة التي تكون في معظم الحالات سلبية من حيث القيمة الحقيقية؛
- جمود السياسة الائتمانية والتخصيص غير الأمثل للموارد بسبب المستويات المرتفعة للاحتياطات الإلزامية؛
- التخصيص المصرفي والضوابط الإدارية على الفائدة على الائتمان في ظل ارتفاع معدلات التضخم بشكل كبير الأمر الذي أدى إلى أسعار فائدة حقيقية سلبية، أدت بدورها إلى بعض التشويه في تخصيص الموارد، وعدم التمييز بين الاستثمارات المرغوبة وغير المرغوبة؛
- ضعف المنافسة القائمة بين الوسطاء الماليين، الأمر الذي ساهم في عدم فعالية نظام الوساطة المالية والذي أصبح أكثر كلفة من نظام يعتمد على السوق.

كانت أعمال ماكينون وشو، المؤسسة لنظرية التحرير المالي والتي لاقت تأييدا من مجموعة من الاقتصاديين من أمثال (Kapur, 1976)، (Mathieson, 1980)، (Levine et al. 1999)، (Galindo et al. 2002)، الذين نادوا بضرورة تحرير الأنظمة المالية للدول²، حيث يعد التحرير المالي والمصرفي أحد معالم النظام المالي الجديد، وأهم ملامح التطورات الاقتصادية البارزة خلال العقد الأخير من القرن العشرين، وقد ارتبطت سياسات التحرير المالي ارتباطا وثيقا بهيمنة السياسات الليبرالية كسياسات اقتصادية عامة.³

ولقد وردت حجة تعريفات للتحرير المالي نذكر منها:

يعرّف التحرير المالي بالمعنى الضيق على أنه: "مجموعة من الإجراءات والسياسات الهادفة لخفض درجة القيود المفروضة على عمليات الأسواق المالية، أما تعريفه بالمعنى الواسع فيتضمن إجراءات تعزيز كفاءة النظام المالي وسلامته"⁴.

¹ Lalali Rachid, **Impact de la libéralisation financière sur l'efficacité du système de l'intermédiation financière en Algérie**, colloque nationale sur le système bancaire à la lumière des transformations juridiques et économiques, Bechar, Algérie, 24/25 Avril 2006, p3.

² BENHABIB Abderrezak, ZENASNI Soumia, **Les effets de la libéralisation financière sur la croissance économique : analyse empirique sur le cas algérien**, deuxième colloque international sur La bonne performance des organisations et des gouvernements, deuxième édition: la croissance des entreprises et des économies entre la réalisation de la performance financière et les défis de la performance environnementale, Université Kasdi Merbah, Ouargla, Algérie, organisé les 22 et 23 Novembre 2011, p 02.

³ بن عمر بن حاسين، **فعالية الأسواق المالية في الدول النامية "دراسة قياسية"**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2013/2012، ص 133.

⁴ بورزامة الجيلالي، **عولمة أسواق رأس المال العربية في ظل الأزمات المالية العالمية دراسة حالة أثر الرهن العقاري على البورصات المغاربية الجزائر، المغرب، تونس**، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2012/2011، ص 68.

يعرف (Murat Ucer) التحرير المالي بأنه: "عملية الانفصال عن حالة الكبح أو القمع المالي، الذي يكون مرتبطا عادة مع تحديد الحكومة لأسعار الفائدة لم لها من آثار ضارة على القطاع المالي وكذلك على الاقتصاد، حيث يعتبر التحرير المالي عملية تنطوي على مجموعة أوسع من التدابير الموجهة نحو القضاء على القيود المختلفة المفروضة على القطاع المالي، مثل إزالة القيود والضوابط على محفظة القطاع المصرفي، وإصلاح القطاع الخارجي، فضلا عن التغييرات في الإطار المؤسسي للسياسة النقدية".¹

ويعرف أيضا على أنه: "مجموعة الأساليب والإجراءات التي تتخذها الدولة لإلغاء أو تخفيف درجة القيود المفروضة على عمل النظام المالي بهدف تعزيز مستوى كفاءته وإصلاحه كليا، وذلك بفتح الأسواق المالية والرأسمالية أمام الشركات الأجنبية في ميادين المصارف والتأمين والأوراق المالية وشركات الاستثمار وإدارة الصناديق وعدد كبير من الخدمات".²

كما يتمثل التحرير المالي في: "إعطاء استقلالية تامة للمؤسسات المالية والمصارف وذلك من خلال إلغاء كل القيود والضوابط واعتماد آليات السوق (قانون العرض والطلب) في تحديد معدلات الفائدة الدائنة والمدينة، مع التخلي عن سياسة تطير الائتمان وخفض الاحتياطي الإلزامي، وإلغاء الرقابة الإدارية على تخصيص الائتمان لقطاعات معينه (القطاع الحكومي) أو تقديم قروض لبعض القطاعات بأسعار فائدة تفضيلية، مما يؤدي إلى التخصيص غير الكفء للموارد المالية والتأثير السلبي على النمو والاستثمار والادّخار، وفتح المجال المصرفي أمام القطاع الخاص الوطني والأجنبي ويمثل هذا إجراءات التحرير الداخلي"³.

ولقد عرّف (Jayati Ghosh, 2005) التحرير المالي على أنه: "تلك التدابير التي تستهدف تخفيف أو إزالة الرقابة التنظيمية على الهياكل المؤسسية والأدوات وأنشطة الوكلاء في مختلف شرائح القطاع المالي".⁴

¹ Murat Ucer, **notes on financial liberalization**, prepared for an EDI seminar on macroeconomic management: new methods and current policy issues" held in Nairobi, Kenya and Ankara, Turkey, p 01, available at the following URL: www.econ.chula.ac.th/public/members/sohitorn/liberalization_1.pdf , Accessed July, 5th, 2015.

² حريري عبد الغني، **دور التحرير المالي في الأزمات والتعثر المصرفي**، المنتدى العلمي الدولي حول الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحكومة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 21/20 أكتوبر 2009، ص 03.

³ عبد الحميد بخاري، علي بن ساحة، **التحرير المالي وكفاءة الأداء المصرفي في الجزائر**، المنتدى الدولي الثاني حول نمو المؤسسات والاقتصاديات بين تحقيق الأداء المالي وتحديات الأداء البيئي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 23/22 نوفمبر 2011، ص 143.

⁴ Jayati Ghosh, **the economic and social effects of financial liberalization : a primer for developing countries**, working Paper N° 4, economic &social affairs (DESA), New York, USA , October 2005, p2,

كما عُرِفَ على أنه إعطاء المصارف والمؤسسات المالية استقلالها التام وحرية كبيرة في إدارة أنشطتها المالية، بحيث تقوم سياسة التحرير المالي على الثقة الكاملة في الأسواق من خلال تحريها من القيود الإدارية، وتتم هذه العملية سواء بمبادرة حرّة من المؤسسات والدول المعنية أو بشكل اضطراري تحت وطأة ضرورات الاندماج والضغط التي قد تمارسها المؤسسات الدولية.¹

ولقد بين كل من (Aaron Tornell , Frank Westermann and Lorenza Martinez)، أن التحرير المالي عادة ما يتبع التحرير التجاري في معظم الدول النامية.²

2. إجراءات التحرير المالي

يتمثل متغير التحرير المالي في مؤشر مركب من ثلاث جوانب أساسية في عملية التحرير المالي، يمكن تلخيصها في المعادلة التالية:³

$$LF = 1/3 LSF + 1/3 LMF + 1/3 LCC *$$

حيث تتمثل هذه الجوانب في تحرير النظام المالي المحلي، تحرير السوق المالية وتحرير حساب رأس المال، ويتم ذلك من خلال تطبيق مجموعة من الإجراءات على مستويين، الأول هو سياسات التحرر المالي على المستوى المحلي والثاني سياسات التحرر المالي على المستوى الدولي.

1.2. إجراءات التحري المالي على المستوى المحلي

لقياس تحرير النظام المالي المحلي، نقوم بتحليل القوانين المتعلقة بمعدلات الفائدة على الودائع، وأسعار الفائدة على الإقراض، وتخصيص الائتمان والودائع بالعملة الأجنبية، كما نقوم أيضا بجمع معلومات عن الاحتياطات الإلزامية.⁴

حيث يقيس التحرير المالي على المستوى المحلي، ثلاث متغيرات أساسية، تحرير أسعار الفائدة، تحرير الائتمان الاحتياطات الإلزامية والمنافسة المصرفية.

¹ عبد القادر بربيش، مُجد طرشي، التحرير المالي وعدوى الأزمات المالية " أزمة الرهن العقاري " ، الملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية "النظام المصرفي الإسلامي نموذجاً"، المركز الجامعي بخميس مليانة، يومي 06/05 ماي 2009، ص 3 .

² Aaron Tornell, Frank Westermann and Lorenza Martinez, **the positive link between financial liberalization growth and crises**, working Paper 10293, national bureau of economic research, Cambridge, U.S.A , February 2004, p 01.

³ Saoussen Ben Gamra , Mickael Clévenot, **les effets ambigus de la libéralisation financière dans les pays en développement croissance économique ou instabilité financière ?**, papier de recherche sur l'impact de la libéralisation sur les pays émergents, hal-00323334, 2008, p07, disponible sur le lien suivant : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00323334/document>, consulté le 03/07/2015 .

* **LSFI** : Libéralisation du secteur financier interne, **LMF** : Libéralisation du marché financier,

LCC: Libéralisation du compte courant.

⁴ Graciela L. Kaminsky, Sergio L.Schmukler , **short-run pain, long-run gain :the effects of financial liberalization**, working paper 9787, national bureau of economic research, Cambridge, U.S.A, June 2003, p 6.

1.1.2. تحرير أسعار الفائدة: ويشمل تحرير أسعار الفائدة، القضاء على رقابة وتثبيت وتحديد سقف علما لأسعار الفائدة المدينة والدائنة، من خلال إزالة كافة الضوابط الإدارية على سعر الفائدة والسماح بتحديدته وفق قوى العرض والطلب.¹

لاحظ كل (Fisher et Smaoui, 1997)²، أن إزالة القيود على أسعار الفائدة يعتبر الحدث الرئيسي للتحرير المالي، حيث أن تحرير أسعار الفائدة في البلدان التي تتميز بالكبح المالي أدى إلى ارتفاع في أسعار الفائدة.

2.1.2. تحرير الائتمان: ويعني إلغاء رقابة وتوجيه الائتمان نحو القطاعات ذات الأولوية، تحديد سقف الائتمان للقطاعات الأخرى وتخفيض أو إلغاء الاحتياطات الإلزامية.³

3.1.2. تحرير القطاع المصرفي: يتضمن تحرير القطاع المصرفي، إلغاء القيود التي تعيق إنشاء ومساهمة المصارف المحلية والأجنبية، إلغاء القيود المرتبطة بالتخصص المصرفي والسماح بإنشاء المصارف الشاملة.⁴

2.2. سياسات التحرير المالي على المستوى الدولي

تتمثل سياسات التحرير المالي على المستوى الدولي فيما يلي:

1.2.2. تحرير السوق المالية: وتشمل ما يلي:⁵

تخفيف القيود المفروضة على أسواق الأوراق المالية والتي من شأنها أن تعمل على زيادة كفاءة الأسواق المالية وذلك من خلال إلغاء الحواجز أو تقليلها أمام انضمام المستثمرين والشركات المساهمة في السوق أو الانسحاب منها، الأمر الذي يعزز تشجيع الشركات المساهمة وإعطائها حرية أوسع في تحديد كيفية إصدار الأوراق المالية؛

– العمل على تحسين البنية الأساسية لتطوير الأسواق المالية، مثل إنشاء شبكة للتعامل مع السماسرة والوسطاء في السوق المالية، والسماح للشركات الأجنبية بالدخول في السوق المالية وفسح المجال لها بإصدار الأوراق المالية المختلفة وذلك لتعزيز حالة المنافسة في القطاع المالي؛

– فسخ المجال أمام الشركات الأجنبية للوساطة المالية وأمام المضاربين والمتعاملين الأجانب للانضمام إلى السوق المالية؛

– العمل وفق المعايير الدولية في مجال المحاسبة والإفصاح المالي وبشفافية مطلقة في المعلومات؛⁶

¹ BENHABIB Abderrezak, ZENASNI Soumia, idem, p 3.

² Amal Ben Hassena, **l'impact de la libéralisation financière sur l'intermédiation bancaire**, mémoire en vue de l'obtention du diplôme de maîtrise en hautes études commerciales, Université de Sfax : école supérieure de commerce de Sfax, Tunisie, 2006, p33.

³ Saoussen Ben Gamra, Mickael Clévenot, **les effets ambigus de la libéralisation financière dans les pays en développement croissance économique ou instabilité financière ?**, idem, p 07.

⁴ Saoussen Ben Gamra, Mickael Clévenot, **libéralisation financière et crises bancaire le cas des pays émergents : la prégnance du rôle des institutions**, hal-00188615, 2006, p 10, disponible sur le lien suivant: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00188615/document> , consulté le 03/07/2015.

⁵ حريري عبد الغني، مرجع سبق ذكره، ص 4.

⁶ طارق محمد خليل الأعرج، مرجع سبق ذكره، ص 19.

– دعم عملية الإشراف والتنظيم المالي وفصل الدور الرقابي عن التنفيذ في السوق المالية من خلال تشكيل هيئة مستقلة في السوق المالي.¹

2.2.2. فتح حساب رأس المال: ويثمل ما يلي:

- إزالة القيود والحواجز التي تمنع المصارف و المؤسسات المالية الأخرى من الاقتراض من الخارج؛²
- خفض القيود المفروضة على حركة رؤوس الأموال الأجنبية ومنح رأس المال الأجنبي بعض الامتيازات للعمل داخل المؤسسات المالية المحلية؛³
- تحرير أسعار صرف العملات وجعلها تتحدد وفق آلية السوق، من خلال الحد من الرقابة المفروضة على سعر الصرف المطبق على الصفقات المرتبطة بالحساب الجاري وحساب رأس المال، وتقليص الفجوة بين سعر الصرف الاسمي والحقيقي وتحرير تدفقات رأس المال.⁴

3. شروط نجاح سياسات التحرير المالي

لإنجاح سياسة التحرير المالي، هناك مجموعة من الشروط الأساسية التي يجب توافرها والتي تتمثل فيما يلي:

1.3. استقرار الاقتصاد الكلي

إن استقرار الاقتصاد الكلي في وقت تطبيق عملية التحرير، يلعب دورا حاسما في فعالية هذه الأخيرة على النمو الاقتصادي⁵. والذي يعتبر شرطا مهما لقيام نظام مالي ومصرفي قوي، حيث أن بيئة سليمة للاقتصاد الكلي تمثل مصدر قوة للقطاع المالي وتساهم في تطويره وتزيد من كفاءته في تعبئة الادّخار وتقديم التمويل. فالتحرير المالي يعمل على تعزيز الاستقرار المالي⁶، حيث يؤدي إلى قدر أكبر من الكفاءة المصرفية، والمزيد من المنافسة المصرفية بالإضافة إلى نظام مصرفي سليم⁷.

¹ طارق مُجّد خليل الأعرج، مرجع سبق ذكره، ص 19.

² Saoussen Ben Gamra, Mickael Clévenot, **libéralisation financière et crises bancaire le cas des pays émergents : la prégnance des rôles des institutions**, idem, p 10.

³ طارق مُجّد خليل الأعرج، مرجع سبق ذكره، ص ص 19-20.

⁴ عبد القادر بريش، مُجّد طرشى، مرجع سبق ذكره، ص 6.

⁵ Jean-Pierre Allegret, **monnaies, finance et mondialisation**, 3ème édition, Vuibert, Paris, 2008, P 242.

⁶ Chien-Chiang Lee, Chun-Weil Lin, Jhin-Hong Zeng, **financial liberalization, insurance market, and the likelihood of financial crises**, journal of international money and finance, Elsevier, volume 62, United Kingdom, 2016, p43.

⁷ Chien-Chiang Lee, Chun-Weil Lin, Jhin-Hong Zeng, ibid, p 27.

2.3. وجود إطار قانوني ملائم

من شأنه أن يدعم ويوفر إدارة داخلية قوية للمؤسسات المالية وانضباطا خارجيا لقوى السوق وإشرافا جيدا.¹

3.3. التدرج في تطبيق التحرير المالي

والذي يتمثل في تتابع المراحل الأساسية لكل من التحرير المالي الداخلي والخارجي في إطار الانتقال من قطاع مالي يخضع للقواعد التنظيمية إلى قطاع مالي أكثر توجّها للسوق، ولقد ذكر ماكينون في كتابه " النهج الأمثل لتحرير الاقتصاد" أن عملية التحرير لا ينبغي أن تتخذ جميع التدابير الخاصة بتحرير الاقتصاد دفعة واحدة وإنما يجب أن يكون هناك ترتيب مثالي للسياسات المالية في مرحلة التحوّل من الضوابط المركزية المقيدة لحركة التجارة الخارجية والداخلية إلى اقتصاد سوق مكتمل النمو²، لتتم وفقا للخطوات التالية³:

الجدول رقم 1.1 : خطوات تطبيق التحرير المالي

الخطوة الأولى	الخطوة الثانية	الخطوة الثالثة
السيطرة المالية أي إحكام السيطرة المالية وضبط الإنفاق الحكومي وإصلاح السياسة الضريبية والمالية العامة.	تحرير القطاع المصرفي والمالي.	تحرير التجارة والاستثمار وحركة رؤوس الأموال.

المصدر: عبد القادر بريش، التحرير المصرفي ومتطلبات تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية، ص 37.

4.3. توافر المعلومات والتنسيق بينها

تخص تلك المعلومات المتعلقة بسيولة المؤسسات المالية لصالح المودعين والمستثمرين، ومعلومات عن إدارة المؤسسات المالية التي تساعد على تحديد مخاطر الاستثمار والعائد المتوقع. ينطوي التنسيق بين المعلومات على تحديد العلاقة بين معدّل الفائدة ودرجة المخاطرة من جهة، ومعدّل الفائدة والأرباح المتوقعة من جهة أخرى، حيث يرى مؤيدو التحرير المصرفي أن المشروعات الأكبر مخاطرة في حالة زيادة معدّل الفائدة هي الأكثر عائدا، والعكس صحيح.

كما ينطوي على عدم التنسيق بين المعلومات، صعوبة تمييز المقترضين بين المشروعات الفاشلة والمشروعات الناجحة، ورفع تكلفة الحصول على المعلومات، ولهذا يرى منتقدو سياسة التحرير المصرفي ضرورة التدخل الحكومي، لإلزام الجهات المعنية على توفير المعلومات، بإصدار لوائح، أو فرض ضرائب، أو تقديم إعانات لتفادي

¹ بن اعمر بن حاسين، مرجع سبق ذكره، ص 133.

² رونالد ماكينون، ترجمة صليب بطرس وسعاد طنبولي، مرجع سبق ذكره، ص 17.

³ عبد القادر بريش، مرجع سبق ذكره، ص 37.

ارتفاع تكلفة الحصول على المعلومات، التي تجعل الأسواق المالية عرضة للإخفاق، وبالتالي تحقيق المصلحة العامة¹.

5.3. العقلانية والنظام

وذلك من خلال البدء بإجراءات التحرير المالي الداخلي للقطاع المالي قبل تحريره خارجياً عبر سلسلة من الإصلاحات المؤدية إلى أداء أكثر حرية سواء للمؤسسات المالية أو للسوق المالية أو للقطاع الخاص المالي وهذه الإصلاحات تقع على عاتق صناع السياسة المالية والنقدية في مجال التحرير الداخلي والمتمثلة ببناء المؤسسات المالية من كافة الجوانب التي تجعلها قادرة على دخول المنافسة الخارجية ومواجهة كافة الصدمات المحتملة².

المطلب الثاني: التحرير المصرفي: المفهوم، المبادئ والأهداف

أدى التحرير المالي وظهور الابتكارات المالية في الأسواق إلى تشجيع تطوير الأسواق المالية وزيادة الضغوط التنافسية على المصارف³، وقد أدت هذه المنافسة المتزايدة إلى كل من الانخفاض في ربحية المصارف التقليدية وتحويل العديد من العملاء المهمين نحو التمويل المباشر في الأسواق النقدية والمالية، مما أدى مباشرة إلى ضعف العوائد التقليدية للمصارف، الأمر الذي أدى إلى رفع القيود المفروضة على الأنشطة المصرفية في إطار ما يعرف بالتحرير المصرفي.

1. مفهوم التحرير المصرفي

تقوم سياسة التحرير المصرفي على الثقة الكاملة في الأسواق، حيث يتم تحريرها من القيود الإدارية، وبالتالي إعطاء لقوى السوق الجديدة في العمل، عن طريق تحرير معدلات الفائدة، وعدم وضع حدود قصوى لها، مما يؤدي إلى زيادة الاستثمارات وتحسين نوعيتها، بزيادة الادّخار والتحكم بالأسعار، والقضاء على الصعوبات التي تعرقل عمل الأسواق.

ومنه يعرف التحرير المصرفي، على أنه مجموعة الإجراءات التي تسعى إلى خفض درجة القيود المفروضة على القطاع المصرفي، أما بالمعنى الواسع، فيشمل مجموعة من الإجراءات التي تعمل على تطوير الأسواق المالية، وتطبيق نظام غير مباشر للرقابة النقدية، وإنشاء نظام إشرافي قوي⁴.

كما يعني أيضاً إلغاء القيود المالية مع إزالة القيود المختلفة على إدارة المصرف وخصخصة ملكية المصارف التجارية¹.

¹ صليحة بن طلحة، معوشي بوعلام، دور التحرير المصرفي في إصلاح المنظومة المصرفية، الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية واقع وتحديات، جامعة الشلف، الجزائر، 15/14 ديسمبر 2004، ص 479.

² طارق محمد خليل الأعرج، مرجع سبق ذكره، ص 20.

³ Luis MIOTTI et Dominique PLIHON, **libéralisation financière, spéculation et crises bancaires**, revue économie internationale, édition : la documentation française, N° 85, 1^{er} trimestre 2001, France, p 12.

⁴ بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، مرجع سبق ذكره، ص 477.

2. مبادئ وأهداف التحرير المصرفي

تقوم عملية التحرير المصرفي على مبادئ أساسيين:²

- تمويل المشاريع باستعمال القروض المصرفية، بالتوفيق بين الادّخار والاستثمار عن طريق معدّل الفائدة، برفعه للاّخار وخفضه للاستثمار؛
- تحديد سعر الفائدة في السوق بالالتقاء بين عرض الأموال والطلب عليها للاستثمار، عن طريق الملاءمة بين الاستهلاك والإنفاق الاستثماري، وعليه فزيادة الأموال الموجهة للقروض يؤدي إلى زيادة الاستثمار، وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي.

إن تطبيق سياسة التحرير المصرفي وإدارتها بنجاح، والتمسك بالشروط الكفيلة بتحقيق الاستقرار الاقتصادي يهدف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف تتمثل في³:

- تعبئة الادّخار المحلي والأجنبي لتمويل الاقتصاد عن طريق رفع معدلات الاستثمار؛
- إيجاد علاقة بين أسواق المال المحلية والأجنبية من أجل جلب أموال لتمويل الاستثمار؛
- رفع فعالية الأسواق المالية لتكون قادرة على المنافسة الدولية، وتمكينها من فتح مصادر اقتراض وتمويل أجنبية وخلق فرص استثمار جديدة؛
- تحرير التحولات الخارجية مثل تحرير تحويل العملات الأجنبية وحركة رؤوس الأموال، خاصة مع تغيرات أسعار الصرف وأسعار الفائدة.

المطلب الثالث: تحرير تجارة الخدمات المالية

مع تنامي دور قطاع الخدمات في النشاط الاقتصادي، وكنتيجة لاستعراض الجهود الدولية لتنمية وتحرير التجارة الدولية، تم إنشاء منظمة التجارة العالمية في أول يناير 1995 وتوقيع الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATTs)* عام 1997، والتي تعتبر أحد النتائج الهامة التي أسفرت عنها جولة الأوروغواي**، وهكذا أصبحت منظمة

¹ Won-Am Park, **financial liberalization: the Korean experience**, national bureau of economic research, university of Chicago press, January 1996, p 249.

² بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، مرجع سبق ذكره، ص 477 .

³ بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، المرجع نفسه، ص 478.

* GATTs : General Agreement of Trade in Services

** جولة الأوروغواي: هي الجولة الثامنة الشهيرة في منظومة تحرير التجارة الدولية التي عقدت بمدينة مراكش بالمغرب عام 1994، التي انتهت بإعلان قيام منظمة التجارة العالمية عام 1995، كما توصلت إلى 26 اتفاقية شملت مجالات عديدة في السلع والخدمات أهمها: اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية.

التجارة العالمية (WTO)***، غير مقتصرة على التعامل في مجال السلع المادية القابلة للتجارة الدولية، بل أيضا في مجال تجارة الخدمات.¹

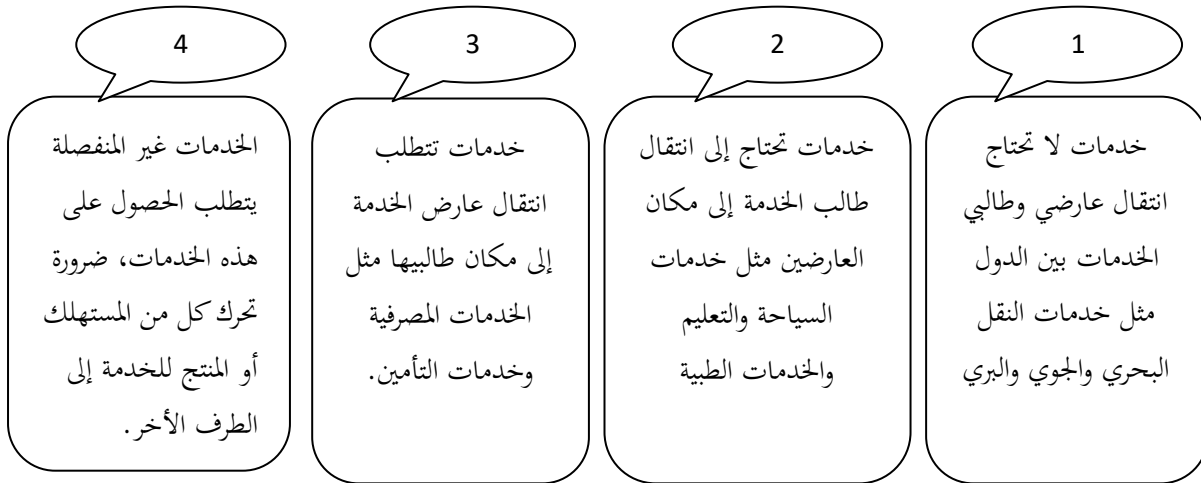
1. مفهوم تحرير التجارة في الخدمات

لقد ازدادت الأهمية النسبية لموضوع التجارة الدولية في الخدمات وذلك بعد اقتراح الولايات المتحدة الأمريكية إيجاد إطار دولي ينظم التجارة الدولية في الخدمات تماما كإطار الدولي لتحرير التجارة في السلع والمعروف بالجات. فظلت نظرية التجارة لقرون عديدة تحلل التجارة في السلع مهملة التجارة في الخدمات، إلا أنه عقب فتح الموضوع للمناقشات في إطار دورة الأوروغواي، ظهرت دراسات عديدة للبحث في هذا الموضوع ومحاوله الدمج بين النظريات المفسرة للتجارة الدولية في السلع وتلك المفسرة للتجارة الدولية في الخدمات.

1.1. تعريف التجارة في الخدمات

حققت التجارة في الخدمات نموا ملحوظا في نهاية القرن العشرين، حيث ازدادت هيمنة الدول المتقدمة على هذا القطاع باعتبارها المصدّر لأكثر من 73% من الصادرات الخدمية²، وتعرّف التجارة في الخدمات على أنها تلك المعاملات غير المنظورة والتي تتم بين المقيمين في دولة معينة وغير المقيمين وهناك تصنيفات متعدّدة للتجارة الدولية في الخدمات، والتصنيف الذي قدمه كل من "ستين" و"هوكمان"، فرّق بين عدّة أنواع رئيسية من الخدمات³ كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 2.1 : أنواع الخدمات الرئيسية



المصدر: سامي أحمد مراد، تفعيل التسويق المصري لمواجهة آثار الجاتس، مرجع سبق ذكره، 2007، ص 45.

*** WTO: World Trade Organisation.

¹ أحمد شعبان مجّد علي، مرجع سبق ذكره، ص 37.

² السيد أحمد عبد الخالق، التجارة الالكترونية والعولمة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2006، ص 147.

³ سامي أحمد مراد، تفعيل التسويق المصري لمواجهة آثار الجاتس ، الطبعة الأولى ، المكتب العربي للمعارف، مصر الجديدة، القاهرة، 2007، ص 45.

- كما تعرّف التجارة في الخدمات حسبما ورد في الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي على أنها توريد الخدمة:¹
- من أراضي عضو إلى أراضي عضو آخر (كالخدمات السياحية مثلا)؛
 - من أراضي عضو ما إلى مستهلك الخدمة في أراضي عضو آخر؛
 - من خلال التواجد التجاري لمورد الخدمة من عضو ما إلى عضو آخر (كالخدمات المصرفية مثلا)؛
 - من خلال وجود أشخاص طبيعيين من مورد الخدمة لعضو ما إلى أراضي عضو آخر (مثل المقاولات والخدمات الاستشارية).²

2.1. مفهوم تحرير تجارة الخدمات

يجب تحديد مفهوم تحرير تجارة الخدمات، حيث يختلف تحرير التجارة في حالة الخدمات عنه في حالة تحرير التجارة في السلع، إذ أنه في معظم الحالات لا توجد مشكلة (عبور حدود) وتعريفات جمركية بالنسبة إلى الخدمات، وإنما تأتي القيود على التجارة في الخدمات من خلال القوانين والقرارات والإجراءات التي تضعها كل دولة، وقد سعت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات إلى إزالة هذه القيود أو تخفيضها، من أجل الوصول إلى نظام للتبادل الحر في الخدمات ومن ضمنها الخدمات المالية.³

3.1. اتفاقية تحرير تجارة الخدمات

تعتبر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS)، الاتفاقية الوحيدة التي تغطي التجارة الدولية في الخدمات، فهي تشمل جميع الخدمات في كل القطاعات باستثناء الخدمات التي تورد في إطار ممارسة السلطة الحكومية التي استبعدتها الاتفاقية والمتمثلة في:⁴

- الأنشطة التي يمارسها البنك المركزي أو السلطة النقدية أو أي كيان عام آخر لتنفيذ سياسات نقدية أو سياسات خاصة بسعر الصرف؛
 - الأنشطة التي تشكل جزءا من أي نظام رسمي للتأمينات الاجتماعية أو من أنظمة المعاشات؛
 - غيرها من الأنشطة التي يمارسها أي كيان عام لحساب الحكومة أو بضمان منها أو باستخدام مواردها المالية.
- وقد شملت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (الجاتس) عدّة أنواع من الخدمات كان أهمها الخدمات المالية وعلى رأسها الخدمات المصرفية، فهي تتضمن جميع الخدمات ذات الطابع التجاري القابلة للتداول والتي لا تدخل ضمن

¹ سامي أحمد مراد، دور اتفاقية تحرير تجارة الخدمات الدولية (الجاتس) في رفع كفاءة أداء الخدمات المصرفية ، المكتب العربي للمعارف، القاهرة، 2005، ص 53.

² صفوت عبد السلام عوض الله، الجاتس ومنظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة في الخدمات المالية ، دار النهضة العربية للنشر، القاهرة، 2002، ص 49.

³ أحمد سليمان خصاونة، مرجع سبق ذكره، ص 42.

⁴ سمير مجّد عبد العزيز، وعالمية تجارة القرن الحادي والعشرين، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 348.

وظائف الدولة الرئيسية وأهمها الخدمات المالية والمتركة في الخدمات المصرفية للبنوك والخدمات المالية لشركات التأمين وسوق المال وخدمات النقل البري والبحري والجوي والاتصالات السلكية واللاسلكية وخدمات الاستشارية والمقاولات والإنشاء والتعمير والسياحة بكافة أشكالها والخدمات المهنية، التعليمية والطبية والاستشارية والحماية والمحاسبة.¹

2. الخدمات المالية في ظل اتفاقية تحرير الخدمات

تعتبر الخدمة المالية أية خدمة ذات طابع مالي نقدية جارية أو تمويل أو ادخار أو توظيف مالي أو مجرد وساطة وغالبا ما تتمثل هذه الخدمات في خدمات مصرفية أو خدمات تأمينية، أو خدمات في سوق رأس المال.² وكنتيجة للاهتمام الواسع في السنوات الأخيرة بتحرير تجارة الخدمات، حيث شهد العالم ما يعرف بثورة الخدمات والتي تميزت بتزايد قابلية الخدمات للتبادل التجاري الدولي، شملت اتفاقية الجاتس على عدّة أنواع من الخدمات كان من أهمها الخدمات المالية، في مقدمتها الخدمات المصرفية، مما أدخل المصارف في ظل الاتجاه نحو التحرير المالي.

ولقد تمثلت الخدمات المالية التي تضمنتها الاتفاقية فيما يلي:³

- الخدمات المصرفية (الإقراض بأنواعه بما فيه الإقراض الاستهلاكي والإقراض مقابل رهون وغيره)؛
- جميع الخدمات المدفوعة والتمويل النقدي بما فيه بطاقات الائتمان والدفع والخصم والشيكات السياحية والأوامر المصرفية، والمتاجرة لحساب العملاء في البورصة، وفي كافة أدوات السوق المالية وأدوات سوق الصرف وسعر الفائدة وكذلك خدمات المقاصة والتسوية للموجودات المالية؛
- الأوراق المالية القابلة للتداول، والأصول بما فيها السبائك، والمشاركة في إصدار مختلف أنواع السندات، وإدارة الأصول كالنقد ومحافظ الأوراق المالية، وصناديق الاستثمار الجماعي وخدمات الأمانة؛
- التأمين والخدمات المتصلة به ويضم التأمين المباشر على الحياة وعلى بقية الفروع الأخرى، إعادة التأمين والتعويضات، الوساطة في التأمين كالمسرة والوكالة، الخدمات المساعدة للتأمين كالخدمات الاستشارية والإكتوارية وخدمات تقدير المخاطر وتسوية المستحقات؛⁴
- الخدمات الاستشارية وخدمات الوساطة وغيرها من الخدمات المالية المساعدة، بما فيها البحوث والاستشارات المتعلقة بالاستثمار والمحافظ الاستثمارية، وتقديم المشورة فيما يخص عمليات شراء الشركات وإعادة هيكلتها وصياغة إستراتيجيتها.⁵

¹ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 110.

² مصطفى رشدي شيحة، اتفاقات التجارة العالمية في عصر العولمة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 217

³ شذا جمال الخطيب، مرجع سبق ذكره، ص 28.

⁴ سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 350.

⁵ أحمد سليمان خصاونة، مرجع سبق ذكره، ص 42.

المبحث الثالث: انعكاسات سياسات التحرير المالي على القطاع المصرفي

إن التطورات والظواهر والانعكاسات الخاصة بالعولمة، كان لها تأثير واسع النطاق على الجهاز المصرفي في أي دولة من دول العالم، حيث سنتطرق في هذا المبحث إلى أهم الآثار الاقتصادية على الجهاز المصرفي والمتمثلة في ظهور الاندماجات المصرفية، والبنوك الشاملة ومدى ارتباطها بالتأمين في المصارف.

إن الاتجاه نحو تحرير الخدمات المالية التي تأتي ضمن اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات، زاد من حدة المنافسة في السوق المصرفية العالمية، والتي أدت إلى تشكيل ما يسمى بالكيانات المصرفية العملاقة، كما أن معيار كفاية رأس المال بما لا يقل عن 8% من قيمة الالتزامات المصرفية لأي مصرف، دفع بالكثير من المصارف الصغيرة إلى الاندماج المصرفي مع بعضها لزيادة قدرتها على التواجد والاستمرار في السوق المصرفية العالمية.

المطلب الأول: الاندماج المصرفي كأحد المتغيرات المصرفية الجديدة

الاندماج هو أحد المتغيرات المصرفية العالمية الجديدة، وأحد النواتج الأساسية للعولمة، ففي ظل ظاهرة العولمة وإزالة الحدود بين الدول وانضمام غالبيتها إلى منظمة التجارة العالمية، انتشرت ظاهرة الاندماج ما بين المصارف والمؤسسات المالية في كافة دول العالم، إذ يعتبر الاندماج أحد الأدوات البالغة الأهمية التي تستخدمها المصارف والمؤسسات المالية من أجل اكتسابها قوة الوجود والاستمرارية، خاصة وأنّ الاندماج يزيد قوة وقدرة على التكيف مع متطلبات الانفتاح على العالم، والارتباط مع تيار العولمة المالية.

1. مفهوم الاندماج المصرفي

تعددت التعاريف واختلطت المفاهيم المتعلقة بالاندماج المصرفي وتنوعت وتداخلت بين ثلاث مفاهيم هي الاندماج والدمج والاستحواذ حيث يعبر مفهوم¹:

- الاندماج عن ما يحدث في ظل العولمة من عمليات مصرفية تكاملية إرادية لأغراض زيادة القدرة التنافسية للكيان المصرفي الجديد الناتج عن الاندماج المتكافئ بين كيانين متقاربين ومتفقان في الحصول على منافع أكبر لكليهما بعد الاندماج؛
- أما الدمج فهو تلك العمليات التي تتم من خلال تدخل حكومي أو تنظيمي من الجهات الرقابية والسلطات النقدية؛
- ويشير الاستحواذ إلى أن عمليات الاندماج تتم بين مصرف كبير ومصرف صغير أو أكثر والأخير يذوب في المصرف الكبير ويحمل اسمه في الغالب.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 153.

ومنه فعملية الاندماج بصفة عامة هي قيام شركتين معا بخلق كيان جديد، نتيجة للحل القانوني لإحدى هاتين الشركتين، وبمعنى آخر هي موافقة شركتين على المضي قدما كشركة جديدة واحدة، بدلا من البقاء بشكل منفصل في تملكها وتشغيلها.¹

كما تمثل عملية ضم شركتين أو أكثر في شكل شركة أو مؤسسة واحدة جديدة، حيث عادة ما يكون في عملية الاندماج عملية تفاوض للمشاركة بين الشركتين قبل إجراء عملية الدمج.²

و يقصد بالاندماج بصفة عامة اتحاد شركتين أو أكثر، وقد يتم هذا الاتحاد في المصالح من خلال المزج الكامل بين شركتين أو أكثر لظهور كيان جديد أو قيام أحد الشركات بضم شركة أو أكثر إليها، كما يتم الاندماج بشكل كلي أو جزئي، أو سيطرة كاملة أو جزئية، وقد يتم الاندماج بشكل إرادي أو لا إرادي³، وعادة ما يتم ذلك من أجل تحقيق بعض الأهداف الإستراتيجية أو المالية.⁴

أما الاندماج المصرفي فيعبر بشكل عام عن اتحاد أكثر من مصرف في كيان مصرفي واحد، حيث يمكن تعريف هذه الظاهرة كما يلي:

يعرفه محسن أحمد الخضيرى على أنه "تحرك جماعي نحو التكتل والتكامل والتعاون ما بين مصرفين أو أكثر لإحداث شكل من أشكال التوحد يتجاوز النمط والشكل الحالي إلى خلق كيان أكثر قدرة وفعالية على تحقيق أهداف كانت تبدو مستعصية التحقيق قبل إتمام عملية الاندماج."⁵

وهناك من الاقتصاديين من يعرف الاندماج المصرفي بأنه اتحاد بين مؤسستين مصرفيتين أو أكثر تحت إدارة واحدة.

وقد يؤدي الاندماج إلى زوال كافة المصارف المشاركة في تلك العملية وظهور كيان مصرفي جديد له صفته القانونية المستقلة وهو ما يطلق عليه (*Consolidation*)، أو زوال أحد المصارف من الناحية القانونية وضمه إلى المصرف الدامج الذي يمتلك كافة حقوق المصرف المدموج، ويلتزم بكافة التزاماته قبل الغير ويسمى (*Merger*) وقد يكون

¹ Vivi Bagterp Jørgensen, Irene Bach Jørgensen, **the importance of mergers& acquisitions within the danish banking sector during a financial crisis**, Bachelor Thesis, BSC in Business Administration and international management, 2010, p 13, available at the following.

URL:www.pure.au.dk/portal/files/10545/BA_pdf , Accessed August, 28th, 2015.

² Alexander Roberts, William Wallace, Peter Moles, **mergers and acquisitions**, edinburgh business school, Heriot-Watt University, United Kingdom, 2003, p p2-3, available at the following URL: <https://www.ebsglobal.net/.../Mergers-Acquisitions-Course-Taster.p...>, Accessed April, 18th, 2017.

³ أحمد سليمان خصاونة، مرجع سبق ذكره، ص 201.

⁴Jianyu Ma, José A.Pagán and Yun Chun, **abnormal returns to mergers and acquisitions in ten asian stock markets**, international journal of business, volume 14, N° 03, Craig school of business, California State University, 2009, p 237.

⁵ رعد حسن الصرن، **عولمة جودة الخدمة المصرفية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 176.**

الاندماج جزئياً من خلال تملك (Acquisition) حصص مؤثرة من أسهم الملكية لل مصارف وهو ما يعرف بالاستحواذ، كما لا تقتصر عمليات الاندماج داخل الدولة، بل قد تتعداها إلى خارجها.¹

كما يمثل عملية انتقال بالمصرف من وضع تنافسي معين إلى وضع تنافسي أفضل، وهو تجاوز لمحددات الحجم يهدف إلى تحقيق ثلاث أبعاد رئيسية:²

البعد الأول: مزيد من الثقة والأمان لدى جمهور العملاء والمتعاملين، وخلق وإيجاد سمعة وانطباع إيجابي أفضل وأرقى وأحسن عن الوضع السابق للاندماج.

البعد الثاني: خلق مناخ ومحيط تعامل حركي تنافسي، تزداد معه قدرة المصرف على صناعة الفرص الاقتصادية.

البعد الثالث: إحلال كيان إداري جديد قائم على رصيد متراكم من الخبرة، ليؤدي وظائف المصرف بدرجة أعلى من الكفاءة.

مما سبق يمكن القول أن الاندماج، أصبح ضرورة حتمية للمصارف الكبرى ومسألة حياة للكيانات المصرفية الصغيرة، فبدونه لا تستطيع الأولى المنافسة في السوق العالمية أو الصمود في السوق المحلية، ولن تقدر الثانية على الوفاء بمتطلبات العملاء إذا لم تندمج فيما بينها³، وذلك باعتباره آلية تلتجئ إليها المصارف عند زيادة حدة المنافسة وما تمارسه الكيانات الأجنبية من ضغوط في ظل سياسة التحرر والانفتاح، كما يساعد على زيادة سرعة النمو وسعة الانتشار وزيادة الربح بالإضافة إلى زيادة القدرة على التنافس في إطار تحرير الخدمات ومخاطر تقلبات الأسواق⁴، حيث أصبح الاندماج المصرفي في الفكر الحديث مبنياً على التحالف وعلى تعاون المنافسين وهو بذلك أداة تواصل للتكيف مع متطلبات التواجد والوجود في عصر العولمة، وهو أداة لاكتساب القدرة على التطوير والتحسين والتجديد.⁵

¹ مُجّد كمال السيد طایل، مرجع سبق ذكره، ص 189

² محسن احمد الخضيري، الاندماج المصرفي، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 35-38.

³ مُجّد إبراهيم موسى، اندماج البنوك ومواجهة آثار العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 94.

⁴ مُجّد إبراهيم موسى، المرجع نفسه، ص 17.

⁵ جورج أسحق حنين، الدمج المصرفي ضرورة حتمية للتكيف مع متطلبات العولمة، قطاع مكتب الوزير، الإدارة المركزية لمركز المعلومات والتوثيق، وزارة المالية، جمهورية مصر العربية، ص 04، على الرابط: www.mof.gov.eg/.../Arabic/.../Banking%20mergers.pdf تصفح في

. 2015/08/27

2. الأسباب التي أدت إلى الاندماج

من أهم الأسباب التي أدت إلى الاتجاه نحو الاندماج، هو تغير دور المصارف من خلال التوسع التدريجي في الأنشطة التي تقوم بها ، أو من خلال التطرق إلى مجالات لم تكن تباشرها من قبل، وتتمثل أهم الأسباب فيما يلي:

- تحقيق مبدأ اقتصاديات الحجم الكبير : وهو الدافع الاقتصادي وراء فكرة الاندماج، وهو الاعتقاد بأن قيمة المشروع الموحد بعد الدمج تزيد على إجمالي قيمة المؤسستين المندجتين منفردتين، وهو ما يعرف بزيادة الكل على الجزئيات المكونة له أو مبدأ $(5=2+2)$.¹
- تنوع محفظة التوظيف (Portfolio) : ينتج عن الاندماج تجميع الموارد التي تتيح للمصارف مدى أكبر من التوظيف، مما يؤدي إلى انخفاض المخاطر المصرفية وتأمين تدفق الإيرادات.²
- سياسة الإصلاح والتحول إلى اقتصاديات السوق، أدى إلى زيادة القدرات التنافسية للمصارف المحلية وبالتالي اتجاهها نحو الاندماج.³
- تحرير تجارة الخدمات ضمن منظومة تحرير تجارة الخدمات من خلال منظمة التجارة العالمية، وكذلك تطبيق معايير كفاية رأس المال، وتزايد الاتجاه نحو ما يسمى المصارف الشاملة داخل الصناعة المصرفية، وقيام المصرف الواحد بما يسمى بالصيرفة الشاملة، كانت من أهم الدوافع الأساسية لإحداث المزيد من الاندماجات المصرفية.⁴
- نشوء الأزمات الاقتصادية العالمية، والأزمات المصرفية، وما نجم عنها من هزات مصرفية أثرت على المصارف العالمية، مما اضطر معظمها إلى الاندماج لتحسين أوضاعها.⁵
- تحسين الإدارة المستهدفة: وهناك دافع آخر شائع لعمليات الاستحواذ وهو تحسين إدارة المنشأة المشتراة عندما يكون أداؤها أقل من أداء الصناعة بشكل مستمر ومنتظم والذي يعود لقيام الإدارة باتخاذ قرارات خاطئة فيما يتصل بالاستثمار والعمليات.⁶

¹ طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، سلسلة البنوك التجارية قضايا معاصرة " الجزء الأول، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 201.

² أحمد سليمان خصاونة، مرجع سبق ذكره، ص 203.

³ أحمد سليمان خصاونة، المرجع نفسه، ص 204.

⁴ أحمد سليمان خصاونة، المرجع نفسه.

⁵ أحمد سليمان خصاونة، المرجع نفسه .

⁶ طارق عبد العال حماد، اندماج وخصخصة البنوك، سلسلة البنوك التجارية قضايا معاصرة " الجزء الثالث"، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 11.

- المزايا الضريبية: إذا كانت ربحية المؤسسة عالية وتقع في شريحة ضريبية عالية، فقد يكون من صالح ملاكها شراء مؤسسة خاسرة وإدماجها مما يؤدي إلى انخفاض الوعاء الضريبي للمؤسسة المشتري، كذلك قد تحقق المزايا الضريبية نتيجة لتوجيه النقدية الفائضة لشراء منشأة أخرى، بدلا من استخدامها في إجراء توزيعات يذهب جانبا كبيرا منها لمصلحة الضرائب، من خلال الضريبة على دخول المستثمرين.¹

- الدافع التنظيمي: على مدى العشرين سنة الماضية، قامت العديد من الحكومات بإلغاء الحواجز التنظيمية بغرض تعزيز الصناعة المالية، حيث فتحت المجال لعمليات الاندماج والاستحواذ داخل وعبر الحدود القومية، عبر القطاعات المالية.²

- تقدم تكنولوجيا المعلومات: لقد شجعت التطورات التكنولوجية عمليات الدمج نتيجة تكاليفها الثابتة العالية وظهور الحاجة إلى توزيع هذه التكاليف على قاعدة كبيرة من العملاء، وفي الوقت نفسه، سمحت التحسينات الكبيرة في سرعة وجودة الاتصالات ومعالجة المعلومات، لمقدمي الخدمات المالية بتقديم مجموعة أوسع من الخدمات والمنتجات لعدد أكبر من العملاء، على مستوى مناطق جغرافية أوسع.³

- الضرورة المالية: تكون عمليات الاندماج والاستحواذ لازمة في بعض الأحيان لأسباب الضرورة المالية، إذ يمكن لشركة أن ترفض تعديل إستراتيجيتها، وتجد فجأة أنها تفقد من قيمتها لفقدان ثقة المساهمين بها، فتكون في بعض الحالات الطريقة الوحيدة لمعالجة هذه المشكلة هو الاندماج مع شركة أكثر نجاحا أو الاستحواذ على المزيد من الشركات الناجحة الصغيرة.⁴

- الرغبة في دخول قطاعات أو أسواق جديدة نامية: تستخدم الشركات أحيانا عمليات الاندماج أو الاستحواذ باعتبارها وسيلة لدخول أسواق أو قطاعات جديدة مرغوب فيها، ولا سيما إذا كانت تتوقع توسع هذه الأسواق أو القطاعات في المستقبل.⁵

والشكل البياني التالي يبين الدوافع الاقتصادية التي تبرر ظاهرة الاندماج المصرفي، حسب مسح قام به بعض المحللون الدوليون، في تقرير الدول العشر حول الاندماج المالي لسنة 2001.

¹ مُجّد فرحي، نشنش سليمة، أثر اندماج البنوك على التنمية الاقتصادية، ملتقى المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي ببشار، الجزائر، 21/20 أبريل، 2004، ص 03.

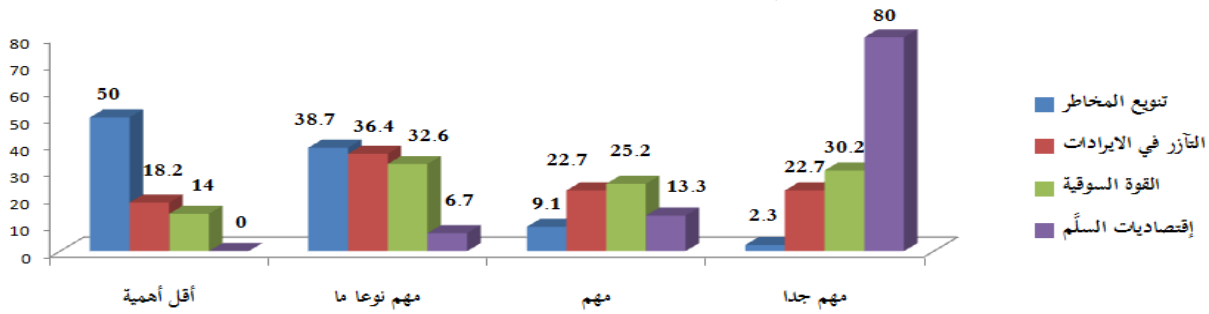
² Group of ten, **Report on consolidation in the financial sector**, January 2001, P12.

³ Group of ten, **ibid**

⁴ Alexander Roberts, William Wallace, Peter Moles, **ibid**, p 05

⁵ Alexander Roberts, William Wallace, Peter Moles, **ibid**, p 07

الشكل رقم 3.1 : الدوافع الاقتصادية المبررة لظاهرة الاندماج المصرفي (بالنسبة المئوية %)



Source : Michel Dietsch, Vichett Oung, Bulletin de la Commission Bancaire N°25, France, Novembre, 2001, p 37

يتضح من خلال الشكل أنّ الاعتبار الأكثر أهمية الذي يُبرر ظاهرة الاندماجات المصرفية هو الاستفادة من وفورات الحجم الكبير من جراء تخفيض تكاليف الإنتاج الممثل بالنسبة 80%، بعدها تأتي رغبة الإدارة في الانتقال إلى أسواق جديدة والمثلة بنسبة 30.2%.

3. مزايا الاندماج المصرفي

تحقق عمليات الاندماج العديد من المزايا، أهمها:

1.1. تحقيق وفورات الحجم (Economies of scale)

تؤدي نظرية وفورات الحجم إلى تزايد تكاليف الإنتاج بمعدل يقل عن معدل تزايد الإنتاج و بالتالي اتجاه التكلفة للانخفاض، ويمكن أن تتحقق هذه الوفورات عن طريق¹:

- الوفورات الداخلية: الناتجة عن مزج عمليات تكنولوجيا المعلومات للمصرفين المندمجين، وإمكانية التوسع في الاعتماد على الميكنة والحاسب الآلي، لأن المصرف الكبير يستطيع أن يستوعب تكلفة البرامج والأجهزة والخبرات الفنية اللازمة للتشغيل، مما ينعكس إيجابيا على سرعة ودقة العمليات المصرفية.
- الوفورات الإدارية: الناتجة عن إمكانية استقطاب أفضل الكفاءات المصرفية، وإتاحة الفرصة لتدريب العمالة وإعدادها، وتوفير الخدمات اللازمة لهم، الأمر الذي ينعكس إيجابيا على حجم العمل وتكاليف أدائه وتحسين الإنتاجية، ورفع مستوى الأداء، وتفعيل الرقابة الداخلية.
- الوفورات الخارجية: الناتجة من إمكانية الاستفادة الكيان المصرفي المندمج من أفضل الشروط في التعامل مع المصارف الأخرى سواء بالنسبة لحدود التسليف أو العمولات وغيرها، ويعود ذلك إلى حجم الأموال الخاصة بالمصرف وملاءته وزيادة حجم تعامله مع المصارف الأخرى.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص ص 168-169.

2.3. وسيلة للنمو والتوسع

تعد الرغبة في النمو والتوسع داخليا أو خارجيا من أهم دوافع ومبررات الاندماج المصرفي، فيعتبر شراء مصارف قائمة والتوسع في الفروع، من أفضل الوسائل للنمو والتوسع، حيث تتيح عملية الاندماج إمكانية التوسع على المستوى الجغرافي دون الحاجة إلى تحمل تكاليف فتح الفروع، كما يؤدي الاندماج أيضا إلى إمكانية التوسع في تشكيلة الخدمات والمنتجات المصرفية، وخاصة المنتجات المستحدثة التي تعتمد على تكنولوجيا الإعلام والاتصال.¹

3.3. تحسين الربحية وزيادة قيمة الكيان المصرفي الجديد

تؤدي عملية الاندماج إلى زيادة الأرباح الصافية، مما يؤدي إلى زيادة قيمة سهم الكيان المصرفي الجديد في البورصة وبالتالي زيادة الثقة في الكيان المندمج ومن ثم زيادة حجم الودائع والمعاملات، مما يؤدي إلى زيادة حجم التوظيف وزيادة الربحية.²

4.3. تفادي المصاعب المالية

قد تلجأ بعض المصارف الضعيفة إلى الاندماج، مع مصارف قوية نظرا لعدم قدرتها على تأمين تغطية الزيادة الجديدة برأس مالها، الذي فرضته عليها السلطات النقدية، أو لعدم تمكنها من منافسة المصارف الكبيرة، كما أن بعض المصارف قد تطلب الدمج خوفا من التصفية.³

5.3. زيادة القدرة التمويلية للمصرف

وذلك من خلال زيادة قدرة المصرف على تمويل المشروعات المختلفة وتنويع النشاط المصرفي وتقليل درجة المخاطر المصرفية.⁴

6.3. زيادة ثقة العملاء في المصرف

حيث يؤدي الاندماج إلى إحداث وفورات عالية للكيان الجديد، وخفض لتكلفة الخدمة المصرفية.⁵

¹ عبد القادر بريش، مرجع سبق ذكره، ص 186.

² عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 170.

³ أحمد سليمان خصاونة، مرجع سبق ذكره، ص 207.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 171.

⁵ محمد إبراهيم موسى، مرجع سبق ذكره، ص 103.

4. أنواع الاندماج المصرفي

تتنوع عمليات الاندماج بين المصارف وتتعدّد، حيث لا تقتصر على أنواع معينة بذاتها، فهي تفرز أنواعا جديدة باستمرار، ويمكن تقسيم أنواع هذه الاندماجات إلى ما يلي:

1.4. من حيث طبيعة نشاط الوحدات المندمجة

- **الاندماج المصرفي الأفقي (Horizontal merger):** وتسمى الاندماجات الإستراتيجية حيث يتم الاندماج بين شركتين من نفس النشاط، وتكون هاتين الشركتين متنافستين في السابق¹، ومنه فالاندماج المصرفي يتم بين مصرفين أو أكثر يعملان في نفس نوع النشاط أو الأنشطة المترابطة فيما بينها مثل المصارف التجارية مصارف الاستثمار والأعمال، والمصارف المتخصصة.²

- **الاندماج المصرفي الرأسي (Vertical merger):** هو الاندماج الذي يتم بين المصارف الصغيرة في المناطق المختلفة والمصرف الرئيسي في المدن الكبرى، وتصبح بذلك المصارف الصغيرة وفروعها امتدادا للمصرف الكبير.³

- **الاندماج المصرفي المتنوع (Conglomerate merger):** يعرّف الاندماج المتنوع على أنه يتم بين مؤسستين أو أكثر، يعملان في أنشطة غير مترابطة فيما بينها، يكون الدافع منها هو الرغبة في تنويع المخاطر وتحقيق التوازن في محفظة الأعمال⁴ كأن يتم بين أحد المصارف التجارية وأحد المصارف المتخصصة، أو مصارف متخصصة مع مصارف الأعمال.

2.4. وفقا للعلاقة بين أطراف عملية الاندماج

حيث يمكن تقسيم الإندماج إلى:

- **الاندماج الطوعي (Voluntary merger):** هو الدمج الذي يتم بموافقة كل من إدارة المصرف الدامج والمصرف المندمج، ومن ثم يقوم المصرف الدامج بشراء أسهم المصرف المندمج أو القيام بشراء أصوله.⁵

¹ Vivi Bagterp Jørgensen, Irene Bach Jørgensen, *ibid*, p14

² بوزعور عمار، دراوسي مسعود، **الاندماج المصرفي كآلية لزيادة القدرة التنافسية " حالة الجزائر "**، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية- واقع وتحديات، جامعة الشلف، الجزائر، 15/14 ديسمبر 2004، ص 139.

³ زهية بركان، **الاندماج المصرفي بين العولمة ومسؤولية اتخاذ القرار**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، الجزائر، ماي 2005، ص 176

⁴ Andrey Aslanoff, **la perception de la performance des fusions et acquisitions dans le secteur bancaire**, thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Nice Sophia Antipolis, France, 2013, p 64.

⁵ نزار قنوع، طرفة شريقي و رولا غازي إسماعيل، **الاندماج المصرفي وضروراته في العالم العربي**، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 31، العدد 1، سوريا، 2009، ص 5.

- الاندماج الفوري (القسري) (*Involuntary merger*): هو اندماج قائم على قرار حكومي أو من جانب قوى تنظيمية تملك من القوة ما تفرضه على الكيانات المصرفية المندمجة وعدم معارضتها له، وأحيانا ما يمثل الاندماج الفوري خلاصا أو حلا لمشكلة خطيرة يعاني منها المصرف الذي تم إدماجه فورا.¹
- الاندماج العدائي (*Hostile merger*): ويتم ضد رغبة مجلس إدارة المصرف المندمج نظرا لتدني السعر الذي يقدمه المصرف الدامج أو لرغبته في الاحتفاظ باستقلاليتيه.²

كما يمكن تقسيم الاندماج إلى أنواع أخرى تتمثل في:

- الاندماج عن طريق الضم: يقصد به التحام شركة أو أكثر بشركة أخرى، مما ينشأ عنه زوال الشخصية المعنوية للأولى وانتقال أصولها وخصومها إلى الثانية التي تظل محتفظة بشخصيتها المعنوية.³
- الاندماج عن طريق المزج: يعني امتزاج شركتين أو أكثر، على إثره تزول الشخصية المعنوية لكل منهما وتنتقل أصولهما وخصومهما إلى الشركة الجديدة.⁴
- الاندماج بالابتلاع التدريجي: هو اندماج قائم على الغزو المتتالي لأسواق مصرفية خارجية أو داخلية ويتم الاندماج بابتلاع مصرف آخر، من خلال شراء فرع أو فروع معينة لمصرف معين، وهكذا إلى أن يتم شراء كافة الفروع والوحدات الخاصة بهذا المصرف، ثم ابتلاع مركزه الرئيسي.⁵
- الاندماج بالحيازة والشراء والنقل للملكية: يتم من خلال شراء أسهم المصرف المراد إدماجه أو السيطرة عليه.⁶
- الاندماج بالامتصاص الاستيعابي: من خلال شراء عمليات مصرفية بذاتها يملكها أو يحوزها مصرف آخر، مثل عمليات محافظ الأوراق المالية، عمليات الائتمان، عمليات توريق الديون وعمليات المشتقات، الخ...⁷

¹ جورج أسحق حنين، مرجع سبق ذكره، ص 06.

² عبيرات مقدم، عجيلة مجّد، الاندماج المصرفي لتطوير الميزة التنافسية، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي بشار، الجزائر، 25/24 أفريل 2006، ص 04.

³ مجّد إبراهيم موسى، مرجع سبق ذكره، ص 46.

⁴ مجّد إبراهيم موسى، المرجع نفسه.

⁵ محسن أحمد الخضيرى، الاندماج المصرفي، مرجع سبق ذكره، ص 45.

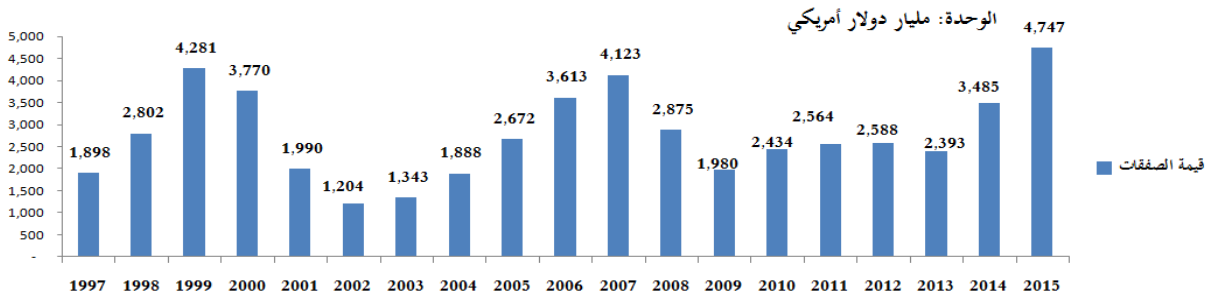
⁶ الطيب ياسين، مطاي عبد القادر، الاندماج المصرفي كأداة لرفع مستوى أداء المنظومة المصرفية الجزائرية، المؤتمر الدولي الثاني حول "إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة"، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 12/11 مارس، 2008، ص 6.

⁷ محسن أحمد الخضيرى، الاندماج المصرفي، مرجع سبق ذكره، ص 46.

5. عمليات الاندماج على المستوى العالمي

لقد تنامي حجم عمليات الاندماج عالميا في سنة 2015، إذ بلغ 4747 مليار دولار، والتي تعتبر أعلى قيمة حدثت منذ سنة 1997 حسب التحليل التي قامت بها وكالة تومسون روترز*، إذ تشير التقديرات إلى أن قيمة الصفقات على المستوى العالمي منذ سنة 1997 إلى سنة 2015 بلغت 52.6 تريليون دولار والذي يتناسب مع 712 987 صفقة، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 4.1 : قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ في العالم من 1997 إلى 2015



المصدر: بالاعتماد على:

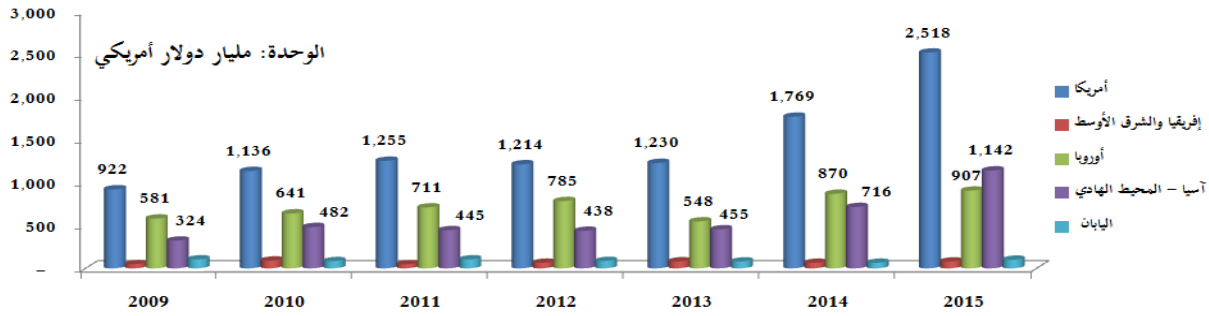
- Abdourahmane DIAW, **Fusions et acquisitions et richesse des actionnaires : le cas des banques européennes**, thèse de doctorat, France, 2012, p32 (المعلومات الخاصة بقيمة الصفقات من سنة 2001-1997)
- Etienne GOETZ, **Les fusions-acquisitions battent le record mondial de 2007**, disponible sur le lien : www.lesechos.fr/22/12/2015. (المعلومات الخاصة بقيمة الصفقات من سنة 2008-2002)
- Thomson Reuters, **Mergers & acquisitions reviews**, United State of America, 2010-2015. (قيمة 2015-2009 (الصفقات من سنة

تشير البيانات إلى أن غالبية الصفقات تمت على مستوى أمريكا، فلقد بلغ نصيبها من قيمة عمليات الاندماج حوالي 922 مليار دولار سنة 2009، لتحقق 2 518 مليار دولار سنة 2015 وهكذا تكون قد بلغت قيمة الصفقات التي تمت بها في الفترة 2015/2009 ما يعادل 10 044 مليار دولار¹ أي ما يعادل 50% من قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ العالمية لنفس الفترة كما يوضحه الشكل التالي:

* THOMSON Reuters : est une agence de presse canado britannique, et une société d'édition professionnelle, elle constitue l'un des leaders mondiaux de l'information financière, créé en Avril 2008.

¹ THOMSON Reuters, **Mergers & acquisitions reviews**, United State of America, 2010-2015.

الشكل رقم 5.1 : قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ حسب التوزيع الجغرافي (2009-2015)

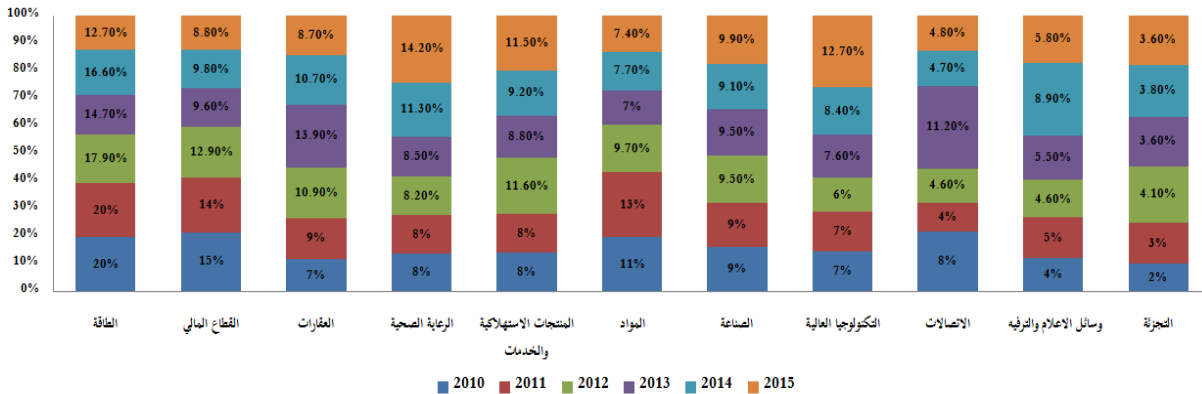


Source: Thomson Reuters, *Mergers & acquisitions reviews*, United State of America, 2010-2015.

لقد شملت عمليات الاندماج العديد من الدول المتقدمة، فنجد أن دول أمريكا وفي مقدمتها الولايات المتحدة التي تعتبر من الدول التي تمت بها مختلف عمليات الاندماج والتي بلغت قيمتها ما يعادل 2 344 مليار دولار في سنة 2015¹ وهو ما يعادل نسبة 49% من قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ العالمية، مما يجعلها قادرة على المنافسة العالمية، تليها آسيا والتي حققت 1 142 مليار دولار في سنة 2015.

وفي إطار زيادة حركة الانفتاح الكامل للأسواق أمام المنافسة وتسارع وتيرة التجارة العالمية بمعدلات تفوق معدلات نمو الإنتاج العالمي، انتشرت عمليات الاندماج عالميا حيث مست عدّة قطاعات منها قطاع صناعة الخدمات المالية كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 6.1 : قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ حسب كل قطاع بالنسبة المئوية للفترة (2010-2015)



Source: Thomson Reuters, *Mergers & acquisitions reviews*, United State of America, 2010-2015.

تشير البيانات أن القطاع المالي يعتبر من أهم القطاعات التي شهدت أكبر عدد من عمليات الاندماج على المستوى العالمي، حيث قدّم أعلى نسبة قدرّت بـ 22% من المبلغ الإجمالي لقيمة صفقات الاندماج والاستحواذ للفترة 2007/1997²، وذلك من خلال تركيز مختلف العمليات حول القطاع المالي في سنة 2005 والتي بلغت

¹THOMSON Reuters, *Mergers & acquisitions reviews*, United State of America, 2015, p04.

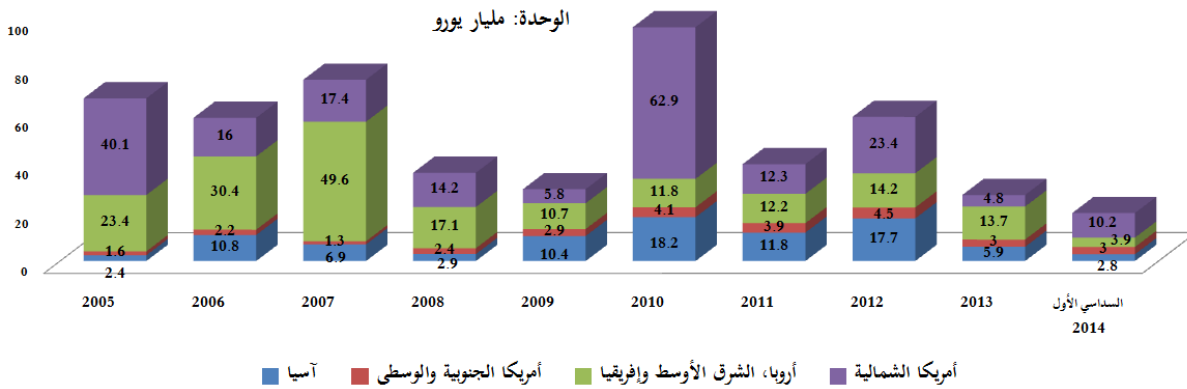
² Financier Worldwide E-Book, *international mergers & acquisitions « creating value in an increasingly complex corporate environment*, first edition, financier worldwide corporate finance intelligence, United Kingdom, 2008, p27 , available at the following URL: www.strategyand.pwc.com/.../eBook_Intl_Mergers_and_Acquisitions.pdf, accessed September 12th, 2015.

نسبة 40.1%¹، والتي يمكن أن ينظر إليها كجزء من إعادة هيكلة القطاع، إلا أنه بدأ يتراجع نوعا ما خلال الفترة 2015/2010 ليصل إلى 8.80% من قيمة الصفقات لسنة 2015.

نتيجة للتغيرات الهائلة التي مست صناعة الخدمات المالية وإعادة هيكلتها، أصبحت عمليات الاندماج ظاهرة عالمية تؤثر بأكمل العالم تقريبا، نظرا لكثرتها وشمولها، وكنتيجة للمنافسة الحادة التي نشأت بدخول مؤسسات مصرفية في مجال صناعة الخدمات المالية، دخلت المؤسسات المالية غير المصرفية مجال المنافسة أيضا وخاصة شركات التأمين، فيما يخص تقديم الخدمة التمويلية من خلال عقد اندماجات فيما بينها، لتمتد إلى عقد تحالفات مع المصارف قصد زيادة أرباحها والمحافظة على حصتها السوقية.

والشكل التالي يبين قيمة التأمين العالمي في إطار الاندماج والاستحواذ من سنة 2005 إلى السداسي الأول من سنة 2014.

الشكل رقم 7.1: قيمة التأمين العالمي في إطار الاندماج والاستحواذ حسب التوزيع الجغرافي للفترة (2005-2014)

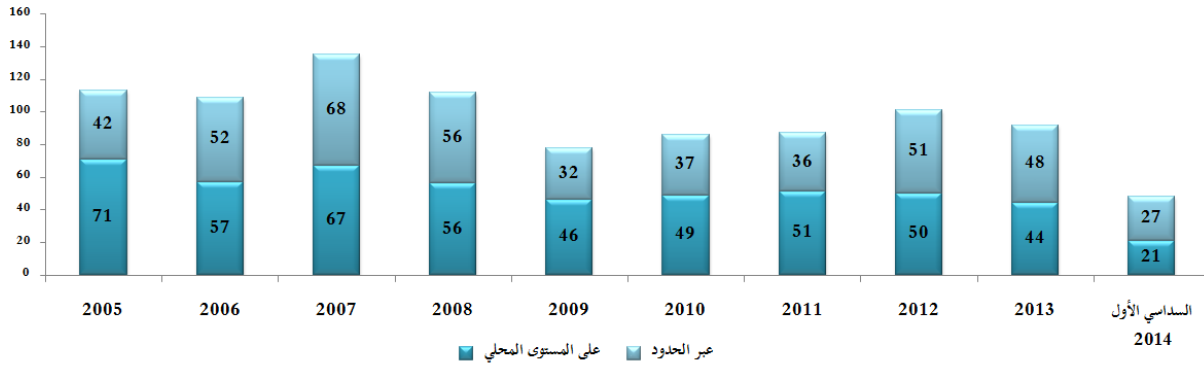


Source: Towers Watson, the outlook for insurance M&A in EMEA- ready for take-off, United State of America, October 2014, p33

نلاحظ من الشكل أعلاه أن أمريكا الشمالية، هي المهيمنة أيضا على صفقات الاندماج المتعلقة بقطاع التأمين أين حققت في سنة 2010 أعلى قيمة قدرت بـ 62.9 مليار يورو. كما عرفت أوروبا، الشرق الأوسط وإفريقيا موجة من الاندماجات، خصت قطاع التأمين من الفترة 2005 إلى 2014 والتي نوضحها من خلال الشكل التالي:

¹ Abdourahmane DIAW, Fusions et acquisitions et richesse des actionnaires : le cas des banques européennes, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Paris 8, France, 2012, p 41.

الشكل رقم 8.1: عدد صفقات الاندماج والاستحواذ في قطاع التأمين في أوروبا، الشرق الأوسط وإفريقيا للفترة (2014-2005)

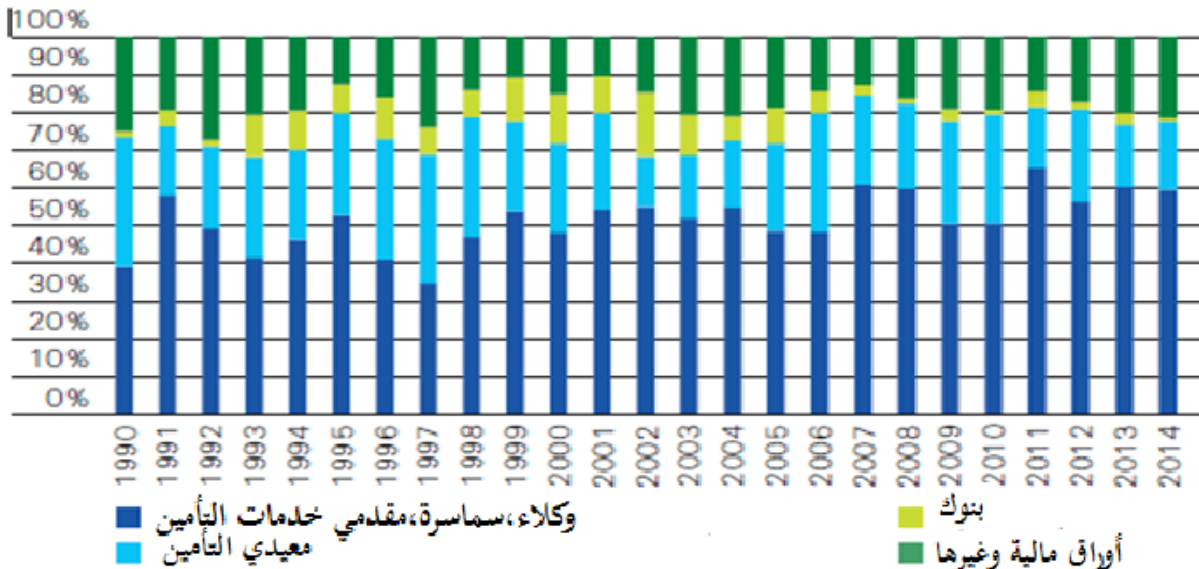


Source: Towers Watson, the outlook for insurance M&A in EMEA- ready for take-off, United State of America, October 2014, p33

من الشكل السابق، نلاحظ أن عمليات الاندماج للفترة 2005-2011 للدول المذكورة آنفاً، كانت معظمها على المستوى المحلي أي خصت شركات التأمين التابعة للدولة الواحدة، في حين أنه بداية من سنة 2012، نلاحظ أن عدد الاندماجات خارج حدود الدولة فاق عدد الاندماجات المحلية.

كما تضاغت أيضاً عمليات الاندماج بين المصارف وشركات التأمين خاصة في أوروبا، على الرغم من أنّ بعض الصفقات الكبرى ظهرت أيضاً في الولايات المتحدة على سبيل المثال، اندماج (Travelers /Citicorp) في عام 1998 والتي بلغت قيمتها 73 مليار دولار أمريكي¹، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 9.1 : عمليات الاندماج والاستحواذ لوسطاء التأمين من سنة 1990 إلى سنة 2014



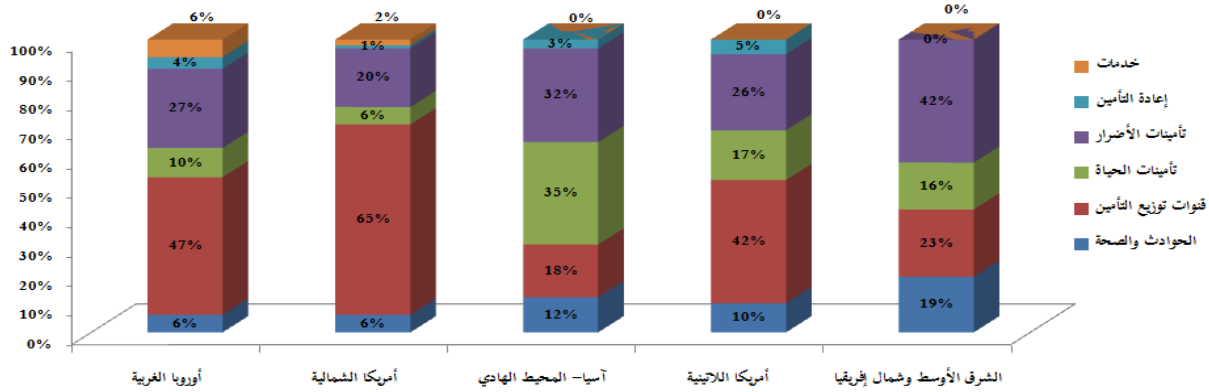
Source : Sigma, fusion –acquisition dans l’assurance : début d’une nouvelle vague ?, Swiss Re, Suisse, N°3, 2015, p20.

¹ Sigma, fusion –acquisition dans l’assurance : début d’une nouvelle vague ?, Swiss Re, Suisse, N°3, 2015, p 3.

تعتبر صيرفة التأمين من العمليات المفضلة للعديد من شركات التأمين على الأشخاص فيما يخص عمليات الاندماج والاستحواذ، بسبب الصعوبات التي تواجهها في بيع منتجات التوفير والتقاعد المعقدة، إذ تطوّرت بشكل جيد في الدول الأوروبية، حيث سعت المصارف إلى توسيع محافظها الاستثمارية من خلال تسويق منتجات التأمين.

ولقد خصت عمليات الاستحواذ والاندماج في التأمين، قطاعات فرعية معينة في مختلف دول العالم كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 10.1 : القطاعات الفرعية المستهدفة في التأمين في إطار الاندماج والاستحواذ في مختلف دول العالم للفترة (2011-2013)



Source: Grant thorton, Global insurance mergers and acquisitions, United Kingdom, 2014

نلاحظ من الشكل، أن أكبر نسبة في عمليات الاندماج والاستحواذ في التأمين خصت قنوات التوزيع في معظم دول العالم، حيث تسعى الكثير من الدول الأوروبية إلى الاستثمار في الدول الناشئة عن طريق المزيد من الصفقات الناتجة عن الرغبة في تنويع المنتجات وتنويع نماذج التوزيع المختلفة لتحقيق عوائد أكبر.

المطلب الثاني: المصارف الشاملة كأحد انعكاسات التحرير المالي

أدت المتغيرات المصرفية التي عكستها العولمة على أداء أعمال المصارف، إلى ظهور ونمو كيانات مصرفية جديدة أدت إلى إزالة الحواجز بين أنشطة المصارف وإلغاء التخصص الوظيفي والقطاعي وتقديم مجموعة شاملة متكاملة من الخدمات المالية، كما اعتبرت كترجمة عملية لتوسع أعمال المصارف ودخولها في مجالات عديدة كانت من صميم أعمال الوساطة المالية الأخرى مثل قيام مصرف بفتح شركة للتأمين أو ممارسة أعمال الاستثمار والقيام بجمع العديد من الأعمال في إدارة واحدة توزيعاً للمخاطر ومواجهة المنافسة. وهكذا انتشرت فكرة المصارف الشاملة.

1. مفهوم المصارف الشاملة

إن المصرف الشامل هو ذلك المصرف المعاصر الذي يجل محل المصارف التجارية، مصارف الاستثمار والأعمال والمصارف المتخصصة، والذي يجمع بين الأنشطة التقليدية المتمثلة في تلقي الودائع ومنح القروض ونشاطات حديثة تتماشى مع التغييرات الحالية فلا يحرص نشاطه في قطاع معين وإنما يقوم بتنوع نشاطاته من خلال قيامه بالأنشطة المصرفية التقليدية والأنشطة المصرفية وغير المصرفية الحديثة، وهناك عدّة تعاريف للمصارف الشاملة أهمها:

تعريف منير إبراهيم هندي " هي تلك المصارف التي تسعى إلى تنمية مواردها المالية من كافة القطاعات، كما تقدم الائتمان لكافة القطاعات " ¹.

أما رشدي صالح عبد الفتاح صالح فيعتبرها ² " المصارف التي تقدم مجموعة من الخدمات المالية المتنوعة التي تشمل على أعمال قبول الودائع ومنح القروض، والاتجار والتعامل بالأدوات المالية وبالعملات الأجنبية ومشتقاتها، وتعهّد الإصدارات الجديدة من ديون وحقوق ملكية والقيام بأعمال الوساطة على تنوعها وإدارة الاستثمارات، وتسويق المنتجات الصناعية والتأمين "

ويعرفها عبد المطلب عبد الحميد ³ على أنها " تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنوع مصادر التمويل وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدّخرات من كافة القطاعات، وتوظيف مواردها وتفتح وتمنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات، كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة والمتجددة، بحيث نجدتها تجمع ما بين وظائف المصارف التجارية التقليدية و وظائف المصارف المتخصصة ومصارف الاستثمار والأعمال".

مما سبق يمكن تعريف المصرف الشامل على أنه ذلك المصرف الذي يحصل على موارده المالية من كافة القطاعات ويقدم الائتمان لكافة القطاعات أيضا، بالإضافة إلى تقديمه لتوليفة واسعة من الخدمات المالية.

2. وظائف المصارف الشاملة

ترجع أهمية المصارف الشاملة إلى الوظائف التي تقوم بها، سواء كانت وظائف تقليدية أو أنشطة أخرى متنوعة وواسعة التنوع، والتي تستند على فلسفة التنوع التي جاء بها "هاري ماركو تيجر" *، حيث تعتمد المصارف الشاملة

¹ منير إبراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية " مدخل اتخاذ القرارات"، المكتب العربي، بيروت، لبنان، 1996، ص59.

² رشدي صالح عبد الفتاح صالح، البنوك الشاملة و تطوير دور الجهاز المصرفي المصري، الصيرفة الشاملة عالميا و محليا، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص 61.

³ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة و اقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 52.

* هاري ماكس ماركويتز: خبير اقتصادي أمريكي من مواليد 24 أوت 1927، حائز على جائزة جون فون نيومان في 1989 وجائزة نوبل التذكارية في العلوم الاقتصادية عام 1990.

على إستراتيجية التنوع كأساس وطريقة عمل لها سواء ما تعلق بجانب مواردها أو بجانب استخداماتها بهدف استقرار حركة الودائع وتخفيض مخاطر الاستثمار، حيث تقوم فلسفة التنوع على:

1.2. تنوع مصادر التمويل: يسعى المصرف الشامل إلى التعامل مع منشآت تنتمي إلى قطاعات اقتصادية مختلفة، مما يترتب عليه زيادة الطلب على القروض التي يقدمها، ولما كانت قدرة المصرف على زيادة الودائع محدودة، أدت إلى لجوء المصرف الشامل لتنمية موارده المالية عن طريق مصادر غير تقليدية بالإضافة إلى الوظائف التقليدية.

2.2. تنوع مجالات الاستثمار: ظهرت مجالات جديدة للاستثمار تمثلت فيما يلي¹:

- تنوع محفظة الأوراق المالية التي تضم تواريخ استحقاق مختلفة، وشركات ذات أنشطة متنوعة تكون درجة ارتباطها ضعيف، بما يضمن درجة مخاطر منخفضة؛
- تنوع القروض الممنوحة من قروض قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل، وتنوع تواريخ استحقاقها، والشركات التي تقدم لها القروض؛
- الدخول في مجالات استثمارية جديدة من خلال الإسناد، التسويق وتقديم الاستشارات.

3.2. التنوع بدخول مجالات غير مصرفية: لم تقتصر المصارف الشاملة على تنوع القطاعات التي تحصل منها على مصادر التمويل وتمنح الائتمان، بل ذهبت إلى أبعد من ذلك، من خلال ممارسة أنشطة أخرى غير مصرفية لعبت بعضها دوراً في تدعيم الخدمة المصرفية التقليدية، وساهمت في تحسين العائد، حيث تتمثل هذه المجالات فيما يلي:

- القيام بنشاط التأجير التمويلي (*Leasing*) من خلال المشاركة في تأسيس شركات التأجير التمويلي، وإعداد الدراسات اللازمة للتأجير التمويلي، وكذلك القيام بدور المستشار المالي والاقتصادي لأي من الأطراف المشاركة؛
- الاتجار بالعملة في السوق الحاضرة لإتمام صفقات تجارية دولية لصالح المؤسسات، بهدف تحقيق عوائد؛
- إصدار الأوراق المالية من أسهم وسندات نيابة عن مؤسسات الأعمال الأخرى وذلك مقابل عمولة؛
- دعم النشاط المالي للعملاء من خلال تقديم الاستثمارات المالية والأعمال التي من شأنها تسهيل أعمال العملاء الخاصة باستثمار أموالهم في السوق والحفاظ على توازنهم المالي؛

¹ معهد الدراسات المصرفية (إضاءات مالية ومصرفية)، البنوك الشاملة، نشرة توعوية، السلسلة السادسة، العدد 4، الكويت، نوفمبر 2013، ص03.

- تقديم أنشطة تمويلية مبتكرة تساهم في تحقيق ميزة تنافسية لها والتي تتمثل خصوصا في الطاقة الالكترونية، تقديم القروض الشخصية والتمويل بالرهن العقاري بالإضافة إلى العمليات التأمينية والتي تعتبر من الأنشطة غير المصرفية المبتكرة¹.

3. أسباب ودوافع التحوّل إلى المصارف الشاملة

يرجع انتشار فكرة العمل المصرفي الشامل إلى أسباب عديدة، أهمها:

- منافسة المؤسسات المالية غير المصرفية للمصارف حيث أصبحت الفروق بين المؤسسات المالية ضيقة، ولم تعد المصارف المتخصصة هي مصدر التمويل الوحيد للاستثمارات والنفقات الجارية في القطاعات التي تخصها، وتختلف درجة منافسة هذه المنشآت من دولة إلى أخرى من حيث درجة نمو السوق المالي وتطوره والمؤسسات العاملة به، وقد أثرت تلك المنافسة على ربحية الأنشطة التي كانت تمثل جوهر أعمال المصارف، لذا أصبحت تشكل المنافسة دافعا مستمرا لتطوير المصارف والتحوّل نحو المصارف الشاملة²؛
- انخفاض هامش ربحية الأنشطة التقليدية التي تجنيها المصارف بسبب تزايد المنافسة العالمية والمحلية مما دفعها إلى استحداث الكثير من الوظائف الجديدة وتقديم عدد كبير من الخدمات الحديثة والمتطورة لتعوض بها انخفاض الأرباح الذي تعرضت لها³؛
- ثورة الاتصالات التي نتج عنها انخيار للقيود والحواجز بين القطاعات والدول⁴؛
- الوعي لدى جمهور المتعاملين وهذا بازدياد توقعاتهم وطلباتهم التي تشمل خدمات مالية متكاملة⁵؛
- تزايد حركة الاندماج بين المصارف بمعدلات كبيرة في السنوات الأخيرة تحت تأثير العولمة ، أدى إلى تكوين كيانات مالية ضخمة⁶؛
- مواجهة تحديات ومتطلبات منظمة التجارة العالمية، وتحرير تجارة الخدمات المصرفية⁷؛
- تعزيز المعايير الاحترازية الخاصة بمقررات بازل 2 التي ترمي إلى تحسين الاستقرار المالي⁸؛

¹ فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري، إدارة البنوك مدخل كمي و استراتيجي معاصر ، دار وائل للنشر، الطبعة الثالثة، عمان، الأردن، 2006، ص 23.

² راتول مُجّد، بومدين نورين، اعتماد الصيرفة الشاملة كمدخل لتأهيل القطاع المصرفي الجزائري ، المؤتمر الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 12/11، مارس، 2008، ص 3.

³ راتول مُجّد، بومدين نورين، مرجع سبق ذكره، ص 4.

⁴ راتول مُجّد، بومدين نورين، المرجع نفسه.

⁵ أحمد عبد الخالق، البنوك الشاملة، بحث منشور على الموقع الالكتروني:

iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2010/02/jjjjjj.doc، اطلع عليه في 2015/09/29

⁶ أحمد عبد الخالق، مرجع سبق ذكره، ص 6 .

⁷ مصطفى كمال السيد طایل، مرجع سبق ذكره، ص 164.

⁸ Dhafer Saidane, **La nouvelle banque : métiers et stratégies**, revue banque édition, Paris, 2006, p 106.

4. إيجابيات ومزايا المصارف الشاملة

تتسم المصارف الشاملة بعدة إيجابيات ومزايا أهمها:

- العمل على أساس الحجم الكبير وبالتالي تحقيق الوفورات في التكاليف¹؛
- التنوع القطاعي لمحفظة القروض والاستثمارات وبالتالي تقليل المخاطر الائتمانية ككل²؛
- زيادة وتوسيع تشكيلة الخدمات المصرفية والمالية المقدمة للعملاء على اختلاف أنواعهم³؛
- المشاركة في توظيف الأموال المتوفرة في عملية التنمية الشاملة والدخول إلى الأسواق المالية لشراء وبيع الأسهم والسندات⁴؛
- الجمع بين خبرات المصارف التجارية وخبرات المصارف المتخصصة قطاعيا يؤدي إلى تحقيق نتائج ايجابية تنعكس على المركز المالي للمصارف الشاملة⁵؛
- القيام بدور فعال في تنشيط سوق الأوراق المالية من خلال عمليات التوريق وصناديق الاستثمار وتمويل وشراء أسهم الشركات وتلقي الاكتتاب والتعامل على الأوراق المالية في البورصة⁶؛
- تسهم المصارف الشاملة في إحداث التطورات المطلوبة في العمل المصرفي لكي يستطيع أن يجابه الدخول في اتفاقية تحرير الخدمات المالية والتي تتطلب تحديث المؤسسات المالية، استحداث مؤسسات متخصصة تتفق ومتطلبات العصر، ابتكار منتجات جديدة، توريق الديون، إنجاح برامج الإصلاح الاقتصادي و الخصخصة⁷؛
- زيادة حجم الإيرادات المتولدة⁸؛
- تنمية الاستثمار المحلي وتعبئة المدّخرات المحلية من أجل تمويل هذا الاستثمار ومن ثم القضاء على الفجوة التمويلية في الاقتصاد القومي⁹.

5. متطلبات التحوّل إلى المصارف الشاملة

تحتاج عملية التحوّل إلى المصارف الشاملة إلى مجموعة من المتطلبات التي تدعم نجاح وفاعلية المصرف الشامل وأهمها:¹⁰

- 1 صلاح الدين حسن السيسي ، قضايا اقتصادية معاصرة، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2002، ص 213.
- 2 إبراهيم بورنان، عبد القادر شارف، مرجع سبق ذكره، ص 11.
- 3 صلاح الدين حسن السيسي ، مرجع سبق ذكره، ص 214.
- 4 شقيري نوري موسى، محمود اراهيم نور، وليد أحمد صافي، سوزان سمير ذيب وإيناس ظافر الرامي، المؤسسات المالية المحلية والدولية ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2009، ص 100.
- 5 سامي أحمد مراد، مرجع سبق ذكره، ص 75.
- 6 سامي أحمد مراد، المرجع نفسه .
- 7 أحمد عبد الخالق، مرجع سبق ذكره، ص 11.
- 8 طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 205.
- 9 سامي أحمد مراد، مرجع سبق ذكره، ص 75.
- 10 صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سبق ذكره، ص 217.

- إعلام مكثف للترويج لمفهوم المصارف الشاملة وأهميتها وضرورتها وخدماتها للعملاء؛
- مراكز تدريب متقدمة تدعم مجموعة من خبراء التدريب المتخصصون في أعمال الصيرفة الشاملة؛
- تطوير التشريعات والقوانين واللوائح والقرارات المنظمة للعمل المصرفي، بالشكل الذي يسمح للمصارف الشاملة بممارسة نشاطها بفاعلية كاملة؛
- وجود قيادات مصرفية واعية ومدركة ومتفهمة ومتحمسة لفكرة المصارف الشاملة.

6. نشاط التأمين في المصارف الشاملة

- امتد نشاط المصارف الشاملة إلى تقديم خدمات تأمينية، خاصة التأمين على الحياة للعملاء¹، حيث شهدت الفترة الأخيرة اندماج شركات التأمين مع المصارف أو من خلال تأسيس فروع مشتركة أو تقديم كل منهما للخدمات الآخر أو عن طريق إدارات خاصة داخل المصرف، فالخدمة التأمينية عادة ما تصاحب ائتمان حصل عليه المؤمن له من المصرف، لغرض شراء الشيء محل التأمين، الذي قد يكون منزلاً أو سيارة²، حيث أن هناك أوجه تماثل وشبه بين إصدار بوالص التأمين على الحياة وإصدار القروض بدرجة أوسع، حيث كلما زادت أوجه التشابه بين خصائص المنتجات والمخاطر المرتبطة بها، كلما زاد الشعور بالارتياح إزاء السماح للمصارف بالانخراط مباشرة في أنشطة التأمين على الحياة³، وتمثل أوجه الشبه في أن:
- عقود التأمين تخضع لمخاطرة الوفاة التي تشبه مخاطرة الائتمان⁴؛
 - عوائد استثمار التأمين على الحياة تتوقف على التغيرات في سعر الفائدة ونوعية الائتمان على نحو مماثل عوائد القروض المصرفية⁵؛
 - كل من التأمين على الحياة والقروض ينطوي على مصاريف تشغيلية، على الرغم من أن تكاليف التوزيع عن طريق الوكلاء تنفرد بها صناعة التأمين على الحياة⁶؛
 - يمكن التقليل من مخاطر التأمين على الحياة عن طريق إعادة التأمين عليها لدى طرف ثالث، على حين أن المخاطرة المتصلة بالقروض يمكن تقليلها بواسطة بيع القروض لأطراف ثالثة⁷؛
 - إن كل من التأمين على الحياة والقروض يتعرضان لمخاطر السيولة، ويقصد بذلك أن المصارف تواجه مخاطر التدافع لسحب الودائع من المصارف، على حين أن شركات التأمين على الحياة تواجه مخاطرة عدم تجديد العقود وحدوث انخفاض في أقساط التأمين.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة و اقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 59.

² منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 73.

³ طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 208.

⁴ مصطفى كمال السيد طابيل، مرجع سبق ذكره، ص 167.

⁵ طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 208.

⁶ مصطفى كمال السيد طابيل، مرجع سبق ذكره، ص 167.

⁷ طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 209.

وفيما يلي بعض الأمثلة عن المصارف الشاملة في العالم التي أضافت إلى خدماتها المالية العمليات التأمينية، كما يوضحه الجدول التالي:¹

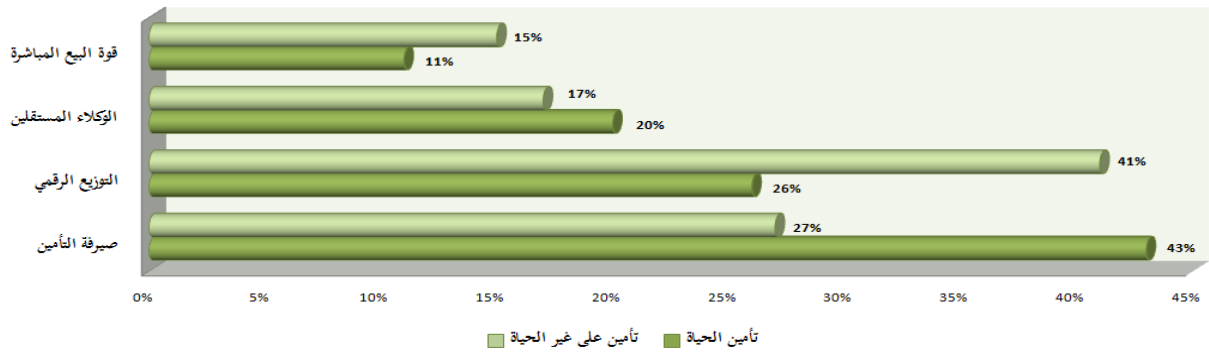
الجدول رقم 2.1 : بعض الأمثلة عن المصارف الشاملة في العالم

المصرف	البلد
سيتي كروب (Citigroup)	أمريكا
القرض الفلاحي (Crédit Agricole)	فرنسا
سوسيتي جنرال (Société Générale)	فرنسا
بي أن بي باريبا (BNP Paribas)	فرنسا
أش أس بي سي (HSBC)	بريطانيا
التجاري وفا بنك (AttijariWafa bank)	المغرب

المصدر: بالاعتماد على التقارير السنوية للمصارف المذكورة.

وحسب مسح قامت به شركة (TOWERS WATSON)* والذي مسح كبار المديرين التنفيذيين في قطاع التأمين حول موضوع قنوات التوزيع الأكثر جاذبية لتوزيع التأمين من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ، كانت نسبة الإجابات المتحصل عليها كالتالي:

الشكل رقم 11.1: الطرق الأكثر جاذبية لتوزيع التأمين في إطار عمليات الاندماج والاستحواذ.



Source: Towers Watson, the outlook for insurance M&A in EMEA- ready for take-off, United State of America, October 2014, p21 .

الملاحظ هو أن نسبة 43% خصت صيرفة التأمين باعتبارها القناة التوزيعية الأكثر استهدافا في عمليات الاندماج والاستحواذ، لأنه يوفر الكثير من المرونة ولأن العديد من العملاء ينظرون للمصارف كمصدر موثوق به وهكذا ارتبط مفهوم صيرفة التأمين بمفهوم المصارف الشاملة.

¹ Rapports d'activité des banques: Citigroup, Crédit Agricole, Société Générale, BNP Paribas, HSBC, AttijariWafa bank, 2014.

* TOWERS Watson : est une société mondiale de services professionnels américains. Ses principaux secteurs d'activité sont la gestion des risques et de conseil en ressources humaines, elle a également des pratiques actuarielles et d'investissement conseil, créée en 2010.

خلاصة

كان للتطورات والظواهر والانعكاسات الخاصة بالعولمة تأثيرا واسع النطاق على الجهاز المصرفي انعكس انعكاسا واضحا على تطوّر أداء أعمال المصارف، مما أدى إلى موجة عالمية من عمليات الاندماج والاستحواذ بهدف خلق مؤسسات مالية شاملة في إطار ما يسمى بالمصرف الشامل.

ونتيجة للآثار الاقتصادية التي مست الجهاز المصرفي والمتمثلة في ظهور الاندماجات المصرفية، والمصارف الشاملة، حدثت تغييرات هائلة في صناعة الخدمات المالية وإعادة هيكلتها والتي عملت كحافز للإسراع من وتيرة العولمة المالية، الأمر الذي أدى إلى انتشار عمليات الاندماج باعتبارها أحد المتغيرات المصرفية العالمية الجديدة وأحد النواتج الأساسية للعولمة.

ففي ظل ظاهرة العولمة وإزالة الحدود بين الدول وانضمام غالبيتها إلى منظمة التجارة العالمية، انتشرت ظاهرة الاندماج ما بين المصارف والمؤسسات المالية إما بالاستحواذ أو الاندماج بين المؤسسات المالية، وذلك على ضوء المنافسة الحادة التي نشأت بدخول المؤسسات المصرفية في مجال صناعة الخدمات المالية، حيث قامت المصارف بالإضافة إلى خدماتها المصرفية التقليدية، بالتوسع في خدمات التأمين إما بالاندماج مع شركات التأمين أو المساهمة معها في تأسيس فروع مشتركة.

سنحاول في الفصل الموالي دراسة أحد انعكاسات التحرير المالي التي مست النشاط المصرفي حيث سنركز على توجه المصارف نحو تقديم خدمات التأمين في إطار ما يسمى بصيرفة التأمين (*La Bancassurance*).

الفصل الثاني

المقارنة بين المصارف وشركات

التأمين في ظل إستراتيجية

صيرفة التأمين

تمهيد

أدت العولمة وإعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية ومنافسة المؤسسات المالية وغير المالية للمصارف والتحرير المصرفي وثورة الاتصالات والتوسع في أنشطة المصارف، إلى إزالة الحواجز بين أنشطة المصارف وإلغاء التخصص الوظيفي والقطاعي وظهور ونمو كيانات مصرفية جديدة تقوم بتقديم مجموعة شاملة متكاملة من الخدمات المالية.

حيث اتسع نطاق عمل المصارف ليقترح مجالات عديدة كانت من صميم أعمال الوساطة المالية الأخرى، من أهمها مجال الصناعة التأمينية مما أدى إلى ظهور خدمات مصرفية جديدة لم تعهدها من قبل وهي خدمات صيرفة التأمين، الذي أصبح ظهورها من أهم التغيرات في قطاع الخدمات المالية.

تناولنا هذا الفصل في ثلاثة مباحث رئيسية، حيث تناولنا في المبحث الأول نشأة وتطور الصناعة التأمينية في المصارف، وبيننا مختلف العوامل التي دفعت المصارف إلى التوجه نحو سوق التأمينات بالبحث عن المقاربات الممكنة تبنيها في المجال والتي ظهرت على شكل نماذج إستراتيجية متعدّدة، ثمّ تعرضنا في المبحث الثاني إلى متطلبات نجاح الصناعة التأمينية في المصارف والتي ارتبطت بتلك العوامل الداخلية والخارجية المتعلقة سواء بالمصارف أو شركات التأمين والتي كانت مساعدة على تطور هذا النموذج خاصة في الدول الأوروبية باعتبار أسبقيتها نحو هذا التوجه الجديد بالإضافة إلى أهم التحديات التي يمكن أن تواجه هذا التوجه، وقد وضعنا في المبحث الثالث أهم المنتجات التأمينية التي تم تسويقها من قبل المصارف في ظل إستراتيجية صيرفة التأمين سواء تلك المتعلقة بتأمينات الأضرار أو تأمينات الحياة كتأمينات القروض والتأمينات الصحية، منتجات تأمين الرعاية والتأمينات المرتبطة بأخطار السيارات وأخطار السكن.

المبحث الأول: نشأة وتطور الصناعة التأمينية في المصارف

أدت المتغيرات المصرفية التي عكستها العولمة على أداء المصارف إلى ظهور صيرفة التأمين كأحد الإستراتيجيات المتبناة لمواجهة تحديات التحرير المالي سواء بالنسبة للمصارف أو شركات التأمين. وقد عمدت العديد من الدول إلى تبني مثل هذا التوجه والذي يهدف إلى توسيع أكثر قاعدة المستفيدين من خلال نشر الخدمات التأمينية بين أكبر عدد ممكن من شرائح المجتمع وزيادة حجم أقساطها التأمينية ونسبة حصتها السوقية بالإضافة إلى خفض التكلفة التسويقية وأسعار المنتجات التأمينية بالنسبة للعملاء.

ولقد أكدت العديد من الدراسات ترابط وتكامل نشاط المصارف وشركات التأمين مما ساعد على التقارب بينهما¹.

وقد قسمنا هذا المبحث إلى ثلاث مطالب رئيسية تناولت الأسس النظرية لصيرفة التأمين، أهم الأبعاد الإستراتيجية المساعدة على التقارب بين المصارف وشركات التأمين ثم وضحنا أهم النماذج الإستراتيجية لصيرفة التأمين والتي يمكن إتباعها لتدعيم هذا التقارب بين نشاط المصارف ونشاط شركات التأمين.

المطلب الأول: الأسس النظرية لصيرفة التأمين

تعتبر صيرفة التأمين مصطلح جديد من أصل فرنسي يمكن تفسيره بطرق مختلفة فهو يعني مجموعة من الاتفاقيات بين المصارف وشركات التأمين والتي تشمل في جميع الحالات توفير الخدمات المصرفية والمنتجات التأمينية من نفس المصدر وبعبارة أخرى مصطلح "صيرفة التأمين" يستعمل ليعبر عن الجهود التي تبذلها المصارف للدخول في سوق التأمين.

1. مفهوم صيرفة التأمين

تعتبر صيرفة التأمين مصطلح جديد من أصل فرنسي حيث تعتبر فرنسا وإسبانيا أول البلدان التي خاضت تجربة صيرفة التأمين، ففي السبعينيات من القرن العشرين ظهر مفهوم صيرفة التأمين في فرنسا وتطور فيها نتيجة لنضج السوق التأمينية الفرنسية التي تتميز بالجودة والقدرة التنافسية العالية، فمصطلح "صيرفة التأمين" يستعمل ليعبر عن الجهود التي تبذلها المصارف للدخول في سوق التأمين.

و لقد عالج الكثيرون هذا المفهوم وحاولوا إعطاء تعاريف متعدّدة نذكر منها:

حسب (Jean Pierre Daniel)، تمثل صيرفة التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال الفروع المصرفية، كما

شكل تطور كبير في توزيع المنتجات المالية².

¹ L. Paige Fields, Donald R. Fraser, and James W. Kolari, **Is bancassurance a viable model for financial firms**, the journal of risk and insurance, American risk and insurance association, volume 74, N°4, United Kingdom, Dec 2007, p 778.

² Jean pierre Daniel, **les enjeux de la bancassurance**, 2eme édition, édition de Verneuil, Paris, France, 1995, p109.

ولقد عرّف (Alain Leach) ¹ في كتابه "صيرفة التأمين في أوروبا: آفاق وتحديات لسنة 2000" صيرفة التأمين على أنها: "مشاركة المصارف، صناديق التوفير ومؤسسات التمويل العقاري، في صناعة، تسويق أو توزيع المنتجات التأمينية".

أما (Bernard de Gryse) فيرى بأنها ذلك النشاط التأميني المتمثل في خدمات تأمينية تقدمها شركة تأمين تابعة للمصرف لصالح المؤمن لهم والذين هم عملاء للمصرف وهذا النموذج يعتمد على التكامل المثالي بين المصارف والشركة التابعة له. ²

أما قاموس (LIMRA*) للتأمين، فعرّف صيرفة التأمين على أنها: تقديم خدمات التأمين على الحياة من قبل المصارف ومؤسسات التمويل العقاري. ³

وحسب (Serap O.Gonulal , Nick Goulder & Rodney Lester) فيمكن تعريف صيرفة التأمين على أنه "عملية استخدام فروع المصارف، شبكات المبيعات والعلاقات مع العملاء لتطوير المبيعات من منتجات التأمين" ⁴

كما أعطى كل من (Michel Laffitte et Alain Borderie) ⁵ ثلاث تعاريف لصيرفة التأمين:

✓ **التعريف الأول:** يعرف صيرفة التأمين على أنها عبارة عن نشاط يقوم بتوزيع الخدمات التأمينية عبر الشبائيك المصرفية وهو تعريف تقليدي وضيق .

✓ **التعريف الثاني:** "هو أقل تقييدا فهو يرى أن صيرفة التأمين هي عبارة عن طريقة توزيع المنتجات التأمينية عبر الشبائيك المصرفية والمؤسسات المالية. "

✓ **التعريف الثالث:** "إن إنشاء تكتلات مالية** وذلك بالمشاركة بين المجتمعات المصرفية والتأمينية يمكن أن يمثل تعريف آخر لصيرفة التأمين" تظهر ترجمته أكثر من خلال إنشاء شراكات رأسمالية بين المصرف وشركة التأمين أو بيع من خلال شبكات كل منهما المنتجات المصرفية والتأمينية.

و مما سبق يمكننا القول : أن صيرفة التأمين يقصد بها توفير المنتجات التأمينية والمصرفية عبر القنوات التوزيعية بالمصارف، من خلال المقاربة بين المصارف وشركات التأمين والتي تأخذ أشكال ونماذج مختلفة.

1 Yiannis Violaris , **Bancassurance in practice**, Munich Ré groupe, Germany, 2001, p 02.

2 Bernard de Gryse, **la Bancassurance en mouvement**, Bruxelles, Belgique, 2005, p 01.

* LIMRA: Life Insurance Marketing and Research Association.

3 Yiannis Violaris , *ibid*, p 02.

4 Serap O.Gonulal, Nick Goulder & Rodney Lester, **Bancassurance, a valuable tool for developing insurance in emerging markets**, policy research working paper, N°6196, the world bank working papers, Washington , september 2012, p 8.

5 Alain Borderie et Michel Laffitte, **La Bancassurance, stratégie et perspectives en France et en Europe**, Revue banque, Paris, France, 2004, p 47,48.

** التكتلات المالية: مجموعة من الشركات تجمع بينها روابط رأسمالية وتقوم بتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المالية.

2. التطور التاريخي لصيرفة التأمين

صيرفة التأمين هو مصطلح اقتصادي حديث نسبيا، يعني الجمع بين أنشطة كل من المصارف وشركات التأمين في إطار مؤسسة واحدة. على الرغم من أن أصوله التاريخية تعود إلى القرن الثامن عشر، وبالضبط في سنة 1850 في بلجيكا، أين كان الصندوق العام للاّذخار والتقاعد (C.G.E.R)*، يقوم بممارسة النشاطات المصرفية والتأمينية في آن واحد، الأمر الذي أدى إلى ميلاد فكرة صيرفة التأمين.

حيث قامت هذه المؤسسة بجمع المدّخرات العائلية، تقديم القروض السكنية واكتتاب بوالص التأمين على الحياة وعلى الحريق كتغطية للمخاطر المتعلقة بتلك القروض.

ولقد سمحت هذه العملية بتوزيع منتجات التأمين التقليدية، وتكوين حجم من الودائع ومحفظة معتبرة للتأمين وضعت عند خصخصة الصندوق، في حقيبة "مجموعة فورتيس (Groupe FORTIS)".

بعدها، قامت معظم المصارف وصناديق الادّخار (بعضها منذ سنة 1945) بالعمل في سوق التأمين كوكلاء أو سماسرة، حيث كانت تقوم ببيع الخدمات التأمينية المرتبطة بالمنتجات المصرفية (مثل عقود التأمين على الحياة كتغطية للقروض).¹

و لقد قامت السلطات في نهاية القرن التاسع عشر بمراقبة المؤسسات المالية على وجه الخصوص قبل وأثناء الكساد العظيم، حيث كان هناك فصل واضح بين نشاط المصارف ونشاط شركات التأمين، ولم يكن هذا الفصل لهدف اقتصادي، ولكن كان لتحقيق هدف سياسي على مستوى أعلى، تمثل في تحقيق استقرار القطاع المالي وحماية العملاء.²

إلا أن هذا الفصل بدأ يتلاشى في العقود الأخيرة بين نشاطي المصارف وشركات التأمين، ففي انكلترا مثلا، تم إنشاء (Berclays Life) في سبتمبر سنة 1965 التي تخصصت في تأمين القروض العقارية المرتبطة بشراء السكنات، إلا أنها لم تلقى نجاحا كبيرا.³

أما في السبعينيات من القرن العشرين، اعتبرت فرنسا وإسبانيا أول البلدان التي خاضت تجربة صيرفة التأمين حيث ظهر مفهوم الصيرفة التأمينية في فرنسا وتطور فيها نتيجة لنضج السوق التأمينية الفرنسية التي تميز بالجودة والقدرة التنافسية العالية، في حين واجهت المصارف الفرنسية منافسة حادة فيما يتعلق بالخدمات المصرفية واستنادا إلى التشريعات القانونية المتعلقة بالتأمين، استطاعت المصارف الفرنسية الاستحواذ على بعض الخدمات التأمينية

* C.G.E.R : Caisse générale d'épargne et de retraite.

¹ Bernard de Gryse, idem, p 6.

² Cesare Ravara, **la Bancassurance un concept promoteur sans être nouveau**, Economic Briefings, n°12, édition crédit Suisse, Research Munich, Oct. 99, p 5.

³ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérange Mainguy, **Bancassurance, analyse de la Bancassurance dans le monde**, Focus, Scor vie, France, oct. 2005, p 2.

والتي اعتبرت مصدر جديد للربح، كما أدت أيضا إلى التنوع في النشاط المصرفي والخدمات المصرفية وكذلك كسب وفاء وثقة العملاء.

وفي جانفي 1971 قام بنك (*la Banque de Crédit Mutuel de l'est*)، بإنشاء فرعين للتأمينات (*ACM vie*) و (*ACM Iard*) التي أصبحت تسمى (*Assurance Crédit Mutuel Vie et Iard*) بحيث استغنى (*le Crédit Mutuel*) عن دوره كوسيط في تأمينات القروض، ليقوم بعملية السمسرة لحسابه الخاص، ليصبح هو المؤمن الأصلي لعملائه حتى يستفيد من النتائج التقنية* التي كانت جد مربحة، ومن هنا كانت الانطلاقة الفرنسية للصيرفة التأمينية.

عامين بعد إنشاء (*ACM*) وبالضبط في سنة 1973، تم إنشاء (*Kleber*) التي أصبحت تسمى فيما بعد (*Cardif*)، شركة التأمين على الحياة من طرف (*La Compagnie Bancaire*)¹، فكانت (*ACM*) و (*Cardif*) السباقتين لنشاط أصبح يسمى بعد 15 عام بصيرفة التأمين .

حيث اقتحمت معظم المصارف التأمينية مجال التأمين على الحياة، نظرا لتقارب بعض منتجاتها من منتجات المدخرات المصرفية.²

وقد بدأ التقارب بين الكيانين يفرض نفسه، نتيجة للتغير في العرض والطلب على الخدمات المالية في الثمانينات حيث كانت المصارف أول من بدأ وعلى نحو متزايد بتقديم منتجات التأمين لعملائها مثل التأمين على الحريق والحوادث والأخطار الأخرى بما في ذلك التأمين على السيارات (*IARD***)، بعدها قرّرت شركات التأمين تقديم الخدمات المصرفية لمشتريها، حيث ظهر مصطلح التأمين المصرفي (*Assurbanque*) أو التأمين المالي (*Assurfinance*)³ والذي يعرّف على أنه تقديم الخدمات المصرفية من طرف مؤسسة بنكية فرعية، تابعة لشركة تأمين لصالح عملاء الشركة.

في بداية الثمانينات، طبقت إسبانيا نموذج صيرفة التأمين عن طريق (*Le Groupe Banco de Bilbao*) الذي تحصل على حصة كبيرة من شركة التأمين وإعادة التأمين (*Eurosegurosa*)، في البداية كانت المراقبة مالية فقط لأن التشريعات القانونية الإسبانية كانت تمنع المصارف من توزيع المنتجات التأمينية على الحياة، ليتلاشى هذا الحاجز القانوني في بداية سنة 1991.⁴

* النتائج التقنية: هي الفرق بين الموارد والنفقات، تتمثل النفقات في التعويضات المخصصة للمؤمنين لهم و مصاريف التسيير والعمولات، وتتمثل الموارد في اشتراكات المؤمن لهم والإيرادات المالية المرتبطة بها.

¹ Patrice Michel LANGLUME, **La distribution des produits d'assurances par les banques et les établissements financiers**, séminaire UAR-INSAG, Ecole supérieur d'assurance, Algérie, 10 janvier 2008, p 2.

² Bernard de Gryse, idem, p 5.

** IARD : Incendie, Accident, Risques divers.

³ Bernard de Gryse, idem, p 2.

⁴ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, idem, p2.

وفي سنة 1989 قامت (AG) أول شركة تأمينية في بلجيكا و (Générale de banque) بإنشاء الشركة (Alpha Life)، ثم بعد عام قامت أهم شركة تأمينية هولندية (Amev.n.v) والمصرف الهولندي (VSB) بتوحيد نشاطهما، وفي نفس السنة انضم إليهما (Le Groupe AG) البلجيكي ليحقق أول اندماج عبر الحدود ولتتم إنشاء (Le Groupe Fortis).¹

بدأت صيرفة التأمين تعرف تطورا سريعا في السنوات الأخيرة، إلا أنّ في ألمانيا وإيطاليا كان الاهتمام بالتجربة متأخرا.

في إيطاليا سمح قانون (Amato) في سنة 1990 للمصارف الإيطالية بتوزيع المنتجات التأمينية على الحياة، فنجد أن توفر إيطاليا على شبكة مصرفية جيدة وتوفر ثقة العملاء في المصارف والامتيازات الضريبية المطبقة على منتجات التأمين على الحياة التي جاءت في التشريعات الممتدة من 1998/1995، أدت إلى تطوّر صيرفة التأمين في إيطاليا.²

وفي سنة 2004 بدأ (Le Groupe Fortis) يسعى وراء تطوير نموذج صيرفة التأمين في آسيا، فعقد اتفاق مع (Group Muang Thai) التايلاندية، بعدما تعددت الشراكات التي عقدها ليصل إلى ماليزيا والصين.

عرفت الصيرفة التأمينية تطورا كبيرا، حيث أن الدول المتطورة في هذا المجال كفرنسا وبلجيكا بدأت تبحث عن طرق أخرى لتطوير هذا النموذج ومنها:

- استهداف أسواق جديدة في بلدان باتت فيها الصيرفة التأمينية حديثة النشأة ومثال ذلك فورتيس البلجيكية وكرديف الفرنسية.³

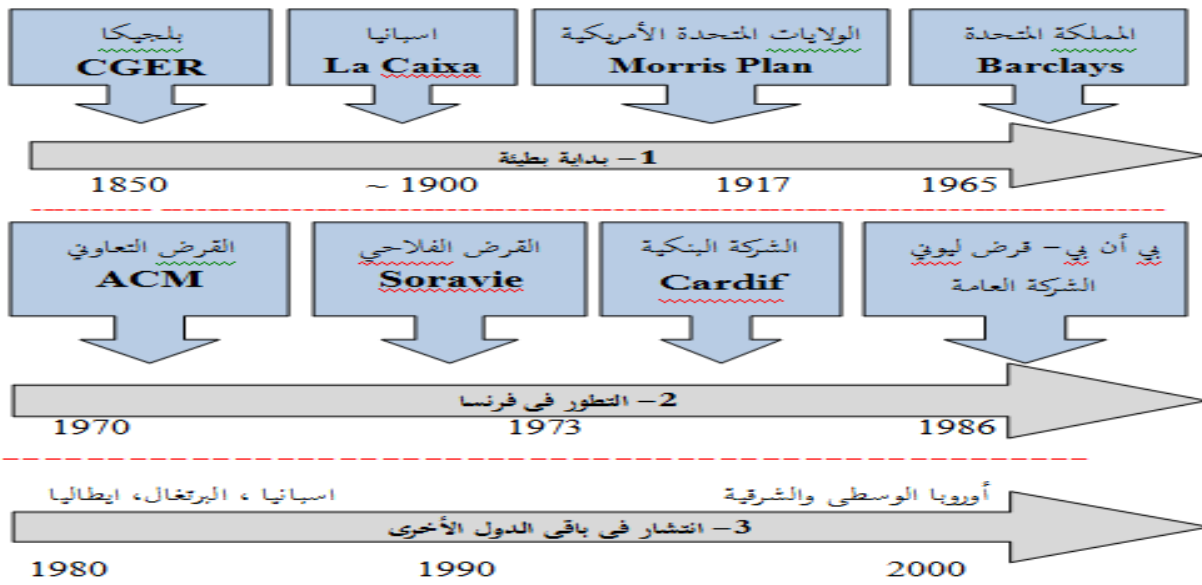
والشكل التالي يوضح المراحل التاريخية التي مرّت بها صيرفة التأمين:

¹ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérange Mainguy, idem, p 02.

² Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérange Mainguy, idem, p28.

³ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérange Mainguy, idem, p2

الشكل رقم 1.2 : المراحل التاريخية التي مرّت بها صيرفة التأمين



Source: Gérard Benet, Bancassurance past and current trends, Bancassurance-quo vadis? BNP PARIBAS CARDIF, 04th Bancassurance congress, Warsaw, Poland, October 25th 2012, p2.

المطلب الثاني: الأبعاد الإستراتيجية للمقاربة بين المصارف وشركات التأمين

إن نشاط التأمين ونشاط المصارف مترابط إلى حد كبير بحيث تتمثل أوجه التشابه في أن كلا القطاعين يقدمان أدوات وأوعية ادّخارية، خاصة بالنسبة لبوالص التأمين على الحياة التي تعتبر أداة ادّخار مشابهة لودائع الادّخار في المصرف، كما يتجه كلا القطاعين أكثر فأكثر نحو تقديم خدمات ذات طابع استثماري¹، مما أدى بالمصارف إلى إتباع إستراتيجية " التنوع " التي يمكن أن تفسرها عدّة أسباب، منها تخفيض المخاطر والتقييم الجيد لها، زيادة الإيرادات عن طريق تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المالية للعملاء المعروفة بـ (One-Stop Shopping)، ولاء العملاء، ربحية الفروع وتحسين قواعد البيانات للعملاء.²

ومنه يمكننا أن نذكر أهم العوامل الأساسية التي دفعت بالمصارف إلى التقارب من النشاط التأميني لها يلي:

– المنافسة الشديدة للمصارف: تحقق المصارف أرباحها بشكل أساسي من الاختلاف بين معدلات الفائدة التي يتقاضاها المصرف على الأموال التي يقوم بإقراضها ومعدلات الفائدة المدفوعة على الودائع لديه، وعلى إثر تقلص هوامش الفائدة نتيجة المنافسة الشديدة في السوق والتي تضغط باستمرار باتجاه تخفيض هذا الفرق، في حين أن الأخطار الائتمانية المترتبة على العمل المصرفي تلقي عبئا كبيرا على المصارف، لذلك كان من الطبيعي أن تبحث

¹ أسامة عزمي سلام و شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 75.

² Majdi BEN SELMA , Les assureurs se lancent dans le métier bancaire : étude exploratoire de trois cas en France, journée de recherche en management bancaire, centre d'études et de recherche en management de Touraine, laboratoire Orléanais de Gestion, France, 19/11/2009, p 07.

- عن طرق إضافية لتحقيق دخل يدعم دخلها الأساسي كالدخل الناتج عن العملات والأجور التي تتقاضاها من بيع خدمات التأمين¹.
- إطار تنظيمي مساعد للتقارب بين المصارف وشركات التأمين وتطور مفهوم المصارف الشاملة في معظم الدول الأوروبية فيما يخص الخدمات المالية.²
- تحسين المردودية الإجمالية للمصرف: من خلال زيادة الربحية لدى المصارف من خلال زيادة العملات الناتجة عن النشاط التأميني في ظل تقلص هوامش الفائدة.³
- تغيرات في سلوك العملاء من حيث الاستثمار في الأجلين المتوسط والطويل الأجل، وتفضيلهم لمنتجات صناديق الاستثمار المشترك جنبا إلى جنب مع منتجات التأمين على الحياة، حيث العائد عادة ما يكون أعلى من العائد على حسابات الودائع التقليدية.⁴
- الميزة النسبية فيما يخص بنك المعطيات للعملاء : حيث أن تحليل المعلومات المتوفرة عن الوضع المالي والاجتماعي للعميل يمكن أن يكون عوناً كبيراً في اكتشاف احتياجات العملاء وتعزيز أو تصنيع منتجات أو خدمات جديدة، مما يعطي ميزة للمصرف في توزيع منتجات مربحة، مقارنة مع موزعين آخرين.⁵
- رغبة المصارف لزيادة الإخلاص والولاء لعملائها من خلال توزيع مجموعة من الخدمات المتعددة،⁶ خاصة منتجات التأمين على الحياة الطويلة الأجل، المصطلح الذي يضيف الاستقرار للموارد ويحسن من ولاء العملاء.
- الامتيازات الضريبية التي خصت المنتجات التأمينية في مجال الحماية الشخصية⁷ (التأمين على الحياة) دون غيرها من الخدمات المصرفية، جعل منتجات التأمين أكثر جاذبية للعملاء، مما أدى إلى نقص الإيداعات والمدخرات في المصارف العنصر الأساسي لربحية المصرف، وللتعويض عن بعض الخسائر قامت المصارف بتوزيع منتجات التأمين على الحياة، وظهر فكرة إنشاء فروع تابعة للمصارف للتأمينات على الحياة.
- إن العميل الذي يطلب مجموعة من الخدمات المتنوعة، يفضل أن يتحصّل عليها من مكان واحد، مما يخلق علاقة قوية بينه وبين مورد الخدمة " المصرف"، وتزيد هذه العلاقة أو هذا الولاء من خلال زيادة العقود المبرمة بينهما.

¹ عبد اللطيف عبود، صيرفة التأمين بين التناول والتكامل، مجلة التأمين والتنمية، العدد 30، دمشق، سوريا، مارس 2005، ص 6.

² حسين حساني، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين أي نموذج للشراكة وما دورها في تحسين الأداء، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 3، الشلف، الجزائر، 2010، ص 8.

³ أسامة عزمي سلام و شقيري نوري موسى، مرجع سبق ذكره، ص 76.

⁴ Yiannis Violaris, ibid, p 6.

⁵ Yiannis Violaris, ibid.

⁶ Cesare Ravara, idem, p3

⁷ Cesare Ravara, idem, p 08.

ويصّح (Bernard De Gryse) في كتابه ¹ (*La Bancassurance en mouvement*) أن "هناك قاعدة راسخة متعلقة بالتسويق لتحقيق الإشباع للعملاء والتي تبين أن العميل كلما اشترى من منتجاتك أكثر، كلما صار أكثر ولاء، أو بتفسير آخر كلما اشترى منتجات أكثر بسهولة كلما اشترى مجدداً. فصيرفة التأمين س تتيح الفرصة للمصرفيين لتوسيع نطاق المنتجات المالية التي يطلبها العميل و بالتالي تحقيق ولاءه مسبقاً. "

وعن (M.Pezzulo) من الجمعية الأمريكية للمصرفيين، تظهر احتمالات فقدان العميل من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 1.2 : احتمال فقدان العميل مقارنة بعدد المنتجات المكتسبة

المنتجات المكتسبة من نفس المصدر	احتمال فقدان العميل (%)
حساب جاري فقط	100% (1/1)
حساب ودائع فقط	50% (1/2)
حساب جاري + حساب ودائع	10% (1/10)
حساب جاري + حساب ادخار + قرض	5.55% (1/18)
حساب جاري + حساب ودائع + خدمات مالية أخرى	1% (1/100)

المصدر: Yiannis Violaris, **Bancassurance in practice**, Munich Re Group, Munich 2001, p7

نلاحظ من الجدول أعلاه أن العملاء يصبحون أكثر ولاء لمقدم الخدمة كلما زاد عدد المنتجات المكتسبة من نفس المصدر، فنجد أن هناك احتمال 1% لفقدان العميل عندما يقوم المصرف بتقديم خدمات متعدّدة، منها حساب جاري وحساب ادّخار وخدمات أخرى كالخدمات التأمينية.

- تباطؤ معدلات النمو السكاني بشكل كبير خلال العقود الماضية في الدول الصناعية الغربية الناتج عن الانخفاض في معدلات المواليد بالتزامن مع زيادة العمر الافتراضي، ونتيجة لذلك فمن المرجح أنه سيكون هناك زيادة الضغط على أنظمة التقاعد العامة والحاجة المتزايدة للمنتجات الاستثمارية طويلة الأجل (منتجات التقاعد)، فوجدت المصارف فرصة لتلبية الاحتياجات المتزايدة للعملاء في هذا المجال.²
- درجة التطور التكنولوجي للمصارف أكبر منها في الشركة التأمينية ، فبصرف النظر عن الفوائد التي يمكن استخلاصها من انتشار واسع ومحتمل لفروع المصارف في جميع أنحاء البلاد، هناك الإنترنت التي يمكن اعتبارها قناة إضافية لخدمة العملاء، تمكن العميل من الحصول على المعلومات المتعلقة بحساباته المصرفية ووثائق التأمين من خلال حاسوبه الشخصي.³
- الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للمصرف والشركة التأمينية.⁴

¹ Bernard de Gryse, idem, p p18/19 .

² Yiannis Violaris, ibid, p 7.

³ Yiannis Violaris, ibid

4 حسين حساني، مرجع سبق ذكره، ص 7.

– اقتصاديات الحجم عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة¹، وهنا تستطيع المصارف وشركة التأمين مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج مقدّم من طرف عدّة عارضين.

المطلب الثالث: النماذج الإستراتيجية لصيرفة التأمين

إن توزيع الخدمات المالية من فرعين مختلفين (مصارف وشركات تأمين)، يمكن أن يأخذ عدّة طرق مختلفة مثل التوزيع المشترك من خلال الدخول في تحالفات إستراتيجية، أو عن طريق الإنتاج المشترك من خلال تشكيل مؤسسة مشتركة ناتجة عن المساهمة المشتركة في ملكية الأسهم، أو عندما يقوم أح د الطرفين بعملية استحواذ في الفرع الآخر، حيث تأخذ صيرفة التأمين أبعادا مختلفة في تحديد النموذج المناسب للقيام بالعملية التأمينية حسب البلد المتواجد فيه.

1. النماذج الأساسية لصيرفة التأمين: تتمثل النماذج الأساسية لصيرفة التأمين والمزايا والقصور لكل منها فيما يلي:

1.1. اتفاقيات التوزيع: تتمثل في تنفيذ استراتيجيات التعاون المتبادل من خلال توزيع المنتجات لخلق تعاون تجاري بين الطرفين وتحقيق عوائد لشبكات التوزيع للمؤسسات المصرفية وشركات التأمين، ومثال ذلك (بنك *Dresdner*) ومجموعة أليانز الألمانية²، ويمكن أن تأخذ اتفاقيات التوزيع عدّة أشكال تتمثل في:

– **اتفاقية التوزيع (Pure Distributor):** تعتبر اتفاقية التوزيع من أبسط أشكال صيرفة التأمين، ففي هذه الحالة يقوم المصرف بدور الوكيل أو الوسيط لشركة تأمين أو أكثر مقابل عمولة، حيث يقوم بعقد اتفاقية بينه وبين شركة التأمين ليقوم بدور الموزع للمنتجات التأمينية، وعموما يعمل هذا النموذج بشكل جيد في الأسواق³. ومنطق عمل هذا النموذج هو إدراك المصرف لحاجته الحقيقية ليكون في وضع يمكنه من تقديم منتجات التأمين لعملائه، مع عدم قدرته أو رغبته في تطوير هذه الخبرات داخليا، لأن هذا من شأنه أن يتطلب استثمارات كبيرة مسبقا، وفي نفس الوقت هناك عيب محتمل لهذا النموذج على شركات التأمين هو فقدان السيطرة التامة على المنتجات التي تباع للعملاء.

– **التحالف الاستراتيجي (Strategic Alliance):** يعرّف التحالف الاستراتيجي في تلك العلاقة ذات الأهداف بين منظمات مستقلة تجمع بينها أهداف مشتركة وتسعى لتحقيق منافع متبادلة مع اعتراف هذه المنظمات في نفس الوقت بأهمية الاعتماد المتبادل بينها⁴.

1 حسين حساني، مرجع سبق ذكره، ص7.

² Alain BORDERIE, Michel LAFITTE, idem, p 53

³ Mark Teunissen, **Bancassurance: tapping into the banking strength**, the Geneva papers on Risk & Insurance – issues and practice, volume 33, issue N°3, United Kingdom, 1 July 2008, p 409.

⁴ مرفاش سميرة، التحالف الاستراتيجي كأداة لتحسين وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العولمة دراسة حالة شركات التأمين، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير تخصص إدارة أعمال، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2016، ص 76.

في حالة وجود تحالف استراتيجي بين المصرف وشركة التأمين، يقوم هذا الأخير ببيع المنتج التأميني لشركة تأمين خاصة، والميزة الرئيسية للمصرف في هذا النموذج، أنه يكون قادر على اختيار أفضل شركة تأمين من حيث نوعية المنتجات المعروضة وصورة العلامة التجارية.

في الوقت نفسه، يمكن لشركة التأمين الوصول إلى قاعدة عملاء المصرف دون الحاجة إلى استثمار مالي كبير، ومن العيوب المحتملة هو أن استمرار انخفاض مستويات التكامل بين المصرف وشركة التأمين، يؤدي إلى استمرار الشركات في العمل ككيانات منفصلة.¹

2.1. المشاريع المشتركة (Joint Venture): وتعني مشاركة المصرف مع شركة التأمين أو عدة شركات

تأمينية أي أن المصرف وشركة التأمين يقوموا بإنشاء شركة بملكية مشتركة، بحيث يمكن لكلا الطرفين إقامة مشروع مشترك من خلال المساهمة في رأس المال وتحمل المسؤولية المشتركة للإدارة، عادة ما تأخذ شركات التأمين مسؤولية مراقبة وإدارة المخاطر في حين يكون المصرف مسؤولاً عن عملية التوزيع، بحيث يتحصل كل منهما على حصته النسبية من العوائد والأرباح والخسارة.²

3.1. التكامل (Complete Integration): إستراتيجية التكامل تذهب إلى أبعد حد منه في الإستراتيجيات

السابقة، فتتضمن الجمع بين المنتجات التأمينية والخدمات المصرفية من خلال إنشاء شركة جديدة فرعية (Création d'une Nouvelle Filiale) ويكون ذلك من خلال تأسيس المصرف لشركة تأمين مملوكة منه بالكامل، تعبيراً منه عن رغبته في المراقبة الكلية لهذا النشاط الجديد، وهو النموذج المتبع بكثرة في فرنسا، فنجد³:

- ✓ تأمينات (Crédit mutuel) بفرعيه تأمينات الحياة وتأمينات الأضرار في سنة 1971؛
- ✓ تأسيس المصارف الشعبية الفرنسية لشركة التأمين على الحياة (Fructivie) في سنة 1978 والتي تخصصت في إنتاج عقود تأمينات الادّخار، و (Fructi - MAAF) في سنة 1993، المتخصصة في عقود تأمينات السيارات والأخطار المختلفة للسكن والصحة؛
- ✓ تأمينات (Crédit Agricole) بفرعيه: شركة التأمين على الحياة (Predica) في سنة 1986، وشركة التأمين على الأضرار (Pacifica) في سنة 1991؛
- ✓ دوتش بنك الألماني الذي قام بإنشاء شركات فرعية للتأمين على الحياة وعلى غير الحياة، وكذلك المصرف الأيرلندي ومصرف (BBL*) البلجيكي.

¹ Mark Teunissen, Ibid, p 409

² ERNEST& YOUNG, **Bancassurance: a winning formula**, Insurance agenda, Australia, September 2010, p 3.

³ Alain BORDERIE, Michel LAFITTE, Idem, pp 49/51.

* BBL : Banque Bruxelles Lambert, elle est rachetée fin 1997, début 1998, par fusion avec le groupe ING.

1.4. الاندماج /الاستحواذ: تنشأ عمليات الاندماج والاستحواذ بين المصارف وشركات التأمين، إما من خلال تملك حصص مؤثرة من أسهم الملكية للشريك المتفق معه وهو ما يعرف بالاستحواذ أو عملية اشتراك شريكين (بنك وشركة تأمين) في عملية التوزيع في شكل مؤسسة واحدة (الاندماج).¹

5.1. إستراتيجية التأمين المصرفي أو التأمين المالي (Assurfinance): يجب التمييز بين صيرفة التأمين والتأمين المصرفي والذي يسمى أحيانا التأمين المالي وهو الحالة التي تقرّر فيها شركة التأمين إضافة خدمة مصرفية إلى حزمة منتجاتها التأمينية في إطار اتفاق مع مصرف قائم أو من خلال إنشاء مصرف فرعي تابع للمجمّع التأميني.² ومن الأمثلة المعروفة:³ (AXA Banque) التابعة لشركة التأمين أكسا و (Allianz Banque) التابعة لشركة التأمين أليانز و (Groupama Banque) التابعة لشركة التأمين (Groupama) في فرنسا. والشكل التالي يوضح مختلف النماذج الرئيسية لصيرفة التأمين في العالم:⁴

الجدول رقم 2.2 : النماذج الوئيسية لصيرفة التأمين

النموذج	الوصف	الاجبايات	المساوى	البلدان التي يتواجد بها النموذج
اتفاقيات التوزيع	يلعب المصرف دور الوسيط لشركة تأمين	السرعة في العمليات، لا يحتاج إلى استثمارات ونموذج غير مكلف	اختلاف الثقافة بين المؤسستين، عدم المرونة في توزيع منتجات جديدة.	و. م. الأمريكية، ألمانيا، المملكة المتحدة، اليابان و كوريا الجنوبية.
المشاركات المشتركة	شراكة المصرف لشركة تأمين أو أكثر	نقل المعرفة	صعوبة التسيير على المدى الطويل.	إيطاليا، إسبانيا، برتغال، كوريا الجنوبية.
التكامل	إنشاء شركة جديدة (فرع)	ثقافة شركة واحدة	استثمارات ضخمة	فرنسا، إسبانيا، بلجيكا، المملكة المتحدة.

Source : Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, **analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde**, Focus, Scor, France, Oct 2005, p 5.

¹ Emilia CLIPICI, Catalina BOLOVAN, **Bancassurance - main insurance distribution and sale channel in Europe**, scientific bulletin-economic sciences, volume 11, special issue, Faculty of economic Sciences, University of Pitesti, Romania, 2012, p 56.

² P.Trainar, **la bancassurance : généralisation ou déclin du modèle ?**, revue d'économie financière, N°92 les nouvelles frontières de la finance, France, juin 2008, p 54

³ André Martin, **les techniques d'assurances pratiques. Applications corrigées**, 2^{ème} édition Dunod, Paris, 2012, p 17.

⁴ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, idem, p5.

ما يمكن قوله، هو أن عملية إنشاء مؤسسة جديدة وعمليات الاندماج والاستحواذ تمثل الاستراتيجيات الأكثر نجاحاً من استراتيجيات المشاريع المشتركة والتحالفات الإستراتيجية، خاصة في الدول المتقدمة وذلك لأنها تتمتع بدرجة تكامل أعلى، وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 2.2 : البدائل المختلفة لدخول المصارف مجال التأمين



Source: L.A.A.Van den Berghe, K.Verweire, S.W.M.Carchon, **Convergence in the financial service industry**, Tokyo, september1999, p 86.

2. العوامل الرئيسية لاختيار النموذج المناسب لصيرفة التأمين: تشير تجارب الدول إلى أن هناك العديد من العوامل الأساسية في اختيار المصارف وشركات التأمين لنموذج محدد من بين نماذج صيرفة التأمين وتتمثل هذه العوامل في:¹

- الرغبة في المخاطرة حيث يلعب هذا العنصر دوراً في اختيار النموذج المناسب لصيرفة التأمين؛
- طبيعة ونوع منتجات التأمين سواء تلك المتعلقة بتأمينات الأضرار أو تلك المتعلقة بتأمينات الحياة؛
- الميزة التنافسية ومدى الرغبة في التميز بين المصارف؛
- نوع الاستراتيجيات الممكن تبنيها لدخول الأسواق؛
- حجم العوائد والأرباح التي يمكن جنيها من النموذج الذي سيتم تبنيه؛

¹ ERNEST& YOUNG, **Bancassurance: a winning formula**, ibid, pp 4/5.

– يمكن لمتطلبات رأس المال أن يكون لديها تأثير كبير على نماذج صيرفة التأمين، فنماذج التصنيع والمشاريع المشتركة لها تأثير كبير على رأس مال الشركات المصرفية القابضة نتيجة لمقترحات بازل III** وقواعد الملاءة II***.

كما سبق يمكن القول أنه لا يوجد نموذج مثالي معين يجب إتباعه من أجل إحداث مقارنة بين المصارف وشركات التأمين، وإنما يجب على كل مؤسسة (مصرف وشركة تأمين) أن تبحث عن النموذج الذي يناسبها ويناسب احتياجاتها مع مراعاة البيئة الاجتماعية، الاقتصادية والثقافية والتنظيمية للسوق، والبنية التحتية، فضلا عن رغبات العملاء.

** مقترحات بازل III: إن اتفاقية بازل III هي استكمالاً للجهود التي تبذلها لجنة بازل لتحسين أطر القواعد التنظيمية للبنوك، وهي مبنية على وثائق بازل I وII وIII وتضم مجموعة من المقاييس الإصلاحية التي تطمح لتعزيز القوانين والرقابة وإدارة المخاطر والحوكمة والشفافية في القطاع المصرفي، ولقد اجتمعت لجنة بازل في مدينة بازل الواقعة شمال سويسرا في سبتمبر 2010 والتي ضمت رؤساء بنوك مركزية ومسؤولين في الهيئات التنظيمية من 27 دولة من الاقتصاديات الرائدة في العالم، والذين وافقوا على سن قواعد أكثر صرامة بشأن إدارة المصارف في محاولة لجعل هذه الصناعة أكثر قدرة على مواجهة الأزمات.

*** قواعد الملاءة II: مجموعة من التوجيهات التي تم اعتمادها من طرف البرلمان الأوروبي في سنة 2009، تعمل هذه التوجيهات على تحديد متطلبات جديدة لرأس المال لتغطية جميع المخاطر التي قد تواجه شركات التأمين، الغرض منها هو تعزيز وضمان حماية حاملي الوثائق، والعمل على التقليل من خسارة قد يتعرضون لها في حالة إعسار شركات التأمين ومواجهتها صعوبات في الوفاء بالتزاماتها تجاههم.

المبحث الثاني: متطلبات نجاح الصناعة التأمينية في المصارف

تبنيت العديد من الدول إستراتيجيات صيرفة التأمين، التي تعمل على توسيع نطاق التوزيع للمنتجات التأمينية على اختلاف أشكالها من خلال تنفيذ نماذج التعاون المتبادل لخلق تعاون تجاري بين الطرفين وتحقيق عوائد لشبكات التوزيع للمؤسسات المصرفية وشركات التأمين، وذلك بزيادة حجم الأقساط التأمينية، خفض التكلفة التسويقية وأسعار المنتجات التأمينية بالنسبة للزبائن، قصد تحقيق مصلحة العملاء من جهة، ومصلحة المصارف وشركات التأمين من جهة أخرى.

كما أن نجاح نموذج صيرفة التأمين في أسواق مختلفة من العالم، أدى إلى تحديد بعض العوامل الرئيسية التي عملت على الوصول إلى أفضل النتائج من خلال الاطلاع على أفضل الممارسات لدى الدول.

المطلب الأول: مزايا صيرفة التأمين

لقد خلصت العديد من الدراسات إلى وجود فوائد عند دمج المصارف لمنتجات التأمين مع منتجاتها على وجه الخصوص، فاستغلال المهارات المصرفية في إطار عملية التنوع نحو أنشطة أخرى كالتأمين على الحياة، تفسر أداء *(Performance)* إستراتيجيات التأمين المصرفي، وتكمن الميزة الأساسية لصيرفة التأمين في التكامل بين الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وتحقيق المنافع المتبادلة لكل من المصرف وشركة التأمين، وتحقيق الاستفادة من تقاسم وتبادل العملاء.

1. بالنسبة للمصارف: أكد المدافعون عن صيرفة التأمين من أمثال (*Marcel Bish, Michel Badoc*)¹، (*Jean Pierre Daniel*) أساسا على المكاسب المنتظرة من طرف المصارف والتي تتمثل في:

1.1. تحسين الموارد : من خلال:

- الرفع من مردودية الموارد البشرية بحيث يسمح استخدام نفس العدد من الموظفين بتطوير كفاءاتهم وخبراتهم في مجال التأمين الذي أصبحت المصارف تهتم بالعمل فيه والتعرف على التكنولوجيا الجديدة التي تعمل على توسيع معارفهم²؛
- يتحصل المصرف على عمولات مقابل توزيعه للمنتجات التأمينية والتي تمثل نسبة من الأقساط المكتتبة أو جزء من الأرباح التقنية؛
- إن اشتراك المصارف وشركات التأمين في إنتاج الخدمات المالية يؤدي إلى تحقيق اقتصاديات الحجم (*Economies of scale*) والتي تعني أنّ التوسع في توحيد القطاعات قد يزيد من حجم الشركة وانخفاض متوسط

¹ Denis Clair Lambert, *Economie des assurances*, masson and armand colin éditeurs, Paris, 1996, p 204

² عبد القادر بريش وحمو محمد، أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية، المؤتمر الدولي الثاني حول " إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة"، ورقلة، الجزائر، مارس 2008، ص 309.

التكاليف، واقتصاديات النطاق (*Economies of scope*) التي تتعلق بقدرة الشركة من الاستفادة من مجموعة واحدة من المدخلات لتقديم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات¹.
- التخفيض من التكاليف الثابتة وإهلاكها بحيث يمكن للمصرف تحسين مردوديتها والتخفيض من التكاليف الثابتة وإهلاكها، لأنها تعتبر ضرورية لدخول صناعة ما².

2.1. ولاء العملاء : إن العميل الذي يطلب مجموعة من الخدمات المتنوعة، يفضل أن يتحصل عليها من مكان واحد، مما يخلق علاقة قوية بينه وبين مورد الخدمة "المصرف"، وتزيد هذه العلاقة أو هذا الولاء من خلال زيادة العقود المبرمة بينهما، كما أن استخدام قاعدة بيانات واحدة تحتوي على جميع المعلومات المتوفرة حول كل العملاء، تسمح بتقديم منتجات أكثر ملاءمة لاحتياجات العملاء، كما تعمل على تقديم أفضل المنتجات في السوق.

3.1. وسيلة للتنوع: تعتبر صيرفة التأمين وسيلة لتنوع موارد المصرف، خاصة في ظل تدني عوائد العمل المصرفي التقليدي وتقلص هوامش الربحية³.

4.1. تعزيز رأس المال: إن إستراتيجية صيرفة التأمين المتبعة سواء بشراء شركة تأمين جديدة أو الاستحواذ على شركة تأمين ناشطة أو عن طريق مساهمات مشتركة بين المصرف وشركة التأمين، تتطلب استثمارات في رأس المال التي تمد الطرفين بقدرة أكبر على التوسع في أنشطتهما.

كما استفادت المصارف من قدرتها على منح القروض، لدمج منتجات التأمين مع منتجات تأمين القروض التي تعتبر العنصر الرئيسي في نشاط صيرفة التأمين في العديد من البلدان، فالمصارف لديها العديد من الفرص لتسويق التأمين على السيارات مع قروض السيارات والتأمين على المساكن مع قروض الرهن العقاري، من خلال فرض بوليصة "التأمين على الحياة" كضمان لتسديد الدين في حال وفاة المقترض أو إصابته بالعجز الكلي⁴.
وتتميز المصارف أيضا بميزة تنافسية مقارنة بشركات التأمين، تتمثل في كثافة الشبكة التوزيعية، بالإضافة إلى العملاء الذي يمكن للمصرف التواصل معهم من خلال الشبائيك المصرفية أو عن طريق المراسلة⁵.

¹ Cheng-Ru Wu, Chin-Tsai Lin, Yu-Fan Lin, **Selecting the preferable bancassurance alliance strategic by using expert decision technique**, an international journal: Expert systems with applications, Elsevier, volume 36, N°2, United kingdom, March 2009, p 3626

² Kenneth A. Carow, **the wealth effects of allowing Bank entry into the insurance industry**, the journal of risk and insurance, volume 68, N°1, United kingdom, 2001, p 133.

³ عبد القادر بريش و محمد حمود مرجع سبق ذكره، ص 301.

⁴ L.A.A. Van den Berghe, K. Verweire & S.W.M. Carchon, **Convergence in the financial services industry**, framework of the Tokyo executive seminar on insurance regulation and supervision, Tokyo, 27-28 September 1999, p 25.

⁵ Denis Clair Lambert, **Economie des assurances**, idem, p 205.

2. بالنسبة لشركات التأمين

تحقق شركات التأمين مكاسب ومزايا متعدّدة من ممارسة نشاط صيرفة التأمين نلخصها فيما يلي:

- 1.2. **التعامل مع أكبر قدر من العملاء:** تسمح صيرفة التأمين لشركات التأمين بالتعامل أو الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء مما يزيد من فرصة اكتتاب عقود تأمين جديدة من خلال النقاط التالية:
 - العلامة التجارية والسمعة الحسنة للمصرف تعطي مصداقية أكبر للمنتجات التأمينية الموزعة.¹
 - عندما تكون الخدمات التأمينية متاحة بسهولة لعميل المصرف، فإنه يصبح عميل في شركة التأمين، والعكس صحيح، خاصة أن بعض الخدمات المصرفية ترتبط بنشاط التأمين مثل قروض السيارات.²
 - الوصول لشريحة جديدة وواسعة من العملاء.³
 - الانتشار السريع لشركات التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة واسعة من الوسطاء.⁴

- 2.2. **تعزيز رأس المال:** في حالة المشروعات المشتركة والاندماج بين المصارف وشركات التأمين، يمكن لشركات التأمين الحصول على مساندة المصرف لمركزها المالي⁵، حيث تعتبر صيرفة التأمين كدعم إضافي للمحافظ الاستثمارية والإنتاجية لشركات التأمين وبالتالي تدعيم الملاءة المالية لها⁶، حيث ينصب اهتمام هيئات الإشراف والرقابة على التأمين على قوّة ومثانة المركز المالي لشركات التأمين حفاظا على حقوق حملة الوثائق.⁷

3.2. **تحسين المردودية:** تسمح صيرفة التأمين لشركة التأمين بتحسين مردوديتها من خلال:

- تحقيق مستوى عال في إدارة الوقت والجهد من خلال إتباع قنوات جديدة في تسويق المنتجات؛
- انخفاض تكلفة توزيع الخدمات التأمينية⁸، حيث أن التطوّر في قنوات التوزيع يؤدي بالمؤسسات إلى التخفيض من تكلفة الشبكات التوزيعية التي تعتبر ذات وزن ثقيل وتؤثر بشكل كبير على بحيتها⁹؛
- ارتفاع مستوى تطوّر نشاط شركة التأمين نتيجة ارتفاع مبيعاتها.

¹ Serap.O.Gonulal & others, ibid, p19.

² Rania EL Monayery, **Bancassurance in Egypt**, the Macrotheme Review, a multidisciplinary journal of global macro trends, volume 2, issue 5, United State, Fall 2013, p 185

³ ABHIRUCHI ARORA,MANISH JAIN, **An analysis on contribution of Bancassurance on financial performance of bank of India**, journal of economic and sustainable development, volume 4, issue 6, the international institute for science, technology and education (IISTE), United State, 2013, p 25 .

⁴ عدنان عقيل سعد، التأمين عبر المصارف في الأردن، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الثاني، الأردن، جوان 2013، ص 15.

⁵ Yiannis Violaris , ibid, p 09.

⁶ مثقال عيسى مقطش، مثقال عيسى مقطش، التأمين المصرفي بين الواقع والطموحات، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، العدد الثاني، الأردن، جوان 2013، ص 20.

⁷ عبد أحمد أبو بكر، إدارة أخطار شركات التأمين، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص 28.

⁸ Zhian Chen, Jianzhong Tan, **Does bancassurance add value for banks? – evidence from mergers and acquisitions between European banks and insurance companies**, Research in international business and finance, Elsevier, volume 25, N°01, United States of America, January 2011, p 105.

⁹ Michel Badoc, Bernard Lavayssiére, Emmanuel Copin, **Marketing de la banque et de l'assurance**, édition d'organisation, Paris, 2000, p 119.

4.2. تقييم أدق للمخاطر: إنّ تعرّف شركات التأمين على قاعدة بيانات عملاء المصرف تؤدي إلى معرفتها الجيدة للعملاء وبالتالي تحديد الوضعية المالية والشخصية للعميل وتقييم أدق للمخاطر من خلال تحديد المخاطر التي تهدد المؤمن له و تفاديها.

3. بالنسبة للعملاء

تتمثل أهم المزايا التي يتحصّل عليها العملاء من صيرفة التأمين فيما يلي:

1.3. سرعة الحصول على الخدمة: إنّ العملاء يفضلون اقتناء مختلف احتياجاتهم المالية من مكان واحد بدلا من التوجه إلى متعاملين مختلفين، توفيراً للوقت والمال، وبذلك توفر صيرفة التأمين سهولة الحصول على الخدمة للعميل، وذلك من خلال توفير المنتجات التأمينية والخدمات المصرفية دفعة واحدة حيث يوفر له الوقت ويبي جميع احتياجاته بتقديم أفضل المنتجات.

2.3. بساطة المنتجات ووضوحها: لقد تفتنت المصارف للصورة السيئة التي كانت تُميّز شركات التأمين نظرا لتقدمها لوثائق تأمين غير واضحة وغير مفهومة، فبساطة ووضوح عقود التأمين أمر مهم جدا، يجعل المنتجات التأمينية أكثر قابلية للبيع¹.

3.3. عرض المنتجات بشكل أفضل: ساعدت صيرفة التأمين على تحسين نوعية العروض المقدمة، وخاصة منتجات التأمين على الحياة التي أصبحت متاحة بشكل كبير، فأصبح العميل بإمكانه الاستفادة من حزمة متكاملة من الخدمات المالية والمصرفية².

4.3. مردودية أفضل للمنتجات: إن أسعار التأمين بالنسبة للعملاء منخفضة ومتنوعة، مما يؤدي إلى الحصول على منتجات تأمينية مناسبة لمستوى الدخل وملائمة لاحتياجات العملاء³، حيث لم تتردد المصارف في عرض أسعار وتكاليف منتجاتها التأمينية، إذ أنها تتمتع بأسعار تنافسية وأقل من تلك المقدمة من شركات التأمين التقليدية، فيفضل العميل التعامل مع المصرف لما يميزه من الشفافية والوضوح بخصوص أسعار منتجاته وتكاليفها.

4. على مستوى الاقتصاد الكلي

تتمثل أهم مزايا صيرفة التأمين على الاقتصاد الكلي فيما يلي:

1.4. تطوير سوق التأمين على الحياة: استطاعت صيرفة التأمين أن تخلق سوقا حقيقيا للتأمين على الحياة وأن تخلق طلبا حقيقيا على هذه المنتجات ، فعلى مستوى الاقتصاد الكلي نجد أن منتجات التأمين على الحياة هي

¹ Jean pierre Daniel, idem, p 113.

² بريش عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 302.

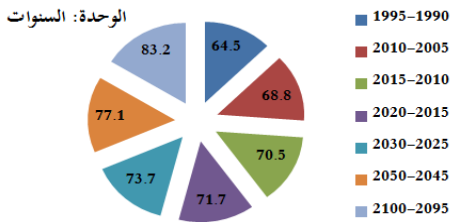
³ عدنان عقيل سعد، مرجع سبق ذكره ، ص 15.

منتجات ادّخار على المدى الطويل والتي تشكل مصدر تمويل مستقر لمختلف الأعوان الاقتصادية التي هي بحاجة إلى موارد طويلة الأجل، كما يمكن أن تكون وسيلة لتمويل عجز الدولة.

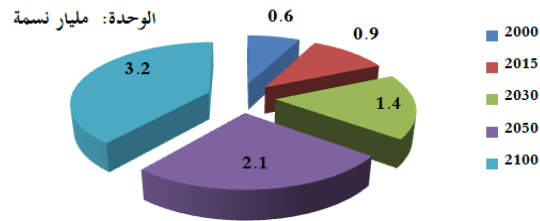
"إن الاقتصاد الوطني هو بحاجة كبيرة إلى أموال التأمين على الحياة لتمويل نظام التقاعد التكميلي في ضوء المشاكل التي قد يتعرض لها نظام التقاعد الوطني فيما يخص التمويل"¹.

2.4. معالجة فشل نظام التقاعد: يعتبر عدد السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 60 عاما أو أكثر الأسرع نموا على الصعيد العالمي، فمن المتوقع أن يبلغ إلى أكثر من الضعف بحلول سنة 2050 وأكثر من ثلاثة أضعاف بحلول سنة 2100 ابتداء من سنة 2015، حيث أن 66% من الزيادة التي تحدث بين عامي 2015 و 2050 سوف تحدث في آسيا، و 13% في أفريقيا، و 11% في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي، و 10% المتبقية في مناطق أخرى²، ويرجع ذلك إلى انخفاض معدل الولادة، انخفاض القوة العاملة، والارتفاع في توقع الحياة أو متوسط العمر المتوقع* كما يبينه الشكل التالي:

الشكل رقم 4.2: تغيرات توقع الحياة عند الولادة في العالم للفترة (2100/1990)



الشكل رقم 3.2: عدد سكان العالم الذين تبلغ أعمارهم 60 سنة فما فوق للفترة (2100 / 2000)



المصدر: بالاعتماد على المراجع التالية

- United Nations, Department of economic and social affairs, **World population prospects the 2015 revision**, New York, 2015.
- United Nations, Department of economic and social affairs, **World population prospects the 2002 revision**, New York, 2004.

كما أن مشكل الشيخوخة الذي أصبح يهدد مختلف دول العالم، له تأثير كبير على نسبة التضامن المحتملة (**PSR) (عدد الأشخاص العمال للتقاعد الواحد)، والتي تقاس بعدد السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 20 و 64 عاما مقسوما على عدد السكان الذين تتراوح أعمارهم من 65 عام وما فوق، ومن المتوقع أن تبلغ نسبة التضامن المحتملة أقل من 2 في 7 دول آسيوية، 24 دولة أوروبية و 4 دول من أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي

¹ بريش عبد القادر مرجع سبق ذكره ، ص310.

² United Nations, Department of Economic and Social Affairs, **World population prospects the 2015 revision**, New York, 2015, p 9.

* متوسط العمر المتوقع: هو مؤشر إحصائي يقيس الحالة الصحية للسكان، ويعرف على أنه عدد السنوات التي قد يعيشها الوليد حديث الولادة إذا ما افترض استمرار اتجاهات معدل الوفيات السائد عند ولادته على ذات الوتيرة خلال فترة حياته.

** PSR: Potential Support Ratio.

مع حلول سنة 2050¹، ولقد بلغت هذه النسبة في مختلف دول العالم في سنة 2015 كما هو مبين في الجدول أدناه:

الجدول رقم 3.2 : نسبة التضامن المحتملة للمناطق المختلفة من العالم لسنة 2015

الدول	نسبة التضامن المحتملة (سنة 2015)
إفريقيا	12.9 شخص يتراوح سنهم من 20 إلى 64 سنة لكل شخص يبلغ 65 سنة فما فوق.
آسيا	8 شخص يتراوح سنهم من 20 إلى 64 سنة لكل شخص يبلغ 65 سنة فما فوق.
أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي	7.6 شخص يتراوح سنهم من 20 إلى 64 سنة لكل شخص يبلغ 65 سنة فما فوق.
أوروبا و أمريكا الشمالية	4 أو أقل شخص يتراوح سنهم من 20 إلى 64 سنة لكل شخص يبلغ 65 سنة فما فوق.
أوقيانوسيا	4.8 شخص يتراوح سنهم من 20 إلى 64 سنة لكل شخص يبلغ 65 سنة فما فوق.

المصدر: بالاعتماد على

United Nations, Department of economic and social affairs, **World population prospects the 2015 revision**, New York, 2015.

وبالتالي تمثل هذه الوضعية خطرا على نظام التقاعد المبني على المشاركة (أي أن أجور المتقاعدين تدفع من خلال اشتراكات القوة العاملة أو ما يسمى التضامن بين الأجيال)، حيث أصبحت نظم الحماية الاجتماعية في العديد من البلدان غير قادرة على تغطية كل المعاشات، فنجد أن صيرفة التأمين من خلال منتجات التأمين على الحياة قد وجدت الحل لهذه المشكلة، فبدأت بتطوير منتجات التأمين على الحياة للحصول على معاشات تقاعد إضافية، كعقود الرسملة*.

3.4. المحافظة على اليد العاملة : إن تطوّر البنك المنزلي (*Home bank*) الذي أصبح حقيقة اقتصادية وتحدي إستراتيجي لكل القطاع المصرفي²، والاستعمال الكبير للتكنولوجيا وتطوّر المعلوماتية وظهور الشبايك المصرفية الأوتوماتكية (*GAB*) والموزعات الآلية (*DAB*) أدى إلى التخفيض من حاجة المصارف إلى الموارد البشرية، إلا أن تطوّر النشاط المصرفي نحو منتجات أخرى غير التي اعتادت المصارف على توزيعها كمنتجات التأمين، استطاع أن يمتص الفائض من العمالة من خلال توجيهه إلى توزيع المنتجات الجديدة أو تحويله إلى الشركات الفرعية التابعة من خلال الشراكة مع شركات التأمين.

¹ United Nations, Department of economic and social affairs, **World population prospects the 2015 revision, key findings and advance tables**, idem, p 7.

* **الرسملة :** هي عملية ادّخار يلتزم المؤمن من خلالها بدفع مبلغ محدد للمؤمن له أو المستفيد المعين في شكل رأس مال أو ريع عند حلول الأجل المنصوص عليه في العقد مقابل دفع قسط التأمين حسب آجال استحقاق متفق عليها في العقد.

² Michel Badoc, Bernard Lavayssiére, Emmanuel Copin, idem, P132.

ومما سبق يمكننا أن نقول بأن نموذج صيرفة التأمين يتميز بقوى مختلفة تؤدي إلى بعض الإيجابيات المهمة للفاعلين في هذا النموذج، والتي تتضح من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم 5.2 : القوى المختلفة التي تتميز بها صيرفة التأمين



المصدر: **Fabrice Gardette, Bancassurance 2015, transformations des bancassureurs en France à l'horizon 3 ans, High performance delivered, Accenture, France, 2012, p 5.**

المطلب الثاني: سلبيات وحدود صيرفة التأمين

رغم المزايا المتعددة لصيرفة التأمين، إلا أنها لا تخلو من المخاطر والسلبيات والتي تؤثر على المصرف، على شركة التأمين وعلى الاقتصاد ككل.

1. سلبيات صيرفة التأمين على المصرف : رغم المزايا التي يستفيد منها المصرف عند دخوله مجال الصناعة التأمينية، إلا أنّ هذا التوجه لا يخلو من السلبيات والتي نذكر منها:

1.1. الخطر على صورة المصرف: تسعى المصارف دائماً إلى الحفاظ على الصورة الجيدة لدى عملائها، والتي اكتسبتها من العلاقة الوثيقة التي تربط بين الطرفين، إلا أنّها قد تواجه بعض الأخطار التي تؤثر على سمعتها

وصورتها الجيدة التي تتمتع بها وكذا علاقتها مع عملائها والناجحة عن سوء تسيير وتسوية الحوادث، خاصة عند تعويضات الحوادث المتعلقة بعقود تأمين السيارات¹.

فالعامل عند شراء عقد تأمين يتعامل مع المصرف وفي حالة وقوع الحادث يرجع إليه للحصول على التعويض الذي هو من اختصاص شركة التأمين، فعدم دفع التعويض للعميل في وقته يعتبر خطرا حقيقيا لفقدان هذا الأخير و بالتالي تأثر سمعة المصرف بذلك.

2.1. تكوين العمال: على عكس منتجات التأمين على الحياة التي تعتبر قريبة من المنتجات المصرفية مما أدى بالمصارف إلى سرعة التعامل فيها، فإن باقي المنتجات كمنتجات الحريق والأخطار المختلفة والتي يزيد مستوى تعقيدها مع تطوّر هذه المنتجات، تستلزم معرفة جيدة بمهنة التأمين مما يتطلب استثمارات كبيرة في مجال تكوين وتدريب العمال والتي من شأنها الزيادة في قيمة التكاليف، وبالتالي التأثير على مردودية المصرف. فدخل المصرف في مجال تأمين الحوادث يتطلب مهارات وموارد مختلفة عن تلك المتوفرة لدى المصرف من تدريب وتأهيل للموظفين².

3.1. اختلاف الثقافة التجارية: تعمل المصارف وشركات التأمين بطريقة مختلفة وعلاقاتهم بالزبائن مختلفة أيضا، فنجد أن المسوق المصرفي ينتظر زبائنه على مستوى الوكالة لبيع منتجاته، أما في شركة التأمين وخاصة التأمين على الحياة فالمسوق التأميني يذهب للبحث عن العميل. والتعبير عن الاختلافات التجارية في استهداف العملاء، نجد مثلا أن المصارف تفضل العملاء الشباب وتراهن على كسب ثقتهم في حين أن هذه الشريحة لا تهتم بمنتجات التأمين على الحياة وتعاني من معدل مرتفع فيما يخص حوادث السيارات مما يجعلهم مستهدفين من طرف شركة التأمين. ونجد أيضا أن المصارف تفضل التعامل مع العملاء الأثرياء، إلا أن هذا غير مرحب به عادة في شركات التأمين لأن الأصول ذات الأهمية يمكن أن تكون مصدرا لتفاهم المخاطر التي يتعرض لها المؤمن³.

4.1. الإحلال للمنتجات المصرفية: إنّ توسّع بعض المصارف في تقديم خدمات صيرفة التأمين، كان له تأثير سلبي على الخدمات الأساسية لهذه المصارف، ولا سيما في حالة منح مزايا عالية لشركات التأمين لتسهيل عملهم⁴، مما يؤدي إلى نمو بعض المنتجات التأمينية وتطورها على حساب المنتجات المصرفية الأساسية، وبالتأكيد

¹ Gilles Benoist, **Bancassurance: the new challenges**, the Geneva papers on risk and insurance, the international association for the study of insurance economics, Blackwell Publishers, Oxford, UK, Volume 27, N° 03, July 2002, p 300.

² بريش عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 302

³ BOULEMCHE Saida, **Le développement des activités bancaires face à la concurrence cas : Bancassurance CNEP Banque**, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Magistère en science de gestion, Ecole supérieure de commerce, Alger, promotion 2002, p 105.

⁴ Rania EL Monayeri, **ibid**, p 185.

سوف يكون هناك تحويل للأموال المودعة في حسابات المصارف إلى فئات مختلفة من حسابات شركة التأمين ضمن عقد الشراكة وخاصة من أجل الحصول على منتجات التأمين على الحياة .
إذن فعلمية الإحلال للمنتجات موجودة، إلا أن التخلي عن توزيع المنتجات التأمينية عبر المصارف سيؤدي حتما إلى زيادة مخاطر فقدان جزء كبير من العملاء الذين سيتوجهون إلى مصارف تأمينية أخرى منافسة لتلبية احتياجاتهم.¹
فنقول أنه قد يتم بيع منتجات التأمين على حساب بعض المنتجات المصرفية مثل الودائع، إلا أن هذا الأمر يبقى أفضل لدى المصرف من تحوّل العميل إلى مؤسسة أخرى ، وخاصة في ظل المنافسة الشديدة التي تواجهها المصارف.

2. سلبيات صيرفة التأمين على شركة التأمين : إذا كان لصيرفة التأمين بعض السلبيات على المصارف، فلها سلبيات أيضا على شركة التأمين نذكر منها:

1.2. تحول مركز القرار : إن شركة التأمين التي تعمل مع شبكات توزيع مصرفية في إطار صيرفة التأمين تتبع متطلبات المصرف، فشركة التأمين مطالبة بصناعة منتجات تتوافق ومتطلبات المصرف المورّع، فدخل المصارف مجال التأمين قد يدفع بعضها إلى تأسيس شركات تأمين خاصة بها، فتقوم هذه الأخيرة بتبني ثقافة المؤسسة الأم والاعتماد على إستراتيجيتها فتبدأ شيئا فشيئا بفقدان قدرتها على اتخاذ القرارات في المجموعة، فنجد أن نشاط شركة التأمين مرتبط بالسياسة المتبعة من المؤسسة الأم بشكل كلي خاصة إذا كانت الشبكة المصرفية هي قناة التوزيع الوحيدة، وبوجود أي خلل أو انقطاع تكون شركة التأمين قد فقدت سبيلها للوصول إلى السوق لأنها لا تكتسب عملاء وإنما مجموعة من المؤمن لهم.²

2.2. السر المصرفي : في إطار صيرفة التأمين، فإن الكشف عن معلومات تخص عملاء المصارف إلى شركة التأمين سواء كانت شركة فرعية أو بموجب عقد شراكة، غير متوافق مع مبدأ السرية المصرفية.³

3.2. التعويض للحوادث واختيار الأخطار : قد يبقى ولاء العميل للمصرف وليس لشركة التأمين وقد يزداد هذا الولاء بارتفاع عدد المنتجات التي يقتنيها العميل من المصرف⁴، فيمكن لأحسن زبون لدى المصرف أن يعرض شركة التأمين لمخاطر كبيرة فيما يخص التأمينات على السيارات ، والمصرف هنا لا يرفض تأمين عميله بل يعمل على تقديم أفضل الأسعار المتاحة. ومن جهة أخرى في حالة وقوع الحوادث، يقوم المصرف بالدفع عن عميله

¹ Jean pierre Daniel, *idem*, pp 131/132.

² BOULEMCHE Saida, *idem*, p 107.

³ BOULEMCHE Saida, *idem*, p 108.

⁴ بريش عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 303.

ويعمل على أن يحصل العميل على تعويضه دون الوقوع في نزاعات مع شركة التأمين ، وفي حالة ما إذا وقع اختلاف بين العميل وشركة التأمين فإن المصرف يلقي المسؤولية كلها على عاتق شركة التأمين.

3. سلبيات صيرفة التأمين على الاقتصاد ككل : تواجه اقتصاديات بعض الدول التي سمحت بممارسة نشاط صيرفة التأمين بعض السلبيات من أهمها:

1.3. تأثيرات على مستوى الملاءة: إن الاشتراك بين المصارف وشركات التأمين يعمل على الاستعمال المزدوج لرؤوس الأموال، أي أن نفس رأس المال يعتبر ضمانا للعمليات المصرفية والعمليات التأمينية في نفس الوقت، مما يخفف من الملاءة المالية للطرفين.¹

حيث تعتبر وضعية حرجة جدا خاصة في ظل الاقتصاديات غير المستقرة، فزيادة الأخطار المؤمن عليها وانخفاض المحفظة الائتمانية للمصرف تؤدي بالطرفين إلى عدم القدرة على الوفاء بالالتزامات وقد يتعدى ذلك إلى وقوع الإفلاس.

2.3. الخطر الأخلاقي* : إن العلاقات التي تربط المصارف بفروعها التأمينية قد تؤدي إلى بعض السلوكيات البعيدة كل البعد عن الحذر المصرفي والتأميني ، فالمصرف يزيد من التزاماته وأخطاره بالاعتماد على المساندة أو الدعم من شركته الفرعية التأمينية، وكذلك الفرع التأميني يقوم بتوسيع نشاطه متجاهلا كل المعايير وذلك بالاعتماد على المؤسسة المصرفية الأم، فهذا التفكير غير السليم يدفع إلى تجاهل قواعد الحيطة والحذر وكذلك نسب الملاءة الخاصة بكل نشاط، والذي قد يضع الطرفين في أزمة لا نهاية لها.²

3.3. تقييد المنافسة : تعمل السلطات العمومية على تطوير المنافسة ومحاربة الاحتكار، إلا أن التقارب بين المصارف وشركات التأمين القائم على التركيز على المنتجات المصرفية التأمينية، يمكن أن يؤدي على المدى الطويل إلى تشكل تكتلات مالية ومجموعات كبرى لتتقاسم السوق فيما بينها لتشكل وضعاً شبه احتكاريًا.³

4.3. خطر العدوى: عندما تتعرض شركة تابعة لمجموعة كبرى لخسائر هامة والتي لا تستطيع تحملها ، فيمكن أن تنتقل هذه المشاكل المالية إلى باقي المؤسسات الأخرى، وفشل هذه المؤسسة يخلق انعدام الثقة في المجموعة بأكملها.⁴

¹ BELHOCINE Louiza, **la bancassurance en Algérie réalité et perspectives, cas de la convention BDL - SAA**, diplôme supérieur d'études bancaire, Ecole supérieur de Banque, 11^{ème} promotion, novembre 2009, p 70.

* الخطر الأخلاقي: هو الحالة التي تكون فيها نزعة اتجاه اتخاذ محاطر لا داعي لها، لأن من سيتخذ تلك المخاطر لن يدفع تكاليف الخسارة .

² BENNADJI Tahar, **Les Enjeux de la Bancassurance et les Perspectives de son développement en Algérie**, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur d'études bancaires, Ecole supérieur de banque, 5^{ème} promotion, Algérie, Décembre 2003, p 47.

³ AIT ABBES Racheda, **Les perspectives du développement de la bancassurance en Algérie Cas de la Cnep Banque**, IFID, 2005, p36.

⁴ BELHOCINE Louiza, idem, p 71.

المطلب الثالث: عوامل نجاح صيرفة التأمين

يعود نجاح نموذج صيرفة التأمين في أسواق مختلفة من العالم مثل فرنسا، إيطاليا وإسبانيا إلى مجموعة من العوامل التي لعبت دورا مهما في توسيع وتعزيز صيرفة التأمين مثل التخفيض في تكاليف الشركة، زيادة حجم الشركة، زيادة حجم الصناعة المصرفية الوطنية، الزيادة في إيرادات الشركة ومستوى رفع القيود التنظيمية المالية داخل البلد¹ حيث استطاع المختصين في هذا المجال من خلال بعض الدراسات، تقسيم عوامل نجاح هذا النموذج إلى عوامل خارجية متعلقة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي والثقافي للبلد، وعوامل داخلية متعلقة بنموذج صيرفة التأمين المتبع في حد ذاته.

1. العوامل الخارجية: تتمثل في عوامل مرتبطة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي للبلد والتي تعمل على تطوّر صيرفة التأمين وتتمثل في:

1.1. الإطار التنظيمي (التشريعي): تعتبر القوانين التنظيمية والتشريعات التي تحفز على ممارسة المصارف لأعمال التأمين، ومدى موقف السلطات من تنمية هذا النشاط وتطويره، من أهم عوامل نجاح صيرفة التأمين في أي بلد، حيث تجعل صيرفة التأمين تتطوّر بسرعة أكبر ومثال ذلك:

– **إيطاليا:** كانت بداية صيرفة التأمين مرتبطة بصدور قانون (Amato) في 1990/07/30، الذي سمح للمصارف بمزاولة النشاط التأميني وإضفاء الصفة القانونية لصيرفة التأمين.²

– **الولايات المتحدة:** كان قانون (Le glass Steagall Act) لسنة 1933، عائقا أمام ظهور صيرفة التأمين في الولايات المتحدة، إذ كان يفصل بين عمل المصارف وعمل شركات التأمين إلى غاية سنة 1999 وكان ذلك بعد المصادقة على قانون جديد، سمح بتسهيل العلاقات بين المصارف وشركات التأمين.³

– **الجزائر:** كان صدور قانون 04/06 المؤرخ في 20/02/2006، المعدّل و المتّمّم للأمر 07/95 المتعلّق بالتأمينات الفضل في ظهور صيرفة التأمين في هذا الجزائر.

2.1. الضرائب: تعتبر الامتيازات الضريبية المشجع الرئيسي للاستثمار في منتجات التأمين على الحياة أو منتجات التقاعد بدلا من غيرها من المنتجات، ومثال ذلك فرنسا التي عرفت فيها صيرفة التأمين تطوّرًا كبيرا، والتي كانت تتمتع بنظام ضريبي متميز إلى غاية سنة 1995⁴، وخاصة الإعفاءات الضريبية الخاصة برأس المال المستحق

¹ Zhian Chen, Donghui Li, Li Lio, Fariborz Moshirian, Csaba Szablocs, **Expansion and consolidation of bancassurance in the 21st century**, journal of international financial markets, institutions & money, Elsevier, volume 19, N° 04, Netherlands, October 2009, p 642.

² Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérange Mainguy, **idem**, p09.

³ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérange Mainguy, **idem**, p10.

⁴ Sigma, **La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis**, Swiss Re, Compagnie suisse de réassurance, Economic research & Consulting, Suisse, 05/2007, p 7.

لذوي الحقوق في حالة الوفاة، إلا أن التغييرات التي جاءت بها قوانين المالية للسنوات 1998/1999، أدت إلى الحد من الامتيازات الضريبية التي كانت تتمتع بها بعض عقود الرسمة، مما أدى إلى انخفاض الطلب على هذه المنتجات، حيث انخفض رقم الأعمال بـ 15% من مبيعات منتجات التأمين على الحياة في نهاية 1998¹. ما يمكننا قوله أنّ الامتيازات الضريبية يمكن أن تعطي تفسيراً على نجاح صيرفة التأمين، كما يمكن أن يكون تباطؤ هذا النموذج نتيجة للقوانين الضريبية غير المحفزة.

3.1. الصورة التي يمتاز بها المصرف في السوق: إن المكانة التي يحتلها المصرف في السوق والصورة التي يكونها عنه العملاء من العوامل المهمة التي تساعد على تطور صيرفة التأمين ونجاحه، ففي البلدان التي عرفت فيها صيرفة التأمين تطوّراً ونجاحاً كفرنسا، إسبانيا، إيطاليا وبلجيكا، تتميز فيها المصارف بسمعة جيدة وثقة كبيرة من العملاء، فتعتمد هذه المصارف على المقابلات الشخصية مع عملائها بصفة مستمرة لمراجعة مختلف المشاكل المالية المتعلقة بالعميل وإيجاد الحلول المناسبة لذلك، على عكس الدول الأخرى فمختلف العمليات المصرفية تتم عن طريق الهاتف والإنترنت مما يفسر الاختلاف في تطوّر ونمو صيرفة التأمين².

4.1. سلوك المستهلك: يعتبر سلوك المستهلك من العوامل الأساسية لنمو صيرفة التأمين، التي لا نتواجد بكثرة في البلدان التي يتعامل فيها السكان بالتكنولوجيات الحديثة وخاصة الإنترنت وهذا ما نجده في الدول الشمالية كبريطانيا، الولايات المتحدة وهولندا، أين تعتبر الإنترنت عنصر من عناصر الحياة اليمية المهمة والتي تستعمل لاختيار المنتجات التي سيتم استهلاكها، خاصة المنتجات المالية، في حين يبقى الاختيار مربوطاً بالبحث في الإنترنت وغير مرهون بالثقة التي تربط العميل بمصرفه. إلا أنه في البلدان التي عرفت فيها صيرفة التأمين تطوّراً ونجاحاً، نجد أن العميل يفضل التعامل المباشر مع مصرفه ومناقشة احتياجاته المالية مباشرة، فتطوّر صيرفة التأمين مرتبط بثقافة البلد وعادات وسلوك المستهلكين³.

5.1. معدّل نفاذ التأمين (Taux de pénétration de l'assurance): يعتبر انخفاض معدّل نفاذ التأمين* على الحياة من العوامل الرئيسية لنجاح صيرفة التأمين وتطوره، حيث اعتبرت صيرفة التأمين بمثابة فرصة مثمرة لتسليط الضوء على الأبعاد التسويقية والإعلامية والترويجية الكفؤة لأعمال التأمين، وتقييم عملي واستراتيجي لمدى الحاجة لفتح الأسواق أمام دخول مستثمرين جدد من الخارج، تحقيقاً لمتطلبات العولمة والمنافسة المفتوحة واقتصاد السوق، ووضع الخطوات الكفيلة بانخراطهم في أسواق تأمين محلية، وتمكينهم من تحقيق انطلاقة عملية ناجحة، من خلال

¹ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*, p09 .

² Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*, p10.

³ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*.

* معدّل نفاذ التأمين: يقاس معدّل النفاذ وفق إجمالي الأقساط المكتتبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.

استراتيجيات تسويقية هادفة، إلى بناء محافظ إنتاجية متوازنة في مجتمعات متأثرة سلبا بضخالة الثقافة التأمينية، وتعاملها مع التأمين باعتباره خدمة ترفيهية، باستثناء ما هو إلزامي، وتدني مستوى الدخل الفردي وضعف مساهمة التأمين في الناتج المحلي الإجمالي.

من بين أمثلة ذلك نجد إسبانيا وبعض بلدان أمريكا اللاتينية ، حيث انتشرت فيها المصارف وشركات التأمين الأجنبية بشكل واسع مما زاد من نمو صيرفة التأمين وتطوره¹.

2. العوامل الداخلية: وتشمل العوامل المؤثرة في تنظيم الشراكة بين المصارف وشركات التأمين أو المتعلقة بنموذج صيرفة التأمين نفسه الذي يتبعه البلد.

1.2. كثافة الشبكة التوزيعية : تعتبر كثافة الشبكة المصرفية من أهم عوامل نجاح صيرفة التأمين² ، فيجب أن تمتلك المصارف شبكة متكاملة من الفروع تنتشر جغرافيا بشكل متناسب لتقديم خدماتها ولتحقيق المنفعة المكانية للعميل بشكل فعال سواء في الداخل أو في الخارج³ ، فالعدد المتزايد من الفروع المصرفية يسهل عملية اتصال المصارف بعملائهم ويعمل على زيادة فرص البيع ، وخير مثال على ذلك : إسبانيا التي تعتبر من أكثر شبكات المصارف في أوروبا.⁴

فتوفر شبكة مصرفية هامة في إسبانيا، جعلها من البلدان التي تميزت فيها صيرفة التأمين بالتطور والنجاح، فالتواصل مع العملاء هو القوة التي لا يستهان بها ، فهو عامل أساسي لبناء الثقة وتحقيق الولاء، حيث لا تتحقق هذه العلاقة إلا في ظل شبكة توزيعية تتسم بمركزها القوي في السوق.

2.2. التكوين: يعتبر تكوين عمال المصارف أحد العوامل الأساسية لنجاح صيرفة التأمين ، فالعمال الذين لم يتلقوا تكوينًا وتدريبًا ملائمة في مجال التأمين لا يمكنهم إتقان عملهم وتقديم خدمة جيدة للعملاء، فوجب على المصرف القيام بتدريب موظفيه الذين سيقومون بعملية توزيع المنتجات التأمينية قبل انطلاق نشاط صيرفة التأمين وذلك حتى لا تقع هناك أخطاء قد يرتكبها الموظفون نتيجة سوء التدريب والتي سيكون لها انعكاسات سلبية على صورة المصرف، مما يؤثر على الثقة الموجودة بينهم وبين عملائه.

إن التكوين المطبق في الشبكة المصرفية يجب أن يتناسب مع نموذج صيرفة التأمين ومع التشريعات المطبقة في البلد ففي فرنسا مثلا: بيع المنتجات التأمينية تكون من طرف عامل بالمصرف متحصل على " بطاقة مهنية " بعد 135 ساعة من التكوين.⁵

¹ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*, p12.

² L.A.A.Van den Berghe, K.Verweire & S.W.M.Carchon, *Ibid*, p 14

³ محسن أحمد الخضيري، التسويق المصرفي، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 1999، ص 48.

⁴ Serap O.Gonulal, Nick Goulder & Rodney Lester, *ibid*, p 22.

⁵ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*, p16.

أما في الجزائر، فيفرض القانون أن يكون الموظف الذي يقوم ببيع المنتجات التأمينية في المصرف متحصل على شهادة جامعية وأن يخضع لتكوين 96 ساعة على الأقل فيما يخص توزيع المنتجات التأمينية.¹

3.2. خصائص المنتجات التأمينية الموزعة: إن اهتمام المصارف بنشاط التأمين، وتركيزها المكثف على العملاء، أدى إلى مرونة منتجات صيرفة التأمين من خلال تقديم منتجات بسيطة تتميز بالشفافية والوضوح وذلك للدراية التامة باحتياجات العملاء، والتي تعتبر من أهم عوامل نجاح صيرفة التأمين.² ولقد أصبح التكامل بين الخدمات التأمينية والمصرفية مثالا يحتذى به في الدول الناهضة التي قطعت شوطا تطوريا، حيث وصل الحال لدى بعض الفقهاء إلى القول أنه " في ظهر كل شركة تأمين ناجحة هناك مصرف ناجح والعكس صحيح". ومن هنا تبلورت الحاجة إلى المزيد من التعاون بين شركات التأمين والمصارف.³

4.2. قاعدة المعطيات للعملاء والأنظمة المعلوماتية: إن نجاح صيرفة التأمين يتطلب إدراج نظام معلوماتي خاص بشركة التأمين على مستوى المصرف، حيث يسمح هذا النموذج من التكامل للمصرف بالرد على الزبون من خلال شبائكه المصرفية في الوقت الملائم، وبمعالجة البيانات المتعلقة بحساب قسط التأمين وإصدار العقود مباشرة عبر شبائكه المصرفية دون اللجوء إلى شركة التأمين، كما يسمح لشركة التأمين بأن تقوم بتسيير العقود المكتتبة ومن ثم تسديد الحوادث، ولا يمكن الرجوع إلى شركات التأمين إلا في حالة الصفقات الضخمة التي تتطلب خبرة خاصة.

كما تتميز المصارف باتصال مكثف مع زبائنها من خلال استخدام قاعدة بيانات العملاء، والتي تسمح بتقديم منتجات حسب الطلب.⁴

¹ المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 07/153 بتاريخ 22 ماي 2007 و التي تحدد طرق توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك، المؤسسات المالية وشبه المالية وشبكات التوزيع الأخرى، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35، الصادر في 23/05/2007، ص 18.

² L.A.A.Van den Berghe, K.Verweire & S.W.M.Carchon, *ibid*, p 14

³ مقال عيسى مقطش، مرجع سبق ذكره، ص 20.

⁴ L.A.A.Van den Berghe, K.Verweire & S.W.M.Carchon, *ibid*, p 14

المبحث الثالث: المنتجات التأمينية الموزعة عبر المصارف

تتجه المصارف إلى تسويق خدمات تأمينية مبتكرة تساهم في تحقيق ميزة تنافسية لها، حيث تعمل على توسيع نطاق منتجاتها المصرفية الأساسية لتشمل خدمات مالية مكتملة لعملائها. فالمصارف تنظر إلى التأمين بنظرة مختلفة وجديدة، حيث أن معرفتها بعملائها ستسفر عن إصدار منتجات تتسم بالبساطة والشفافية وتتلاءم مع دخل العملاء ولا تتطلب معرفة تأمينية واسعة أو مجهودا كبيرا لبيعها، إذ أن المنتج الأكثر تعقيدا يتطلب مجهودا أكبر ومعرفة أعمق، وهذا ما سنحاول توضيحه من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: الخدمات التأمينية، خصائصها وأسباب توزيعها عبر المصارف

تقوم المصارف بتسويق منتجات التأمين، تلك الخدمات المستقبلية غير الملموسة التي تقدمها إلى عملائها على عكس ما هو معروف من السلع المادية التي ارتبط بها مفهوم الترويج والدعاية والتسويق، حيث كان القطاع الأنسب لدخول المصارف مجال توزيع المنتجات التأمينية هو قطاع منتجات التأمين على الحياة باعتبارها قريبة من أنشطة الأعمال الأساسية للمصارف.

1. خصائص الخدمة التأمينية

تعرف الخدمات على أنها منتجات غير ملموسة تزود المستهلكين (العملاء في حالة المصارف وشركات التأمين) بمنافع مباشرة نتيجة استخدام جهد بشري أو ميكانيكي¹، حيث تشير الخدمة إلى أي نشاط أو منفعة يقدمها طرف لآخر في صورة غير قابلة للمس². ولقد عرفت جمعية التسويق الأمريكية الخدمة على أنها "عبارة عن مجموعة الأنشطة أو المنافع التي تعرض للبيع أو التي تقدم مرتبطة مع السلع المباعة"³. وعرفها كوتلر على أنها: "نشاط أو أداء خاضع للمبادلة، غير ملموس ولا ينتج عنه نقل للملكية ويمكن أن يرتبط أو لا بمنتج مادي"⁴. وتتصف الخدمة بعدد من الخصائص التي تميزها عن السلع المادية والتي تتمثل في: - غير الملموسة (Intangibility)⁵؛

¹ طارق طه، إدارة البنوك في بيئة العولمة والانترنت، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 657.

² طارق طه، التسويق بالانترنت والتجارة الالكترونية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 297.

³ محمود جاسم الصميدعي، ردينه عثمان يوسف، التسويق المصرفي: مدخل استراتيجي-كمي-تحليلي، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص 19.

⁴ Kotler Ph, Dubois B, Keller K, Manceau D, **Marketing management**, 12édition, person éducation, Paris, 2006, p 462.

⁵ ناجي معلا، الأصول العلمية للتسويق المصرفي، الطبعة الثالثة، عمان، الأردن، 2007، ص 47.

- عدم إمكانية فصل الخدمة (Inseparability)¹؛
- تباين الخدمة (Heterogeneity)²؛
- سرعة التلف (Perishability)³.

ويعرّف التأمين على أنه اتفاق يلتزم بمقتضاه الطرف الأول وهو المؤمن أن يؤدي إلى الطرف الثاني وهو المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراداً أو مرتباً أو عوض مالي آخر في حال وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك مقابل قسط أو أي دفعة مالية⁴.

فالتأمين يتيح للمؤمن له الفرصة في تخفيض المخاطر المالية التي يتعرض لها، وذلك بتخفيض الحسارة التي يمكن أن تنشأ نتيجة وقوع أحداث غير متوقعة⁵.

وينقسم التأمين إلى التأمين على الأشخاص (الحياة)، تأمين الممتلكات، تأمينات المسؤولية المدنية⁶.

يغطي التأمين على الحياة جميع الأخطار الشخصية التي يمكن أن يتعرض لها الإنسان، والتي قد تؤدي إلى نقص في قدرته على الحصول على دخل كاف له⁷. كما تُعرّف وثيقة التأمين على الحياة على أنها "اتفاق بين طرفين، تتعهد فيه شركة التأمين بأن تدفع للمؤمن له أو المستفيد مبلغاً من المال عند تحقق حادث معين في مقابل قسط التأمين"⁸.

فالتأمين على الحياة هي جميع عمليات التأمين التي يكون لحياة الإنسان دخل فيها سواء في حالة الحياة أو حالة الوفاة أو بعض الأخطار الملحققة الأخرى المرتبطة⁹.

ولا يتعد مفهوم الخدمة التأمينية أو يختلف كثيراً عن مفهوم الخدمة بشكل عام، فهي مجموعة الأنشطة والمنافع التي تعرض للبيع، وتكون الاستفادة من الخدمة التأمينية من خلال إجراء عقد يتحدّد من خلاله حقوق والتزامات كل

¹ مجّد صالح المؤذن، مبادئ التسويق، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 223.

² عبد القادر برينيس، التسويق في المؤسسات الخدمات العمومية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص 116.

³ تامر البكري، أحمد الرحومي، تسويق الخدمات المالية، الطبعة الأولى، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 79.

⁴ عيد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، إدارة الخطر والتأمين، الطبعة العربية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 92.

⁵ فواز صالح حموي، مجّد رمضان إسماعيل، إدارة المؤسسات والأسواق المالية، الطبعة الأولى، دار علاء الدين للنشر والتوزيع والترجمة، دمشق، سوريا، 2011، ص 76.

⁶ عبد الوهاب يوسف أحمد، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 199.

⁷ عبد الإله نعمة جعفر، النظم الحاسوبية في البنوك وشركات التأمين، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص 333.

⁸ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، الخطر والتأمين - المبادئ النظرية والتطبيقات العملية، دار المطبوعات الجامعية جورج عوض، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 116.

⁹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 122.

طريفي التعاقد، فالمنتجات التأمينية هي تلك الخدمات التي تقدمها شركة التأمين لحامل الوثيقة التأمينية متعلقة بحاجته من الأخطار وتبعاتها.

تنطبق خصائص الخدمات بشكلها العام على الخدمات التأمينية، مع بعض الخصوصيات، أهمها:¹

- أنها خدمة آجلة وليست حاضرة مثل باقي أنواع الخدمة؛
- يمكن أن تمتد العلاقة التعاقدية بين العميل طالب التأمين والشركة لتشمل طرفاً آخر اشترط التأمين لصالحه؛
- إن خدمة التأمين عبارة عن وعد مرتبط بتحقيق الخطر المؤمن عليه؛
- غالباً ما لا يستطيع العميل مناقشة سعر خدمات التأمين باعتبارها عقود إذعان؛
- استمرارية عقود التأمين التي يمكن أن تمتد حتى عشرين عاماً خصوصاً بالنسبة لعقود التأمين على الحياة؛
- ارتباط الاستفادة بالخدمات التأمينية بمجموعة من الشروط والمحددات؛
- لا تخضع أسعار خدمة التأمين إلى آليات العرض والطلب؛
- ارتباط الطلب على الخدمة التأمينية بوعي المجتمع.

2. خصائص المنتجات التأمينية الموزعة عبر المصارف

سارعت المصارف إلى تقديم منتجات جديدة تتمثل في المنتجات التأمينية لتلبية احتياجات معينة والتي ارتبطت بالمعاملات المصرفية بهدف تحسين عرض المنتجات من أجل جعلها أكثر جاذبية وفائدة للعملاء، مما يعمل على تقوية الارتباط بين المصارف وعملائها، مثل تأمينات الحياة الشخصية، تأمينات القروض، تأمينات السحب المكشوف (*Overdraft*)، البطاقة الائتمانية، ومنه كان من المهم تحديد أهم خصائص منتجات التأمين التي ستباع عبر المصارف كما يلي:

- يجب أن تتميز المنتجات الموزعة عبر المصارف بالبساطة حتى يتسنى فهمها من طرف كل من العميل ومقدم الخدمة. كما يجب أن تكون المنتجات التأمينية الموزعة مناسبة تماماً للشبكة المصرفية وذلك لتسهيل عملية البيع.²
- ولقد تمكنت المصارف من تطوير نوعية الخدمات المقدمة لعملائها، من خلال قيامها بالتنسيق مع شركة التأمين بإصدار أنواع كثيرة من الوثائق التي لا تحتاج إلى معرفة واسعة من قبل موظفي المصارف، حيث تكون هذه الوثائق مُعدّة سلفاً من قبل شركة التأمين.³

¹ نادية أمين مجذ علي، إستراتيجيات مستحدثة لتطوير المنتج بالتطبيق على وثائق التأمين، الملتقى العربي الثاني، التسويق في الوطن العربي، الفرص والتحديات، قطر، 2003، ص 129.

² Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*, p20.

³ محمود عبد القادر زماميري، التأمين المصرفي، دراسات ومواضيع تأمينية، رسالة التأمين، نشرة دورية فصلية تصدر عن الاتحاد الأردني لشركات التأمين، العدد الأول، الأردن، أبريل 2008، ص 14.

- تغطية الحاجات التأمينية الأكثر طلبا من طرف المؤمن له والتي ستوزع عبر الشبكة المصرفية¹؛
- لا بد أن تكون المنتجات التأمينية مكتملة ضمن مجموعة المنتجات المصرفية وليست منافسة لها²؛
- سرعة المعاملة بحيث أن الهدف من صيرفة التأمين هو توفير الوقت لإتمام العمليات المالية بسعر أقل³،
فالتبسيط في الإجراءات يؤدي إلى اختصار الوقت الذي يقضيه العميل في المصرف لانجاز عمله⁴.
- انخفاض قيمة الأقساط، بحيث يمكن الوصول إلى عدد كبير من العملاء بتكلفة أقل وبذلك يكون هناك تخفيض في قيمة الأقساط التي سيدفعها العميل⁵؛
- ومنه فاستخدام الشبكات المصرفية من خلال تجميع كل أو جزء من الموارد اللوجستية والتكنولوجية التي يملكها المصرف من شأنها أن تقلل بشكل كبير من التكاليف التي تؤثر بصورة مباشرة على قيمة قسط التأمين⁶.

3. أسباب توزيع المصارف لمنتجات التأمين

- كانت بداية دخول المصارف مجال الخدمات التأمينية مرتبطة بمنتجات التأمين على الحياة لاعتبار قربها من خصائص المنتجات المصرفية.
- وقد برزت الحاجة إلى توزيع باقي منتجات التأمين عبر المصارف نتيجة للرغبة في تقديم توليفة واسعة ومتكاملة من الخدمات إلى العملاء⁷.
- ويرجع توزيع المصارف لمنتجات التأمين إلى عدّة أسباب، أهمها⁸:
- الطابع التكاملي لمنتجات التأمين خصوصا تلك المتعلقة بتأمينات الحياة؛
 - اعتبار منتجات التأمين على الحياة عموما منتجات طويلة الأجل، مما يتطلب ضرورة تمتع المؤسسة المعنية بتسويقها بالثقة الكاملة؛
 - يستخدم مستشارو المصارف، معرفتهم بأصول عملائهم لتقديم الاستشارات والنصائح التي توافق احتياجاتهم خصوصا ما تعلق بها بتأمينات الحياة؛

¹ بشير أحمد المختار، التأمين المصرفي، مجلة المال والاقتصاد، مجلة دورية يصدرها بنك فيصل السوداني، العدد 67، الخرطوم، السودان، نوفمبر 2011، ص 18.

² Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*, p20.

³ محمود عبد القادر زماميري، مرجع سبق ذكره، ص 14.

⁴ زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص 318.

⁵ بشير أحمد المختار، مرجع سبق ذكره، ص 18.

⁶ Alain Borderie et Michel Laffitte, *idem*, p 71.

⁷ محمود عبد القادر زماميري، مرجع سبق ذكره، ص 15.

⁸ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*, p 24.

المطلب الثاني: المنتجات التأمينية المكتملة للخدمات المصرفية

تعددت المنتجات التأمينية الموزعة عبر المصارف وتنوعت حيث عرفت تطورات كبيرة ارتبطت بتطور صيرفة التأمين، من بين هذه المنتجات تلك المكتملة للمنتجات المصرفية التي تسوقها عادة المصارف بالإضافة إلى المنتجات التي تتميز بطابعها الادخاري.

وقد استفادت المصارف من قدرتها على منح القروض في الترويج للمنتجات التأمينية ذات الصلة بها، وفي أغلب الأحيان تكون هذه المنتجات مدججة في عروض المصرف المقدمة للعملاء، فلا يعتبرها العملاء منتجات تأمينية بقدر ما يعتبرها خدمات مصرفية إضافية، و تضم منتجات التأمين المرتبطة بالقروض ، منتجات التأمين المرتبطة بالودائع ومنتجات التأمين المرتبطة بوسائل الدفع¹.

1. منتجات التأمين المرتبطة بالقروض

تقدم هذه المنتجات في الحالات التي يتم فيها منح قرض للعميل، وتنقسم إلى نوعين مهمين:

1.1. تأمين المقترضين (Assurance des Emprunteurs): يتحقق هذا النوع من المنتجات عندما تقوم مؤسسة مصرفية بتقديم قروض للأفراد، ويحدث أن تكون هذه المبالغ غير قابلة للاسترداد في حال الوفاة المبكرة أو العجز الدائم للمقترض، ويتحقق ذلك عندما يكون الوضع المالي لعائلة هذا الأخير لا يسمح بإرجاع المبالغ المستحقة، أو عندما يكون الشيء الذي تم شراؤه بمبلغ القرض غير قابل للبيع. وتقوم المؤسسة المصرفية باكتتاب هذا النوع من المنتجات كشرط أساسي للحصول على قرض وذلك لضمان سداد باقي أقساط القرض للمصرف بعد وفاة العميل حتى لا يلجأ إلى مطالبة الورثة أو الحجز على الضمانات للحصول على باقي الأقساط التي لم يسدها العميل. تتناسب وثائق التأمين المرتبطة بالقروض مع كل أنواع القروض (عقارية، استهلاكية، استثمارية، مهنية...)، حيث يتم تحديد قيمة القسط وفقا لسن العميل، مبلغ القرض، ويتم دفعه دفعة واحدة أو على دفعات.

2.1. تأمين السحب على المكشوف (Découvert) : عادة ما تقدم المصارف تسهيلات السحب على

المكشوف للعملاء، وتصل هذه التسهيلات إلى المبلغ المتفق عليه مسبقا، ولتفادي مشاكل عدم السداد التي يتعرض لها الورثة في حالة وفاة العميل، يقوم المصرف بطلب اكتتاب هذا النوع من العقود لاسترجاع المبلغ المتبقي.

2. منتجات التأمين المرتبطة بالودائع: إضافة إلى منتجات التأمين المتعلقة بالقروض والتي ارتبطت مباشرة بالنشاط الأساسي للمصارف، قامت بعض المصارف بتوزيع المنتجات التأمينية المرتبطة بالودائع والحسابات الجارية

¹ Kerchouche Lydia, **perspective de développement de la bancassurance en Algérie**, diplôme supérieur des études bancaire, école supérieure de banque, 2003, p 49.

للعلماء. وتضمن هذه العقود دفع مبلغ معين له علاقة مباشرة بصيد الحساب المتعلق بعقد التأمين، لورثة المؤمن له في حالة وفاته أو له في حالة تعرضه للعجز الدائم، ومثال ذلك (*le Compte vie*) الذي قام بتقديمه المصرف الجهوي للخصم والودائع (*Bred**)¹ الفرنسي في سنة 1963، والذي يضمن دفع مبلغ مضاعف للرصيد في حالة وفاة صاحب الحساب نتيجة لحادث².

3. منتجات التأمين المرتبطة بوسائل الدفع : تطوّر هذا المنتج مع بداية الثمانينات مع انتشار بطاقات الدفع وبطاقات الائتمان، حيث اقترحت المصارف ضمانات تأمينية جديدة حتى تجعل هذه المنتجات أكثر جاذبية. وتقدّم هذه العقود ضمانات ضد خطر السرقة أو الاحتيال لبطاقة الدفع أو دفتر الشيكات أو مختلف وسائل الدفع الأخرى الخاصة بالعميل، إلا أنّ بعض المصارف قامت بتوسيع الضمانات المقدّمة لتشمل ضمانات ضد السرقة لبطاقة الدفع عند استعمال الموزع الآلي (*DAB*) ، لتذهب أخرى إلى أبعد من ذلك بتقديمها للعميل مع بطاقة الدفع الدولية "ضمانات مساعدة" في حالة المرض خلال سفره بالخارج³.

4. منتجات الحياة الادّخارية (منتجات التوفير): قامت المصارف بالتنوع في منتجاتها من خلال منتجات الحياة ذات الطابع الادّخاري، حيث بدأت في بداية نشاطها بتوزيع منتجات التأمين على الحياة البسيطة بكميات كبيرة ، لتتعداها إلى المنتجات الأكثر تعقيدا قصد تلبية احتياجات العملاء المعقّدة التي تطوّرت مع مرور الزمن. إن المنتجات المعقّدة التي تتطلب خبرات أكبر تكون في الغالب صعبة التوزيع عبر الشبائيك المصرفية، غير أن الهوامش المحققة تكون جد مهمّة بالنسبة للمصرف وموظفيه من خلال العمولات المحصّلة ، مما أدى إلى تشجيع المصارف على مواجهة التحدي بقوة وبنين هذه العلاقة من خلال الشكل التالي:

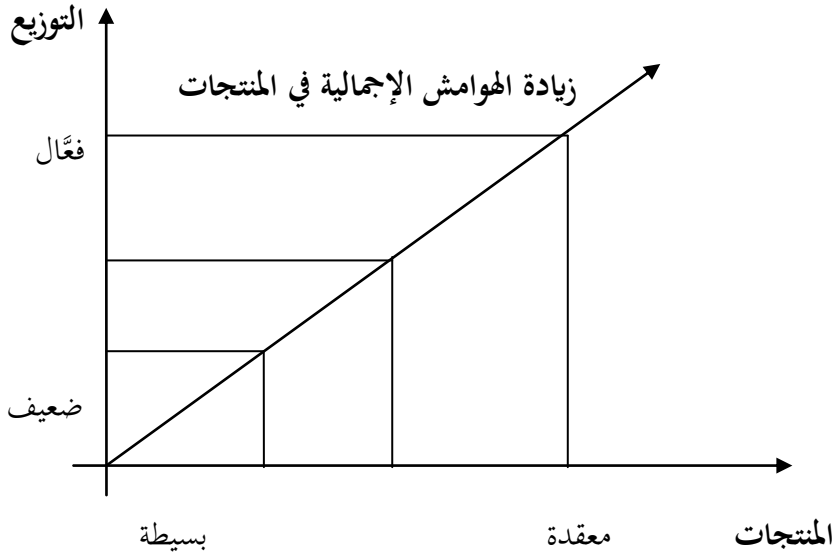
* Bred : la banque régionale d'escompte et de dépôts.

¹ Jean-Pierre Daniel, *idem*, P 57

² Jean-Pierre Daniel, *idem*.

³ Ait Abbas Racheda, *idem*, p50.

الشكل رقم 6.2 : العلاقة بين تعقيد المنتج والمجهودات المطلوبة للبيع



المصدر: Yiannis Violaris , *Bancassurance in practice*, Munich Ré groupe, Germany, 2001, p 9

لقد قامت المصارف بدمج منتجات أكثر تعقيدا ضمن حزمة منتجاتها المصرفية، الأمر الذي يتطلب أن يتميز موظفو المصارف بنوع من الخبرة حتى تسمح لهم بالتعامل في هذا النوع من المنتجات والتي تعتبر بطبيعتها بعيدة نوعا ما عن النشاط المصرفي، و تنقسم إلى:

1.4. المنتجات المالية البسيطة: هي منتجات تأمينات الحياة ذات طابع ادّخاري، تعتبر آلية بسيطة للغاية بالنسبة للمصرفي والعميل لأنها قريبة جدا من منتجات الادّخار المباعة من قبل المصارف، حيث يقوم العميل بدفع مبلغ من المال متمثل في قسط وحيد أو أقساط دورية إلى المصرف، في حين يتعهد هذا الأخير بتقديم الضمانات المتمثلة في دفع رأسمال معين في نهاية العقد يكون مساويا للمبالغ الأولية المدفوعة من العميل مضافا إليها مبلغ من الفوائد المستحقة.

وفي حالة وفاة المؤمن له قبل نهاية العقد، فإن الورثة المستفيدون يحصلون على المبلغ الأصلي المدفوع مضافا إليه نسبة من الفوائد المستحقة عند تاريخ الوفاة.¹

2.4. المنتجات المالية المعقّدة: بعد النجاح الذي حققته المصارف في توزيع المنتجات المالية البسيطة، ونظرا لتطور وتنوع احتياجات العملاء، قامت المصارف ببيع منتجات تأمينية ادّخارية أكثر تعقيدا والتي تتطلب تقنيات أكثر تطورا وذلك مع بداية التسعينيات وتتمثل في:

¹ BELHOCINE Ouiza, *idem*, p 39.

- منتجات ذات معدّل عائد مضمون أو محدد وفقاً لمعيار معين يتمثل عموماً في مؤشر البورصة بالسوق المالي، مثل معيار (CAC 40*) في فرنسا.
- كما أنّ بيع هذا النوع من المنتجات يتطلب التعامل في سوق الأوراق المالية، وذلك حتى تكون المصارف قادرة على الوفاء بالتزاماتها، إذ يتوجب عليها شراء أوراق مالية تضمن لها دفع معدل العائد المضمون أو إتباع المعيار المتفق عليه حسب الحالة.¹
- عقود وحدات الحساب (Contrats en Unités de Compte) والتي تهدف إلى ضمان قيمة معينة (رأس المال أو معاش) بتتبع مؤشرات الأسهم المالية في البورصة، ممثلة بمحفظة من الأوراق المالية أو مجموعة من الأصول المالية (أسهم وسندات).
- يتم استثمار الأقساط المدفوعة حسب اختيار المؤمن له بين الاستثمارات ذات المخاطر المرتفعة أو المنخفضة، وذلك وفقاً لموقعها الجغرافي (أوروبا، الولايات المتحدة، آسيا والبلدان الناشئة)².
- إنّ تأمين المنتجات المالية البسيطة أو المعقّدة تلي مجموعة من الاحتياجات منها، تكوين ادّخار على المدى الطويل، ضمان رأس المال بالنسبة للأطفال والتخطيط لمرحلة التقاعد.

المطلب الثالث: منتجات الاحتياط وتأمينات الأضرار

بالإضافة إلى المنتجات التأمينية المكتملة للخدمات المصرفية التقليدية المرتبطة خصوصاً بالإقراض والإيداع وتسيير وسائل الدفع المختلفة التي تعتبر أساس بداية تدخل المصارف في تسويق منتجات التأمين عرف كذلك هذا التوجه تطوراً نحو منتجات الإحتياط وتأمينات الأضرار بمختلف أنواعهما.

1. منتجات الإحتياط: قامت المصارف التأمينية بتوسيع نطاق المنتجات التأمينية الموزّعة لتشمل منتجات الإحتياط والحماية وذلك حتى يستطيع الأفراد والأسر التخفيف من التكاليف المالية والحفاظ على مستوى المعيشة في حالة:

- تحقق العجز الجسماني من خلال تأمين العجز والإعاقة؛
- مواجهة نفقات طبية كبيرة من خلال التأمين الصحي وتأمين الرعاية والأمراض الخطيرة؛
- الوفاة المبكرة من خلال تأمين الوفاة.

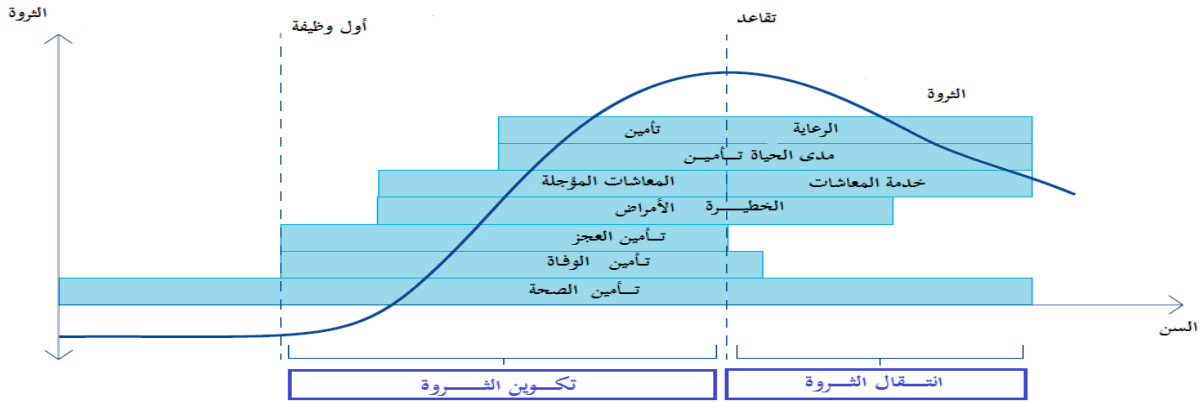
* CAC : Compagnie des agents de change, le CAC 40 est l'indice établi sur la base de quarante titres cotés à la bourse de paris.

¹ BENNADJI Tahar, *idem*, p 16.

² Pierre- Emmanuel THEROND, *Mesure et gestion de risques d'assurance : analyse critique des futurs référentiels prudentiel et d'information financière*, thèse présentée pour l'obtention du diplôme de doctorat, N° d'ordre : 76-2007, Université Claude Bernard, Lyon 1, France, 2007, p 36.

يقوم العملاء بشراء منتجات التأمين الاحتياطية للحد من حالة عدم التأكد الخاصة بالأحداث المستقبلية التي يصعب التنبؤ بها، حيث تحدّد الأحداث الرئيسية التي تظهر في مراحل الحياة المختلفة، قرار شراء نوع معين من أشكال تأمينات الاحتياط كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 7.2 : احتياجات الحماية المغطاة بتأمينات الاحتياط خلال دورة الحياة.



Source : Sigma, Assurance prévoyance : une approche centrée sur le consommateur, Swiss Re, N° 06/2013, p 03.

من خلال الشكل السابق، يتضح أن الطلب على الحماية من الأخطار التي تمس الأفراد وأسرههم تتطور مع تطور مراحل الحياة المختلفة من أجل تلبية العديد من الاحتياجات. ففي السن المبكرة (عند إتمام الدراسة، الدخول لسوق العمل، الزواج، شراء مسكن وإنجاب الأطفال)، يتم التركيز في هذه المرحلة على حماية الدخل، أما مع التقدم في السن خاصة في حالة الشيخوخة والتقاعد، تظهر الحاجة إلى تمويل الرعاية الصحية. وتتمثل أهم هذه المنتجات في:

1.1. تأمين الوفاة: وهو تأمين ذو بعد احتياطي يغطي مخاطر الوفاة حيث يتعهد المؤمن بدفع رأس مال إلى المستفيد المحدد أو لورثة المؤمن له في حالة وفاته أثناء مدة سريان العقد¹.

إنّ معظم الأشخاص الذين قاموا بشراء بوليصة تأمين على الوفاة لم تكن للحماية من فقدان الدخل نتيجة فقدان العائل الرئيسي وإنما كانت نتيجة حدث جديد مثل الزواج، ولادة طفل، شراء مسكن أو وظيفة جديدة، ولقد اتضح من خلال دراسة حديثة، والتي خصت محددات الطلب على تأمين الحياة أن هناك علاقة طردية بين ولادة طفل وشراء عقد تأمين الوفاة المؤقتة ومبلغها، كما أظهرت نفس الدراسة أن الأسر تقوم بشراء عقد تأمين وفاة مؤقتة بشكل طوعي عندما يتحصل المعيل على وظيفة جديدة².

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 124

² Sigma, Assurance prévoyance : une approche centrée sur le consommateur, Swiss Re, N° 06/2013, p 03

لذلك، فالمصارف التأمينية لديها فرصة كبيرة للنجاح في هذا النوع من المنتجات نتيجة الدراية التامة بعملائها من خلال قاعدة العملاء التي يتم تحديثها باستمرار، والتي تسمح للمصرف بالاطلاع على كل التغييرات التي تحدث في حياة العميل مثل الزواج أو الانفصال، ولادة الطفل، وفاة أحد الأقارب، والتي يمكن للمصرف الاعتماد عليها من أجل اقتراح ضمان وفاة مؤقتة.

ومن أمثلة المنتجات التأمينية الاحتياطية المقترحة من طرف المصارف التأمينية، يمكن أن نذكر على سبيل المثال عقد تأمين الوفاة (*Initial valeur prévoyance flash*) للبنك الفرنسي (*Crédit Agricole*) الذي استهدف الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم ما بين 18 و45 سنة، كما قام بتقديم عرض خاص للأشخاص الذين تقل أعمارهم عن 30 سنة مع سعر تفضيلي يقدر بـ 2 يورو بدلا من 2.4 يورو من أجل ضمان رأس مال قدره 16000 يورو¹.

2.1. منتجات الرعاية (*Dépendance*): يغطي تأمين الرعاية عادة التكاليف المرتبطة بفقدان استقلالية كبار السن من خلال تعرضه للعجز الدائم والمطلق*، الذي يجعل المؤمن لهم غير قادرين على القيام ببعض الأنشطة المرتبطة بحياتهم، كما يفضل اكتتابه قبل الدخول في مرحلة التقاعد، حيث يتم تجميع الأقساط المدفوعة واستخدامها لدفع تكاليف العلاج للمؤمن لهم أو لدفع تعويض².

وهناك عدة أنواع من العقود التي تكفل وتضمن الحماية من أخطار فقدان الاستقلالية، تكون في شكل عقود فردية أو جماعية (اختيارية أو إجبارية) كما تظهر من خلال الجدول التالي:

¹ YAO AYA Clémentine, **Les nouveaux relais de croissance de la bancassurance**, thèse professionnelle pour l'obtention du Manager d'entreprise d'assurances (MBA), Ecole nationale d'assurance, France, 2011, p 76.

* يعتبر العجز المطلق والدائم المعترف به من شركة التأمين ذلك العجز الذي يجعل المؤمن له غير قادر على العمل بشكل دائم أو القيام بأي نشاط يمكن أن يحقق له راتب ويضطره لاستخدام المساعدة من شخص آخر لأداء أنشطة الحياة الطبيعية.

² Sigma, **quelle prise en charge ? Trouver des solutions durables pour la dépendance dans un monde vieillissant**, Swiss Re, N° 05/2014, p15.

الجدول رقم 4.2 : طبيعة العقود التي تتضمن أخطار فقدان الاستقلالية

خصائص العقود	طبيعة العقود
<ul style="list-style-type: none"> ✓ يدفع المؤمن له أقساط دورية؛ ✓ يتعهد المؤمن بدفع معاش دوري لمبلغ محدد مسبقا، ✓ في حالة عدم حدوث الخطر، لا تسترد الاشتراكات المدفوعة؛ ✓ الضمان الرئيسي في هذه العقود هي فقدان الاستقلالية. 	عقد الاحتياط.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ تتمثل الضمانات الأساسية في: الوفاة، التقاعد أو التوفير؛ ✓ يمكن تسبيق دفع المعاش أو رأس المال للمؤمن له في حالة فقدان الاستقلالية. 	ضمان إضافي أو اختياري في عقد التأمين على الحياة.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ تسمح للمؤمن له بدفع اشتراك أو عدة اشتراكات يتم تجميعها في العقد؛ ✓ يتحول مبلغ التوفير المكوّن إلى معاش دوري، في حالة تعرض المؤمن له لفقدان الاستقلالية؛ ✓ يعتمد مبلغ المعاش على مبلغ التوفير المتراكم، ✓ في حالة عدم وقوع الحادث، أو وفاة المؤمن له قبل فقدان الاستقلالية، تُسترد الأموال المتراكمة (تدفع للورثة في حالة وفاة المؤمن له). 	عقد التوفير، الرعاية والتأمين على الحياة.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ يمكن أن تكون تغطية تكاليف الرعاية في إطار عقد التأمين الصحي؛ ✓ أو تكون ضمان تكميلي. 	ضمان تكميلي في عقد تأمين للصحة.

المصدر : بالاعتماد على المرجع

Sandrine Dufour-Kippelen, **Les contrats d'assurance dépendance sur le marché français en 2006**, étude qualitative sur les contrats d'assurance dépendance en France, Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES), n°84, université Paris Dauphine, France, Décembre 2008, pp 7-8.

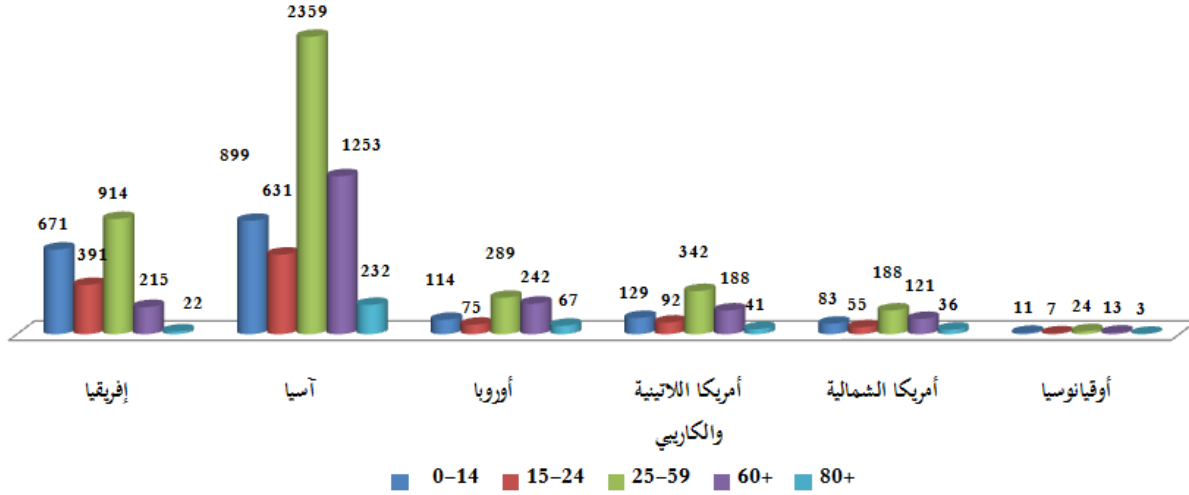
بصفة عامة إن احتياجات الرعاية تزيد مع التقدّم في السن، بمعنى أن الأشخاص كبار السن جدا هم الذين لديهم أعلى نسبة من المرض، ونسبة عالية من العجز، مما يتطلب مساعدة لأداء أنشطة معينة من الحياة اليومية¹، حيث تزداد الشيخوخة وبشكل سريع في أجزاء مختلفة من العالم، فمع حلول عام 2050، تشهد جميع المناطق الرئيسية في العالم باستثناء أفريقيا، ما يقرب من ربع أو أكثر من السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 60 عاما أو أكثر² ومن المتوقع أن يبلغ عدد الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين 80 فما فوق إلى أكثر من ثلاثة أضعاف بحلول عام 2050 وزيادة أكثر من سبعة أضعاف بحلول عام 2100. وعلى الصعيد العالمي يتوقع أن يرتفع عدد الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين 80 أو أكثر من 125 مليون في سنة 2015 إلى 434 مليون نسمة في

¹ Sigma, **quelle prise en charge ? Trouver des solutions durables pour la dépendance dans un monde vieillissant**, Idem, p6.

² United Nations, Department of economic and social affairs, **World population prospects the 2015 revision**, idem, p 7.

سنة 2050 و 944 مليون نسمة في عام 2100¹، والشكل التالي يوضح التوزيع السكاني العالمي حسب المناطق والفئات العمرية المختلفة لسنة 2050.

الشكل رقم 8.2 : توزيع سكان العالم حسب المناطق والفئات العمرية المختلفة لسنة 2050



المصدر: بالاعتماد على المرجع

- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, **World population prospects the 2010 Revision**, New York, 2011.

كما نجد أنه في معظم دول العالم تُموَّل مصاريف الرعاية الصحية بشكل رئيسي من خلال البرامج الحكومية، إلا أن هذه الخدمات في أغلب الأحيان غير كاملة أو غير متوفرة، مما أدى إلى تحمُّل الأفراد الجزء الأكبر من المصاريف الخاصة بالاحتياجات المرتبطة بالرعاية الصحية، ومع ذلك لا تزال حصة التأمين ضعيفة والتي تسجل أقل من 2% من إجمالي النفقات المخصصة لمصاريف الرعاية والتي تعكس حجم أقساط التأمين المتواضع جداً، فمن بين 670 مليار دولار² من أقساط التأمين المكتتبه من قبل شركات تأمين الأشخاص على مستوى العالم في عام 2014 (تقديري)، نسبة 1% فقط تأتي من تأمين الرعاية، لذلك يمكن اعتبار منتجات تأمين الرعاية من المنتجات الواعدة بالنسبة للمصارف التأمينية.

3.1. التأمين التكميلي للصحة: هو عبارة عن تأمين مكمل لتأمين الضمان الاجتماعي يهدف إلى مساعدة حملة وثائق التأمين على تحمُّل التكلفة الفعلية للعلاج الطبي، وقد توسَّعت التغطية في المجال لتظهر منتجات جديدة توفر حماية فقدان الدخل الناتج عن العجز- الإعاقة وكذلك تغطية النفقات المخصصة للأشخاص المسنين المعالين والذين هم بحاجة إلى رعاية، وينقسم التأمين الصحي الخاص إلى نوعين أساسيين من المنتجات كما يوضحه الشكل التالي:

¹ United Nations, Department of economic and social affairs, **World population prospects the 2015 revision**, idem, p 9.

² Sigma, **quelle prise en charge ? Trouver des solutions durables pour la dépendance dans un monde vieillissant**, idem, p15.

الشكل رقم 9.2 : المنتجات الأساسية للتأمين الصحي الخاص



المصدر: بالاعتماد على المرجع

Sigma, Garder la santé dans les marchés émergents : les assurances peuvent aider, Swiss Re, N° 01/2015.

تقوم صيرفة التأمين ببيع تشكيلة متنوعة من تغطيات التأمين الصحي الفردي، كتغطية جزء أو كل المصاريف الطبية والأدوية التي دفعها المؤمن له، وتغطية التكاليف المتعلقة بالنظارات والعدسات بالإضافة إلى مصاريف الإقامة بالمستشفى وتشمل المصاريف الطبية المستحقة.

4.1. ضمان حوادث الحياة « GAV » * : منتج ضمان حوادث الحياة هو منتج تأميني صمّم في ماي سنة 2000 بناء على مبادرة من الشركات الأعضاء في الفدرالية الفرنسية لشركات التأمين (FFSA**), توفر عقود ضمان حوادث الحياة حماية أكبر لحملة الوثائق من خلال ضمان تعويض معين عن الأضرار الناشئة عن الحوادث الجسمانية التي تقع في إطار الحياة الخاصة (AIPP***)، كما تهدف هذه العقود إلى ضمان شخص واحدا (المؤمن له) أو جميع أفراد العائلة وفقا لاختيار المشترك.

* GAV : Garantie accident de la vie.

** FFSA : Fédération française des sociétés d'assurance.

*** AIPP : Atteinte à l'intégrité physique ou psychique.

لذلك عندما يصاب المؤمن له في جسده أو حالته النفسية والعقلية، يمكن أن يتم تعويض ذلك عن مبلغ يساوي الضرر الواقع فعلا، قد يتعلق هذا المبلغ على سبيل المثال في تكاليف تكييف المسكن أو السيارة، دفع مساعدة منزلية أو التعويض عن فقدان الراتب الناتج عن عدم القدرة النهائية على العمل¹.

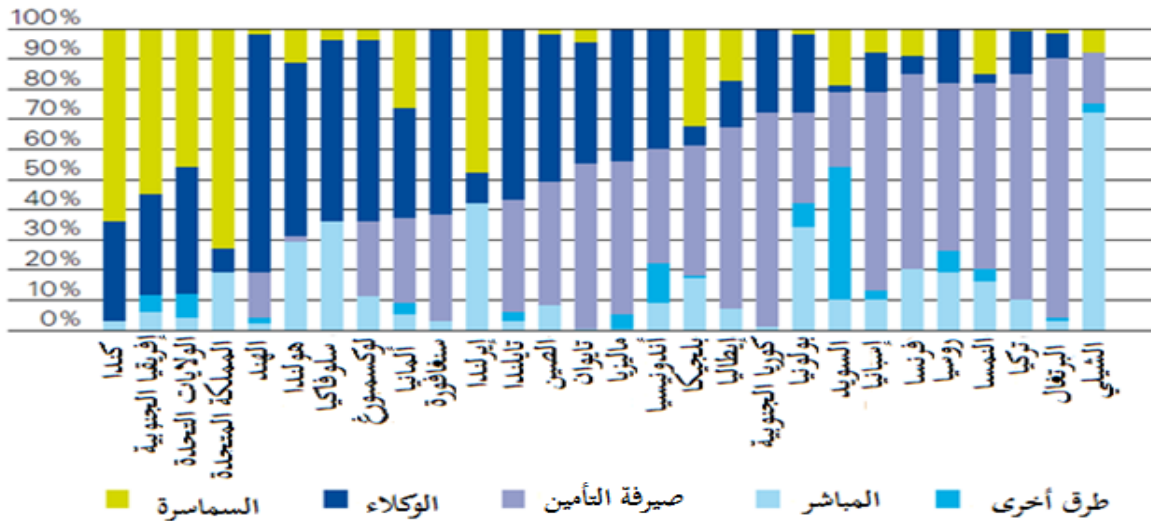
ويوفر هذا المنتج تعويض عن العجز الدائم عندما يكون معدل العجز لا يقل عن 30%، و ضمان في حالة الوفاة لا يقل عن واحد مليون يورو.²

وقد اعتبر هذا المنتج استجابة لحاجة حقيقية كانت مغطاة بشكل جزئي من خلال بعض العقود (النفقات الطبية في إطار تأمين المرض أو تأمين الصحة التكميلي)، والتي لم تقدم تغطية كافية . ويهدف هذا النوع من المنتجات البسيطة والغير المكلفة والتي ساهمت المصارف التأمينية في تطويرها ، إلى تغطية المؤمن له أو جميع أفراد عائلته، من مختلف الحوادث التي قد تحدث في الحياة اليومية للإنسان.

ولقد عرفت المصارف التأمينية بفرنسا نجاحا كبيرا في توزيعها لهذا المنتج منذ انطلاقه سنة 2000، لتحتل المرتبة الأولى من خلال حصولها على حصة سوقية تقدر بـ 2.5 مليون عقد أي ما يعادل نسبة 60 % من إجمالي العقود سنة 2013³.

كما أظهرت التجربة أن المصارف هي الأكثر قدرة من شركات التأمين التقليدية على بيع منتجات التأمين التي تتعلق بتأمينات الاحتياط بصفة خاصة، حيث أصبح باستطاعة العملاء الاختيار بين عدة قنوات توزيع لشراء منتجات التأمين، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 10.2 : طرق توزيع منتجات تأمينات الاحتياط في مختلف دول العالم



Source : Sigma, Assurance prévoyance : une approche centrée sur le consommateur, Swiss Re, N° 06/2013, p 25

¹ FFSA, Les contrats Garantie des accidents de la vie (GAV) en 2014, disponible sur le lien :

<http://www.ffa-assurance.fr/content/la-garantie-des-accidents-de-la-vie-gav> , consulté le 15/10/2016.

² Anne Vathaire, Le marché de la GAV en ébullition, La tribune de l'assurance, N° 196, novembre 2014, p 43.

³ Anne Vathaire, idem, p 43.

حيث يتضح من الشكل أن الاشتراكات في تأمين الاحتياط تتم عبر قنوات توزيع مختلفة باختلاف المناطق الجغرافية.

وتعتبر قناة صيرفة التأمين من بين القنوات المساعدة في تسويق مثل هذا النوع من الخدمات، كما هو موضح بالنسبة لفرنسا من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم 5.2 : اشتراكات تأمينات الحياة والرسملة وتأمينات المرض والحوادث الجسمانية حسب طرق التوزيع المختلفة بفرنسا للفترة (2015/2009).

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	تأمينات الحياة والرسملة
64%	64%	64%	63%	61%	61%	60%	صيرفة التأمين
36%	36%	36%	37%	39%	39%	40%	شركات التأمين الأخرى
135.7	128.8	118.7	112.9	124.5	143.2	138.3	المجموع (الوحدة: مليار يورو)
2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	تأمينات المرض والحوادث الجسمانية
25%	25%	25%	24%	24%	23%	22%	صيرفة التأمين
75%	75%	75%	76%	76%	77%	78%	شركات التأمين الأخرى
20.8	20.1	19.2	18.5	17.6	17.4	16.7	المجموع (الوحدة: مليار يورو)

المصدر: بالاعتماد على

Association française de l'assurance, direction des études et des statistiques, **les assurances de personnes, données clés (2009-2015)**

ويتضح لنا من الجدول أن صيرفة التأمين تحتل الحصة السوقية الأكبر في تأمينات الحياة والرسملة* والتي بلغت نسبة 64% في سنة 2015.

2. منتجات تأمينات الأضرار: بعد النجاح الذي حققته المصارف التأمينية في تأمينات الحياة، امتد نشاطها ليشمل وثائق تأمينات الأضرار الذي يعتبر أهم تطوّر حدث في نشاط المصارف التأمينية في بداية التسعينيات، والذي يتطلب تدريب إطارات المصارف للقيام بالعمليات المختلفة المتعلقة بالتأمين، لتحقيق بذلك أكبر تطوّر في هذا المجال في السنوات الأخيرة الماضية، على الرغم من المشاكل التي يمكن أن تتعرض لها المصارف. أهم منتجات التأمين على الأضرار المسوقة عبر المصارف التأمينية منتج التأمين على السيارات وتأمين السكن والتأمينات المدججة.

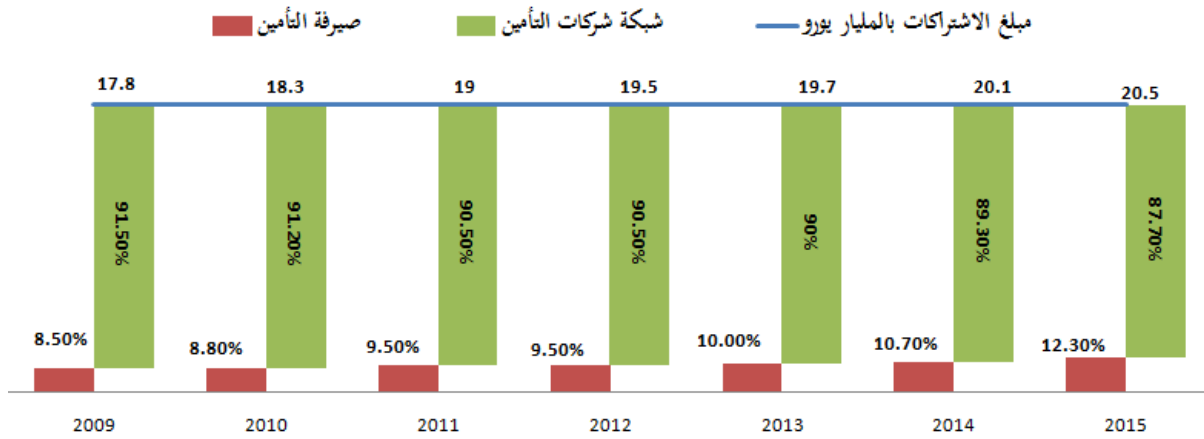
1.2. تأمين السيارات: قامت المصارف التأمينية بتوزيعه عبر شبكتها المصرفية، والذي يضمن حماية الغير من تبعات المسؤولية المدنية للمؤمن له (مالك السيارة) نظرا لما يمكن أن تسببه حوادث السيارات من أضرار للغير، قد يؤدي إلى وفاته أو إصابته بعاهة مستديمة أو مؤقتة كلية أو جزئية، أو تؤدي إلى إصابته بأضرار مادية في ممتلكاته،

* تأمين الحياة والرسملة: تضم تأمينات الحياة، تأمينات الوفاة وعقود الرسملة (معلومات محصل عليها من الفدرالية الفرنسية لشركات التأمين (FFSA)

بالإضافة إلى الحماية من الأخطار التي تتعرض لها السيارة من تلف أو هلاك جزئي أو كلي نتيجة للأحداث المختلفة كالسرقة والحريق وكسر الزجاج والانقلاب أو التصادم.

على سبيل المثال، سعت فرنسا إلى التركيز على تطوير هذا النوع من منتجات التأمين في المصارف من خلال على تحسين تكوين وتدريب المصرفيين، مما ساهم في ارتفاع حصتها السوقية من 5.7% سنة 2000 إلى 8.3% سنة 2005¹، ليصل إلى 12.5% سنة 2015 حسب ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 11.2 : اشتراكات تأمين السيارات حسب طرق التوزيع المختلفة في فرنسا (%) للفترة (2009-2015)



المصدر بالاعتماد على:

Association française de l'assurance, direction des études et des statistiques, **les assurances de biens et de responsabilité**, données clés (2009-2015)

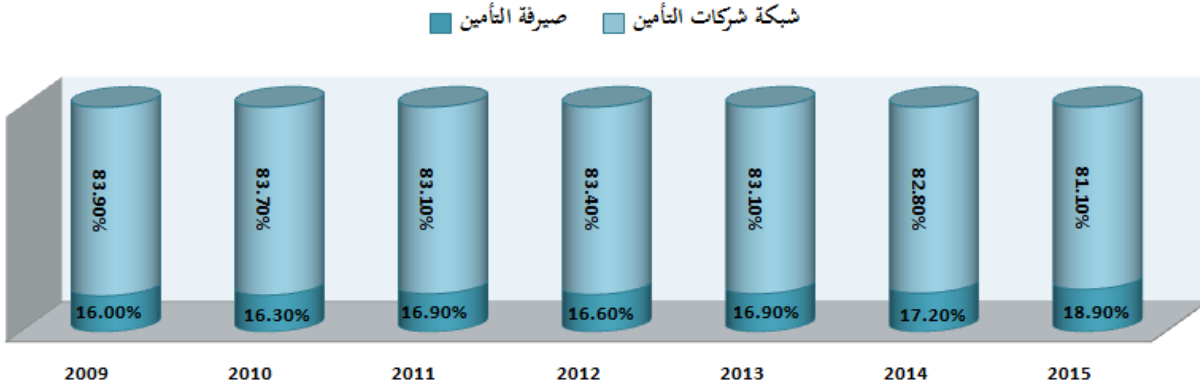
2.2. تأمين الأخطار المتعددة للسكن (MRH)* : حيث تعمل صيرفة التأمين على بيع منتج التأمين على الأخطار المتعددة للسكن من خلال شبائكه، ويغطي هذا النوع من التأمينات الحسائر والأضرار التي تؤدي إلى تلف ممتلكات المؤمن له أو فقدانها لأسباب عديدة، فيمكن أن تتلف العقارات والممتلكات الشخصية بسبب الحريق، الأضرار الناتجة عن تسرب المياه من الأنابيب، الكوارث الطبيعية، كسر الزجاج، المسؤولية المدنية بالإضافة إلى السرقة.

ولقد استطاعت المصارف التأمينية الفرنسية مواجهة هذا التحدي بالحصول على حصة سوقية معتبرة وإن كانت ضعيفة مقارنة بتأمينات الحياة كما يوضحه الشكل التالي:

¹ Sigma, **La Bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis**, idem, p 16.

* MRH : Multirisques habitation.

الشكل رقم 12.2 : اشتراكات تأمين ممتلكات الأفراد حسب طرق التوزيع المختلفة في فرنسا بالنسبة المئوية للفترة (2009-2015)



المصدر: بالاعتماد على

Association française de l'assurance, direction des études et des statistiques, **les assurances de biens et de responsabilité**, données clés (2009-2015).

3.2. المنتجات المدججة (Les produits Packagés) : لقد قامت المصارف التأمينية بتقديم ما يسمى " بالعرض

الشامل" و الذي يجمع بين الخدمات المصرفية المختلفة والمنتجات التأمينية المرتبطة بها في شكل حزمة واحدة من المنتجات تسمى المنتجات المدججة (Les produits Packagés) ، خاصة في مجال السكن والسيارات، كأن تجمع بين قرض شراء سيارة والتأمين عليها أو قرض عقاري لشراء مسكن مع التأمين على هذا المسكن ومثال ذلك: ¹ المصرف التأميني الفرنسي (ACM) ، الذي قام بتسويق منتج مخصص للمستثمرين في العقار يتضمن مجموعة من المنتجات المدججة في منتج واحد يضم التمويل وتأمين الإيجارات غير المدفوعة والأخطار المتعددة للسكن بالنسبة لأصحاب المنازل الشاغرة و تأمين المقترضين.

كما توجهت المصارف التأمينية إلى قطاعات أخرى من المقاولين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتنوع أكثر محافظها من خلال مجموعة متنوعة من المنتجات التأمينية كتأمين القروض وتأمين الأخطار المتعددة المهنية ومنتجات الحماية والتأمينات الجماعية.²

¹ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, **idem**, p23.

² Fady Khayatt, Damien Renaudeau, **vers une révolution du modèle de Bancassurance en France**, Oliver wyman, cabinet de conseil en stratégie, France, 2014, p 8.

خلاصة

أدى انتشار العولمة والاتجاه المتزايد نحو التحرير المالي والمصرفي إلى اتساع نطاق الخدمات التي تقدمها المصارف لتشمل الخدمات التأمينية والتي تساهم في تحقيق ميزة تنافسية لها، وذلك من خلال تبني إستراتيجية صيرفة التأمين. فصيرفة التأمين هو مصطلح جديد يعني توزيع منتجات التأمين عبر الشبكة المصرفية، وقد بدأ هذا التقارب بين المصارف وشركات التأمين يفرض نفسه نتيجة للتغير في العرض والطلب على الخدمات المالية، إذ بدأ التوسع في أنشطة التأمين بدمج العمليات المصرفية والتأمينية من خلال ممارسة عدد من الأشكال المتنوعة من نماذج صيرفة التأمين في جميع أنحاء العالم سواء من خلال اندماج المصارف وشركات التأمين أو تأسيس فروع مشتركة أو من خلال اتفاقيات التوزيع البسيطة.

ولقد تعددت المنتجات التأمينية الموزعة عبر المصارف وتنوعت حيث عرفت تطورات كبيرة ارتبطت بتطور صيرفة التأمين، إذ قامت المصارف التأمينية بتسويق المنتجات الأساسية البسيطة المكتملة لعملياتها المصرفية التقليدية والمتمثلة خصوصا في منتجات تأمينات الحياة، وبعد النجاح الذي حققته في المجال توجهت إلى تقديم منتجات تأمينية أكثر تعقيدا تشمل تأمينات الأضرار بمختلف أنواعه سواء تلك المتعلقة بالأفراد أو بالمؤسسات، هذا ما ساهم أكثر في دعم وتطوير نشاط المصارف التأمينية منذ بداية تسعينيات القرن الماضي.

سنتعرض في الفصل الموالي إلى مختلف الممارسات والتجارب الخاصة بصيرفة التأمين سواء على مستوى الأسواق الرائدة أو على مستوى الأسواق الناشئة والأسواق التي عرفت تأخرا في المجال خصوصا العربية منها مع التركيز على تجارب دول الحوار باعتبار تشابه البيئة المالية بينها وبين السوق الجزائري.

الفصل الثالث

دراسة بعض التجارب الدولية
لصيرفة التأمين

تمهيد

تبنى إستراتيجية صيرفة التأمين أدى إلى تنوع ملحوظ منتجات شركات التأمين وسمح لها بالاستحواذ على أسواق جديدة والوصول إلى قاعدة كبيرة من العملاء مع تخفيض في تكاليف التوزيع، وأدى أيضا إلى الزيادة وبشكل كبير في عائدها.

فلقد أصبحت صيرفة التأمين واقعا حقيقيا، حيث عرفت تطورا كبيرا في معظم الدول الأوروبية كفرنسا وإسبانيا وإيطاليا وبلجيكا التي كانت سباقة في هذا المجال ، وذلك نظرا للبيئة القانونية التي تميزها عن غيرها من باقي دول العالم، في حين نجدها مهمشة في دول أخرى كالولايات المتحدة وكندا.

سرحاول في هذا الفصل دراسة بعض أهم التجارب الدولية في مجال صيرفة التأمين بداية بالدول التي شهد فيها هذا التوجه تطورا ونجاحا على غرار التجربة الفرنسية كتجربة رائدة في سوق التأمين الأوروبية والتي تستمد منها الجزائر غالبية تشريعاتها في المجال المالي والمصرفي لاعتبارات تاريخية ولغوية، ثم دراسة التجربة الصينية كتجربة جديدة في سوق التأمين الآسيوية الناشئة والتي قطعت هي الأخرى أشواطا مقبولة نحو دعم التقارب بين مصارفها وشركات التأمين، لتتطرق في الأخير إلى بعض الأسواق التي تأخرت فيها صيرفة التأمين وقد ركزنا على بعض الدول العربية المتقاربة من حيث بيئتها المالية والاجتماعية مع الحالة الجزائرية وهي تونس والمغرب، حيث يعتبر قطاع التأمين في هذه المنطقة غير متطور بما فيه الكفاية، وذلك لعدة أسباب منها نقص الوعي التأميني لدى الأفراد وتواضع مداخيلهم المالية التي لا تسمح لهم بالتوجه نحو البحث عن خدمات أخرى تندرج حسبهم في قائمة الخدمات الكمالية، كما أن بعض النقائص المرتبطة بالعرض وبأداء الفاعلين في أسواق التأمين والتي ترتبط في غالبيتها بتأهيل وتكوين العاملين في شركات التأمين وكذا بتواضع أداء السوق المالي في عمومها حالت دون تطور العمليات المالية عموما وصيرفة التأمين على وجه الخصوص في هذه الدول.

المبحث الأول: دراسة تجربة صيرفة التأمين في فرنسا

ظهرت صيرفة التأمين كقناة جديدة لتوزيع التأمين في فرنسا منذ سبعينيات القرن الماضي، نظرا لتطور التشريعات التنظيمية بها في المجال، حيث تعتبر فرنسا من البلدان الأولى التي عرفت تطورا كبيرا لنموذج صيرفة التأمين. وقد استغلت المصارف الفرنسية شبكاتها التوزيعية المتطورة وسمعتها التجارية الحسنة وكذا قاعدة عملائها للحصول على حصة كبيرة من السوق التأمينية على حساب شركات التأمين التقليدية خصوصا ما تعلق منها بمنتجات التأمين على الحياة.

وقبل التفصيل في تجربة صيرفة التأمين في فرنسا حاولنا تسليط الضوء على بعض تجارب الدول الأوروبية بهدف تبيان موقعها مقارنة بالتجربة الفرنسية.

المطلب الأول: صيرفة التأمين في بعض الأسواق الأوروبية الرائدة

إن تبني مفهوم المصارف الشاملة، شجع المصارف وشركات التأمين على المنافسة والتعاون، حيث أصبحت صيرفة التأمين وتسويق المنتجات التأمينية عبر الشبكات المصرفية من طرق التوزيع التي اعتادت على تطبيقها العديد من الأسواق الأوروبية¹، إذ عرفت صيرفة التأمين نجاحا في أوروبا مثل فرنسا وإيطاليا وإسبانيا وبلجيكا، وذلك نظرا للبيئة القانونية المناسبة والمساعدة مقارنة بغيرها من باقي دول العالم.

1. صيرفة التأمين في إيطاليا

بدأت المصارف الإيطالية بمزاولة النشاط التأميني سنة 1990 مع صدور قانون (Amato)، الذي سمح بتجسيد مفهوم صيرفة التأمين وظهور قناة توزيع جديدة للخدمات المصرفية والمنتجات التأمينية، حيث كان (Montepatschi di Siena)، أول مصرف استفاد من مزايا القانون الجديد، ومن أهم العوامل التي أدت بالمصارف إلى دخول سوق التأمين هو استفادتها من القوة العاملة المصرفية التي تعتبر قوة بيع كبيرة، كما أن قيام الشركات المتعددة التابعة لنفس المجموعة باستعمال رأس المال المشترك يؤدي إلى التخفيف من المخاطر التي تحدث في المؤسسات بصفة منفصلة، عن طريق تخفيض تكلفة رأس مال المصارف التأمينية والعمل على تعزيز ربحيتها، بالإضافة إلى العلامة التجارية للمصارف والكثافة المصرفية التي زادت من نجاح المصارف التأمينية الإيطالية².

¹ Rongrong Zhang, **the effect of bank activity restriction on life insurers' efficiency: evidence from European markets**, international journal of economics and finance, Canadian center of science and education, volume 4, N° 4, April 2012, p56.

² Swiss-Re, **the Italian insurance market : opportunities in the land of the renaissance**, Economic Research& Consulting, Zurich, Switzerland, august 2012, pp18,19.

عرفت صيرفة التأمين في إيطاليا تطورا كبيرا خاصة في التأمينات على الحياة حيث أن 63.4 % من العقود المكتتة على الحياة سنة 2015 كانت عن طريق الشبابيك المصرفية ، يليها المستشارون الماليون بنسبة 15.9%¹.

أما تأمينات الأضرار، فسيطر عليها الوكلاء حيث بلغت حصتها السوقية نسبة 78.6 % من قيمة الأقساط المكتتة، في حين بلغت الحصة السوقية لصيرفة التأمين 4.7 % سنة 2015.²

2. صيرفة التأمين في اسبانيا

عرف سوق صيرفة التأمين الإسباني أعلى معدلات نمو في أوروبا منذ سنة 1990، حيث أن الامتيازات الضريبية على منتجات التأمين على الحياة وبعض الإصلاحات في نظام التقاعد، أدت إلى جاذبية بعض المنتجات التأمينية الموزعة بكثافة عبر الشبابيك المصرفية، كما ركزت مجمعات التأمين الأجنبية على سوق التأمين الإسباني، فمن بين 10 مجمعات تأمينية، تتواجد 5 مجمعات أجنبية.³

تقوم المصارف التأمينية في إسبانيا باقتحام السوق من خلال استراتيجيات اتفاقيات التوزيع⁴، حيث تعتبر صيرفة التأمين قناة التوزيع الرئيسية لمنتجات التأمين على الحياة، مع حصة سوقية قدرت ب 63% سنة 2014، وتوزع منتجات التأمين على غير الحياة بشكل رئيسي بالاعتماد على الوكلاء بنسبة 33.7% والسماسة بنسبة 24.4 % مقارنة بباقي القنوات التوزيعية.⁵

إضافة إلى كثافة شبكات التوزيع المصرفية، والتي تعطي صورة جيدة وإيجابية لحيوية صيرفة التأمين في هذا البلد ، قامت المصارف بالترويج لأعمال التأمين على المستوى الدولي ومثال ذلك مجموعة (Banco Santander) التي قامت عام 2014 بتوقيع اتفاقيات صيرفة التأمين، حيث قام (Santander Totta)، الفرع التابع لها في البرتغال، بتوقيع اتفاقا مع (Aegon) لإنشاء شركتي تأمين، واحدة متخصصة في التأمين على الحياة والأخرى في التأمينات العامة،⁶.

3. صيرفة التأمين في بلجيكا

كانت البداية الحقيقية لصيرفة التأمين في بلجيكا نتيجة للتغير القانوني الذي حدث سنة 1992، إذ كانت الحصة السوقية للتأمينات على الحياة بالاعتماد على صيرفة التأمين سنة 1994 تمثل 20 % من إجمالي الأقساط

¹ Annual report, **Italian insurance**, national association of insurance companies (ANIA), 2015-2016, p 186

² Annual report, **Italian insurance**, *ibid*, p189

³ IMF country report N° 12/39, **SPAIN: IAIS insurance core principles: detailed assessment of observance**, international monetary fund, Washington, May 2012, p10

⁴ Sigma, **La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis**, *idem*, p 17.

⁵ Foundation MAPFRE, **the Spanish insurance market in 2014**, Madrid, Spain, 2014, p 23

⁶ Foundation MAPFRE, *ibid*

المصدرة لتصل سنة 2004 إلى أكثر من 63%¹، وبلغت سنة 2013 الحصة السوقية لصيرفة التأمين 33.2% نظرا لدخول قنوات توزيع جديدة ممثلة خصوصا في سمسرة التأمين².
ويسيطر سمسرة التأمين كذلك على سوق تأمين الأضرار بأكثر من 49.2% سنة 2013³ من إجمالي السوق، في حين انتقلت الحصة السوقية لتأمينات الأضرار عبر قناة صيرفة التأمين من 8% سنة 1994 لتصل إلى 7.7% سنة 2013⁴.

5. معدل النفاذ والكثافة التأمينية* للدول الأوروبية الرائدة في صيرفة التأمين

تعتبر الكثافة التأمينية ومعدل نفاذ التأمين من المؤشرات الأساسية التي تستخدم في تحليل ودراسة الأسواق التأمينية، والتي تظهر في الدول السابقة الذكر لسنة 2015 كما يوضحه الجدول التالي:
الجدول رقم 1.3: معدل النفاذ والكثافة التأمينية للدول: فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال و بلجيكا لسنة 2015

البلد	معدل نفاذ التأمين		الكثافة التأمينية بالدولار	
	تأمينات الحياة	تأمينات على غير الحياة	تأمينات الحياة	تأمينات على غير الحياة
فرنسا	6.20%	3.09%	2263.0	1129.0
إيطاليا	6.62%	2.06%	1968.3	612.2
إسبانيا	2.36%	2.75%	611.5	710.2
البرتغال	4.78%	2.32%	917.0	445.2
بلجيكا	3.78%	2.65%	1521.0	1066.0

Rapport annuel sigma, Swiss Re, Suisse, N° 03/2016

المصدر: بالاعتماد على

نلاحظ من الجدول السابق أن معدل نفاذ التأمين في الدول المذكورة يعتبر جيد إذا ما قارناه بمعدل نفاذ التأمين العالمي الذي بلغ 3.47% لتأمين الحياة و 2.77% بالنسبة لتأمين الأضرار، الأمر الذي أدى إلى ترتيب هذه الدول عالميا على التوالي: 11، 13، 31، 18 و 22⁵ (حسب ترتيب الدول في الجدول).

أما فيما يخص إنفاق الفرد على التأمين (كثافة التأمين) في هذه الدول، فيعتبر جيد أيضا إذا ما قارناه بإنفاق الفرد على التأمين على المستوى العالمي، الذي بلغ 245.7 دولار أمريكي لتأمين الحياة و 275.6 دولار بالنسبة لتأمين الأضرار.

¹ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, *idem*, p 29.

² Assurinfo, **canaux de distribution de l'assurance-chiffres 2013**, union professionnelle des entreprises d'assurances (Assuralia), bulletin hebdomadaire n°4, Belgique, 05 février 2015, p 40.

³ Assurinfo, *idem*, p 14.

⁴ Assurinfo, *idem*, p 15.

* الكثافة التأمينية = مجموع الأقساط المكتتبة / عدد السكان.

⁵ Sigma, **L'assurance dans le monde en 2015: une croissance continue cachant des disparités régionales**, Swiss-Re, Suisse, N°3, 2016, p54.

وبالتالي يمكن القول بأن هناك علاقة وثيقة بين معدّل نفاذ التأمين والكثافة التأمينية خاصة في تأمينات الحياة وتطوّر صيرفة التأمين في هذه البلدان والذي ارتبط تطوّره بصورة مباشرة بتطوّر سوق تأمين الحياة.

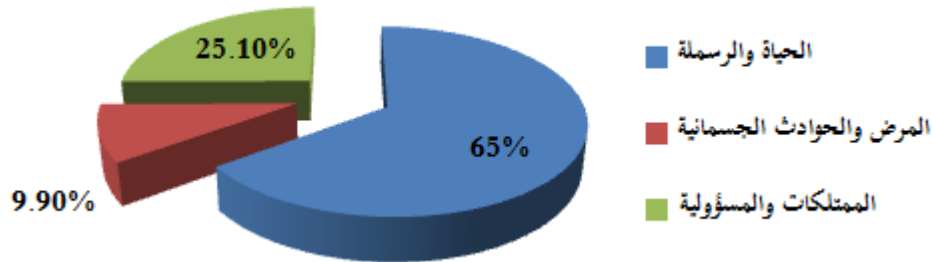
المطلب الثاني: صيرفة التأمين كإحدى قنوات التوزيع الرئيسية في فرنسا

ظهرت صيرفة التأمين في فرنسا بداية السبعينيات (1970)، كوسيلة جديدة لتوزيع التأمين لارتباطه بالائتمان، حيث وجدت المصارف الفرنسية في "صيرفة التأمين" مصدرا جديدا للربح نتيجة للبيئة القانونية المشجّعة في مجال التأمينات.

1. سوق التأمين في فرنسا

حقق سوق التأمين الفرنسي رقم أعمال قدره 208.8 مليار يورو، منها 156.5 مليار يورو في تأمين الحياة و52.3 مليار يورو في تأمين الأضرار في سنة 2015¹، حيث تحتل فرنسا المرتبة الثانية في سوق التأمين الأوروبي بعد المملكة المتحدة، والمرتبة الخامسة في سوق التأمين العالمي، ويتوزع رقم أعمال قطاع التأمين حسب فروع ه المختلفة كما يبينه الشكل التالي:

الشكل رقم 1.3 : اشتراكات التأمين حسب الفروع المختلفة في فرنسا لسنة 2015



المصدر: التقرير السنوي للتأمين، الفدرالية الفرنسية لشركات التأمين، فرنسا، 2015، ص 4

نلاحظ أن منتجات الحياة والرسملة تحتل المرتبة الأولى بتحقيقها لنسبة 65% من إجمالي سوق التأمين، وهذا التطوّر نتيجة للبيئة الاقتصادية المواتية للتأمين على الحياة، مع معدل ادخار مرتفع يقدر بنسبة 50% من التركيبة الإجمالية للادخار الطويل الأجل سنة 2015، على الرغم من منافسة منتجات التوفير طويلة الأجل الأخرى (الأسهم، والسندات وادّخار الموظفين) بنسبة 42% والمدّخرات الأخرى بالمصارف بنسبة 8%. كما يرجع هذا التطوّر في تأمين الحياة أيضا إلى الأداء الجيد لأسواق الأوراق المالية، حيث أن 62% من الوثائق المؤمن عليها للتأمين على الحياة، هي عبارة عن منتجات ادخار وتقاعد بوحدة الحساب.

¹ Fédération française des sociétés d'assurances, rapport annuel 2015, p 04.

2. معدل النفاذ للتأمين والكثافة التأمينية في فرنسا

حققت فرنسا معدل نفاذ للتأمين يقدر بنسبة متوسطة 9.7% خلال الفترة من 2006 إلى 2015، مما يجعلها تحتل المراتب الأولى لنفس الفترة على المستوى الأوروبي (من بين 32 دولة أوروبية)، في حين تبلغ الكثافة التأمينية مبلغ متوسط قدره 3942.38 دولار أمريكي لنفس الفترة المذكورة سابقا كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 2.3 : تطوّر معدل النفاذ والكثافة التأمينية في فرنسا للفترة (2015/2006).

السنوات	معدل النفاذ للتأمين (%)	الرتبة في أوروبا	الكثافة التأمينية (دولار أمريكي)	الرتبة في أوروبا
2006	11%	3	4,075.40	5
2007	10.3%	5	4,147.60	6
2008	9.2%	5	4,131.10	8
2009	10.3%	3	4,269.20	7
2010	10.5%	3	4,186.50	7
2011	9.5%	5	4,041.00	10
2012	8.9%	6	3,543.00	11
2013	8.9%	6	3,736.00	10
2014	9%	6	3,902.00	10
2015	9.29%	5	3,392.00	10

Source : Rapports sigma, Swiss-Re, Suisse, exercices (2007-2015)

ومقارنة مع الدول الأوروبية التي عرفت تطورا في صيرفة التأمين (بلجيكا، إيطاليا، اسبانيا والبرتغال) ، نجد أن فرنسا تحتل المرتبة الأولى فيما يخص معدل النفاذ والكثافة التأمينية ، وهذا ما يدل على أن سوق التأمين الفرنسية هي سوق متطورة مقارنة بالأسواق التأمينية الأخرى، بالإضافة إلى الثقافة التأمينية العالية التي يتميز بها المواطن الفرنسي.

وتتميز سوق التأمين الفرنسية بقدرتها تنافسية عالية حيث يضم 381 شركة تأمين سنة 2014،¹ كما تتميز أيضا بالعديد من قنوات التوزيع والتي تشمل:

- شركات التأمين التقليدية والتعاونيات؛
- السماسرة والوكلاء والمصارف ومكاتب البريد؛
- التوزيع المباشر عن طريق البيع عبر الهاتف والبيع عبر الانترنت؛
- نقاط البيع في محلات السوبر ماركت أو المتاجر والوكالات المتخصصة.

¹ Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA), rapport annuel 2014, p 68

والجدول التالي يبين توزيع الحصص السوقية التأمينية لسنة 2015 لقنوات التوزيع المختلفة المتواجدة في فرنسا:
الجدول رقم 3.3 : الحصص السوقية للتأمين حسب قنوات التوزيع المختلفة في فرنسا لسنة 2015

صيرفة التأمين	السماسرة	الوكلاء	الموظفون*	طرق توزيع أخرى**	التعاونيات
تأمينات الحياة	64%	11%	6%	15%	4%
تأمينات الأضرار	13%	18%	34%	2%	32%

المصدر: التقرير السنوي للفدرالية الفرنسية لشركات التأمين (FFSA) لسنة 2015.

من الجدول أعلاه، يتضح لنا أن فرنسا تتوفر على قنوات متنوعة لتوزيع منتجات التأمين، إذ يتقاسم الموظفون والسماسرة والمصارف التأمينية سوق التأمين على الحياة، حيث تحتل هذه الأخيرة المرتبة الأولى بتحقيقها الحصص السوقية الأكبر والمتمثلة في 64% من الحصص الإجمالية لسوق التأمين على الحياة. أما تأمين الأضرار، فيتم توزيعه أساساً من قبل الوكلاء بنسبة 34%، والتعاونيات بنسبة 32%، بالإضافة إلى المصارف التأمينية التي استطاعت أن تحقق حصصاً سوقية قدرها 13% سنة 2015.

3. المراحل التي مرّت بها صيرفة التأمين في فرنسا

لقد مرّت القناة التوزيعية لصيرفة التأمين في فرنسا بمراحل مختلفة نلخصها فيما يلي:

إلى غاية سنة 1970، كان يسيطر على سوق التأمين الفرنسي الشركات التقليدية للوساطة المتمثلة في شركات التأمين والسماسرة والوكلاء من خلال توزيع منتجات الحياة والرسملة، التي كانت لها هيمنة كبيرة في سوق التأمين الفرنسي، تلتها بعد ذلك شركات التأمين بدون وسطاء المتمثلة في المؤسسات التعاونية الذين حققوا نتائج معتبرة في سوق تأمين الأضرار.

وفي سنة 1970، تمّ ظهور صيرفة التأمين كقناة جديدة لتوزيع التأمين لارتباطه بتوزيع القروض¹، وقد تمّ في جانفي 1971، إنشاء شركتين للتأمينات من طرف (La Fédération du Crédit Mutuel) وهما:
(ACM / VIE) شركة التأمين على الحياة؛ و (ACM / IARD) شركة التأمين على الحريق والحوادث والأخطار المختلفة، عامين بعد إنشاء (ACM) وبالضبط في سنة 1973، تمّ إنشاء (Kleber) التي أصبحت تسمى فيما بعد (CARDIF)، شركة التأمين المتخصصة في التأمين على الحياة، من طرف (La Compagnie Bancaire)، وهكذا أصبحت هاته الشركات السبّاقة لممارسة صيرفة التأمين في فرنسا.

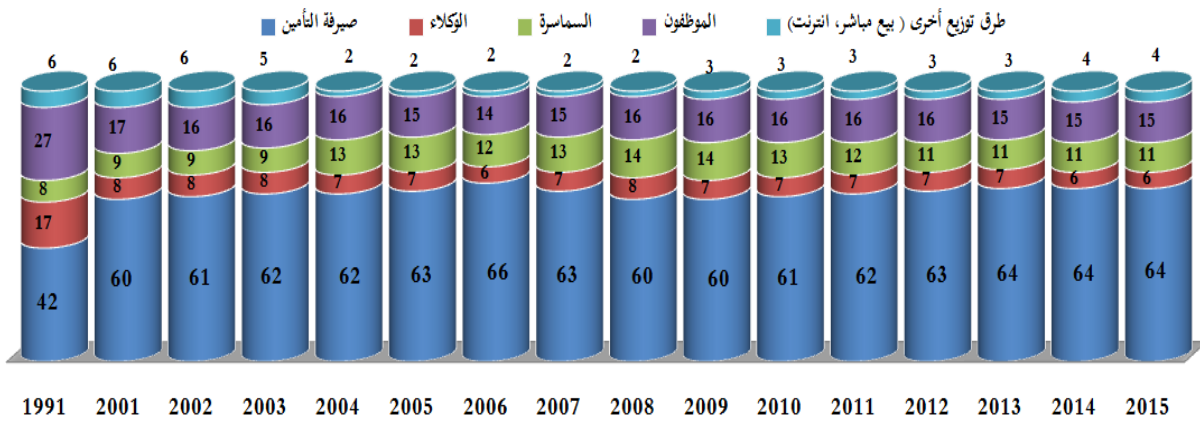
* Salariés : réseaux salariés et réseaux de production.

** Autres modes : ventes directe et autres moyens.

¹ Maimouna DIARRA, **La distribution de l'assurance dans la zone CIMA, quels modèles pour demain ?**, les travaux de l'ENASS, école nationale d'assurances, thèse professionnelle pour l'obtention du MBA Manager d'entreprise majeure assurance, Paris, 2013, P 42.

ولقد عرفت صيرفة التأمين في فرنسا ازدهارا واضحا ابتداء من سنة 1980، من خلال اقتحام المصارف الكبرى قطاع تأمين الحياة، ففي سنة 1986، قام (*Le crédit Agricole*) بإنشاء فرعين تابعين له، الفرع الأول يسمى (*PREDICA*) متخصص في التأمين على الحياة، والفرع الثاني سنة 1989، يسمى (*PACIFICA*) متخصص في تأمين الأضرار، ولقد كانت مساهمة المصارف الفرنسية فعّالة في تطوّر التأمينات على الحياة من سنة 1980 إلى سنة 1990، حيث أصبحت معظمها تمتلك شركة تأمين على الحياة خاصة بها، ولقد ارتفعت الحصة السوقية للمصارف التأمينية للتأمين على الحياة من 42% سنة 1991 لتصل إلى 64% سنة 2015 كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 2.3 : الحصة السوقية لتأمين الحياة في فرنسا (%) حسب طرق التوزيع المختلفة.



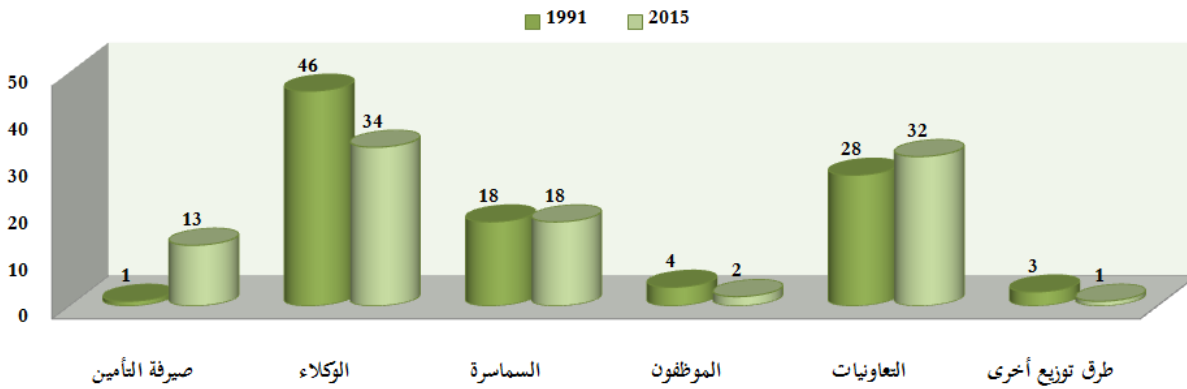
المصدر: بالاعتماد على:

- Fédération française de l'assurance (FFA), **Tableau de Bord 2015 de l'assurance**, Août 2016, p35.
- Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA), **La revue de l'année 2011**, p102.
- Jean-René BECKER, **La distribution de l'assurance à l'ère digitale : évolution ou révolution?**, les travaux de l'ENASS, école nationale d'assurances, thèse professionnelle pour l'obtention du MBA Manager d'entreprise spécialisation assurance, Paris, 2012, P 24.

ما نلاحظه من الشكل، أنه على مدار 25 سنة هناك تراجع في الحصة السوقية لمختلف قنوات التوزيع باستثناء السماسرة وصيرفة التأمين، حيث اعتبرت هذه الأخيرة قناة التوزيع المهيمنة على سوق تأمين الحياة.

أما سنة 1990، ونتيجة للأداء الجيد الذي حققته المصارف الفرنسية في مجال تأمين الحياة، قرّرت التنوع في نشاطها من خلال الاستثمار في فروع تأمين الأضرار، حيث انتقلت حصتها السوقية لتأمين الأضرار من 1% سنة 1991 لتصل إلى 13% سنة 2015، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 3.3: الحصة السوقية لتأمينات الأضرار في فرنسا (%) حسب طرق التوزيع المختلفة.



المصدر: بالاعتماد على:

- Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA), **Tableau de bord de l'assurance**, 2015, p35 ;
- Maimouna DIARRA, **La distribution de l'assurance dans la zone CIMA, quels modèles pour demain ?**, les travaux de l'ENASS, école nationale d'assurances, thèse professionnelle pour l'obtention du MBA Manager d'entreprise majeure assurance, Paris, 2013, P 43

وقد تميزت سنة 2000 بتحديث قنوات التوزيع، وذلك بدخول طرق أخرى جديدة لتوزيع التأمين، منها التوزيع عبر الهاتف والانترنت الذي تطوّر بشكل ملحوظ سنة 2006، نتيجة ارتفاع معدل تجهيز العائلات بأجهزة الإعلام الآلي، إلا أن فرنسا لم تعرف تطورا كبيرا في هذا المجال، فلقد بلغت فيها اشتراكات التأمين عبر الانترنت 2% مقابل 30% في المملكة المتحدة¹.

المطلب الثالث: تطوّر صيرفة التأمين في فرنسا

تعتبر فرنسا أولى البلدان التي عرفت تطورا كبيرا لنموذج صيرفة التأمين، حيث كان دخولها مجال التأمين في ظل ظهور منتجات تأمين الحياة التي كانت تنافس المنتجات المصرفية التقليدية، أين كانت المنافسة في سوق سريعة النمو ومناسبة، الأمر الذي أدى بالمصارف إلى اختراق هذه السوق بسهولة، بالاعتماد على الرغبة المتزايدة للأسر الفرنسية في تكوين مدّخراتها الاحتياطية من خلال منتجات التأمين على الحياة.

1. أسباب تطوّر نموذج صيرفة التأمين في فرنسا

يمكن تلخيص الأسباب التي ساعدت على تطوّر نموذج صيرفة التأمين في فرنسا فيما يلي:²

- شبكة مصرفية كثيفة وقريبة جدا من العملاء.
- العلامة التجارية الجيدة للمصارف والخبرة التي تتميز بها، سمحت لها بتصميم منتجات بسيطة وسهلة الفهم، مما أدى بالمصارف إلى الحصول على عدد كبير من العملاء.
- الأهمية المنخفضة نسبيا في عملية بيع وثائق التأمين بالنسبة للوكلاء، الأمر الذي سهّل عملية توزيع المنتجات التأمينية عبر الشبائيك المصرفية.

¹ Maimouna DIARRA, **idem**, p 45.

² Cesare RAVARA, **idem**, p 6.

- عدم الثقة المتزايدة للفرنسيين في نظام الحماية الاجتماعية الخاصة بهم بالإضافة إلى:
- التشريعات والقوانين التنظيمية التي كانت أكثر تحرراً ، والتي سمحت للمصارف بالدخول بشكل كامل إلى مجال التأمين من خلال امتلاك شركات فرعية للتأمين وتسويق منتجات التأمين من خلال شلبيكها المصرفية.
- سياسة ضريبية مشجعة خاصة في مجال تأمين الحياة الذي عرف تطوّراً هاماً وكبيراً باعتباره المنتج الرئيسي لصيرفة التأمين، ورغم أن هذه الامتيازات بدأت بالتناقص مع مرور الوقت إلا أن منتجات التأمين على الحياة قد حافظت على مكانتها بحيث استمرت في زيادة حصتها السوقية على حساب منتجات التوفير الأخرى.

2. تطوّر الحصة السوقية لصيرفة التأمين في فرنسا

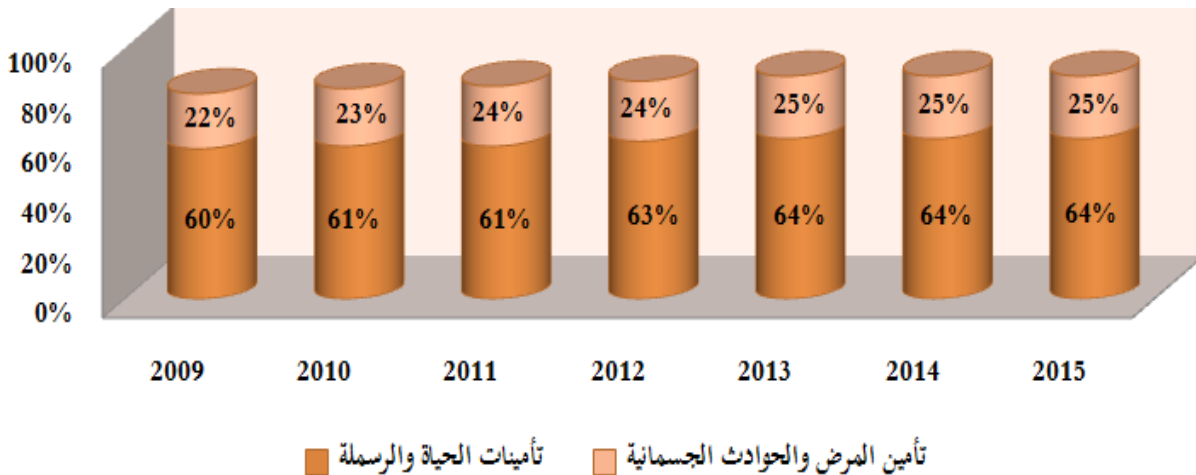
تطوّرت الحصة السوقية لصيرفة التأمين لمختلف المنتجات المقترحة للعملاء لقطاعي التأمين على الحياة والتأمين على الأضرار كما نوضحه في النقطتين التاليتين:

1.2 تأمين الأشخاص

تنقسم تأمينات الأشخاص إلى المنتجات الرئيسية التالية:

- منتجات التقاعد والتوفير والتي تضم تأمين الحياة وتأمين الرسالة.
 - منتجات الاحتياط وتضم تأمين الوفاة ومنتجات المرض والحوادث الجسمانية.
- لقد عرفت صيرفة التأمين تطوّراً كبيراً فيما يخص منتجات الحياة والرسالة، حيث بلغت حصته السوقية 64% في سنة 2015 كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 4.3: الحصة السوقية لصيرفة التأمين في سوق تأمين الأشخاص (%) بفرنسا للفترة (2015/2009)



Source : Association française de l'assurance, direction des études et des statistiques, Les assurances de personnes, données clés (2009-2015)

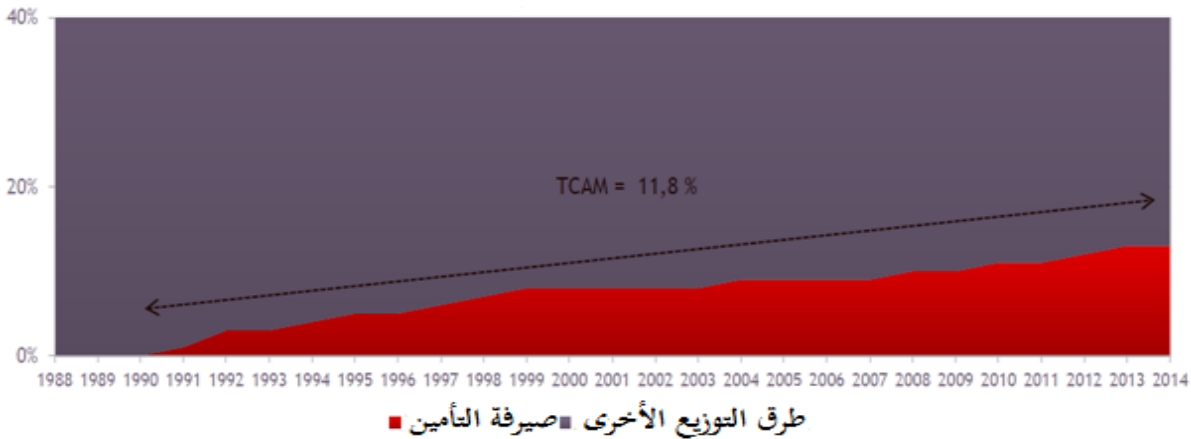
نلاحظ من الشكل أعلاه ما يلي:

- تحتل صيرفة التأمين الحصة السوقية الأكبر من تأمينات الحياة والرسملة، حيث تقدر نسبتها بـ 64% سنة 2015 مع بقائها مستقرة للثلاث سنوات الأخيرة (2013، 2014 و 2015).
- تراجع حصة شركات التأمين الأخرى من تأمينات الحياة والرسملة التي أصبحت حصتها تقدر بـ 36% سنة 2015، بعد أن كانت تقدر بـ 40% سنة 2009، وذلك لصالح صيرفة التأمين.
- تسيطر على تأمينات المرض والحوادث الجسمانية شركات التأمين الأخرى، التي حققت حصة سوقية قدرها 78% سنة 2009، إلا أنها تراجعت تدريجياً لتصل إلى 75% سنة 2015 لصالح صيرفة التأمين التي ارتفعت حصتها السوقية لهذا النوع من التأمينات من 22% إلى 25% لنفس الفترة، مما يعني أن صيرفة التأمين تعمل على مواصلة جهودها من أجل الحصول على حصص سوقية أكبر في مختلف فروع التأمينات الأخرى.

2.2 تأمين الأضرار

إن نضج سوق تأمين الحياة والذي يظهر من خلال نسبة الحصة السوقية لصيرفة التأمين التي لم تتغير بشكل كبير منذ سنة 2000 والتي تتراوح بين 60 و 65 بالمئة، حيث بلغ معدل التطور السنوي المتوسط 0.3% من سنة 2000 إلى سنة 2014 بعد أن كان يمثل 4%¹ منذ بداية الثمانينات إلى غاية سنة 2000، أدى إلى قيام المصارف التأمينية باقتحام سوق تأمين الأضرار بتقديمها لمنتجات الموجهة للأفراد خاصة تأمين السيارات وتأمين الأخطار المتعددة للسكن، من خلال حصولها على حصة سوقية معتبرة متزايدة من سنة لأخرى وبطريقة منتظمة تبلغ نسبة 13% سنة 2015، في حين نجدها ضعيفة مقارنة مع حصتها في تأمينات الحياة. والشكل التالي يبين تطور حصة منتجات تأمين الأضرار الموزعة عبر الشبايك المصرفية من سنة 1990 الى سنة 2014.

الشكل رقم 5.3 : تطور حصة منتجات تأمين الأضرار الموزعة عبر الشبايك المصرفية في فرنسا للفترة (2014/1990)



Source : Les échos études, **Le marché français de la Bancassurance**, Mars 2016, synthèse et perspectives

(*) TCAM : Taux de croissance annuel moyen .

¹ Les échos études, **Le marché français de la Bancassurance**, synthèse et perspectives, Mars 2016, France, p2, disponible sur le lien: www.lesechos-etudes.fr , consulté le 15/10/2016.

نلاحظ من خلال الشكل أن شركات التأمين التقليدية تهيمن على سوق تأمينات الأضرار وبقوة، كما يشير أيضا إلى أن شبكات صيرفة التأمين لها إمكانيات كبيرة للنمو، بحيث تزداد حصتها السوقية بصورة مستمرة ومنتظمة، لأن على المصرف الحفاظ على علاقاته مع العميل من خلال توفير مجموعة واسعة ومتنوعة من المنتجات المصرفية والتأمينية.

والجدول التالي يبين أكبر خمس مصارف تأمينية في فرنسا لسنة 2015 كما يلي:

الجدول رقم 4.3 : ترتيب أكبر 5 مصارف تأمينية في فرنسا على أساس رقم الأعمال لسنة 2015 (الوحدة: مليون يورو).

رقم أعمال 2015	المجمّع المصرفي	شركة التأمين الفرعية
25 548.0	القرض الفلاحي (Crédit Agricole)	القرض الفلاحي للتأمينات (Crédit Agricole Assurances)
24 776.7	بنك البريد + BPCE	الصندوق الوطني لتأمينات الاحتياط (CNP Assurances)
11 600.0	بي أن بي باريبا (BNP PARIBAS)	بي أن بي باريبا كارديف (BNP Paribas Cardif)
10 002.0	القرض التعاوني + القرض الصناعي التجاري (Crédit Mutuel + CIC)	مجمّع القرض التعاوني للتأمينات (Groupe des Assurances du Crédit Mutuel)
9 628.0	سوسيتي جنرال (Société générale)	سوسيتي جنرال للتأمين (Société générale Insurance)

Source : L'argus de l'assurance, classement des bancassureurs 2016 : le top 5, France, publié le 05/04/2016

كما سبق تبين لنا أن سوق التأمين الفرنسية تتكون من سوقين رئيسيين، سوق تأمين الأشخاص وسوق تأمين الأضرار والتي بلغت حصتهما السوقية على التوالي: 75% و 25%، ولقد استطاعت المصارف الفرنسية أن تكون الفاعل الرئيسي في قطاع التأمين على الحياة، نظرا لتشابهه إلى حد بعيد مع النشاط الرئيسي للمصرف والمتمثل في تعبئة المدّخرات الطويلة الأجل، والتي بلغت حصته السوقية نسبة 64% من إجمالي سوق التأمين على الحياة.

ونظرا لنضج سوق تأمين الحياة، قامت المصارف الفرنسية باقتحام قطاع تأمين الأضرار من خلال التعامل تدريجيا وبحذر مع القطاعات المختلفة للتأمين على غير الحياة الموجهة للأفراد.

وبعد أن عرفت الصيرفة التأمينية تطورا كبيرا في فرنسا، بدأت تبحث عن طرق أخرى لتطوير هذا النموذج، منها استهداف أسواق جديدة في بلدان باتت فيها الصيرفة التأمينية حديثة النشأة.

المبحث الثاني: صيرفة التأمين في بعض الأسواق العالمية الأخرى

لقد تطوّرت أقساط التأمين على الحياة في آسيا الناشئة بنسبة 16% في 2015 مقابل 9.1% في 2014، ترجع أساسا إلى انتعاش السوق التأمينية في الفلبين، أندونيسيا، الفيتنام والهند، ويعتبر الصين المساهم الرئيسي في هذا التطور، والذي عرف نسبة تطوّر تقدر ب 20% مقابل 13% في سنة 2014 نتيجة ظهور قنوات توزيع جديدة مثل المبيعات عبر الإنترنت وتطوّر صيرفة التأمين، كما يرجع هذا التطوّر أيضا إلى رفع شركات التأمين في المعدّلات المضمونة (Taux Garanties)¹.

المطلب الأول: تجربة صيرفة التأمين في الصين

تعتبر الصين أكبر ثاني سوق في آسيا والمحيط الهادي بعد كوريا الجنوبية فيما يتعلق بتطوّر صيرفة التأمين، حيث كانت بداية ظهور الصيرفة التأمينية في الصين في سنة 1996، إلا أنه ظهر بسرعة كبيرة في سنة 2001 تبعا لإجراءات التحرير التي مسّت قطاع التأمين وخاصة بعد انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية في ديسمبر 2001، والذي سمح بدخول الاستثمار الأجنبي للسوق حيث رأت المؤسسات التأمينية الدولية في فتح السوق التأمينية الصينية فرصة كبيرة للنمو والتطوّر.

1. مؤشرات السوق التأمينية الصينية

عرفت السوق التأمينية في الصين تطورا كبيرا حيث تشير معظم المؤشرات في المجال إلى الديناميكية الكبيرة التي يشهدها القطاع، وهي موضحة كما يلي:

1.1 حجم الأقساط

لقد حقّق قطاع التأمين الصيني ما قيمته 386.5 مليار دولار في 2015، ليعتبر بذلك ثاني سوق آسيوية بعد اليابان وثالث سوق تأمين عالمية بعد الولايات المتحدة واليابان²، حيث تمثل 55% منها الحصة السوقية للتأمين على الحياة (210.8 مليار دولار)، والذي يجعلها تحصل على الترتيب الرابع عالميا والثاني آسيويا فيما يخص تأمين الحياة³.

أما التأمين على غير الحياة، فتعتبر الصين المحرّك الرئيسي لنمو التأمين في آسيا الناشئة، حيث عرفت نسبة تطوّر بلغت 17%، محققة أساسا من عمليات تأمين السيارات والقروض والفلاحة⁴.

¹ Sigma, L'assurance dans le monde en 2015: une croissance continue cachant des disparités régionales, idem, p35.

² Sigma, idem, p48.

³ Sigma, idem, p 50.

⁴ Sigma, idem, p 35

تتميز السوق التأمينية الصينية بأنها مستغلة بشكل كبير من طرف الشركات المحلية حيث يتركز السوق على ثلاث شركات أساسية متمثلة في (China life)، (Ping An Insurance) و (New China Life Insurance)، والتي حققت حوالي 48.50% من سوق التأمين على الحياة¹ سنة 2014، أما شركات التأمين الخارجية فلقد حققت ما نسبته 4.5%² من إجمالي أقساط التأمين فقط، حيث تواجه الشركات ذات رأس المال الأجنبي تحديات مهمة تتمثل في³:

- اختلاف طبيعة السوق الصينية عن الأسواق المتواجدة في الدول الأصلية للشركات الأجنبية؛

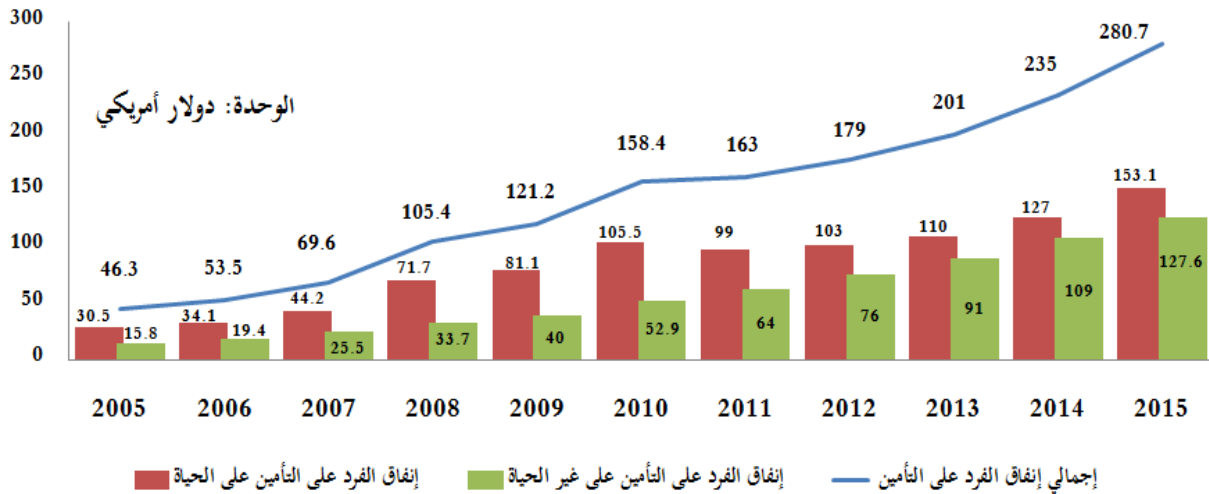
- تدخل المشرع الصيني للحفاظ على ديناميكية شركات التأمين المحلية.

إلا أنه في سنة 2006، تم إلغاء القيود الجغرافية على شركات التأمين الأجنبية وكذلك المصارف الأجنبية، والتي تعتبر من الأسباب التي تؤدي إلى تطور صيرفة التأمين.⁴

2.1 الكثافة التأمينية في الصين

يظهر تطور الكثافة التأمينية في الصين من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم 6.3 : الكثافة التأمينية في الصين للفترة (2005/2015)



المصدر: بالاعتماد على

- Rapports Annuels de SIGMA de 2006 à 2016, l'assurance dans le monde (2005 à 2015).

نلاحظ أن إنفاق الفرد على التأمين في تزايد مستمر ، حيث انتقل من 46.3 دولار سنة 2005 إلى 280.7 دولار سنة 2015، والملاحظ أيضا أن المواطن الصيني يقوم بالإنفاق على التأمين على الحياة أكثر من التأمين

¹ Annual report of the Chinese insurance market 2015, p 42

² Annual report of the Chinese insurance market 2015, p 45

³ Zeying Zhao-PEUILLET, **Panorama du marché chinois de l'assurance et de réassurance**, conférence annuelle de PLURI'ELLES, 14 octobre 2014 à la FFSA, France, p 07.

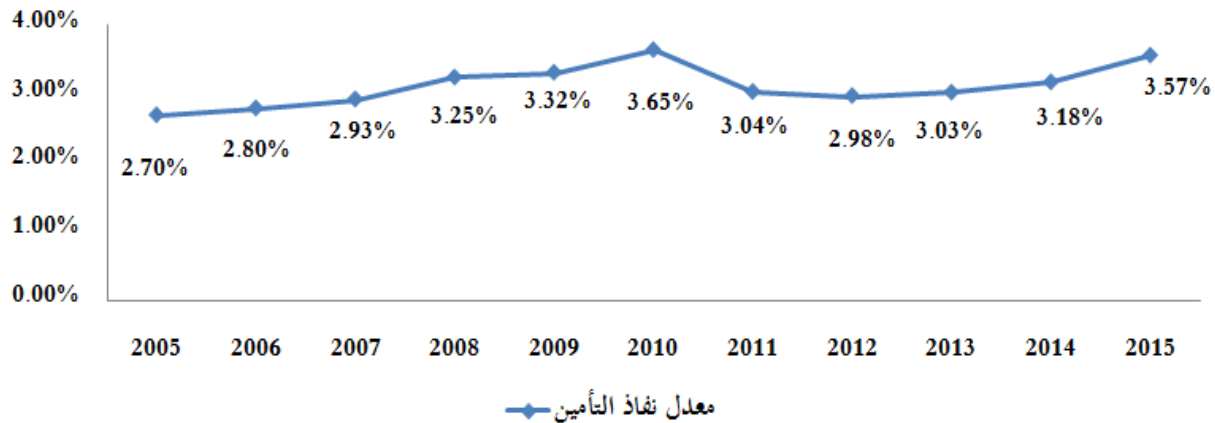
⁴ Sigma, **La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis**, idem, p 29.

على غير الحياة، فنجد أن إنفاق الفرد على التأمين على الحياة ارتفع من 30.5 دولار سنة 2005 إلى 153.1 دولار سنة 2015، وهو ما يمثل 55% من إجمالي إنفاق الفرد على التأمين.

ونتيجة لهذا الارتفاع نجد أن التأمين على الحياة يسيطر على السوق التأمينية الصينية على مرّ السنوات وخاصة سنة 2010، أين أصبح سوق تأمين الحياة يمثل ما يقرب عن ثلاث أضعاف (1050.1 مليار يوان) سوق التأمين على غير الحياة (402.7 مليار يوان)¹، إذ يعتبر منتج تأمين الحياة مع المشاركة* (Produit PAR) الأكثر شعبية، حيث تبلغ مساهمته في إجمالي أقساط التأمين على الحياة ما نسبته 71%.

3.1 معدل نفاذ التأمين في الصين

من العوامل التي تعمل على تطوير سوق التأمين الصينية، معدل نفاذ التأمين الذي بلغ نسبة 3.57 % سنة 2015 مقابل 6.23 % في المتوسط عالميا، فحين تتوقع الحكومة زيادة هذا المعدل إلى 5 % بحلول سنة 2020²، والشكل التالي يوضح تطوّر معدّل نفاذ التأمين في الصين للفترة 2015/2005 كما يلي:
الشكل رقم 7.3: تطوّر معدل نفاذ التأمين في الصين للفترة (2015/2005)



المصدر: بالاعتماد على المراجع

- Rapport annuel du marché chinois de l'assurance 2015, p 73 ;
- Sigma, L'assurance dans le monde en 2015: Une croissance continue cachant des disparités régionales, Swiss Re, Suisse, N°3, 2016, p54.

لقد توسّعت صناعة التأمين في الصين بسرعة على مدى السنوات الماضية، وهذا ما يؤكد تطوّر معدل النفاذ الإجمالي للتأمين في الصين الذي انتقل من 2.70% سنة 2005 إلى 3.57% سنة 2015، ومع ذلك لا يزال هذا المعدل كنسبة مقوية من الناتج المحلي الإجمالي منخفضا نسبيا مقارنة مع الأسواق العالمية الأخرى وعلى عكس

¹ Annual report of the Chinese insurance market 2015, P 73

* Produit « PAR » : Produit participatif d'épargne à un taux minimum garanti plus un gain potentiel via la participation aux bénéficiaires.

² Hakim Masnaoui, Le marché de l'assurance en chine : toujours aussi attractif, publié le 06/10/2015, disponible sur le lien : <https://www.insurancespeaker-wavestone.com/2015/10/>, consulté le 11/01/2017.

أسواق التأمين في آسيا مثل تايوان (18.97%)، هونج كونج (14.76%)، كوريا الجنوبية (11.42%) ، اليابان (10.82%) وسنغافورة (7.25%) والتي عرفت ارتفاعا في معدلات نفاذ التأمين . وهو ما يدل على إمكانات النمو التي تتمتع بها السوق الصينية ذات الكثافة السكانية العالية التي تدعمها بعض العوامل الأساسية والمتمثلة في ازدياد الثروة الإجمالية في الصين، ارتفاع الدخل المتاح* ، وبالتالي ارتفاع معدلات ادّخار الأسر للتعويض عن ضعف نظم الحماية الاجتماعية وازدياد نسبة الشيخوخة بالإضافة إلى الخيارات الاستثمارية التي لا تزال محدودة.

2. ظهور صيرفة التأمين في الصين

لقد بدأت صيرفة التأمين في التطور سنة 2003، عقب انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية (OMC) حيث قامت أكبر المؤسسات الدولية المالية من مصارف وشركات تأمين باقتحام السوق الصينية، فوجد أن مصرف (HSBC*) قام بشراء حصة أسهم قدرها 10% في (Ping An Insurance) و (CITI Bank) اشترى حصة 5% في بنك (Shanghai Pudong Development Bank)، بالإضافة إلى حصول شركات تأمين عالمية رائدة أخرى على التراخيص لمزاولة عملها في الصين¹.

واعتبارا من أول جانفي 2003، تم تعديل قانون التأمين من خلال إزالة بعض العقوبات التنظيمية التي كانت تمنع المصارف من توزيع وثائق التأمين على الحياة لأكثر من شركة واحدة، الأمر الذي ساعد على تطور صيرفة التأمين في هذا البلد، لينتقل حجم الأقساط المحققة لصيرفة التأمين من 730 مليون دولار في سنة 2002 ليصل إلى 11 مليار دولار في سنة 2004²، حيث أصبحت صيرفة التأمين أحد قنوات التوزيع الأكثر أهمية لشركات التأمين على الحياة، ويرجع التطور السريع لصيرفة التأمين إلى التغييرات التنظيمية التي سمحت للمصارف بالمشاركة بفعالية أكبر في توزيع منتجات التأمين³.

فتقريبا كل المصارف الصينية تقوم ببيع منتجات التأمين بالعمولة لعدة سنوات على الأقل، نظرا للتغييرات التنظيمية التي خصت سنة 2003، والتي مكنت المصارف من تمثيل شركات تأمين متعددة والسماح بظهور نموذج (many to many) وكانت النتيجة خليط من المنتجات والعلامات التجارية التي تتوفر عبر منافذ المصرف فعلى سبيل المثال تباع منتجات أكبر شركتي تأمين من طرف تسعة من أكبر عشرة مصارف صينية، على الرغم من أن نموذج

* الدخل المتاح: وهو الذي يمكن أن يتصرف فيه الشخص بحرية كاملة وعادة يوزعه بين الاستهلاك والادّخار.

* HSBC: Hong kong and shanghai banking corporation.

¹ PAUL, WEISS, **Regulatory foundation for bancassurance in China**, July 2003, p1, available at the following URL: <https://www.paulweiss.com/media/1864576/bancassurance.pdf>, accessed February, 5th, 2016.

² Chris Kaye, Frankie Leung, Holger Michaelis, Chee Kok Poh, Eric Schuh and Robert Wiest, **Bancassurance in China: reaching the next level**, the Boston consulting group (BCG) & suisse reinsurance company (Swiss-Re), Beijing, China, december 2009, p 4.

³ Sigma, **La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis**, idem, p26.

(*many to many*) مهّد الطريق للنمو الهائل في السنوات القليلة الماضية لصيرفة التأمين، إلا أنه لا يتم حتى الآن بذل الاستثمارات اللازمة لشركات صيرفة التأمين الحقيقية لتقديم أفضل المنتجات والخدمات التي من شأنها أن تؤدي إلى نمو مربح ومستدام في المستقبل¹.

وفي 16 جانفي 2008، واصلت التغييرات التنظيمية لتُجمع كل من لجنة تنظيم المصارف الصينية (*CBRC**) واللجنة التنظيمية للتأمين (*CIRC***) بالسماح بعمليات الاستثمار فيما بين المصارف وشركات التأمين، فبدأت الاتفاقيات المبرمة بينهما في الزيادة نتيجة لتحرير الاستثمار في قطاع التأمين على الحياة ومثال ذلك، قيام كل من العملاقين (*China life*) و(*Ping An Insurance*) بمضاعفة مساهمتها في رأسمال المصارف الصينية².

لقد تطوّرت صيرفة التأمين بسرعة في الصين، لتوفّر المصارف على العديد من الفروع، والتي تصل إلى كل ركن من كل محافظة، حيث تستفيد شركات التأمين من خلال هذه الفروع، من سمعة العلامة التجارية للمصارف للحصول على أسواق جديدة، كما تستفيد أيضا من خلال هذا التعاون من الحصول على قاعدة عملاء واسعة، إضافة إلى أن صيرفة التأمين هي قناة توزيع غير مكلفة نسبيا بالنسبة لشركات التأمين مقارنة بتكاليف القناة التوزيعية للوكلاء، ومنه أصبحت هذه الأخيرة القناة التوزيعية الأكثر استخداما لتوزيع منتجات التأمين على الحياة.

ولقد ساهمت كل من الشبكات الواسعة للمصارف التجارية والمكاتب البريدية التي تتوفر على قواعد بيانات ضخمة للعملاء، ووفرة رأسمال والطلب على بوالص التأمين الموجهة للمدّخرات الغير معقدة على نمو وتطوّر صيرفة التأمين.

والشكل التالي يبين تطوّر صيرفة التأمين في الصين حسب مراحلها المختلفة.

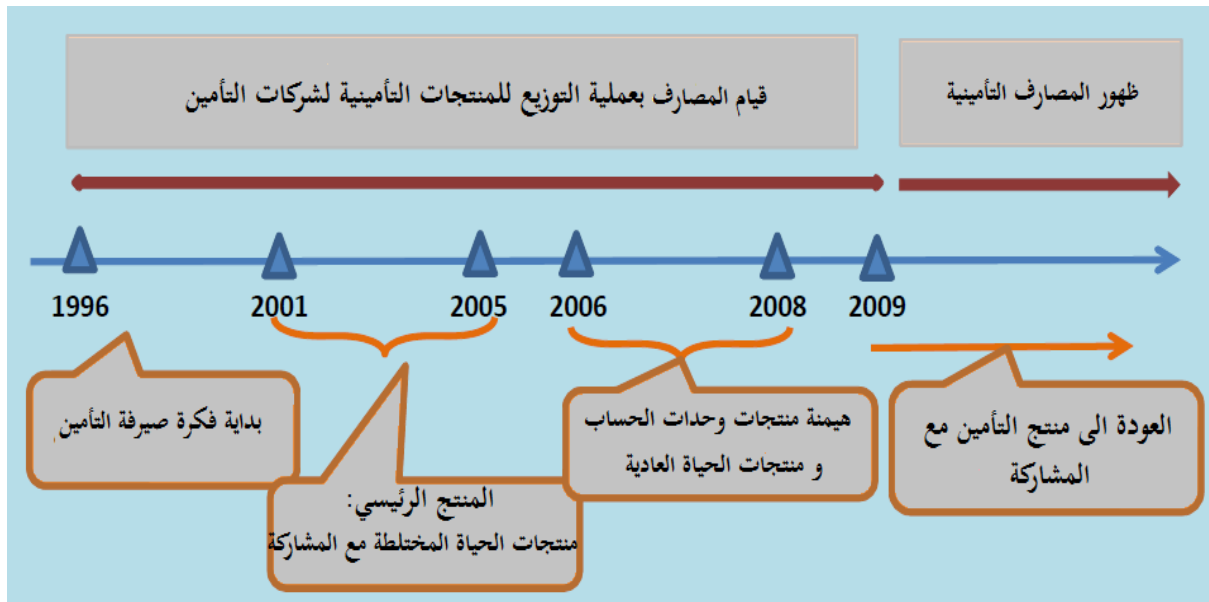
¹ Chris Kaye, Frankie Leung, Holger Michaelis, Chee Kok Poh, Eric Schuh and Robert Wiest, *ibid*, pp 04, 05

* CBRC: China banking regulatory commission.

** CIRC: China insurance regulatory commission.

² Didier Burg, **La Bancassurance fait un tabac en chine**, publié le 29 septembre 2006, article disponible sur le lien : <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/bancassureurs/la-bancassurance-fait-un-tabac-en-chine.19676>, consulté le 11/01/2017.

الشكل رقم 8.3: تطوّر صيرفة التأمين في الصين



Source : Antoine ZHOU, La Bancassurance, conférence sur le développement du marché chinois et l'assurance et de la bancassurance, maison de l'assurance, 12 novembre 2013, paris, 2013, p49

المطلب الثاني: تطوّر صيرفة التأمين في الصين

تعتبر المصارف قناة التوزيع الرئيسية لمنتجات التأمين على الحياة في الصين لما تتوفر عليه من شبكات توزيع ضخمة مقارنة بالشبكة الخاصة بشركات التأمين، حيث قامت الهيئات الحكومية الصينية المعنية بتشجيع المزيد من التكامل بين المصارف وشركات التأمين، والعمل على زيادة الاستثمار في تطوير المنتجات التأمينية المقترحة من طرف المصارف.

1. نماذج صيرفة التأمين في الصين

تتوفر المصارف على شبكات توزيع ضخمة مقارنة بالشبكة الخاصة بشركات التأمين، مما يجعلها قناة التوزيع الرئيسية لمنتجات التأمين على الحياة وذلك من خلال عقد شراكات تجارية بينها وبين شركات التأمين. يتواجد نموذج اتفاقيات التوزيع بكثرة في الصين، لكنها لم تؤدي حتى الآن إلى ذلك النوع من التعاون الوثيق الذي عزز نجاح صيرفة التأمين كنموذج للأعمال¹.

حيث تختلف العلاقة بين شركات التأمين والمصارف الصينية جوهريا عن الممارسات الفرنسية والأوروبية، فتتوفر هذه الأخيرة بعض وكالاتها للعديد من شركات التأمين لتوزيع منتجات مماثلة لمدة أقصاها سنة واحدة والتي تتطلب إعادة التفاوض سنويا، وتتطلب دفع عمولات عالية وكذا المشاركة في مصاريف الشبكة المصرفية، وعندما يستفيد

¹ PAUL, WEISS, *ibid*, p 02

المؤمن من الشبكة التوزيعية للمصرف أو جزء منها، فإنه كثيرا ما يتولى عملية البيع الفعلي في الوكالة من خلال موظفين يجعلهم تحت تصرف الشبكة التوزيعية¹.

وحتى تصل شركات التأمين الصينية إلى فوائد أكبر من خلال تنفيذ تحالفات التوزيع بشكل أفضل والاستفادة من المستثمرين الأجانب الذين يتميزون بالخبرة في هذا المجال، تم السماح للاستثمار الأجنبي المباشر ببلوغ نسبة 100%² للتأمين على غير الحياة و 50% من أسهم شركة التأمين على الحياة³.

كما سمحت الحكومة الصينية لأول مرة للمصارف بالعمل كوكلاء لعدد شركات تأمين في سنة 2003، أين كانت المصارف تقوم ببيع منتجات التأمين على أساس تعاقدية، حيث كان هناك فصل واضح و إجباري بين الوسطاء ومؤسسات التأمين في الصين، إلا أنه لوحظت زيادة كبيرة في عمليات الاندماج بين المصارف وشركات التأمين في تنظيم التأمين، خاصة بعد أن سمحت اللجنة التنظيمية للتأمين (CIRC) في أكتوبر 2006⁴ لشركات التأمين بالاستثمار في المصارف التجارية والتي حددت أقصى حد لمشاركة شركات التأمين في المصارف بنسبة 40%.

ثم بدأت الجهات التنظيمية تنظر إلى التكامل المالي بشكل أكثر جدية، فتم تعميم مشروع التنظيم من قبل اللجنة التنظيمية المصرفية (CBRC) في يناير 2008، الذي سمح للمصارف بأداء الأعمال التجارية للتأمين من خلال الحصول على حصص في شركات التأمين⁵، وتكوين المشاريع المشتركة بين المصارف وشركات التأمين من خلال توفير الخدمات المالية المتكاملة، حيث كان أسهل وأسرع للمصارف لعقد حصص رأسمالية أو لبناء شركات إستراتيجية مع شركات التأمين القائمة بالفعل، والتي لديها العديد من المنتجات القائمة وقاعدة للتسيير، الخ، وعلى إثره قامت أهم المصارف الصينية الكبرى المتمثلة في بنك التعمير الصيني (CCB)، البنك الصناعي والتجاري الصيني (ICBC) و البنك الزراعي الصيني (ABC)، وغيرها من المصارف الصغيرة باغتنام هذه الفرصة للانخراط في التأمين من خلال إقامة شركات رأسمالية مع شركات التأمين، وتجدد الإشارة إلى أن بعض من هم تعتبر شركات تأمين أجنبية، مثل الشراكة بين البنك العمومي الصيني "بنك الاتصالات" (BOC) و (Commonwealth Bank of Australasia) لإنشاء أول شركة فرعية (BoComm Life) في جانفي 2010⁶، من خلال مساهمتها في

¹ Flamand Thierry, **Le marché Chinois de l'assurance**, Revue d'économie financière, n°77, 2004, le devenir financier de la chine, France, p 304.

² FANG Yuyi, QIAN Jie, SUN Maikai, **produit, distribution et environnement réglementaire**, conférence sur le développement du marché chinois et l'assurance et de la bancassurance, maison de l'assurance, 12 novembre 2013, paris, 2013, p 26.

³ Bingzheng Chen, Sharon Tennyson, Maoqi Wang and Haizhen Zhou, **the development and regulation of china's insurance market: history and perspectives**, Risk management and insurance review, volume 17, N°2, United Kingdom, 2014, p 259 .

⁴ Sigma, **La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis**, idem, p 35.

⁵ Chris Kaye, Frankie Leung, Holger Michaelis, Chee Kok Poh, Eric Schuh and Robert Wiest, **ibid**, p 8

⁶ Zeying Zhao-PEUILLET, **idem**, p9.

رأس المال الشركة الفرعية الجديدة على التوالي: 62.5 % و 37.5%، والشراكة بين البنك التجاري والصناعي الصيني (ICBC) و¹ (AXA) في ماي 2012.

بعدها تمّ السماح للمصارف باقتناء شركات تأمين فرعية ومثال ذلك (China Post Insurance) التي أسستها مجموعة البريد الصينية في سنة 2009، والجدول التالي يبين نماذج صيرفة التأمين المتواجدة في الصين:

الجدول رقم 5.3 : نماذج صيرفة التأمين المتواجدة بالصين

التوزيع	يتم الحصول على المنتجات من شركة تأمين مستقلة أو عدّة شركات التأمين وبيعها إلى عملاء البنك. يتحصل المصرف على عمولة، مع احتمال المشاركة في الأرباح، ولكنه لا يتحمل أي مخاطر للتأمين.
امتلاك مصرف لشركة تأمين	يتملك المصرف حصة أغلبية في شركة التأمين، بحيث يكون المصرف المسؤول عن توزيع منتجات التأمين من خلال شبكة فروع، أما شركة التأمين فتكون المسؤولة عن إدارة مخاطر التأمين.
شركة تأمين متكاملة	نموذج متكامل تماما، حيث يمتلك المصرف 100% لا يوجد سوى عدد محدود من شركات التأمين المتكاملة في الصين (مثل HSBC)

Source: KPMG, Securing a bright future « China's insurance sector and the evolution of bancassurance », Hong Kong, China, 2012, p 11

¹ Florimon DELALANDE, Les assureurs étrangers face à leurs difficultés en Chine : fuir, se maintenir ou réagir ? , thèse soutenue pour l'obtention du MBA Manager d'entreprise d'assurances, les travaux de l'école nationale d'assurances ENASS, France, février 2011, p74.

ويوضح لنا الجدول التالي أهم 10 مصارف تأمينية متواجدة في الصين:
الجدول رقم 6.3: أهم عشرة مصارف تأمينية في الصين

المصرف التأميني	المساهمين	% مراقبة المصرف	تاريخ الإنشاء أو الاستحواذ
China Post Insurance	China post	% 100	2009
ICBC-AXA Life	ICBC- AXA	% 60	2012/05
CCB Life	China construction bank - China pacific insurance et ING	% 51	2011/03
ABC Life	Agricultural Bank of China	% 51	2012/11
ING-BOB Life Insurance	Bank of Beijing - BNP Paribas Cardif	% 50	2010/05
BoComm Life	Bank of Communications - Commonwealth Bank of Australia	% 62.5	2010/01
CIGNA& CMC	China Merchants Bank - CIGNA	% 50	2012/04
Sun Life Everbright Life	China Everbright Group - SunLife Financial Services	% 50	2010/07
CITIC- Prudential Life	CITIC Group - Prudential	% 50	2000/10
BOC Insurance	Bank of China	% 100	2005/05

Source : Antoine ZHOU, *La Bancassurance*, conférence sur le développement du marché chinois et l'assurance et de la bancassurance, maison de l'assurance, 12 novembre 2013, paris, 2013, p54

2. المنتجات الموزعة عبر المصارف التأمينية في الصين

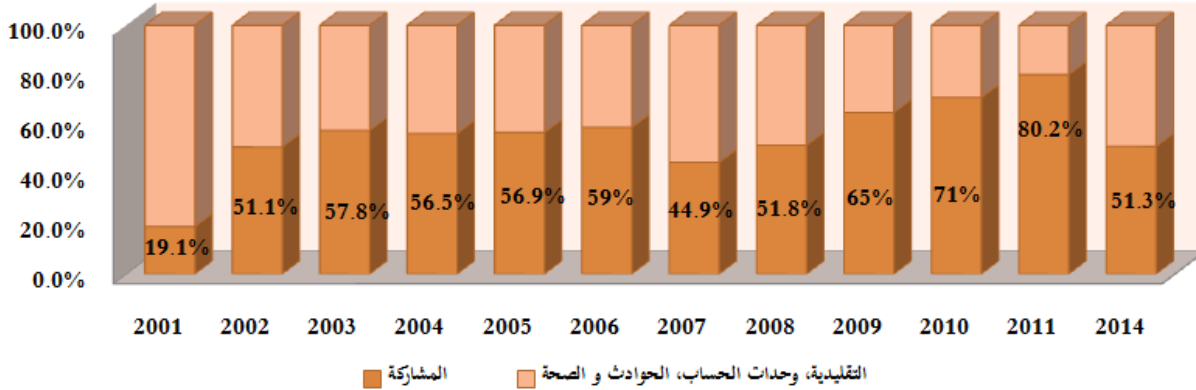
تقوم شركات التأمين فيما يتعلق بقطاع التأمين على الحياة في الصين بالتركيز على المنتجات ذات العائد المضمون مع المشاركة في الأرباح، أما الطلب على التأمين الصحي والمعاشات التقاعدية يزداد بشكل سريع ومطرود مع تزايد شيخوخة السكان والإصلاحات التي مست نظام الضمان الاجتماعي، مما أدى إلى ارتفاع دور التأمين الصحي الخاص والذي بلغت نسبته 11.2% من إجمالي أقساط التأمين على الحياة¹، رغم أنه لا يكاد يكون متواجد في المناطق الريفية في الصين.

أما بالنسبة لتأمين التقاعد، تواجه صناعة التأمين فرص نمو كبيرة، حيث أن شركات التأمين الأجنبية المتخصصة في التقاعد سوف تلعب دورا هاما في السوق،² والشكل التالي يوضح تطوّر منتجات تأمين الحياة في الصين من سنة 2001 إلى سنة 2014.

¹ Annual report of the Chinese insurance market 2015, p 41

² Haiping Wang, *the developments and future prospects of insurance industry in China*, international journal of business and management, volume 4, N° 6, Canadian center of science and education CCSE, June 2009, P 152

الشكل رقم 9.3 : تطوّر منتجات قطاع التأمين على الحياة في الصين للفترة (2014/2001)



المصدر: بالاعتماد على المراجع التالية:

- Rapport annuel du marché chinois de l'assurance 2015, p 41 ;
- FANG Yuyi, QIAN Jie, SUN Maikai, **produit, distribution et environnement réglementaire**, conférence sur le développement du marché chinois et l'assurance et de la bancassurance, maison de l'assurance, 12 novembre 2013, paris, 2013, p19.

إن معظم المنتجات التي توزع عبر صيرفة التأمين في الصين هي منتجات ذات الطبيعة الادخارية، بالإضافة إلى عدد قليل من منتجات الحماية، أما التأمين الصحي أو منتجات التقاعد فتكاد تكون غير متوفرة عبر المصارف. كما تقوم المصارف التأمينية الصينية بتوزيع أنواع قليلة جدا من المنتجات على غير الحياة مثل: تأمين السيارات، تأمين الملكية وحماية الدائنين والتي تباع بكميات ضئيلة، كما يتم التركيز على منتجات التأمين الفردية.¹

عند مقارنة الصين بالعديد من الأسواق الأخرى، نجد أن منتجات صيرفة التأمين المتوفرة في الصين تتميز بالنطاق الضيق نتيجة نقص فهم موظفي المصارف للمنتجات المقترحة، خدمة العملاء المتفاوتة ونقص الطلب الناتج عن وعي المستهلك المحدود وفقدان الثقة في المنتجات التأمينية، مما يؤكد أن هناك إمكانيات نمو واضحة، فعلى المصارف التأمينية أن تستغل الفرصة للابتكار والتوسع في عروض المنتجات وتحسين المشورة كما يجب عليها الترويج للمنتجات الأكثر تطورا، بالإضافة إلى مشاركة المصارف الفعالة في خدمة ما بعد البيع وذلك لأنها تمتلك القدرة على جعل العملاء يدركون ما يحتاجون إليه من خلال طريقة شرح وتسويق هذه المنتجات، مما يؤدي إلى التأثير على السلوك الشرائي للعميل على المدى الطويل.

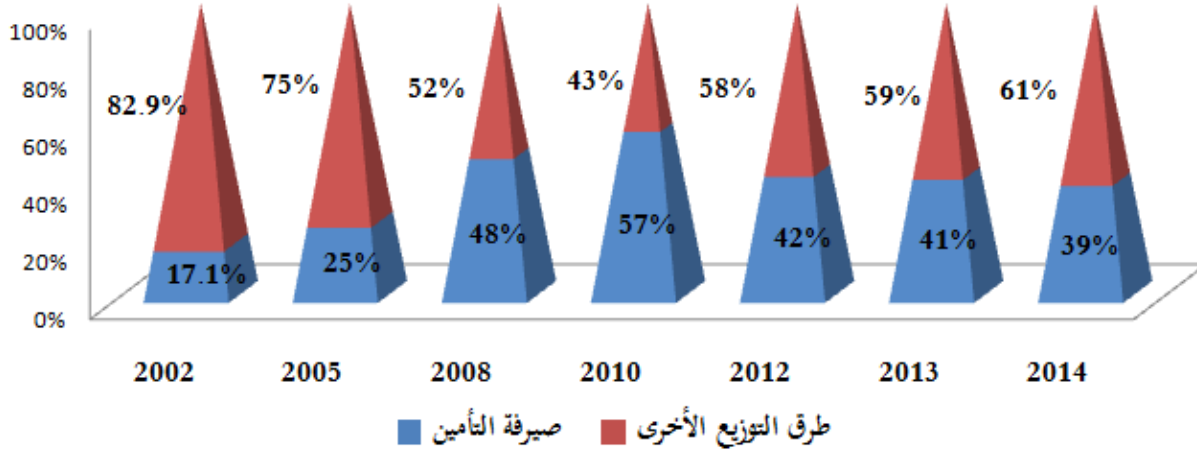
إن الشراكة بين المصارف وشركات التأمين في إطار صيرفة التأمين تسمح للمصارف التأمينية بالتميز وتحسين منتجاتها وخدماتها والاستحواذ على حصة أكبر من محفظة العملاء والحصول على سبق في إنشاء ميزة تنافسية حقيقية في المستقبل.

¹ Chris Kaye, Frankie Leung, Holger Michaelis, Chee Kok Poh, Eric Schuh and Robert Wiest, **ibid**, p 6

3. تطوّر الحصة السوقية لصيرفة التأمين في الصين

نمت عملية بيع وثائق التأمين عبر المصارف في الصين بوتيرة سريعة في السنوات الأخيرة، حيث حققت صيرفة التأمين حصة سوقية معتبرة في التأمين على الحياة للسنوات 2014/2002 كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 10.3 : حصة صيرفة التأمين من إجمالي رقم أعمال التأمين على الحياة في الصين (%)



المصدر: بالاعتماد على المراجع التالية

- PAUL, WEISS, **Regulatory foundation for bancassurance in China**, July 2003, p1 (données 2002) ;
- Keith Dall, FSA, MAAA & Others, **the many ways of selling insurance through banks**, society of actuaries spring meeting SOA, U.S.A, October 2007 (données 2005) ;
- Chris Kaye, Frankie Leung, Holger Michaelis, Chee Kok Poh, Eric Schuh and Robert Wiest, **Bancassurance in China: reaching the next level**, the Boston consulting group (BCG) & Suisse reinsurance company (Swiss-Re), Beijing, China, december 2009, p6 (données 2008) ;
- Zeying Zhao-PEUILLET, **Panorama du marché Chinois de l'assurance et de réassurance** , conférence annuelle de PLURI'ELLES , 14 octobre 2014 à la FFSA, France, p 09(données 2010 et 2013) ;
- FANG Yuyi, QIAN Jie, SUN Maikai, **produit, distribution et environnement réglementaire**, conférence sur le développement du marché chinois et l'assurance et de la bancassurance, maison de l'assurance, 12 novembre 2013, paris, 2013, p21 (données 2012) ;
- Annual report of the Chinese insurance market 2015, p 41(données 2014).

لقد حققت صيرفة التأمين نسبة 57% من الحصة السوقية للتأمين على الحياة سنة 2010 لتصل إلى 41% سنة 2013، ومن أسباب تباطؤ وتيرة تطوّر صيرفة التأمين في الصين هو القوانين التنظيمية التي ضببت عدد اتفاقيات التوزيع إلى ثلاث شركات تأمين فقط سنة 2010.¹

أما في سنة 2014، فلقد حققت صيرفة التأمين 39% من إجمالي أقساط التأمين على الحياة، فكان نصيب الوكلاء 48.6% و 10% كانت من نصيب التوزيع المباشر، في حين لم يتحصل السماسرة إلا على 0.5% من إجمالي أقساط التأمين.²

¹ Zeying Zhao-PEUILLET, **idem**, p9

² Annual report of the Chinese insurance market 2015, p 43

إن التعاون المتزايد بين شركات التأمين والمصارف، أدى إلى نجاح صيرفة التأمين في الصين، وذلك لأن المصارف لديها مزايا أكثر من شركات التأمين فيما يخص قاعدة بيانات العملاء وعملية التسويق، بالإضافة إلى الثقة التي تتمتع بها المصارف لدى الصينيين، الأمر الذي يؤدي إلى تقبل الخدمات التي تقدمها المصارف. كما ساهمت مجموعة من العوامل في النمو الإجمالي للخدمات المالية المقترحة عموماً مما يساعد كذلك في تطور صيرفة التأمين، أهم هذه العوامل:¹

- اتجاهات التحضر والبنية التحتية القوية والتي استفادت منها التأمينات على الأضرار؛
- زيادة جودة المعيشة وخاصة مبيعات السيارات التي ارتفعت من 183 ألف وحدة في عام 1990 إلى أكثر من 23 مليون وحدة في عام 2014، التي تزامنت مع التطبيق الإلزامي لتأمينات المسؤولية الخاصة بحوادث السيارات مما أدى إلى تطوير التأمين على السيارات؛
- دعم الحكومة المركزية الخاص بتحقيق ضمان الأمن الغذائي الوطني، والذي سارع في تنمية تأمين الفلاحة منذ سنة 2007؛
- التزايد السريع للدخل الذي يؤدي إلى ارتفاع الوعي بالمخاطر، والحاجة إلى حماية تكميلية للضمان الاجتماعي والحاجة إلى قناة استثمارية بديلة؛
- بالإضافة إلى المكثنة والتصنيع وارتفاع الوعي بمخاطر الكوارث الطبيعية والذي يؤدي إلى نمو تأمينات الأضرار، هناك زيادة الطلب على المنتجات الصحية والطبية وزيادة الاهتمام بمنتجات التقاعد نتيجة الزيادة في الدخل.²

المطلب الثالث: تواضع صيرفة التأمين في بعض البلدان المتقدمة

رغم تطور صيرفة التأمين في مختلف دول العالم وخاصة الدول الأوروبية، إلا أن بعض الدول الرائدة في سوق التأمين العالمي كالولايات المتحدة وكندا لم يتطور فيها هذا التوجه، حيث يعتبر كل من السماسرة ومكاتب شركات التأمين قناة التوزيع الرئيسية، ومعظم نماذج الشراكة المتوفرة بين المصارف وشركات هي عبارة عن اتفاقيات توزيع بسيطة.

1. صيرفة التأمين في المملكة المتحدة

إن السوق الإنجليزي يعتبر الرائد في سوق التأمين الأوروبي، حيث حقق رقم أعمال قدره حوالي 320.2 مليار دولار في سنة 2015³، يعتبر بذلك رابع سوق تأمين عالمية، ومع ذلك مازالت صيرفة التأمين في طور الإنشاء،

¹ Frank O'Neill, *the role of insurance in developing markets*, Swiss-Re, 2015, p 24

² kurt karl, *Global economic outlook with focus on china and chinese insurance market*, 3rd international china liability regimes conference, Beijing, China, Swiss-Re, 21 august 2013, p 28.

³ Sigma, *L'assurance dans le monde en 2015: une croissance continue cachant des disparités régionales*, idem, p 48.

وأثر هذا التوجّه في هذا البلد مازال ضعيفا، فمؤسسات التمويل العقاري لديها مقاومة كبيرة للتغيير والابتكار والتي تعتقد أن هناك فرق بين عمليات بيع التأمين والصيرفة¹.

وتملك المملكة المتحدة شبكة توزيع متنوعة تتكون من السماسرة، الوكلاء، المصارف والمستشارون الماليون، حيث يهيمن على توزيع المنتجات التأمينية للأضرار السماسرة بنسبة % 25 والمستشارون الماليون لتأمينات الحياة بنسبة % 35 سنة 2010، وتعتبر المنتجات التأمينية معقدة ومبهمة مما يجعل من الصعب توزيعها عبر الشبائيك المصرفية، كما يعتبر البلد الأوروبي الأول المستهلك للتأمين عبر الانترنت². حيث أن شعبية قنوات التوزيع المباشرة لتأمين السيارات مثلاك الهاتف والانترنت، اعتبرت عائقا مهما لتطوّر صيرفة التأمين في بريطانيا³.

ومع ذلك ففي سنة 2003 سجلت المنتجات التأمينية على الحياة والمعاشات الدورية الموزعة عبر المصارف نمو بنسبة % 14,4 مقارنة مع النمو الإجمالي للسوق التأمينية بـ % 6,3، حيث مثلت الحصة السوقية لصيرفة التأمين حوالي % 20 من مجموع الأقساط الإجمالية للتأمين على الحياة⁴.

أما في سنة 2006، حققت صيرفة التأمين نسبة 39 % من سوق تأمين الوفاة المؤقتة المتعلقة بالرهن العقاري ونسبة 62 % من سوق تأمين الحياة الجماعية، بحيث استطاعت صيرفة التأمين أن يقمّع من منتجاتها إضافة إلى منتجات الادّخار البسيطة وغيرها من المنتجات المصرفية أو تأمينات القروض⁵.
و من بين 10 شركات تأمين إنجليزية هناك مصرفين يقومان بعملية التأمين هما:
(Le Group Hsbc) مع فرعه الإنجليزي (Hsbc Life) للتأمين.
(Lioyds TSB) مع فرعه (Scottish Windows) للتأمين.

2. صيرفة التأمين في ألمانيا

تعتبر التجربة الألمانية غير بعيدة عنها في بريطانيا العظمى إذ يهيمن على سوق التأمين شبكات التوزيع التقليدية من سماسرة ووكلاء الخدمات المالية، وتتوزع بين الوكلاء بحوالي % 51 و السماسرة بـ % 20 وصيرفة التأمين بـ % 19 من الحصة السوقية أما البقية فهي تخص باقي قنوات التوزيع المباشرة.

¹ Glenn Morgan, Andrew Sturdy, Jean Pierre Daniel and David Knights, **Bancassurance in Britain and France: innovating strategies in the financial services**, the Geneva papers on risk and insurance issues and practice, volume 19, N°71, United Kingdom, April 1994, PP182-193.

² Maimouna DIARRA, *idem*, p 40

³ Sigma, **L'assurance dans le monde en 2015: une croissance continue cachant des disparités régionales**, *idem*, p 07.

⁴ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérange Mainguy, 2005, *idem*, p 34.

⁵ Sigma, **La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis**, *idem*, p.14

ويتمثل التعاون بين المصارف وشركات التأمين في معظم الحالات في اتفاقيات التوزيع، أما المشاريع المشتركة وإنشاء شركات جديدة فتعتبر استثنائية، فنجد (Commerzbank) و (AMB Generali) في المشاريع المشتركة، أما شراء مصرف لشركة تأمين أو العكس فنجد شراء (Allianz) للمصرف (Dresdner Bank). ومن الأسباب التي أدت إلى تأخر صيرفة التأمين في هذا البلد هو:¹

- صغر حجم المصارف الألمانية، الشيء الذي لا يساعدها على القيام بنشاط التأمين،
- اعتبار الوكلاء القناة التوزيعية الرئيسية في هذا البلد.
- تواجد شركات تأمين معروفة عالميا وتاريخيا، والتي تأتي في الصدارة لشركة (Allianz).

3. صيرفة التأمين في الولايات المتحدة الأمريكية

على الرغم من أن السوق التأمينية الأمريكية تعتبر الأولى عالميا، حيث حققت ما قيمته 1316.3 مليار دولار في سنة 2015²، إلا أنها لا تعرف تطورا كبيرا في مجال توزيع المنتجات التأمينية عن طريق الشبايك المصرفية وذلك يعود للنظام الذي اعتمده الولايات المتحدة بعد أزمة الكساد 1929، وهو الفصل بين الأنشطة وهذا ما جاء به قانون (Glass Steagall) في سنة 1933، ليمنع توزيع المنتجات التأمينية عبر المصارف إلا أن هذه الحواجز بدأت بالزوال و ذلك بعد ظهور قانون (Gramm-Leach-Bliley) في سنة 1999، الذي أزال القيود التي خصت فصل المصارف التجارية عن الاستثمارات المصرفية وكذلك حضر الشركات القابضة المصرفية على الاكتتاب في التأمين والتي جاء بها قانون سنة 1956³، وأتاح للمصارف الأمريكية هامشا من الحرية ومكّنها من اقتحام أنشطة لم يكن يسمح بمزاوتها من قبل ومع ذلك تبقى المؤسسات المصرفية اليوم تقوم فقط بتوزيع بعض المنتجات البسيطة كالتأمينات على القروض وبعض منتجات التوفير كعقود التقاعد ، ويعود ذلك لقلّة اتفاقيات الشراكة المبرمة بين المؤسسات المصرفية وشركات التأمين، ومعظم العلاقات المتوفرة تتمثل في اتفاقيات توزيع بسيطة . كما أن تنفيذ اتفاقية بازل 2، تعمل على عدم تشجيع المصارف على امتلاك فروع للتأمين، نظرا لمتطلبات رأس المال المفروضة من قبل اللوائح الجديدة.⁴

وأحد الأسباب الرئيسية لعدم وجود اهتمام المصارف بصيرفة التأمين في الولايات المتحدة، هي الهوامش الناتجة عن المنتجات التأمينية التي تعتبر غير جذابة مقارنة بالمنتجات المصرفية، وذلك لأن المصارف الأمريكية تستهدف العملاء الأثرياء وتفضل التعامل مع الأسر الغنية، عكس الصيرفة التأمينية الذي تستهدف الشريحة الواسعة من العملاء أو السوق الشامل (الذي يضم مختلف الشرائح).⁵

¹ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, 2005, *idem*, p 34.

² Sigma, *L'assurance dans le monde en 2014: retour à la vie*, *idem*, p 47.

³ L. Paige Fields, Donald R. Fraser, and James W. Kolari, *Bidder returns in bancassurance mergers: is there evidence of synergy?*, Journal of banking & finance, volume 31, N° 12, Elsevier, Netherlands, 2007, p 3648.

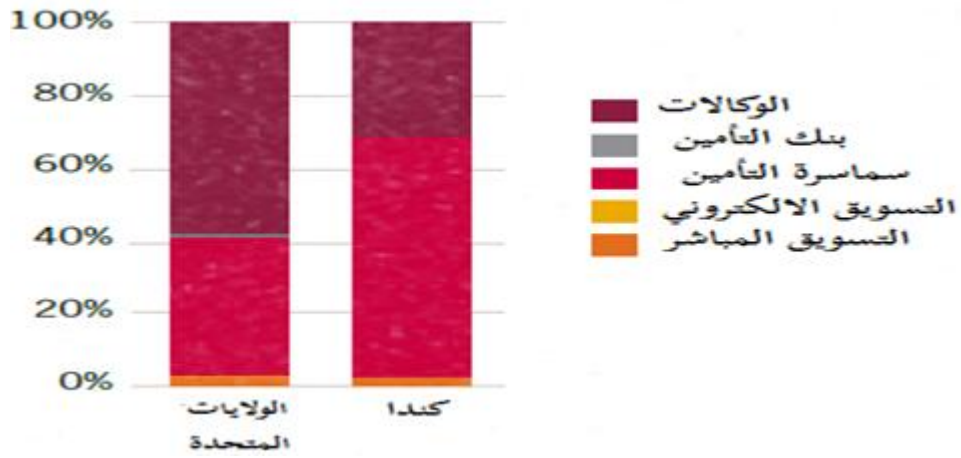
⁴ Sigma, *La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis*, *idem*, p21.

⁵ Sigma, *idem*.

ولقد أظهرت التجربة أن السمسرة في التأمين على غير الحياة كانت أكثر فعالية من حيث التكلفة، لذلك ازداد عدد المصارف التي قامت بالاستحواذ على موزعي التأمين في سنة 2006، فمثلا قام مصرف "مورغن ستانلي" وشركة الاستثمار "أباكس بارتنر" بالاستحواذ على "هاب انترناشيونال"، والتي تعتبر من أكبر شركات السمسرة المتخصصة في التأمينات التجارية.¹

والشكل التالي يبين لنا قنوات التوزيع المتواجدة بشمال أمريكا (الولايات المتحدة وكندا) والتي يتضح لنا من خلاله أن قناة صيرفة التأمين تكاد تكون غير متواجدة بكلا البلدين.

الشكل رقم 11.3 : قنوات توزيع التأمين في شمال أمريكا للفترة (2011-2013)



Source: Global Insurance Mergers and acquisitions, Grant Thornton, UK, 2014, p 15.

¹ Sigma, La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis, idem, p21.

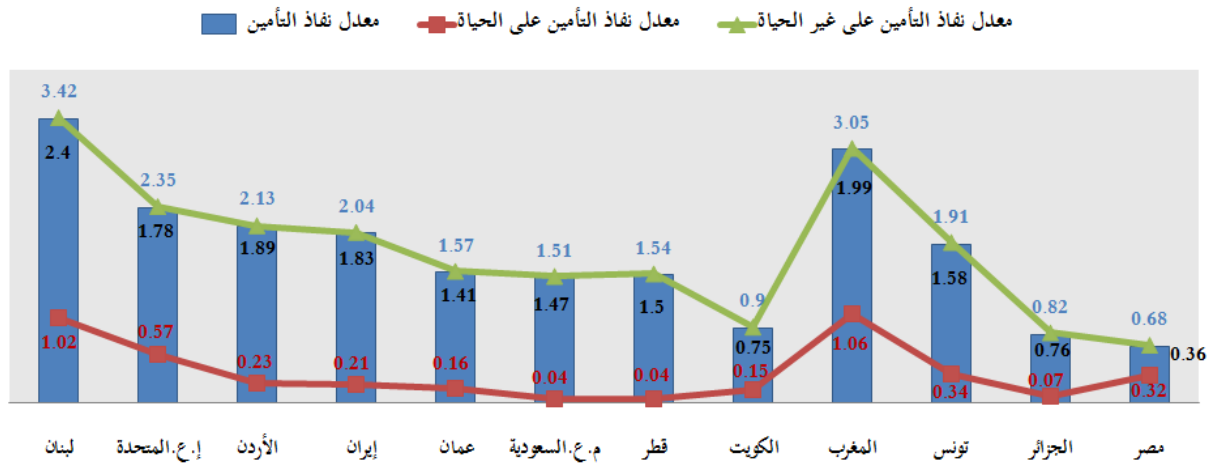
المبحث الثالث: صيرفة التأمين في الدول العربية

لا يزال قطاع التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وخاصة قطاع التأمين على الحياة غير متطور، وذلك لعدة أسباب منها نقص الوعي التأميني لدى الأفراد، ضيق سوق التأمين بسبب عدم توسع شركات التأمين في الأنشطة والمجالات التأمينية الحديثة وصغر حجم المؤسسات القائمة بها، ناهيك عن تدني مستوى الدخل الفردي. وتعتبر تونس والمغرب من بين الدول التي حاولت تبني صيرفة التأمين كأحد المداخل لتطوير سوق التأمين فيها، حيث سنركز عليهما في هذا الجزء من الدراسة باعتبار بعض التشابه بين البيئة المالية بينها وبين الجزائر.

المطلب الأول: حادثة تجربة صيرفة التأمين في الدول العربية

مازال حجم صناعة التأمين متأخرا في الدول النامية بصفة عامة والدول العربية بصفة خاصة حسب ما تبينه أهم المؤشرات في المجال أهمها انخفاض مستويات نفاذ التأمين والتي لا تتعدى في تأميمات الحياة نسبة 1% في معظم الدول من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2015، فيما عدى لبنان والمغرب كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 12.3 : معدّل نفاذ التأمين في دول الشرق الأوسط والشمال الإفريقي (MENA*) لسنة 2015.



المصدر: بالاعتماد على:

Sigma, L'assurance dans le monde en 2015: une croissance continue cachant des disparités régionales, Swiss-Re, Suisse, N°03,2006.

- ويتم عادة توزيع المنتجات التأمينية في الدول العربية عبر المكاتب المباشرة لشركات التأمين أو عن طريق السماسرة والوكلاء، ولقد شهدت الأسواق العربية في الآونة الأخيرة تطورات مهمة تمثلت في:
- توجه الأسواق العربية نحو أنظمة أكثر تحررا تقلل العقبات أمام دخول الشركات الأجنبية؛
- تحرير شروط المنافسة والأسعار السائدة في السوق من الضوابط أو القيود المفروضة؛

* MENA : "Middle East and North Africa" désigne une grande région qui comprend tous les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord.

- بيع تدريجي لشركات التأمين وإعادة التأمين المملوكة من قبل الدولة؛
- الجهود التي تبذلها السلطات الرقابية في ملائمة القوانين والنظم المحلية مع أفضل المقاييس العالمية، لاسيما على صعيد الملاءة والإدارة الصالحة والشفافية؛
- دخول الشركات الأجنبية العملاقة إلى هذه الأسواق وازدياد المنافسة؛
- اعتماد مقاييس ملاءة مرتفعة.

ونتيجة لهذه التطورات ومن خلال تبني مفهوم المصارف الشاملة، قامت معظم البلدان العربية بتطبيق نموذج صيرفة التأمين، إلا أنها بقيت متأخرة لاعتبارات أغلبها عبارة عن حواجز قانونية وتنظيمية. إن نموذج صيرفة التأمين يعمل على بناء محافظ إنتاجية متوازنة لاعتباره واحدا من الحلول المطروحة لتعزيز دور التأمين وتدعيم الملاءة المالية لشركات التأمين وخدمة عملاء المصرف وشركات التأمين الحاليين والمرقبين، حيث قامت مختلف الدول العربية بتطبيق هذا التوجه وكانت الأردن، المغرب، لبنان وتونس من الدول العربية السبابة إلى تطبيق هذا النموذج، لتحذو حذوها فيما بعد الإمارات العربية وقطر والجزائر.

المطلب الثاني: تجربة صيرفة التأمين في تونس

عرف مفهوم صيرفة التأمين اهتماما كبيرا من طرف شركات التأمين والمصارف على حد سواء في تونس، باعتباره وسيلة لتنمية وتطوير أنواع من المنتجات التأمينية التي لم تكن معروفة بشكل واسع من قبل شركات التأمين التقليدية كتأمينات الحياة وكذلك لتحسين أداء المصارف وزيادة مردوديتها.

1. الإطار القانوني لصيرفة التأمين في تونس

سمحت السلطات التونسية للمصارف بتوزيع المنتجات التأمينية، من خلال القانون رقم 37/2002¹، بإضافة فقرة رابعة إلى المادة 69 والتي تنص على أنه: " يمكن أن تعرض عمليات التأمين للعموم عن طريق المصارف المكلفة بمقتضى اتفاقية بإبرام عقود التأمين باسم ولحساب مؤسسة تأمين واحدة أو عدة مؤسسات تأمين مهما كان شكلها وبقطع النظر عن كل الأحكام المخالفة لهذا وذلك بالنسبة إلى فروع التأمين التي تضبط قائمتها بقرار من الوزير المكلف بالمالية"².

كما تم أيضا بموجب القانون 80/2003³، السماح للمكاتب الوطنية للبريد بتسويق الخدمات التأمينية في السوق من خلال شبكتها التوزيعية (*Postassurance*).

¹ القانون رقم 37/2002 المؤرخ في 01 أبريل 2002 المعدل والمتتم للقانون رقم 24/92 المؤرخ في 09/03/1992 الخاص بالتأمين في تونس.

² L'écho de l'assurance en Tunisie, **La Bancassurance en Tunisie une réalité juridique**, lettre de la fédération tunisienne des sociétés d'assurances, FTUSA, N°6, Janvier 2004, p 4.

³ La loi 2003/80 du 29/12/2003, portant loi de finance 2004, journal officiel de la république tunisienne n° 104, article 39 du 30/12/2003, p 3726.

ولقد أكدت المادة¹ 78، بأن العلاقات بين شركات التأمين والمصارف تخضع لأحكام اتفاقية إطارية تعدها الجمعيتان المهنيتان لشركات التأمين والمصارف وتخضع للمصادقة المسبقة من قبل الوزير المكلف بالمالية، وفي هذا الصدد وفي 18 نوفمبر سنة 2003 تم إمضاء اتفاقية في إطار توزيع المنتجات التأمينية عبر المصارف بين الجامعة التونسية لشركة التأمين (FTUSA) والجمعية المهنية التونسية للمصارف والمؤسسات المالية (**APTBEF) من أجل تحديد العلاقة بين المصارف وشركات التأمين، والتي تناولت النقاط المهمة التالية²:

- الهدف من الاتفاقية وهو تحقيق تعاون أفضل بين النشاطين وإقامة علاقات تعاون وتقارب وتبادل للمصالح؛
- موضوع الاتفاقية وهو اكتتاب عقود التأمين باسمها ولحسابها الخاص وذلك بالنسبة لفروع التأمين المحددة؛
- ملكية محفظة عقود التأمين؛
- العملات التي تلتزم شركة التأمين بدفعها إلى المصرف الوكيل؛
- السرية بحيث يلتزم كل طرف بالحفاظ على السرية المطلقة بخصوص المعلومات التي يمكن الحصول عليها.

2. الامتيازات الضريبية الممنوحة في إطار صيرفة التأمين

كما قامت السلطات التونسية من أجل تحقيق استقرار الموارد المتوسطة والطويلة الأجل، بإجراءات تحفيزية تمثلت في بعض الامتيازات الضريبية التي خصت قطاع التأمين على الحياة قصد تطويره والنهوض به، والتي تمثلت أهمها في³:

- بموجب المادة 39 من قانون الضريبة على الدخل للأشخاص الطبيعية، يتم خصم أقساط التأمين على الحياة المدفوعة بموجب العقود الفردية من الدخل الصافي الإجمالي الخاضع للضريبة على الدخل للأشخاص الطبيعية وفقا لشروط وحدود معينة.
- بموجب المواد 45، 46 و 47 من القانون 123/2001 المؤرخ في 2001/12/28، المتعلق بقانون المالية لسنة 2002: تمّ تحديد تحفيزات ضريبية خصت تأمينات الحياة الجماعية على مستويين: الموظفين وأرباب العمل.
- إعفاء أقساط التأمين على الحياة، من الرسم الوحيد على التأمين المنصوص عليه في المادة 34 من القانون رقم 113/96 بتاريخ 1996/12/30.
- بموجب المادة 54 من قانون رسوم التسجيل والطوابع المعدل بموجب المادة 53 من القانون رقم 88/97 المؤرخ في 1997/12/29، فإن رأسمال الوفاة والمعاشات والمبالغ المستحقة للورثة في إطار بوالص التأمين على الحياة، معفاة من حقوق التسجيل للتركة.

¹ المادة 78 من قانون التأمينات رقم 24/92 المؤرخ في 1992/03/09 المعدل والمنتم بالقانون 37/2002 المؤرخ ب 2002/04/01.

* FTUSA: Fédération tunisienne des sociétés d'assurances

** APTBEF : Association professionnelle tunisienne des banques et établissements financiers.

² L'écho de l'assurance en Tunisie, N°6, Janvier 2004, idem, p 5.

³ Mondher KHEBCHACHE, La fiscalité de l'assurance vie en Tunisie, L'écho de l'assurance en Tunisie, lettre de la fédération tunisienne des sociétés d'assurances, FTUSA, N°8, Décembre 2006, pp 5-6.

- بموجب المادة 43 من القانون رقم 80/2003، يتم الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على العمولات المدفوعة من قبل شركات التأمين لوسطاء التأمين بما فيهم المصارف.¹
- بموجب المادة رقم 44 من القانون رقم 80/2003، يتم إعفاء المعاشات الدورية التي تدخل في إطار عقود التأمين على الحياة من الضريبة على الدخل.

3. المنتجات التأمينية المسموح بتوزيعها عبر المصارف

- لقد حدّد قرار² وزير المالية المؤرّخ في 2002/08/08، بأنه يمكن للمصارف والمكاتب الوطنية للبريد وبموجب اتفاقيات عقود تأمين مع شركة تأمين واحدة أو أكثر، عرض عمليات التأمين للجمهور والتي تتمثل في:³
- التأمين من المخاطر الزراعية وتضم التأمين ضد البرد و التأمين ضد هلاك الماشية والتأمين ضد حريق الحصاد وتأمين محاصيل البيوت البلاستيكية والتأمين من المسؤولية المدنية للمزارعين و التأمين على جسم سفينة الصيد.
 - تأمين القروض وتأمين الضمان وتضم تأمين قروض التصدير وتأمين القروض الأخرى وتأمين الضمان.
 - تأمين المساعدة.
 - التأمين على الحياة والرسملة.

ولقد اقتصرّت المنتجات الموزّعة عبر المصارف على الأربع فروع فقط نظراً لأنها غير مستغلة بشكل واسع في سوق التأمين التونسية، مما أدى بالسلطات إلى السماح للمصارف بممارسة صيرفة التأمين، حتى تتمكنها من الوصول إلى عدد كبير من العملاء المحتملين.

4. مؤشرات سوق التأمين في تونس

تتكون سوق التأمين التونسية من مؤسسات عامة، مؤسسات خاصة ومؤسسات تعاونية، حيث يحتل القطاع الخاص المكوّن من 16 مؤسسة المرتبة الأولى والذي تبلغ حصته السوقية 63 % من إجمالي سوق التأمين، أما القطاع العام المتكون من الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية "كوتيناس" والشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين "ستار"، فلقد بلغت حصته 18.78 % في سنة 2015.⁴

¹ La loi 2003/80 du 29/12/2003, portant loi de finance 2004, journal officiel de la république tunisienne n° 104, article 39 du 30/12/2003, p 3727.

² Arrête du ministre des finances du 08/08/2002, fixant les catégories d'assurance prévues par l'article 69 des codes des assurances.

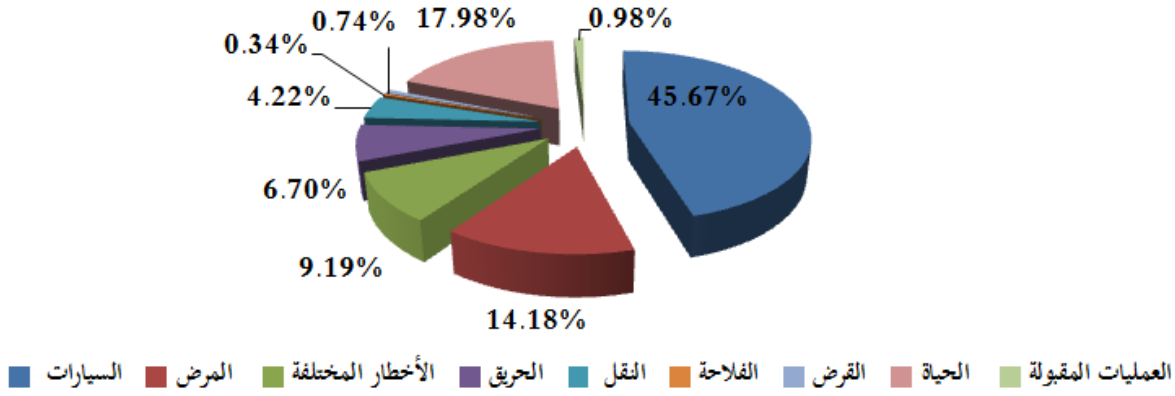
³ FTUSA, cadre institutionnel, les arrêtés, liste des catégories d'assurances, disponible sur le lien : <http://www.ftusanet.org/cadre-institutionnel/les-arretes/>

⁴ Fédération tunisienne des sociétés d'assurances « FTUSA », le marché tunisien des assurances, 2015.

1.4 حجم أقساط التأمين

لقد حقق قطاع التأمين في تونس رقم أعمال يقدر بـ 1 679.2 مليون دينار تونسي¹ سنة 2015، تتقاسمه مجموعة متنوعة من فروع التأمين كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 13.3: الحصة السوقية للتأمين في تونس بالنسبة للفروع المختلفة لسنة 2015 (بالنسبة المئوية %).



Rapport annuel des assurances, FTUSA, 2015.

المصدر:

نلاحظ من الشكل أعلاه أنّ رقم أعمال سوق التأمين التونسي يتوزع بين تأمين السيارات الذي يحتل المرتبة الأولى من خلال تحقيقه حصة سوقية تقدر بـ 45.67%، يليه قطاع التأمين على الحياة في المرتبة الثانية بتحقيقه لنسبة 17.98%.

2.4 معدل النفاذ والكثافة التأمينية في تونس

يظهر كل من معدّل نفاذ التأمين والكثافة التأمينية في تونس للفترة 2011-2015 من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 7.3: معدل نفاذ التأمين، الكثافة التأمينية و الحصة السوقية التونسية في رقم أعمال التأمين العالمي للفترة (2011-2015).

2015	2014	2013	2012	2011	
% 1.96	% 1.88	% 1.85	% 1.80	% 1.82	معدل النفاذ للتأمين
151 دينار	141.7 دينار	129.8 دينار	119.8 دينار	110.4 دينار	الكثافة التأمينية
% 18	% 16.1	% 15.7	% 15.6	% 18	الحصة السوقية للتأمين على الحياة
% 82	% 83.9	% 84.3	% 84.4	% 82	الحصة السوقية للتأمين على غير الحياة
% 0.02	% 0.019	% 0.019	% 0.018	% 0.02	الحصة السوقية التونسية في سوق التأمين العالمية

المصدر: بالاعتماد على:

- Rapports annuels des assurances, FTUSA, 2011, 2012, 2013, 2014 et 2015.
- Rapport annuels des assurances, CGA, 2011, 2012, 2013, 2014 et 2015.

¹ Comité général des assurances « CGA », le marché tunisien des assurances en 2015, rapport annuel des assurances, Tunis, 2015.

نلاحظ من الجدول أن معدل النفاذ للتأمين يتزايد من سنة لأخرى مما يعني أنه في تحسن مستمر ، حيث بلغ سنة 2015 نسبة 1.96 %، بعد أن كان يقدر بنسبة 1.82 % سنة 2011، إلا أنّ هذا لا ينفي أنه يظل بعيدا عن المعدل العالمي الذي بلغ 6.2 % سنة 2015.

كما عرف إنفاق الفرد على التأمين تطوّرا متواصلا ، حيث انتقل من 110.4 دينار تونسي (77.8 دولار) سنة 2011 ليصل إلى 151 دينار (76.0 دولار) سنة 2015، ورغم ذلك يبقى ضعيفا مقارنة بمتوسط الإنفاق العالمي الذي قدر ب 621.2 دولار سنة 2015، كما يعتبر ضعيفا جدا مقارنة بالدول المتقدمة حيث يبلغ إنفاق الفرد على التأمين 7370 دولار في سويسرا، 4096 دولار في الولايات المتحدة و 3392 دولار في فرنسا، وحتى بالمقارنة مع غيرها من الاقتصاديات الناشئة، لا تزال كثافة التأمين منخفضة في تونس، فلقد بلغت 332 دولار في البرازيل، 260 دولار في لبنان، 198 دولار في المكسيك و 141 دولار في تركيا.

ويتوزع إنفاق الفرد على التأمين لسنة 2015 (123.5 دينار تونسي للتأمين على الغير الحياة و 27.1 دينار للتأمين على الحياة) على فروع التأمين التالية: 69 دينار لتأمين السيارات، 27 دينار لتأمين الحياة و 55 دينار للفروع الأخرى، مما يبين أن فرع تأمين السيارات يتمتع بأعلى حصة من إنفاق الفرد على التأمين.

تسيطر سوق التأمين على غير الحياة على سوق التأمين التونسي بنسبة 82 % سنة 2015 والتي تعتبر مستقرة نوعا ما على مدى الخمس سنوات منذ 2011، في حين تبلغ نسبة التأمين على الحياة 18% فقط والتي تعتبر ضعيفة، على عكس السوق العالمية التي تعتبر متوازنة إلى حد ما فيما يخص السوقين، حيث تبلغ نسبة التأمين على غير الحياة 53 % و 47 % بالنسبة للتأمين على الحياة.

أما حصة التأمين التونسي في السوق العالمية، فتقدر ب 0.02 % سنة 2015، بينما تبلغ 0.07 % في المغرب، 0.05 % في مصر و 0.03 % في الجزائر،¹ إلا أنّها تعتبر ضعيفة مقارنة بالدول التي عرفت تقدما في مجال التأمين حيث تبلغ 28.90 % في الولايات المتحدة، 9.88 % في اليابان، 7.03 % في المملكة المتحدة و 5.06 % في فرنسا.

5. تطوّر صيرفة التأمين في تونس

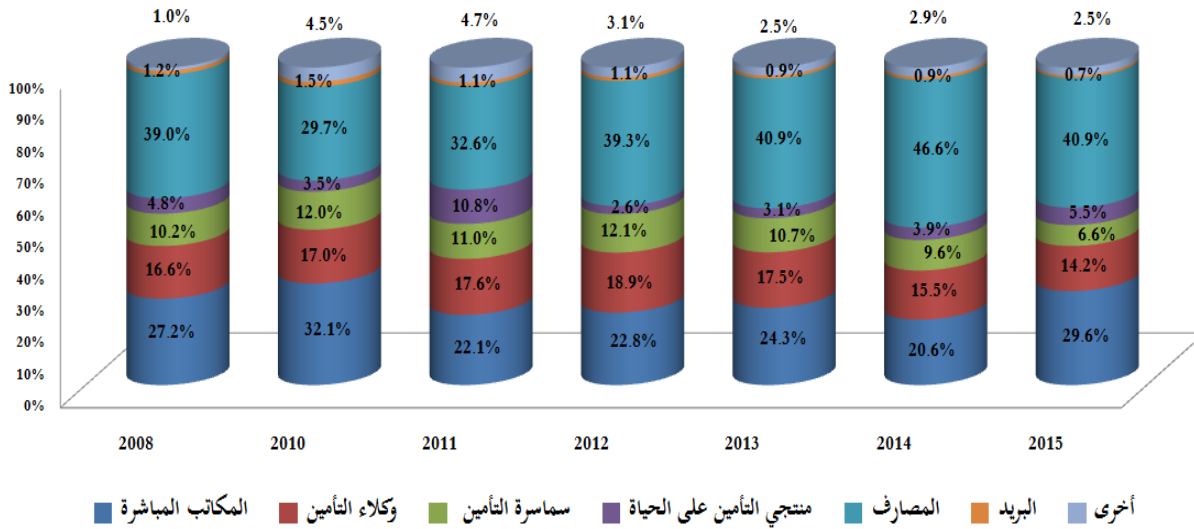
تتكون سوق التأمين التونسية من قنوات توزيع مختلفة تتمثل أساسا في المكاتب المباشرة لشركات التأمين وفروعها ، وكلاء التأمين، سمسرة التأمين، منتجي التأمين على الحياة² والمصارف والمكاتب الوطنية للبريد، حيث أن 98%

¹ Comité général des assurances « CGA », le marché tunisien des assurances en 2015, idem, p 21.

² منتج التأمين على الحياة: وهو الشخص الطبيعي المؤخر أو غير المؤخر، المؤكّل من مؤسسة تمارس عمليات التأمين على الحياة، ويقتصر نشاط المنتج على تقديم عقود التأمين وجمع الأقساط، ولا يمكن لمنتج التأمين على الحياة أن يمثل إلا مؤسسة تأمين واحدة.

من رقم أعمال تأمين الأضرار يتقاسمه الوكلاء والمكاتب المباشرة والسماسة سنة 2015 ، أما الحصة السوقية لتأمين الحياة والرسملة لكل قناة للفترة 2008-2015 فيوضحها الشكل التالي:

الشكل رقم 14.3 : تطوّر نشاط تأمين الحياة والرسملة حسب طرق التوزيع المختلفة في تونس
الفترة (2008 - 2015)



المصدر: بالاعتماد على:

- Rapports annuels du comité général des assurances « CGA » : 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 et 2015 (Annexes 6-3).

حيث نلاحظ تراجع في الحصة السوقية لمعظم قنوات التوزيع المختلفة خلال الفترة 2008-2015، لصالح صيرفة التأمين التي احتلت المرتبة الأولى من خلال تحقيقها حصة سوقية متوسطة تقدر بـ 38.43% لنفس الفترة من إجمالي سوق التأمين على الحياة والرسملة.

منذ انطلاق نشاط صيرفة التأمين في تونس وإلى غاية نهاية 2008، استطاع 13 مصرف ومؤسسة البريد التونسية، عقد 73 اتفاقية مع 14 شركة تأمينية من خلال توزيع 83 منتج تأمين منها 44 منتج تأمين على الحياة والذي يضم 37 منتج تأمين الوفاة المؤقتة.¹

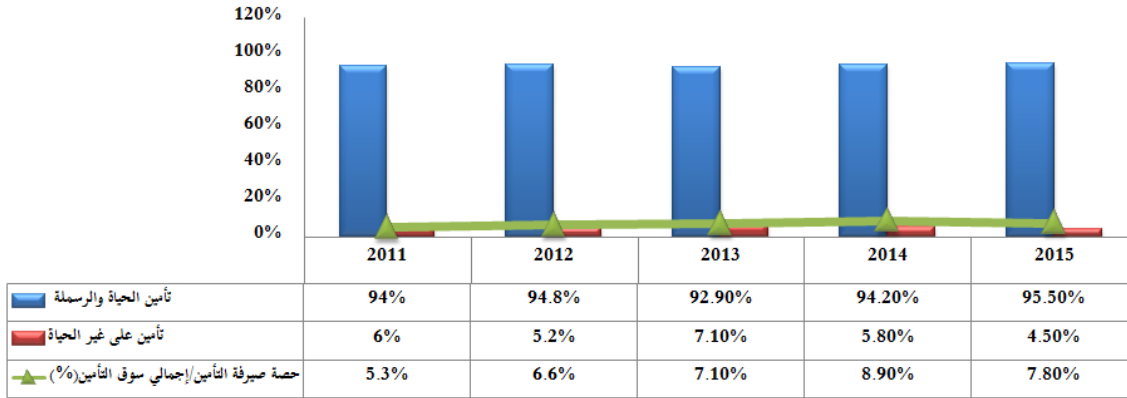
كما اختارت المصارف الثلاثة الكبرى في تونس نماذج مختلفة لتطوير نموذج صيرفة التأمين، إذ قام المجمع المصرفي الخاص (Amen Bank) بتوزيع منتجات الشركتين "كومار" و"حياة" المملوكة منه بالأغلبية وقام كل من البنك العربي الدولي لتونس (BIAT) و"بنك الإسكان" بإنشاء (BIAT للتأمين) و(سليم) كشركات فرعية تابعة.²

¹ Souheila CHABCHOUB, assurance vie et bancassurance : les perspectives de développement, table ronde 07 avril 2009, TUNIS, p 4.

² Ahmed HADJ MAHAMMED, La Bancassurance : enjeux et perspectives, revue de l'assurance, conseil national des assurances CNA, N°14, Algérie, septembre 2016, p19.

لقد تطوّرت الأقساط التأمينية المصدرة عبر صيرفة التأمين (المصارف ومكاتب البريد التونسية) من 63.5 مليون دينار سنة 2011، لتصل إلى 131.9 مليون دينار سنة 2015، حيث أنّ 95.50% منها تمثل أقساط تأمين على الحياة والرسملة، في حين تبقى حصة التأمين على غير الحياة ضعيفة والتي بلغت 4.5% سنة 2015 كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 15.3: توزيع الحصة السوقية لصيرفة التأمين في تونس حسب فروع التأمين للفترة (2011-2015).



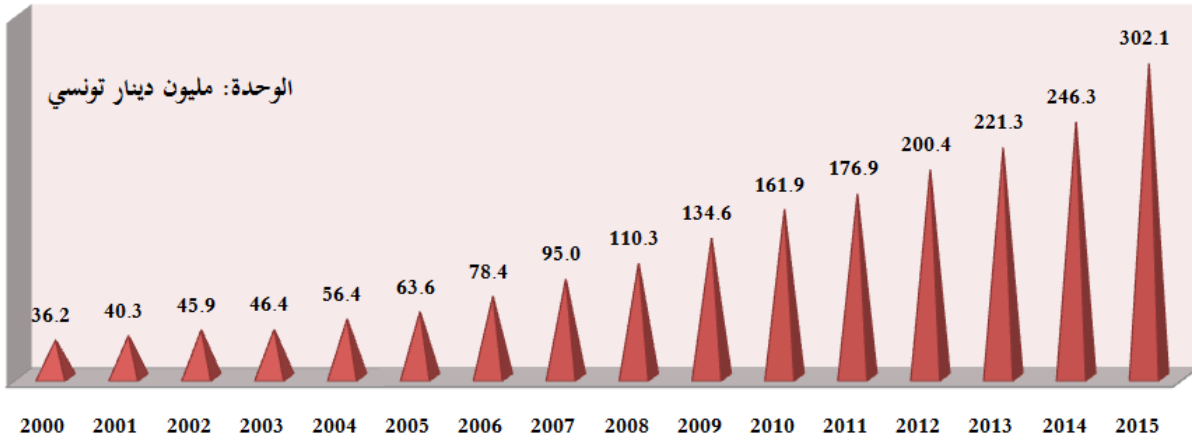
المصدر: بالاعتماد على:

- Rapports annuels du comité général des assurances « CGA » 2011, 2012, 2013, 2014 et 2015 (Annexes 6-2).

حيث يتضح أن الحصة السوقية لصيرفة التأمين من إجمالي رقم أعمال التأمين في تطوّر مستمر، إذ انتقلت نسبتها من 3.6%¹ في سنة 2006 لتبلغ 7.80% في سنة 2015، 95.50% منها عبارة عن أقساط تأمين على الحياة والرسملة، وذلك نتيجة للإجراءات المهمة التي عمدت إليها السلطات التونسية من أجل تنمية هذا القطاع ومنها السماح للمصارف بتوزيع المنتجات التأمينية، فنجد أن صيرفة التأمين ساهمت مساهمة كبيرة في ترقية هذا القطاع الذي عرف تطوّرًا مستمرًا حتى وإن كانت نسبته من إجمالي أقساط التأمين ضعيفة (18% في سنة 2015)، وهذا ما يؤكده لنا الشكل الموالي:

¹ Souheila CHABCHOUB, *idem*, p 4.

الشكل رقم 16.3: تطوّر رقم أعمال التأمين على الحياة في تونس للفترة (2000-2015)



المصدر: بالاعتماد على

- Rapports annuels de la fédération tunisienne des sociétés d'assurances « FTUSA » 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 et 2015.

من أجل تطوير وترقية قطاع التأمين على الحياة سنت السلطات التونسية مجموعة من التشريعات الخاصة بتنظيم القطاع ومنح بعض الامتيازات الضريبية التي تعتبر من العوامل الأساسية لتطور صيرفة التأمين.

المطلب الثالث: تجربة صيرفة التأمين في المغرب

بدأت فكرة صيرفة التأمين في المغرب في منتصف السبعينيات (سنة 1973) من خلال عقود تأمين المساعدة التي خصت نقل الجثث الموجهة خصيصا لمغاربة المقيمين خارج الوطن، ثم نمت الفكرة و تطوّرت على مدى السنوات لتشمل بيع المنتجات التأمينية عبر الشبايك المصرفية من خلال مجموعة من العقود.

1. الإطار القانوني لصيرفة التأمين في المغرب

لقد عرف القطاع المالي المغربي مجموعة من الإصلاحات والتحوّلات والتي دعت إلى رفع القيود والتحرير التدريجي للأنشطة المالية، ولتعزير الإطار القانوني لقطاع التأمين ليتوافق مع المعايير الدولية، تم سن القانون 17/99 بموجب الظهير رقم 1.02.238 المؤرخ في 03 أكتوبر 2002، الذي سمح بتأسيس نشاط صيرفة التأمين أي توزيع المنتجات التأمينية والخدمات المصرفية من خلال الشبكة المصرفية بموجب المادة رقم 306 من القانون المذكور والتي نصت على أنه يمكن لبريد المغرب والمصارف المعتمدة أن يعرضوا على العموم عمليات التأمين بعد حصولهم على الاعتماد من الإدارة المختصة المتمثلة في المديرية العامة للتأمينات والحماية الاجتماعية التابعة لوزارة الاقتصاد والمالية (DAPS).

ولقد حدّدت نفس المادة العمليات التأمينية المسموح بتوزيعها عبر بريد المغرب والمصارف والتي تقتصر على تأمينات الأشخاص، المساعدة وتأمين القروض.¹

ومن أجل توسيع نشاط صيرفة التأمين، تمّ السماح لمؤسسات أخرى بتوزيع منتجات التأمين، حيث أصبحت صيرفة التأمين تمارس من طرف المصارف، شركات التمويل* وشركات القرض المصغر**.

2. مؤشرات سوق التأمين في المغرب

تتمثل مؤشرات السوق التأمينية المغربية في حجم الأقساط المكتتبه ومعدّل نفاذ التأمين والكثافة التأمينية.

1.2 حجم الأقساط

تعتبر السوق التأمينية في المغرب أول سوق تأمينية في المغرب العربي، وثاني سوق إفريقية بعد إفريقيا الجنوبية وثالث أكبر سوق تأمينية في العالم العربي بعد الإمارات العربية والمملكة العربية السعودية، أما عالميا فيحتل المغرب المرتبة 51 عالميا من خلال تحقيقه لحصة سوقية تقدر بـ 0.07% من الحصة الإجمالية العالمية للتأمين.

عرف قطاع التأمين في المغرب تطورا ملحوظا، إذ انتقل رقم الأعمال من 11 875 مليون درهم² سنة 2004 ليصل إلى 30 423 مليون درهم³ سنة 2015، والذي يتوزع بين التأمين على غير الحياة والتأمين على الحياة والرسملة وفقا للنسب التالية على الترتيب 65.29% و 34.71% كما يبينه الشكل التالي:

¹ المادة رقم 306، الظهير رقم 1.02.238 الصادر في 03 أكتوبر 2002 الخاص بتنفيذ القانون رقم 17/99 المتعلق بقانون التأمينات، مديرية التأمينات والاحتياط الاجتماعي، وزارة المالية والخصوصية، المملكة المغربية، ص 91.

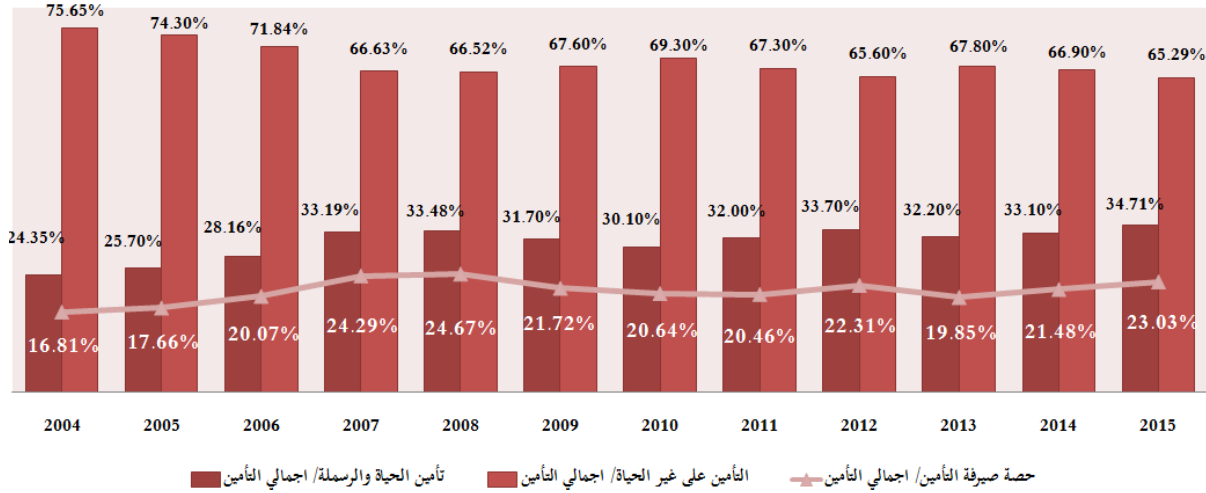
* Les sociétés de financement sont autorisées à présenter des opérations d'assurances par arrêté du ministre des finances n° 2179-11 du 21/07/2011.

** Associations de micro crédit : régies par la loi 58-03 du 21/04/2004, elles octroient des prêts pour des montants très limités destinés à des personnes considérées comme économiquement faibles.

² Fédération marocaine des sociétés d'assurances et de réassurance FMSAR, **Secteur marocain des assurances**, situation liminaire 2005, Maroc, Mars 2006, p6.

³ Fédération marocaine des sociétés d'assurances et de réassurance FMSAR, **Secteur marocain des assurances**, situation liminaire 2015, Maroc, Mars 2016, p2.

الشكل رقم 17.3: الحصة السوقية لتأمين الحياة والرسملة، التأمين على غير الحياة وصيرفة التأمين من الحصة الإجمالية للسوق التأمينية المغربية للفترة (2004-2015).



المصدر: بالاعتماد على

- Le secteur marocain des assurances, situations liminaires 2005-2015 ;
- Fiches Bancassurances, note au sujet de l'activité de Bancassurance –exercices 2009, 2011, 2013 et 2015 ;
- Atika HAIMOUD, **Bancassurance : trois banques se partagent le marché, 2007**, sur le site : <http://aujourd'hui.ma/economie/bancassurance-trois-banques-se-partagent-le-marche-52634>, consulté le 05/01/2017;
- Nabil Taoufik, **l'assurance, vendue de plus en plus par la banque, 22/12/2008**, sur le site : <http://www.leconomiste.com/article/bancassurance>, consulté le 05/01/2017;
- Le Magazine Economique de la BMCE Bank, Maroc, N°2, janvier 2006.

لقد ازدادت أقساط التأمين على الحياة والرسملة ، والتي حققت نسبة 24.35% من إجمالي أقساط التأمين المكتتبه في سنة 2004 لتصل إلى نسبة 34.71% في سنة 2015، والناجحة عن تطوّر حصة صيرفة التأمين في هذا الفرع.

كما عرفت الحصة السوقية لصيرفة التأمين مقارنة بإجمالي أقساط التأمين تطوّرا مستمرا من سنة 2004 إلى سنة 2015، حيث بلغت النسبة المتوسطة للفترة المذكورة 21%.

2.2 معدل النفاذ والكثافة التأمينية في المغرب

بلغ إنفاق الفرد على التأمين في المغرب 90.8 دولار (59.3 دولار للتأمين على غير الحياة و 31.5 دولار للتأمين على الحياة)، والذي يعتبر ضعيفا إذا ما قورن بإنفاق الفرد على التأمين على المستوى العالمي والذي قُدّر بـ 621.2 دولار سنة 2015¹، أمّا على المستوى المحلي فلقد عرف تطوّرا ملحوظا مقارنة بسنة 2006 بداية

¹ Sigma, **l'assurance dans le monde en 2015 : une croissance continue cachant des disparités régionales**, idem, p 53

الانطلاقة الحقيقية لصيرفة التأمين، حيث بلغت الكثافة التأمينية 52.4 دولار¹ (موزعة بين 37.8 دولار للتأمين على غير الحياة و14.7 دولار للتأمين على الحياة).

أما فيما يخص معدل نفاذ التأمين كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، فلقد بلغ 3.05 % (1.99 % للتأمين على غير الحياة و 1.06 % للتأمين على الحياة) مما يجعل المغرب يحتل المرتبة الأولى على مستوى المغرب العربي سنة 2015،² بعد أن كان يمثل 2.9 % (2.1 % للتأمين على غير الحياة و 0.8 % للتأمين على الحياة) سنة 2006،³ مما يبين أن التطور في معدل نفاذ التأمين يرجع إلى الزيادة التي حدثت في التأمين على الحياة والتي ارتبطت بتطور نشاط صيرفة التأمين.

3. قنوات التوزيع المتواجدة في سوق التأمين في المغرب

تتوفر سوق التأمين المغربية على قنوات توزيع مختلفة تتمثل في: المكاتب المباشرة لشركات التأمين، وكلاء التأمين، سماسرة التأمين، شركات السمسرة القابضة التابعة للمصارف*، شركات التمويل، الشركات القابضة التابعة لشركات التمويل وجمعية القرض المصغر. وتتنوع الحصة السوقية للتأمين وعدد نقاط البيع المتواجدة بالتراب المغربي حسب قنوات التوزيع المختلفة كما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم 8.3: الحصة السوقية للتأمين وعدد نقاط البيع حسب قنوات التوزيع المختلفة لسنة 2012 في المغرب

قنوات التوزيع المختلفة	عدد نقاط البيع	عدد نقاط البيع لكل قناة	نسبة الأقساط من إجمالي سوق التأمين
المكاتب المباشرة	278	3.92%	
سماسرة التأمين	375	5.29%	70.43%
وكلاء التأمين	1214	17.12%	
المصارف	5213	73.52%	22.52%
ش. القابضة التابعة للمصارف & شركات التمويل	11	0.16%	7.05%
المجموع	7091	100%	100%

Source : Fiche Bancassurance 2012, note au sujet de l'activité de Bancassurance –exercice 2012, direction des assurances et de la prévoyance sociale, DCIA/SB, Royaume du Maroc, 2015, p 02.

¹ Sigma, l'assurance dans le monde en 2006 : retour en force des primes vie, Swiss-Re, Suisse, n° 04,2007, p 40.

² Sigma, l'assurance dans le monde en 2015:une croissance continue cachant des disparités régionales, idem, p 54.

³ Sigma, l'assurance dans le monde en 2006 : retour en force des primes vie, idem, p 41.

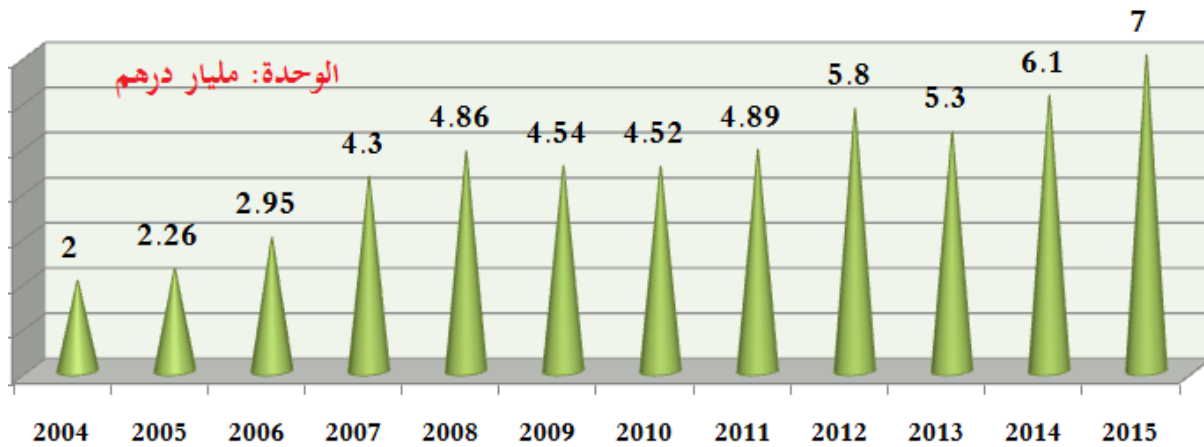
* Les captives de banques : sont des courtiers d'assurances dont la forme juridique est soit une SARL à associé unique, soit une société par action dont l'actionnaire majoritaire est la banque.

يتضح من الجدول أن الشبكة المصرفية في سنة 2012، تتوفر على 74% من إجمالي نقاط البيع، والتي تقارب 3 أضعاف نقاط بيع الشبكة التقليدية، مما يعكس العامل الإيجابي الذي تتوفر عليه المصارف والذي يساعدها على اقتحام مجال التأمين وبقوة.

4. تطوّر صيرفة التأمين في المغرب

لقد عرفت صيرفة التأمين في المغرب تطوّرًا ملحوظًا منذ أن تمّ تنظيمها بموجب قانون التأمينات، إذ بلغ رقم أعمال صيرفة التأمين في سنة 2004، 2 مليار درهم والتي تمثل ما يقرب عن 17% من رقم أعمال قطاع التأمين و50%¹ من رقم أعمال تأمينات الحياة، ثمّ بدأ بالاستيلاء في كل سنة على حصة إضافية من حصص الشبكات التقليدية ليحقق في سنة 2015، 7 مليار درهم والشكل التالي يوضح تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين للفترة 2004-2015.

الشكل رقم 18.3 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين في المغرب للفترة (2004-2015)



المصدر: بالاعتماد على

- Le magazine économique de la BMCE Bank, Maroc, N°2, janvier 2006.
- Fiches Bancassurances, **note au sujet de l'activité de Bancassurance**, exercices 2009, 2011, 2013 et 2015 ;
- Atika HAIMOUD, **Bancassurance : trois banques se partagent le marché**, 2007 sur le site : <http://aujourd'hui.ma/economie/bancassurance-trois-banques-se-partagent-le-marche-52634>, consulté le 05/01/2017 ;
- Nabil Taoufik, **l'assurance, vendue de plus en plus par la banque**, 22/12/2008 sur le site : <http://www.leconomiste.com/article/bancassurance>, consulté le 05/01/2017.

استطاعت صيرفة التأمين في المغرب أن تحقّق رقم أعمال قدره 7 مليار درهم سنة 2015، وذلك من خلال تحقيقها حصة سوقية تمثل ثلثي السوق الإجمالي للتأمين على الحياة والرسملة، والتي قُدّرت بنسبة 61%، تليها

¹ Brahim EL KADIRI, **La Bancassurance au Maroc : quelles perspectives ?**, Le magazine économique de BMCE Bank, Maroc, 2006, p 07.

تأمينات المساعدة بنسبة 47 %، تأمين المرض والحوادث الجسمانية بنسبة 1.88 % وتأمين القروض بنسبة 0.08 % من الحصص الإجمالية لكل منتج لسنة 2015¹.

كما حققت صيرفة التأمين نسبة تطوّر متوسطة تقدر بـ 13.03 % للفترة الممتدة من 2004 إلى 2015، كانت أعلى نسبة تطوّر في سنة 2007 والتي قُدّرت بـ 45.76 %.

5. المصارف الفاعلة في سوق التأمين المغربي

ارتبط تطوّر صيرفة التأمين بتطوّر العلاقة بين المصارف وشركات التأمين، من خلال إنشاء فروع تابعة للمصرف بحثا عن التكامل الحقيقي لهذا النشاط في أنشطة المصرف، والذي سهل عملية التقارب بين الأنشطة المصرفية التقليدية وأنشطة التأمين، حيث يهيئ نموذج صيرفة التأمين في المغرب على التعاون الوثيق بين المصارف وشركات التأمين من خلال أربع استراتيجيات رئيسية ممكنة تتمثل في²:

- اتفاقية التوزيع بين المصرف وشركة التأمين؛
- الشراكة الإستراتيجية بين المؤسستين من خلال المساهمات في رأس المال؛
- إنشاء شركة تأمين مشتركة بين الطرفين؛
- إنشاء شركة فرعية للتأمين تابعة للمصرف.

كان النموذج المتبع في المغرب هو عبارة عن " اتفاقيات التوزيع " ، إلا أن تغيير هيكل السوق أدت إلى إتباع نماذج جديدة ومنها إنشاء الشركات الفرعية التابعة، أو إتباع إستراتيجية التكامل، والتي يمكن أن تُطوّر على نحو فعال من نشاط صيرفة التأمين، كما يوضحه نموذج البنك المغربي للتجارة الخارجية (BMCE) والملكية المغربية الوطنية للتأمين (RMA) ، وتظهر الأطراف الرئيسية الفاعلة في صيرفة التأمين في المغرب من خلال الجدول التالي:

¹ Ratios calculés sur la base de la Fiche Bancassurance, note au sujet de l'activité de Bancassurance, exercice 2015 et situation liminaire sur le secteur marocain des assurances exercice 2015.

² Taha DOUIRI, Le secteur d'assurance au Maroc, 16 juillet 2015 sur le site : <http://documentslide.com/documents/75449c69ce577e1cd795157ccf5deb42-le-secteur-d-assurance-au-maroc.html>, consulté le 28/12/2016.

الجدول رقم 9.3 : الأطراف الرئيسية الفاعلة في صيرفة التأمين في المغرب

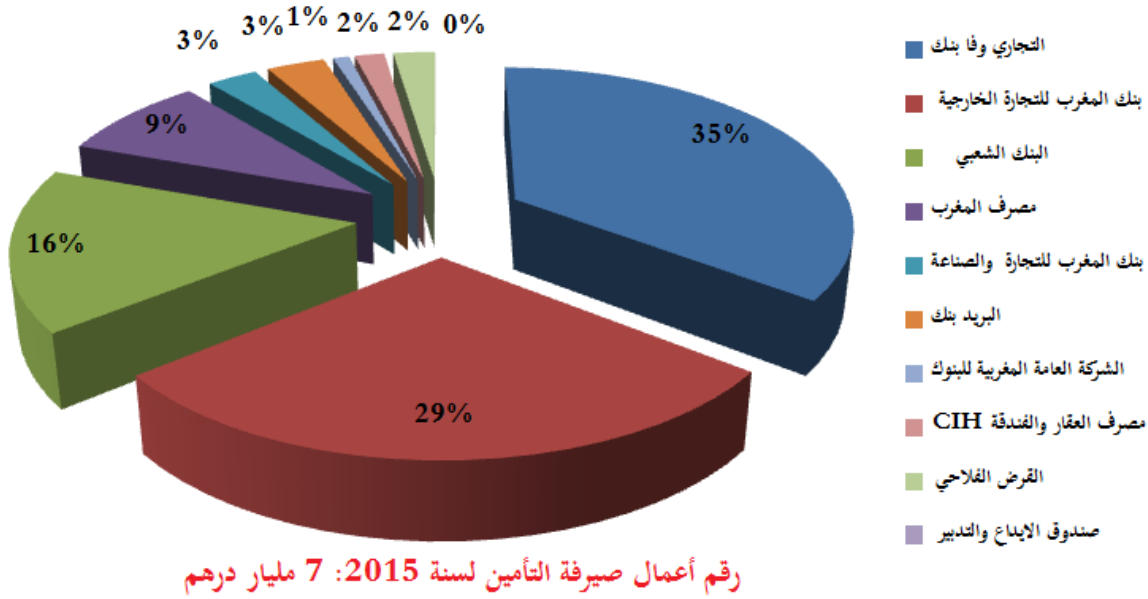
المصرف	شركة التأمين	إستراتيجية صيرفة التأمين
التجاري وفا بنك (Attijari Wafa Bank)	وفا للتأمين وفا إيما للمساعدة	شركة تأمين فرعية مجمع بنك - شركة تأمين
بنك المغرب للتجارة الخارجية (BMCE Bank)	الملكية المغربية الوطنية للتأمين	مجمع بنك - شركة تأمين
الشركة العامة المغربية للمصارف (Groupe SGMB)	المغربية للحياة	شركة تأمين فرعية
البنك الشعبي (BCP)	سهام للتأمين، أتلانتا والملكية المغربية الوطنية للتأمين	اتفاقية توزيع
بنك المغرب للتجارة والصناعة (BMCI)	أكسا للتأمين، أتلانتا والملكية المغربية الوطنية للتأمين	شركة تأمين فرعية
مصرف المغرب (Crédit du Maroc)	أكسا للتأمين، وفا للتأمين والملكية المغربية الوطنية للتأمين	شركة تأمين فرعية
البريد بنك (Al Barid Bank)	وفا للتأمين	اتفاقية توزيع
مصرف العقار والفندقة (CIH)	أتلانتا	اتفاقية توزيع

Source : BMCE, le magazine économique de BMCE Bank, 2006et les sites des banques.

يقوم 11 مصرف معتمد بممارسة نشاط صيرفة التأمين سنة 2015 في المغرب، حيث بلغت حصة صيرفة التأمين نسبة 23 % من الحصص الإجمالية للتأمين في سنة 2015، ولقد عرفت المغرب كغيرها من دول العالم في إطار تحرير الأسواق في ظل اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة والانفتاح على عوامة الخدمات المالية، موجة من التركيز في الصناعة المصرفية، مما ترتب عنه تركيز السوق على بعض المجمعات الكبرى مثل المجمع التجاري (وفا بنك) وبنك المغرب للتجارة الخارجية والبنك الشعبي، الذين يعتبرون من رواد صيرفة التأمين في المغرب، إذ بلغت مبيعاتها في سنة 2015 على التوالي: 2.5 مليار درهم، 2 مليار درهم و 1.13 مليار درهم¹، ويتوزع رقم أعمال صيرفة التأمين في سنة 2015 على المصارف المغربية كما يوضحه الشكل التالي:

¹ Fiche Bancassurance 2015, note au sujet de l'activité de Bancassurance –exercice 2015, autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale, Acaps, Royaume du Maroc, 2015, p 07.

الشكل رقم 19.3: رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل مصرف في المغرب سنة 2015.



المصدر: بالاعتماد على:

Autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale, Acaps, note au sujet de l'activité de la bancassurance exercice 2015, Royaume du Maroc.

ولقد استطاعت المجمّعات المصرفية الثلاث الأولى الرائدة المتواجدة في السوق المغربي ، أن تحقق 80% من رقم أعمال صيرفة التأمين في المغرب، وتكمن قوة هذه المصارف في كثافة شبكتها الم صرفية التي تزيد عاما بعد عام، إذ بلغت عدد وكالاتها 3215 أي ما يعادل 54% من إجمالي عدد الوكالات للمصارف والتي تقدر بـ 6000¹ وكالة موزعة على التراب المغربي في سنة 2015 بعد أن كانت تقدر بـ 3856² وكالة في سنة 2008.

كما أنه وبالمقارنة مع دول العالم التي عرفت تطوّرا في نشاط صيرفة التأمين ، يمكن أن نستفيد صيرفة التأمين في المغرب من بعض المزايا التي تعمل على تطوّر هذا النشاط أهمها:

- كثافة الشبكة المصرفية التي تعمل على توثيق العلاقة بين المصرف والعميل؛
- استغلال قواعد بيانات المصارف المتاحة التي تعمل على الوصول إلى شريحة كبيرة من العملاء الحاليين والمرتبين؛
- انخفاض معدل نفاذ التأمين الذي تقيّم به السوق المغربية مقارنة مع السوق العالمية للتأمين؛
- التطوّر المستمر لاحتياجات العملاء؛
- تطوير منتجات تأمين الأضرار، وفي هذا الصدد قامت المصارف المغربية نظرا لأن القانون يمنعها من توزيع منتجات تأمين الأضرار، بإنشاء شركات قابضة تابعة لها متمثلة في مكاتب سمسة لتوزيع كل منتجات التأمين وخاصة تأمين الأضرار كتأمين السيارات من أجل زيادة مردوديته.

¹ Fiche Bancassurance 2015, note au sujet de l'activité de Bancassurance –exercice 2015, idem , p04.

² Fiche Bancassurance 2009, note au sujet de l'activité de Bancassurance – exercice 2009, direction des assurances et de la prévoyance sociale, DCIA/SB, Royaume du Maroc, 2015, p 01.

خلاصة الفصل

لقد عرفت صيرفة التأمين نجاحا كبيرا في أوروبا، وذلك نظرا للبيئة القانونية التي تميزها عن غيرها من باقي دول العالم، بحيث أظهرت تطورها بالنسبة لمختلف المنتجات التأمينية وخاصة في فرنسا، ومن الأسباب التي ساعدت على تطوّر نموذج صيرفة التأمين في فرنسا السياسة الضريبية المشجعة، الشبكة التوزيعية المتطورة والقريبة جدا من العملاء والعلامة التجارية الجيدة والمعروفة، قاعدة العملاء المهمة وعدم الثقة المتزايدة للفرنسيين في نظام الرعاية الاجتماعية الخاصة بهم.

ويظهر هذا التطوّر جليا من خلال حصول المصارف الفرنسية على جزء كبير من السوق التأمينية خاصة قطاع التأمين على الحياة، والذي يقدر بنسبة 64% من إجمالي أقساط التأمين على الحياة في سنة 2015.

وتعتبر تجربة صيرفة التأمين في الصين من بين التجارب الناجحة عالميا، حيث توسّعت صناعة التأمين في هذا البلد بسرعة على مدى السنوات الماضية، لتعرف بذلك تجربة صيرفة التأمين تطوّرا ملحوظا بالرغم من حدوثها سنة 2001، وهي تتمتع بإمكانيات نمو هائلة ارتبطت بالكثافة السكانية العالية التي تدعمها بعض العوامل الأساسية والمتمثلة في ازدياد الثروة الإجمالية في الصين، ارتفاع الدخل المتاح وزيادة التحضر وارتفاع معدلات ادّخار الأسر للتعويض عن ضعف نظم الحماية الاجتماعية، بالإضافة إلى ارتفاع نسبة الشيخوخة في الصين والخيارات الاستثمارية الضعيفة التي تفتح المجال واسعا للتوجه نحو صيرفة التأمين.

ورغم أن كل المؤشرات تشير إلى تواضع صناعة التأمين في الدول العربية، والتي لا يتعدى مستوى نفاذ التأمين فيها في تأمينات الحياة نسبة 1% من الناتج المحلي الإجمالي باعتباره دافعا لهذا التوجّه، إلا أن هذا التأخّر لم يمنعها من التوجّه نحو هذا النموذج، حيث تعتبر الأردن، المغرب، لبنان وتونس من الدول العربية السبّاقة في تطبيق النموذج، لتحذو حذوها فيما بعد الإمارات العربية، قطر والجزائر.

وتعتبر المغرب وتونس من البلدان الأولى التي طبقت نموذج صيرفة التأمين، وعلى الرغم من أن هاتين التجريبتين حديثتي النشأة، إلا أنهما عرفتتا تطوّرا مستمرا من سنة لأخرى منذ بداية هذا النشاط سنة 2002، وبالتالي يمكن اعتبارهما من الأسواق الواعدة التي يمكن الاستئناس بها لاستخلاص الدروس بالنسبة لصيرفة التأمين في الجزائر.

الفصل الرابع

صيرفة التأمين في الجزائر، الواقع

وأفاق التطوير

تمهيد

في ظل العولمة وإعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية، اتسع نطاق عمل المصارف ليقتمح مجال الصناعة التأمينية مما أدى إلى ظهور خدمات مصرفية جديدة لم تعهدها من قبل وهي صيرفة التأمين، بحيث أصبح ظهور هذا التوجه من بين أهم مستجدات قطاع الخدمات المالية.

وقد شرعت الجزائر كغيرها من الدول التي عرفت اقتصادياتها تحولا من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه، شملت عدّة قطاعات أهمها القطاع المصرفي وقطاع التأمينات.

سمحت هذه الإصلاحات بإعادة تنظيم قطاع التأمينات، فتبنّت شركات التأمين الجزائرية مجموعة من الإجراءات والتوجهات الحديثة التي تخص تسويق الخدمات التأمينية كربطها بالقطاع المصرفي عن طريق ما يسمى بصيرفة التأمين، التوجه الذي يشكّل أحد الأدوات لتطوير العلاقة بين قطاع التأمين والقطاع المصرفي. أدّت هذه الإجراءات إلى ظهور أولى التحالفات بين الشركات التأمينية من جهة والمؤسسات المصرفية من جهة أخرى.

سنوضح في هذا الجزء من الدراسة الواقع الذي تطوّر فيه هذا التوجه سواء ما تعلق منه بالقطاع المصرفي أو قطاع التأمينات من خلال دراسة مراحل تطور النظام المصرفي الجزائري وكذا نظام التأمينات في ظل تحرير الخدمات المالية منذ الاستقلال وكذا أهم الفاعلين في القطاعين وإبراز مختلف الإصلاحات التي شهدناها، مع تبيان مختلف الخصائص المميزة لهما، والتي يمكن أن تكون من العوامل المساعدة على تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر. كما سنحاول دراسة واقع نشاط صيرفة التأمين والإطار التنظيمي المسير له من خلال التعرّف على مختلف الاتفاقيات المبرمة بين المصارف وشركات التأمين وأهم التحديات والرهانات التي تواجه صيرفة التأمين في الجزائر.

المبحث الأول: تطوّر النظام المصرفي الجزائري في ظل تحرير الخدمات المالية

إن الجزائر كغيرها من دول العالم، اختارت غداة الاستقلال نمودجا تنمويا شائعا قائما على احتكار الدولة للمعاملات الاقتصادية بما فيما قطاع المصارف الذي قام بالمساهمة الفعلية في تنفيذ الخطط الإنمائية التي تسعى الدولة الجزائرية لتحقيقها، ونتيجة للجهود التي بذلتها الدولة في إطار الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق وخاصة بعد صدور قانون النقد والقرض، شهد القطاع المصرفي في الجزائر تطورا كبيرا باعتباره أهم القطاعات الاقتصادية وأكثرها تأثرا واستجابة للتطورات الاقتصادية العالمية التي أفرزتها ظاهرة العولمة، تمثلت أهم معالمها في قيام المصارف الجزائرية في ظل تحرير الخدمات المالية بتقديم خدمات جديدة كانت من صميم أعمال الوساطة الأخرى.

المطلب الأول: مراحل تطوّر قطاع المصارف في الجزائر

شهد النظام المصرفي الجزائري تطوّرات عديدة ارتبطت بمراحل مختلفة، تمثلت في مرحلة تكوين النظام المصرفي الجزائري وفرض السيادة الوطنية، مروراً بمرحلة الكبح المالي ثمّ تحرير قطاع المصارف في ظل قانون النقد والقرض 10/90، والتي سنتعرض لها فيما يلي:

1. مرحلة تكوين النظام المصرفي الجزائري (1962-1986)

كان النظام المصرفي الذي ورثته الجزائر عن النظام الاستعماري بعد الاستقلال يتكون من عدد من المصارف الأجنبية والتي أبدت رفضها في تمويل عمليات الاستثمار التي تقوم بها المؤسسات الوطنية¹، وتبعاً لتوجّهات الجزائر المستقلة، تم اتخاذ قرار تأميم المصارف الأجنبية ابتداء من سنة 1966 قصد تأسيس نظام مصرفي وطني. وقد كان هذا القرار بداية لإعادة تشكيل نظام مصرفي تسيطر عليه الدولة الجزائرية تتمثل مهمته الأساسية في تمويل التنمية الوطنية، حيث نتج عنه تأسيس البنك المركزي الجزائري بموجب القانون رقم 62-144 المصادق عليه من قبل المجلس التأسيسي في 13 ديسمبر 1962، بالإضافة إلى ميلاد ثلاثة مصارف تجارية تعود ملكية رأسمالها كلياً إلى الدولة وهي: البنك الوطني الجزائري (BNA)، القرض الشعبي الجزائري (CPA) وبنك الخارجي الجزائري (BEA)، وإنشاء مؤسستين ماليتين هما: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP) والصندوق الجزائري للتنمية (CAD*).

توالى عملية إعادة تنظيم هيكل النظام المصرفي انطلاقاً من سنة 1982، والتي نتج عنها مصرفين تجاريين هما بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وبنك التنمية المحلية (BDL)، كانت تهدف إلى إعادة تكييف النظام

¹ الطاهر لطرش، الاقتصاد النقدي والبنكي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2013، ص 323.

* تأسس الصندوق الجزائري للتنمية CAD بموجب القانون رقم 165/63 في 07 ماي 1963، وتم تغيير اسمه إلى البنك الجزائري للتنمية في 1972.

لمواجهة الحاجات الجديدة للتمويل والتي أفرزها تطوّر التنمية الوطنية في مجال الفلاحة والتنمية المحلية على وجه الخصوص.

2. النظام المصرفي الجزائري ومرحلة الكبح المالي (1986 - 1989)

لقد تميّز النظام المصرفي الجزائري منذ الاستقلال وحتى بداية الثمانينات بخضوعه لقواعد التنظيم الاشتراكي المبني على آلية التدخل الحكومي، الأمر الذي أدى إلى تعاظم دور الخزينة العمومية وهيمنتها على النظام المصرفي، وتهميش وإهمال دور القطاع المصرفي الذي أصبح يتميّز بالسلبية على مستوى تعبئة الادخار أو على مستوى تقديم القروض، وذلك نتيجة لسياسة الكبح المالي التي فرضتها السلطات على المصارف المحلية¹.

ويمكن اعتبار سنة 1986 بداية الإصلاحات الاقتصادية والتوجه نحو اقتصاد السوق، بصدر قانونين أساسيين خلال هذه المرحلة مهدا لهذا التحوّل وهم:

- قانون 12/86 المؤرخ في 19/08/1986 المتعلق بنظام البنوك والقروض، الذي تم بموجبه إدخال تعديلات على الوظيفة المصرفية، حيث يقوم هذا القانون على إرساء المبادئ العامة والقواعد التقليدية للنشاط المصرفي، أما من الناحية التطبيقية فينص التشريع على توحيد الإطار القانوني الذي يسيّر النشاط الخاص بكل المؤسسات المصرفية والمالية².

- قانون 06/88 المؤرخ في 12/01/1988 المتعلق بالبنوك والقروض، المعدّل والمتّم للقانون 12/86، وطبقا للقانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية³، والذي على أساسه يعتبر المصرف شخصية معنوية تجارية تخضع لمبدأ الاستقلالية المالية والتوازن المحاسبي أي يخضع لقواعد التجارة ويعمل على تحقيق مبدأ الربحية والسيولة، ويدعم هذا القانون أكثر دور البنك المركزي خاصة في إدارة أدوات السياسة النقدية.

وتهدف هذه القوانين في مجملها إلى إعادة النظر في النظام المصرفي الجزائري بشكل يعيد للمصارف وظيفتها الأصلية وهي الوساطة المالية، والعمل على تعبئة المدّخرات وتقديم القروض على أساس الربحية، أي استرجاع مبلغ القرض مع الفوائد، تحت إشراف ورقابة البنك المركزي.

¹ نجّد طرشي، متطلبات تفعيل الرقابة المصرفية في ظل التحرير المالي والمصرفي - دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2013، ص 231.

² بلعزوز بن علي، كتوش عاشور، دراسة لتقييم انعكاس الإصلاحات الاقتصادية على السياسة النقدية، الملتقى الدولي حول السياسات الاقتصادية: واقع وآفاق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 29 / 30 نوفمبر 2004، ص 5.

³ القانون رقم 01/88 المؤرخ في 12/01/88، المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2، الصادر في 13/01/1988، ص 2.

3. تحرير قطاع المصارف في ظل قانون النقد والقرض 10/90

استكمالاً للمجه ودات المبدولة من طرف السلطات الجزائرية لإصلاح المنظومة المصرفية أواخر عقد الثمانينات، تم صدور قانون النقد والقرض (10/90)، الذي وضع النظام المصرفي الجزائري على مسار تطوّر جديد، من خلال وضع آليات جديدة للتمويل و تحديد هيكل جديد للنظام المصرفي يعتمد على مستويين: بنك مركزي يعد الملجأ الأخير للإقراض وقطاع آخر من المصارف يتكفل بالنشاط المصرفي التقليدي، كجمع المدّخرات ومنح الائتمان باعتبارها أعوان اقتصادية مستقلة، كما حدّد هذا القانون مجموعة من المبادئ على قدر كبير من الأهمية كان الغرض منها تنشيط وظيفة الوساطة المالية وتفعيل دور السياسة النقدية والإسهام في دعم الاقتصاد الوطني الذي يقوم على قواعد السوق وحرية المنافسة.

4. قانون النقد والقرض 10/90

يعتبر القانون رقم 10/90 الصادر في 14 أبريل 1990 والمتعلق بالنقد والقرض نصاً تشريعياً يعكس بحق أهمية المكانة التي يجب أن يكون عليها النظام المصرفي الجزائري، فهو يعتبر من القوانين التشريعية الأساسية للإصلاحات، وضع المنظومة المصرفية في مسار الانتقال من الاقتصاد المسيرّ مركزياً إلى اقتصاد موجه بآليات السوق، كما يسمح بتحقيق مجموعة من الأهداف منها¹:

- وضع حد لكل تداخل إداري في القطاع المالي والمصرفي؛
- رد الاعتبار لدور البنك المركزي في تسيير النقد والقرض؛
- إعادة تقييم العملة بما يخدم الاقتصاد الوطني؛
- تشجيع الاستثمارات والسماح بإنشاء مصارف وطنية خاصة وأجنبية؛
- إنشاء السوق المالي (بورصة الجزائر)؛
- إيجاد مرونة نسبية في تحديد سعر الفائدة من قبل المصارف.

ولقد خضع هذا القانون إلى ثلاث تعديلات مهمّة تمثلت في:

- **التعديل الأول في سنة 2001**: الذي ركّز بشكل أساسي على الفصل بين مجلس إدارة بنك الجزائر ومجلس النقد والقرض²؛

- **التعديل الثاني في سنة 2003**: الذي جاء ليعزز آليات الرقابة والعمل على استقرار النظام المصرفي وخاصة بعد فضيحة بنك الخليفة التي كشفت عن ضعف آليات الرقابة والتحكم من طرف البنك المركزي، فأعاد النظر في

¹ بلعزوز بن علي، محاضرات في النظريات والسياسة النقدية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 188-189

² الأمر رقم 01/01 المؤرخ في 27 فيفري 2001 المعدّل والمتّم للقانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 14، الصادر في 2001/02/28، ص 4.

القوانين السارية المفعول في الميدان النقدي خاصة، إلا أنه حافظ على أهم المبادئ العامة التي قام عليها القانون 10/90.¹

– **التعديل الثالث في 2010:** الذي أدخل تعديلات على الأمر 11/03، ركزت بشكل أساسي على تعزيز دور بنك الجزائر في الحفاظ على الاستقرار النقدي والمالي وتعزيز الدور الرقابي للجنة المصرفية إضافة إلى إعادة صياغة نسبة مساهمة رأس المال الأجنبي في المصارف العاملة في الجزائر.²

ومنه فدراسة هيكل النظام النقدي الجديد وآليات عمله تتم في إطار قانون 2003 والإضافات التي جاء بها تعديل 2010 ولا تتم العودة إلى القانون 10/90 إلا بغرض المقارنة أو الإيضاح.

المطلب الثاني: المؤسسات المنظمة والفاعلة في النظام المصرفي الجزائري

أحدث قانون النقد والقرض مجموعة من الهياكل التي تحكم سير النظام المصرفي والسهر على ضمان صلابته وسلامته المالية، بالإضافة إلى هيئات أخرى تمتزج مهامها بين الرقابة غير المباشرة وضمان شفافية السلوك المالي للمتعاملين في علاقاتهم مع المصارف والمؤسسات المالية، بالإضافة إلى مجموعة من المصارف والمؤسسات المالية المتواجدة عبر التراب الوطني.

1. المؤسسات المنظمة والمشرفة على النظام المصرفي الجزائري

تتمثل السلطات المنظمة والمشرفة على النظام المصرفي الجزائري في مجلس النقد والقرض، اللجنة المصرفية، مركزية المخاطر، مركزية عوارض الدفع أو المستحقات غير المدفوعة وجهاز مكافحة إصدار الشيكات دون مؤونة.

1.1 مجلس النقد والقرض

يضطلع بدور السلطة النقدية في الجزائر ويتمتع بسلطات واسعة في مجال النقد والقرض³ تتمثل في: إصدار النقود وتحديد السياسة النقدية والإشراف عليها، واعتماد المصارف والمؤسسات المالية بما فيها المكاتب التمثيلية وفروع المصارف الأجنبية وتحديد الحد الأدنى من رأس المال المطلوب من المصارف والمؤسسات المالية وتحديد المعايير الاحترازية التي يجب تطبيقها وتحديد أهداف سياسة سعر الصرف وكيفية ضبط الصرف وتحديد القواعد المتعلقة بحسن السلوك والقواعد الأخلاقية المطبقة على المصارف والمؤسسات المالية.

كما يعتبر مجلس وطني، له مهمة إدارة بنك الجزائر بدلا عن المجلس الوطني للقروض الذي أنشئ بموجب القانون السابق للبنوك والقروض في سنة 1986، حيث يقوم بصياغة سياسات الائتمان والنقد الأجنبي والإشراف على

¹ الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 2003/08/26 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 52، الصادر في 2003/08/27، ص 3

² الأمر رقم 04/10 المؤرخ في 2010/08/26 المعدل والمتمّم للأمر 11/03 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 50، الصادر في 2010/09/01، ص 11.

³ أنشئ بموجب القانون 10/90 وتم تعديل تركيبته وفقا للمادة 58 من الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 2003/08/26 المتعلق بالنقد والقرض.

متابعة الدين الخارجي ووضع السياسات النقدية ومعاييرها، وله صلاحيات اتخاذ كل الإجراءات والقرارات اللازمة لسير الجهاز المصرفي.

ويتكون هذا المجلس من تسعة (9) أعضاء، المحافظ، النواب الثلاثة للمحافظ وثلاثة موظفين من ذوي الكفاءات العالية في المجال النقدي والمالي وشخصيتان يتم اختيارهما على أساس الكفاءة في المسائل الاقتصادية والنقدية بمرسوم رئاسي.

2.1 اللّجنة المصرفية

هي لجنة تراقب عمل المصارف والمؤسسات المالية، تتابع مدى تطبيقها للقوانين والأنظمة الخاضعة لها، وتعاقبها عن كل مخالفة وتقوم اللّجنة المصرفية بتحقيق الرقابة عن طريق متابعة الوثائق والمستندات، أو التنقل إلى عين المكان للرقابة¹، وتمارس اللّجنة رقابتها على المصارف والمؤسسات المالية من خلال أعضائها الثمانية المعينون بمرسوم رئاسي لمدة خمس سنوات².

3.1 مركزية المخاطر

في إطار حرية المبادرة وقواعد السوق في العمل المصرفي، تتزايد المخاطر المرتبطة بالقروض، ولمساعدة النظام المصرفي على التقليل من الأخطار، ينظم ويسير بنك الجزائر مصلحة مركزية تدعى مركزية المخاطر³ مكلفة بجمع كل المعلومات الخاصة⁴ بأسماء المستفيدين من القروض وطبيعة وسقف القروض الممنوحة ومبلغ الاستعمالات ومبلغ القروض غير المسدّدة فضلا عن الضمانات المغطاة لكل قرض من جميع المصارف والمؤسسات المالية. ولقد فرض بنك الجزائر على كل مصرف أو مؤسسة مالية أو مؤسسة قرض أخرى أن تقدم تصريحاً خاصاً بكل القروض الممنوحة للزبائن سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو معنويين.

4.1 مركزية المستحقات غير المدفوعة

قام بنك الجزائر بإنشاء مركزية عوارض الدفع، والتي تقوم بتنظيم المعلومات المرتبطة بكل الحوادث والمشاكل المرتبطة باسترجاع القروض أو التي لها علاقة باستعمال مختلف وسائل الدفع، ويفرض على كل الوسيط الانضمام إلى هذه المركزية وتقديم المعلومات الضرورية لذلك.

¹ علي بطاهر، إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وأثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية، أطروحة دكتوراه في كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص 35.

² المادة 106 المعدلة والمتّمة، الأمر رقم 04/10 المؤرخ في 26/08/2010، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 50، الصادر في 01/09/2010، ص 14.

³ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 206.

⁴ المادة 98 المعدلة والمتّمة، الأمر رقم 04/10 المؤرخ في 26/08/2010، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 50، الصادر في 01/09/2010، ص

5.1 جهاز مكافحة إصدار الشيكات بدون مؤونة

يقوم جهاز مكافحة إصدار الشيكات بدون مؤونة بدعم ضبط قواعد العمل بأهم أحد وسائل الدفع وهي الشيك، حيث يعمل على تجميع المعلومات المرتبطة بعوارض دفع الشيكات لعدم كفاية الرصيد والقيام بتبليغها إلى الوسطاء الماليين المعنيين. الذين يجب عليهم الاطلاع على سجل عوارض الدفع قبل تسليم أول دفتر للشيكات للعميل¹.

2. المصارف التجارية والمؤسسات المالية الناشطة في النظام المصرفي الجزائري

يتكون النظام المصرفي من 29 مصرف ومؤسسة مالية موزعة كما يلي: 6 مصارف عمومية، 13 مصرف خاص برأس مال أجنبي، مصرف خاص برأس مال مختلط، 3 مؤسسات مالية* من بينها مؤسستين عموميتين، 5 مؤسسات تأجير تمويل خاصة منها 3 مؤسسات عمومية والصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، الذي اعتمد كمؤسسة مالية في أواخر 2009 بعدما تم السماح له بالقيام بالعمليات التأمينية المختلفة، وتظهر هيكله النظام المصرفي الجزائري من خلال الجداول التالية:

الجدول رقم 01.04: المصارف العمومية المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015

المؤسسة المصرفية	تاريخ التأسيس
القرض الشعبي الجزائري ²	1966 /12/ 29
البنك الوطني الجزائري ³	1966/ 06/13
البنك الخارجي الجزائري ⁴	1967/10 /01
الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك ⁵	1964 /08/ 10
بنك الفلاحة والتنمية الريفية ⁶	1982 /03/ 13
بنك التنمية المحلية ⁷	1985 /04/ 30

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 209.

* المؤسسات المالية: هي أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية القيام بالأعمال المصرفية ما عدا تلقي الأموال من الجمهور.

² الأمر رقم 366/66 المؤرخ في 1966/12/29 المتضمن إحداث البنك الشعبي الجزائري، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 110، الصادر في 1966/12/30، ص 7.

³ الأمر رقم 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966 المتضمن إحداث البنك الوطني الجزائري وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 51، الصادر في 1966/06/14، ص 2.

⁴ الأمر رقم 204/67 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967 المتضمن إحداث البنك الخارجي الجزائري، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 82، الصادر في 1967/10/06، ص 1.

⁵ القانون رقم 227/64 المؤرخ في 10 أوت 1964 المتضمن تأسيس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 26، الصادر في 1964/08/25، ص 2.

⁶ المرسوم رقم 106/82 بتاريخ 13 مارس 1982 المتضمن إنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 11، الصادر في 1982/03/16، ص 2.

⁷ المرسوم رقم 85/85 المؤرخ في 30 أفريل 1985 المتضمن إنشاء بنك التنمية المحلية وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 19، الصادر في 1985/05/01، ص 28.

الجدول رقم 02.04: المؤسسات المالية ومؤسسات التأجير التمويلي المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015

تاريخ التأسيس	المؤسسات المالية
المؤسسات المالية العمومية	
1972/12/02	الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي ¹
1997 /11/ 27	شركة إعادة القبول الرهني*
2001 /01/09	سوفينانس
مؤسسات التأجير التمويلي العمومية	
جويلية 2010	الشركة الوطنية للإيجار المالي**
2013 /03/ 01	إيجار الجزائر***
2012/ 08 / 02	الجزائر إيجار****
مؤسسات التأجير التمويلي الخاصة	
أكتوبر 2001	الشركة العربية للإيجار*****
2006	المغربية للإيجار المالي الجزائر*****
مؤسسات مالية خاصة	
2006	ستي لام

المصدر: بالاعتماد على الموقع الإلكتروني لبنك الجزائر: <http://www.bank-of-algeria.dz>

¹ قرار وزير المالية المؤرخ في 2009/11/29 والمتضمن اعتماد الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي كمؤسسة مالية، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 75، الصادر في 2009/12/20، ص 33.

* Société de refinancement hypothécaire (SRH) : Etablissement financier agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers.

** Société Nationale de Leasing SPA (SNL).

*** IJAR LEASING ALGERIE (ILA) : Partenariat entre la banque extérieur d'Algérie et Banco Espirito Santo portugais.

**** EL DJAZAIR IDJAR SPA (EDI) : partenariat entre CPA AVEC 47%, la BADR 47% et la société Algéro-Saoudienne d'Investissement ASICOM avec 6%.

***** ARAB LEASING CORPORATION (ALC) : les actionnaires sont : La CNEP avec 27%, ABC-Algeria avec 27%, The Arab Investment Company TAIC avec 25% et capitaux privés 07%.

***** MAGHREB LEASING ALGERIE (MLA) : Créé en 2006, suite à l'initiative de Tunisie Leasing Groupe avec le concours de son actionnaire de référence AMEN Group.

الجدول رقم 3.4: المصارف الخاصة المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015

المصارف الخاصة	تاريخ التأسيس
المؤسسة العربية المصرفية الجزائرية*	بدأت نشاطها في شكل مكتب تمثيل في سنة 1995
سوسيتي جنرال الجزائر	2000
البنك العربي الجزائر	2001
ناتيكسيس الجزائر	2000
البنك الخليج الجزائر**	مارس 2004
بنك الإسكان للتجارة و التمويل***	2003
ترست بنك الجزائر	سبتمبر 2002
مصرف السلام الجزائر	2008
فرنسا بنك الجزائر	2006
بي ان بي بارينا الجزائر	2002
HSBC الجزائر	2008
مؤسسة القرض الفلاحي وبنك الاستثمار الجزائر****	2007
سيتي بنك الجزائر	تتواجد في الجزائر عن طريق فتح مكتب تمثيل منذ 1992، ثم تم السماح لها بفتح فرع في 1998
بنك البركة الجزائر*****	1990/11/3

المصدر: بالاعتماد على الموقع الإلكتروني لبنك الجزائر: <http://www.bank-of-algeria.dz>

المطلب الثالث: الخصائص المصرفية المساعدة على ظهور صيرفة التأمين

يتميز القطاع المصرفي الجزائري بمجموعة من الخصائص والتي يمكن أن تساعد على اقتحام سوق صيرفة التأمين، أهمها:

1. هيمنة المصارف العمومية على القطاع المصرفي في الجزائر

تعد هذه الظاهرة أكثر انتشارا في الدول العربية بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة، فعلى الرغم من تحرير السوق الجزائرية وانفتاحها على القطاع الخاص وعلى الاستثمارات الأجنبية، تبقى المصارف العمومية تمارس احتكارا شبه كلي على نشاطات الوساطة والخدمات المصرفية المتعلقة بالتجارة الخارجية.

* Arab Banking Corporation Algeria (ABC-Algeria) : est une filiale d'arab banking corporation Bahrein.

** Gulf Bank Algeria : filiale de « Burgan Bank Group » et membre du groupe d'affaires du moyen orient Kuwait Projects Company « KIPCO ».

*** Housing Bank for Trade and Finance

**** Crédit Agricole-Corporate& Investissement Bank Algérie: filiale à 100% de Crédit Agricole CIB France.

***** بنك البركة: هو بنك خاص برأسمال مختلط، مشترك بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومجموعة البركة السعودية، بنسبة 51% للطرف الجزائري

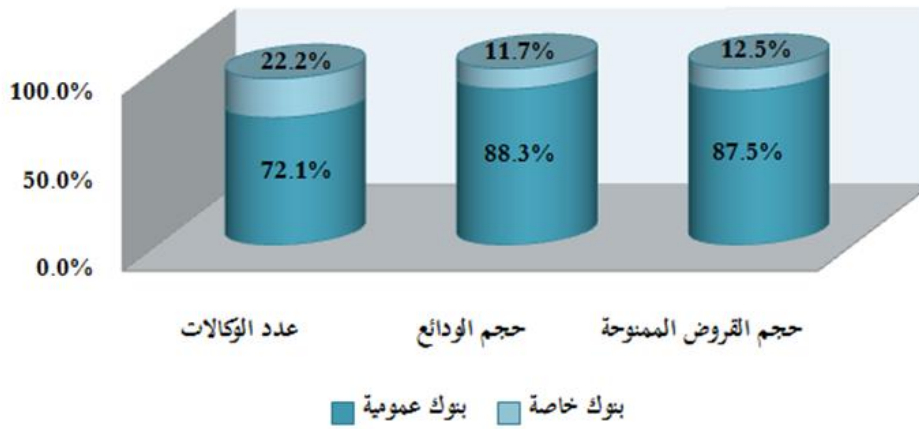
و49% للطرف السعودي.

مما يعني أن النظام المصرفي الجزائري يتميز بالتركيز المصرفي* والمقصود به هو سيطرة عدد محدود من المصارف على السوق المصرفية، والمتمثلة في 06 مصارف في حين تمثل المصارف الخاصة 14 مصرف، ويرجع سبب هذا التركيز إلى:

- الانتشار الجغرافي الواسع لهذه المصارف، إذ تتواجد وكالاتها بجميع ولايات الوطن، على عكس المصارف الخاصة التي تعمل على تطوير شبكتها بشكل رئيسي في مدن الشمال؛
 - تقتصر كل المؤسسات العمومية في تعاملاتها المالية مع المصارف العمومية؛
 - تشارك المصارف العمومية بقوة في تمويل مشاريع الاستثمارات العامة الكبرى، وخاصة قطاعي الطاقة والمياه؛
 - تتمتع المصارف العمومية بأقدميتها وكبر حجمها.
- وبالتالي تستطيع شركات التأمين الاستفادة من الشبكات التوزيعية الواسعة والمنتشرة على كافة التراب الوطني للمصارف العمومية لتوزيع منتجاتها التأمينية، مما يؤدي إلى نمو وتطور صيرفة التأمين.

وتتجلى هيمنة المصارف الجزائرية على القطاع من خلال المؤشرات التالية الموضحة في الشكل التالي:

الشكل رقم 1.4 : حصة المصارف العمومية الجزائرية في الوساطة المالية سنة 2015



المصدر: بالاعتماد على تقرير بنك الجزائر لسنة 2015

أمام تحرير السوق المصرفية الجزائرية وفتح النظام المصرفي للمصارف الخاصة وفروع المصارف الأجنبية، وعلى الرغم من التطور في عدد المصارف الخاصة (وطنية وأجنبية) والذي يبدو مشجعاً، إلا أن هيمنة المصارف العمومية على القطاع تبدو واضحة سواء من خلال الموارد المعبئة أو من خلال القروض الممنوحة أو عدد نقاط البيع المتوفرة لديها، كما تبلغ حصة المصارف العمومية 87.2% من مجموع أصول النظام المصرفي مقابل 12.8% فقط للمصارف الخاصة.

* التركيز المصرفي: يقاس بالحصة السوقية لأكثر خمسة مصارف عاملة في بلد ما.

¹ Rapport annuel Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie, 2015, p 68.

إلا أن المصارف الخاصة استطاعت الحفاظ على حصتها في السوق، حيث عرفت زيادة معتبرة في نشاطها، سواء من حيث تعبئة الموارد أو توزيع القروض ، فدخل مصارف جديدة إلى القطاع وتقديم منتجات متنوعة من شأنها أن تطوّر من صيرفة التأمين في الجزائر.

2. تطوّر الشبكة التوزيعية لقطاع المصارف في الجزائر

يظهر تطوّر الشبكة التوزيعية المتواجدة في النظام المصرفي الجزائري للفترة 2011-2015 من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 4.4 : تطوّر عدد وكالات المصارف والمؤسسات المالية بالجزائر للفترة 2011-2015

2015	2014	2013	2012	2011	
1123	1113	1094	1091	1086	المصارف العمومية
346	325	315	301	274	المصارف الخاصة
88	87	85	86	81	المؤسسات المالية
1557	1525	1494	1478	1441	المجموع
0.9%	1.7%	0.3%	0.5%	0.8%	نسبة التغير (المصارف العمومية)
6.5%	3.2%	4.7%	9.9%	-	نسبة التغير (المصارف الخاصة)

المصدر: بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي في الجزائر، 2011-2015

ما نلاحظه هو أن الشبكة التوزيعية للمصارف العمومية، الخاصة والمؤسسات المالية في تزايد مستمر من سنة لأخرى حيث كان يمثل 1441 وكالة في سنة 2011 ليصل إلى 1557 وكالة في سنة 2015، بعد أن كان يمثل 1183 وكالة¹ في سنة 2004.

تسيطر المصارف العمومية على الشبكة التوزيعية بنسبة 75.4% في سنة 2011 لتصل هذه النسبة إلى 72% في سنة 2015، ورغم هيمنة المصارف العمومية على القطاع المصرفي إلا أن نسبتها من الشبكة التوزيعية الإجمالية تتجه إلى الانخفاض لصالح المصارف الخاصة، التي بلغت نسبتها 22% في سنة 2015 بعد أن كانت نسبتها تمثل 19% في سنة 2011.

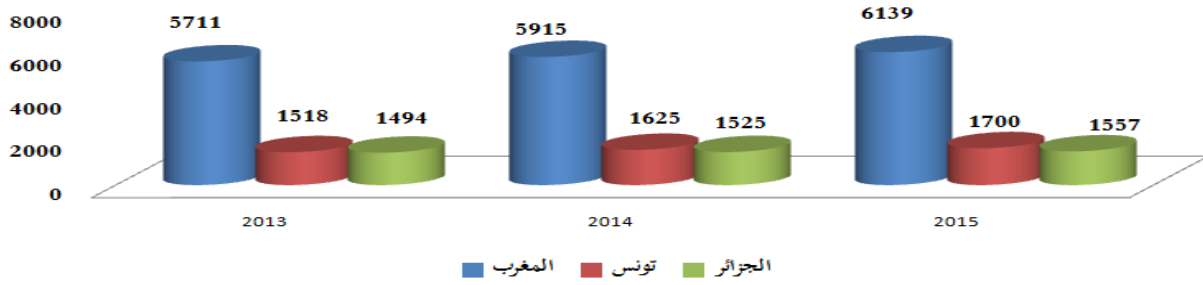
3. تطوّر الكثافة المصرفية في الجزائر بالمقارنة مع تونس والمغرب

تتوفر الجزائر على كثافة مصرفية* مهمة لكنها غير كافية مقارنة بالدول المجاورة المغرب وتونس، ويتضح ذلك من الشكل التالي:

¹ Rapport annuel Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie, 2004, p 74.

* الكثافة المصرفية: عدد الوحدات المصرفية العاملة في اقتصاد ما.

الشكل رقم 2.4 : تطوّر الشبكة التوزيعية المصرفية في الجزائر، تونس والمغرب للفترة 2013-2015



المصدر: بالاعتماد على: Rappports Annuels de SIGMA, Swiss-Re, Suisse, exercices 2013, 2014 et 2015

مقارنة بعدد السكان، نجد أن الجزائر تتوفر على شبك لكل 25660 شخص مقابل شبك لكل 5500 شخص في المغرب و شبك لكل 6500 شخص في تونس لسنة 2015.¹ أما معدل² الكثافة المصرفية، فيقدر بـ 0.39 في الجزائر، 1.8 في المغرب و 1.5 في تونس، مما يبين أن المغرب وتونس تجاوزتا المعدل العالمي المقبول، فحين تبقى الشبكة المصرفية الجزائرية هي الأقل نموا في المنطقة، إذ تمثل أقل من شبك لكل 10000 نسمة.

إن بعض المصارف العمومية مثل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك، بنك الفلاحة والتنمية الريفية أو حتى البنك الوطني الجزائري، والتي تتضمن شبكة فروع واسعة 223، 300 و 202 وكالة³ على التوالي، والموزعة على كافة التراب الوطني، تعطيهم ميزة تنافسية لاختراق نشاط صيرفة التأمين الذي تعتبر كثافة الشبكة التوزيعية أحد عوامل نجاحه.

لذلك أجبرت منافسة فروع المصارف الأجنبية، المصارف العمومية على تبني إستراتيجيات تطوير وتحديث شبكات توزيعها من أجل الحفاظ على حصتها في السوق، مما يكون له أثر إيجابي على تنمية صيرفة التأمين في الجزائر.

4. تحرير القطاع المصرفي أمام فروع المصارف الأجنبية

لقد سمح صدور قانون النقد والقرض بإنشاء مؤسسات مصرفية جديدة خاصة ومختلطة وطنية وأجنبية، حيث ظهرت هذه المصارف لتدعيم المصارف العمومية والمساهمة في ترقية النشاط المصرفي وإحداث نوع من المنافسة بين المصارف في تقديم منتجات وخدمات مصرفية جديدة، حيث تضمنت هذه المنافسة سوق الموارد والقروض والخدمات المصرفية، إلا أن المصارف العمومية لا تزال مهيمنة على السوق المصرفي، وتبقى مشاركة المصارف الخاصة ضعيفة نتيجة انخفاض رأسماله الاجتماعي، كما أن تصفية مصرفين خاصين في 2003 (بنك الخليفة والبنك المركزي التجاري والصناعي الجزائري) كان له أثر سلبي على حصة المصارف الخاصة في السوق، إلا أن دخول فروع المصارف الأجنبية في السوق المصرفي الجزائري مثل: (بي أن بي بارينا الجزائر)، (سوسيتي جنرال

¹ Rappports Annuels des banques centrales, Algérie, Maroc, Tunisie, 2015.

² معدل الكثافة المصرفية = (عدد المصارف / عدد السكان)* 10000، والمعدل العالمي لمستوى الكثافة المصرفية المقبول هو واحد لكل 10000 نسمة.

³ KPMG Algérie SPA, Guide des banques et des établissements financiers en Algérie, édition 2015.

الجزائر)، (ناتيكسيس)، (ترست بنك الجزائر)، يمكن أن تساهم بالمزيد من الجهود لتطوير صيرفة التأمين في الجزائر، للخبرة الواسعة التي تتميز بها في هذا المجال.

وبالتالي تعتبر السوق المصرفية الجزائرية سوق خصب ومحط أنظار المصارف الأجنبية التي أبدت رغبتها في العمل في الجزائر والذي من شأنه خلق روح المنافسة وتنشيط السوق المصرفية الجزائرية، كما أن قانون القرض والنقد فتح أفقا جديدة في مجال تنوع النشاط المصرفي، حيث امتدت عمليات تمويل النشاط الاقتصادي من عمليات القرض العادي إلى عمليات القرض الائجاري، إذ بادرت المصارف العمومية بعقد شراكات مع بنوك أجنبية من خلال إنشاء فروع مشتركة ومنها مؤسسة إيجار الجزائر التي أنشئت في سنة 2013 بالشراكة مع البنك الخارجي الجزائري والبنك البرتغالي (Banco Espirito Santo).

5. وساطة مالية ضعيفة

كانت بداية صيرفة التأمين في أوروبا من قبل المصارف للبحث عن مصادر جديدة للموارد للتعويض عن الانخفاض في الربحية بعد تطوير التمويل المباشر، الوضع ليس هو نفسه في الجزائر، فالسوق المصرفية الجزائرية بعيدة عن التشبع والمصارف لا تواجه منافسة من التمويل المباشر لأن السوق المالية الجزائرية غير متطورة، مع ذلك فإن النظام المصرفي الجزائري يعاني من مشكلة أخرى وهي الوساطة المالية المنخفضة. وصل المبلغ الإجمالي للودائع التي تجمعها المصارف 8335 مليار دينار في سنة 2015، منها 53.3% وودائع لأجل وقدر حجم الائتمان بـ 275.6 مليار دينار، حيث أن إجمالي الودائع المجمعة بالدينار (7 839 مليار دينار) من القطاعين العام والخاص أعلى من إجمالي القروض الممنوحة للقطاعين والذي يعطي معدل وساطة يقدر بـ 92.8%¹، كما أن المصارف الجزائرية العمومية تعاني حاليا من مشكل فائض السيولة، فمع أكثر من 4 443.3 مليار دينار متمثلة في الودائع لأجل والتي تتطلب دفع فوائد عليها وحجم ائتمان ذا مردود قليل، وجب على المصارف البحث عن مصدر جديد للربح للتعويض عن هذا النقص، وذلك من خلال صيرفة التأمين التي توفر تدفقات جديدة إضافية من خلال العمولات المحصلة المفروضة على عملية توزيع المنتجات التأمينية.

فالأداء الضعيف نسبيا للقطاع المصرفي الجزائري يتمثل على وجه الخصوص في الخدمات المصرفية الأساسية المقدمة للأسر والقروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يبين أن هناك إمكانات كبيرة لتطوير الوساطة المالية في الجزائر، ما يشجع على تطوّر صيرفة التأمين مستقبلا.

¹ Rapport annuel Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie, 2015, idem, p 73.

6. ظهور منتجات مصرفية جديدة للأفراد

لقد قامت المصارف الجزائرية في الآونة الأخيرة بتقديم مجموعة متنوعة من المنتجات الموجهة للأفراد مثل: القروض السكنية، قروض السيارات، القروض الاستهلاكية، وحتى تضمن المصارف استرجاع رصيد القرض المتبقي في حالة وفاة المقترض، تقوم المصارف بإضافة خدمات تأمينية ملحقة بقروضها الممنوحة. كما أنّ هناك منتج آخر ممكن أن تطبق عليه تغطية تأمينية يتمثل في البطاقة بين البنكية، وهذه الضمانات تتمثل في السرقة و فقدان البطاقة، ولقد تم تطوير مشروع الخدمات المصرفية الإلكترونية في سنة 1997 تحت إشراف* SATIM، من أجل تعميم استخدام البطاقة بين البنكية للسحب النقدي ودفع ثمن المشتريات التي يقوم بها العميل، حيث تسمح هذه الأخيرة لصاحبها بالسحب من أي موزع آلي. فزيادة القروض الموجهة للأفراد في الجزائر، وتقديم منتجات تأمينية مُكمّلة للمنتجات المصرفية، يعمل على كسب ولاء العملاء الحاليين والحصول على عملاء محتملين جدد، كما يكون لها تأثير إيجابي على تطوّر صيرفة التأمين.

* SATIM : la Société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique.

المبحث الثاني : السوق التأمينية الجزائرية في ظل الإصلاحات الاقتصادية

بدخول الجزائر مجال الإصلاحات الاقتصادية كان لابد من إعادة تنظيم قطاع التأمين، الذي شهد هو الآخر إصلاحات كُلت في الأخير بفتح مجال التأمين عن طريق المرسوم 07/95 المؤرخ في 5 جانفي 1995 أمام الشركات الأجنبية والخاصة، مما أعطى آفاقا جديدة لترسيخ قواعد المنافسة وتحسين الخدمات المقدمة ، وقد تم تدعيم هذه القواعد سنة 2006 من خلال القانون 04/06 الصادر في 20 فيفري 2006 بإجراءات تحفيزية أكبر أهمها فتح المجال أمام فاعلين جدد منهم المصارف لدخول سوق التأمين من خلال صيرفة التأمين.

المطلب الأول:مراحل تطوّر قطاع التأمينات في الجزائر

لقد مرّ قطاع التأمين الجزائري بمراحل مختلفة ارتبطت بالمراحل التاريخية التي مرّت بها الجزائر منذ الاستقلال مروراً بالمرحلة الاحتكارية إلى إلغاء التخصص والانفتاح التدريجي للسوق والمتمثلة في:

1. مرحلة تكوين قطاع التأمينات في الجزائر

تميزت هذه المرحلة بفرض السيادة الوطنية على القطاع، حيث كان نشاط التأمين إثر خروج المستعمر الفرنسي من الجزائر مسيراً من طرف مؤسسات أجنبية، مما أدى بالسلطات الجزائرية إلى إجبار هذه الشركات على التنازل على 10% من محافظتها للصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين* الذي تأسس في سنة 1963، لكن الشركات الأجنبية رفضت عملية التنازل وأوقفت كل نشاط لها عن طريق انسحابها من الجزائر ، فتدخل الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين** بالأخذ على عاتقه كل الالتزامات الخاصة بالمؤمّن لهم والتكفل بكل التعويضات، كما واصلت الشركة الجزائرية للتأمين (الشركة المختلطة*** (جزائرية-مصرية) والشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين**** نشاطه في السوق الجزائرية إلى جانب تعاونيتين للتأمين واحدة متخصصة في الأخطار الفلاحية والأخرى مخصصة لتأمين عمال التربية و الثقافة.

2. قطاع التأمينات في الجزائر ومرحلة الكبح المالي

من أجل تنظيم نشاط قطاع التأمين في الجزائر المستقلة قررت السلطات المركزية تأميم هذا القطاع، من خلال إصدار قوانين مكتملة للقانون 63 تمثلت فيما يلي:¹

* تأسست الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين "CAAR" في سنة 1963، وكانت تسمى "الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين" بهدف ممارسة عمليات إعادة التأمين، ثم أصبحت تمارس جميع عمليات التأمين الأخرى، و بمقتضى المرسوم 81/85 المؤرخ في 30/04/1985، عرف قانونها الأساسي تعديلات مختلفة وأصبحت تسميته الجديدة "الشركة الجزائرية للتأمين".

** CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

*** SAA : 51% l'état algérienne, 10% CAAR et 39% l'état égyptienne

**** STAR : Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance

¹ Boualem Tafiani , Les assurances en Algérie, O P U, 1987, P61

- الأمر رقم 66 /127 بتاريخ 27 ماي 1966 الذي ينص على احتكار الدولة لكافة عمليات التأمين.
 - الأمر رقم 66 /129 الذي ينص على تأميم الشركة الجزائرية للتأمين.
 وابتداء من سنة 1973، جاءت مرحلة التخصّص التي تميزت بتخصّص كل من الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين في الأخطار الصناعية (الأخطار الصناعية:الحريق، الهندسة، التركيب، المسؤولية المدنية، الأخطار المتنوعة... الخ) والشركة الجزائرية للتأمين* في تأمين السيارات وتأمين الأشخاص والأخطار البسيطة والشركة المركزية لإعادة التأمين** التي تأسست في سنة 1975 في عمليات إعادة التأمين والشركة الجزائرية لتأمينات النقل*** التي انبثقت عن الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين والتي تأسست في سنة 1985¹، في تأمين أخطار النقل المتعلقة بأخطار النقل البري والبحري والجوي وذلك بموجب المرسوم 82/85 المؤرخ في 30 أفريل 1985.

3. قطاع التأمينات في الجزائر ومرحلة التحرير المالي

في سنة 1989، ألغي التخصّص وتلاشى مع قانون استقلالية المؤسسات العمومية لسنة 1988، مما أدى إلى قيام شركات التأمين العمومية المتواجدة في سوق التأمين الجزائريّة بممارسة جميع عمليات التأمين في جميع فروع التأمين والذي نتج عنه خلق جو من المنافسة فيما بينها، و تماشياً مع التحوّلات الاقتصادية العالمية التي يشهدها العالم والتي أدّت إلى تحرير خدمات التجارة الدولية بما فيها الخدمات المالية والتأمين، تم وضع مجموعة من الأنظمة التشريعية التي تنظم قانون التأمين في الجزائر، والتي تعطي آفاقاً جديدة لعملية المنافسة التأمينية وتحسين الخدمات المقدّمة من طرف الفاعلين في القطاع والتي تمثلت في:

1.3 الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 01/25/1995

يعتبر الأمر 07/95² الإطار التشريعي المرجعي لقانون التأمين في الجزائر الذي وضع حداً لاحتكار الدولة لقطاع التأمين والسماح بإنشاء شركات جزائرية خاصة، كما أعاد إدماج وسطاء التأمين في السوق التأمينية من خلال تحديد شروط ممارسة مهنة الوكيل والسّمسار، كما يهدف هذا التشريع إلى وضع السوق الوطنية في جو من المنافسة من أجل ترقية سوق التأمينات وتحسين نوعية الخدمات، فيمكن لأي مؤسسة أو تعا ونية تأمين أو إعادة تأمين ممارسة نشاط التأمين شرط حصولها على الاعتماد من وزارة المالية وفقاً للمادة 204 من هذا الأمر.

* الشركة الجزائرية للتأمين: بموجب المرسوم 80/85 المؤرخ في 1985/04/30، تمّ تحديد القانون الأساسي للشركة والتي أصبحت تسمى الشركة الوطنية للتأمين.

** CCR : Compagnie Central de Réassurance

*** CAAT : Compagnie Algérienne des Assurances

¹ المرسوم رقم 85-82 المؤرخ في 1985/04/30 المتضمن إنشاء الشركة الجزائرية لتأمينات النقل وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 19، الصادر في 01 ماي 1985، ص 570.

² الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 1995/01/25 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 1995/03/08

إن تحرير سوق التأمين الجزائرية سمح بإنشاء شركات تأمين برؤوس أموال خاصة وطنية و/أو أجنبية؛ كما سمح أيضا للشركات الأجنبية بالدخول سوق التأمين الجزائرية في شكل فروع أو تعاونيات تأمين، بالإضافة إلى إنشاء مكاتب تمثيل ابتداء من سنة 2007¹.

2.3 القانون رقم 04/06 الصادر في 20/02/2006

مواصلة للإصلاحات الاقتصادية التي تبنتها الجزائر تماشيا مع التحولات الاقتصادية العالمية التي يشهدها العالم والتي أدت إلى تحرير خدمات التجارة الدولية في ظل العولمة والتحرير و زيادة موجة الاندماجات التي عرفها العالم، قامت الجزائر بمراجعة الأمر 07/95 الذي رغم أنه عمل على زيادة عدد الفاعلين في السوق إلا أنه لم يقدم الكثير من حيث تطوير المنتجات أو التوسع في السوق حيث ظلت تهيمن عليه المنتجات التقليدية التي كانت قبل سنة 1995، فقامت الهيئة التشريعية بسن قانون جديد رقم 04/06 المعدل و المتّم للأمر رقم 07/95 والذي يعتبر انطلاقة حقيقية لنشاط التأمين في الجزائر ركّز على ثلاث مجالات رئيسية للإصلاحات²:

1. تحفيز النشاط التأميني: من خلال بعض التدابير والإجراءات التي تعمل على دعم وتطوير قطاع التأمين بشكل عام عن طريق:

- توسيع السوق التأمينية وفتحها أمام الشركات الأجنبية من أجل إحداث جو تنافسي؛
- فتح السوق التأمينية الجزائرية أمام فروع شركات التأمين و/ أو إعادة التأمين الأجنبية؛
- تحسين نوعية الخدمات من خلال تطوير تأمينات الأشخاص؛
- تعميم التأمين الجماعي؛
- تنويع أساليب توزيع المنتج التأميني وبالأخص توزيع المنتجات عن طريق المصارف و ظهور نموذج صيرفة التأمين؛
- الفصل بين تأمينات الأضرار وتأمينات الأشخاص؛
- إصلاحات خاصة بحقوق المستفيد.

2. تعزيز الأمن المالي للشركات من خلال مراجعة وتحديد قواعد تخص:

- التحرير الكلي لرأس مال شركات التأمين عند تكوينها؛
- الحق في الحصول على معلومات عن مصدر الأموال المستخدمة لتمويل رأس المال؛
- إنشاء صندوق ضمان المؤمن لهم، الممول من طرف الفاعلين في السوق والذي يقوم بتعويض المؤمن لهم في حالة إعسار شركات التأمين عن التعويض.

¹ KPMG Algérie SPA, Guide des assurances en Algérie, édition 2015, p12

² Rapport annuel des assurances, Activité des assurances en Algérie, 2005, p 02.

3. تعزيز نظام الرقابة والإشراف من خلال إعادة تنظيم الإشراف على عمليات التأمين بإنشاء لجنة الإشراف على التأمين*.

3.3 اتفاقية 06 مارس 2008

تميزت سنة 2008 بالتسوية النهائية للنزاع الجزائري الفرنسي على عمليات التأمين الذي يرجع إلى سنة 1966، عندما قامت الدولة الجزائرية المستقلة حديثا بتأميم صناعة التأمين، حيث قامت شركات التأمين الفرنسية بإيقاف كل أنشطتها والانسحاب من السوق التأمينية الجزائرية ومغادرة الجزائر، وعلى إثرها قامت الشركات العمومية الجزائرية (الشركة الجزائرية للتأمين والصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين) بالوفاء بالتزامات وتسوية مختلف مطالبات شركات التأمين الفرنسية دون إمكانية استخدام الأصول المقابلة لها، وذلك لأن الممتلكات المكتسبة بالمقابل لهذه الالتزامات ظلت قانونيا ملكا للشركات الفرنسية.

ولتسوية هذا النزاع بشكل نهائي، تمّ التوقيع على اتفاقية 06 مارس 2008 بباريس بين شركات التأمين الجزائرية وشركات التأمين الفرنسية،** لتنظيم تحويل المحفظة بين الطرفين بأثر رجعي ابتداء من سنة 1966. وكنتيجة لهذه التسوية تمّ السماح للشركات التأمينية الفرنسية بالاستثمار في الجزائر مرة أخرى بعد 42 سنة والقيام بجميع عمليات التأمين في الجزائر.

4.3 التطبيق النهائي للفصل بين تأمينات الأضرار وتأمينات الأشخاص

إن التغييرات التي خصت قطاع التأمين الجزائري في سنة 2011 هو دخول الفصل بين تأمين الأضرار وتأمين الأشخاص التي نصّ عليه القانون 04/06 حيز التطبيق، حيث أنه في جويلية 2011 أصبح قطاع التأمين ينقسم إلى فئتين رئيسيتين من شركات التأمين الأولى مخصصة في تأمين الأضرار والثانية في تأمين الأشخاص، حيث لا يتم الجمع بين النشاطين في شركة تأمين واحدة، ويعتبر هذا الإجراء بمثابة إصلاح هيكلي للقطاع لترقية سوق تأمين الأشخاص.

ولقد تم تحديد الحد الأدنى لرأس المال شركات التأمين لكل فرع في سنة 2009 كالتالي¹:

- 1 مليار دينار جزائري بالنسبة للشركات التي تمارس عمليات التأمين على الأشخاص والرمملة؛
- 2 مليار دينار جزائري بالنسبة للشركات التي تمارس عمليات التأمين على الأضرار؛
- 5 مليار دينار، بالنسبة إلى الشركات التي تمارس حصريا عمليات إعادة التأمين.

* CSA : La Commission de Supervision des Assurances.

** L'accord du 06/08/2008 entre les sociétés algériennes : SAA, CAAR et les sociétés françaises : AGF, AVIVA, AXA, GROUPAMA et MMA.

¹ المادة 2، المرسوم التنفيذي رقم 375/09 المؤرخ في 2009/11/16 الذي يعدّل ويتيمّم المرسوم التنفيذي رقم 344/95 المؤرخ في 1995/10/30 المتعلق بالحد الأدنى لرأس المال شركات التأمين، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 67، الصادر في 2009/11/19، ص 67.

المطلب الثاني: تنظيم وتأطير قطاع التأمينات في الجزائر

يتكون قطاع التأمين في الجزائر من مجموعة من الهيئات المنظمة للتأمين في القطاع والمتمثلة في مديرية التأمينات ، المجلس الوطني للتأمينات ، لجنة الإشراف على التأمين ومركزية للأخطار، صندوق ضمان المؤمن لهم ، مكتب التسعير والإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين ومجموعة من المدارس والمعاهد المتخصصة في تأطير قطاع التأمينات، بالإضافة إلى مجموعة من شركات التأمين الفاعلة في سوق التأمين الجزائري ة من عمومية، خاصة وتعاونيات.

1. المؤسسات المنظمة لعمليات التأمين في الجزائر

من أجل تنظيم نشاط التأمين وتحديد طرق عمل شركات التأمين وكل الفاعلين في السوق التأمينية ، تم إنشاء مجموعة من المؤسسات والمتمثلة في:

1.1 مديرية التأمينات بوزارة المالية

تعتبر مديرية التأمينات إحدى المديريات التابعة للمديرية العامة للخزينة التي تضم أربع مديريات أخرى والمتمثلة في: مديرية المديونية العمومية، مديرية خزينة الدولة، مديرية المساهمات، مديرية المصارف العمومية والسوق المالية، ومن مهام مديرية التأمينات:

- دراسة واقتراح التدابير الموجهة لضبط وترقية ادّخار هيئات التأمين وإعادة التأمين؛
- دراسة وتنفيذ التدابير التي من شأنها التشجيع على تطوير التأمين بجميع أشكاله؛
- متابعة وتقييم مساهمة الدولة في شركات التأمين العمومية واقتراح أي تدبير يرمي إلى تحسين تسييرها؛
- السهر على الوفاء بدين شركات وتعاونيات التأمين وإعادة التأمين؛
- دراسة ملفات طلبات الاعتماد لشركات وتعاونيات التأمين وإعادة التأمين ووسطاء التأمين؛
- القيام بمركزة وتوحيد وتلخيص العمليات المحاسبية والمالية لنشاط التأمين وإعادة التأمين وإعداد حصائل دورية بشأنها¹.

2.1 المجلس الوطني للتأمينات*

نشأ هذا المجلس بموجب المادة 274² من الأمر 07/95، وهو تابع لوزارة المالية، يعتبر وسيلة هامة لتوجيه السياسة العامة للدولة في نشاط التأمين، كما يعتبر الهيئة الاستشارية للسلطات العمومية، يتكون من مختلف

¹ المادة 4، المرسوم التنفيذي رقم 364/07 المؤرخ في 2007/11/28 الذي يتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة المالية، الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 75، الصادر في 2007/12/02، ص 15.

* CNA : Conseil national des assurances

² المادة 274، الأمر 07/95 المؤرخ في 1995/01/25 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 1995/03/08، ص 27.

الأطراف الفاعلة في نشاط التأمين من السلطات العمومية، شركات تأمين، وسطاء التأمين (الوكلاء والسماسة)، إكتواريين، خبراء تأمين، المؤمن لهم، وعمال القطاع ، كما يضم أربع لجان تقنية متمثلة في لجنة مكلفة بدراسة طلبات الاعتماد، لجنة للتسعير والدفاع عن المؤمن لهم، لجنة لتنظيم وتطوير السوق واللجنة القانونية ، ويمكن تلخيص أهم صلاحياته فيما يلي¹:

- يتداول جميع المسائل المتعلقة بجميع أوجه نشاط التأمين وإعادة التأمين وفي المسائل الخاصة بالمتعاملين الذين يتدخلون في هذا المجال؛

- يقترح القواعد التقنية والمالية الرامية إلى تحسين الظروف العامة لعمل شركات التأمين وإعادة التأمين وظروف الوسطاء؛

- يقترح الشروط العامة لعقود التأمين والتعريفات؛

- تنظيم الوقاية من الأخطار.

كما يقوم هذا المجلس بدور رئيسي للتعريف بقطاع التأمين من خلال: منشورات دورية (نشرات ومجلات)، تهتم بتطور القطاع كما يسمح بالاطلاع على مختلف الأنظمة والقوانين التشريعية المتعلقة بالتأمينات وكل ما هو جديد فيما يخص هذا المجال، ولقد ساهم مؤخرا في التعريف بصيرفة التأمين في الجزائر من خلال مجلة دورية صدرت في سنة 2016، والتي تناولت صيرفة التأمين بعد عشر سنوات منذ تنظيمها في الجزائر².

3.1 لجنة الإشراف على التأمين

تأسست هذه اللجنة بموجب المادة بموجب المادة 26 من القانون 04/06، التي تتصرف كإدارة رقابة بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات لدى وزارة المالية "وتسهر على:

- مدى احترام شركات ووسطاء التأمين المعتمدين للأحكام التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالتأمين وإعادة التأمين*؛
- التأكد من أن الشركات تفي بالالتزامات التي تعاقبت عليها تجاه المؤمن لهم وأنها لا زالت قادرة على الوفاء؛
- التحقق من المعلومات حول مصدر الأموال المستخدمة في إنشاء أو زيادة رأسمال شركة التأمين و/ أو إعادة التأمين³.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 339/95 المؤرخ في 1995/10/30 المتضمن صلاحيات المجلس وتكوينه وتنظيمه وعمله، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 65، الصادر في 1995/10/31، ص 9.

² Conseil national des assurances, **Bancassurance- 10 Ans Après**, revue de l'assurance, N°14,Algérie, 2016.

* وفقا للمادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 113/08 المؤرخ في 2008/04/09 الذي يوضح مهام لجنة الإشراف على التأمينات، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 20، الصادر في 2008/04/13، ص4: يقصد بعمليات التأمين وإعادة التأمين كل العمليات الناتجة عن اكتتاب وتسيير عقد التأمين ومعاهدة إعادة التأمين.

³ المادة رقم 28 من القانون 04/06 المعدلة للمادة 210 من الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15، الصادر في 2006/03/12، ص7

4.1 مركزية الأخطار

نشأت مركزية الأخطار بموجب المادة 6 من القانون 04/06 وهي عبارة عن هيئة تابعة للهيئة المسؤولة عن التأمين بوزارة المالية، تتولى مهمة جمع المعلومات المتصلة بعقود تأمين الأضرار المكتتبه لدى شركات التأمين وفروع شركات التأمين الأجنبية المعتمدة، حيث يجب على شركات التأمين إبلاغ مركزية المخاطر بكل العقود التي تصدرها، وتعلم هذه الأخيرة شركة التأمين المعنية بكل حالة لتعددية التأمين من نفس الطبيعة وعلى نفس الخطر¹.

5.1 صندوق ضمان المؤمن لهم (FGAS*)

تأسس صندوق ضمان المؤمن لهم التابع لوزارة المالية بموجب المادة 32 من القانون 04/06 (المادة 213 مكرر من الأمر 07/95)، والذي يتكفل في حدود الأموال المتوفرة، بكل أو جزء من الديون تجاه المؤمن لهم أو المستفيدين من عقود التأمين في حالة عجز شركات التأمين، إذا ما أصبحت أصول هذه الأخيرة غير كافية²، وتتكون موارد الصندوق من اشتراكات سنوية لشركات التأمين و/أو إعادة التأمين وفروع شركات التأمين الأجنبية المعتمدة في حدود 1% من الأقساط الصادرة صافية من الإلغاءات وحصيلة توظيف الأموال³.

6.1 المكتب المتخصص في التسعير (BST**)

نشأ هذا المكتب بموجب المادة 231 من القانون 07/95 المعدل والمتّم، يرأسه ممثل عن الوزير المكلف بالمالية، يهدف إلى إعداد مشاريع التعريفات، ففيما يخص تأمين الأضرار الإلزامي تقوم إدارة المراقبة بتحديد التسعيرة أو مقاييسها حسب اقتراح المكتب وبعد أخذ رأي المجلس الوطني للتأمينات، أما فيما يخص تأمين الأشخاص الاختياري، فيمكن أن يقترح المكتب تعريفات مرجعية تكون على أساس جداول الوفيات والمعدل الأدنى المضمون المحدد بأمر من وزارة المالية، كما يقوم المكتب أيضا بدراسة وتحيين تعريفات التأمين المعمول بها⁴، كما يستشار المكتب من قبل إدارة مراقبة التأمينات في كل المسائل المرتبطة بتعريفات التأمين وفي أي نزاع ناجم عن تطبيق التعريفات أو مقاييسها.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 138/07 المؤرخ في 2007/05/19، المتضمن لمهام مركزية المخاطر وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 33، الصادر في 2007/05/20، ص 8.

* FGAS : Fonds de garantie des assurés.

² المادة 02، المرسوم التنفيذي رقم 111/9 المؤرخ في 2009/04/07، المتضمن كفاءات تنظيم صندوق ضمان المؤمن لهم وسيره وكذا شروطه المالية، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 21، الصادر في 2009/04/8، ص 7.

³ المادة 20، المرسوم التنفيذي رقم 111/9 المؤرخ في 2009/04/07، المرجع نفسه، ص 9.

** BST : Bureau spécialisé en tarification

⁴ المادة 4، المرسوم التنفيذي رقم 257/09 المؤرخ في 2009/08/11 الذي يحدد تشكيل الجهاز المتخصص في تعريفات التأمينات وتنظيمه وسيره، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 47، الصادر في 2009/08/16، ص 10.

7.1 الإتحاد الجزائري لشركات التأمين و إعادة التأمين (*UAR)

نشأ في 22 فيفري 1994, وله صفة الجمعية المهنية, معتمدة من الوزير المكلف بالمالية والخاضعة للقانون 31/90, تنظم إليها كل شركات التأمين و/أو إعادة التأمين وفروع شركات التأمين الأجنبية المعتمدة, تهدف إلى تمثيل وتسيير المصالح الجماعية لأعضائها وإعلام وتحسيس المخترطين والجمهور, كما تدرس المسائل المتعلقة بالمهنة والوقاية من الأخطار ومحاربة عوائق المنافسة والتكوين¹, كما تهدف إلى ترقية نوعية الخدمات المقدمة من شركات التأمين وإعادة التأمين وتحسين مستوى التأهيل والتكوين, وحسب دراستنا الميدانية لاحظنا أن العديد من موظفي المصارف الذين تلقوا تكويننا مدته 96 ساعة على الأقل فيما يخص توزيع المنتجات التأمينية والتي فرضها القانون الجزائري, ليسوا على دراية تامة بالتأمين وعملياته, وبالتالي تعتبر هذه المدة التكوينية غير كافية لممارسة نشاط آخر غير النشاط الرئيسي للمصرف وذلك بالمقارنة مع دول أخرى ففي فرنسا مثلاً: بيع المنتجات التأمينية تكون من طرف موظف بالمصرف متحصل على " بطاقة مهنية " بعد مدة 135 ساعة على الأقل من التكوين. كما أن هذا التكوين يخص المنتجات التأمينية فقط, ولكن يمكنه أن يرتبط أيضاً بالمنتجات المصرفية التي تعتبر المنتجات التأمينية مكتملة لها.

فيمكن لهذه الجمعية أن تقوم بمراقبة هذه الدورات التكوينية, لأن تكوين عمال المصارف يعتبر أحد العوامل الأساسية لنجاح صيرفة التأمين, والعمال الذين لم يتلقوا تكويناً وتدريباً ملائماً في مجال التأمين لا يمكنهم إتقان عملهم وتقديم خدمة جيدة للعملاء.

8.1 مدرسة الدراسات العليا للتأمين (EHEA)**

نظراً للتطور الذي عرفه قطاع التأمين في الجزائر في الآونة الأخيرة ورغبة من شركات التأمين الجزائرية في توفير تكوين رفيع المستوى وبتحفيز من وزارة المالية, نشأت هذه المدرسة بمبادرة من الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين في سنة 2010, من خلال شراكة بين الجزائر وفرنسا في مجال التأمينات, حيث ساهمت خمس شركات تأمين فرنسية (Macif, AXA, BNP Paribas Assurances, Allianz France و Groupama) في إطلاق هذه المدرسة المتخصصة.

تعمل هذه المؤسسة على ضمان حصول الطلاب على نوعية تكوين جيدة في مجال التأمين من خلال شراكتها مع مدارس عليا متخصصة فرنسية مثل (ENASS***) و (CNAM****), بالإضافة إلى مجالات أخرى تتعلق بمهنة التأمين مثل العقار والمالية والاقتصاد والتجارة².

* UAR : Union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance

¹ المادة 33, القانون رقم 04/06 المؤرخ في 20/02/2006, مرجع سبق ذكره, ص 8.

** EHEA : Ecole des hautes études d'assurance

*** ENASS : Ecole nationale d'assurances

**** CNAM : Institut de conservatoire national des arts et métiers.

² Sur le lien : www.ehea.dz, Consulté le 05/03/2017.

9.1 المعهد الجزائري للدراسات العليا المالية (IAHEF)*

تأسس هذا المعهد من طرف المصارف العمومية (BNA, BEA, BADR, BDL CNEP, CPA) وشركات التأمين (CCR, SAA, CAAR CAAT)، شركة إعادة تمويل الرهن العقاري (SRH) وسونا طراك. تنظم دورات تكوينية ذات مستوى رفيع تخص المجال المالي، موجهة لإطارات ومسؤولي قطاع المص ارف، القطاع المالي والتأمين¹.

10.1 خبراء التأمين

يُعتمد الخبراء من طرف الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين في مختلف فروع الخبرة مثل: السيارات، الفلاحة، الأخطار الصناعية، الخ... وتتواجد في الجزائر شركتين فرعيتين للخبرة تابعة لشركات تأمين عمومية تتمثل في:

- الشركة (SAE Exact**) الشركة الفرعية التابعة للشركة الجزائرية للتأمين "SAA" والتي أنشئت في 01 فيفري 1998، تتكون من 25 مركز للخبرة متواجدة بالتراب الوطني؛
- الشركة (EXAL***) الشركة الفرعية التابعة للشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR) والشركة الجزائرية للتأمين (CAAT).

2. شركات التأمين الناشطة في سوق التأمينات

تتكون السوق التأمينية في الجزائر سنة 2015 من 24 شركة تأمين، منها 09 شركات عمومية، 08 شركات خاصة، 04 شركات مختلطة و03 تعاونيات² والتي تظهر من خلال الجداول التالية:

* IAHEF : Institut algérien des hautes études financières.

¹ KPMG Algérie SPA, **Guide des assurances en Algérie**, idem, p 30

** SAE EXACT : Société algérienne d'expertise et du contrôle technique automobile.

*** EXAL : Expertise Algérie.

² Rapport annuel des assurances, **Activité des assurances en Algérie**, direction des assurances, ministère des finances, Algérie, 2015.

الجدول رقم 5.4 : شركات التأمين العمومية المتواجدة في الجزائر في نهاية سنة 2015

نوع النشاط	شركات التأمين العمومية	تاريخ التأسيس
تأمين الأضرار	الشركة الوطنية للتأمين (SAA)	1963/12/12
	الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR)	1963 /06/08
	الشركة الجزائرية للتأمين (CAAT)	1985/04/30
	شركة تأمين المحروقات *	1999/10/04
	شركة تأمين الحياة الجزائر **	2011/03/09
تأمين الأشخاص	شركة التأمين كرامة ***	2011/03/09
	الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات ****	1996/01/10
التأمين المتخصص	شركة ضمان القرض العقاري (SGGI)	1999/05/18
إعادة التأمين	الشركة المركزية لإعادة التأمين	1973/10/01

المصدر: بالاعتماد على التقرير السنوي للتأمينات، وزارة المالية، 2015، الموقع الإلكتروني للمجلس الوطني للتأمينات. www.cna.dz

الجدول رقم 6.4 : شركات التأمين المختلطة والتعاونيات المتواجدة بالجزائر في نهاية سنة 2015

نوع النشاط	شركات التأمين	تاريخ التأسيس
شركات التأمين المختلطة		
تأمين الأضرار	أكسا الجزائر لتأمين الأضرار ¹	2011/10/03
	أكسا الجزائر لتأمين الحياة	2011/11/02
تأمين الأشخاص	شركة تأمين الاحتياط والصحة *****	2011/03/10
	الجزائرية للحياة ²	2015/02/22
التعاونيات		
تأمين الأضرار	الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي	1972/12/02
	تعاضدية التأمين الجزائرية لعمال التربية و الثقافة	1964/12/10
تأمين الأشخاص	شركة التأمين التعاوني *****	2012/01/05

المصدر: بالاعتماد على التقرير السنوي للتأمينات، وزارة المالية، 2015، الموقع الإلكتروني للمجلس الوطني للتأمينات. www.cna.dz

* CASH : Compagnie d'assurance des hydrocarbures.

** TALA Assurance : TAAMINE LIFE Algérie, filiale de la CAAT.

*** CAARAMA Assurance : filiale créée à 100% par la CAAR

**** CAGEX : Compagnie Algérienne d'assurance de garantie des exportations

¹ AXA Assurance Algérie : AXA Algérie détient 49% du capital, 36% par le fonds national d'investissement (FNI) et 15% par la Banque Extérieur d'Algérie (BEA).

***** AMANA Assurances : Société d'assurance de prévoyance et de santé, entre dans le cadre d'un partenariat entre la MACIF Française, SAA, BADR et la BDL.

² AGLIC : Algerian gulf life insurance company, créée dans le cadre d'un partenariat algéro koweïtien (CASH et BNA avec Golf insurance group).

***** Mutualiste : filiale de la compagnie nationale de la mutuelle agricole CNMA

الجدول رقم 7.4 : شركات التأمين الخاصة المتواجدة في الجزائر في نهاية سنة 2015

تاريخ التأسيس	شركات التأمين الخاصة	طبيعة النشاط
1997/05/06	الجزائر للتأمينات*	تأمين الأضرار
2001/07/08	العامة للتأمينات المتوسطة**	
1998/08/05	الشركة الدولية للتأمين و إعادة التأمين	
1997/11/18	ترست الجزائر***	
2000/03/26	سلامة للتأمينات الجزائر****	
2005/07/30	أليانز للتأمينات	تأمين الأشخاص
2006/10/11	كرديف الجزائر*****	
2011/08/11	مصير للحياة*****	

المصدر: بالاعتماد على التقرير السنوي للتأمينات، وزارة المالية، 2015، الموقع الإلكتروني للمجلس الوطني للتأمينات. www.cna.dz

المطلب الثالث: الخصائص التأمينية المساعدة على ظهور صيرفة التأمين في الجزائر

يتميز قطاع التأمين في الجزائر بمجموعة من الخصائص والتي من شأنها أن تسهم في ظهور صيرفة التأمين في الجزائر والتي نلخصها فيما يلي:

1. هيمنة شركات التأمين العمومية على قطاع التأمينات في الجزائر

تهيمن الشركات العمومية للتأمين على قطاع التأمينات في الجزائر، حيث حققت نسبة 62% من إنتاج السوق التأمينية في سنة 2015، كما تتميز السوق التأمينية بتكيز نسبي، فمن بين 21 شركة للتأمين المباشر، تتوزع نسبة 59% على أربع شركات عمومية والمتمثلة في الشركة الوطنية للتأمينات 21% والشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين 13% والشركة الجزائرية للتأمين 17% وشركة تأمين المحروقات 8% وتوزع 38% الباقية على الشركات الخاصة والمختلطة والتعاونيات.

* 2a : L'Algérienne des assurances.

** GAM : Générale assurance méditerranéenne détenue à 100% par le groupe d'investissement Américain Emerging Capital Partners (ECP) Africa Fund.

*** TRUST Algérie : détenue à 100% par des investisseurs étrangers (77.5% par TRUST international, 22.5% par QATAR général insurance).

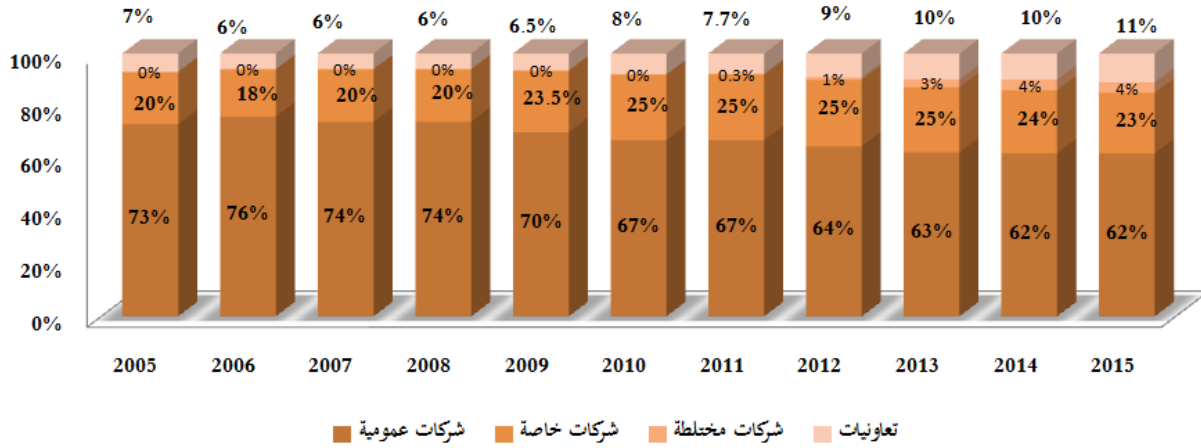
**** SALAMA Assurance Algérie : Filiale du groupe d'assurance et de Réassurance Salama-Islamic Arab insurance company (IAIC), spécialisé dans les assurances Takaful et Re-Takaful et coté à la bourse de Dubai.

***** كريدف الجزائر: شركة فرعية لـ بي أن بي باربا الفرنسية، ذات حقوق جزائرية، و هي متخصصة في تأمينات الأشخاص، تحصلت على الترخيص من وزارة المالية في فيفري 2007، ما يميزها أنها لا تتوفر على وكالات و إنما توزع منتجاتها عبر الوكالات البنكية، أول مؤسسة تعاملت معها هي شبابيك سيتي لام في الجزائر.

***** MACIR Vie : Filiale de la CIAR, la première compagnie d'assurance privée 100% algérienne, spécialisée dans les assurances de personnes dans les domaines du voyage, vie et santé.

كل الشركات تعتبر متشابهة حيث لا تنفرد شركة عن غيرها من خلال عرض منتجات جديدة مثلا أو اقتراح أسعار متميزة، فأسعارها لا تعتبر تنافسية إذ تقتصر المنافسة بينها على حجم الأقساط المجمعة ، ومن ثم فدخل شركات جديدة وتقديم منتجات متنوعة من شأنها أن تطوّر من سوق صيرفة التأمين في الجزائر، والشكل التالي يبين هيمنة الشركات العمومية على القطاع.

الشكل رقم 3.4: الحصة السوقية حسب طبيعة شركات التأمين في الجزائر في سنة 2015



المصدر: تقرير النشاط السنوي للتأمينات، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2015.

رغم هيمنة شركات التأمين العمومية على القطاع، إلا أننا نلاحظ من الشكل أن حصتها السوقية تتجه للانخفاض وخاصة بداية من سنة 2011، أين بدأت هي كلة القطاع في التغير من خلال الثبات في عدد الشركات الخاصة وظهور الشركات المختلطة.

فدخول فاعلين جدد في السوق نتيجة انفتاح سوق التأمين أدى إلى تقوية المنافسة في مجال التوزيع، وبالتالي على هذه المنافسة أن تعمل على التنويع في منتجات التأمين و التحسين في الخدمات المقدمة للعملاء.

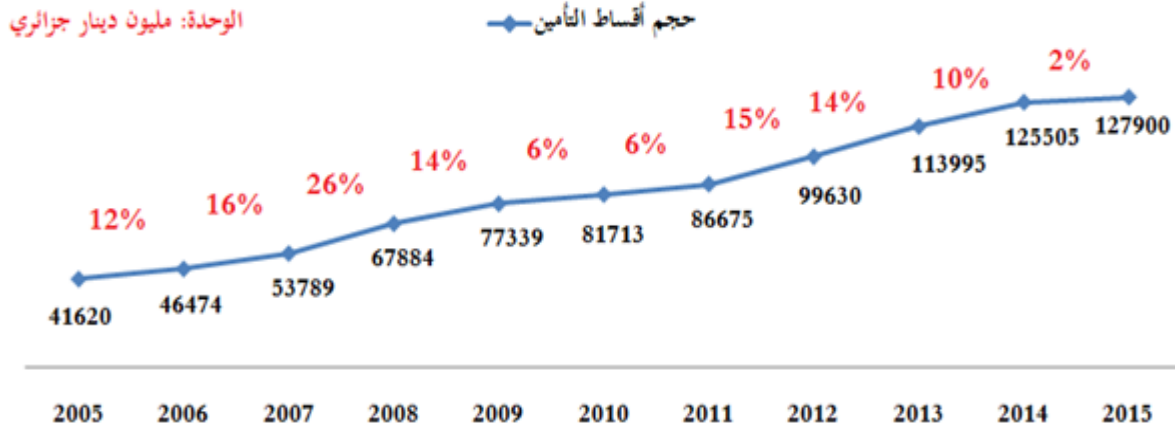
2. سوق غير مستغل وإمكانيات نمو قوية

لقد سجّلت سوق التأمين الجزائرية، تحسنا حقيقيا سواء من حيث الأداء أو التنظيم، فتحليل وضع السوق التأمينية وتقييمها يكون من خلال حجم الأقساط المحصّلة ومعدّل النفاذ للتأمين وكذا الكثافة التأمينية كما يلي:

1.1 حجم الأقساط: لقد عرفت السوق الجزائرية للتأمينات نموا مستمرا للفترة 2005-2015، حيث انتقل حجم الأقساط من 41 620 مليون دينار ليصل إلى 127 900 مليون دينار، وكانت أعلى نسبة تطوّر في سنة 2008 والتي قُدّرت بـ 26%، إذ انتقل حجم الأقساط من 53,8 مليار دينار (776,8 مليون دولار) في 2007 إلى 67,8 مليار دينار (927,6 مليون دولار) في 2008¹، والشكل التالي يبين تطوّر إنتاج التأمين من سنة 2005 إلى سنة 2015:

¹ Atlas magazine, Algérie-résultat 2008, N° 67, janvier 2010, p 02.

الشكل رقم 4.4 : تطوّر إنتاج التأمين في الجزائر للفترة (2005 – 2015)



المصدر: تقرير النشاط السنوي للتأمينات، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2015.

تعتبر سنة 2008 نقطة تحوّل مهمّة في تطوّر سوق التأمينات، نتيجة إلى الاهتمام المتزايد للشركات الأجنبية بدخول سوق التأمين الجزائري، واستحداث قنوات توزيع جديدة والمتمثلة في الشبكة المصرفية. كما أن التوجّه للزيادة الملاحظ في مختلف السنوات يرجع إلى فروع التأمين التقليدية، خاصة تأمين السيارات على حساب التأمينات الفردية الأخرى مثل تأمين الأشخاص، التأمين الفلاحي وتأمين الكوارث الطبيعية، ومنه تعتبر سوق التأمين الجزائرية سوق واعدة تتطلب استغلال قدرات كبيرة لتطويرها، خاصة بالنظر إلى حجم أقساط التأمينات الفردية الضعيفة وانخفاض حصّة التأمين من الناتج المحلي الإجمالي التي تقدر بأقل من 1% للفترة المذكورة في الشكل وبالتالي ستعمل صيرفة التأمين حتما على تطوير المنتجات الموجهة للأفراد والتي عرفت تأخرا في قطاع التأمين الجزائري.

2.1 معدّل نفاذ التأمين: (Taux de Pénétration d'Assurance) يظهر معدّل النفاذ للتأمين كنسبة من الناتج

المحلي الإجمالي للفترة 2005 – 2015 من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 8.4 : تطوّر معدّل نفاذ التأمين في الجزائر للفترة (2005-2015)

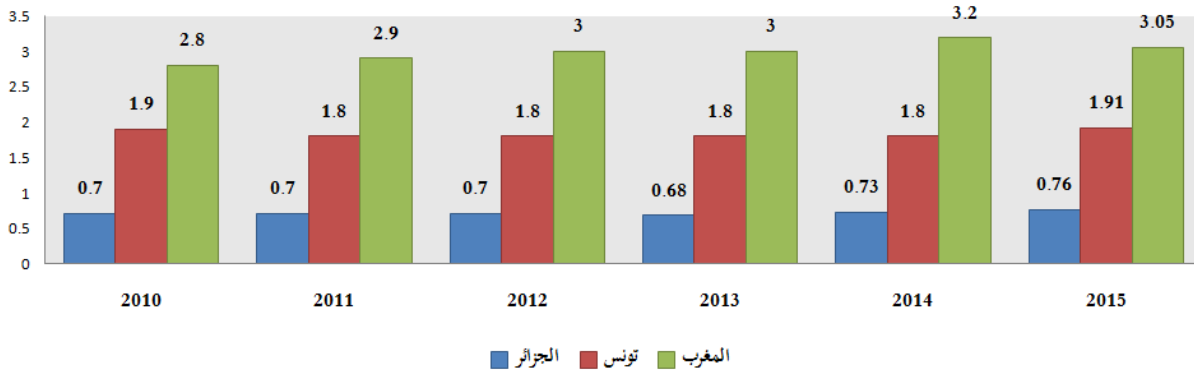
السنوات	معدّل النفاذ الإجمالي للتأمين	الترتيب العالمي	معدّل النفاذ العالمي للتأمين
2005	%0.55	87	%7.52
2006	%0.55	86	% 7.5
2007	%0.57	88	% 7.5
2008	%0.61	86	% 7.1
2009	%0.7	86	% 7
2010	%0.7	83	% 6.9
2011	%0.7	82	% 6.6
2012	%0.7	85	% 6.5
2013	%0.68	81	% 6.3
2014	%0.73	82	% 6.2
2015	%0.76	81	% 6.23

المصدر: بالاعتماد على: التقارير السنوية للتأمينات الجزائرية، التقارير السنوية لسبقهما، 2015-2005

نلاحظ من خلال الجدول أن حجم أقساط التأمين إلى الناتج المحلي الإجمالي في تزايد مستمر، والذي جعل الجزائر تنتقل من الرتبة 87 إلى 81 حسب الترتيب العالمي للدول المرتبط بحجم الأقساط المكتسبة، إلا أن تغيرات هذا المعدل تعتبر طفيفة جدا، كما يعتبر ضعيفا جدا مقارنة بمعدل النفاذ العالمي الذي بلغ 6.23 % في سنة 2015.

أما مقارنة بدول المغرب العربي المجاورة، فيعتبر هذا المعدل ضعيفا أيضا، حيث يمثل 1.91% في تونس و 3.05% في المغرب، مما يؤكد أن السوق الجزائرية تملك إمكانات نمو قوية، إلا أنها غير مستغلة بكفاءة، كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 5.4 : تطوّر معدّل نفاذ التأمين في الجزائر و تونس والمغرب (%) للفترة (2010-2015)



Rapports Annuels de sigma, Swiss-Re, Suisse, 2010 - 2015

المصدر: بالاعتماد على:

3.1 الكثافة التأمينية: (Densité d'Assurance) يظهر تطور الكثافة التأمينية للفترة 2005-2015 من خلال الجدول التالي:

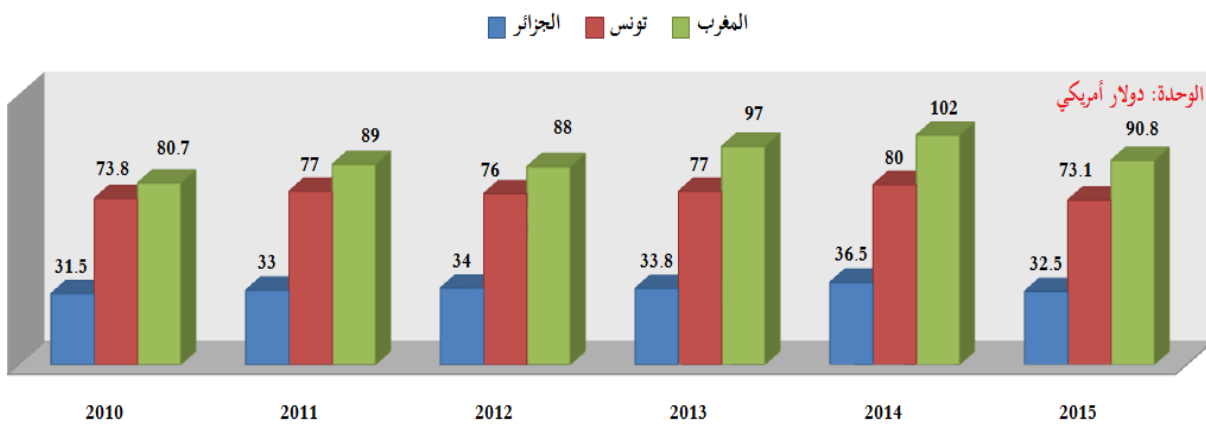
الجدول رقم 9.4 : تطوّر الكثافة التأمينية في الجزائر للفترة (2005-2015)

السنوات	كثافة التأمين (د.ج)	كثافة التأمين بالدولار	الترتيب العالمي	الكثافة التأمينية العالمية
2005	1266 دج	\$17.2	80	\$ 518.5
2006	1387 دج	\$19	81	\$ 554.8
2007	1561 دج	\$22.5	82	\$ 607.7
2008	1996.59 دج	\$31	80	\$ 633.9
2009	2251 دج	\$32	82	\$ 595.1
2010	2270 دج	\$31.5	81	\$ 627.3
2011	2373 دج	\$33	80	\$ 661
2012	2671.88 دج	\$34	81	\$ 656
2013	2976 دج	\$33.8	81	\$ 652
2014	3209 دج	\$36.5	80	\$ 662
2015	3271 دج	\$32.57	82	\$ 621.2

المصدر: بالاعتماد على: التقارير السنوية للتأمينات الجزائرية، التقارير السنوية لسبقهما، 2005-2015

رغم أن إنفاق الفرد الجزائري على التأمين في تزايد مستمر خلال الفترة 2005-2015، إلا أن هذا لا ينفي أن هذه النسبة تبقى ضعيفة مقارنة بالإنفاق العالمي الذي قُدِّر بـ \$621.2 في سنة 2015، كما تعتبر ضعيفة أيضا بالمقارنة مع دول المغرب العربي المجاورة وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 6.4 : تطوّر الكثافة التأمينية في الجزائر وتونس والمغرب للفترة (2010-2015)



المصدر: بالاعتماد على: Rapports Annuels de sigma, Swiss-Re, Suisse, exercices (2010-2015)

من خلال المؤشرات المذكورة نلاحظ أن سوق التأمين الجزائري هي سوق بعيدة كل البعد عن مستوى التشبع وغير مستغل رغم توفره على فرص كبيرة للنمو، مما يجعله سوقا مستهدفا من قبل شركات التأمين والمصارف الأجنبية، وخاصة بعد أن قام القانون 04/06 المتعلق بالتأمينات بتهيئة الظروف وذلك بتعزيز الإطار التنظيمي ببعض النصوص التشريعية التي تسمح للشركات الأجنبية بالاستثمار في السوق الجزائرية من خلال فتح فروع لها بالجزائر. ولاختراق هذا السوق الخصب بسرعة فالتعدد من الشركات الأجنبية قامت بفتح فروع لها بالجزائر والتي اختارت عقد شراكة مع المصارف المحلية للاستفادة من الشبكة التوزيعية الكثيفة و المنتشرة عبر كل التراب الوطني، كالاتفاقية الموقعة بين كريدف الجزائر والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط- بنك، اتفاقية أكسا مع البنك الخارجي الجزائري، مما سيؤدي حتما إلى تطوّر نموذج صيرفة التأمين في الجزائر.

3. طبيعة سوق التأمينات في الجزائر

يتميز قطاع التأمين في الجزائر بوجود سوقين أساسيين، سوق تأمين الأضرار الإلزامي وسوق تأمين الأشخاص الاختياري، والتي سنتعرض لهما فيما يلي:

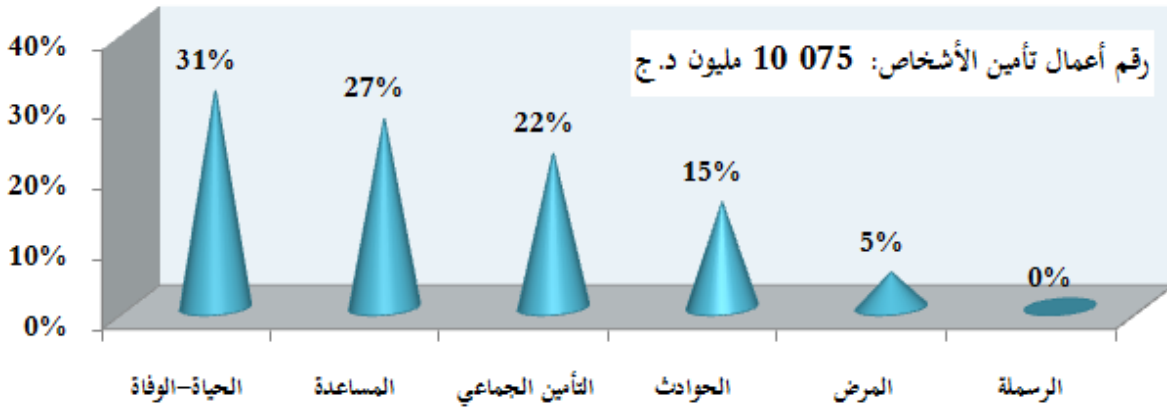
1.3 سوق تأمين الأضرار الإلزامي

تهدف سوق تأمين الأضرار إلى تغطية المؤمن له ضد الأخطار التي تصيب أملاكه، ومن خصائص تأمين الأضرار في السوق الجزائري هو هيمنة تأمين السيارات عليه لاعتبارها تأمينات إجبارية، حيث لا يقوم بها المواطن الجزائري إلا إذا اضطر إلى ذلك نتيجة لعوامل مختلفة أهمها غياب الثقافة التأمينية، فيعتبر تزايد الطلب على الضمان الذي يغطي السيارات الجديدة وكذلك تركيز الوسطاء على هذا الفرع المهم في السوق وكذا تطوّر الاكتتاب في الضمانات الغير إلزامية من العوامل الرئيسية وراء هيمنة هذا النوع من التأمينات على قطاع التأمين، فلقد حقق تأمين الأضرار ما قيمته 117 826 مليون د.ج في سنة 2015، موزعة بين تأمين السيارات بنسبة 52%، تليها تأمين الأضرار على الممتلكات بـ 33%، تأمين النقل بـ 4%، ثم أخطار الفلاحة بـ 2%، فنجد أن تأمين أخطار الفلاحة نسبتها ضعيفة جدا مقارنة بتأمينات الأضرار الأخرى، الأمر الذي أدى إلى إدراجها ضمن المنتجات المسموح بتوزيعها عبر المصارف في الجزائر، والتي ستعمل حتما على تطوير هذا النوع من التأمينات.

2.3 سوق تأمين الأشخاص الضيق

تعمل تأمينات الأشخاص على تشكيل موارد ادخارية مهمة من خلال رؤوس الأموال المحصلة من تأمينات الرسالة التي تستطيع الدولة استغلالها في استثمارات اقتصادية واجتماعية والمساهمة في تمويل نظام التقاعد التكميلي في ضوء المشاكل التي قد يتعرض لها نظام التقاعد فيما يخص التمويل، فهي تأمينات اختيارية، تعتبر نسبتها ضعيفة مقارنة بتأمينات الأضرار وتمثل الفروع المكونة لتأمين الأشخاص في الجزائر في سنة 2015 فيما يلي:

الشكل رقم 7.4 : هيكل سوق تأمين الأشخاص في الجزائر لسنة 2015



المصدر: تقرير النشاط السنوي للتأمينات، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2015.

ويبقى التحدي الذي يواجه السوق التأمينية الجزائرية هو التغلب على تأثير تأمين السيارات على نشاط التأمين والتوجه نحو تشجيع فروع جديدة أخرى كتأمين الحياة وتأمين الفلاحة وتأمين الكوارث الطبيعية، فنجد أن الفصل بين تأمين الأضرار وتأمين الأشخاص الذي جاء به القانون 04/06، سيعمل حتما على قيام شركات التأمين بالتركيز على فرع آخر من القطاع غير تأمين الممتلكات، كما ستقوم المصارف بالعمل على تطوير منتجات الحياة الطويلة الأجل مثل منتجات الرسمة الغير معروفة في المجتمع الجزائري والتي تقدر نسبتها بـ 0% من إجمالي رقم أعمال تأمينات الأشخاص في سنة 2015، والتي تشبه إلى حد كبير منتجات الودائع لأجل التي تقدمها المصارف.

1.2.3 ترقية سوق التأمين على الأشخاص

لتعزيز قطاع تأمينات الأشخاص غير المستغل، وضع المشرع الجزائري عدّة تدابير مهمة من خلال القانون 04/06 نذكر منها:

- الفصل بين نشاطي تأمين الأشخاص وتأمين الأضرار، إذ لا يمكن لشركة التأمين أن تمارس النشاطين معا؛
 - إمكانية تعيين مكتب التأمين لمستفيد أو عدّة مستفيدين من رأس المال أو الريع المؤمن عليه؛
 - تعزيز قنوات توزيع المنتجات التأمينية بقناة جديدة متمثلة في صيرفة التأمين.
- ومن أهم الأسباب التي أدت إلى عقد اتفاقيات توزيع بين المصارف وشركات التأمين في الجزائر، هي رغبة السلطات في تطوير وترقية فروع التأمين الغير مستغلة وخاصة التأمينات الفردية كتأمينات الأشخاص التي تعتبر حصتها ضعيفة جدا، وبدخول المصارف الجزائرية في توزيع منتجات تأمين الأشخاص، ستعمل على تعريفها للمؤمن لهم نظرا للعلاقة التي تربط المصارف بالعملاء والتي ستؤدي حتما إلى تطوير هذا النوع من المنتجات، ولقد أظهرت التجارب الدولية أن صيرفة التأمين هي أفضل وسيلة لتطوير منتجات التأمين على الحياة.

2.2.3 النظام الضريبي في تأمينات الأشخاص

لا يرتبط تطوير قطاع التأمين على الأشخاص فقط بالإطار التنظيمي له وإنما أيضا بالامتيازات الضريبية التي تفرض على منتجات هذا القطاع والتي تعمل على جعل هذه المنتجات أكثر جاذبية، بحيث تعمل على جذب الزبائن وإقناعهم بهذا النوع من التأمين، كما تعمل على تطوير هذا النشاط الغير مستغل في العديد من الدول ومنها الجزائر.

فمن أجل تشجيع عملية الاكتتاب في تأمينات الأشخاص ، قام المشرع الجزائري بسن مجموعة من القوانين التشريعية بداية من سنة 1996 والتي تتمثل في:

- قانون المالية لسنة 1996:1 الذي نصّ على أن منتجات التأمين على الأشخاص معفاة من الرسم على القيمة المضافة* (TVA).

- قانون المالية التكميلي لسنة 2006:2 نصت المادة الرابعة منه على ميزة ضريبية كبيرة ممنوحة للمكاتب في عقود التأمين على الأشخاص، حيث يستفيد الأشخاص الذين يكتتبون طواعية عقد تأمين الأشخاص (فردي أو جماعي) لمدة أداها 8 سنوات، من تخفيض الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) ** ، يقدر بـ 25% من قيمة القسط الصافي المدفوع سنويا في حدود 20000 دينار جزائري.

3.3 تطوّر رقم أعمال قطاع التأمين حسب طبيعة كل نشاط

يظهر تطوّر حجم أقساط قطاع التأمين حسب فرعيه ، تأمين الأضرار والتأمين على الأشخاص للفترة 2005-2015 من خلال الشكل التالي:

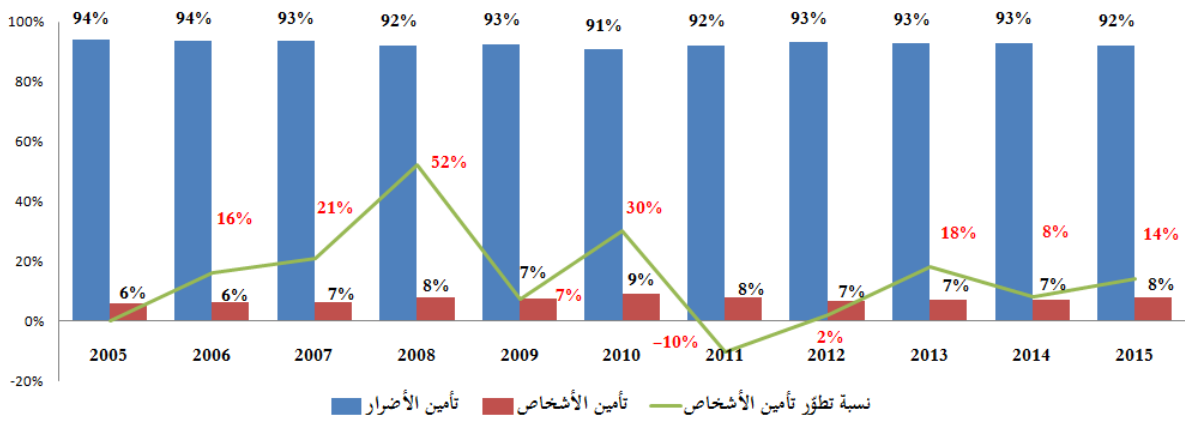
¹ المادة رقم 72، الأمر 27 /95 المؤرخ في 1995/12/30، المتضمن قانون المالية 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد 82، الصادر في 1995/12/31، ص 31.

* TVA : Taxe sur la valeur ajoutée.

² المادة رقم 04، الأمر 04/06 المؤرخ في 2006/07/15، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2006، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 47، الصادر في 2006/07/19، ص 3.

** IRG : Impôt sur le revenu global.

الشكل رقم 8.4 : تطوّر حجم أقساط قطاع التأمين في الجزائر (% حسب فرعيه للفترة 2005-2015)



المصدر: بالاعتماد على التقارير السنوية للتأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2005-2015

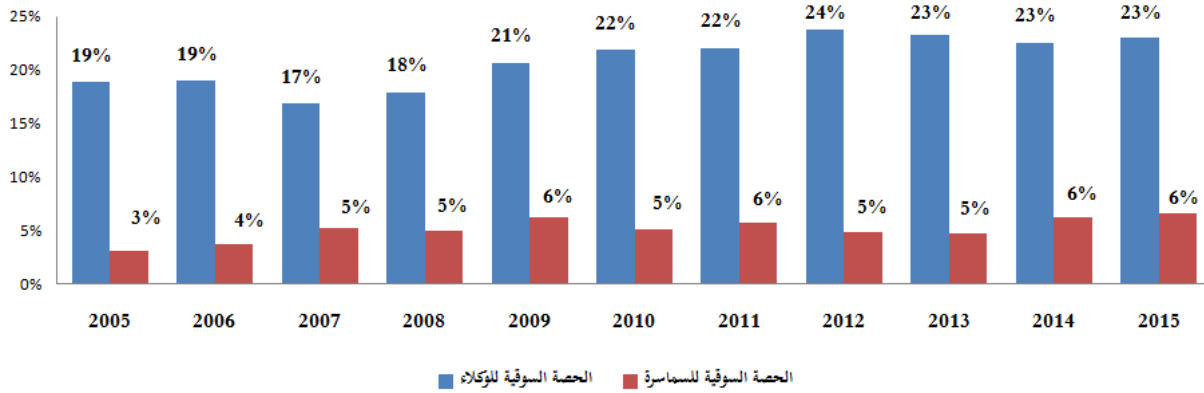
ما نلاحظه من الشكل هو سيطرة قطاع تأمين الأضرار على قطاع التأمين بنسبة متوسطة قدرها 93% للفترة 2005-2015، عكس تأمينات الأشخاص التي تمثل نسبة متوسطة تقدر بـ 7% لنفس الفترة والتي تعتبر ضعيفة جدا مقارنة بالإنتاج الإجمالي للسوق، إلا أنها عرفت تطورا ملحوظا في سنة 2008، إذ حققت نسبة 8% من إجمالي سوق التأمين حيث قُدرت نسبة التطوّر بـ 52% والذي يعتبر أعلى معدّل تطوّر مقارنة بمعدلات تطوّر فروع التأمين الأخرى.

أما في سنة 2011 فقد عرفت انخفاض يقدر بـ 10% مقارنة بسنة 2010، إذ انتقل رقم الأعمال من 7,5 مليار في 2010 إلى 6,7 مليار في 2011، هذا التراجع يعود إلى الانخفاض المهم في عقود التأمين الفردية المرتبطة بعقود تأمين الأشخاص وكذلك انخفاض عدد نقاط البيع لهذه المنتجات وذلك نتيجة الإصلاحات التي عرفها السوق بداية من 2011/07/01 تاريخ بداية الفصل بين النشاطين (الأضرار، الأشخاص) مع انقضاء مهلة 5 سنوات لامتثال شركات التأمين لهذا الأمر، ففي 2010 كان رقم أعمال تأمين الأشخاص المحقق من طرف 13 شركة تأمين، فحين في 2011 هناك 4 شركات فقط التي قامت بإنشاء شركات فرعية مما يفسر الانخفاض الملحوظ في السداسي الثاني من 2011، حيث كان رقم الأعمال المحقق من طرف شركات التأمين المتخصصة في هذا النوع من التأمينات والمتمثلة في: كريدف الجزائر، شركة تأمين الاحتياط والصحة وشركة تأمين الحياة الجزائر.

4. توزيع المنتجات التأمينية

تسيطر شبكة التوزيع المباشرة على عملية الإنتاج في حين الوسطاء (الوكلاء والسماصرة)، لا يحققون سوى 29% من مجموع الأقساط المحصّلة في سنة 2015، والشكل التالي يبين تطوّر الحصة السوقية للوكلاء والسماصرة من الإنتاج الإجمالي للقطاع من سنة 2005 إلى سنة 2015 كما يلي:

الشكل رقم 9.4: تطوّر الحصة السوقية للوسطاء من الإنتاج الإجمالي لسوق التأمين في الجزائر للفترة (2005-2015)



المصدر: بالاعتماد على التقارير السنوية للتأمينات: 2008، 2013، 2014، 2015.

رغم أنّ الحصة السوقية للوسطاء في تزايد مستمر، إلا أنها تعتبر ضعيفة مقارنة مع قناة التوزيع المباشر، كما أن ظهور قناة توزيع جديدة للمنتجات التأمينية المتمثلة في صيرفة التأمين والتي تعتبر وسيلة جيدة لتوزيع المنتجات التأمينية وخاصة التأمين على الحياة، سيعمل حتما على الاستيلاء على حصة سوقية معتبرة في السنوات القادمة والذي من شأنه أن يُخفّض من حجم تكاليف شركات التأمين مقارنة بالعمولات المكلفة المدفوعة للوكلاء.

المبحث الثالث: تجربة صيرفة التأمين في الجزائر

ظهرت فكرة صيرفة التأمين في الجزائر في الثمانينات في الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك الذي تخصص في القروض العقارية، ولتغطية الأخطار التي تتعرض لها القروض في مرحلة التحصيل، قام العملاء باكتتاب عقود تأمين على مستوى الشركة الوطنية للتأمينات SAA، ثم تجاوز الصندوق عن خدمات الشركة الوطنية للتأمينات ليقيم بإنشاء صندوق الضمان في سنة 1988 المرتبط إداريا بمديرية تحصيل الحقوق والذي يضمن تحصيل القروض في حالة وفاة المدين، حيث يقوم المقترض بدفع مبلغ سنوي جزافي يتراوح من 168 دينار إلى 3600 دينار جزائري حسب مبلغ القرض الممنوح، والعميل له الاختيار في دفع مبلغ التأمين للصندوق أو اكتتاب عقد تأمين في شركة تأمين أخرى.

ومع صدور الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات والذي منع أي مؤسسة غير شركة التأمين أن تقوم بعملية التأمين لصالحها أو لصالح الغير، قام الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بالتنازل عن صندوق الضمان التابع له وعقد اتفاقية شراكة جديدة مع الشركة الوطنية للتأمينات في 2003/10/22 التي دخلت حيز التنفيذ في 2004/01/01.

إلا أنّ الانطلاقة الحقيقية لصيرفة التأمين في الجزائر كانت من خلال القانون 04/06 المؤرخ في 2006/02/20 المعدل والمتّم للأمر 07/95 المؤرخ في 1995/01/25 المتعلق بالتأمينات والذي سمح بتوزيع المنتجات التأمينية عبر المؤسسات المصرفية والمؤسسات المالية وما شابهها. حيث جاء هذا القانون لإلغاء الفصل التام بين النشاطين المصرفي والتأميني ومع ذلك وجب على هذا النشاط الجديد أن يتبع المتطلبات القانونية التأمينية والمتطلبات القانونية المصرفية.

المطلب الأول: الإطار التنظيمي لصيرفة التأمين في الجزائر

تم تنظيم نشاط صيرفة التأمين في الجزائر من خلال مجموعة من الأنظمة التشريعية التأمينية على وجه الخصوص، حيث أن التنظيم المصرفي لم يتناول صيرفة التأمين بشكل مفصّل، وتتمثل هذه التشريعات في الأمر 11/03 المتعلق بالنقد والقرض، القانون 04/06 المؤرخ في 2006/02/20، المرسوم التنفيذي رقم 07/153 المؤرخ بتاريخ 22 ماي 2007، القرار الوزاري المؤرخ في 2007/08/06 و قرار وزير المالية المؤرخ في 2008/02/20، كما نوضحها فيما يلي:

1. الأمر 11/03 المتعلق بالنقد والقرض

إلى جانب العمليات الأساسية التي تقوم بها المصارف بصفة مستمرة والتي حددها المادة 66 من الأمر 11/03 المتعلق بالنقد والقرض بدقّة والتي تتمثل في: تلقي الأموال من الجمهور وعمليات القرض، وكذا وضع وسائل الدفع

تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل، أتاح القانون إمكانية قيام المصارف والمؤسسات المالية بعمليات أخرى ذات العلاقة بنشاطها الرئيسي والتي حوّلتها المادة 72 من الأمر 11/03 للمصارف، ومن بين هذه العمليات: توظيف، اكتتاب، شراء، تسيير، حفظ وبيع القيم المنقولة وكل منتج مالي.

2. القانون 04/06 المؤرخ في 20/02/2006

اتخذ القانون 04/06 المعدل والمتّم للأمر 07/95 المتعلّق بالتأمّينات، مجموعة من التدابير الأولية لتنشيط وتطوير قطاع التأمين في الجزائر وخاصة التأمين على الأشخاص الذي يعتبر غير مستغل في السوق التأمينية الجزائرية، تمثلت في الفصل بين نشاط التأمين على الأشخاص ونشاط التأمين على الأضرار، وتوسيع مجال توزيع المنتجات التأمينية عبر المصارف، المؤسسات المالية وما شابهها وغيرها من شبكات التوزيع وبالتالي فوفقاً لأحكام المادة 53 من القانون المذكور أعلاه¹، تم السماح بممارسة صيرفة التأمين في الجزائر.

3. المرسوم التنفيذي رقم 153/07 المؤرخ بتاريخ 22 ماي 2007

تطبيقاً لأحكام المادة السابقة، حدّد هذا المرسوم² كفاءات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق المصارف والمؤسسات المالية وما شابهها وغيرها من شبكات التوزيع و المتضمن لما يلي:

- إمكانية توزيع المنتجات التأمينية عبر المصارف والمؤسسات المالية وما شابهها وغيرها من شبكات التوزيع؛
- تلّون عملية التوزيع للمنتجات التأمينية على أساس اتفاقية أو عدّة اتفاقيات توزيع؛
- تحديد مضمون اتفاقية التوزيع النموذجية (الملحق رقم 1) والتي تتضمن أساساً: الوكالات أو مراكز البيع المؤهّلة لاكتتاب عقود التأمين، منتجات التأمين المراد توزيعها، تحديد عمولة التوزيع وكيفية دفعها، المقاطعة الإقليمية المرخّص للوكيل بالعمل ضمنها، الجهات القضائية المختصة في الحكم في حالة نزاع، آجال تحويل الأقساط للمؤمّن والتسيير وضبط الحوادث ؛
- اعتبار الهيئات المؤرّعة لمنتجات التأمين وكلاء لشركات التأمين؛
- تنظيم شركات التأمين لتربص تكويني خاص بم وظفي وكلاء التأمين المتمثل في 96 ساعة تكوين فعلية حول العمليات التأمينية؛
- يخضع نشاط توزيع منتجات التأمين عن طريق المصارف والمؤسسات المالية وغيرها من شبكات التوزيع إلى مراقبة لجنة الإشراف على التأمينات.

¹ المادة رقم 53 المعدلة للمادة 252 من الأمر 07/95، الأمر رقم 04/06 المتعلق بالتأمينات، مرجع سبق ذكره، ص 12

² المرسوم التنفيذي رقم 153/07 المؤرخ في 22/05/2007، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35، الصادر في 23/05/2007، ص 17.

4. القرار الوزاري المؤرخ في 2007/08/06

تستفيد المصارف والمؤسسات المالية وما شابهها في إطار توزيع المنتجات التأمينية من عمولة توزيع تحسب بنسبة مئوية من القسط المحصل الصافي من الحقوق والرسوم، ولقد حدّد هذا القرار¹ منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة المصارف والمؤسسات المالية وما شابهها وكذا النسب القصوى لعمولة التوزيع الموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم 10.4 : المنتجات المسموح بتوزيعها عبر المصارف والنسب القصوى لعمولة التوزيع المطبقة في الجزائر

المنتجات المسموح بتوزيعها	النسبة القصوى لعمولة التوزيع
تأمين الأشخاص (الرسملة)	40% من القسط الأول و10% من الأقساط السنوية الموالية طيلة المدّة الكاملة للعقد
فروع تأمين الأشخاص الأخرى (حوادث، المرض، الإعانة، الحياة، الوفاة)	15%
تأمين القروض	10%.
تأمين الأخطار المتعدّدة للسكن (الأخطار البسيطة للسكن)	32%
التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية	5%
تأمين الأخطار الزراعية	10%.

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

5. قرار وزير المالية المؤرخ في 2008/02/20

حدّد هذا القرار النسبة القصوى لمساهمة بنك أو مؤسسة مالية في رأسمال شركة تأمين أو إعادة تأمين والتي تقدّر بـ 15% من رأس المال الاجتماعي لشركة التأمين أو إعادة التأمين².

المطلب الثاني : اتفاقيات صيرفة التأمين في الجزائر

بموجب القانون 04/06 المؤرخ في 2006/02/20 الذي سمح للمصارف الجزائرية بتوزيع المنتجات التأمينية، وبموجب اتفاقية 06 مارس 2008 التي سمحت للشركات الأجنبية الفرنسية بالعودة للاستثمار في الجزائر، كانت الانطلاقة الحقيقية لصيرفة التأمين في سنة 2008 أين اتجهت المصارف الجزائرية إلى عقد شراكات واتفاقيات توزيع مختلفة مع شركات التأمين بلغت 30 اتفاقية في سنة 2015، والتي تهدف إلى تعزيز وترقية منتجات التأمين الموجهة إلى الأفراد، وخاصة تلك التي عرفت تأخراً كبيراً في سوق التأمين الجزائرية كتأمين الأشخاص وتأمين أخطار الفلاحة وتمثل هذه الاتفاقيات في:

¹ المادة 02، المادة 04، قرار وزارة المالية المؤرخ في 2007/08/06 الذي يحدّد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وكذا النسب القصوى لعمولة التوزيع، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 59، الصادر في 2007/09/23، ص 17.

² قرار وزير المالية المؤرخ في 2008/02/20 الذي يحدّد النسبة القصوى لمساهمة بنك أو مؤسسة مالية في رأسمال شركة تأمين و/أو إعادة تأمين، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 17، الصادر في 2008/03/30، ص 25.

1. اتفاقية سيتي لام الجزائر وكرديف الجزائر

انطلقت كرديف الجزائر في ممارسة عمليات صيرفة التأمين من خلال شبكة (سيتي لام الجزائر) المتخصصة في القروض الاستهلاكية والفرع التابع لمجموعة (بي ان بي باريبا)، وذلك من خلال اتفاقية الشراكة التي أبرمت بين الطرفين في 2007/12/10، لتعتبر بذلك أول اتفاقية انعقدت في إطار صيرفة التأمين في الجزائر.

الجدول رقم 11.4: تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (CETELEM/CARDIF) للفترة (2011-2015) ألف د.ج

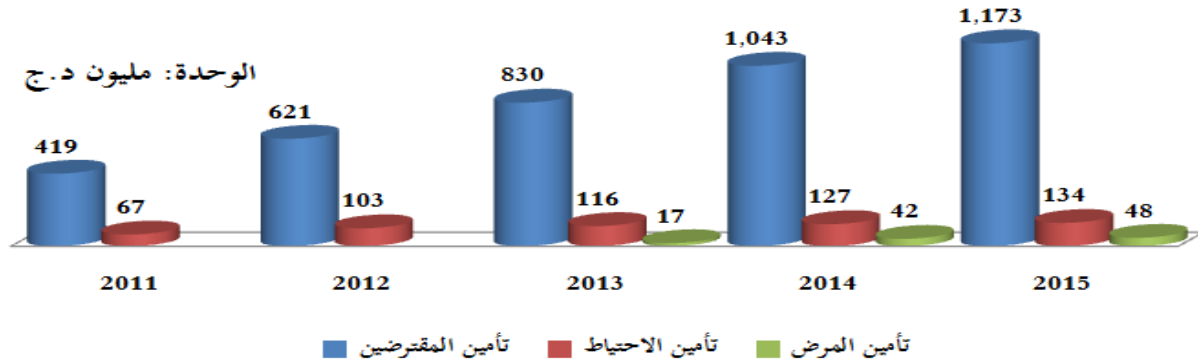
المنتجات/السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
تأمين المقترضين	360 659	273 362	126 172	11 039	6	1

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

2. اتفاقية الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك وكرديف الجزائر

لقد وقّع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-بنك اتفاقية مع كرديف الجزائر في 2008/03/25، تهدف إلى توزيع المنتجات التأمينية لشركة كرديف الجزائر عن طريق CNEP Banque باستعمال شبكتها الكثيفة وتمثل هذه المنتجات في منتجات تأمين المقترضين، منتجات تأمين الاحتياط الموجهة للأفراد ومنتجات التأمين الصحي، وتعتبر الاتفاقية الرائدة في عمليات صيرفة التأمين في الجزائر من خلال النتائج المتوصل إليها، حيث حقق هذا المصرف في إطار هذه الشراكة ما يزيد عن 1 212 مليون دينار في سنة 2015 عبر كافة شبكته التوزيعية والتي تقدر بـ 216 وكالة كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 10.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (CNEP Banque/CARDIF) للفترة (2011-2015)



المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

3. اتفاقية بنك التنمية المحلية والشركة الوطنية للتأمين

عقد بنك التنمية المحلية في 2008/04/19 اتفاقية مع الشركة الوطنية للتأمين تخص توزيع منتجات التأمين عبر شبائيكها المصرفية تشمل توزيع منتجات تأمين الأشخاص الذي يتضمن (تأمين التقاعد، الوفاة، المقترضين، السفر والمساعدة بالخارج، التأمين الجزائري في حالة القيام بعملية جراحية بالمستشفى)، تأمين الأخطار المتعددة للسكن وتأمين الكوارث الطبيعية و يظهر تطوّر حجم أقساطها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 12.4: تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BDL/SAA) للفترة (2011-2015) ألف د.ج

المنتجات/السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
الأشخاص	1476	-	-	-	-	20
الأخطار المتعدّدة للسكن	179	60	497	-	-	
الكوارث الطبيعية	396	43	-	182	-	
مجموع رقم الأعمال	2 050	103	497	182	0	

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

4. اتفاقية بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الوطنية للتأمين

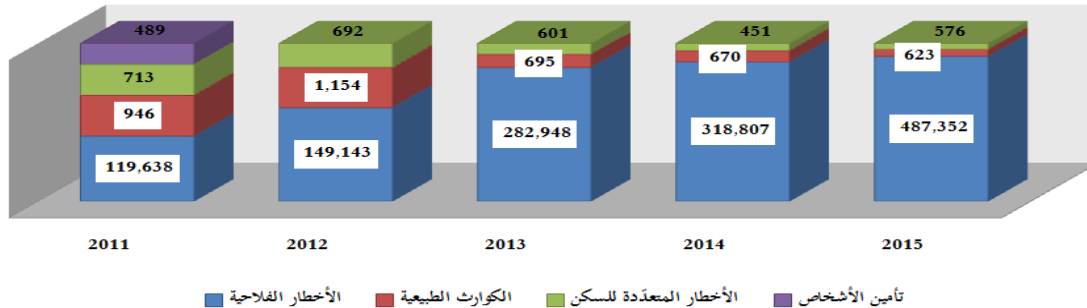
لقد تمّ عقد اتفاقية شراكة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الوطنية للتأمين في 20/04/2008 بمقر الشركة الوطنية للتأمينات، تخص توزيع المنتجات التأمينية عبر الشبايك المصرفية للبنك وتمثل هذه المنتجات في:

- تأمينات الأشخاص وتضم: تأمين المقترضين، تأمين الحوادث، تأمين السفر والمساعدة في الخارج.
- التأمينات الزراعية: مختلف الأخطار التي تلحق بالمحاصيل الزراعية مثل الحريق، البرد، الفيضانات، العاصفة، الأخطار التي تتعرض لها المواشي والدواجن، مختلف أخطار البيوت البلاستيكية، الأخطار المتعدّدة التي تصيب النخيل والشتلات الصغيرة والأخطار التي تصيب العتاد الفلاحي.
- تأمينات الممتلكات: وتخص الأخطار المتعدّدة للسكن المتضمنة الحريق، السرقة، الأضرار الناتجة عن المياه وانكسار الزجاج وأخطار الكوارث الطبيعية.¹

تم عملية توزيع هذه المنتجات عبر الوكالات الرئيسية للمصرف والمتواجدة بالمقر الرئيسي لكل ولاية² الموزعة عبر التراب الوطني والتي بلغت 144 وكالة في سنة 2015، ويظهر تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لهذا المصرف من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم 11.4: تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BADR/SAA) للفترة (2011-2015)

الوحدة: ألف د.ج



المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

¹ Site : www.badr-bank.dz , consulté le 03/0/2017.

² Conseil national des assurances (CNA), Démarrage de la Bancassurance à la Badr, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, Avril 2015, p89.

5. اتفاقية البنك الخارجي الجزائري والشركة الجزائرية للتأمين (CAAT)

لقد تمّ عقد اتفاقية بين البنك الجزائري الخارجي والشركة الجزائرية للتأمين في 2008/05/11 بالمقر الرئيسي للبنك الخارجي الجزائري بحيث يقوم هذا الأخير بتوزيع المنتجات التالية: ¹ تأمين الأشخاص (الوفاة المؤقتة، الحوادث الشخصية، السفر والمساعدة)، تأمين الأخطار المتعددة للسكن وتأمين الكوارث الطبيعية، حيث تمت عملية التوزيع بداية عبر وكالة حسيبة بن بوعلي بالجزائر العاصمة . ولقد حَقَّق البنك رقم أعمال قدره 6 200 دينار جزائري في سنة 2011 خاص بتأمين السفر والمساعدة.

6. اتفاقية البنك الوطني الجزائري والشركة الوطنية للتأمين

تمّ عقد اتفاقية بين البنك الوطني الجزائري والشركة الوطنية للتأمين في 2008/05/12، ليقوم هذا الأخير بتوزيع منتجات التأمين الخاصة بالشركة والمتمثلة أساسا في: تأمين الكوارث الطبيعية وتأمين الأخطار المتعددة للسكن.

الجدول رقم 13.4: تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BNA/SAA) للفترة (2011-2015) ألف د.ج

المنتجات/السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
الأخطار المتعددة للسكن	0	1	5.5	6.5	-	
الكوارث الطبيعية	0	0	0	2.7	-	15
مجموع رقم الأعمال	0	1	5.5	9.2	0	

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

7. اتفاقية القرض الشعبي الجزائري والشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين

عقد القرض الشعبي الجزائري والشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين اتفاقية شراكة في إطار صيرفة التأمين في 2008/05/20 لتوزيع منتجات التأمين المتعلقة بتأمينات الوفاة المؤقتة، تأمينات المخاطر المتعلقة بالسكن المتمثلة في أخطار الكوارث الطبيعية والأخطار المتعددة للسكن.

انطلقت العملية في 2009/06/30 من خلال 3 وكالات رئيسية لتتوسع العملية لتشمل وكالات مختلفة أخرى، حيث يتم في مرحلة أولى توزيع منتجات تأمين الكوارث الطبيعية والأخطار المتعددة للسكن ، وتأمين الأشخاص من خلال تأمين الوفاة المؤقتة (المقترضين)، وستتوسع لتشمل السفر والمساعدة والحوادث الشخصية ² من خلال إنشاء الشركة الفرعية التابعة لها "الكرامة" المتخصصة في تأمينات الأشخاص.

¹ Isma B, **Bancassurance : Les produits de la CAAT disponible dans les agences de la BEA**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013, p64.

² Zhor Hadjam, **Partenariat entre le CPA et la CAAR : Lancement d'une opération de bancassurance**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013, p50.

الجدول رقم 14.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (CPA/CAAR) للفترة (2011-2015) ألف د.ج

المنتجات/السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
تأمين المقترضين	30 522	-	-	-	-	
الأخطار المتعدّدة للسكن	1 033	796	3 220	4 512	3 130	53
الكوارث الطبيعية	245	305	688	1 004	907	
مجموع رقم الأعمال	31 800	1 101	3 908	5 516	4 037	

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

8. اتفاقية البنك الوطني الجزائري والشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين

تمّ يوم 2008/06/22، عقد اتفاقية شراكة بين البنك الوطني الجزائري والشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين، ليقوم هذا الأخير بتوزيع منتجات التأمين الخاصة بالشركة والمتمثلة أساسا في تأمين الكوارث الطبيعية وتأمين الأخطار المتعدّدة للسكن، حيث حققت هذه الاتفاقية في سنة 2011 والتي تعتبر السنة الوحيدة التي حققت فيها رقم أعمال قدره 20 ألف دينار موزع بين 18 ألف دينار لتأمين السفر وحوالي 2 ألف دينار لتأمين السكن.

9. اتفاقية البنك الوطني الجزائري والشركة الجزائرية للتأمين (CAAT)

عقد البنك الوطني الجزائري اتفاقية شراكة مع الشركة الجزائرية للتأمين في 2008/06/22، حيث تعهّد هذا الأخير بتوزيع منتجات التأمين الموجهة للأفراد مثل¹ (الوفاة المؤقتة، الحوادث الشخصية، تأمينات السفر والمساعدة وكذلك التأمينات الإلزامية للكوارث الطبيعية، حيث حقّق البنك في سنة 2011 والتي تعتبر السنة الوحيدة التي حقّق فيها رقم أعمال قدره 23 ألف دينار خاص بمنتج تأمين السفر والمساعدة من خلال وكالة واحدة.

10. اتفاقية "بي آن بي باريبا الجزائر" (BNP Paribas Algérie) و "كرديف الجزائر"

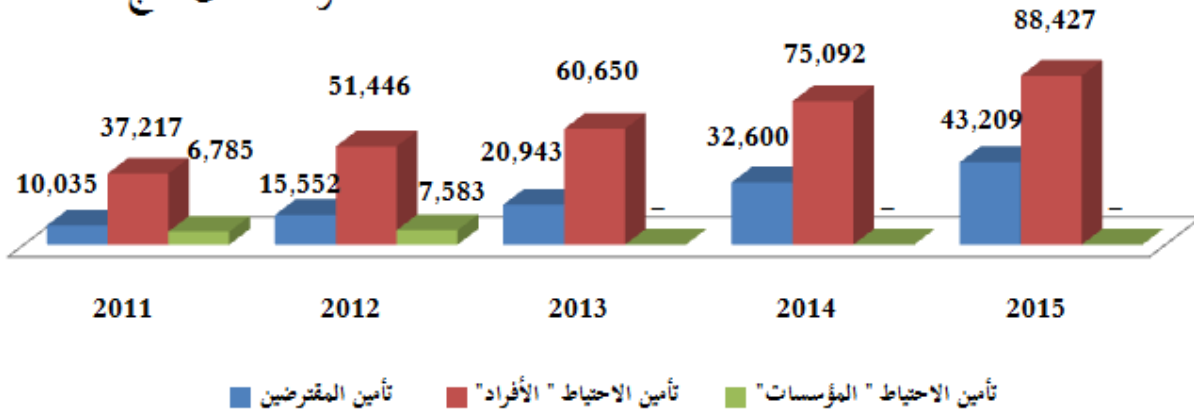
طبقا للاتفاقية المبرمة بين "بي آن بي باريبا الجزائر" وكرديف الجزائر، قام البنك بإطلاق منتجين للاحتياط أحدهما خاص بالأفراد والآخر خاص بالحرفيين² في سنة 2009، ليتم توسيع خط منتجاتها ليشمل تأمين المقترضين كخطوة ثانية، كما يظهر تطوّر رقم أعمال التأمين الذي يدخل في إطار هذه الشراكة من خلال الجدول التالي:

¹ Benachour Med, **La BNA distribue les produits d'assurances de la CAAT et la CAAR : La Bancassurance pour booster le secteur**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013, p58.

² Le quotidien d'Oran du 24/02/2009, **BNP se lance dans la bancassurance**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013, p90.

الجدول رقم 12.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BNP Paribas/CARDIF) للفترة (2011-2015)

الوحدة: ألف د.ج



المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

11. اتفاقية مجموعة (BDL, BADR, SAA, MACIF)

لقد تمّ عقد شراكة "مشروع مشترك" بين الشركة الوطنية للتأمين، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بنك التنمية المحلية والشركة الفرنسية للتأمين (MACIF) في 2010/07/22، نتج عنها شركة أمانة لتأمين الاحتياط والصحة التي تحصلت على الاعتماد من وزارة المالية في 2011/03/10 حيث تكونت برأسمال قدره 2 مليار دينار، تتوزع الحصص على التوالي: الشركة الوطنية للتأمينات بنسبة 34%، البنك الجزائري للتنمية الريفية بنسبة 10%، بنك التنمية المحلية بنسبة 15% والمجموعة الفرنسية (MACIF) بنسبة 41%.

هذه الشراكة تضمن رئاسة مجلس الإدارة للطرف الجزائري وإدارة الأعمال للطرف الفرنسي ماسيف¹، تختص هذه الشركة بتوزيع كل تأمينات الأشخاص (حوادث، أمراض، وفاة، حياة، رخصة،....). ونتيجة للفصل بين تأمين الأضرار وتأمين الأشخاص التي نصّ عليه القانون، أصبحت كل العمليات المتعلقة بتأمين الأشخاص للشركة الوطنية للتأمينات تقوم بها شركة أمانة لتأمين الاحتياط والصحة، وبالتالي قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعقد اتفاقية توزيع مع هذه الشركة في 2011/06/21.

الجدول رقم 15.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BADR/SAPS) للفترة (2011-2015) ألف د.ج

المنتجات/السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
الحوادث	0	5	18	45	65	20
السفر والمساعدة	0	337	5 113	6 178	8 601	
المسؤولية المدنية	0	0	754	227	276	
مجموع رقم الأعمال	0	342	5 885	6 450	8 942	

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

¹ F.M, « La SAA et la MACIF à l'épreuve », El Watan Economie, du 27 septembre au 03 octobre 2010, p10

12. اتفاقية أكسا والبنك الخارجي الجزائري

في 2011/05/31 في العاصمة تم عقد اتفاقية شراكة بين شركة أكسا الفرنسية¹ والبنك الخارجي الجزائري والصندوق الوطني للاستثمار والتي بلغت مساهمتهم في رأس المال على التوالي: 49%، 15%، 36%، حيث نتج عن هذه الشراكة ميلاد شركتين للتأمين الأولى متخصصة في تأمينات الحياة والأخرى متخصصة في تأمين الأضرار المتمثلة في أكسا الجزائر لتأمين الحياة، والأخرى للأضرار.

حيث تستفيد هاتين الشركتين من هذه الشراكة لتوزيع منتجاتها عبر الشبكة المصرفية للبنك الخارجي الجزائري والتي تتمثل في²: منتجات تأمين ضمان حوادث الحياة، تأمين السفر والتأمين المدرسي، منتجات تأمين الأخطار المتعددة للسكن ومنتجات تأمين الكوارث الطبيعية.

الجدول رقم 16.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BEA/AXA) للفترة (2012-2015) ألف د.ج

المنتجات/السنوات	2012	2013	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
تأمين ضمان حوادث الحياة	137	85	0	21	
تأمين السفر	505	854	512	659	
التأمين المدرسي	0	9	0	0	
رقم أعمال تأمين الأشخاص	642	948	512	680	7
الكوارث الطبيعية	11	11	12	19	
الأخطار المتعددة للسكن	33	33	5	10	
رقم أعمال تأمين الأضرار	0	44	17	29	

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2012-2015

13. اتفاقية "سوسيتي جنرال" و"أكسا للحياة"

تمّ عقد اتفاقية شراكة بين "سوسيتي جنرال" و"أكسا للحياة" في 2012/02/29، والذي نتج عنها توزيع منتج تأمين المقترضين عبر كل الشبكة المصرفية للبنك.

الجدول رقم 17.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (SGA/AXA) للفترة (2012-2015) ألف د.ج

المنتجات/السنوات	2012	2013	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
تأمين المقترضين	488	4 143	12 519	25 042	76

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2012-2015

¹ Saïd Smati, Sanofi, AXA et Saint Gobain se positionnent sur le marché Algérien, journal liberté du 15/06/2011, p 12

² Site : <https://www.axa.dz>, consulté le 03/03/2017.

14. اتفاقية القرض الشعبي الجزائري وشركة كرامة للتأمين

تمّ عقد اتفاقية شراكة بين القرض الشعبي الجزائري وشركة كرامة للتأمين في 2012/12/12، والتي نتج عنها توزيع منتج تأمين المقترضين (تأمين الوفاة المؤقتة ذات رأس المال المتناقص) عبر الشبكة المصرفية للبنك.

الجدول رقم 18.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (CPA/CAARAMA) للفترة (2011-2015) ألف د.ج

المنتجات/السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
تأمين المقترضين	21 413	61 507	166 059	245 541	168 931	54

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

15. اتفاقية البنك الوطني الجزائري وكرامة للتأمين

تخص اتفاقية البنك الوطني الجزائري وكرامة للتأمين توزيع المنتجات الخاصة بتأمين الوفاة المؤقتة (المقترضين) وتأمين السفر بالخارج، حيث حقّق البنك في سنة 2011 فقط رقم أعمال قدره 92.7 ألف دينار خاص بتأمين السفر على مستوى وكالة واحدة.

16. اتفاقية "بي أن بي باريبا الجزائر" و"أكسا للأضرار"

تم عقد اتفاقية شراكة بين "بي أن بي باريبا" و"أكسا للأضرار" في 2013/04/01، والتي نتج عنها توزيع منتج تأمين الأخطار المتعدّدة للسكن عبر كل الشبكة المصرفية للبنك.

الجدول رقم 19.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين لـ (BNP Paribas/AXA DOM) للفترة (2014-2015) ألف د.ج

المنتجات/السنوات	2014	2015	عدد وكالات صيرفة التأمين
تأمين الأخطار المتعدّدة للسكن	4 853	14 228	70

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2014 - 2015

17. اتفاقية "سوسيتي جنرال" و"أكسا للأضرار"

تم عقد اتفاقية شراكة بين سوسيتي جنرال و"أكسا للأضرار" في 2015/04/23، حيث حقّقت في نفس السنة رقم أعمال قدره 4 496 ألف دينار خاص بتأمين الأخطار المتعدّدة للسكن.

18. اتفاقية "بنك الخليج الجزائر" و"أكسا للأضرار"

تم عقد اتفاقية شراكة بين بنك الخليج الجزائر و"أكسا للحياة" في 2015/03/23، حيث حقّقت في نفس السنة رقم أعمال قدره 3 475 ألف دينار موزعة بين 596 ألف لتأمين الكوارث الطبيعية و 2879 ألف خاص بتأمين الأخطار المتعدّدة للسكن باستعمال شبكة توزيعية تضم 53 وكالة.

19. اتفاقية "بنك الخليج الجزائر" و"أكسا للحياة"

تم عقد اتفاقية شراكة بين بنك الخليج الجزائر وأكسا للحياة في 2015/03/23، والتي نتج عنها توزيع منتج تأمين السفر عبر الشبكة المصرفية للبنك، حيث حَقَّقَ البنك رقم أعمال قدره 1 025 ألف دينار خاص بتأمين المقترضين باستعمال شبكة توزيعية تضم 53 وكالة.

أما الاتفاقيات التي لم تحقق أي نشاط منذ انعقادها فهي تتمثل في الجدول التالي:

الجدول رقم 20.4: الاتفاقيات التي لم تحقق أي نشاط منذ انعقادها

المصرف	شركة التأمين	المنتجات المقترحة	تاريخ الاتفاقية
البنك الخارجي الجزائري	الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين	توزيع منتجات التأمين الخاصة بالشركة ¹	2008/05/11
ترست بنك	ترست الجزائر للتأمين ²	تأمين الكوارث الطبيعية والأخطار المتعددة للسكن	2009/11/02
بنك البركة	سلامة للتأمينات	خدمات التأمين التكافلي ³	2010/05/31
سوسيتي جنرال	أليانز للتأمينات	تأمين الكوارث الطبيعية "آمان بيتي+" والأخطار المتعددة للسكن "آمان بيتي" ⁴	2011/06/26
البنك الخارجي	شركة تأمين الحياة الجزائر		2012/02/14
البنك الوطني الجزائري	شركة تأمين الاحتياط والصحة		2013/06/04
البنك الوطني الجزائري	شركة تأمين الحياة الجزائر		2013/06/30
المؤسسة المصرفية العربية الجزائر	كرامة للتأمين		2013/10/20
المؤسسة المصرفية العربية الجزائر	الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين		2013/12/29

المصدر: بالاعتماد على معلومات محصّل عليها من مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر.

¹ Badreddine Khriiss, **Elle sera créée en partenariat avec l'une des trois banques : CPA, BNA ou BEA**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, Avril 2015, p 60.

² Site : www.trustalgerians.com, consulté le 03/03/2017.

³ Nassim.I, **Dans le cadre de l'évolution de la bancassurance la première BancaTakaful bientôt en Algérie**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013, p 55.

⁴ **Alliance Assurance et Société générale Algérie : première convention Bancassurance du secteur privé**, article publié le 20/07/2011 sur le lien : <http://www.elmoudjahid.com/fr/actualites/14487>, consulté le 04/03/2017.

المطلب الثالث: تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر

منذ إصدار المراسيم التطبيقية الخاصة بصيرفة التأمين في الجزائر، تم توقيع عدّة اتفاقيات شراكة لتوزيع المنتجات التأمينية وفق لهذا النموذج وتجسيده في الواقع بداية من سنة 2008، حيث بدأ بتوليد تدفقات نقدية ابتداء من سنة 2011، وبالتالي سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى تطوّر تجربة صيرفة التأمين في الجزائر للفترة 2011-2015.

1. تطوّر الحصة السوقية لقنوات توزيع التأمين في الجزائر

تتكون الشبكة التوزيعية للتأمين في الجزائر من أربع قنوات مختلفة تتمثل فيما يلي:

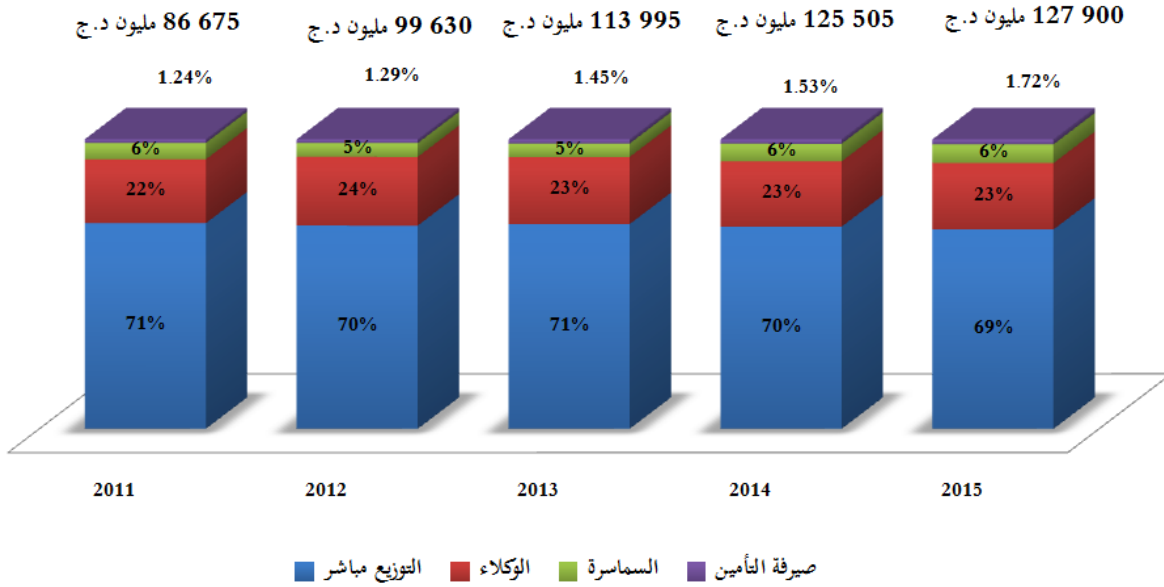
- **شركات التأمين:** تقوم شركات التأمين التي تتوفر على شبكة واسعة من نقاط البيع المتمثلة في الوكالات المباشرة من خلال موظفيها، بتنفيذ عملية المبيعات عبر الاتصال المباشر بالزبائن.
- **الوكلاء:** يقومون ببيع وثائق التأمين التي تصدرها شركة تأمين واحدة أو أكثر حيث يتقاضون عمولة كنسبة مئوية من كل قسط يحصلون عليه من بيعهم لوثائق التأمين، ويمثل الوكيل¹ شركة التأمين في السوق حسب اتفاق مكتوب بين الطرفين، ومعظم الوكلاء في الجزائر هم عبارة عن إطارات سابقة في شركات التأمين العمومية.
- **السماسرة:** السمسار² هو الشخص الذي اتخذ عملية التوسط بين المؤمن والمؤمن له في إبرام عقود التأمين حرفة وحيدة له مقابل عمولة يتقاضاها من المؤمن، ويعتبر السمسار ممثل عن طالب التأمين.
- **المصارف:** وهنا يقوم موظف المصرف الذي تلقى تكويننا في مجال التأمين، بتوزيع منتجات التأمين عبر الشبايبك المصرفية.

ولقد تطوّرت الحصة السوقية للتأمين حسب قنوات التوزيع المختلفة للفترة 2011-2015 (الملحق رقم 2) من خلال الشكل التالي:

¹ وفقا للمادة 253 من الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات، يعرف الوكيل على أنه شخص طبيعي يمثل شركة أو عدّة شركات للتأمين بموجب عقد تعيين.

² وفقا للمادة 258 من الأمر 07-95 المتعلق بالتأمينات، يعرف السمسار على أنه شخص طبيعي أو معنوي يمارس لحسابه الخاص مهنة التوسط بين طالبي التأمين وشركات التأمين بغرض اكتتاب عقد التأمين، ويعد سمسار التأمين وكيلا للمؤمن له و مسؤولا تجاهه.

الشكل رقم 13.4: تطوّر الحصة السوقية للتأمين حسب قنوات التوزيع المختلفة في الجزائر للفترة (2011 – 2015)



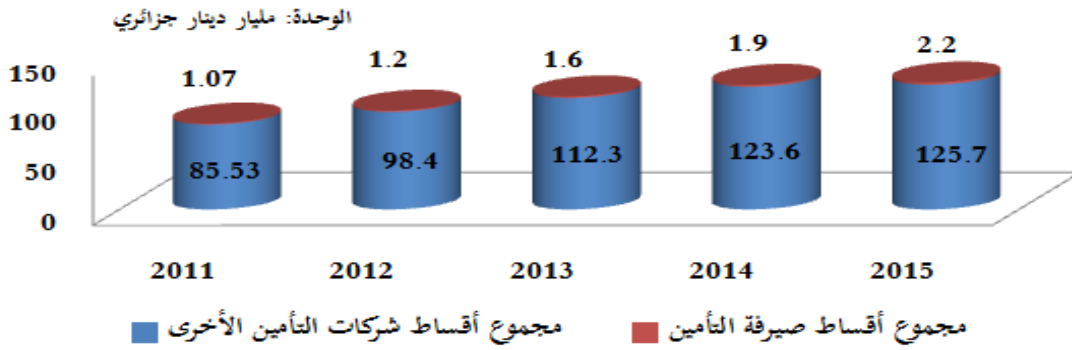
المصدر: بالاعتماد على التقارير السنوية للتأمينات، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011 – 2015.

نلاحظ من الشكل أعلاه، أن شبكة التوزيع المباشرة والمتمثلة في وكالات شركات التأمين هي قناة التوزيع المهيمنة على سوق التأمين في الجزائر من حيث حجم الأقساط المحصلة، إلا أن حصتها السوقية مقارنة بالقنوات التوزيعية الأخرى تتجه إلى الانخفاض على مدار الخمس سنوات، يأتي بعدها الوكلاء ثم السماسرة اللذين تبقى حصتهم السوقية مستقرة مقارنة بالقنوات التوزيعية الأخرى رغم أن حجم أقساطهم في الزيادة دوماً، على عكس صيرفة التأمين الذي يتجه كل من رقم أعماله وحصته السوقية مقارنة بالقنوات التوزيعية الأخرى إلى الزيادة، حيث انتقلت هذه الأخيرة من 1.24% في سنة 2011 لتصل إلى 1.72% من إجمالي رقم أعمال السوق التأمينية في سنة 2015.

2. تطوّر الحصة السوقية لصيرفة التأمين

لقد بدأت صيرفة التأمين في الجزائر بتوليد تدفقات من أقساط التأمين المصدرة في سنة 2011، إذ حققت ما قيمته 1,07 مليار دينار دج أي ما يعادل نسبة 1,24% من رقم أعمال قطاع التأمين الإجمالي لنفس السنة ليصل إلى 1.64 مليار دينار دج لسنة 2013 ويفوق 2.2 مليار دج أي ما يعادل 1.72% من رقم أعمال قطاع التأمين الإجمالي لسنة 2015 حسب ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 14.4 : الحصة السوقية لصيرفة التأمين في الجزائر للفترة (2011-2015)

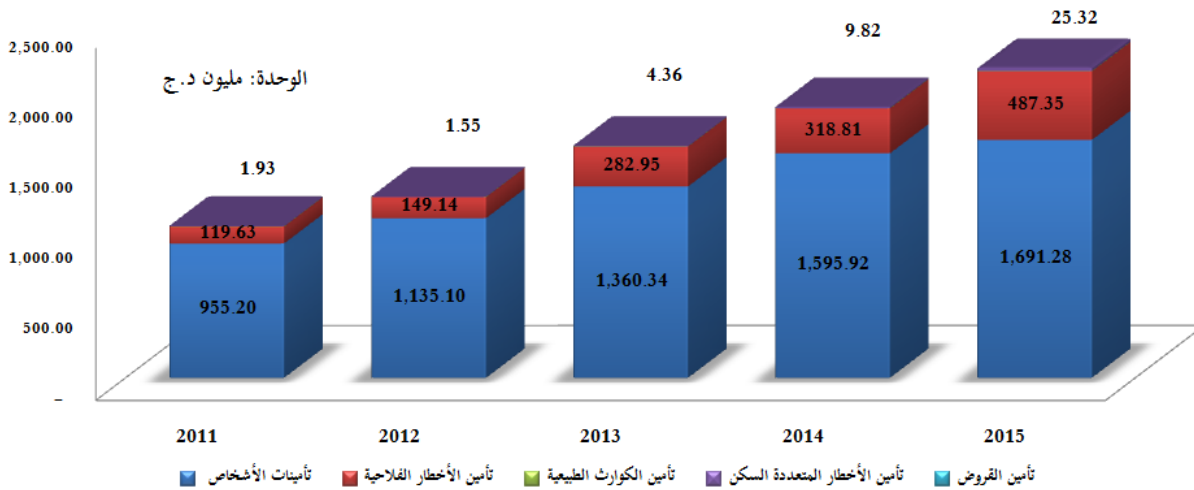


المصدر: بالاعتماد على التقارير السنوية للتأمينات، مديرية التأمينات، وزارة المالية، 2011-2015

3. تطور رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل منتج

لقد تطور رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل منتج من سنة 2011 إلى سنة 2015 كما هو مبين في الشكل التالي: (الملحق رقم 3)

الشكل رقم 15.4 : تطور رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل منتج في الجزائر للفترة (2011-2015)



المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015

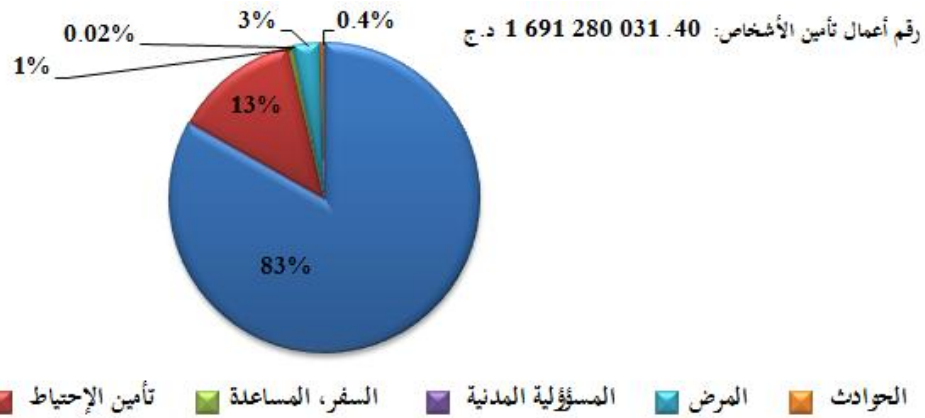
نلاحظ من الشكل أن تأمين الأشخاص يحتل المرتبة الأولى من حيث الحصة السوقية لصيرفة التأمين، وهو في تزايد مستمر من سنة لأخرى إذ انتقل من 955.20 مليون دج في سنة 2011 ليحقق 1691.28 مليون دج في سنة 2015، كما بلغت نسبته 76.66 % من إجمالي رقم أعمال صيرفة التأمين لسنة 2015، يأتي بعده تأمين القروض الفلاحية بنسبة 22.09 %، تأمين الأخطار المتعددة للسكن بنسبة 1.15 % وأخيرا تأمين الكوارث الطبيعية بنسبة 0.10 %.

أما فيما يخص تأمين القروض، فهو من اختصاص شركات تأمين متخصصة متمثلة في شركة ضمان القرض العقاري والشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات، تقوم بتأمين خطر وحيد وهو خطر عدم الدفع الناتج عن

إعسار المدين، كما أنّ مكتب التأمين هو المقرض أو الدائن وعادة ما يكون المصرف، ولذلك نجد أن حجم أقساط التأمين على القروض في إطار صيرفة التأمين مساوية للصفر. ورغم أن تأمين الأخطار المتعددة للسكن تعتبر مساهمتها ضعيفة في سوق صيرفة التأمين، إلا أنه حقق أعلى نسبة تطوّر في سنة 2015 مقارنة بـ 2014 والتي بلغت 158%، يأتي بعده تأمين أخطار الفلاحة بـ 53%، ثم تأمين الكوارث الطبيعية بـ 14% وأخيرا تأمينات الأشخاص التي تقدر بـ 6%.

ويتوزع المبلغ الإجمالي لتأمين الأشخاص في سنة 2015 (الملحق رقم 4) حسب كل فرع كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 16.4 : توزيع رقم أعمال صيرفة التأمين حسب الفروع المختلفة لتأمينات الأشخاص في الجزائر لسنة 2015



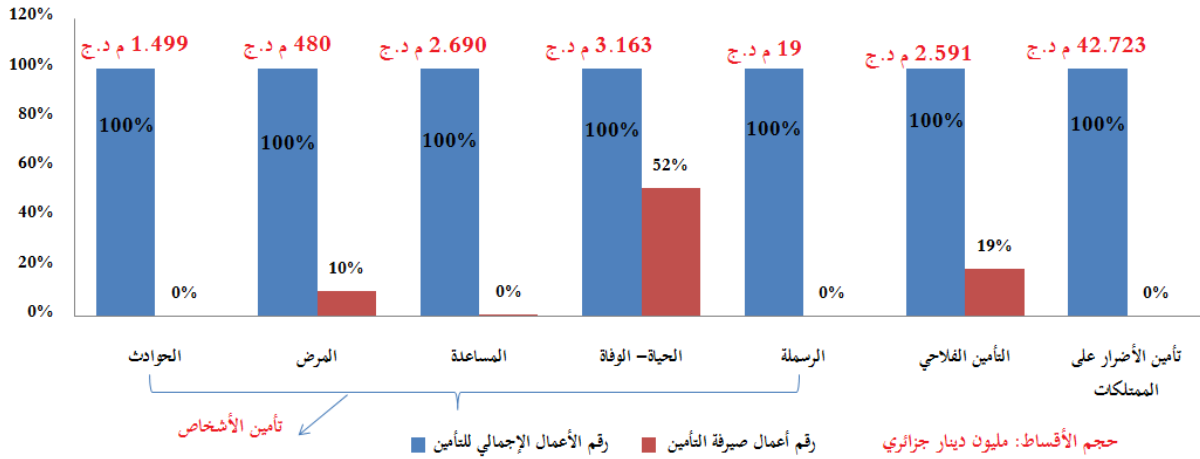
2015-2011

المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر،

من خلال الشكل، نلاحظ أن منتج تأمين المقرضين يمثل أكبر حصة سوقية في إطار صيرفة التأمين، حيث تمثل نسبة 83% من الإنتاج الإجمالي لتأمين الأشخاص لارتباطه بالنشاط الرئيسي للمصارف وهو تقديم القروض ولقد حقق " CNEP Banque " أكبر حصة سوقية من تأمين المقرضين والتي بلغت 83% نظرا لهيمنته على سوق تأمين القروض العقارية.

كما تمثل نسبة حجم أقساط الفروع المختلفة في إطار صيرفة التأمين من إجمالي رقم أعمال التأمين كما يلي:

الشكل رقم 17.4 : نسبة حصة صيرفة التأمين من إجمالي رقم أعمال التأمين للفروع المختلفة في الجزائر لسنة 2015



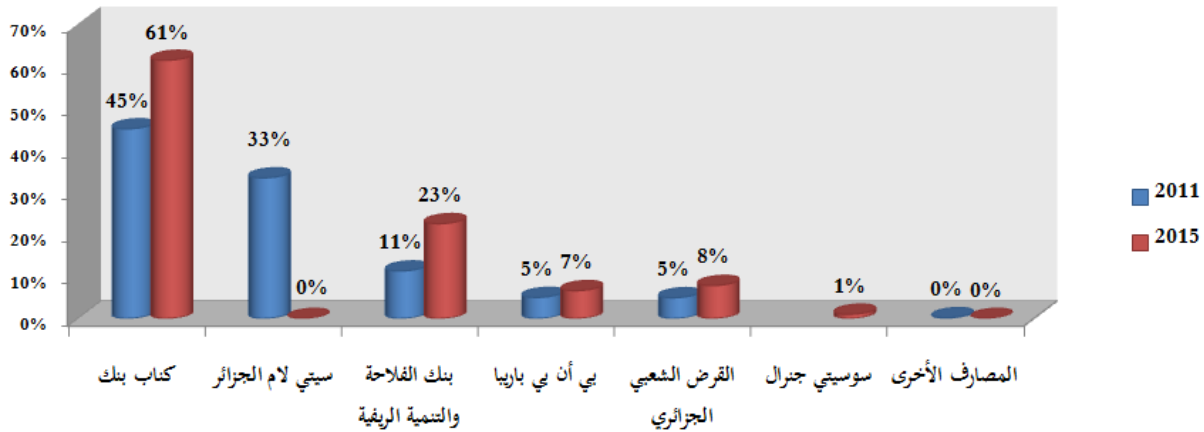
المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، التقرير السنوي للتأمينات، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2015.

إن النشاط الذي يحتل أكبر حصة سوقية في إطار صيرفة التأمين مقارنة بإجمالي رقم أعمال التأمين لنفس النشاط هو تأمين الأشخاص بنسبة 22% موزعة بين تأمين الحياة- الوفاة وتأمين المرض على التوالي: 52% و 10% تليها تأمين الأخطار الفلاحية بنسبة 19%.

4. تطوّر الحصة السوقية لصيرفة التأمين حسب كل مصرف

لقد تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل مصرف للفترة 2011، 2015 كما هو مبين في الشكل التالي: (الملحق رقم 5)

الشكل رقم 18.4 : تطوّر رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل مصرف في الجزائر (%) للفترة (2011، 2015).



المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، التقرير السنوي للتأمينات، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، للسنوات 2011، 2015.

نلاحظ من الشكل البياني أعلاه أن نسبة 92% من رقم أعمال صيرفة التأمين لسنة 2015 حققتها ثلاث مصارف عمومية على التوالي (CNEP Banque) بنسبة 61% أي ما يناسب قيمة 1 355 مليون دج من

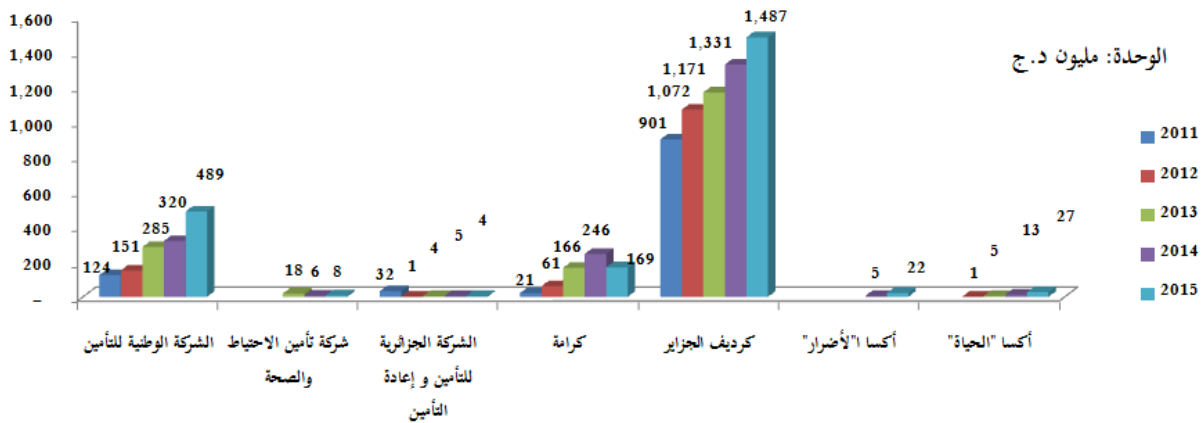
الأقساط المصدرة، بنك الفلاحة والتنمية الريفية بنسبة 23% أي ما يعادل 497.4 مليون دج والقرض الشعبي الجزائري بنسبة 8% أي ما يقدر بـ 172.9 مليون دج، بالإضافة إلى 7% حققها بنك بي أن بي باريبا وتبقى 1% المتبقية من نصيب بنك سوسيتي جنرال الجزائر.

رغم أن عدد الاتفاقيات المبرمة بين المصارف وشركات التأمين يزيد عن 30 اتفاقية، إلا أننا نلاحظ أن هناك أربع اتفاقيات فقط والتي تخص المصارف المذكورة أعلاه والتي ما زالت تنشط في سوق التأمين، كما أنها عرفت تطورا في حجم رقم أعمالها من بداية نشاطها في سنة 2011 إلى غاية سنة 2015.

5. تطور الحصة السوقية لصيرفة التأمين حسب كل شركة تأمين

لقد تطور رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل شركة تأمين للفترة 2011-2015 كما هو مبين في الشكل التالي: (الملحق رقم 6)

الشكل رقم 19.4 : تطور رقم أعمال صيرفة التأمين حسب كل شركة تأمين في الجزائر للفترة (2011-2015)



المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015.

نلاحظ من الشكل أن شركات التأمين التي استفادت من استراتيجية صيرفة التأمين متمثلة أساسا في شركة كرديف الجزائر المتخصصة في تأمينات الأشخاص والتي عرفت تطورا ملحوظا خلال السنوات الخمس لتحتل المرتبة الأولى من حيث حجم الأقساط المحصلة، ففي سنة 2015 بلغ حجم أقساطها لصيرفة التأمين ما نسبته 95% من إجمالي أقساط التأمين المحصلة والمقدر بـ 1 565 مليون د.ج، تأتي بعدها الشركة الوطنية للتأمين في المرتبة الثانية حيث بلغ حجم الأقساط المحصلة من صيرفة التأمين ما نسبته 2% من إجمالي أقساط التأمين المحصلة والمقدر بـ 27 413 مليون د.ج، تأتي في المرتبة الثالثة شركة كرامة لتأمينات الأشخاص، الشركة الفرعية للشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين (CAAR) والتي بلغ حجم أقساطها لصيرفة التأمين ما نسبته 9% من إجمالي أقساط التأمين المحصلة المقدر بـ 1 784 مليون¹ د.ج.

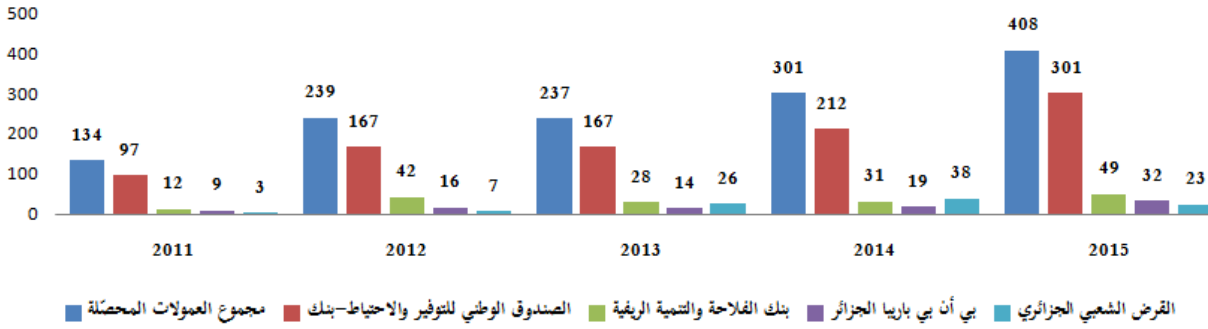
¹ Rapport annuel des assurances, *Activité des assurances en Algérie*, idem, 2015, p 8.

6. العمولات المدفوعة للمصارف في إطار صيرفة التأمين للفترة (2014/2011)

يتم من بداية عملية توزيع منتجات صيرفة التأمين، تحديد طرق تقسيم العوائد التي يتحصل عليها المصرف والمتمثلة في العمولات والمشاركة في الأرباح وفق الشراكة التي تربط بين المصرف وشركة التأمين، ولقد تطوّر مبلغ العمولات المحصّلة من طرف المصارف للفترة 2011-2015 كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 20.4 : تطوّر العمولات المحصّلة من المصارف في إطار صيرفة التأمين في الجزائر للفترة (2015-2011)

الوحدة: مليون د.ج



المصدر: بالاعتماد على إحصائيات صيرفة التأمين، مديرية التأمينات، وزارة المالية، الجزائر، 2011-2015.

لقد تطوّر مبلغ العمولات المحصّلة من طرف المصارف بشكل ملحوظ إذ انتقل من 134 مليون د.ج في سنة 2011 ليصل إلى 408 مليون د.ج في سنة 2015، 99% منها تحصلت عليها الأربع مصارف الرائدة في صيرفة التأمين في الجزائر والمذكورة في الشكل أعلاه، فحين 73% منها محصّلة من طرف CNEP Banque فقط.

7. الرهانات والتحديات المعيقة لتطوّر صيرفة التأمين في الجزائر

رغم إصلاح الإطار التنظيمي لقطاع التأمين في الجزائر من خلال القانون 04/06 المتعلق بالتأمينات المعدّل والمتمّم للأمر 07/95 والذي يعتبر انطلاقة حقيقية لنشاط التأمين في الجزائر، بحيث كان الغرض منه توسيع السوق وفتحها أمام الشركات الأجنبية من أجل إحداث جو تنافسي، تحسين نوعية الخدمات من خلال تطوير تأمينات الأشخاص وتنويع أساليب توزيع المنتج التأميني إلا أنه يعاني من بعض المشاكل التي تحول دون تطوّر صيرفة التأمين نذكر منها:

- يشمل هذا المستوى من التعاون بين المصارف وشركات التأمين فقط بعض المنتجات التأمينية ويهمل منتجات أخرى؛
- إن التضامن الذي يتميز به المجتمع الجزائري والوازع الديني والاعتقاد بجرمة المنتجات التأمينية وضعف الوعي والثقافة التأمينية لدى العديد من أفراد المجتمع، ينعكس سلباً على تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر؛
- تعتبر الإعفاءات الضريبية المطبقة لجمع منتجات الحياة أكثر جاذبية، إلا أننا نجد أنه في الجزائر لا توجد امتيازات ضريبية مشجعة، مما يحد من تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر؛

- تتميز شركة التأمين الجزائرية بصورة سيئة لدى المواطن الجزائري نتيجة للتأخير في معالجة الحوادث خاصة حوادث السيارات ناهيك عن العراقيل الأخرى التي يتعرض لها نتيجة سوء تقديم الخدمة، إذ أن هذا التأخير من شأنه أن يفقد الثقة في المنتجات التأمينية، و يمس بسمعة وتطور صيرفة التأمين في الجزائر؛
- يعتبر انخفاض مستوى الأجور من العوامل الغير مشجعة على صيرفة التأمين، فدخل المواطن الجزائري في العموم يغطي فقط احتياجاته يكاد يغطي الاحتياجات الأساسية ولا يسمح له بتحمل نفقات إضافية؛
- إن نقص الدعاية والإشهار وعدم تواجد عملية اتصالية وتصميم تسويقي فعال جعل من صيرفة التأمين غير معروفة لدى الجمهور؛
- إبداء عدم الرغبة والاهتمام من طرف موظفي المصارف في توزيع منتجات التأمين، الذين يعتبرونه نشاط دخيل على نشاطهم الرئيسي.

خلاصة

لقد عرفت الأنشطة المالية والمصرفية عدّة تطورات تأمينية نتيجة للدور الكبير الذي لعبته العمولة في التحرير المالي وإعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية، الأمر الذي دفع بالمصارف والمؤسسات المالية إلى إتباع أسلوب جديد مكّنها من الخروج من الإطار التقليدي للأنشطة المصرفية والتوجه نحو المصارف الشاملة مما أدى إلى تقليل الفجوة بين المصارف والمؤسسات المالية وظهور إتحاد جديد بين المصارف يتمثل في قيامها بخدمات مبتكرة لم تكن من صميم خدماتها التقليدية والبحث عن شراكات للرفع من أدائها وقدراته التنافسية. فكان ظهور صيرفة التأمين (*La bancassurance*)، من أهم مستجدات قطاع الخدمات المالية لتسهيل مواكبة هذا التحرير على المستوى العالمي.

لقد أصبحت صيرفة التأمين واقعا حقيقيا في الجزائر، حيث عرفت تطورا ملحوظا نتيجة للإصلاحات التي شهدتها القطاع المصرفي من جهة وقطاع التأمينات من جهة أخرى من خلال القانون 04/06 الصادر في 2006/02/20 المتعلق بالتأمينات والذي عدّل وتمّم الأمر 07/95 الصادر في 25 جانفي 1995 باعتباره الإطار القانوني المساعد في ظهور وتأطير أولى اتفاقيات الشراكة بين الشركات التأمينية والمصارف. لكن بالرغم من كل هذه الإصلاحات وكل الجهود الرامية إلى تفعيل دور قطاع التأمينات والقطاع المصرفي في المساهمة في التنمية الاقتصادية ككل من خلال البحث عن عديد المدخل نحو تعزيز هذا التوجه والتي منها صيرفة التأمين، إلا أنه تم تسجيل كثير من التحديات والرهانات التي تحول دون تحقيق الأهداف المرجوة من هذا التقارب سواء تلك المرتبطة بالقطاع المصرفي أو بقطاع التأمينات أو حتى تلك المرتبطة بالمجتمع الجزائري ككل.

الخاتمة

خاتمة

لقد عرفت الأنشطة المالية والمصرفية الدولية في ظل انتشار العولمة والاتجاه المتزايد نحو التحرير المالي والمصرفي عدّة تطورات، كان في صدارتها الاتجاه المتزايد نحو التحرر من القيود التشريعية والتنظيمية، مما أدى إلى تغيير طبيعة النشاط المصرفي في ظل إعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية التي دفعت المصارف والمؤسسات المالية إلى إتباع أسلوب جديد مكّنها من الخروج من الإطار التقليدي للأنشطة المصرفية إلى تبني إستراتيجية المصارف الشاملة، و في إطار تنويع النشاط المصرفي نتيجة تراجع أهمية الخدمات المصرفية التقليدية، اتسع نطاق الخدمات التي تقدمها المصارف، لتشمل خدمات مبتكرة لم تكن من صميم خدماتها التقليدية وأهمها الخدمات التأمينية التي تساهم في تحقيق ميزة تنافسية لها، وذلك من خلال تبني إستراتيجية صيرفة التأمين، والتي توفر للعميل الحصول على الخدمات المالية من إيداع واقتراض وتأمين من مكان واحد وبتكلفة أقل.

إلا أن نشاط التأمين يحتاج إلى خبرات ومهارات قد يصعب على المصارف توفيرها، ولذلك وجب أن يكون هناك نوع من المقاربة بين المصارف وشركات التأمين من خلال نموذج صيرفة التأمين التي تعني توزيع منتجات التأمين من خلال الشبكة المصرفية، وقد بدأ هذا التقارب بين الكيانين يفرض نفسه نتيجة للتغير في العرض والطلب على الخدمات المالية، من خلال ممارسة مجموعة من النماذج المتنوعة من نماذج صيرفة التأمين في جميع أنحاء العالم، ابتداء من اتفاقيات التوزيع البسيطة والمشاريع المشتركة إلى الخدمات المالية المتكاملة.

ونظرا للارتباط القوي بين نشاط التأمين على الحياة والأنشطة المصرفية، قامت المصارف التأمينية بتسويق المنتجات الأساسية البسيطة و المتمثلة في تأمينات الحياة التي عرفت تطورا كبيرا ارتبط بتطور صيرفة التأمين، خاصة في الدول الأوروبية المتقدمة، لتتعداها إلى تقديم المنتجات الأكثر تعقيدا والتي تشمل وثائق تأمينات الأضرار، الذي يعتبر أهم تطوّر حدث في نشاط المصارف التأمينية في بداية التسعينيات.

وهكذا أصبحت صيرفة التأمين واقعا حقيقيا، حيث عرفت تطورا كبيرا في معظم الدول الأوروبية كإسبانيا، إيطاليا وبلجيكا وفرنسا والتي كانت سباقة في هذا المجال، حيث حصلت المصارف الفرنسية على جزء كبير من سوق التأمين على الحياة و الذي قدّر بنسبة 64% من إجمالي أقساط التأمين على الحياة في سنة 2015.

ثم قامت مختلف الدول بتطبيق هذه الإستراتيجية، ومنها الصين ثالث سوق تأمين عالمي لسنة 2015، فرغم أن التجربة حديثة تعود بدايتها إلى سنة 2001، إلا أنها تتمتع بإمكانيات نمو هائلة، نتيجة ارتفاع معدلات ادّخار الأسر للتعويض عن ضعف نظم الحماية الاجتماعية، ازدياد نسبة الشيخوخة في الصين بالإضافة إلى الخيارات الاستثمارية التي لا تزال محدودة، حيث حققت حصة سوقية تقدر ب 39% من سوق تأمين الحياة في سنة 2014.

ورغم انتشار هذا النموذج في بلدان مختلفة من العالم، إلا أننا نجد مهمشا في دول أخرى كالدول النامية وخاصة الدول العربية، حيث عرف حجم صناعة التأمين تأخراً ملحوظاً، مما يعكسه انخفاض معدل نفاذ التأمين الذي لم يبلغ 1% من الناتج المحلي الإجمالي فيما يخص أقساط التأمين على الحياة، ورغم هذا التأخر لم يمنعها ذلك من تطبيق هذا النموذج، حيث تعتبر الأردن، المغرب، لبنان و تونس من الدول العربية السبّاقة إلى تطبيق هذا النموذج، لتحتدو حذوها فيما بعد الإمارات العربية، قطر و الجزائر.

أما على مستوى المغرب العربي، تعتبر المغرب وتونس من البلدان الأولى التي طبقت نموذج صيرفة التأمين، فلقد حققت كل من تونس والمغرب حصصاً سوقية تقدر بنسبة 41% و 61% على التوالي من سوق تأمين الحياة والرسملة في سنة 2015، حيث يعتبر هاذين البلدين من الأسواق الواعدة في صيرفة التأمين في المغرب العربي.

أما فيما يخص الجزائر، فلقد بلغت قيمة التأمين 0.76% من الناتج المحلي الإجمالي والذي يعتبر ضعيفاً جداً مقارنة بالدول المتقدمة الأخرى، ومع ذلك بدأت صيرفة التأمين في الجزائر بتوليد تدفقات من أقساط التأمين في سنة 2011، لتحقق ما قيمته 2,2 مليار دينار جزائري أي ما يعادل نسبة 1,72% من رقم أعمال قطاع التأمين الإجمالي لسنة 2015، ورغم الإصلاحات التي شملت القطاع المصرفي والتأميني والتي سمحت بتداخل وظائف شركات التأمين مع وظائف المؤسسات المصرفية، وخاصة القانون 04/06 الصادر في 2006/02/20 المتعلق بالتأمينات، المعدل والمتّم للأمر 07/95 الصادر في 25 جانفي 1995، باعتباره الإطار القانوني المساعد في ظهور أولى اتفاقيات الشراكة بين الشركات التأمينية والمصارف، إلا أن الخدمة التأمينية المقدمة من طرف المصارف في الجزائر ما تزال متأخرة وبطيئة مقارنة بالدول المجاورة ناهيك عن الدول المتقدمة الأخرى.

1. نتائج الدراسة

تبقى سوق التأمين الجزائرية سوق واعدة، ولها قدرات تطويرية مهمة يجب استغلالها، خاصة فيما يخص التأمينات الفردية، ولقد خلصنا من خلال هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج نذكر منها:

- معظم المصارف وشركات التأمين الناشطة في السوق الجزائرية تابعة للدولة، حيث يغلب عليها الطابع العمومي رغم النمو الملحوظ في عدد المصارف وشركات التأمين الخاصة والأجنبية؛

- إن التضامن الذي يتميز به المجتمع الجزائري والوازع الديني والاعتقاد بحزمة المنتجات التأمينية وضعف الوعي والثقافة التأمينية لدى العديد من أفراد المجتمع، ينعكس سلباً على تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر؛

- إن الإعفاءات الضريبية المطبقة تعتبر ضرورية لجعل منتجات الحياة أكثر جاذبية، إلا أننا نجد أنه في الجزائر لا توجد امتيازات ضريبية مشجعة، مما يحد من تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر؛ كما أن الإجراءات التطبيقية للاستفادة

من الامتيازات الضريبية غير موضحة ومجهولة من قبل المصارف وشركات التأمين وكذا العملاء، مما يحد من جاذبية المنتج؛

- تتميز شركة التأمين الجزائرية بصورة سيئة لدى المواطن الجزائري نتيجة للتأخير في معالجة الحوادث خاصة حوادث السيارات ناهيك عن العراقيل الأخرى التي يتعرض لها نتيجة سوء تقديم الخدمة، إذ أن هذا التأخير من شأنه أن يفقد الثقة في المنتجات التأمينية، ويمس بسمعة وتطور صيرفة التأمين في الجزائر؛

- إن انخفاض مستوى الأجور يعتبر من العوامل الغير مشجعة على صيرفة التأمين، فدخل المواطن الجزائري في العموم يكاد يغطي فقط الاحتياجات الأساسية ولا يسمح له بتحمل نفقات إضافية؛

- إن نقص الدعاية و الإشهار و عدم تواجد عملية اتصالية و تصميم تسويقي غير فعال جعل من صيرفة التأمين غير معروفة لدى الجمهور؛

- على عكس المصارف في الدول الأوروبية التي سعت إلى صيرفة التأمين بحثا عن مصدر جديد للأرباح، فإن ممارسة صيرفة التأمين في الجزائر، كانت نتيجة لرغبة السلطات في تطوير فروع التأمين الغير مستغلة مثل تأمينات الأشخاص والتأمينات الفلاحية؛

- رغم توفر سوق صيرفة التأمين الجزائري على أكثر من 30 اتفاقية توزيع للمنتجات التأمينية، إلا أنها في الغالب ضعيفة وغير فعالة، وكأنها تعتبر نتيجة حتمية لحرص السلطات على تطوير قطاع التأمين في الجزائر؛

- اقتصر التكامل بين المصارف وشركات التأمين الجزائرية على اتفاقيات التوزيع البسيطة، إلا أن هذا لا ينفي إمكانية دخول بعض المصارف في إستراتيجيات أخرى مهمة؛

- انعدام وجود هيئة مسؤولة عن تسيير هذا النموذج بالنسبة للمصرف وشركة التأمين باستثناء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك، وعدم فعاليتها إن وجدت؛

- تم تنظيم صيرفة التأمين في الغالب بقوانين ومراسيم متعلقة بقطاع التأمين وقد تم تسجيل غياب دور القوانين والمراسيم التنظيمية الخاصة بالقطاع المصرفي؛

- يتم توزيع المنتجات التأمينية عبر عدد محدود من فروع الشبكة المصرفية، باستثناء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك الذي استعمل كافة فروع شبكته التوزيعية مما يحد من تطور صيرفة التأمين؛

- رغم أن التنظيم حدد منتجات معينة يمكن للبنوك توزيعها، إلا أننا نجد أن كل مصرف تخصص في المنتج الذي ارتبط بتخصصه الرئيسي مما يحد من المنافسة بين المصارف؛

- يمثل منتج تأمين المقترضين أكبر حصة سوقية في إطار صيرفة التأمين، وذلك لارتباطه بالنشاط الرئيسي للمصارف وهو تقديم القروض؛
- يشمل هذا المستوى من التعاون بين المصارف وشركات التأمين فقط بعض المنتجات التأمينية، ويهمل منتجات أخرى؛
- لاحظنا أن بعض المدراء، لا يولون اهتمام لعملية صيرفة التأمين بل توجه جهود المكلفين بالبيع إلى جمع المدّخرات ومنح الائتمان وإهمال هذا النشاط الجديد الذي يتطلب مضاعفة الجهود من أجل تطويره، وهذا ما يحد من التوسع في بيع عقود التأمين داخل المصرف؛
- يرجع التطور في تأمين الحياة إلى الأداء الجيد لأسواق الأوراق المالية حيث أن 62% من الوثائق المؤمن عليها للتأمين على الحياة في فرنسا، هي عبارة عن منتجات توفير وتقاعد بوحدة الحساب، في حين تقترب حصة منتجات تأمين الرسالة في الجزائر إلى أقل من 1% من إجمالي تأمين الأشخاص، نتيجة ضعف السوق المالي في الجزائر؛
- مقاومة التغيير والإهتمام الذي يبديه موظفو المصارف نحو التوجه إلى صيرفة التأمين باعتباره نشاط دخيل على النشاط الرئيسي للمصرف؛
- تعتبر مدة التكوين للمكلفين ببيع المنتجات التأمينية والتي تتمثل في 96 ساعة غير كافية لممارسة نشاط جديد، غير معروف من طرف موظفي المصارف؛

2. النتائج المتعلقة باختبار الفرضيات

الفرضية الأولى: يعتبر نموذج التكامل القائم على تأسيس المصرف لشركة تأمين مملوكة منه بالكامل، النموذج الأفضل للمصارف في تعاملها مع هذا التوجه الجديد (صيرفة التأمين)، تعبيرا من المصرف عن رغبته في المراقبة الكلية لهذا النشاط الجديد؛

إن النموذج الأفضل للمصارف من أجل إحداث مقارنة بينها وبين شركات التأمين في تعاملها مع "صيرفة التأمين" هو النموذج القائم على اتفاقيات التوزيع وهو نموذج مناسب باعتبار مخاطره المنخفضة، حيث توفر المصارف لشركات التأمين الوصول السريع إلى قاعدة كبيرة من العملاء مع تكلفة توزيع معقولة، يعود بالفائدة المتبادلة على الطرفين ويعمل على تطور صيرفة التأمين وتحقيق النتائج المرجوة في المستقبل، وبالتالي يبدو أسهل وأسرع للمصارف في مرحلة أولية، عقد اتفاقيات التوزيع البسيطة مع شركات التأمين القائمة بالفعل، التي لها سلّة من المنتجات ومنتجاتها ومنتجاتها في إدارة الأخطار وتسيير الحوادث، لأن إنشاء شركات تأمين جديدة من قبل المصارف في

مرحلة أولى ستكون محفوفة بالصعوبات التقنية و تتطلب استثمارات ضخمة فيما يخص التكلفة، كما لاحظنا من خلال دراستنا هذه، أن معظم الممارسات لصيرفة التأمين في مختلف دول العالم بدأت باتفاقيات التوزيع البسيطة، لتتعداها في مرحلة ثانية إلى تطبيق استراتيجيات أخرى أكثر تكامل، وهو ما يؤكد خطأ الفرضية الأولى.

الفرضية الثانية: أدت انعكاسات العولمة والتحرير المالي إلى فتح الأسواق المحلية لفروع المصارف وشركات التأمين الأجنبية، والتي ستعمل حتما على تطوّر صيرفة التأمين؛

نلاحظ أن بعض شركات التأمين العالمية والتي لديها خبرة وقدرات في العديد من الأسواق لجعل نموذج صيرفة التأمين ينمو ويتطوّر بسرعة، وخاصة فيما يتعلق بالإعداد والتصميم للمنتجات، التسيير والمراقبة والإشراف على عملية البيع والتوزيع على مستوى نقاط البيع المختلفة، وإدارة المخاطر وتسيير الحوادث في مدة وجيزة، فعندما يدخل المصرف في شراكة مع شركة تأمين أجنبية، فذلك يعني الشراكة مع شريك موثوق ومليء، فهو فاعل دولي استطاع اقتحام أسواق عالمية أخرى، يتمتع بالتجربة والخبرة التقنية، ومن شأنه أن يعمل على تنمية سوق صيرفة التأمين في الجزائر، وخير مثال على ذلك وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية، التجربة الصينية لصيرفة التأمين، فحتى تصل شركات التأمين الصينية إلى فوائد أكبر من خلال تنفيذ تحالفات التوزيع بشكل أفضل والاستفادة من المستثمرين الأجانب الذين يتميزون بالخبرة في هذا المجال، تمّ السماح للاستثمار الأجنبي المباشر ببلوغ نسبة 100% و 50% من أسهم شركات التأمين على غير الحياة وشركات التأمين على الحياة على التوالي، كما قامت على إثره أهم البنوك الصينية الكبرى وغيرها من البنوك الصغيرة باغتنام هذه الفرصة للانخراط في التأمين من خلال إقامة شراكات رأسمالية مع شركات تأمين أجنبية، مثل الشراكة بين البنك العمومي الصيني "بنك الاتصالات" (BOC) و (Commonwealth Bank of Austrasia) لإنشاء أول شركة فرعية للتأمين (BoComm Life)، من خلال مساهمتها في رأس المال على التوالي: 62.5% و 37.5%، و الشراكة بين البنك التجاري والصناعي الصيني (ICBC) و أكسا (AXA) في ماي 2012.

أما بالنظر إلى التجربة الجزائرية فهناك شركة التأمين كرديف الجزائر الشركة الفرعية لشركة بي أن بي باريبا للتأمينات الفرنسية، الشركة المتخصصة في تأمين الأشخاص، والتي بدأت في تطوير نشاطها خارج فرنسا في 1989، تقوم بتوزيع منتجاتها عبر 36 بلد منها 6 في أمريكا اللاتينية، 07 في آسيا و 23 في أوروبا أما في إفريقيا فتتواجد في دولتين هما الجزائر وجنوب إفريقيا، ليس لديها وكالات وإنما تستعمل في توزيعها لمنتجاتها الشبكات المصرفية، ولقد احتلت المرتبة الأولى في سوق صيرفة التأمين من خلال تجربتها مع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك في الخمس السنوات التي تلت عملية انطلاق صيرفة التأمين في الجزائر، ويرجع ذلك إلى استعمال خبرتها في مجال التسويق وتوزيع منتجات التأمين.

الفرضية الثالثة: هناك تحديات عديدة يطرحها الاختلاف الواضح بين نشاط المصارف وشركات التأمين الجزائرية والتي ستعمل على تحسين جودة الخدمة المقدمة من خلال هذه المقاربة الجديدة ممثلة في صيرفة التأمين؛

تعمل المصارف و شركات التأمين بطريقة مختلفة و علاقاتهم بالزبائن مختلفة أيضا ، فنجد أن المصارف تتميز بالصورة والسمعة الجيدة لدى عملائها، والتي اكتسبتها من العلاقة الوثيقة التي تربط بين الطرفين ، كما أن حاجة العملاء لخدمات المصارف وما تقدمه من تسهيلات، جعل العملاء يندفعون باتجاه المصارف، حيث ينتظر البنكي زبائنه على مستوى الوكالة لبيع منتجاته ، على عكس شركات التأمين الجزائرية التي تتميز بصورة سيئة لدى المواطن الجزائري نتيجة للتأخير في معالجة الحوادث خاصة حوادث السيارات ناهيك عن العراقيل الأخرى التي يتعرض لها نتيجة سوء تقديم الخدمة، إذ أن هذا التأخير من شأنه أن يفقد الثقة في المنتجات التأمينية ، كما تقوم شركات التأمين ببذل الجهد الكبير من خلال السعي وراء الجمهور من أجل عرض منتجاتها وشرحها، فيمكن لشركات التأمين أن تستفيد من العلامة التجارية للمصرف والسمعة الحسنة ، لإعطاء المصدقية لمنتجاتها التأمينية الموزعة عبر الشبائيك المصرفية.

كما تتميز المصارف أيضا بكثافة الشبكة المصرفية، فالعدد المتزايد من الفروع المصرفية يسهل عملية اتصال المصارف بعملائهم ويعمل على زيادة فرص البيع، كما تستخدم المصارف قاعدة بيانات للعملاء والتي تعمل على تكثيف العملية الاتصالية مع الزبائن، بالإضافة إلى أن درجة التطور التكنولوجي للبنوك أكبر منه في الشركة التأمينية، فيمكن لشركات التأمين الاستفادة من هذه المميزات التي تتميز بها المصارف لتوسيع نشاطها من خلال الزيادة في حجم مبيعاتها، مما يعمل على تطوّر صيرفة التأمين في الجزائر وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة.

الفرضية الرابعة: تعتبر صيرفة التأمين من الأنشطة غير المصرفية المبتكرة التي ارتبطت ارتباطا وثيقا بإلغاء التخصص المصرفي في البنوك، والذي يعتبر من أهم المتغيرات المصرفية التي عكستها العولمة والتحرير المالي على أداء أعمال المصارف، والتي تمثلت في إزالة الحواجز بين أنشطة المصارف وإلغاء التخصص الوظيفي والقطاعي وتقديم مجموعة شاملة متكاملة من الخدمات المالية.

على الرغم من إلغاء التخصص المصرفي وتبني المصارف لمفهوم البنوك الشاملة والتي تعتبر من أهم انعكاسات التحرير المالي على القطاع المصرفي ، وعلى الرغم من تحرير قطاع المصارف وقطاع التأمينات في سنة 1995 في الجزائر، إلا أن تطور صيرفة التأمين من خلال بعض اتفاقيات التوزيع في الجزائر، ارتبط بالتخصص الرئيسي ل كل مصرف وهذا ما يبين خطأ الفرضية الرابعة ، ومثال ذلك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك الذي احتل المرتبة الأولى في توزيعه لمنتجات تأمين المقترضين منذ انطلاق عملية صيرفة التأمين في الجزائر، وذلك لأنه يعتبر الرائد في سوق القروض العقارية، وهناك أيضا بنك الفلاحة والتنمية الريفية الذي يعتبر الأول في توزيع منتجات التأمين الفلاحي، وذلك لاعتباره المتخصص في القروض الفلاحية في الجزائر، كما نجد أيضا بنك (سي تي لام) الذي

احتل المرتبة الثانية في توزيع منتجات المقترضين في سنة 2011، ويرجع ذلك لتخصسه في القروض الاستهلاكية (قروض السيارات) على الرغم من استعماله لوكالة واحدة، وبمجرد توقف البنوك عن تقديم القروض الاستهلاكية وفقا لقرارات السلطات، تراجع رقم أعمال هذا البنك من 360 مليون دينار في سنة 2011 إلى 74 مليون دينار جزائري في سنة 2012، ليصل إلى 5988 دينار جزائري في سنة 2015.

3. الاقتراحات و التوصيات لتطوير صيرفة التأمين في الجزائر

ما يمكننا قوله هو أن السوق التأمينية الجزائرية هي سوق بعيدة كل البعد عن التشبع، غير مستغلة بكفاءة رغم توفرها على فرص كبيرة للنمو، مما يجعلها سوقا مستهدفا من قبل شركات التأمين والمصارف الأجنبية، ورغم أن تجربة صيرفة التأمين في الجزائر هي تجربة حديثة النشأة، إلا أنها حققت بعض النتائج الايجابية ولها كل الإمكانيات للنمو والتطور، حيث يمكن للمصارف وشركات التأمين إيجاد إطار للتعاون والتكامل واستغلال أفضل للبيئة التشريعية الملائمة لتقديم خدمة أفضل للعملاء من خلال صيرفة التأمين الذي أثبت فائدته على مستوى بعض الدول بالرغم من بعض الصعوبات الناتجة عن بعض الخصوصية التي تميزه في الجزائر، والتي يمكن معالجتها من خلال مجموعة من التوصيات لتطوير أكثر هذا التوجه، وهي كما يلي:

- تحسين صورة شركات التأمين لدى المواطن الجزائري، وذلك من خلال الاهتمام بنوعية وجودة الخدمة المقدمة للمكاتب في عقود التأمين وخاصة خدمة ما بعد البيع (تسيير المطالبات) ، من خلال العمل المكثف من كل الفاعلين في السوق في تحسين مستوى ومدة تسيير المطالبات (التعويض)؛
- تكتيف العملية التسويقية للتعريف بالمنتجات التأمينية للجمهور، خاصة التأمينات الموجهة للأفراد كتأمينات الأشخاص؛
- الاهتمام أكثر بتفعيل مختلف الاتفاقيات الغير الناشطة في الجزائر من خلال تحديد أهم أسباب تأخرها، والعمل على تطويرها في السوق الجزائرية؛
- الاستفادة من اتفاقيات التوزيع التي انعقدت مع شركاء أجنب، والتي أعطت نتائج مقبولة خاصة فيما يخص التسيير والمراقبة والمتابعة المستمرة وتعميمها على مختلف الاتفاقيات الأخرى؛
- يمكن للمصارف التي حققت نتائج معتبرة في سوق التأمين الجزائري من خلال اتفاقيات التوزيع البسيطة، تطبيق نماذج أخرى أكثر تكاملا؛
- إيجاد هيئة مسؤولة عن تسيير وتطوير صيرفة التأمين على مستوى المصرف وشركة التأمين ، بحيث يكمن دورها في مراقبة هذا النشاط عن قرب حتى تستطيع التماس متطلبات نجاح هذه التجربة على مستوى المؤسسة المصرفية

والتحديات التي تواجهها ومعالجة هذه التحديات لإيجاد الحلول المناسبة، ولا تكتفي بمجرد جمع الإحصائيات من مختلف الفروع بحيث تتم هذه العملية عن بعد؛

- بما أن نشاط صيرفة التأمين يمس قطاع المصارف بالدرجة الأولى، فعلى الهيئات الوصية على القطاع المصرفي إدراج هذا النشاط ضمن القوانين التنظيمية لتأطير وتطوير أكثر عمل المصارف في المجال، كما يمكن إحداث هيئة مشتركة بين قطاع المصارف وقطاع التأمين مسؤولة عن الإشراف والمتابعة يمكنها تقديم مقترحات أكثر جدوى، تعود بالفائدة على الطرفين تتعلق بالتكوين، بالتوزيع، بالعمولات، بالتسعير، بعمليات الاكتتاب والتعويضات والتوظيف المالي ومعالجة كل المشاكل التي يمكن أن تعوق تطوّر هذا التوجه بما يعود بالفائدة على مختلف المتدخلين لتقديم خدمات مالية متكاملة تلبي حاجيات العملاء.

- توسيع عملية توزيع المنتجات التأمينية لتشمل كل فروع الشبكة المصرفية حتى يتم التعريف بهذه المنتجات للجمهور الواسع على كافة التراب الوطني والتي من شأنها تعزيز هذا النشاط وتطويره؛

- توسيع المنتجات القابلة للتوزيع عبر الشبكة المصرفية إلى منتجات تأمينية أخرى، من خلال الابتكار في العروض المقدمة، لأن المزيد من النجاح يتطلب المزيد من الابتكار، فالمصارف من خلال تقديم خدمة أفضل لعملائها وتقديم منتجات التأمين الأكثر طلبا والتي تلبي حاجات العملاء، يمكن أن تزيد بشكل كبير من عائدها عبر المبيعات المحتملة؛

- من أجل تنشيط العملية التجارية على مستوى الوكالات التي تأخذ على عاتقها توزيع المنتجات التأمينية، وجب المتابعة والمراقبة المستمرة لهذا النشاط من خلال الزيارات الميدانية التي تقوم بها الهيئة المسؤولة عن تسيير صيرفة التأمين على مستوى المصارف وشركات التأمين؛

- تسهيل أكثر لإجراءات العمل بالنسبة للطرفين (المصرف وشركة التأمين)؛

- قيام السلطات بالعمل على تطوير السوق المالية الجزائرية، والتي من شأنها تطوير سوق صيرفة التأمين من خلال اكتتاب عقود تأمين التوفير والتقاعد التي تعتبر من المنتجات الطويلة الأجل والتي يتم التعامل بها في سوق الأوراق المالية؛

- الاهتمام أكثر بتحفيز عمال المصرف للإقدام على هذا النوع الجديد من الأنشطة؛

- الاهتمام أكثر بتكوين العنصر البشري بالتعاون مع شركة التأمين، لأن عملية صيرفة التأمين تتطلب توافر كوادر ماهرة ومؤهلة وقادرة على كسب العميل وإنجاز العمل بأكبر كفاءة ممكنة وفي أقل وقت ممكن؛

- قيام الهيئات المتخصصة بتمديد مدّة التكوين إلى أكثر من 96 ساعة، لأن تدريب قوة البيع يتطلب تطوير مجموعة من المعارف والمهارات التي تخص معرفة المنتج الموزّع وتطبيق تقنيات البيع، كيفية التقرب من العميل المحتمل، مواجهة اعتراضات العميل، والتي تعتبر من العمليات الجديدة الغير معروفة من قبل موظفي المصارف، فالتدريب السليم والمنتظم للقائمين على عملية البيع، من العوامل التي تؤدي إلى نجاح صيرفة التأمين؛
- إنشاء مشروع مشترك خاص بقاعدة بيانات متعلقة بصيرفة التأمين يمكنها تسهيل البحوث لتطوير أكثر هذا التوجه؛
- ربط علاقات تعاون علمي وأكاديمي بين مؤسسات البحث والتكوين العالي وكذا المؤسسات المصرفية وشركات التأمين يرتبط بتحسين التكوين العالي المستمر للإطارات هذه المؤسسات المالية بالإضافة إلى تكوين فرق بحث مشتركة على مستوى المخابر العلمية أو على مستوى مديريات البحث والتطوير للمؤسسات المالية (مصارف وشركات التأمين)، كما أنه يمكن أن تلعب الأيام الدراسية والملتقيات العلمية دورا كبيرا في معالجة أهم الإشكالات والمستجدات الخاصة بهذا النوع من التوجهات بما يساهم في ترقية وتطوير أكثر لصيرفة التأمين في الجزائر .

4. أفاق الدراسة

نقترح بعض محاور البحث والتي يمكن أن تكون مشاريع مكتملة لما تم إنجازه، أهمها:

- مدى تأثير صيرفة التأمين على الأداء المالي للمصارف الجزائرية؛
- دور صيرفة التأمين في تطوير التأمينات على الكوارث الطبيعية في الجزائر؛
- دور صيرفة التأمين في تطوير التأمينات الفلاحية في الجزائر؛
- دور تكنولوجيا المعلومات والاتصال في تطوير صيرفة التأمين في الجزائر؛
- أهمية بنك التكافل «Bancatakaful» في تطوير الخدمات المالية في الجزائر؛

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

(1) الكتب

1. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، الخطر والتأمين - المبادئ النظرية والتطبيقات العملية ، دار المطبوعات الجامعية جورج عوض، الإسكندرية، مصر، 2008.
2. إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006.
3. أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
4. أحمد شعبان محمد علي، انعكاسات المتغيرات المعاصرة على القطاع المصرفي ودور البنوك المركزية ، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.
5. أسامة عزمي سلام و شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التأمين، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2007.
6. السيد أحمد عبد الخالق، التجارة الالكترونية والعمولة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2006.
7. الطاهر لطرش، الاقتصاد النقدي والبنكي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2013.
8. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
9. بلعوز بن علي، محاضرات في النظريات والسياسة النقدية ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
10. بول كيركبرايد، تعريب رياض الأبرش، العمولة الضغوط الخارجية، مكتبة العبيكان، الطبعة الأولى، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2003 .
11. ثامر البكري، أحمد الرحومي، تسويق الخدمات المالية، الطبعة الأولى، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
12. رعد حسن الصرن، عمولة جودة الخدمة المصرفية ، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
13. رشدي صالح عبد الفتاح صالح، البنوك الشاملة و تطوير دور الجهاز المصرفي المصري ، الصيرفة الشاملة عالميا و محليا ،الدار الجامعية ،مصر، 2000.

14. رونالد ماكينون، ترجمة صليب بطرس وسعاد طنبولي، النهج الأمثل لتحرير الاقتصاد: إحكام السيطرة المالية عند التحول إلى اقتصاديات السوق ، الطبعة الأولى، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، القاهرة، 1996.
15. زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك ، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003.
16. سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
17. سامي أحمد مراد، دور اتفاقية تحرير تجارة الخدمات الدولية (الجاتس) في رفع كفاءة أداء الخدمات المصرفية، المكتب العربي للمعارف، القاهرة، 2005.
18. سامي أحمد مراد، تفعيل التسويق المصرفي لمواجهة آثار الجاتس ، الطبعة الأولى، المكتب العربي للمعارف، مصر الجديدة، القاهرة، 2007.
19. سمير مُجَّد عبد العزيز، وعالمية تجارة القرن الحادي والعشرين ، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2006.
20. شذا جمال الخطيب، العولمة المالية ومستقبل الأسواق العربية لرأس المال ، الطبعة الأولى، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
21. شقيري نوري موسى و آخرون، المؤسسات المالية المحلية والدولية ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2009.
22. صفوت عبد السلام عوض الله، الجات ومنظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة في الخدمات المالية ، دار النهضة العربية للنشر، القاهرة، 2002.
23. صلاح الدين حسن السيسي ، قضايا اقتصادية معاصرة ، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2002.
24. صلاح عباس، العولمة وأثارها في الفكر المالي والنقدي ، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2007.
25. طارق طه، إدارة البنوك في بيئة العولمة والانترنت، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007.
26. طارق طه، التسويق بالانترنت والتجارة الالكترونية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007.
27. طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك ، سلسلة البنوك التجارية قضايا معاصرة " الجزء الأول، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001 .
28. طارق عبد العال حماد، اندماج وخصخصة البنوك، سلسلة البنوك التجارية قضايا معاصرة " الجزء الثالث"، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001.

29. عبد الإله نعمة جعفر، **النظم المحاسبية في البنوك و شركات التأمين** ، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر و التوزيع، الأردن، 2007.
30. عبد المحي زلوم ، نبيل حشّاد، عصام الجليبي، أحمد عتيقة، عصام الزعيم، مدآخ حلايقة، علي لطفي، أنور البطيخي و محمود عبد العزيز، **مستقبل الاقتصاد العربي بين النفط والاستثمار** ، الطبعة الأولى، مؤسسة عبد الحميد شومان، عمان، الأردن، 2008.
31. عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها** ، دار الجامعة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000.
32. عبد المطلب عبد الحميد، **العملة واقتصاديات البنوك**، الدار الجامعة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2005.
33. عبد المطلب عبد الحميد، **العملة الاقتصادية منظمتها- شركاتها - تداعياتها** ، الدار الجامعة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2006.
34. عبد المنصف حسين رشوان، **العملة وآثارها (رؤية تحليلية إضافية)** ، المكتب الجامعي الحديث ، القاهرة، مصر، 2006.
35. عبد الوهاب يوسف أحمد، **التمويل وإدارة المؤسسات المالية** ، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
36. عمر صقر، **العملة وقضايا اقتصادية معاصرة** ، الدار الجامعة للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001/2000.
37. عيد أحمد أبو بكر، **إدارة أخطار شركات التأمين**، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
38. عيد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، **إدارة الخطر والتأمين** ، الطبعة العربية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
39. فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري، **إدارة البنوك مدخل كمي و استراتيجي معاصر** ، دار وائل للنشر، الطبعة الثالثة، عمان، الأردن، 2006.
40. فواز صالوم حموي، مُجد رمضان إسماعيل، **إدارة المؤسسات والأسواق المالية** ، الطبعة الأولى، دار علاء الدين للنشر والتوزيع والترجمة، دمشق، سوريا، 2011.
41. ليلي سليمان علي بكر، **ظاهرة العمولة وموقف الإسلام منها** ، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2006.
42. محسن أحمد الحضيرى، **التسويق المصرفي**، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 1999.

43. محسن أحمد الخضيرى، **العملة- مقدمة في فكر اقتصاد وإدارة عصر اللادولة** ، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2000.
44. محسن احمد الخضيرى، **الاندماج المصرفي**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2007.
45. محسن أحمد الخضيرى، **خصخصة المصارف والبنوك: مقدمة في عالم إدارة التوازنات الاقتصادية** ، الطبعة الأولى، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2009.
46. مُجد إبراهيم عبد الرحيم، **العملة والتجارة الدولية**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009.
47. مُجد إبراهيم موسى ، **اندماج البنوك ومواجهة آثار العملة** ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2008.
48. مُجد صالح المؤذن، **مبادئ التسويق**، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن، 2002.
49. محمود جاسم الصميدعي، ردينه عثمان يوسف، **التسويق المصرفي: مدخل استراتيجي-كمي- تحليلي** ، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمّان، الأردن، 2005.
50. مصطفى رشدي شيحة، **اتفاقات التجارة العالمية في عصر العملة** ، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2003.
51. مصطفى سيد كمال الطويل، **الصناعة المصرفية في ظل العملة**، اتحاد المصارف العربية، بيروت، 2009.
52. ممدوح محمود منصور، **العملة دراسة في المفهوم والظاهرة والأبعاد**، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007.
53. منير إبراهيم الهندي، **إدارة البنوك التجارية " مدخل اتخاذ القرارات "** ، المكتب العربي، بيروت، لبنان، 1996.
54. ميلود بن غربي، **مستقبل منظمة الأمم المتحدة في ظل العملة** ، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2008.
55. ناجي معلا، **الأصول العلمية للتسويق المصرفي**، الطبعة الثالثة، عمّان، الأردن، 2007.
56. هانس بيتر مارتن، هارالد شومان، ترجمة عدنان عباس علي، **فخ العملة " الاعتداء على الرفاهية والديمقراطية"**، سلسلة عالم المعرفة، العدد 238، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أكتوبر 1998.

(2) المجالات والدوريات

1. أحمد بوراس، **العملة والأسواق المالية في الدول النامية** ، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 17، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، جوان 2002.
2. معهد الدراسات المصرفية (إضاءات مالية ومصرفية)، **العملة المصرفية** ، ا لعدد الثاني، الكويت، سبتمبر 2010.
3. معهد الدراسات المصرفية (إضاءات مالية ومصرفية)، **البنوك الشاملة**، السلسلة السادسة، العدد4، الكويت، نوفمبر 2013.
4. إيهان كوزى وآخرون، **العملة فيما وراء لعبة إلقاء اللوم** ، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 44، العدد 1، صندوق النقد الدولي، مارس 2007.
5. بشير أحمد المختار، **التأمين المصرفي**، مجلة المال والاقتصاد، مجلة دورية يصدرها بنك فيصل السوداني، العدد 67، الخرطوم، السودان، نوفمبر 2011.
6. حسين حساني، **التحالفات الإستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين أي نموذج للشراكة وما دورها في تحسين الأداء**، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية و الإنسانية، العدد 3 ، الشلف، الجزائر، 2010.
7. زهية بركان ، **الاندماج المصرفي بين العملة ومسؤولية اتخاذ القرار** ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، الجزائر، ماي 2005.
8. عبد الخالق عبد الله، **العملة: جذورها وفروعها وكيفية التعامل معها**، مجلة عالم الفكر، العدد 2، الكويت، 1 أكتوبر 1999.
9. عبد اللطيف عبود، **صيرفة التأمين بين التطاول والتكامل** ، مجلة التأمين والتنمية، العدد 30، دمشق، سوريا، مارس 2005.
10. عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل، **العملة وأثارها الاقتصادية على المصارف: نظرة شمولية** ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 3، الشلف، الجزائر، ديسمبر 2005.
11. عدنان عقيل سعد، **التأمين عبر المصارف في الأردن** ، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، العدد الثاني، الأردن، جوان 2013.
12. منقال عيسى مقطش، منقال عيسى مقطش، **التأمين المصرفي بين الواقع والطموحات** ، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، مجلة تصدرها الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، العدد الثاني، الأردن، جوان 2013.
13. محمود عبد القادر زماميري، **التأمين المصرفي**، دراسات ومواضيع تأمينية، رسالة التأمين ، نشرة دورية فصلية تصدر عن الاتحاد الأردني لشركات التأمين، العدد الأول، الأردن، أفريل 2008.

14. نزار قنوع، طرفة شريقي و رولا غازي إسماعيل، الاندماج المصرفي وضروراته في العالم العربي ، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 31، العدد 1، سوريا، 2009.

(3) الأطروحات والرسائل الجامعية

1. بن اممر بن حاسين ، فعالية الأسواق المالية في الدول النامية "دراسة قياسية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012./2013.
2. بورزامة الجيلالي، عوامة أسواق رأس المال العربية في ظل الأزمات المالية العالمية دراسة حالة أثر الرهن العقاري على البورصات المغربية الجزائر، المغرب، تونس ، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2011./2012.
3. بوكساني رشيد، معوقات أسواق الأوراق المالية العربية وسبل تفعيلها ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005-2006.
4. شامي رشيدة، المنظمة العالمية للتجارة والآثار المرتقبة على الدول النامية- حالة الجزائر ، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير فرع نقود و مالية، جامعة الجزائر، 2006./2007.
5. عبد القادر برينيس، التسويق في المؤسسات الخدمات العمومية , أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.
6. عبد القادر بريش، التحرير المصرفي ومتطلبات تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005/2006.
7. علي بطاهر، إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وأثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية، أطروحة دكتوراه في كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006 .
8. مجّد طرشي، متطلبات تفعيل الرقابة المصرفية في ظل التحرير المالي والمصرفي-دراسة حالة الجزائر ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2013.
9. مرفاش سميرة، التحالف الاستراتيجي كأداة لتحسين وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العوامة دراسة حالة شركات التأمين ، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير تخصص إدارة أعمال، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2016.

4) المؤتمرات والملتقيات

1. إبراهيم بورنان، عبد القادر شارف، البنوك الشاملة كأحد إفرزات الإصلاح المصرفي ، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 12/11 مارس 2008.
2. أحمد منير النجار، عوامة الأسواق المالية وأثرها على تنمية الدول النامية مع الإشارة للسوق المالي الكويتي، المؤتمر العلمي الرابع حول الريادة والإبداع : استراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العوامة، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة فيلادلفيا، الأردن، 16/15 مارس 2005.
3. الطيب ياسين، مطاي عبد القادر، الاندماج المصرفي كأداة لرفع مستوى أداء المنظومة المصرفية الجزائرية ، المؤتمر الدولي الثاني حول "إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة"، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 12/11 مارس 2008.
4. بلعزوز بن علي، كتوش عاشور، دراسة لتقييم انعكاس الإصلاحات الاقتصادية على السياسة النقدية ، الملتقى الدولي حول السياسات الاقتصادية: واقع وآفاق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، يومي 29 / 30 نوفمبر 2004.
5. بن ساحة علي، بوعبدلي أحلام، نحو تأهيل النظام المصرفي الجزائري للاندماج في الاقتصاد العالمي ، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 12/11 مارس 2008.
6. بوزعور عمار، دراوسي مسعود، الاندماج المصرفي كآلية لزيادة القدرة التنافسية " حالة الجزائر " ، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية- واقع وتحديات، جامعة الشلف، الجزائر، 15/14 ديسمبر 2004.
7. حريري عبد الغني، دور التحرير المالي في الأزمات والتعثر المصرفي ، الملتقى العلمي الدولي حول الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 21/20 أكتوبر 2009.
8. راتول مُجّد، بومدين نورين، اعتماد الصيرفة الشاملة كمدخل لتأهيل القطاع المصرفي الجزائري ، المؤتمر الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 12/11 مارس 2008.
9. ساعد مرابط، أسماء بلميهوب، العوامة المالية وتأثيرها على أداء الأسواق المالية الناشئة ، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة مُجّد خيضر، بسكرة، الجزائر، 22/21 نوفمبر 2006.

10. شنايت صباح، المصارف الإسلامية وتحديات العوامة المالية ، الملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية - النظام المصرفي الإسلامي نموذجاً، المركز الجامعي خميس مليانة ، الجزائر، 6/5 ماي 2009.
11. صليحة بن طلحة، معوشي بوعلام، دور التحرير المصرفي في إصلاح المنظومة المصرفية ، الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية واقع وتحديات، جامعة الشلف، الجزائر، 15/14 ديسمبر 2004.
12. عبد الحميد بخاري، علي بن ساحة، التحرير المالي وكفاءة الأداء المصرفي في الجزائر ، الملتقى الدولي الثاني حول نمو المؤسسات والاقتصاديات بين تحقيق الأداء المالي وتحديات الأداء البيئي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 23/22 نوفمبر 2011.
13. عبد القادر بريس، حمو محمد ، أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية ، المؤتمر الدولي الثاني حول " إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة"، ورقلة، الجزائر، مارس 2008.
14. عبد القادر بريس، محمد طرشي، التحرير المالي وعدوى الأزمات المالية" أزمة الرهن العقاري" ، الملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية "النظام المصرفي الإسلامي نموذجاً"، المركز الجامعي بخميس مليانة، يومي 06/05 ماي 2009.
15. عبيرات مقدم، عجيلة محمد، الاندماج المصرفي لتطوير الميزة التنافسية، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي بشار، الجزائر، 25/24 أفريل 2006.
16. محمد العربي ساكر، غالم عبد الله، موقع الدول العربية من العوامة المالية-إشارة خاصة لحالة الجزائر ، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات- دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 22/21 نوفمبر 2006.
17. محمد فرحي، نشنش سليمة، أثر اندماج البنوك على التنمية الاقتصادية، ملتقى المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي بشار، الجزائر، 21/20 أفريل، 2004.
18. نادية أمين محمد علي، إستراتيجيات مستحدثة لتطوير المنتج بالتطبيق على وثائق التأمين ، الملتقى العربي الثاني، التسويق في الوطن العربي، الفرص والتحديات، قطر، 2003.

5) القوانين والأوامر والمراسيم والقرارات

1. القانون رقم 227/64 المؤرخ في 10 أوت 1964 المتضمن تأسيس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط ،
الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 26، الصادر في 1964/08/25.
2. القانون رقم 01/88 المؤرخ في 12/01/88، المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية،
الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 2، الصادر في 1988/01/13.
3. القانون التونسي للتأمينات رقم 24/92 المؤرخ في 09/03/1992.
4. القانون رقم 37/2002 المؤرخ في 01 أفريل 2002 المعدل والمتّم للقانون رقم 24/92 المؤرخ في
1992/03/09 الخاص بالتأمين في تونس.
5. الأمر رقم 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966 المتضمن إحداث البنك الوطني الجزائري وتحديد قانونه
الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 51، الصادر في 1966/06/14.
6. الأمر رقم 366/66 المؤرخ في 29/12/1966 المتضمن إحداث البنك الشعبي الجزائري، الجريدة الرسمية
الجزائرية، العدد 110، الصادر في 1966/12/30.
7. الأمر رقم 204/67 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967 المتضمن إحداث البنك الخارجي الجزائري، الجريدة الرسمية
الجزائرية، العدد 82، الصادر في 1967/10/06.
8. الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 25/01/1995 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13،
الصادر في 1995/03/08.
9. الأمر رقم 27 /95 المؤرخ في 30/12/1995، المتضمن قانون المالية 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية،
العدد 82، الصادر في 1995/12/31.
10. الأمر رقم 01/01 المؤرخ في 27 فيفري 2001 المعدل والمتّم للقانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض،
الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 14، الصادر في 2001/02/28.
11. الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 26/08/2003 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية،
العدد 52، الصادر في 2003/08/27.
12. الأمر رقم 04/06 المؤرخ في 15/07/2006، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2006، الجريدة
الرسمية الجزائرية، العدد 47، الصادر في 2006/07/19.
13. الأمر رقم 04/10 المؤرخ في 26/08/2010 المعدل والمتّم للأمر 11/03، الجريدة الرسمية للجمهورية
الجزائرية، العدد 50، الصادر في 2010./09/01

14. المرسوم رقم 106/82 بتاريخ 13 مارس 1982 المتضمن إنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 11، الصادر في 16/03/1982.
15. المرسوم رقم 85-82 المؤرخ في 30/04/1985 المتضمن إنشاء الشركة الجزائرية لتأمينات النقل وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 19، الصادر في 01/05/1985.
16. المرسوم رقم 85/85 المؤرخ في 30 أبريل 1985 المتضمن إنشاء بنك التنمية المحلية وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 19، الصادر في 01/05/1985.
17. المرسوم التنفيذي رقم 339/95 المؤرخ في 30/10/1995 المتضمن صلاحيات المجلس وتكوينه وتنظيمه وعمله، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 65، الصادر في 31/10/1995.
18. الظهير رقم 1.02.238 الصادر في 03 أكتوبر 2002 الخاص بتنفيذ القانون رقم 17/99 المتعلق بقانون التأمينات، مديرية التأمينات والاحتياط الاجتماعي، وزارة المالية والخصوصية، المملكة المغربية.
19. المرسوم التنفيذي رقم 138/07 المؤرخ في 19/05/2007، المتضمن مهام مركزية المخاطر وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 33، الصادر في 20/05/2007.
20. المرسوم التنفيذي رقم 153 /07 بتاريخ 22 ماي 2007 المتضمن كفاءات وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وشبكات التوزيع الأخرى، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35، الصادر في 23/05/2007.
21. المرسوم التنفيذي رقم 364/07 المؤرخ في 28/11/2007 الذي يتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة المالية، الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 75، الصادر في 02/12/2007.
22. المرسوم التنفيذي رقم 111/9 المؤرخ في 07/04/2009، المتضمن كفاءات تنظيم صندوق ضمان المؤمن لهم وسيره وكذا شروطه المالية، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 21، الصادر في 08/04/2009.
23. المرسوم التنفيذي رقم 257/09 المؤرخ في 11/08/2009 الذي يحدد تشكيل الجهاز المتخصص في تعريف التأمينات وتنظيمه وسيره، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 47، الصادر في 16/08/2009.
24. المرسوم التنفيذي رقم 375/09 المؤرخ في 16/11/2009 الذي يعدّل ويتمّ المرسوم التنفيذي رقم 344/95 المؤرخ في 30/10/1995 المتعلق بالحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 67، الصادر في 19/11/2009.
25. قرار وزارة المالية المؤرخ في 06/08/2007، الذي يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وكذا النسب القصوى لعمولة التوزيع، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 59، الصادر في 23/09/2007.

26. قرار وزير المالية المؤرخ في 20/02/2008، الذي يحدد النسبة القصوى لمساهمة بنك أو مؤسسة مالية في رأسمال شركة تأمين و/أو إعادة تأمين، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 17، الصادر في 30/03/2008.
27. قرار وزير المالية المؤرخ في 29/11/2009، المتضمن اعتماد الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي كمؤسسة مالية، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 75، الصادر في 20/12/2009.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

1) Ouvrages

1. Alain Borderie et Michel Laffitte, **La Bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe**, Revue Banque, Paris, France, 2004.
2. André Martin, **les techniques d'assurances pratiques. applications corrigées**, 2^{ème} édition Dunod, Paris, 2012.
3. Bernard de Gryse, **la Bancassurance en mouvement**, Bruxelles, Belgique, 2005.
4. Boualem Tafiani , **Les assurances en Algérie**, O P U, 1987.
5. Denis Clair Lambert, **Economie des assurances**, Masson and Armand Colin Editeurs, Paris, 1996.
6. Dhafer Saidane, **La nouvelle banque : métiers et stratégies**, revue banque édition, paris, 2006.
7. Dominique Plihon, **la Globalisation financière**, les enjeux de la mondialisation, les grandes questions économiques et sociales, tome 3, La découverte, coll. repères, France, 2013.
8. Guy standing, **Work after globalization- building occupational citizenship**, Edward Elgar publishing, USA, 2009.
9. Jean-Pierre Allegret, **monnaies, finance et mondialisation**, 3ème édition, Vuibert, Paris, 2008.
10. Jean pierre Daniel, **les enjeux de la bancassurance**, 2eme édition, édition de Verneuil, paris, France, 1995.
11. Kotler Ph, Dubois B, Keller K, Manceau D, **Marketing Management**, 12édition, Person éducation, paris, 2006.
12. Michel Badoc, Bernard Lavayssiére, Emmanuel Copin, **Marketing de la banque et de l'assurance**, Edition d'organisation, Paris, 2000.

13. Noel Gaston, Ahmed M. Khalid, **Globalization and economic integration-winners and losers in the Asia-Pacific**, Edward Elgar publishing, Cheltenham, UK-Northampton, MA, USA, 2010.
14. Pierre LANGUETIN, Francis LEONARD, **La mondialisation des marchés bancaires et financiers-défis et promesses**, Institut de gestion bancaire et financière, Lausanne, Ed.ECONOMICA, 1990.

2) Revues

1. Aaron Tornell, Frank Westermann and Lorenza Martinez, **the positive link between financial liberalization growth and crises**, working paper 10293, national bureau of economic research, cambridge, U.S.A , February 2004.
2. ABHIRUCHI ARORA, MANISH JAIN, **An analysis on contribution of Bancassurance on financial performance of bank of India**, journal of economic and sustainable development, volume 4, issue 6, the international institute for science, technology and education (IISTE) ,United State, 2013 .
3. Ahmed HADJ MAHAMMED, **La Bancassurance : enjeux et perspectives**, revue de l'assurance, conseil national des assurances CNA, N°14, Algérie, septembre 2016.
4. Anne Vathaire, **Le marché de la GAV en ébullition**, La tribune de l'assurance, N° 196, novembre 2014.
5. Atlas magazine, **Algérie-résultat 2008**, N° 67, janvier 2010.
6. Brahim EL KADIRI, **La Bancassurance au Maroc : quelles perspectives ?**, Le Magazine Economique de BMCE Bank, Maroc, 2006.
7. Cesare Ravara, **la Bancassurance un concept promoteur sans être nouveau**, economic Briefings, n°12, édition crédit Suisse, Research Munich, Oct. 99.
8. Cheng-Ru Wu, Chin-Tsai Lin, Yu-Fan Lin, **Selecting the preferable bancassurance alliance strategic by using expert decision technique**, an international journal: expert systems with applications, Elsevier, volume 36, N°2, United Kingdom, March 2009.
9. Chien-Chiang Lee, Chun-Weil Lin, Jhin-Hong Zeng, **financial liberalization, insurance market, and the likelihood of financial crises**, journal of international Money and Finance, Elsevier, volume 62, United Kingdom, 2016.
10. Chris Kaye, Frankie Leung, Holger Michaelis, Chee Kok Poh, Eric Schuh and Robert Wiest, **Bancassurance in China: reaching the next level**, the

Boston consulting group (BCG) & Suisse reinsurance Company (Swiss-Re), Beijing, China, December 2009.

11. Claude Berthomieu, Anastasia Ri, **Process and effects of financial liberalization in transition countries: a selective literature survey**, PANOECOMICUS Journal, volume 56, N°4, Serbia, 2009.

12. Conseil National des Assurances, **Bancassurance- 10 Ans Après**, revue de l'assurance, N°14, Algérie, 2016.

13. Emilia CLIPICI, Catalina BOLOVAN, **Bancassurance- main insurance distribution and sale channel in Europe**, scientific bulletin-economic sciences, volume 11, special issue, Faculty of economic Sciences, University of Pitesti, Romania, 2012.

14. Flamand Thierry, **Le marché Chinois de l'assurance**, revue d'économie financière, n°77, France ,2004.

15. Gilles Benoist, **Bancassurance :the new challenges**, the Geneva papers on risk and insurance, the international association for the study of insurance economics, Blackwell Publishers, Oxford, UK , Volume 27, N° 03, July 2002.

16. Glenn Morgan, Andrew Sturdy, Jean Pierre Daniel and David Knights, **Bancassurance in Britain and France: innovating strategies in the financial services**, the Geneva papers on risk and insurance issues and practice, volume 19, N°71, United Kingdom, April 1994.

17. Graciela L. Kaminsky, Sergio L.Schmukler , **Short-run pain, long-run gain :the effects of financial liberalization**, working paper 9787, national bureau of economic research, Cambridge, U.S.A, June 2003.

18. Haiping Wang, **the developments and future prospects of insurance industry in China**, international journal of business and management, volume 4, N° 6, Canadian Center of Science and Education CCSE, June 2009.

19. Jayati Ghosh, **the economic and social effects of financial liberalization : a primer for developing countries**, working paper N° 4, economic & social affairs (DESA), New York, USA , October 2005.

20. Jianyu Ma, José A.Pagàn and Yun Chun, **Abnormal returns to mergers and acquisitions in ten Asian stock markets**, international journal of business, volume 14, N° 03, Craig school of business, California State University, 2009.

21. Kenneth A. Carow, **the wealth effects of allowing Bank entry into the insurance industry**, the journal of risk and insurance, volume 68,N°1, United kingdom , 2001.

22. Klaus Gugler, Dennis C.Muellerand Michael Weichselbaumer, **the determinants of merger waves: an international perspective**, international

- journal of industrial Organization, volume 30,N°1, Elsevier, United States, 2012.
23. L. Paige Fields, Donald R. Fraser, and James W. Kolari, **Bidder returns in bancassurance mergers: Is there evidence of synergy?**, journal of banking & Finance, volume 31, N° 12, Elsevier, Netherlands, 2007.
- 24.L. Paige Fields, Donald R. Fraser, and James W. Kolari, **Is bancassurance a viable model for financial firms**, the journal of risk and insurance, American risk and insurance association, volume 74, N°4, United Kingdom, Dec 2007
25. Luis MIOTTI et Dominique PLIHON, **Libéralisation financière, spéculation et crises bancaires**, revue economie international, la documentation française, N° 85, 1^{er} trimestre 2001, France, p 12.
26. Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, **Bancassurance - analyse de la Bancassurance dans le monde**, Focus, Scor vie, France, oct. 2005.
27. Mark Teunissen, **Bancassurance: Tapping into the Banking strength**, the Geneva papers on risk & insurance – issues and practice, volume 33, issue N°3, United Kingdom, 1 July 2008.
28. P.Trainar, la bancassurance : généralisation ou déclin du modèle ? , revue d'économie financière, N°92, France, juin 2008.
29. Rania EL Monayery, **Bancassurance in Egypt**, the Macrotheme review, a multidisciplinary journal of global macro trends, volume 2, issue 5, United State, fall 2013.
30. Rongrong Zhang, **the effect of bank activity restriction on life insurers' efficiency: evidence from European markets**, international journal of economics and finance, canadian center of science and education, volume 4, N° 4, April 2012.
31. Serap O.Gonulal, Nick Goulder & Rodney Lester, **Bancassurance a valuable tool for developing insurance in Emerging Markets**, policy research working paper, N°6196, the world bank working papers, Washington, September 2012.
32. Won-Am Park, **financial liberalization: the Korean experience**, national bureau of Economic Research, University of Chicago Press, January 1996.
33. Yiannis Violaris, **Bancassurance in practice**, Munich Ré groupe, Germany, 2001.
34. Zhian Chen, Donghui Li, Li Lio, Fariborz Moshirian, Csaba Szablocs, **Expansion and consolidation of bancassurance in the 21st century**, journal

of international financial markets, institutions & money, Elsevier, volume 19, N° 04, Netherlands, October 2009.

35. Zhian Chen, Jianzhong Tan, **Does bancassurance add value for banks? – Evidence from mergers and acquisitions between European banks and insurance companies**, Research in international business and finance, Elsevier, volume 25, N°01, United States of America, January 2011.

3) Rapports

1. Association française de l'assurance, direction des études et des statistiques, **Les assurances de biens et de responsabilité, données clés**, exercices 2009 à 2015.
2. Association française de l'assurance, direction des études et des statistiques, **Les assurances de personnes, données clés**, exercices 2009 à 2015.
3. Assurinfo, **canaux de distribution de l'assurance-chiffres 2013**, union professionnelle des entreprises d'assurances (Assuralia), Bulletin hebdomadaire n°4, Belgique, 05 février 2015.
4. Autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale (Acaps), **note au sujet de l'activité de Bancassurance**, Fiche Bancassurance, 2015.
5. Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie, rapport annuel 2004.
6. Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie, rapports annuels, Exercice : 2011 à 2015.
7. Banque centrale, Tunisie, rapport annuel, 2015
8. Banque centrale du Maroc, rapport annuel, 2015.
9. Bulletin de la Commission Bancaire N°25, France, Novembre, 2001.
10. China, **Annual report of the Chinese insurance market**, 2015.
11. Comité général des assurances « CGA », **le Marché tunisien des assurances**, rapports annuels, Tunisie, exercices : 2008 à 2015.
12. Direction des assurances, Ministère des finances, **Activité des assurances en Algérie**, rapports annuels des assurances, exercices : 2005 à 2015.
13. Direction des assurances, Ministère des finances, **statistiques Bancassurance en Algérie**, exercices : 2011 à 2015.
14. Direction des assurances et de la prévoyance sociale, DCIA/SB, **note au sujet de l'activité de Bancassurance**, Fiche Bancassurance -exercices 2009, 2011,2012, 2013.

15. ERNEST& YOUNG, **Bancassurance: a winning formula**, insurance agenda, Australia, September 2010.
16. Fabrice Gardette, **Bancassurance 2015 transformations des bancassureurs en France à l'horizon 3 ans**, High performance delivered, accenture, France, 2012
17. Fady Khayatt, Damien Renaudeau, **vers une révolution du modèle de Bancassurance en France**, Oliver Wyman, cabinet de conseil en stratégie, France, 2014
18. Fédération française de l'assurance, (FFA), **Tableau de bord 2015 de l'assurance**, Août 2016.
19. Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA), La revue de l'année 2011
20. Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA), rapport annuel 2014.
21. Fédération marocaine des sociétés d'assurances et de réassurance FMSAR, **Secteur marocain des assurances**, situations liminaires, Royaume du Maroc, exercices : 2005 à 2015.
22. Fédération tunisienne des sociétés d'assurances « FTUSA », **le marché tunisien des assurances**, rapports annuels, Tunisie, exercices : 2008 à 2015.
23. Foundation MAPFRE, **the Spanish insurance market in 2014**, Madrid, Spain, 2014.
24. Frank O'Neill, **the role of insurance in developing markets**, Swiss-Re, 2015.
25. Grant Thornton, **Global insurance mergers and acquisitions**, United Kingdom, 2014
26. Group of Ten, **report on consolidation in the financial sector**, January 2001.
27. International Monetary Fund, IMF country report N° 12/39, **SPAIN: IAIS insurance core principles: detailed assessment of observance**, Washington, May 2012.
28. KPMG Algérie SPA, **Guide des assurances en Algérie**, Edition 2015.
29. KPMG Algérie SPA, **Guide des banques et des établissements financiers en Algérie**, Edition 2015.
30. KPMG, **Securing a bright future « China's insurance sector and the evolution of bancassurance »**, Hong Kong, China, 2012.
31. L'écho de l'assurance en Tunisie, **La Bancassurance en Tunisie une réalité juridique**, lettre de la fédération tunisienne des sociétés d'assurances, FTUSA, N°6, Janvier 2004.

32. L'écho de l'assurance en Tunisie, **La fiscalité de l'assurance vie en Tunisie**, lettre de la fédération tunisienne des sociétés d'assurances, FTUSA, N°8, Décembre 2006.
33. National Association of Insurance Companies (ANIA), **Italian insurance**, annual report, 2015/2016
34. Rapports d'activité des banques: Citigroup, Crédit Agricole, Société Générale, BNP Paribas, HSBC, AttijariWafa bank, 2014.
35. Sigma, **La bancassurance : tendances émergentes, opportunités et défis**, Swiss Re, compagnie Suisse de réassurance, economic research & consulting, Suisse, N° 05/2007.
36. Sigma, **Assurance prévoyance : une approche centrée sur le consommateur**, Swiss Re, Suisse, N° 06/2013.
37. Sigma, **quelle prise en charge ? trouver des solutions durables pour la dépendance dans un monde vieillissant**, Swiss Re, Suisse, N° 05/2014.
38. Sigma, **Garder la santé dans les marchés émergents : les assurances peuvent aider**, Swiss Re, Suisse, N° 01/2015.
39. Sigma, **Fusion–Acquisition dans l'assurance : début d'une nouvelle vague ?**, Swiss Re, Suisse, N°3, 2015.
40. Sigma, **L'assurance dans le monde en 2015: une croissance continue cachant des disparités régionales**, Swiss-Re, Suisse, N°3, 2016.
41. Sigma, **l'assurance dans le monde**, rapports annuels, exercices : 2005 à 2015.
42. Swiss-Re, **the Italian insurance market: opportunities in the land of the renaissance**, economic research& consulting, Zurich, Switzerland, august 2012.
43. THOMSON Reuters, **Mergers & Acquisitions Reviews**, United States of America, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015.
44. Towers Watson, **the outlook for insurance M&A in EMEA- ready for take-off**, United States of America, October 2014.
45. United Nations, **world population prospects the 2002 revision**, New York, 2004.
46. United Nations, **world population prospects the 2010 revision**, New York, 2011.
47. United Nations, **world population prospects the 2015 revision**, New York, 2015.

4) Thèses et Mémoires

1. Abdourahmane DIAW, **Fusions et acquisitions et richesse des actionnaires : le cas des banques européennes**, thèse de doctorat en sciences économiques de l'université de paris 8, France, 2012.
2. Amal Ben Hassena, **L'impact de la libéralisation financière sur l'intermédiation bancaire**, mémoire en vue de l'obtention du diplôme de maîtrise en hautes études commerciales, Université de Sfax : Ecole supérieure de commerce de Sfax, Tunisie, 2006.
3. Andrey Aslanoff, **la perception de la performance des fusions et acquisitions dans le secteur bancaire**, thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Nice Sophia Antipolis, France, 2013.
4. BELHOCINE Ouiza, **la bancassurance en Algérie réalité et perspectives, cas de la convention BDL -SAA**, Diplôme supérieur d'études bancaire, Ecole supérieur de Banque, 11^{ème} promotion, novembre 2009.
5. BENNADJI Tahar, **Les Enjeux de la Bancassurance et les Perspectives de son développement en Algérie**, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme Supérieur d'études Bancaires, Ecole supérieur de Banque, 5^{ème} promotion, Algérie, Décembre 2003.
6. BOULEMCHE Saida, **Le développement des activités bancaires face à la concurrence Cas : Bancassurance CNEP Banque**, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Magistère en science de gestion, Ecole supérieure de commerce, Alger, promotion 2002.
7. Florimon DELALANDE, **Les assureurs étrangers face à leurs difficultés en Chine : fuir, se maintenir ou réagir ?**, thèse soutenue pour l'obtention du MBA Manager d'entreprise d'assurances, les travaux de l'école nationale d'assurances ENASS, France, février 2011.
8. Jean-René BECKER, **La distribution de l'assurance à l'ère digitale : évolution ou révolution?**, les travaux de l'ENASS, Ecole nationale d'assurances, thèse professionnelle pour l'obtention du MBA Manager d'entreprise spécialisation assurance, Paris, 2012.
9. Kerchouche Lydia, **perspective de développement de la bancassurance en Algérie**, diplôme supérieur des études bancaire, école supérieure de banque, 2003.
10. Maimouna DIARRA, **La distribution de l'assurance dans la zone CIMA, quels modèles pour demain ?**, les travaux de l'ENASS, Ecole nationale

d'assurances, thèse professionnelle pour l'obtention du MBA Manager d'entreprise majeure assurance, Paris, 2013.

11. Pierre- Emmanuel THEROND, **Mesure et gestion de risques d'assurance : analyse critique des futurs_référentiels prudentiel et d'information financière**, thèse présentée pour l'obtention du diplôme de doctorat, N° d'ordre : 76-2007, Université Claude Bernard, Lyon 1, France, 2007.

12. Racheda AIT ABBES, **Les perspectives du développement de la bancassurance en Algérie cas de la Cnep Banque**, IFID, 2005.

13. Sandrine Dufour-Kippelen, **Les contrats d'assurance dépendance sur le marché français en 2006**, étude qualitative sur les contrats d'assurance dépendance en France, Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES), n°84, université Paris Dauphine, France, Décembre 2008.

14. YAO AYA Clémentine, **Les nouveaux relais de croissance de la bancassurance**, thèse professionnelle pour l'obtention du Manager d'entreprise d'assurances (MBA), Ecole nationale d'assurance, France, 2011.

5) Lois et arrêtés.

1. La loi 2003/80 du 29/12/2003, portant loi de finance 2004, journal officiel de la république tunisienne n° 104, article 39 du 30/12/2003.
2. Arrêté du ministre des finances du 08/08/2002, fixant les catégories d'assurance prévues par l'article 69 des codes des assurances, Tunisie.

6) Journaux

1. Benachour Med, **La BNA distribue les produits d'assurances de la CAAT et la CAAR : La Bancassurance pour booster le secteur**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013.
2. Badreddine Khriss, **Elle sera créée en partenariat avec l'une des trois banques : CPA, BNA ou BEA**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, Avril 2015.
3. Conseil National des Assurances, **Démarrage de la Bancassurance à la Badr**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, Avril 2015.

4. F.M, « **La SAA et la MACIF à l'épreuve** », El Watan Economie, du 27 septembre au 03 octobre 2010.
5. Isma B, **Bancassurance : Les produits de la CAAT disponible dans les agences de la BEA**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013.
6. L'argus de l'assurance, **Classement des bancassureurs 2016 : le top 5**, France, publié le 05/04/2016
7. Nassim.I, **Dans le cadre de l'évolution de la bancassurance la première BancaTakaful bientôt en Algérie**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013.
8. Quotidien d'Oran du 24/02/2009, **BNP se lance dans la bancassurance**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013.
9. Saïd Smati, **Sanofi, AXA et Saint Gobain se Positionnent sur le marché Algérien**, journal liberté du 15/06/2011.
10. Zhor Hadjam, **Partenariat entre le CPA et la CAAR : Lancement d'une opération de bancassurance**, dossier de presse sur la Bancassurance, direction de la communication, centre de documentation, CNA, décembre 2013.

7) Conférences et Séminaires

1. Antoine ZHOU, **La Bancassurance**, conférence sur le développement du marché chinois et l'assurance et de la bancassurance, maison de l'assurance, 12 novembre 2013, paris, 2013.
2. BENHABIB Abderrezak, ZENASNI Soumia, **Les effets de la libéralisation financière sur la croissance économique : analyse empirique sur le cas algérien**, deuxième colloque international sur La bonne performance des organisations et des gouvernements, Deuxième édition: La croissance des entreprises et des économies entre la réalisation de la performance financière et les défis de la performance environnementale, Université Kasdi Merbah, Ouargla, Algérie, organisé les 22 et 23 Novembre 2011.
3. Bingzheng Chen, Sharon Tennyson, Maoqi Wang and Haizhen Zhou, **the development and regulation of china's insurance market: history and perspectives**, Risk management and insurance review, volume 17, N°2, United Kingdom, 2014.

4. FANG Yuyi, QIAN Jie, SUN Maikai, **produit, distribution et environnement réglementaire**, conférence sur le développement du marché chinois et l'assurance et de la bancassurance, maison de l'assurance, paris, 2013.
5. Gérard Benet, Bancassurance **past and current trends, Bancassurance-quo Vadis?** BNP PARIBAS CARDIF, 04th Bancassurance congress, Warsaw, Poland, October 25th 2012
6. Keith Dall, FSA, MAAA & Others, **the many ways of selling insurance through Banks**, Society of actuaries spring meeting SOA, U.S.A, October 2007
7. kurt karl, **Global economic outlook with focus on China and Chinese insurance market**, 3rd international china liability regimes conference, Beijing, China, Swiss-Re, 21 august 2013.
8. L.A.A.Van den Berghe, K.Verweire & S.W.M.Carchon, **Convergence in the financial services industry**, framework of the Tokyo executive seminar on insurance regulation and supervision, Tokyo, 27-28 September 1999
9. Lalali Rachid, **Impact de la libéralisation financière sur l'efficacité du système de l'intermédiation financière en Algérie**, colloque nationale sur le système bancaire à la lumière des transformations juridiques et économiques, Bechar, Algérie, 24/25 Avril 2006.
10. Majdi BENSELMA, **Les assureurs se lancent dans le métier bancaire : étude exploratoire de trois cas en France**, journée de recherche en management bancaire, centre d'études et de recherche en management de Touraine, laboratoire Orléanais de Gestion, France, 19/11/2009.
11. Patrice Michel LANGLUME, **La distribution des produits d'assurances par les banques et les établissements financiers**, séminaire UAR-INSAG, Ecole supérieur d'assurance, Algérie, 10 janvier 2008.
12. Souheila CHABCHOUB, **Assurance vie et bancassurance : les perspectives de développement**, table ronde, Tunisie, 07 avril 2009.
13. Zeying Zhao-PEUILLET, **Panorama du marché Chinois de l'assurance et de réassurance**, conférence annuelle de PLURI'ELLES, 14 octobre 2014 à la FFSA, France.

ثالثا: المواقع الإلكترونية

1. أحمد عبد الخالق، البنوك الشاملة، بحث منشور على الموقع الإلكتروني: iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2010/02/jjjjjjjj.doc تصفح في 2015/09/29
2. جورج أسحق حنين، الدمج المصرفي ضرورة حتمية للتكيف مع متطلبات العولمة، قطاع مكتب الوزير، الإدارة المركزية لمركز المعلومات والتوثيق، وزارة المالية، جمهورية مصر العربية، ص 04، على الرابط: www.mof.gov.eg/.../Arabic/.../Banking%20mergers.pdf تصفح في 2015/08/27
3. طارق مُجدّ خليل الأعرج، العولمة المالية، دكتوراه إدارة المصارف، كلية الإدارة والاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدانمارك، 2012، ص 3، بحث منشور على الموقع: http://www.ao-academy.org/docs/finance_globo_10062012.pdf تصفح في 2017/04/18.
4. Alexander Roberts, William Wallace, Peter Moles, **Mergers and Acquisitions**, Edinburgh Business School, Heriot-Watt University, United Kingdom, 2003, available at the following URL: <https://www.ebsglobal.net/.../Mergers-Acquisitions-Course-Taster.p..>, accessed April, 18th, 2017.
5. **Alliance Assurance et Société générale Algérie : première convention Bancassurance du secteur privé**, article publié le 20/07/2011 sur le lien : <http://www.elmoudjahid.com/fr/actualites/14487>, consulté le 04/03/2017.
6. Atika HAIMOUD, **Bancassurance : Trois banques se partagent le marché, 2007**, sur le site : <http://aujourd'hui.ma/economie/bancassurance-trois-banques-se-partagent-le-marche-52634>, consulté le 05/01/2017 .
7. Les contrats Garantie des accidents de la vie (GAV) en 2014, FFSA, disponible sur le lien : <http://www.ffa-assurance.fr/content/la-garantie-des-accidents-de-la-vie-gav> , consulté le 15/10/2016.
8. Didier Burg, **La Bancassurance fait un tabac en chine**, publié le 29 septembre 2006, article disponible sur le lien : <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/bancassureurs/la-bancassurance-fait-un-tabac-en-chine.19676>,_consulté le 11/01/2017 .
9. Les Echos Etudes, **Le marché français de la Bancassurance**, synthèse et perspectives, France, Mars 2016, disponible sur le lien: www.lesechos-etudes.fr , consulté le 15/10/2016.
10. Etienne GOETZ, **Les fusions-acquisitions battent le record mondial de 2007**, article disponible sur le lien : www.lesechos.fr/ , 22/12/2015.

11. Financier Worldwide E-Book, **International Mergers & Acquisitions « creating value in an increasingly complex corporate environment**, First edition, Financier Worldwide corporate finance intelligence, united kingdom, 2008, available at the following URL: www.strategyand.pwc.com/.../eBook_Intl_Mergers_and_Acquisitions.pdf, accessed September 12th, 2015 .
12. FTUSA, Cadre institutionnel, les arrêtés, Liste des catégories d'assurances, disponible sur le lien : <http://www.ftusanet.org/cadre-institutionnel/les-arretes/>.
13. Hakim Masnaoui, **Le marché de l'assurance en chine : toujours aussi attractif**, publié le 06/10/2015, disponible sur le lien : <https://www.insurancespeaker-wavestone.com/2015/10/>, consulté le 11/01/2017.
14. Murat Ucer, **Notes on Financial Liberalization**, prepared for an EDI seminar on Macroeconomic Management :New Methods and Current Policy Issues” held in Nairobi, Kenya and Ankara, Turkey, available at the following URL: www.econ.chula.ac.th/public/members/sohitorn/liberalization_1.pdf , accessed July,5th ,2015 .
15. Nabil Taoufik, **l'assurance, vendue de plus en plus par la banque, 22/12/2008**, sur le site : <http://www.leconomiste.com/article/bancassurance>, consulté le 05/01/2017.
16. PAUL, WEISS, **Regulatory foundation for bancassurance in china**, July 2003, available at the following URL: <https://www.paulweiss.com/media/1864576/bancassurance.pdf>, accessed February, 5th, 2016.
17. Saoussen Ben Gamra, Mickael Clévenot, **les effets ambigus de la libéralisation financière dans les pays en développement Croissance économique ou instabilité financière ?**, papier de recherche sur l'impact de la libéralisation sur les pays émergents, 2008, disponible sur le lien suivant : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00323334/document>, consulté le 03/07/2015.
18. Saoussen Ben Gamra, Mickael Clévenot, **Libéralisation financière et crises bancaire le cas des pays émergents : la prégnance du rôle des institutions**, 2006, disponible sur le lien suivant: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00188615/document> , consulté le 03/07/2015.
19. Taha DOUIRI, **Le secteur d'assurance au Maroc**, 16 juillet 2015 sur le site : <http://documentslide.com/documents/75449c69ce577e1cd795157ccf5deb42-le-secteur-d-assurance-au-maroc.html>, consulté le 28/12/2016 .

20. Vivi Bagterp Jørgensen, Irene Bach Jørgensen, **The importance of Mergers& Acquisitions Within the Danish banking sector during a financial crisis**, Bachelor Thesis, BSC in Business Administration and international Management, 2010, available at the following URL:www.pure.au.dk/portal/files/10545/BA_pdf , accessed August, 28th ,2015.
21. <https://www.albaridbank.ma/>, consulté le 04/04/2017
22. www.attijariwafabank.com, consulté le 04/04/2017
23. <https://www.axa.dz> , consulté le 03/03/2017.
24. www.badr-bank.dz , consulté le 03/03/2017.
25. <http://www.bank-of-algeria.dz>, consulté le 05/03/2017
26. www.bmcebank.ma/, consulté le 04/04/2017
27. www.bmci.ma/, consulté le 04/04/2017
28. www.cdm.co.ma/ , consulté le 04/04/2017
29. www.cihbank.ma/, consulté le 04/04/2017
30. www.cna.dz, consulté le 06/01/2017
31. www.ehea.dz , Consulté le 05/03/2017.
29. www.gbp.ma/, consulté le 04/04/2017
30. www.trustalgeriains.com, consulté le 03/03/2017.
31. www.sanmaroc.com/ , consulté le 04/04/2017

الملاحق

**CONVENTION DE DISTRIBUTION TYPE DES PRODUITS
D'ASSURANCE PAR LES BANQUES ET ETABLISSEMENTS
FINANCIERS ET ASSIMILES**



Entre les soussignés :

La société d'assurance
dont le siège est sis à
représentée par Ci-après
dénommée « **L'Assureur** ».

D'une part,

Et

La banque / Etablissement
dont le siège est sis à
représenté (e) par Ci-après
Dénommé (e) « **Le Mandataire** »,

D'autre part,

Il est convenu ce qui suit :

CADRE DE REFERENCE DE LA CONVENTION :



Ordonnance n° 95-07 du 23 Chaabane 1415 correspondant au 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée ;
Décret n° 07-153 du 5 Joumada El Oula 1428 correspondant au 22 Mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, Etablissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;
Arrêté n° 60 du 6 août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, Etablissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution ;

Les annexes jointes à la présente convention font partie intégrante de celle-ci.

ARTICLE 1 : Objet de la convention.

La présente convention a pour objet de définir les relations entre l'assureur et le mandataire dans le cadre de la distribution des produits d'assurance.

En vertu de la présente convention et dans le cadre de l'arrêté du 6 août 2007 susvisé, l'assureur autorise le mandataire à conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte.

ARTICLE 2 : Produits d'assurance.

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

ARTICLE 3 : Réseau de distribution.

Les produits d'assurance sont distribués par les agences du mandataire indiquées en annexe 02 de la présente convention.

Le mandataire désigne des agents souscripteurs en assurance habilités dont la liste est validée par l'assureur.

L'assureur peut demander au mandataire à faire cesser la distribution des produits d'assurance par l'une de ses agences ou le changement d'un agent souscripteur.

ARTICLE 4 : Circonscription territoriale.

Les agences du mandataire prévues à l'article 3 ci-dessus opèrent, pour la distribution des produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité.

ARTICLE 5 : Pouvoirs du mandataire.

Dans le cadre de la présente convention, l'assureur donne au mandataire les pouvoirs suivants :

-
-

ARTICLE 6 : Pouvoirs de souscription.

Le mandataire est autorisé à distribuer les produits d'assurance suivant les pouvoirs de souscription indiqués en annexe 03 de la présente convention.



ARTICLE 7 : Reversement des primes.

Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées, dans le délai convenu d'un commun accord sans pour autant dépasser un délai maximum de 10 jours après l'encaissement de celles-ci.

En cas de non reversement des primes dans le délai convenu à l'alinéa 1^{er} ci-dessus pour des raisons indépendantes du mandataire, l'assureur peut lui accorder un délai supplémentaire de dix (10) jours. Au-delà et nonobstant le reversement des primes dues, l'assureur peut résilier, unilatéralement, la présente convention par notification adressée par lettre recommandée au mandataire.

Les modalités de versement sont fixés d'un commun accord.

ARTICLE 8 : Rémunération du mandataire.

En vertu de la présente convention, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée, nette de droits et de taxes, suivant les taux indiqués à l'annexe n° 04 et dans la limite des taux maximum fixés par l'arrêté du 06 août 2007 susvisé.

ARTICLE 9 : Obligations de l'assureur.

Sans préjudice des obligations légales ou contractuelles, l'assureur s'engage à :

- Dispenser une formation adaptée à la distribution des produits d'assurance à l'intention des agents souscripteurs employés du mandataire conformément à la réglementation en vigueur. Cette formation débutera dès signature de la présente convention. Elle s'étalera sur un volume minimum de 96 heures et suivant les modalités fixées à l'annexe 6 de la présente convention ;
- Mettre en œuvre, auprès de l'association des sociétés d'assurance et de réassurance, la procédure d'obtention de la carte professionnelle;
- Fournir au mandataire la documentation technico commerciale nécessaire à la distribution des produits d'assurance;
- Traiter et répondre dans les délais les plus brefs à toute demande adressée par le mandataire notamment pour l'établissement des contrats, le règlement des prestations et l'information des assurés conformément aux conditions générales des produits d'assurance objet de la présente convention ;
- Ne pas prendre contact, avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire, dans le cadre de la modification, remplacement ou renouvellement de leur contrat d'assurance.

ARTICLE 10 : Obligations du mandataire.

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



- Mettre les moyens matériels et humains nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur ;
- Ne pas distribuer, au sein des agences prévues à l'annexe 2 ci jointes, les produits d'assurance des autres sociétés d'assurance ;
- Ne distribuer les produits d'assurance que par les agents ayant suivi la formation prévue par la réglementation et titulaire de la carte professionnelle délivrée par l'association des assureurs ;
- Se conformer aux seules instructions de l'assureur en matière de conditions d'assurance, de tarifs, de règles de souscription dans la limite des pouvoirs conférés en annexe 3 ;
- N'utiliser pour la souscription des produits d'assurance que les documents et imprimés remis par l'Assureur ;
- Tenir à jour les registres réglementaires en se conformant aux instructions et aux modèles diffusés par l'Assureur ;
- Promouvoir l'image de marque de l'Assureur en veillant au respect des normes requises par l'Assureur en matière de signalétique et de conditions d'accueil de la clientèle ;
- Transmettre à l'Assureur tous les documents relatifs à la souscription, aux prestations et aux indemnités servies aux assurés et/ou bénéficiaires tels que définis en annexe 5 ;
- Recueillir l'accord écrit préalable pour la diffusion au public de tout document commercial ou publicitaire relatif aux produits d'assurance, quel que soit le support utilisé.

ARTICLE 11 : Suivi de la convention :

L'assureur peut effectuer des opérations de vérification, sur place, de la gestion des contrats d'assurances souscrits dans le cadre de la présente convention par l'agent souscripteur, soit à la demande du mandataire soit à l'initiative de l'assureur.

ARTICLE 12 : Confidentialité.

Chaque partie s'engage à veiller à la confidentialité des informations liées aux assurés et/ou bénéficiaires des contrats d'assurance ainsi que celles relatives aux méthodes, procédures et conditions de tarification des contrats d'assurance.

ARTICLE 13 : Droits de propriété intellectuelle et industrielle.

Les droits de propriété relatifs à l'ensemble des produits, services et tout développement technique et informatique réalisé par l'une des parties dans le cadre de la présente convention sont et demeurent sa propriété exclusive et ne sont pas transférables à l'autre partie.

ARTICLE 14 : Droits de propriété du portefeuille.

Le portefeuille des contrats souscrits par le mandataire au nom et pour le compte de l'Assureur est et demeure propriété exclusive de l'Assureur.



ARTICLE 15: Modification de la convention.

Les dispositions de la présente convention peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties et d'un commun accord.

Toute modification est établie par avenant dûment signé par les deux parties.

Les nouvelles dispositions ou modifications prennent effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

ARTICLE 16 : Résiliation de la convention.

La présente convention peut être résiliée d'un commun accord entre les deux parties.

Elle peut être résiliée à l'initiative de l'une ou l'autre des parties au moyen d'une notification par lettre recommandée avec accusé de réception au moins trois mois avant son échéance.

Elle est résiliée si l'une des deux parties n'honore pas ses obligations définies, selon le cas, par les articles 9 et 10 de la présente convention.

Elle est résiliée de plein droit et sans préavis en cas de liquidation judiciaire ou amiable, de cessation d'activité ou par l'impossibilité d'exécution pour une cause indépendante de la volonté des parties.

ARTICLE 17 : Effets de la résiliation.

En cas de résiliation de la présente convention, le mandataire cesse toute distribution de produits d'assurance objet de cette convention.

Les contrats souscrits avant la date de résiliation continuent de produire leurs effets jusqu'à leurs termes respectifs.

La décision de résiliation doit indiquer le sort des contrats en cours.

En cas de résiliation unilatérale, il peut être demandé à la partie ayant pris l'initiative, une indemnité pour les dépenses engagées et/ou à titre des dommages et intérêts. Le montant de l'indemnité est fixé à l'amiable.

ARTICLE 18: Règlement des litiges et arbitrage.

En cas de litige entre les parties, né de l'exécution, inexécution ou interprétation des dispositions et annexes de la présente convention, les parties conviennent de privilégier le règlement amiable ou recourir à l'arbitrage pour le règlement de ce litige.

Les parties désignent d'un commun accord trois arbitres pour statuer sur le litige. Les arbitres entendent les représentants des parties, dûment mandatés, leurs plaidoiries et rendent une décision arbitrale.

La décision est exécutoire, irrévocable et opposable aux deux parties.

Si, dans un délai d'un mois à compter de la saisine de l'une des parties devant le tribunal territorial compétent, le règlement du litige par l'arbitrage, l'autre partie ne répond pas ou aucune solution n'est dégagée pour le règlement du litige, les parties conservent le droit de saisir le tribunal compétent.



ARTICLE 19: Jurisdiction compétente.

En cas de non règlement du litige à l'amiable ou par l'arbitrage, le litige est porté devant le tribunal territorialement compétent par la partie la plus diligente.

ARTICLE 20 : Date de prise d'effet et durée.

La présente convention prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

Elle est établie pour une durée de.....année (s), renouvelable.

Elle se renouvelle, à l'échéance, par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties, par lettre recommandée au moins trois (3) mois avant la date d'échéance de la présente convention.

Fait à Alger, le

LE MANDATAIRE

L'ASSUREUR

ANNEXE N° 01 : - Liste des produits d'assurance à distribuer par le mandataire.



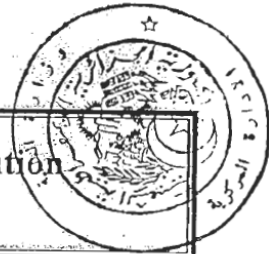
- ANNEXE N° 02 : - Liste des agences du mandataire habilitées à distribuer les produits d'assurance.



ANNEXE N° 03 : - Les pouvoirs de souscription du mandataire.



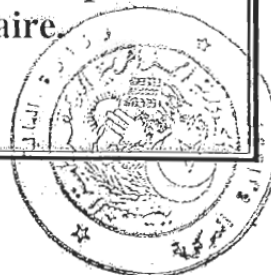
ANNEXE N° 04 : - Taux des commissions de distribution rémunérant le mandataire.



ANNEXE N° 05 : - Les documents à transmettre par le mandataire à l'assureur relatifs aux prestations et indemnités servies.



**ANNEXE N° 06 : Modalités de mise en œuvre du stage à dispenser
aux agents souscripteurs du mandataire.**



- *Organisme formateur :*

- *Lieu de la formation :*

- *Durée :*

- *Formation théorique :*

○ *modules :*

○ *volume horaire :*

- *Formation pratique :*

○ *Lieu (structure) :*

○ *volume horaire :*

- *Autres informations :*

Les Cotisations selon la Forme de Distribution

Unité : Millions D.A

	Agences Directes	Agents Généraux	Courtiers	Bancassurance	Total
2011	61 558	19 107	4 932	1 078	86 675
2012	69 955	23 628	4 760	1 287	99 630
2013	80 610	26 455	5 281	1 649	113 995
2014	87 645	28 270	7 664	1 926	125 505
2015	88 088	29 327	8 279	2 206	127 900

Source : Direction des assurances, ministère des finances, Algérie

**Production de la Bancassurance par produit d'assurance
Exercices 2011-2015.**

Unité : Millions D.A

	2011	2012	2013	2014	2015
Assurance de Personnes	955.20	1 135.10	1 360.34	1 595.92	1 691.28
Assurance Risques Agricoles	119.63	149.14	282.95	318.81	487.35
Assurance Catastrophes Naturelles	1.59	1.50	1.39	1.88	2.14
Assurance Multi-Risques Habitation	1.93	1.55	4.36	9.82	25.32
Assurance Crédit	0	0	0	0	0
Total	1 078.35	1 287.29	1 649.04	1 926.43	2 206.09

Source : Direction des assurances, ministère des finances, Algérie

**Production de la Bancassurance par branche d'assurance de personne
Au titre de l'exercice 2015**

Unité : D.A

Branche d'assurances de personnes	Production Bancassurance exercice 2015
Assurance Emprunteurs	1, 411, 137,947.56
Assurance prévoyance individuelle	222, 443,365.00
Assurance voyage	9, 260,956.21
Assurance responsabilité civile individuelle	275,767.63
Assurance Accident	86,695.00
Assurance Maladie	48, 075,300.00
Total	1, 691, 280,031.40

Source : Direction des assurances, ministère des finances, Algérie

**Production Bancassurance par branches d'assurances par rapport à la
production globale du marché
Au titre de l'exercice 2015**

Unité : Millions D.A

	Production globale d'assurance	Production Bancassurance
Accident	1 499	0.36
Maladie	480	48.07
Assistance	2 690	9.26
Vie-Décès	3 163	1 633.6
Capitalisation	19	-
Total Assurance de personnes	7 851	1 691
Assurance Risques Agricoles	2 591	487.35
Assurance Dommages aux biens	42 723	27.46
Assurance Crédit	3	-

Source : Direction des assurances, ministère des finances, Algérie

**Production de la Bancassurance par Banque
Exercices 2011-2015**

Unité : D.A

	primes émises 2011	primes émises 2015
CNEP - BANQUE	486, 429,550.05	1, 355, 014,347.00
CETELEM ALGERIE	360, 659,231.00	5,988.00
Banque Agricole de Développement Rural	121, 786,967.56	497, 494,175.79
BNP PARIBAS EL DJAIR	54, 036,708.92	145, 865,000.25
Crédit populaire d'Algérie	53, 214,126.76	172, 969,008.04
Banque de Développement Local	2, 051,513.24	-
Banque Nationale d'Algérie	136,098.41	-
Banque Extérieure d'Algérie	6,200.00	710,185.29
Société générale Algérie	-	29, 538,957.36
Trust Bank Algeria	-	-
Gulf Bank Algeria	-	4, 501,424.69
Arab Banking Corporation Algeria	-	-
Total	1, 078, 320,395.94	2, 206, 099,086.42

Source : Direction des assurances, ministère des finances, Algérie

**Production BANCASSURANCE par Compagnie d'assurance
Exercices 2011-2015**

Unité : Millions DA

	2011	2012	2013	2014	2015
SAA	124	151	285	320	489
SAPS	-	-	18	6	8
CAAR	32	1	4	5	4
CAARAMA	21	61	166	246	169
CARDIF ELDJAIR	901	1 072	1 171	1 331	1 487
AXA Dommage	-	-	-	5	22
AXA Vie	-	1	5	13	27
Total	1 078	1 286	1 649	1 926	2 206

Source : Direction des assurances, ministère des finances, Algérie