وزارة التّعليم العالي والبحث العلمي
جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف
كلية العلوم الاقتصادية والتّجارية وعلوم التّسيير
قسم العلوم الاقتصادية

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه

الشعبة: علوم اقتصادية

التّخصص: بنوك وتأمينات

العنوان

معوّقات التّأمين على الحياة ومتطلّبات تطوّيره
دراسة حالة الجزائر

من إعداد:

تويـنـار رمضـان

المناقشة بتاريخ 16/ 06 / 2022 من طرف اللّجنة المكوّنة من:

أ.د/ بلعزوزبن علي	أستاذ التّعليم العالي	جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف	رئيس
أ.د/ حساني حسين	أستاذ التّعليم العالي	جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف	مقرر
أ.د/ فلاق صليحة	أستاذ التّعليم العالي	جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف	ممتحن
أ.د/ فيكارشة سفيان	أستاذ التّعليم العالي	جامعة البليدة 2	ممتحن
د/ علي عباس براهيم	أستاذ محاضر قسم أ	جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف	ممتحن
د/ عدة عابد	أستاذ محاضر قسم أ	جامعة تيارت	ممتحن

بسم الله الرحمان الرحيم

شكر وتقدير

بفضل الله وعونه

تم إنجاز هذا العمل المتواضع، والذي أتوجه من خلاله بالشّكر والتّقدير إلى:

الأستاذ المشرف الدكتور حساني حسين على التّوجيه والنّصح والإرشاد.

الشّكر الجزيل إلى اللّجنة على تلبية الدّعوة لمناقشة هذا العمل.

الشّكر الجزّيل إلى جميع أساتذة جامعة الشّلف

كما أشكر كّل من ساهم في هذا العمل وكّل من ساعدني للوصول إلى هذه المرحلة.

الإهداء

الحمد لله الذي أعاننا بالعلّم وزيّننا بالحلم

وأكرمنا بالتّقوى، وأجمّلنا بالعافية.

أتقدم بإهداء هذا العمل المتواضع إلى:

الوالدين الكريمين أمّي الغالية وأبي العزّيز الحاج محمد أطال الله عمركما.

إلى الخالة والجدّ حفظهما الله

ولإخوتي وأخواتي وأزواجهم وأبناؤهم والمرحوم أخير أحمد.

إلى العمّة والأعمام والخال والخالات وعائلاتهم

إلى جميع أصدقائي

إلى المرحومة جدتي

إلى الزّملاء في جامعة الشلف

الفهرس

فهرس المحتوى	I-V
قائمة الجداول	IV
قائمة الأشكال	V
الملّخص	
مقدّمة عامة	أ - و
الفصّل الأوّل: أهمية التّأمين كألية لإدارة الأخطار المرتبطة بحياة الأشخاص.	1
المبحث الأول: الأخطار المتعلقة بالأشخاص وتصنيفاتها في تأمينات الحياة.	3
أوّلا: الخطر ونظرية المنفعة المتوقعة.	3
ثانيا: أهمية قانون الأعداد الكبيرة في تحديد قيمة الخسارة.	4
ثالثا: الأخطار المتعلقة بحياة الأشخاص.	6
رابعا: الخطر في مجال التّأمين على الحياة.	8
المبحث الثاني: الضمانات المقترحة في التّأمين على الحياة.	14
أوّلا: التّأمين على الحياة، بوادره وأهميته.	14
ثانيا: أنواع عقود تأمينات الحياة.	16
ثالثا: عقود مستحدثة في التّأمين على الحياة.	23
رابعا: عقود التّأمين المكمّلة للتأمين على الحياة.	25
المبحث الثالث: الأدوات الاقتصادية والاجتماعية المكمّلة لصناعة التّأمين على الحياة.	28
أوّلا: الحاجة إلى التّأمين الاجتماعي لحماية حياة الأشخاص.	28
ثانيا: نظم التّأمينات الاجتماعية والتّأمين على الحياة.	33
ثالثا: الأطر المؤسسية للتكافل والضمان الاجتماعي.	34
رابعا: أدوات مالية إضافية لتعزيز الخدمات المالية والاجتماعية.	37
المبحث الرابع: البدائل الشّرعية لخدمة التّأمين على الحياة.	40
أوّلا: توظيف الصكوك الإسلامية.	40
ثانيا: التّأمين التّكافلي كبديل للتأمين التّجاري.	44
ثالثا: التّحديات والصعوبات التي تواجه تطبيق نظام التّأمين التّكافلي.	52

الفصّل الثاني: العرض والطّلب على التّأمين على الحياة.	55
المبحث الأول: عرض خدمات التّأمين على الحياة.	57
أوّلا: إنتاج خدمة التّأمين على الحياة.	57
ثانيا: قنوات توزيع الخدمات التّأمينية.	59
ثالثا: أهمية الملاءة المالية لشركات التّأمين.	62
رابعا: دور إعادة التّأمين في توسيع قدرة شركات التّأمين على تغطية ومواجهة طّلب تّأمينات الحياة.	69
المبحث الثاني: أثر المتغيرات الاقتصادية على طلب التأمين على الحياة.	73
أوّلا: تأثير الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية.	73
ثانيا: تأثير متغير الدّخل والاستهلاك والادّخار على طلب التّأمين على الحياة.	74
ثالثا: تأثير التّضخم على طلب التّأمين على الحياة.	78
رابعا: أثر البورصات وحصة الشركات الأجنبية على صناعة التّأمين عل الحياة	80
المبحث الثالث: تأثير العوامل الثقافية والاجتماعية على طلب التّأمين على الحياة.	85
أوّلا: تأثير الوعي التّأميني.	85
ثانيا: تأثير المتغيرات الثقافية على طلب التّأمين على الحياة.	87
ثالثا: تأثير متغير البيئة التّنظيمية.	90
رابعا: أثر العوامل الديموغرافية على تأمينات الحياة.	92
المبحث الرابع: سلوك المستهلك وقرارات شراء عقود التّأمين على الحياة:	96
أوّلا: محددات سلوك المستهلك.	96
ثانيا: دور السّعر العادل لقسط التّأمين على سلوك المستهلك.	99
ثالثا: تأثير سلوك المستهلك على طلب التّأمين على الحياة.	100
رابعا: التّكوين وتنمية الموارد البشرية في مجال التّأمين ودوره في التّأثير على قرارات المؤمن لهم	104
الفصّل الثالث: واقع التّأمين على الحياة في الجزائر والعوامل المؤثرة فيه.	107
المبحث الأول: واقع التّأمين على الحياة في الجزائر.	108
أوّلا: التّأمين على الحياة في الجزائر.	108
ثانيا: التّطوّر التّاريخي لقطاع التّأمين في الجزائر.	114
ثالثا: هيكل سوق التّأمين في الجزائر.	116

رابعا: الطّلب على تأمينات الأشخاص في الجزائر.	121
المبحث الثاني: واقع المؤسسات المكمّلة لصناعة التّأمين على الحياة في الجزائر.	127
أوّلا: تحليل أداء صناديق الضمان الاجتماعي في الجزائر.	127
ثانيا: تحليل أداء النظام البنكي في جمع المدّخرات.	133
ثالثا: تحليل أداء بورصة الجزائر.	136
المبحث الثالث: العوامل الاقتصادية والديمغرافية والثقافية المؤثرة على طلب التّأمين على الحياة في الجزائر.	140
أوّلا: هيكل النظام الاقتصادي في الجزائر وتحليل المؤشرات المرتبطة بطلب التأمين على الحياة.	140
ثانيا: مستوى الأجور في الجزائر وتفضيلات الاستهلاك.	143
ثالثا: المؤشرات الديمغرافية المتعلقة بطلب التأمين على الحياة في الجزائر.	148
رابعا: واقع العوامل الثّقافية المتعلقة بطلب التّأمين على الحياة في الجزائر.	151
المبحث الرابع: الدراسة القياسية لتقدير العلاقة بين التّأمين على الحياة ومعوّقاته في الجزائر.	154
أوّلا: تقدير وتحليل النموذج الديناميكي.	154
ثانيا: تشخيص النموذج المقدر.	157
ثالثا: تقييم النموذج من الناحية الإحصائية والاقتصادية.	161
خاتمة.	166
المراجع.	174

قائمة الجداول:

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1	الجدول 1-1: التّقسيم التّقليدي لأنواع عقود التّأمين على الحياة.	22
2	الجدول 1-2: الفرق بين الصكوك، الأسهم والسندات.	42
3	الجدول 1-3: أوجه الاختلاف بين نظام التّأمين التّكافلي ونظام التّأمين التّجاري:	49
4	الجدول 2-1: الأخطار المتعلق بنشاط شركات التّأمين.	63
5	الجدول 3-1: مجموع أقساط التّأمين لبعض الدّول سنة 2020.	112
6	الجدول 3-2: مجموع أقساط التّأمين على الحياة سنة 2020.	112
7	الجدول 3-3: معدّل الكثافة لبعض دول العالم سنة 2020.	113
8	الجدول 3-4: شبكة توزيع التّأمين في الجزائر لسنة 2019.	119
9	الجدول 3-5: عمولات توزيع التّأمين عبر البنوك في الجزائر.	120
10	الجدول 3-6: تطوّر عدد المنخرطين في صناديق الضمان الاجتماعي في الجزائر.	128
11	الجدول 3-7: نسب تمويل الضمان الاجتماعي في الجزائر.	129
12	الجدول 3-8: مداخيل وتعويضات صناديق الضمان الاجتماعي في الجزائر خلال الفترة 2011-2017.	130
13	الجدول 3-9: تطوّر حجم الودائع في الجزائر.	134
14	الجدول 3-10: توزيع قيم الودائع البنكية في الجزائر خلال الفترة 2014-2018.	135
15	الجدول 3-11: الشركات المتضمنة في السوق الرئيسي لبورصة الجزائر سنة 2020.	137
16	الجدول 3-12: تطوّر نسبة رأس مال السوق في بورصة الجزائر.	138
17	الجدول 3-13: تطوّر الناتج المحلي الإجمالي للجزائر خلال الفترة 1963-2020.	140
18	الجدول 3-14: تأثير أسعار النّفط على بعض مؤشرات الاقتصاد الوطني خلال الفترة 2011-2017.	141
19	الجدول 3-15: نسبة القيمة المضافة للقطاعات الاقتصادية من الناتج المحلي الخام.	142
20	الجدول 3-16: توزيع الإنتاج المحلي الخام حسب الطبيعة القانونية للنّشاط.	142
21	الجدول 3-17: تطوّر الأجر الأدنى المضمون في الجزائر.	143
22	الجدول 3-18: مستويات الدّخل والأجور في الجزائر.	144
23	الجدول 3-19: حصة المصاريف السنوية للمستهلك الجزائري خلال سنة 2011.	145
24	الجدول 3-20: التّغير في نسب المصاريف السنوية للمستهلك الجزائري بين سنة 2000 وسنة2011.	146
25	الجدول 3-21: تطوّر حجم الادخار المحلي في الجزائر خلال الفترة 1960-2020	147
26	الجدول 3-22: تطوّر عدد السكان والزيادة السكانية في الجزائر خلال الفترة 1960-2020.	149
27	الجدول 3-23: المؤشرات الديمغرافية للجزائر للفترة 1960-2020.	149
28	الجدول 3-24: توزيع السكان في الجزائر حسب المناطق السكانية خلال الفترة 1960-2020.	150

29	الجدول 3-25: نفقات الدّولة على قطاع التّعليم والثقافة في الجزائر.	151
30	الجدول 3-26: نسبة مشاركة النساء في قوة العمل في الجزائر خلال الفترة 1990-2019.	153
31	الجدول 3-27: توزيع نشاطات النساء حسب القطاعات الاقتصادية.	153
32	الجدول 3-28: عرض الخصائص الوصفية لمتغيرات الدّراسة.	154
33	الجدول 3-29: نتائج تقدير النموذج الديناميكي باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية.	157
34	الجدول 3-30: اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء من الدرجة الأولى.	158
35	الجدول3-31: اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء من الدرجة الثانية.	158
36	الجدول 3-32: اختبار تجانس التّباين.	159

قائمة الأشكال:

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1	الشكل1-1: مخطط تجربة احتمالية.	06
2	الشكل 1-2: تطوّر حجم اصدار الصّكوك من سنة 2001 إلى 2020.	43
3	الشكل1-3: توزيع الصّكوك حول العالم حسب أكبر الحصص.	44
4	الشكل 2-1: أداء شركة التّأمين مع أو بدون إعادة التّأمين.	70
5	الشكل3-1: تأثير جائحة كوفيد 19 على صناعة التّأمين في العالم.	110
6	الشكل3-2: حصة بعض دول العالم من الإنتاج العالمي للتأمين لسنة 2020.	111
7	الشكل 3-3: معدّل اختراق التّأمين في بعض دول العالم لسنة 2020.	113
8	الشكل 3-4: هيكل سوق التّأمين في الجزائر حسب طبيعة الشركة النشطة خلال سنة 2020.	118
9	الشكل 3-5: تطوّر إنتاج خدمة بنك التّأمين في الجزائر خلال الفترة 2010-2020.	120
10	الشكل 3-6: توزيع خدمات التّأمين عبر الوسائط المختلفة في العالم خلال سنة 2021.	121
11	الشكل 3-7: تطوّر إنتاج التّأمين في الجزائر خلال الفترة 2006-2020.	122
12	الشكل 3-8: حصة أنواع عقود التّأمين من الإنتاج الكلي خلال الفترة 2006-2019.	122
13	الشكل 3-9: إنتاج التّأمين على الأشخاص في الجزائر حسب نوع وثائق التّأمين.	124
14	الشكل 3-10: الطّلب على تأمين الأشخاص حسب أنواع الوثائق.	124
15	الشكل 3-11: توزيع الطّلب على التّأمين في الجزائر حسب الولايات.	125
16	الشكل 3-12: اختبار التّوزيع الطبيعي للأخطاء.	159
17	الشكل 3-13: اختبار إستقرارية النموذج.	160

الملخص

الملخص:

الهدف من الدّراسة هو البحث عن معوّقات تطوّر التّأمين على الحياة في الجزائر، حيث تّم استخدام المنهج الاستنباطي من خلال عرض وتحليل مختلف متغيرات الدراسة، واستخدام طريقة المربعات الصغرى لاختبار العلاقة السببية بين متغيرات الدّراسة بالاعتماد على بيانات سنوية للفترة (1990-2020).

توصّلت الدّراسة إلى أن العوامل المتمثّلة في طلب التّأمين على الحياة (لفترة التّأخير)، معدّل الإعالة والضمان الاجتماعي، معدّل التّضخم ونسبة التّمدن تؤثر بشكل إيجابي ومعنوي على طلب التّأمين على الحياة في الجزائر، كما بينت الدّراسة وجود علاقة عكسية بين الطّلب على تأمينات الحياة وبعض المتغيرات على غرار التّأمين على الأضرار، مشاركة المرأة في العمل، معدّل الإعالة والضمان الاجتماعي (لفترة التّأخير).

كما تبين من خلال الدّراسة أن المتغيرات المعتمدة لا تفسر كل معوقات التّأمين على الحياة، وهو مؤشر على أن هناك عوامل لم تدرج في النّموذج لها دور كبير في التّأثير، وهي العوامل الاجتماعية والثقافية والسياسية والبدائل الممكنة التي لا تتوفر على بيانات كاملة أو يصعب تكميمها في الجزائر.

تزامنا مع الإصلاحات المستمرة التي تباشرها السلطات المشرفة، نوصي من خلال هذه الدّراسة بضرورة الأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الثّقافية والاجتماعية، وتفعيل التّكافل العائلي الأمر الذي يسمح بتعزيز الطّلب من خلال توفير عقود تأمين على الحياة حديثة تتوافق مع طبيعة وثقافة المجتمع.

الكلمات المفتاحية: التّأمين على الحياة، الضمان الاجتماعي، التّكافل.

Abstract:

The aim of this study is to search for the obstacles of development of life insurance in Algeria, we have used the deductive approach to present and analyze the variables of study, and we used the least squares method (LSM) to examine the relationship between a set of variables, based on annual data for the period (2020-1990).

The study found that: the demand for life insurance is effected significantly by demand for life insurance (LAG=1), Dependency rate, social security, inflation-rate and urbanization-rate.

This study also showed the existence of an inverse relationship such as general insurance, women's participation in work, dependency rate and social security (LAG=1).

Through the study, we found that the indicators adopted in the model do not explain all life insurance obstacles, it is an indication that there are factors not included in the model that have a significant role in the impact, such as the social, cultural and political factors and alternative life insurance services that are not complete data or are difficult to quantify in Algeria.

In conjunction with the current reforms undertaken by the authorities, this study recommends the need to take into account the cultural and social variables, and activating family takaful, which allows boosting demand by providing modern life insurance contracts that are compatible with the culture of society.

Keywords: life insurance, social security, takaful.

مقدّمة

يرتبط الخطر بجميع جوانب حياة الإنسان، منها ما هو طبيعي ومنها ما هو متعلق بشخصه وفسيولوجيته ومنها ما هو متعلق بالجماعة التي يعيش معها، وتنقسم إلى أخطار تؤثر على ممتلكاته وأخطار متعلقة بحياته وأخطار متعلقة بنتائج أفعاله ومسؤولياته.

وقد أدّى تنّوع الأخطار وتعدّدها وتفاقم آثارها إلى سعي الإنسان لتجنبّها والتّخفيف من آثارها فقام بإنتاج وتطوير مختلف الوسائل التي حاول أن يتجنّب بها نتائج الأخطار المحدقة به، ونظرا لمحدودية طريقة التجنّب في مواجهة الأخطار فقد ظهرت عدّة معاملات اجتماعية بسيطة تقوم على التّعاون والتّكافل بين الأفراد، لكن فعاليتها المحدودة أجبرت الفّرد على البّحث عن حلول فردية فعمد إلى تجنيب جزء من دخله واستثماره كوسيلة للاحتياط فحققت له نتائج محدودة نظرا لصعوبة الادّخار وطول مدته الزمنية.

ثم انتقل إلى اعتماد آليات التّعاون مع غيره ممن يشترك معهم في نفس الأخطار بأن يتحمل كل منهم جزءا من الخسائر التي تصيب أحدهم نتيجة تعرضه لخطر متفق عليه، لكنّ حدود هذه الطريقة جعلته يعمد إلى البحث عن جهة ما يقدم لها جزء من ماله مقابل أن تتعهد له بتعويض خسائره فظهر التّأمين كأداة تحقق له غايات الاحتياط والأمن، خاصة للأخطار المتعلقة بحياة الفرد وعائلته، فيقدم له التّأمين عديد المزايا والفوائد والعقود التي تلبي حاجاته الاقتصادية والاجتماعية.

وباعتبار التّأمين على الحياة نشاط تجاري مرتبط بقوانين العرض والطّلب، عمّلت عديد الدراسات على تحليله والبحث في علاقته بمختلف المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية والديمغرافية والثقافية، ومن ثمّة معرفة أي من العوامل التي تؤثر عليه بالإيجاب أو بالسّلب بهدف تعزيز دوره وتطوير أدائه في الاقتصاد والمجتمع.

والتّأمين على الحياة في الجزائر لا يختلف عن التّوجه العام لقطاع التّأمين، فالأداء الضعيف الذي يحققه وذلك وفق ما تبينه الإحصاءات الرسمية والمؤشرات الاقتصادية الكلية، أدى بالسلطات الوصية القيام بعديد الإصلاحات بهدف وضع هذا النشاط في خدمة التّنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد.

وعلى هذا الأساس وبناء على ما سبق سنحاول دراسة وتحليل موضوع البحث من خلال طرح السؤال الرئيسي التّالي:

ماهي أهم العوامل التي تحّد تطوّر التّأمين على الحياة في الجزائر؟

وينبثق عن السؤال الرئيسي مجموعة أسئلة فرعية نحددها كالتّالي:

- ماهي أدوات إدارة الأخطار المرتبطة بحياة الأشخاص؟
- ماهي العوامل المؤثرة على صناعة التّأمين على الحياة؟
- هل ضعف أداء صناعة التّأمين على الحياة في الجزائر يعود إلى خدمات الضمان الاجتماعي؟

وللإجابة على أسئلة البحث، انطلقنا من الفرضيات التّالية:

- يمتلك الأفراد عدة بدائل ممكنة لإدارة الاخطار المتعلقة بالحياة تتفاوت في درجة فعاليتها.
- ترتبط صناعة التّأمين على الحياة بعوامل متعلقة بشركة التّأمين وعوامل مرتبطة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي وبيئة المؤمن لهم.
- تمتلك الجزائر نظام حماية اجتماعية سخي يعتبر بديلا يحد من تطوّر صناعة التّأمين على الحياة.

أهمية موضوع الدراسة:

تولي الجزائر أهمية معتبرة للتأمين على الحياة، وهذه الأهمية ناتجة عن الدّور الاقتصادي والاجتماعي الذي يقدمه، على اعتبار أن شركات التّأمين على الحياة يمكن أن تكون أحد حلول أزمة صناديق التّأمين الاجتماعي في الجزائر، وذلك من خلال تخفيض التّكاليف الحكومية في تمويلها من جهة، والتّخفيف من مشكل الخطر الأخلاقي الذي تعاني منه جهة أخرى، على اعتبار أن شركات التّأمين على الحياة لها الآليات الفّعالة لتحقيق ذلك؛

وتبرز أهمية الموضوع في معرفة العوامل التي تعيق التّأمين على الحياة من خلال الوقوف على النقائص وتدعيم النقاط الإيجابية، خاصة مع تزامن الدّراسة مع مجموع الإصلاحات التي توليها الهيئات المشرفة على قطاع التّأمين في الجزائر.

أهداف الدراسة:

نهدف من خلال دراسة موضوع البحث الوصول إلى:

- إبراز أهمية التّأمين على الحياة وعرض الخدمات التي يقدمها للمؤمن لهم؛
- تبيان الخدمات البديلة والمكمّلة لصناعة التأمن على الحياة؛
- تحديد طبيعة العلاقة بين المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والطّلب على تأمينات الحياة؛
- بناء نموذج يحدد أهم العوامل التي تتحكم في تأمينات الحياة، يسمح للفاعلين في القطاع التنبؤ بالتغيرات المستقبلية لقطاع التّأمين على الأشخاص في الجزائر.

منهجية الدراسة:

من أجل دراسة موضوع البحث، قمنا باستخدام المنهج الاستنباطي باستخدام أدوات الوصف والتّحليل من أجل تقديم مختلف متغيرات الدراسة، واعتماد المنهج الاستقرائي لاختبار العلاقة السبّبية بين مجموعة متغيرات مختارة على صناعة التّأمين على الحياة في الجزائر.

الإطار المكاني والزماني للدراسة:

قدّمت الدّراسة في إطارها النّظري والتّطبيقي بيانات كمّية تخص قطاع التّأمين في الجزائر مع الإشارة لبعض الاحصائيات تخّص بعض الدّول من العالم، ويمتد الإطار الزّمني للدرّاسة التّطبيقية خلال الفترة (1990-2020).

الدراسات السابقة:

يكتسي هذا الموضوع اهتماما واسعا من قبل الباحثين، ولقد تناوله العديد منهم بالتّطبيق على عدد كبير من دول العالم، في فترات زمنية متفاوتة، نذكر منها:

Thorsten Beck and Ian Webb, Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries, the world bank economic review, vol. 17, no. 1, 2003.

قام الباحثان بدراسة تأثير كل من العوامل الاقتصادية والديمغرافية والمؤسسية على الطّلب على التّأمين على الحياة، حيث خلصت الدّراسة إلى أن العوامل الاقتصادية كالتّضخم ودخل الفرد ونمو حجم القطاع البنكي ومتغير الدين هي أكثر العناصر تأثيرا في طلب التّأمين على الحياة، كما وجدت أن المستوى التّعليمي ومعدّل البقاء على قيد الحياة ومعدّل الإعالة وحجم التّأمين الاجتماعي عوامل ليس لها علاقة قوية بالتّأمين على الحياة.

Zerouki kamel, L'assurance vie : une composante épargne et une composante risque, l'impact des nouveaux produits, Colloque international L'industrie de l'assurance Réalités et perspectives de développement Université Hassiba Ben Bouali – chlef, 2012.

عمل الباحث من خلال الدراسة على توصيف وتقديم صناعة التّأمين على الحياة في الجزائر وعرض خلالها مختلف الوثائق المقترحة وآلية عمل نظام التّأمين على الحياة.

يسرى عبد الله عناد، العوامل المؤثرة في انخفاض الطّلب على الوثائق الفردية للتأمين على الحياة، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد 07 العدد 20. 2015.

قامت الباحثة من خلال الدّراسة الاستطلاعية على البحث في أسباب ضعف حجم نشاط التّأمين على الحياة في العراق، حيث درست الباحثة تأثير كل من مؤشر الإدراك بالأخطار وحاجة الفرد واتجاهات الافراد والدّخل والوعي والعادات والمعتقد الديني بالإضافة إلى الأساليب التّرويجية لشركة التّأمين والبدائل المنافسة للتأمين على الحياة، حيث توصلت الدّراسة إلى تأثير الادراك والوعي بالخطر ومؤشر الدين بالإضافة إلى مؤشر التّضخم وضعف الأساليب التّرويجية لشركات التّأمين في الحّد من انتشار وتطوّر التّأمين على الحياة.

فلاق صليحة، متطلبات تنمية نظام التّأمين التّكافلي، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2015.

قدمت الباحثة من خلال دراستها الإطار النظري لنظام التّأمين التّكافلي وآليات تنّمية النّظام في الجزائر من خلال الاستفادة من التّجارب العربية الرائدة في المجال.

Snježana Pivac and others, economic and demographic determinants of demand for life insurance, Proceedings of the 13th International Symposium on Operational Research SOR'15, Slovenia, 2015.

قام الباحثون من خلال دراسة تأثير العوامل الاقتصادية والديمغرافية على الطّلب على التّأمين على الحياة في منطقة أوروبا الوسطى، حيث توصلت الدّراسة إلى التّأثير الإيجابي لمستوى الدّخل على الطّلب، كما أثبتت الدّراسة التّأثير الإيجابي لمتغير البطالة الآخذ في الانتشار في منطقة الدراسة، وأوصت الدراسة بالبحث في تأثير أنظمة التّقاعد واستدامتها على الطّلب على تأمينات الحياة.

Walid merouani et autres, Les nouveaux déterminants de la demande de sécurité sociale : le cas de la région d'Alger, revue Retraite et société, N°73 2016.

قام الباحثون بدراسة ميدانية لأسباب عجز التّغطية الاجتماعية في الجزائر، حيث توصل الباحثون إلى عجز نظام الضمان الاجتماعي على حماية كل السّكان وهذا يعود إلى تغطية النّظام لكل الأخطار الاجتماعية،

كما أوصت الدّراسة بتخفيض قيمة الاشتراك من أجل زيادة عدد المنخرطين واستقطاب العمال النّشطين في السوق الموازي لتعزيز مداخيل النّظام تطبيقا لقانون الأعداد الكبيرة.

Mouna Zerriaa and others, Determinants of Life Insurance Demand in Tunisia, African Development Review, Vol. 29, No. 1, 2017.

قام الباحثون بدراسة محددات الطّلب على التّأمين على الحياة في تونس من خلال دراسة تأثير مجموعة محددات مختارة، وقد أظهرت نتائج الدراسة أن الطّلب على التّأمين على الحياة في تونس يزداد مع الدّخل وتطوّر النظام المالي وأن المتغيرات الاجتماعية والديمغرافية المستخدمة في الدّراسة تحفز الطّلب، كما أثبتت التأثير السلبي لنظام التّأمين الاجتماعي، كما توصلت لعدم تأثير معدّل التّضخم وسعر الفائدة على استهلاك التّأمين على الحياة في تونس.

علي غسان سليمان، نمذجة العلاقة بين محددات الطّلب على التّأمين ومؤشرات التنمية الاقتصادية، رسالة ماجستير في الاقتصاد، سوريا، 2017.

قام الباحث من خلال هذه الدّراسة على تحليل محددات الطّلب على التّأمين في سوريا باستخدام طريقة التّحليل العاملي، حيث تم استخدام مؤشر التّمدن والعمر ومعدّل الإعالة ومعدّل البطالة والتّضخم وتطوّر النظام المالي والناتج المحلي ونصيب الفرد من الدّخل القومي ومعدّل الفائدة، وتوصلت الدّراسة إلى التّأثير المعنوي المتبادل بين المركبات الأساسية المتعلقة بمحددات الطّلب على التّأمين على مؤشرات التّنمية الاقتصادية.

Elma Satrovic and Adnan muslija, economic and demographic determinants of the emand for life insurance: multivariate analysis, journal of management and economica research, 2018.

قم الباحثان بدراسة تأثير مجموعة العوامل الاقتصادية والديمغرافية المؤثرة على الطّلب على التّأمين على الحياة في 150 دولة عبر العالم، حيث تم دراسة تأثير كل من مؤشر الناتج المحلي الإجمالي وتطوّر النظام المالي والبنكي ومؤشر معدّل الإعالة وأمل الحياة ومؤشر مستوى التّعليم ومؤشر التّمدن، حيث توصلت الباحثان إلى التأثير الإيجابي لمتغيرات الدراسة على الطّلب على التّأمين على الحياة.

خلوف ياسين، محددات الطّلب على التّأمين في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2018.

اعتمد الباحث في دراسته على طريقة المربعات الصغرى لقياس تأثير العوامل الاقتصادية والديموغرافية على طلب التّأمين في الجزائر، حيث أثبت أنّ العوامل المتمثلة في الطّلب على التّأمين للسنة الماضية والدّخل وحجم السوق المالي وأمل الحياة يؤثر بشكل إيجابي ومعنوي على الطّلب في الجزائر وأثر سلبي ومعنوي للسعر، كما بين وجود علاقة عكسية بين الطّلب على التّأمين والعوامل الديموغرافية لكنها غير معنوية، إضافة لذلك فقد أشار الباحث إلى وجود عوامل أخرى يمكن أن تؤثر على طلب التّأمين في الجزائر قد ترتبط بجهاز العرض أو بعوامل اجتماعية أخرى.

غفصي توفيق، تحليل العوامل المؤدية لضعف طلب الأفراد على منتجات التّأمين في الجزائر، مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية، المجلد 03، العدد، 02. 2019.

عمل الباحث من خلال الدراسة الميدانية باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية على إبراز أهم العوامل المؤثرة في طلب الفرد الجزائري على خدمات التّأمين، حيث توصل الباحث إلى أنّ غياب الثقافة التأمينية وتدني معدّل الدّخل الشهري لدى المواطن الجزائري هي المحددات الأساسية للطّلب على التّأمين في الجزائر، مع توصله إلى حياد مؤشر المعتقد الديني في الطّلب على منتجات التّأمين.

مميزات الدّراسة الحالية عن الدّراسات السابقة:

تعمل الدراسة على تبيان أهمية الخطر المرتبط بحياة الأشخاص وتقديم مختلف أدوات إدارته مع عرض خدمة التأمين على الحياة.

تتميز هذه الدراسة بدراسة محددات الطلب والعرض لخدمة التأمين على الحياة من خلال محاولة بناء نموذج يحدد المعوقات، مع إبراز متطلبات من أجل النهوض بخدمة التّأمين على الحياة في الجزائر.

هيكل الدراسة:

تم تقسيم الدّراسة إلى ثلاثة فصول، تّم التّركيز في الفصل الأول على إبراز الخطر والتّأمين على الحياة مع تقديم مختلف الخدمات البديلة والمكمّلة للتّأمين على الحياة، ثم عرض وتحليل مختلف العوامل التي تؤثر على صناعة التّأمين على الحياة في الفصل الثاني، وركزّنا في الفصل الثالث على تحليل أداء الصّناعة في الجزائر وعرض أداء منظومة الضمان الاجتماعي والنّظام المالي مع تقديم تحليل أداء أهم المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، والقيام بتحليل إحصائي باستخدام أدوات قياسية من أجل صياغة نموذج رياضي يلخص العوامل الأكثر تأثيرا على التّأمين على الحياة في الجزائر..

الفصّل الأوّل:

أهمية التّأمين كآلية لإدارة الأخطار المرتبطة بحياة الأشخاص

تمهيد:

يتعرض الإنسان لأخطار مختلفة يترتّب على تحققها خسارة مالية أو معنوية، وتختلف هذه الأخطار من حيث طبيعتها ونوعيتها وحجم الخسارة المترتبة على تحققها حسب تطوّر الحياة البشرية، أهمها خطر الوفاة المبكر، المرض، الحوادث الشخصية، العجز الكلي أو الجزئي، والشيخوخة والبطالة والمرض.

وقد عرفت البشرية مجموعة أدوات مالية سواء تجارية أو ذات طابع اجتماعي، عملت في مجملها على مواجهة وتدنّية الآثار المالية للأخطار، ولعّل أبرز تلك الأدوات والأنظمة هو التّأمين بمختلف صيغه: التّجارية أو الاجتماعية أو التّكافلية.

سنحاول في هذا الفصل تحليل مكانة التّأمين على الحياة كأليّة لإدارة تلك الأخطار مقارنة مع البدائل المتاحة، من خلال ما يلي:

- **المبحث الأول: الأخطار المتعلقة بالأشخاص وتصنيفاتها في تأمينات الحياة؛**
- **المبحث الثاني: الضمانات المقترحة في التّأمين على الحياة؛**
- **المبحث الثالث: الأدوات الاقتصادية والاجتماعية المكمّلة لصناعة التّأمين على الحياة؛**
- **المبحث الرابع: البدائل الشّرعية لخدمة التّأمين على الحياة.**

المبحث الأول: الأخطار المتعلقة بالأشخاص وتصنيفاتها في تأمينات الحياة.

يختص هذا الجزء من الدّراسة بتحليل طبيعة الخطر في مجال التّأمين على الحياة، من خلال استعراض نظرية المنفعة المتوّقعة في التّأمين وتقديم لقانون الأعداد الكبيرة الذي يعتبر الأساس الرياضي والإحصائي الذي يقوم عليه التّأمين على الحياة مع وصف لأنواع أخطار الحياة، وتصنيفها حسب درجة قبول التّأمين عليها، ومن ثم إبراز طرق حساب احتمالات الخسارة.

أولا– الخطر ونظرية المنّفعة المتوّقعة

إن عنصر الاحتمال هو جوهر فكرة الخطر، بحيث نستطيع القول أن هناك خطرا إذا كنّا بصدد أمر يحتمل حدوثه في المستقبل على نحو ينذر بأن يترتّب على ذلك آثار اقتصادية سلبية لشخص معين هو من حصلت له كارثة وقوع هذا الخطر[1]، مهددة إياه بفقدان قيمة مالية أو بزيادة نفقاته، ويتبيّن من ذلك أنه يمكن أن يعّد من قبيل الخطر احتمال حصول حادث سعيد كالزّواج أو الإنجاب مادام يترتّب على هذا الإحتمال أو ذلك نقص الدّخل أو انعدامه أو زيادة الإنفاق، فإن لم يكن للحادث المحتمل حصوله في المستقبل أي أثر اقتصادي سواء على الدّخل أو على الإنفاق فإنه لا يصلح أن يعتبر في عداد الأخطار التي يجوز السعي إلى تغطيتها بحماية تأمينية خاصة أو اجتماعية[2].

1–تطوّر نظرية المنّفعة

يعتبر برنولي (Daniel Bernoulli) من أوائل المفكّرين الاقتصاديين في الفكّر التّقليدي الذين تناولوا موضوع الخطر في الاقتصاد، فقد اقترح سنة 1738 نموذج (المنّفعة المتوّقعة) والذي يقوم على مزاوجة فرضيتين بسيطتين: تفترض الأولى أن الأفراد يبحثون عن تعظيم منافعهم (سعادتهم) المستقبلية المتوّقعة وتقوم الثانية على أساس أن السعادة هي دالة متزايدة للثروة، مع ملاحظة أنه كلما ازدادت ثروة الفرد كلما كان أثر زيادة الثروة على السعادة أقل، أو ما يمكن التّعبير عنه بطريقة أخرى، المنفعة الحدية للثروة موجبة لكنها متناقصة.

[1] Sabine Belamich, **Bien assurer les siens, EDITION Chiron**, France, 2005, p30.

[2] عصام أنور سليم، **التّأمين الاجتماعي بين النظرية والتّطبيق**، الطبعة الأولى، دار الجامعيين للطباعة، مصر، 2005، ص ص25–26.

أرضى النموذج على بساطته الاقتصاديين لفترة طويلة من الزمن، حيث يعطي تفسيرا لكثير من الظواهر النوعية (الكيّفية)، مثل الطّلب المتزامن للتّأمين، وتقّر نظرية المنّفعة المتوّقعة أن الأفراد يتصرفون بعقلانية لتنظيم منفعتهم المتوّقعة، أخذا بعين الاعتبار أن الأفراد بطبعهم كارهون ومتجنبون للخطر[1].

لنظرية المنّفعة المتوّقعة ارتباط وعلاقة بكل من علم الاقتصاد ونظرية القرار ونظرية الألعاب[2]، وهي تعنى بتفضيلات الأفراد حيال الخيارات ذات النتائج غير المؤكدة، مثل الرّهان أو القرارات الاستثمارية، وأول من وضع أساس نظرية المنّفعة هو دانيال برنولي (Daniel Bernoulli) سنة 1738 م، واستمرت طيلة تلك الفترة فرضية لعلماء الاقتصاد إلى حد كبير، قبل أن يكمل معالم النّظرية كل من فان نيومان ومورغينسترن (Von Neumann 1944 Morgenstern).ولعّل أهم فرض قامت عليه النّظرية هو: فرضية رشاد الأفراد (المستثمرين)؛ لقد كانت هذه الفرضية واحدة من أهم الفرضيات إبهارا في علم الاقتصاد والمالية، بل أنها صارت أساسا بني عليه العديد من النّظريات المالية، ومن ذلك نظرية كفاءة الأسواق.

ورغم ذلك فإن هذه النّظرية لم تسلم من النّقد، حيث أثبت kahneman and tversky سنة 1979، أن تفكير الإنسان تشوبه أخطاء إدراكية تتحكم في بناء توقعاته، ومن ذلك الإفراط في الثّقة والتّفاؤل واللجوء إلى تبسيط عملية اتخاذ القرار، كما تؤثر على تفضيلاته التي قد تتغير بمجرد عرض الخيارات المتاحة بطريقة مختلفة[3].

ثانيا–أهمية قانون الأعداد الكبيرة في تحديد قيمة الخسارة

عند حساب الخطر في التّأمين على الحياة، يتم استخدام الاحتمالات بشكل أساسي، كون الخّطر حادث مرتبط بالمستقبل وغير مؤكد تحققه[4]، إلا خطر الوفاة فهو مؤكد حدوثه لكن يبقى توقيته متعلق بالاحتمالات التي تحسب على أساس طرق رياضية وبالاعتماد على تجارب ومشاهدات تكون قد حدثت في الماضي، وتتغير من وقت لآخر ومن حالة لأخرى مما يترتب عليه بالضرورة تغير قيمة الاحتمال.

ومن أجل دقة حساب الاحتمالات التجريبية حتى تكون أقرب في قيمتها إلى ما يتحقق فعلا، أشار بواسون سنة 1735 إلى استعمال قانون رياضي في مجال التّأمين يسمى قانون الأعداد الكبيرة لحساب الاحتمالات التجريبية

[1] عبد الكريم قندوز، **نظرية الخطر في الفكر الاقتصادي التقليدي والإسلامي**، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2020، ص22.

[2] هي أداة من أدوات التّحليل الرياضي، وتعني اختيار بديل من مجموع بدائل ممكنة: مختار متولي، الأساليب الرياضية للاقتصاديين، الطبعة الأولى، مطابع جامعة الملك سعود، السعودية، 1993، ص 513.

[3] عبد الكريم قندوز، مرجع سبق ذكره، ص19.

[4] Jacques le Pape et Guillaume Leroy, **assurance vie et fonds de pension, analyse financière et actuarielle**, édition l'assurance française,1995, France, p75.

التّقديرية[1]، بحيث ينص هذا القانون على أنه كلما زادت عدد الوحدات التي تجرى عليها التجربة، كلما آلت نسبة الاحتمال المتوقع إلى الاحتمال المحقّق لهذه التجربة نحو الواحد الصحيح [2] .

بمعنى أن يصبح الاحتمال المتوقع حسابيا مساويا أو قريبا من الاحتمال المحقّق وفي التّأمين يعني أنه كلما زاد عدد الوحدات المعرضة للخطر فإن الاختلاف النسبي للخسارة الفعلية من الخسارة المتوقعة سوف يتناقص وهكذا، يمكن أن يتنبأ المؤمن بالخسائر المستقبلية بدرجة أكبر من دقة تزايد عدد الوحدات المعرضة للخطر[3].

ويقوم التّأمين على آلية التقليل من آثار الأخطار عن طريق تجميعها، وهذا ما يجيب عليه تطبيق قانون الأعداد الكبيرة، حيث يعود هذا القانون إلى ما لاحظه علماء الرياضيات في القرن السابع عشر في أوروبا عند إعدادهم لقوائم الوفيات، حيث لاحظوا أن عدد الموتى من الذكور والإناث يميل إلى التّساوي كلما زاد عدد المسجلين في القائمة.

وقد أصبحت دراسة هذه الظاهرة جزءا من علم الإحصاء عندما كتب عنها سيمون بواسون وسماها قانون الأعداد الكبيرة، فهو يتعلق باستقرار تكرار بعض الحوادث عند وجود عدد كاف منها، مع أنها تبدو عشوائية لا ينظمها قانون إذا نُظر إليها كل واحدة على حدة، مثال ذلك ظاهرة الوفاة، تبدو عشوائية لا يمكن التّنبؤ بوقوعها إذا كان الأمر يتعلق بشخص بعينه، ولكننا لو تحدثنا عن عدد الوفيات التي ستقع خلال العام الحالي في مدينة معينة لأمكن – بناء على الخبرة السابقة – أن نتوقع بدقة ما سوف يحدث.

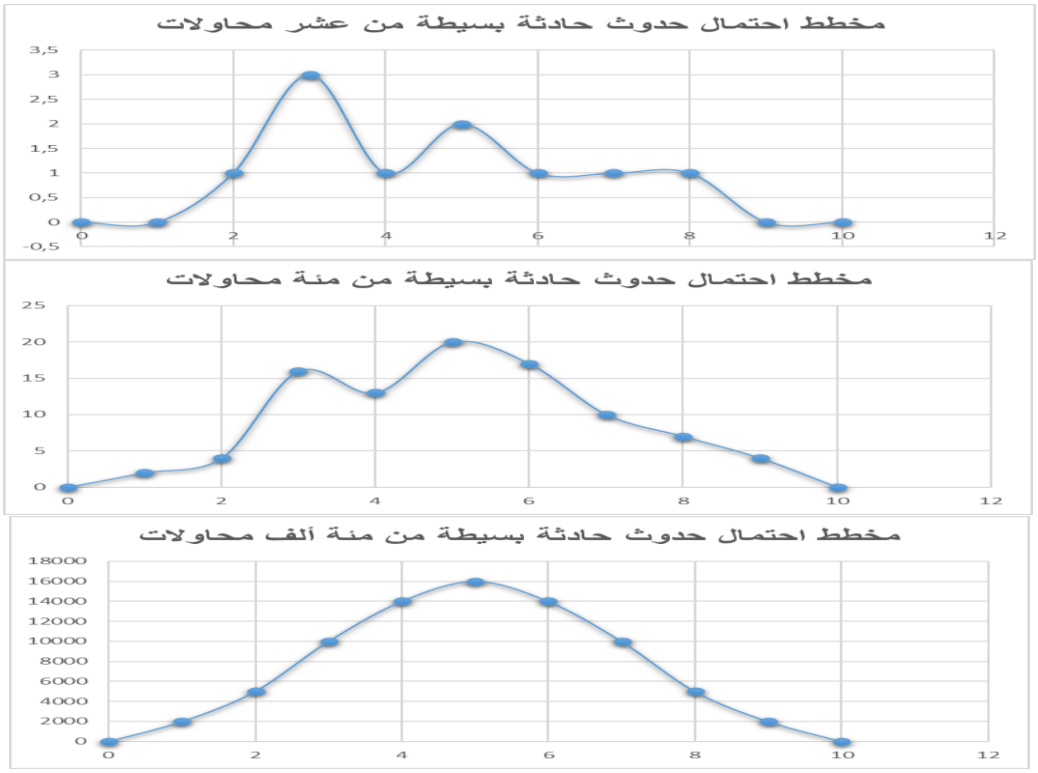
من خلال الشكل التّالي، يتضح مفهوم قانون الأعداد الكبيرة، حيث تم اجراء تجربة احتمالية، وكانت النتائج المحققة حسب عدد مرات التجربة:

[1] حمول طارق وبوشنافة أحمد، **إدارة الخطر كتوجه تسييري حديث بشركات التّأمين ومتطلبات تفعيلها**، مقال منشور بمجلة رؤى اقتصادية، العدد الثالث، الجزائر، ديسمبر 2012، ص45.

[2] Jacques le Pape et Guillaume Leroy, op cit, p57.

[3] جورج ريجدا، **مبادئ إدارة الخطر والتّأمين**، ترجمة محمد توفيق البلقيني وإبراهيم محمد مهدي، دار المريخ للنشر، ص53.

الشكل1-1: مخطط تجربة احتمالية لإثبات قانون الاعداد الكبيرة.



المصدر: Théodore Corfias, Assurance vie techniques et produits, édition l'argus de l'assurance, France, 2003 pp 44-47.

هذا القانون هو الأساس الذي يقوم عليه التّأمين، فإنّ الصعوبة التي تبدو قطعية عند محاولة توقع حادثة معينة تنقلب إلى ما يشبه اليقين إذا كان ما نحاول توقعه هو عدد كاف من الحوادث المشابهة، إلا أننا لا نستطيع أن نعرف أي من المؤمن لهم الذي سيتعرض لحادث اصطدام سيارته مثلا، لأن ذلك من علم الغّيب، ولكننا نستطيع أن نعرف بشكل بالغ الدّقة كم عدد النّاس الذين سيتعرضون لحوادث السيارات في مدينة خلال السّنة القادمة، اعتمادا على وجود عدد كاف من الحوادث التي تسمح لنا بتطبيق قانون الأعداد الكبيرة[1].

ثالثا-الأخطار المتعلقة بحياة الأشخاص:

أثار موضوع الخطر عدة وجهات نظر حول طبيعته ووضع تعريف محدد له، ولم يتّم الاجماع على مفهوم واحد له يمكن اعتماده في مختلف الميادين، ورغم ذلك يوجد إجماع بين المختصين على وجود علاقة بين الخطر وعدم التّأكد، فيمكن تعريف الخطر ضمن مفهوم عدم التّأكد.

[1] محمد بن علي القري، **مقدمة في أصول الاقتصاد الاسلامي**، دراسة للنظام الاقتصادي الاسلامي، الطبعة الرابعة، دار حافظ للنشر، السعودية، 2002، ص190.

حيث يشير مفهوم الخطر إلى أنه حادث مستقبلي محتمل الوقوع، لا يتوقف على إرادة أي من الطرفين اللذين بينهما العقد[1].

كما يمكن تعريفه بأنه الحالة التي يكون فيها إمكانية أن يحدث انحراف معاكس عن النتيجة المرغوبة أو المتوقعة أو المأمولة[2].

ومن وجهة نظر شركات التّأمين، يتمثّل الخطر في الفرق بين الخسائر المتوقعة والتي تمّ على أساسها حساب قسط التّأمين الصافي والخسائر الفعلية التي تلتزم شركة التّأمين بتعويضها لحملة وثائق التّأمين في حالة تحقق الأخطار المؤمن عليها[3].

ويعبر عليه بأنه الفرق بين الاحتمال الفعلي والمتوقع للخسائر المادية المحتملة[4].

1- أنواع الأخطار المتعلقة بحياة الأشخاص:

تتعرض حياة الأفراد لمجموعة لامتناهية من الأخطار يترتب عن وقوعها خسارة مالية في الدّخل أو الثروة[5] تصيب ذمتهم المالية لأنفسهم، أو من يعتمدون عليهم ماديا، فظاهرة الوفاة المبكر يترتب على تحققها انقطاع الدّخل بالنسبة لعائلة المتوفى، وظاهرة الشيخوخة، يترتّب على تحققها انخفاض دخل الفّرد مع ارتفاع معدّلات الإنفاق بالنسبة لتدهور الحالة الصّحية والجسمانية، وظاهرة العجز يترتّب على تحققها انخفاض الدّخل أو انقطاعه حسب شدة وأثر الحادث.

ويمكن إيجاز مختلف الأخطار التي تواجه حياة الأفراد فيما يلي:

1-1-خطر العجز: يتعرض الفرد لنقص في دخله إذا تعرّض لعجز يفقده قدرته الصّحية ويمنعه من العمل وكسب مداخيل مالية، ويمكن أن يكون العجز مؤقتا أو دائما، كما يمكن أن يكون العجز كليا أو جزئيا[6].

1-2-خطر الوفاة: إنّ تحقق خطر الوفاة مؤكد لجميع الأفراد، ويزيد احتمال الوفاة كلما زاد عمر الفرد ووصل لسنّ الشيخوخة، ويترتّب على وفاة معيل الأسرة انقطاع الدّخل، كما يترتب نفقات إضافية كنفقات الجنازة.

---

[1] إبراهيم أبو النجا، **التّأمين في القانون الجزائري**، الجزء الأول، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص ص56-57.

[2] طارق عبد العال حماد، **إدارة الأخطار**، الدار الجامعية، مصر، 2003، ص16.

[3] صليحة فلاق، **متطلبات تنمية نظام التّأمين التّكافلي**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2015، ص4

[4] محمد عبد الباري، **إدارة الخطر والتّأمين التّجاري**، مصر، 1999، ص15.

[5] مختار الهانس وإبراهيم حمودة، **مبادئ التّأمين التّجاري والاجتماعي**، مطبعة الاشعاع الفنية، الطبعة الأولى، مصر، 2003، ص16.

[6] عاطف عبد المنعم ومحمد الكاشف، **تقييم وإدارة المخاطر**، الطبعة الأولى، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، مصر، 2008، ص38.

1-3-خطر الشيخوخة: يشهد العالم ارتفاع في معدّل الشيخوخة بوتيرة سريعة، وهي ظاهرة صحية تعكس من جهة النجاحات التي حققها الإنسان في التصدي لأمراض الطّفولة ووفيات الأمومة وتطوّر مستوى الحياة العام للإنسان.

ولقد ساهم هذا الارتفاع في إجهاد نُظم التّقاعد والضمان الاجتماعي، وزيادة الطّلب على الرعاية الصّحية الحادة والرّعاية الصّحية الأوّلية، كما أنّها تقتضي عدداً أكبر من العاملين الصحيّين المدرّبين بشكل أفضل، وتزيد من الحاجة إلى الرعاية الطويلة الأجل[1].

يعتبر تحقق خطر الشيخوخة مؤكد لجميع الأفراد، حيث يصبح الفرد بوجه عام غير قادر على العمل والكسّب وتقّل كفاءتهم وإنتاجيتهم، وتزداد في هذه الفترة احتمالات المرض كما يزداد العجز، وبالتالي تأثر قيمة مداخيلهم.

1-4-خطر البطالة: قد يفقد العامل عمله لأسباب لا دخل لإرادته فيها، كرد فعل لأزمة اقتصادية، أو الضائقة الاقتصادية التي تمر بها بعض المشروعات فتدفعها للاستغناء عن بعض العمالة، كمحاولة لتخفيض نفقات الإنتاج، وتعتبر البطالة من أشد الأخطار التي يواجهها العاملون القادرون على العمل، لما لها من آثار مباشرة ليس على العامل فحسب بل على أفراد أسرته أيضا.

وتختلف الأسباب المؤدية للبطالة من قطاع إلى آخر فقد تكون راجعة إلى عدم مرونة الأيدي العاملة، كأن تكون القوى العاملة غير مؤهلة لشغل فرص العمل الموجودة، وقد ترجع البطالة التي التغيير الهيكلي الاقتصادي أو التكنولوجي، فيصبح العمال غير قادرين على استيعاب هذه التّغيرات[2].

1-5-الأخطار السّعيدة: هي مجموع حوادث سعيدة، في حال تحققها تؤثر بشكل مباشر على الوضعية المالية للفرد، كالزّواج أو نجاح الأبناء في دخول الجامعة، هذه الحوادث يترتب عليها مصاريف مالية ويمكن اعتبارها خطرا ينبغي مواجهته.

رابعا- الخطر في مجال التّأمين على الحياة

تعمل شركات التّأمين على الحياة بأنظمة معلومات تقوم على أسس فنية وعلمية تمكنها من تحديد للأخطار المطلوب التغطية عليها، فعنّد دراسة وانتقاء الخطر يتم البناء على المعلومات التي يقدمها طالب التّأمين في تقارير واستمارات خاصة يعدها المؤمن، وتضع كل شركة تأمين حدوداً معينة لرأس المال المؤمن عليه والأعمار التي تقبل تأمين أصحابها

[1] https://www.who.int/ageing/about/ageing_life_course/ar/ consulté le 07/08/2018.

[2] رمضان جمال كامل، **موسوعة التّأمينات الاجتماعية**، الطبعة الثانية، الأصيل للنشر، مصر، 2001، ص36

دون الحاجة لملء هذه الاستمارات وتستغني أيضاً عن فحصهم طبياً[1]، ويفحص المؤمن كل المعلومات التي حصل عليها من الاستمارات والتّقارير بدّقة وموضوعية بغية تحميل العوامل التي تؤثر في احتمالات وفاة طالب التّأمين، وبعد أن يتّم دراسة التّناسب بين رأس المال المؤمن عليه المطلوب والمنافع الإضافية الأخرى وبين دخل طالب التّأمين لبيان مدى قدرته على دفع الأقساط وفي مواعيدها المتفق عليها.

1-تقسيم وتصنيف الأخطار بالنسبة لشركات التّأمين:

لا تقوم شركات التّأمين بقبول طلبات تأمين كل الأخطار التي تصلها من قبل المؤمن لهم[2]، حيث يتم تقسّيم الأخطار التّأمينية بقصد دراستها وانتقائها إلى ثلاثة أقسام هي: الأخطار العادية، والأخطار غير العادية والاخطار الرديئة غير القابلة للتأمين.

1-1-الأخطار العادية: تعتبر شركة التّأمين الأخطار العادية إذا كانت صحة المؤمن له عادية وقت طلبه التغطية التّأمينية، وكان التّاريخ الصّحي لعائلته خاليا من الأمراض الخطرة أو الوراثية، وإذا كانت مهنته وهواياته قليلة الأخطار.

وهذه الحالات تمثل النّسبة الكبيرة من الإنتاج الذي تقبل به شركة التّأمين على الحياة وبأسعار عادية وبدون أي أقساط إضافية.

وتضع شركات التّأمين على الحياة من النّاحية النظرية حدوداً دنيا وأخرى قصوى للأخطار، لتسهيل تصنيفها ودراستها بغية الانتقاء الجيّد منها، وتختلف هذه الحدود باختلاف المؤمنين وخبراتهم الفنّية وقدراتهم المالية، بحيث أن ما يُعد خطرا عاديا بالنسبة لشركة تأمين ما، قد لا يكون كذلك بالنسبة لشركة أخرى.

1-2- الأخطار غير العادية: وهذه أخطار تزيد درجة خطورتها عن حدود الخطورة القصوى للأخطار العادية، ولكنها تبقى ضمن الحدود التي يمكن أن يقبلها المؤمن، وهي تختلف بين شركة تأمين وأخرى وتبوّب ضمن جداول خاصة حسب درجة خطورة واحتمالية كل حالة.

1-3- الأخطار الرديئة وغير القابلة للتّأمين: وهذه أخطار تزيد في درجة خطورتها عن أية حدود مسموح بها، فلا يرغب المؤمن في قبول تأمينها انطلاقا من طبيعة الأخطار أو على احتمالية تحققها، ولجعل الأخطار غير القابلة للتأمين أخطارا قابلة للتأمين، فإن شركات التّأمين تتبع قواعد عامة في عملية الفرز والانتقاء تتمثل في:

- قبول أكبر عدد من الأخطار المتجانسة في خطورتها وتكلفتها والتّقليل من عدد الطّلبات المرفوضة؛
- التّقليل من الإنّحرافات بين معدّلات الوفيات الفعلية ومعدّلات الوفيات المتوقعة؛

[1] Saliou Bakayoko, **Fonctionnement technique et actuariel de l'assurance vie et capitalisation**, séminaire conjoint FANAF/I I A, mali 2007, p20.
[2] Pierre Petauton, **Théorie et pratique de l'assurance vie**, 2e édition, édition Dunod, France, 2000, p13.

- مراعاة الدّقة في التّعامل مع الأخطار الشاذة التي قد تتسلل لمحافظ الشركة وينتج عن وقوعها تحقق خسائر جسيمة لها.

2-عوامل تصنيف الأخطار في التّأمين على الحياة

يتم تصنيف الأخطار إلى خطر اعتيادي جيد يُقبل بأسعار اعتيادية، أو خطر غير اعتيادي ولكنه غير مرفوض ويقبل بأسعار أو شروط إضافية، أو خطر رديء غير قابل للتأمين وتحت أية شروط، وقد يرى مقدّر الخطر ضرورة تأجيل تصنيف الطّلب والفصل فيه لفترة محدودة كما في حالة تأجيل قبول طلب التّأمين على حياة امرأة حامل في الأشهر الأخيرة من الحمل إلى ما بعد الولادة بسبب ارتفاع احتمال الخطر.

فتصنيف الخطر إذن هو تقسيمه إلى فئات أو أصناف تتفاوت في درجاتها واحتمالاتها، بحيث يتحمل كل مؤمن له على حياته قسطاً يتناسب مع حدة وتكلفة خطره المحتمل، ويختلف النّاس بعضهم عن بعض في احتمالات تعرضهم للأخطار بفعل تأثير عدة عوامل تؤثر ندرجها في[1]:

2-1- الجنّس: لجنّس طالب التّأمين دور مهم في تصنيف وانتقاء الأخطار القابلة للتأمين وفي قياس معدّلات الوفيات من خلال استخدام جداول الحياة، فتختلف احتمالات الأخطار باختلاف الجنس[2] حيث تشير بعض الدّراسات إلى أن معدّل الوفاة عند الرجل هو 2.5 مرة منه عند النساء[3].

2-2-الحالة الصّحية: تعتبر الحالة الصّحية للمؤمن له مؤشرا هاما لدراسة احتمالات الخطر، فهناك عدة مؤشرات متعلقة بصّحة المؤمن له، ومدى اهتمامه بها، ومدى ممارسته للرياضة أو أي أمراض وراثية يعاني منها أو يمكن أن يعاني منها، أو إذا كان من المدّخنين، كل هذه المعلومات يتم الحصول عليها من استمارة طلب التّأمين.

في العادة كل هذه المؤشرات لا تؤخذ في الحسبان عند تسعير خطر التّأمين على الحياة لصعوبة تكميمها[4].

2-3-العمر: تتشّدد شركة التّأمين في تحديد سنّ المؤمن له، فكلما تقدّم عمر المؤمن له ازداد احتمال تعرضه للأمراض والحوادث، خاصة إذا رافق ذلك مبالغة في حجم رأس المال المؤمن عليه المطلوب[5]، وتعّمد شركة التّأمين عادة إلى تحديد الحدّين الأدنى والأعلى لعمر طالب التّأمين المقبولة للتأمين على حياته، وفي حالة التصريح بمعلومات

[1] شكر محمد أحمد وكريم يونس كاظم، مرجع سبق ذكره، ص ص 246-247.

[2] Rekouche Kais, **La gestion des risques dans le cadre de l'assurance vie,** mémoire pour d'obtenir du diplôme ingénieur d'état en économie et statistiques appliquée, INPS, Algérie, 2011, p08.

[3] Théodore Corfias, **assurance vie technique et produits**, édition l'argus de l'assurance, France, 2003, p52.

[4] Théodore Corfias,op cit, 2003, p52.

[5] Rekouche kais, op cit, p08.

خاطئة وتم الاثبات عليها، تقوم شركة التّأمين بإجراءات تحفظية[1]، ويمكن أن يصل الأمر إلى إلغاء العقد وإرجاع الأقساط دون فائدة للمؤمن له إذا تجاوز الحدود المقبولة للتصريح الخاطئ[2].

2-4-المهنة أو الوظيفة: تعتبر المهنة من المحددات الرئيسية لتصنيف الأخطار، فالمهنة الأصلية والإضافية ومدة مزاولتها والخبرة المكتسبة منها وحجم الأخطار المحتملة فيها.

فالزّيادة في خطورة المهنة وظروفها ستعني حتما زيادة في سعر التّأمين وفي حساب القسط أو ستعني فرض شروط إضافية ومشدّدة قبل قبول التّغطية التّأمينية، كما يعتبر مؤشر البطالة محددا رئيسيا لتصنيف الخطر في التّأمين على الحياة، حيث أثبتت دراسات أن البطالة تزيد من احتمال الوفاة خاصة عند المتزّوجين[3].

وتقوم شركة التّأمين بإعداد جداول أو أدلة بالمهن مرتبة حسب خطورتها أو حسب تأثيرها في زيادة معدّلات الوفيات أو تسببها في أمراض مهنية، لتحديد الأقساط الإضافية المناسبة.

2-5-الحالة الاجتماعية: هي الوضعية الاجتماعية لطالب التّأمين سواء كان عازبا أو متزّوجا، وعدد الأولاد.

2-6-العادات الشخصية: كإدمان تناول المشروبات الكحولية أو التّدخين المفرط[4]، حيث أثّبتت عدّة دراسات أنّ التّدخين يزيد من احتمال الوفاة بالضعف بالنسبة للمدخنين.

3- خصائص الأخطار التي تقبل التّأمين على الحياة

تتصف الأخطار التي تغطيها وثائق تأمينات الحياة بصفات خاصة تميزها عن وثائق التّأمينات الأخرى، وفيما يلي أهم هذه الصفات[5]:

-إذا كانت الوثيقة تغطي الوفاة المتعلقة بحياة شخص معين، فإن هذا الحادث يكون مؤّكد الوقوع بطبيعته، والواقع أن الحادث المؤمن عليه في هذه الحالات ليس هو حادث الوفاة في حد ذاته، بل إن حادث وقوع الوفاة في تاريخ معين أو فترة معينة يكون دخل الفرد فيها لازم وضروري للذين يعولهم؛

-تتزايد درجة خطورة ظاهرة الوفاة سنة بعد أخرى، وكلما زاد السّن يترتب عليه تزايد احتمال تحقق الخطر ومن ثم يزيد احتمال تحقق الخسارة المالية، وعلى ذلك ترتفع أسعار عقود تأمينات الحياة بالنسبة للشخص الواحد سنة بعد أخرى، بشرط ثبات العوامل المحيطة به؛

[1] في حالة كان التّصريح بعمر المؤمن له أقل من العمر الحقيقي للمؤمن له، يتم تخفيض راس المال المؤمن عليه باستخدام القاعدة النسبية.

[2] Saliou Bakayoko, op cit, p22.

[3] Théodore Corfias, op cit, p52.

[4] Théodore Corfias, ibid, p52.

[5] سلامة عبد الله، **الخطر والتّأمين الأصول العلمية والعملية**، مركز البحوث والدراسات، مصر، 1967، ص252-253.

– يمثل رأس المال المؤمن عليه القيمة المالية التي يدفعها المؤمن للمؤمن له أو المستفيد[1] نتيجة تحقق الخطر المؤمن ضده[2]، ففي حالة تحقق الخطر المؤمن منه في وثائق التّأمين على الحياة تكون الخسارة كلية، مما يترتّب عليه أن يدفع المؤمن للمؤمن له أو المستفيد رأس المال المؤمن عليه بالكامل، أما في حالة تحقق الخطر المؤمن منه في وثائق التّأمينات الأخرى فتكون الخسارة كلّية إذا كان الحادث ترتّب عليه فناء كامل للأصل أو جزئية إذا كان قد ترتب على الحادث ضررا أو خسائر تكون أقل من قيمة الأصل، مما يترتّب عليه أن يدفع المؤمن للمؤمن له مبلغا يساوي قيمة الخسارة التي وقعت له أيا كانت بحيث لا تزيد عن قيمة رأس المال المؤمن عليه.

وتنعكس صفات أخطار الحياة السابق ذكرها على وثائق التّأمين التي تغطي تلك الأخطار، وفيما يلي أهم الصفات التي تنفرد بها وثائق تأمين الحياة[3]:

–جميع وثائق تأمين الحياة من الوثائق المحدّدة قيمة رأس المال المؤمن عليه، وبالرغم من أنه يشترط في الشخص الذي تعاقد على تأمين الحياة أن يكون له دائما مصلحة تأمينية في الشخص المؤمن على حياته، إلا أن المتعاقد يكون له دائما مصلحة تأمينية غير محدودة في حياته هو شخصيا، فيمكن أن يؤمن عليها لمصلحته، كما يمكنه أن يتنازل عن منفعته كصاحب مصلحة تأمينية في الوثيقة بأن يحدد ورثته كمستفيدين منها بعد وفاته؛

ويترتب على عدم كوْن عقد تأمين الحياة من عقود التّعويض أنّ يقوم المؤمن أو المؤمنون بدفع رأس المال المؤمن عليه إلى المستفيد بدون أنّ يطالبوه بأي مستندات تدل على تحقق الخسارة، وكل ما يطلب منه هي مستندات تدل فقط على تحقق الحادث وهو وفاة المؤمن على حياته[4].

–قد تطول مدة وثائق التّأمين على الحياة لتغطي مدّة الحياة، بمعنى أنها تغطي خطر الوفاة عندما تتحقق خلال الفترة التي تلي السّن الذي عقد فيه التأمين، ويترتّب على هذه الظاهرة أن مدّة التّأمين تكون غير محددة وقد تطول لتغطي مدّة لا تماثلها أية مدّة في وثائق التّأمين الأخرى؛

–يترتّب على قيام المؤمن لهم بدفع أقساط دورية متساوية للمؤمن أن تكون الأقساط أكثر من اللازم لتغطية الخطر في السنوات الأخيرة منها، والأجزاء الزائدة من الأقساط المتساوية الأولى يجب الاحتفاظ بها في احتياطي خاص (يسمى المؤونات الرياضية أو الاحتياط الحسابي أو الفني) واستثماره لكي يساعد في سداد العجز في الأقساط الأخيرة أو في دفع رأس المال المؤمن عليه عندما يستحق أجله؛

[1] هو شخص طبيعي أو معنوي يقوم مكتتب عقد التّأمين على الحياة بتحديده في العقد، يكون عادة في عقود التّأمين في حال الحياة المستفيد هو نفسه المؤمن له، وفي عقود التّأمين في حال الوفاة يكون طرف آخر، ولا يشترط في تحديده درجة القرابة مع المؤمن له.

[2] علي مشاقبة وآخرون، **إدارة الشّحن والتّأمين**، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر، الأردن، 2003، ص98.

[3] سلامة عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص253–254.

[4] معراج جديدي، **محاضرات في قانون التّأمين الجزائري**، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص106.

وقد ترتّب على هذه الظاهرة أن اندمجت عملية تأمين الحياة بعملية الاستثمار، وظهرت وثائق تأمين حياة متعددة هي خليط بين العمليتين بدرجات متفاوتة.

-لا يمكن أن يلزّم المؤمن له بأي حال من الأحوال على الاستمرار في دفع الأقساط الدورية في وثائق تأمين الحياة، ولكن يترتّب على توقف دفعها انقضاء عقد التّأمين، ولكنه نظرا إلى أن معظم عقود تأمين الحياة تحتوي على عنصر الادخار، فإن المؤمن له يكون من حقه سحب ما يستحق له لدى المؤمن من مبالغ تكون قد تكوّنت لصالحه من جراء عملية الادّخار هذه، ويطلق عليها القيمة النقدية لوثيقة أو قيمة التّصفية*.

* إمكانية تصفية عقد التّأمين تسمح هذه الخاصية للمؤمن له في أي وقت وبشروط معينة طلب إنهاء عقد التّأمين على الحياة، ويترتب على ذلك بأن يتحصل المؤمن له فورا على الاحتياطي الحسابي، ويصبح واجب الأداء بعدما كان معلقا على شرط إما في تحقق الخطر وإما في حلول الأجل وبهذه الصورة يتلقى المؤمن له قيمه التّصفية العائدة من الاحتياطي الحسابي، بعد تقويمها من شركة التّأمين وفقا لنسب ومعطيات تحددها الجهات المختصة، ولا يمكن طلب التّصفية في جميع صور التّأمين على الحياة، وتجري إلا في الصور التّي يتوفر فيها عنصر الادخار. المصدر: معراج جديدي، **محاضرات في قانون التّأمين الجزائري**، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص109.

المبحث الثاني: الضمانات المقترحة في التّأمين على الحياة.

سنقّدم في هذا الجزء من الدّراسة التطوّر التاريخي لصناعة التّأمين على الحياة مع تقديم مفاهيم اقتصادية وقانونية للصّناعة، مع عرض مختلف الضمانات والتغطية التّأمينية التي تقترحها خدمات التّأمين على الحياة التجاري.

أولا: التّأمين على الحياة، بوادره وأهميته

كتب E.Clavière سنة 1788: التّأمين على الحياة هو عقد بموجبه تستقبل شركات التّأمين سنويا ولعدة سنوات محددة، أو مرة واحدة إجمالا، قيمة مالية محددة، مع الشرط والالتزام، في حالة وفاة شخص أو عدة أشخاص متضمنين في العقد يشترط دفع رأس مال وحيد أو إيراد سنوي لشخص أو عدة أشخاص مستفيدين محددين في العقد، كما يمكن إضافة بنود في عقد التّأمين على الحياة تتضمن دفع المؤمن للمؤمن له في حالة وصول المؤمن له إلى سّن محدد ومعين في العقد، أن يدفع المؤمن رأس مال أو عدة إيرادات سنوية من سنه إلى غاية وفاته[1].

وعرف M. Picard et A. Besson في كتاب التأمينات البرية سنة 1982، التّأمين على الحياة هي: في مقابل أقساط، المؤمن يلتزم بالدّفع للمكتّتب أو شخص آخر معين ومحدد، قيمة مالية محددة (رأس مال وحيد أو إيراد دوري) في حالة وفاة الشخص المؤمن أو بقائه على قيد الحياة في فترة زمنية محددة[2].

وعليه فالتّأمين على الحياة هو إتفاق بين طرفين مسجّل في عقد يتعهد بموجبه المؤمن، بأن يدفع لطالب التّأمين أو لشخص ثالث مبلغا من المال، عند وفاة المؤمن على حياته أو عند بقائه حيا بعد مدة معينة، ورأس المال المؤمن عليه إما أن يكون رأس مال يؤدى للمؤمن له دفعة واحدة، وإما أن يكون إيرادا مرتبا مدى حياة المؤمن له، أو للمستفيد في مقابل أقساط تأمينية محددة وبحسب شروط إضافية أخرى محددة في العقد.

01- بوادر ظهور التّأمين على الحياة

إن ظهور التّأمين على الحياة صاحب ظهور التّأمين البحري في القرن الرابع عشر عندما استخدم التّأمين البحري كأداة للتعويض عن الخسائر في السّفن والبضائع، ويرجع السّبب في ذلك أن نجاح الرحلة البحرية يعتمد على مهارة الربّان، لذلك لجأوا إلى التّأمين على حياة الرّبان، واقتصرت معرفة التّأمين على الحياة في منطقة البحر المتوسط[3]،

[1] Jean-Antoine Chabannes et Nathalie Eymard-Gauclin, **le manuel de l'assurance vie**, 3e édition, édition l'argus de l'assurance, France, 2004, p47.
[2] Jean-Antoine Chabannes et Nathalie Eymard-Gauclin, op cit, p47.
[3] Jean-Antoine Charbonier et Nathalie eymard-gauclin, ibid, p23.

خاصة في ايطاليا واليونان، وظّل طوال القرنيّن الرابع عشر والخامس عشر مكمّلا للتأمين البحري، ثم أخذ التّأمين الحياة يظهر بالنسبة للأفراد في حدود ضيقة، ففي بداية القرن السادس عشر، وجدت أول وثيقة للتأمين على الحياة في انجلترا سنه 1536، وعرف قبل ذلك تأمين دفعات المعاش سنة1512، وكان القسط يحدّد على أساس نسبي من مبلغ رأس المال المؤمن عليه.

ويعتبر (Johan de witt) الرياضي الأول الذي حاول وضع أساس رياضي لعملية التّأمين[1]، وكان ذلك عام 1671، واستمر الحال على ذلك حتى سنة 1693، حيث قام ادموند هالي بإعداد أول جدول وفاة، ولمدة قرن من الزمان استمر حساب القسط بطريقة تقليدية وليس على أساس علمي نظرا لعدم توفر الاحصاءات الكافية لذلك، وأول الهيئات التي باشرت التّأمين على الحياة، والتي تعمل في إطار علمي كان في سنة 1699، وكان ذلك في انجلترا[2]، حيث استخدم لأول مرة الأقساط المتغيّرة مع العمر، وأخذ التّأمين على الحياة ينتشر ويتّسع مداه في كل دول أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، بعد أن استقرت الأسس العلّمية التي كان قد بدأها هالي ادموند، ودعّمها من بعده DE MOIVRE و LEONARD EULER و TOMAS YOUNG و QUITÉLET و GOMPERTZ و VERHULDT و MAKEHAM مما أدى إلى ظهور الأدوات الفنية المستخدمة في تأمين الحياة حتى الآن، وظهور علم الإحصاء كأداة علمية تحدد طريق البحث العلمي وظهور علم السّكان، كل هذا ساعد كثيرا في استقرار هذه الأسس العلمية، بالإضافة إلى ظهور معاهد الأكتوارية[3].

02-المبادئ التي يقوم عليها التّأمين على الحياة:

يقوم التّأمين على الحياة على مجموعة مبادئ رئيسية يمكن تحديدها في النّقاط التّالية:

- انعدام صفة التّعويض في عقود التّأمين على الحياة المميّزة لعقود التّأمين على الأضرار، ورأس المال المؤمن عليه يكون محددا في العقد[4]؛
- التزام المؤمن بأي مبلغ للتّأمين يذكر في عقد التّأمين على الحياة؛

[1] Jean-Antoine Charbonier et Nathalie Eymard-Gauclin, ibid, p28.

[2] محمد بن علي القري، مرجع سبق ذكره، ص183.

[3] الاكتيارية هو مصطلح يعني اجتماع علم الإحصاء مع المالية لدراسة التّأمين وإدارة الخطر. المصدر: Thierry Poincelin, **Calculs élémentaires de l'assurance vie**, édition Economica, France, 2003.p01.

[4] Jean-Antoine Chabannes et Nathalie Eymard-GAUCLIN, op cit, p50.

- جواز تعدّد عقود التّأمين من خطر واحد والجمع بين مبالغ التّأمين الواجبة بهذه العقود عكس عقود التّأمين على الأضرار؛
- الجمع بين رأس المال المؤمن عليه والتّعويض الذي قد يكون مستحقا للمؤمن له؛
- عدم حلول المؤمن محل المؤمن له في الرجوع على المسؤولية.

03-أهمية التّأمين على الحياة: للتأمين على الحياة أهمية كبيرة، فهو يقوم بعدة أدوار مختلفة، فهو يقوم بـ :

- توفير الأمن والطمأنينة والاحتياط للأخطار مستقبلا؛
- تشجيع الادخار وتكوين رؤوس الأموال[1] بما يعود بالفائدة والمنّفعة على المدخرين وعلى الاقتصاد؛

لا تقل أهمية عنصر الادخار فيه عن أهمية التأمين، فالادخار هيأ نظاما في التّأمين على الحياة لا يوجد في غيره من أنواع التّأمين، تتمثل في تخفيض التّأمين وتصفيته ورهن وثيقة التّأمين وتعجيل دفعات على حسابها، بل إن المؤمن له في التّأمين على الحياة يستطيع أن يساهم في أرباح المؤمن بشرط يضعه في وثيقة التّأمين وهو المشاركة في الأرباح، ويظهر أثر ذلك إما في تخفيض القسط أو زيادة رأس المال المؤمن عليه والاستفادة منها نقدا؛

-يمثل التّأمين على الحياة أحد أدوات الائتمان، إذ يستطيع الشخص أن يؤمن على حياته لمصلحة المقرض، فيقدم لهم بذلك الضمان الذي يلتمسونه لحقوقهم، ويستطيع المؤمن له كذلك أن يجد ما هو في حاجة عاجلة إليه من الأموال، وذلك بتصفية وثيقة التّأمين وبرهنها وبتعجيل دفعات على حسابها[2].

ثانيا-أنواع عقود تأمينات الحياة

من أهم الأخطار التي تواجه الأفراد والأسر هو فقدان الدّخل أو حدوث خسائر مالية، بسبب وفاة أحد أفراد الأسرة أو المعيل، لذا فإن وثائق التّأمين على الحياة تهدف إلى تدنية الآثار المالية في مثل تلك الأحوال من خلال توفير مصدر دخل مكمّل لحامل الوثيقة أو المستفيدين، فالاختيار المناسب للوثيقة يساعد في الحفاظ على مستوى المعيشة[3].

[1] Frédéric Giquel**, Misez sur l'assurance vie**, édition mieux vivre, France, 2004, p13.

[2] عبد الرزاق السنهوري، **الوسيط في شرح القانون المدني**، المجلد الثاني عقود الغرر وعقد التّأمين، دار إحياء التّراث العربي، لبنان، 1964، ص1422.

[3] السيدة عبد الفتاح اسماعيل وعبد الغفار علي حنفي، **الاسواق والمؤسسات المالية**، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2010، ص346

إن التّقسيم التقليدي لمختلف عقود التّأمين على الحياة يقوم على ثلاث أنواع رئيسية تتمثل في التّأمين على الحياة في حالة الوفاة والتّأمين في حالة الحياة والتّأمين المختلط، كما يمكن إضافة تأمين تكميلي في وثائق التّأمين على الحياة لحالة الوفاة وأو لحالة الحياة تماشيا مع متطلبات المكتتبين حيث يضمن المؤمن أداءات تكميلية تتمثل في عدم القدرة المؤقتة عن العمل، العجز، أو الوفاة نتيجة لحادث[1].

1-التّأمين على الحياة في حال الوفاة: هي عقود تأمين تضمن الآثار السلبية للوفاة[2]، المؤمن فيها ملّزم بدفع رأس مال وحيد أو إيراد إلى المستفيد المعيّن في العقد، في حال وفاة المؤمن له، وتوجد ثلاث توليفات رئيسية للتأمين على الحياة في حال الوفاة:

1-1-التّأمين العمري: يدفع المؤمن رأس المال المؤمن عليه للمستفيد عند وفاة المؤمن على حياته، أيا كان الوقت الذي تحدث فيه الوفاة، ومن أجل ذلك سمّي هذا التّأمين تأمينا عمريا، إذ أنه يبقي طول عمر المؤمن على حياته، ولا يصبح رأس المال المؤمن عليه مستحقا إلا عند وفاته مهما طال عمره[3].

1-2-تأمين الوفاة المؤقت: يدّل هذا التّأمين على تأمين حياة شخص لمدة معينة تحدّد بمقتضى العقد، وإذا انقضت المدّة المحدّدة في العقد ولم يتوفى المؤمن له ينتهي العقد وتبقى الأقساط المدفوعة حق للمؤمّن[4]، وفيه يلتزم المؤمّن بدفع رأس المال المؤمن عليه للمستفيد إذا مات المؤمن على حياته خلال مدة معينة، فإن لم يمت في خلال هذه المدة تحرر المؤمن من التعويض واستفاد من مجوع أقساط لتأمين التي حصلها، فالتّأمين لا يكون على طول عمر المؤمن على حياته كما في التّأمين العمري، بل هو تأمين مؤقت بمدة معينة إذا انقضت قبل موت المؤمن له على حياته انتهى التأمين.

[1] زيدات دليلة، **عقد التّأمين على الحياة في القانون الجزائري**، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001، ص77.

[2] Yvonne Lambert Faivre, **Droit des assurances**, édition Dalloz, France, 2001, p722.

[3] Yvonne Lambert Faivre, op cit, p722.

[4] معراج جديدي، **مرجع سبق ذكره**، ص99

ويلاحظ أن التّأمين هنا هو تأمين محض عقد لمواجهة خطر معيّن، دون أن يشتمل على عنصر الادّخار، ومن أجل ذلك تضيع على المؤمن له الأقساط التي دفعها إذا لم يتحقق الخطر المؤمن منه ولم يمت في خلال المدّة المعينة، وتكون هذه الأقساط في مقابل ما تحمله المؤمّن من ضمان الخطر[1].

1-3-تأمين البقاء على قيد الحياة:

وفيه يدفع المؤمّن رأس المال المؤمن عليه للمستفيد إذا بقي حيا بعد موت المؤمن على حياته، فإذا مات المستفيد قبل وفاة المؤمن على حياته انتهى التأمين، وتحرر المؤمّن من التّعويض، واستحق الأقساط التي قبضها (ولو كان التّأمين تأمينا عمريا بدلا من أن يكون تأمين البقاء، ومات المستفيد قبل موت المؤمن على حياته، فإن التّأمين لا ينتهي، ويعين المؤمّن على حياته مستفيدا آخر، فإن مات دون أن يعين أحدا استحق ورثته رأس المال المؤمن عليه) فبقاء المستفيد حيا بعد وفاة المؤمن على حياته هو شرط استحقاق رأس المال المؤمن عليه.

يقترن التّأمين لحالة البقاء عادة بتأمين مضاد، ذلك أن المؤمن على حياته في التّأمين لحالة البقاء معرّض دائما لفقد الأقساط التي دفعها للمؤمّن، إذا مات قبل الأجل المعيّن، فيلجأ المؤمن له عادة إلى عقد تأمين مضاد في مقابل قسط خاص يضاف إلى القسط الأصلي، يسترّد المستفيد أو الورثة بموجبه الأقساط المدفوعة إذا مات المؤمن له قبل الأجل المعين فانقضى التّأمين بموته، وكانت هذه الأقساط تبقى حقا خالصا للمؤمّن لولا هذا التّأمين المضاد، ومن ذلك نرى أن التّأمين المضاد هو تأمين لحالة الوفاة يقترن بالتّأمين لحالة البقاء[2].

2-التّأمين على الحياة في حال الحياة:

هي مجموعة عقود، يلتزم المؤمن بموجبها في مقابل أقساط، بأن يدفع رأس المال المؤمن عليه في وقت محدد، إذا كان المؤمن على حياته قد ظل حيا إلى ذلك الوقت، ويغّلب أن يكون المؤمن له هو نفسه المستفيد، فيستحق رأس المال المؤمن عليه إذا بقي على قيد الحياة عند حلول الأجل المعيّن في وثيقة التأمين[3]، أما إذا مات قبل ذلك، فإن التّأمين ينتهي وتتحرر ذمة المؤمّن واستحق أقساط التّأمين التي قبضها[4].

---

[1] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1393

[2] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1398.

[3] Jean-Antoine Chabannes et Nathalie Eymard-Gauclin, op cit, p56.

[4] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1395

وعرف قانون التّأمين الجزائري هذا التّأمين بأنه عقد يلتزم بموجبه المؤمن بدفع مبلغ محدد للمؤمن له عند تاريخ معين مقابل قسط إذا بقي المؤمن له على قيد الحياة عند هذا التاريخ[1] ويتخذ هذا التّأمين مجموعة تركيبات هي:

2-1-التّأمين برأس مال مؤجل:

وفيه يدفع المؤمن، للمؤمن له إذا كان هو المستفيد، رأس مال دفعة واحدة، إذا بقي المؤمن على حياته عند حلول الأجل المحدد[2]، فرأس المال المؤمن عليه هو رأس مال أجّل دفعه إلى حلول الأجل مع بقاء المؤمن على حياته حيا[3]. والغالب أن يكون التّأمين برأس مال المؤجل تأمينا على حياة واحدة، ولكنّه قد تكون تأمينا على حياتين أو أكثر، وفي هذه الحالة يدفع المؤمن رأس المال إذا بقي أي من المؤمن على حياتهم حيا عند حلول الأجّل[4].

2-2-تأمين الايراد المؤجل:

ويسمى أيضا تأمين الريع كما يسمي هذا التّأمين أيضا بتأمين المعاش أو التّقاعد[5]، وفيه يدفع المؤمّن للمستفيد، بدلا من رأس المال دفعة واحدة، يدفع إيرادا مرتبا مدى الحياة أو لمدة معينة، فإذا عاش المؤمن على حياته بعد حلول الأجّل المعيّن، وكان هو المستفيد كما هو الغالب على مثل هذه العقود، فإنه يتقاضى من المؤمّن إيرادا مرتبا شهريا أو سنويا أو في مواعيد دورية أخرى، إلى أن يتوفى إذا كان الإيراد مدى الحياة، أو إلى انقضاء المدة المعينة إذا كان الإيراد لمدة معينة على أن يبقى حيا عند استحقاق كل قسط من أقساط الإيراد، و بهذا يكفل المستفيد لنفسه، بدلا من رأس مال يتقاضاه دفعة واحدة وقد لا يحسن استثماره، إيرادا أو معاشا يستفيد منه مدة حياته أو لمدة معينة[6].

لذلك يقترن التّأمين لحالة الحياة عادة بتأمين مضاد، ذلك أن المؤمن على حياته في التّأمين لحالة الحياة معرض دائما لفقد الأقساط التي دفعها للمؤمّن إذا مات قبل الأجل المحدّد، سواء كان التّأمين برأس مال مؤجل أو بإيراد مؤجل، فيلجأ المؤمن على حياته عادة إلى عقد تأمين مضاد، في مقابل قسط خاص قد يضاف إلى القسط الأصلي، يسترد ورثته بموجبه الأقساط المدفوعة إذا مات هو قبل الأجل المعيّن فانقضى التّأمين بموته، وكانت هذه الأقساط تبقى

[1] معراج جديدي، مرجع سبق ذكره، ص100

[2] معراج جديدي، المرجع السابق، ص100

[3] J.M Rousseau et autres, **Introduction à la théorie de l'assurance**, édition Dunod, France, 2001, p137.

[4] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1396

[5] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1398

[6] J.M Rousseau et autres, op cit, p137

حقا للمؤمن لولا هذا التّأمين المضاد، ومن ذلك فإن هذا التّأمين المضاد هو تأمين لحالة الوفاة يقترن بالتّأمين لحالة الحياة. وفي حال إذا بقي المؤمن على حياته حيا عند حلول الأجل، استحق رأس المال المؤمن عليه الأصلي وبالتالي يفقد أقساط التّأمين المضاد، وتصبح حقا خالصا للمؤمّن[1].

2-3-تأمين إيراد فوري:

تتعهد بموجبه شركة التّأمين، بدفع إيراد دوري محدّد للمستفيد، بشرط بقاء المؤمن له حيا في كل من المواعيد النهائية المتفق عليها لدفع الإيراد، وفي هذا العقد يكون المؤمن عليه هو المستفيد نفسه.

3- التّأمين على الحياة المختلط:

هي مجموعة عقود يلتزم المؤمن بموجبها، في مقابل الأقساط، بأن يدفع رأس المال المؤمن عليه، رأس مال وحيد أو إيرادا مرتبا، إلى المستفيد إذا مات المؤمن على حياته خلال مدة معينة، أو إلى المؤمن على حياته نفسه إذا بقي حيا عند انقضاء هذه المدة المعينة، بحيث تجمع هذه الصور للتأمين المختلط بين تأمين لحالة الوفاة إذا مات المؤمن على حياته في خلال المدة المعينة، وتأمين لحالة الحياة إذا بقي المؤمن على حياته حيا بعد انقضاء هذه المدة، وهو يجمع بين مزايا هاذيّن النوعيّن من التّأمين ويتجنب عيوبهما[2]، ولذلك نجد هذه العقود أكثر انتشارا، وبالتالي يكون القسط أعلى قيمة، وفي هذه العقود من التّأمين على الحياة المختلط هناك أنواع كثيرة ومتنوعة، أهمها[3]:

3-1-التّأمين المختلط العادي:

وفيه يدفع المؤمّن رأس المال المؤمن عليه إما للمؤمن على حياته، إذا بقي حيا عند حلول أجل معين، وإما للمستفيد عند موت المؤمن على حياته قبل انقضاء الأجل المحدّد، فموت المؤمن على حياته قبل انقضاء الأجل المحدّد، هو شرط واقف، إذا تحقق كان التّأمين تأمينا لحالة الوفاة ووجب دفع رأس المال المؤمن عليه فورا إلى المستفيد بمجرد وفاة المؤمن على حياته[4]، وهو في نفس الوقت شرط فاسخ، إذا لم يتحقق وبقي المؤمن على حياته حيا عند حلول الأجل،

[1] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1398

[2] J.M Rousseau et autres, op cit, p138

[3] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1399

[4] Mehireche Moussa et Saidi Ghania, **Les tables de mortalité d'expérience en assurance vie**, édition universitaire européennes, France, 2018, p06.

كان التّأمين تأمينا لحالة الحياة، ووجب دفع رأس المال المؤمن عليه إلى المؤمن إلى حياته عند حلول الأجل، أو إلى المستفيد.

وعليه، فالتّأمين المختلط العادي هو تأمينان لا تأمين واحد، فهو تأمين في حالة الوفاة إذا مات المؤمن على حياته قبل حلول الأجل، وتأمين لحالة الحياة إذا بقي المؤمن على حياته حيا عند حلول الأجل، وأحد هاذين التأمينين هو الذي يبقي في النهاية، وإذا بقي أحدهما انتفى الآخر[1]، وتوجد عدة جزئيات ممكنة لهذا التأمين، متعلقة بقيمة رأس المال المؤمن عليه في حال تحقق إحدى الحالتين، ومتعلق بطبيعة رأس المال المؤمن عليه سواء كان رأس مال وحيد أو دفعات دورية.

3-2-التّأمين المختلط لأجل محدد:

وفيه يدفع المؤمن رأس المال المؤمن عليه عند حلول الأجل، إما للمؤمن على حياته إذا بقي حيا إلى هذا الأجل، وإما للمستفيد إذا مات قبل الأجل المحدد، وينقطع دفع الأقساط إذا مات المؤمن على حياته قبل حلول الأجل المحدد، ويوجد هنا أيضا تأمينين، أحدهما تأمين لحالة الحياة إذا بقي المؤمن على حياته حيا عند حلول الأجل، والآخر تأمين لحالة الوفاة إذا مات المؤمن على حياته قبل حلول الأجل، ولكن رأس المال المؤمن عليه في هذه الحالة لا يدفع مثل التّأمين المختلط العادي عند موت المؤمن له، بل يدفع عند حلول الأجل المحدّد، فالمؤمن ملزم بالدّفع في تاريخ محدد سواء للمؤمن له أو للمستفيد، وهو الفرق بين التّأمين المختلط لأجل والتّأمين المختلط العادي[2].

3-3-تأمين المهر:

في هذا العقد، يلتزم المؤمّن بدفع قيمة رأس المال المؤمن عليه للمستفيد، وهو شخص معين بالذات، إذا بقي هذا المستفيد حيا عند حلول الأجل، ويختلف تأمين المهر عن التّأمين لأجل محدد كوّن تأمين المهر لا يدفع رأس المال المؤمن عليه إلا إذا بقي المستفيد على قيد الحياة عند حلول الأجل المحدد[3]، أما في التّأمين لأجل محدد فإن رأس المال المؤمن عليه يدفع في جميع الأحوال في الأجل المحدّد، إما للمؤمن على حياته وإما لمستفيد آخر[4].

والجدول الموالي يوضح التقسيم التقليدي للأنواع عقود التّأمين على الحياة:

[1] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1400

[2] عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص1401.

[3] Jean-Antoine Chabannes et Nathalie eymard-gauclin, op cit, p59.

[4] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1402

الجدول 1-1: التقسيم التقليدي للأنواع عقود التّأمين على الحياة

	نوع العقد	الشروط	طبيعة رأس المال المؤمن عليه	تصفية العقد	التّأمين المضاد	التسبيق على حساب وثيقة التأمين
التّأمين على الحياة في حال الحياة	التّأمين برأس مال مؤجل	بقاء المؤمن له حيا إلى غاية تاريخ محدد	رأس مال وحيد	لا، لكن يمكنَ التصفية في حال تم إضافة التّأمين المضاد للعقد	نعم	لا
	التّأمين بإيراد مؤجل	بقاء المؤمن له حيا بعد حلول الأجل المحدد.	دفعات دورية	لا، لكن يمكنَ التصفية في حال تم إضافة التّأمين المضاد للعقد	نعم	لا
	التّأمين بإيراد فوري	بقاء المؤمن له حيا	دفعات دورية	لا	لا	لا
التّأمين على الحياة في حال الوفاة	التّأمين العمري	الاستفادة في حال الموت في أي وقت مدى الحياة.	رأس مال وحيد أو دفعات دورية	نعم	لا	نعم
	التّأمين المؤقت	الاستفادة في حال الموت خلال مدة محددة.	رأس مال وحيد أو دفعات دورية	لا	نعم	لا
	تأمين البقاء	الاستفادة في حال بقاء المستفيد حيا وموت المؤمن له.	رأس مال وحيد أو دفعات دورية	لا	نعم	لا
التّأمين المختلط	التّأمين المختلط العادي	إما للمؤمن له إذا بقي حيا أو للمستفيد قبل تاريخ محدد.	رأس مال وحيد أو دفعات دورية	نعم	لا	نعم
	التّأمين المختلط لأجل محدد	بقاء المؤمن له حيا أو للمستفيد إذا مات قبل التاريخ المحدد	رأس مال وحيد	نعم	لا	نعم
	تأمين المهر	الدّفع يكون في حال بقاء المستفيد حيا عند حلول التاريخ المحدد.	رأس مال وحيد	نعم	نعم	نعم

المصدر: **http://www.avocat-assurance-vie.fr/comprendre-l-assurance-vie/diff%C3%A9rents-types-de-contrats-d-assurance-vie** consulte le 02/08/2017

ثالثا– عقود مستحدثة في التّأمين على الحياة

إن التّقسيم التّقليدي لعقود التّأمين على الحياة يشوبه مجموعة نقاط ضعف من وجهة نظر مستهلك التأمين، حيث توفر هذه العقود الحماية والتغطية التأمينية للمؤمن له خلال فترات محددة من الزّمن وليس طول مدة الحياة، إضافة إلى أن التجديد للعقد في نهاية المدّة يكلف أقساط تأمين اضافية ومرتفعة، بالإضافة إلى انعدام الشفافية فيها وانخفاض الربحية فيها[1].

ونتيجة ذلك تم استحداث مجموعة عقود تحمل التّسميات التالية: منتجات التّأمين على الحياة الشاملة، التّأمين على الحياة بوحدات الحساب، وعقود المشاركة في الأرباح.

1–منتجات تأمين على الحياة الشاملة

التّأمين على الحياة الشّامل والمعروف أيضا باسم التّأمين على الحياة القابل للتعديل[2]، تم تسويق هذا العقد لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1979[3]، يمنح هذا النوع من التّأمين على الحياة المرونة في تحديد القسط ورأس مال والاستحقاقات[4]، بحيث يسمح هذا العقد للمؤمن له أن يدفع الأقساط المترتبة عليه متى يريد وبالقيّم التي يريد، ويختار رأس المال الذي يريد، ويغيره متى يريد (ضمن حدود دنيا وقصوى) ويمكنه سحب أمواله من الحساب متى يريد ويمكنه إضافة الضمانات الملحقة التي يريد[5].

عادة تطلب شركة التّأمين من حامل الوثيقة تقديم دلائل وإثباتات صحية إضافية تثبت استمرار الحالة الصحية العادية للمؤمن له.

2–عقود تأمين على الحياة بوحدة الحساب

ظهرت هذه العقود لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1947 ثم انتشرت لاحقا في أوروبا، تأخذ هذه العقود شكل حصص على شكل رأسمال نقدي وحصص من القيم المنقولة أو غير المنقولة[6]، ويتحمل المكتتب في هذا النوع من التّأمين المخاطر المالية المترتّبة على تغيّر قيمة الأصول التي يتركز عليها العقد[7]، وتتميز عقود التّأمين بوحدة الحساب:

---

[1] American council of life insurers, **what you should know About Buying Life Insurance,** USA, 2018, p3.
[2] https://www.acli.com/Industry-Facts/Glossary.
[3] Zerrouki Kamel, L'assurance vie : **une composante épargne et une composante risque, l'impact des nouveaux produits**, Colloque international L'industrie de l'assurance Réalités et perspectives de développement Université de Chlef, Algérie, 2012, p11.
[4] American council of life insurers, op cit, p3.
[5] IASB, **Agenda paper 4a universal life contracts**, UK, 2006, p 2-3.
[6] Jean-Antoine Chabannes et Nathalie Eymard-Gauclin, op cit, p60.
[7] Jérôme Yeatman, **Manuel international de l'assurance**, Economica édition, France, 1998, pp 148-149.

- تتطلّب هذه العقود من المكتّتبين دراية ومعرفة معيّنة عن الأسواق المالية حتى يتمكنوا من قياس المخاطر الاستثمارية التي يتخذونها؛
- أقساط التّأمين، المؤونات الرياضية والتّعويضات معبّر عنها بوحدات وليس بالنّقود، مثل الأسهم أو السندات[1]؛
- إعطاء تنوّع كبير في التّوظيف الذي يسمح باستراتيجيات استثمارية مختلفة للمستثمرين الباحثين عن التّنوع والأداء؛
- يمكن للمدّخر أو المستثمر في هذه العقود عند انخفاض أسعار السوق أن يتحصل على رأس مال أقل من المبلغ المدّخر سابقا وهنا تكمن المخاطرة.

3-وثيقة تأمين حياة فردية مشتركة في الأرباح:

كان الموقف التنافسي بين المؤمنين (وما يقتضيه من تخفيض الأسعار وبالتالي انخفاض كفاءة الأقساط في مواجهة التزامات المؤمنين من جانب، وضرورة تحميل الأقساط بأعباء إضافية لمواجهة التّقلبات غير المتّوقعة، مما أدى إلى عزوف المستهلك عن شراء التّأمين كوسيلة تأمين الاحتياجات المالية المستقبلية واللّجوء إلى بدائل مالية أخرى من جانب آخر) سببا رئيسيا في ظهور هذا النوع من الوثائق، وما يميز هذه الوثيقة، أنّ الأقساط في هذا النوع من الوثائق تحدّد بمستويات أعلى من الوثيقة العادية المماثلة وذلك لمواجهة الضمانات غير العادية للوثيقة[2].

ويقوم عمل هذه الوثيقة على توزيع جزء من الأرباح المحقّقة من قبل شركة التّأمين على المؤمن لهم[3]، والأرباح المحقّقة هنا متعلقة بـ:

- الأرباح الناتجة عن مصاريف التسيير، وتعني الانحراف بين المصاريف والتحميلات الناتجة عن التسيير[4]؛
- الارباح الناتجة عن فروقات الوفاة، وتعني نتيجة الفرق بين حوادث الموت الواقعة حقيقة وتلك المستخلصة من جدول الحياة[5].

إن نقاط قوة هذا التّصنيف الحديث لعقود التّأمين على الحياة من وجهة نظر مستهلك خدمة التّأمين على الحياة الحديثة هو الحماية مدى الحياة للمستهلك طالما يتم دفع الأقساط التّأمينية مع ثبات ومرونة التكاليف الإضافية وذلك وفقا للقدرات المالية الفردية للمؤمن له.

---

[1] Mehireche Moussa et Saidi Ghania, op cit, p06.

[2] محمود سيد احمد سالم، **معدل الفائدة الفعلي أداة لتحقيق العدالة بين طرفي عقود تأمينات الحياة**، المجلة المصرية للدراسات التّجارية، جامعة المنصورة، مصر، 2000، ص 442

[3] Jean-Daniel Laiter et Julien Molard, **Les clés de l'assurance vie**, 2e édition, édition Séfi, canada, 2006, p87.

[4] Pierre Petauton, op cit, p161.

[5] Pierre Petauton, ibid, p161.

رابعا–عقود التّأمين المكمّلة للتأمين على الحياة

هي مجموع العقود والضمانات المرتبطة بحياة الأشخاص والمكملة لعقود التّأمين على الحياة، على غرار التّأمين التكميلي، الرسملة، التّأمين الصحي، السفر والمساعدة.

1–التّأمين التكميلي لعقود التّأمين على الحياة:

يقصد بالتّأمين التكميلي هو تأمين المؤمن له في التّأمين على الحياة من خطر عجزه عن الاستمرار في دفع أقساط هذا التّأمين بسبب مرض أو عجز عن الدّفع، فيلجأ المؤمن له إلى عقد تأمين آخر، بجانب عقد التّأمين على الحياة، يتعهد بموجبه المؤمن (وقد يكون هو نفس المؤمن في التّأمين على الحياة)، في مقابل أقساط، بأن يقوم هو بدفع أقساط التّأمين على الحياة بدلا من المؤمن له إذا عجز المؤمن له عن دفعها لسبب ما وبالتالي، فالتّأمين التكميلي ليس تأمينا على الحياة، بل هو تأمين من مجموع حوادث ينجم عنها عجز المؤمن له عن دفع أقساط التّأمين على الحياة، ولكنه مع ذلك ليس تأمينا مستقلا من المرض أو من العجز، بل هو تأمين مكمّل للتّأمين على الحياة، وهو تابع للتّأمين على الحياة حتى لو عقد عند مؤمّن آخر، ومصيره مرتبط بمصير التّأمين على الحياة الذي يتبعه، ويحسب القسط فيه على أساس القسط في التّأمين على الحياة، ويجوز التّحلل منه على النحو الذي يجوز به التّحلل من التّأمين على الحياة[1].

2–التّأمين الجماعي:

هو تأمين على الحياة لعدّة أشخاص يغطي أخطار الحياة وأخطار الوفاة إضافة إلى تغطية المرض وأخطار الحوادث[2]، يعقده شخص لمصلحة مجموعة أشخاص تربطهم علاقة معهم، في الغالب علاقة عمل، ومن خصائص التّأمين الجماعي أن طالب التّأمين يعقد هذا التّأمين لمصلحة مستفيدين لا يعينهم بذواتهم، وإنما يكون تعيينهم بتعيين صفاتهم التي تجمع بينهم في علاقاتهم به، ويكون مستفيدا في التّأمين وفي الوقت ذاته مؤمنا له كل شخص توافرت فيه هذه الصفات وقت وقوع الحادث المؤمن منه[3].

[1] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص ص1411-1412

[2] Jean-Antoine Chabannes et Nathalie Eymard-Gauclin, op cit, p62.

[3] عبد الرزاق السنهوري، مرجع سبق ذكره، ص1405

عقد التّأمين الجماعي هو أيضا عقد تأمين على الحياة عندما يكون الخطر الأساسي المضمون هو إما الوفاة وإما الحياة أو كليهما، لكن عادة تضاف إليه ضمانات إضافية تكميلية كالحوادث الجسمانية والمرض وتعويض المصاريف الطبية، الصيدلانية والجراحية، أي التي تمس بالسلامة البدنية للمنّخرطين في العقد.

3-تأمين التّوفير والرسملة:

هو عقد من عقود التّأمين على الحياة، ويعني توظيف الأموال من قبل المؤمنين لهم على شكل أقساط تسدّد دفعة واحدة أو بصفة دورية مقابل الحصول على رأس المال المتجمّع من الدّفعات المستحقة تضاف إليها الفوائد في آجال العقد المحدّد، وتعمل هذه العقود في العادة على تعزيز مدّخرات المؤمن له والتّحضير للتّقاعد، كما تمنح الضمان للقروض طويلة الأجل.

ويتميز هذا العقد بـــ:

- إمكانية استرجاع رأس المال الموظّف في فترة سريان العقد؛
- يمكن توظيف رأس المال بمختلف الطرق المتاحة من طرف شركات التأمين؛
- عقد تأمين الرسملة لا يحتوي غالبا على شروط المستفيد أي أنه غير مقيد؛
- إمكانية تحويل رأس المال إلى معاش تقاعدي بدل من استلامه كاملا؛
- في حالة وفاة المؤمن له لا يتم المساس بالعقد، ويمكن تسييره من طرف ذوي الحقوق؛
- دفع رأس المال المؤمن عليه في حالة الوفاة الطبيعية للمستفيد.

4-التّأمين الصحي:

يعرف التّأمين الصحي بتعويض النفقات المترتبة على الخدمات العلاجية المقدّمة للمؤمن له مقابل مبلغ محدد يتم دفعه جملة واحدة أو على أقساط، وهو أحد أنواع التّأمين ضد أخطار الظروف الصّحية لدى الفرد، ويشمل تكاليف الفحوص الطبية والعلاج والأمومة، وعادة يأتي التّأمين الصحي التجاري تكملة للتأمين الصحي الاجتماعي المعروف بالضمان الاجتماعي.

أهم الخدمات المقدمة في إطار التّأمين الصحي التجاري:

- المصاريف الطبية التي يعوض عليها الضمان الاجتماعي لكن بنسب قد لا تصل لتغطيتها كاملة، لذلك تقترح شركات التّأمين التّجارية منتج تأمين تحت اسم مصاريف طبية لتعويض النسبة المتبقية، وطبيعة التعويضات تتغيّر حسب العقود.
- مصاريف الإقامة بالمستشفى والمصاريف المتعلقّة بالعمليات الجراحية والمصاريف المخبرية والصيدلانية.

5-تأمين السفر والمساعدة:

هو التّأمين الذي يهدف إلى حماية الشخص المسافر ومساعدته أثناء قيامه بسفر من أجل العمل أو السياحة أو لغير ذلك، في حالة تعرضه إلى حادث سواء أثناء السّفر أو في بلد المسافر اليه، ويغطي التّأمين على السّفر والمساعدة الأخطار التالية[1]:

- التّأمين الصحي على المسافر، وذلك في حالة الإصابة بمرض أو حادث طارئ تقوم شركة التّأمين باستدعاء أطباء من أجل تشخيص الحالة الصّحية للمؤمن له أو القيام باستدعاء الطّبيب المعالج المعتاد بغية جمع المعلومات التي تسمح باتخاذ قرار من أجل إعادة المؤمن له إلى الوطن.
- في حالة استدعاء الحالة الصّحية الدخول إلى المستشفى يختار قسم المساعدة المؤسّسة الملائمة، ويقوم بنقل المريض إلى المستشفى؛
- تغطية التكاليف المتعلّقة بنفقات الاستشارة الطّبية والإقامة في المستشفى ضمن الشّروط المحدّدة في العقد؛
- في حالة استدعاء الحالة الصّحية للمؤمن له الإعادة إلى أرض الوطن يتكفّل المؤمّن بإعادة المؤمن له إلى بلد الإقامة أو نقله إلى أقرب مستشفى من منزله.
- في حالة وفاة المؤمن له يقوم المؤمّن بالتّكفل بنفقات إعادة الجثمان من مكان الوفاة إلى مكان الدّفن في بلد الإقامة.

[1] https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Assurances-de-personnes/L-Assurance-Voyage-et-Assistance consulté le 22/05/2018

المبحث الثالث: الأدوات الاقتصادية والاجتماعية المكمّلة لصناعة التّأمين على الحياة

يعتمد الأفراد على التّأمين على الحياة بالإضافة إلى أدوات أخرى لإدارة أخطار الحياة، تتقاطع معها في بعض الخصائص وتختلف في أخرى، منها ما يقوم على الاشتراك في برنامج ما، ومنها ما هو متعلق بممارسات تدخل ضمن طابع التّعاون والتّكافل الاجتماعي.

أولا–الحاجة إلى التّأمين الاجتماعي لحماية حياة الأشخاص:

يطرح الترابط الآخذ في النمو بسرعة بين أسواق المال والإنتاج والعمل في العالم تحديات جديدة أمام الحفاظ على العدالة الاجتماعية وتعزيزها في عالم يشهد تفشي الأزمات المالية والاقتصادية والصّحية فيه بصورة كبيرة واستشراء آثارها في أسواق العمل والرّعاية الاجتماعية بسرعة.

تنخفض فعالية قدرة الأفراد على التّصدي بمفردهم للأخطار الاقتصادية والأخطار الاجتماعية العالمية المرتبطة بالجائحات والتأثيرات المتوقعة لتغير المناخ، ولتحييد المخاطر العالمية المنهجية الإضافية يلزم أن تكون نظم الضمان الاجتماعي الوطنية أقوى من أي وقت مضى وتستلزم تلك الأخطار أن يكون الضمان الاجتماعي فعالا.

يؤدي التّأمين الاجتماعي الدّور الأساسي في تلبية احتياجات النّاس في جميع أرجاء العالم وهذا الفهم الجديد للترابط بين التطوّر الاقتصادي والاجتماعي وضرورة تحقيق نمو اقتصادي متوازن قد اكتسب زخماً في التّصدي إلى الأزمات، وبرز الدّور الكبير للحماية الاجتماعية في التّنمية.

إن نظم التّأمين الاجتماعي آلية فعالة للحد من الفقر واحتواء انعدام المساواة وتعزيز الإنصاف واستدامة النّمو الاقتصادي المنصف. وفي بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، تقدّر مستويات الفقر وانعدام المساواة بنصف المستويات التي قد تسجل في ظل غياب مثل هذه الخطط[1].

[1] مكتب العمل الدولي، **الضمان الاجتماعي من أجل العدالة الاجتماعية وعولمة عادلة**، مؤتمر العمل الدولي، الدورة المائة، سويسرا، 2011، ص12.

1-نشأة التأمينات الاجتماعية:

يعرّف التّأمين الاجتماعي هو التّأمين الذي تقوم به الدّولة لمصلحة العمال في مؤسسات رسمية أو شبه رسمية، تؤمنهم على إصابات العمل والمرض والعجز والشيخوخة ويساهم في حصيلته العمال وأصحاب الأعمال والدّولة، ويهدف إلى حماية مختلف طبقات المجتمع.[1]

كما يقصد بالتّأمين الاجتماعي هو التّأمين الذي يهدف إلى حماية مصلحة عامة مثل الطّبقة العاملة سواء عن طريق الدّولة نفسها، أو من خلال تشريعات تلزم أصحاب العمل بالتّأمين لصالح حمايتهم من أخطار المهنة أو ضمان نوع من العيش الكريم لهم بعد تقاعدهم أو عجزهم، أو لأسرهم، أو الالتزام من قبل الدّولة بتأمينهم الصحي[2].

ويعرف أيضا بأنه ضمان للفرد، تنظمه أو تساعد في تنظيمه الدّولة ضد أخطار قد تؤثر على الفرد، وهو مصطلح يعني تأمين دخل يحل محل الأجر أو العلاوة نتيجة تحقق أخطار التّوقف عن العمل أو المرض أو الإصابة نتيجة الحوادث، كما يوفر كذلك معاش للتّقاعد ومعاش للمكفولين نتيجة وفاة المعيل، إضافة إلى مواجهة نفقات استثنائية للولادة أو الوفاة أو الزّواج[3].

إن الغاية المنشودة من التّأمين الاجتماعي هي تحقيق الأمان الاقتصادي للمواطنين كافة – أو للفئات الفقيرة منهم على الأقل – إزاء الأخطار الاجتماعية، إما بأن تنشئ هيئة أو هيئات عامة حكومية تزاول التّأمين الإجباري لصالح العمال أو بوجه عام لصالح المواطنين إزاء بعض الأخطار الاجتماعية التي يكون اشتراك المستفيدين من تغطيتها الزاميا لهم، بحيث تقوم في غير سعي إلى الربح باتباع الأسس الفنّية للتّأمين، من حيث تجميع الاشتراكات من المؤمن لهم وتوزيع المزايا التّأمينية على من تحل بهم الكوارث، مع دعم محتمل من الدّولة لها، في تحقيق توازنها المالي عند اختلاله أو عند العمل على زيادة المزايا التّأمينية، وإما أن تتدخل الدّولة في مجال تغطية الأخطار الاجتماعية الهامة، بوصفها سلطة عامة لتوفير حد معين من الأمان الاقتصادي لا انخفاض عنه بالنسبة لكافة المواطنين اعتمادا على موارد الخزينة العامة من الضرائب[4].

---

[1] مختار الهانسي، إبراهيم عبد النبي حمودة، **مقدمة في مبادئ التّأمين بين النظرية والتّطبيق**، الدار الجامعية، مصر ،2000، ص214

[2] علي القره داغي، **حكّم التّأمين الصحي وبعض صوره في المجتمع الأمريكي**، قطر، 2005، ص31.

[3] William Beveridge, **Social Security: Some Trans-Atlantic Comparisons**, Journal of the Royal Statistical Society, Vol. 106, No. 4, 1943, p 305-306

[4] عصام أنور سليم، مرجع سبق ذكره، ص ص14-15.

إن وجود الخطر يعّد جزءا لا يتجزأ من حياة الإنسان، والخطر قد يكون مصدره الطبيعة، وقد يكون مصدره الإنسان نفسه جراء أنشطته اليومية، وتلك الأخطار سواء كانت في الماضي أو الحاضر كانت محل تفكير الإنسان ومصدر قلقه ومخاوفه المستمرة، لذلك حاول أن يجد الطّرق والوسائل المثلى لتّأمين نفسه ضد تلك الأخطار سواء باجتنابها أو الحدّ منها ومن آثارها[1].

وكانت سبل الإنسان في توخي الخطر تتمثل في اتجاهين رئيسيين: التّضامن الاجتماعي وتراكم الثروة، وقد كان التضّامن الاجتماعي عاملا مؤثرا في تحقيق الأمان، وكان ذلك متوفرا في المجتمعات البدائية الصغيرة كالعشيرة أو القبيلة، أما تراكم الثروة فإنه عامل من عوامل الأمان، إلا أنه لا يتحقق إلا لعدد قليل من الأفراد.

ومع تطوّر البشرية ودخول الإنسان عصر الصّناعة ازدادت نزعات الأفراد الفردية نحو تراكم الثروة مما أدى إلى نمو الشعور بالاستقلال الفردي، ومع الوقت تحول الشعور بالأحادية والانفصال إلى شعور بالتّبعية لا للمجتمع بل لطبقة معينة فيه، فقد أدت الفردية إلى انعدام التّضامن الاجتماعي، كما أدّت المبادرة في ظل الثورة الصّناعية الناشئة إلى تركّز الثّروة في أيد قليلة، وتحولت مجموعات متلاحقة من الأفراد إلى العمل التّبعي، ومن ثم انقسم المجتمع إلى أقلية تملك وسائل الإنتاج دون جهد، وأغلبية لا تملك وسائل الإنتاج فتعطي حاصل ونتيجة العمل إلى الأقلّية المالكة[2].

وقد ترتّب عن التّحول إلى الصناعة، تزايد وتنوّع الأخطار التي يتعرض لها الإنسان وعلى هذا الأساس اختصّت الدعامة الأساسية لأمن الإنسان وهي التضامن الاجتماعي، كما انحصر في الدّعامة الأخرى – تراكم الثروة- في الطّبقة الرأسمالية، وظهرت مشكلة الأمن الاقتصادي كمشكلة قانونية تحظى بعناية المشرع في الدّول المختلفة، ووجدت حلّها في نظام مستحدث هو نظام التأمينات الاجتماعية، الذي أصبح بعدها نظاما له أهدافه وأدواته المميّزة.

[1] Hoag dieu tran, **la protection sociale et les assurances de personnes,** édition Dunod, France, 2005, p5.

[2] حربي محمد عريقات، **التّأمين وإدارة الخطر**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2008، ص ص317-318.

4-مميزات نظام التّأمين الاجتماعي وطرق تمويله:

يعدّ التّأمين الاجتماعي أحد أشكال التّأمين، لكن بتوفر شروط إضافية تمنحه خصوصية تميزه عن التّأمين التجاري، حيث يجب أن تجتمع عناصر ثلاث في التّأمين ليكون اجتماعيا، وهي:[1]

- عنصر الإلزام في التّأمين؛
- تحمل الدّولة لجزء من قسط التّأمين؛
- تمثل الدّولة دور المؤمن.

حيث ينهض التّأمين الاجتماعي بحاجات لا يغطيها التّأمين في القطاع الخاص، ويتميز التّأمين الاجتماعي عن سائر أنواع التّأمين في:

- أن الاشتراك في البرنامج يكون إلزامي لجميع الأفراد الذين ينطبق عليهم أوصاف يحدّدها القانون فموظفي الحكومة يشتركون جميعهم بلا استثناء في معاشات التّقاعد وهم ملزمون بذلك؛
- يستحّق المشارك في التّأمين الاجتماعي التّعويض بمجرد الاشتراك ودفع الاشتراكات المطلوبة دون الحاجة إلى إثبات عوزه أو حاجته المالية، فهو يختلف عن أنواع البرامج الاجتماعية التي تقدمها الحكومة؛
- يحدّد القانون طرق تحديد التّعويضات، ولا تكون مستمدة من اتفاقيات فردية بين المؤمن والمؤمن له، كما هو الشأن في التّأمين التجاري؛
- تكاليف التّأمين الاجتماعي في جانبه الصّحي يكون أقل تكلفة من التّأمين التجاري، ففي دراسة (krugman 2004) على سوق الولايات المتحدة الأمريكية، وجد أن في شركات التّأمين الصحي الخاصة، تمثل المصاريف الإدارية 11.7% من الميزانية، وفي القطاع العام للتّأمين الصحي، تمثل المصاريف الإدارية ما نسبته 3.6% من الميزانية ولا يتجاوز 1.3% من الميزانية في القطاع العام بكندا[2].
- إن التّعويضات في التّأمين الاجتماعي غير معتمدة على مقدار الاشتراكات بالنسبة للفرد، ولكنها مقننة ضمن نظام عام للتّأمين، بخلاف التّأمين التجاري حيث يختار المؤمن له التّغطية التأمينية المطلوبة ويدفع الرسوم الخاصة بها، ففي بعض الدّول تقوم الحكومة بفرض ضريبة عامة على دخل القادرين، ثم تدفع معاشا تقاعديا لكل من بلغ الستّين سنة بصرف النّظر عما إذا كان موظفا لديها أو غير موظف وبدون دفع اقتطاعات تقاعدية خاصة به؛

[1] إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، **مبادئ التّأمين التّجاري والإجتماعي**، مؤسسة رؤية للطباعة والتّوزيع، الإسكندرية 2013 ص 278.

[2] Helmuth Cremer et Pierre Pestieau, **Assurance privée et protection sociale**, Revue d'économie politique Vol. 114, Dalloz, France, 2004, p581

- تديره الحكومة أو إحدى مؤسساتها العامة، ويغطي في الغالب الأخطار المتعلقة بفقد الكسب على غرار الموت، والعجز وحوادث العمل، والمرض والشيخوخة وتعويضات البطالة والتّقاعد، والمساعدة الاجتماعية والمنح العائلية[1]، وقد تمتد أغراض التّأمين الاجتماعي إلى تغطية أخطار يختص بها القطاع الخاص عادة، ففي بعض الدّول تقوم الحكومة بالتّأمين على جميع المواطنين ضد الحوادث مثل الموت والأضرار الجسدية، حيث تدفع تعويضا إلى أي مواطن يتعرض لحادث يكون غير متعمد وتجري تغطية تكاليف ذلك من ضريبة تفرضها على أصحاب المداخيل الكبيرة، ومثل هذا التّأمين موجود في نيوزيلاندا[2].

تنقسم نظم التّأمين الاجتماعي في مجال التمويل إلى ثلاث أنواع رئيسية هي: نظم تمويل بالاشتراكات وهي الأكثر شيوعا في العالم، ونظم مساهمة الميزانية العامة للدّولة في تمويلها، ونظم تمول من ضرائب خاصة تفرضها الدّولة، وتستخدم نظم التّأمين الاجتماعي طرق أخرى ثانوية للتّمويل وذلك لدعم مركزها المالي عن طريق استثمار أموال مخصصات النّظام وإضافة عائد الاستثمار إلى مواردها المالية، كما تلجأ إلى القروض لتمويل عجز المركز المالي لها أو زيادة التزاماتها عن مواردها في فترة معينة[3].

وتعتبر الاشتراكات من أكثر طرق نظم التّأمين الاجتماعي شيوعا وأهمية على المستوى الدولي، وتعتبر هذه الاشتراكات من أطراف التمويل التي يحددها القانون، فالعلاقة بين العامل وصاحب العمل من جهة، ومؤسسة التّأمين الاجتماعي من جهة أخرى هي علاقة تنظيمية يحددها القانون، وتصبّ الاشتراكات في صندوق ويتكون منها رصيد مشترك يقوم على مواجهة نفقات نظام التّأمين الاجتماعي بشكل عام، ما يحقق التكافل الاجتماعي بين المؤمن لهم وإعادة توزيع الدخول.

إن نظم التّأمين الاجتماعي المموّلة بالاشتراكات توزع بطريقة أو بأخرى بين مصادر ثلاثة هي المؤمن لهم، أصحاب العمل والدولة، ومع ذلك فقد ثار جدل حول عدالة وحتمية ومدى مساهمة كل من تلك الأطراف في تمويل فروع التّأمين الاجتماعي.

[1] Hoag dieu Tran, op cit, p25.

[2] عبد الباري مشعل، **تقويم تشريعات التّأمين التّعاوني وتطبيقاته ومدخلان لإعادة دراسة التّأمين**، مؤتمر التّأمين التّعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الاسلامية منه، السعودية، 2010، ص4

[3] Hoag dieu Tran , op cit, p7.

ثانيا– نظم التّأمينات الاجتماعية والتّأمين على الحياة:

إن تشابه المزايا الممنوحة في ظل نظم التّأمين التجاري والتأمينات الاجتماعية، حيث أنّ المؤمن له في كلا النظامين مغطى في حالة الوفاة أو العجز، وذلك باستحقاق رأس مال مؤمن عليه أو معاش، ولكن يختلفان من حيث سبب الوفاة أو العجز، من حيث كونها نتيجة لإصابة عمل أو بدون إصابة عمل، وأيضا في حالة بلوغ المؤمن له سن التّقاعد يستحق المعاش، أو مكافأة وفقا لمدة الخدمة المسدد عنها اشتراك التّأمين.

ففي بعض الدّول كبريطانيا مثلا، يفضل التّأمين الصحي الذي تقدّمه شركات التّأمين التّجاري على التّأمين الصحي الذي يقدّمه الضمان الاجتماعي، لتوفر مزايا في النّوع الأول أهمها: الحصول على التّعويض بسرعة ودون انتظار إجراءات معقدة غالبا ما تصاحب التّعويض الذي يقدّمه الضمان الاجتماعي[1].

إنّ الإقبال على شراء عقود التّأمين على الحياة، يتأثر بما تمنحه نظم التأمينات الاجتماعية من مزايا، فالدّول الرائدة في التّأمين على الحياة هي الدّول التي تقّدم فيها أنظمة التّقاعد والضّمان الاجتماعي معدّل استفادة أقل من 50%، وفي المقابل الدّول التي تقدّم معدّلات أعلى للتّأمين الاجتماعي نجدها متأخرة من حيث تطوّر وانّتشار التّأمين على الحياة[2]، حيث في كثير من الأحيان يكتفي المؤمن له بما تقدمه تلك النّظم من مزايا ولا يقبل على شراء وثيقة التّأمين على الحياة، وهذا يعود لتشابه منتجات الضّمان الاجتماعي مع منتجات التّأمين على الحياة، حيث أثّبتت الدّراسات أن هناك علاقة عكسية بين الضمان الاجتماعي والتّأمين على الحياة، حيث يعتبر كل من الضمان الاجتماعي والتّأمين على الحياة خدمتان بديلتان لبعضهما البعض[3]، كما يعتبر إنفاق الدّولة على الضمان الاجتماعي يؤثر بشكل مباشر على طلب تأمينات الحياة، لأن الاستفادة من المعاشات التي يقدّمها الضمان الاجتماعي يغني الفرد عن طلب التّأمين على الحياة، كما أكدّت دراسات أخرى، أنه كلّما ارتفع إنفاق الدّولة على نظام التّأمينات الاجتماعية انخفض الطّلب على تأمينات الحياة والتّأمين الصحي[4].

وإذا كان الوضع بالنسبة لسوق التّأمين على الحياة يتأثر بمنافسة نظم التأمينات الاجتماعية، إلا أنه توجد أسباب أخرى زادت من حدة تلك المنافسة، فانخفاض مستوى الدّخل، بحيث لا يمكن للمؤمن له تحمل أقساط النّظم

[1] John Hull, **Gestion des risque et institutions financières**, 2 éditions, PEARSON, Paris, 2010, p55.
[2] Zerouki kamel, **L'assurance vie : une composante épargne et une composante risque, l'impact des nouveaux produits**, intervention pour colloque international l'industrie de l'assurance réalités et perspectives de développement, université du Chlef, Algérie, 2012, p8.
[3] Mark J. Browne and Kihong Kim, **An International Analysis of Life Insurance Demand**, The Journal of Risk and Insurance,1993, Vol. 60, N°4, pp 616-634.
[4] Stephanie Hussels et all, **Stimulating the Demand for Insurance**, Risk Management and Insurance Review, 2005, Vol.8, No 2, P263.

الاجتماعية وأقساط التّأمينات التجارية في نفس الوقت، وكذلك انخفاض مستوى الوعي التأميني لدى الأفراد، مما يترتب عليه عدم إدراك الفرق بين ما يقدّمه التّأمين على الحياة من مزايا، وهل يمكن للمزايا الممنوحة في النّظم الاجتماعية وجود التّأمين على الحياة؟

ويمكن إبراز دور تأمينات الحياة المكمّل لأنظمة التأمينات الاجتماعية في نقطتين رئيسيتين:

أولا: إن المزايا الممنوحة وفقا لأنظمة التّأمين الاجتماعي تضمن الحد الأدنى لمستوى المعيشة، بمعنى أن هذه النظم لا تقدم مزاياها بحيث يكون وضع المؤمن له أفضل مما كان عليه، فعلى سبيل المثال نجد أن متوسط ما يتحصل عليه المؤمن له عند بلوغه سن التقاعد هو نسبه 80 % من المزايا والمنح، وفي هذه الحالة يمكن للشركات التّأمين على الحياة أن تبرز دورها، من خلال اتمام النسبة المتبقية لمعادلة النقص في المعاش، حتى لا يشعر الفرد بنقص دخله بعد التّقاعد.

ثانيا: إذا كان نظام التّأمينات الاجتماعية يغطي غالبية المجتمع، إلا أن هناك فئات لم تشملها حتى الآن تلك النّظم، وهنا يبرز دور التّأمينات التّجارية في منح التّغطية التأمينية، لذلك يجب أن تقوم شركة التّأمين بتوجيه دعايتها إلى تلك الفئات والعمل على ترغيبهم في شراء وثائق التّأمين على الحياة.

ثالثا– الأطر المؤسسية للتكافل والضمان الاجتماعي:

عرف التاريخ عدّة أطر تكافلية تهدف لتحقيق الأمن الاجتماعي ومقاصده، وهذه الأطر موجودة ومستخدمة في عدة مجتمعات في العالم، ونذكر أبرز الأدوات التكافلية المجتمعية من خلال ما يلي:

1–نظام النّفقات الواجبة أسريا: هو نظام فطري للتّكافل، فالرجل مكلّف بالإنفاق على أسرته وأولاده، وتاليا يكلّف الأولاد بالإنفاق على والديهم عند الكبّر، فهو نظام لتكافل الأجيال عبر نظام الأسرة.

2–نظام الإرث: هذا النّظام يؤكد البعد التّكافلي بين أفراد المجتمع ويعززه أيضا فهو يؤدي إلى إعادة توزيع ثروة المتوفى كلها[1]، حيث يقضي هذا النظام بأن تقسّم تركة المتوفى بين الورثة بحسب درجة القرابة، وبالمقابل تحدّد درجة القرابة هذه، التزام الوارث المحتمل تجاه القريب المحتاج.

[1] محمد أنس الزرقا، **نظم التّوزيع الإسلامية**، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، العدد الأول المجلد الثاني، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 1984، ص25

3-نظام العاقلة: يلتزم البالغون من أقارب الجاني بدفع الدّية إلى أولياء المقتول، والمراد بالدّية تعويض يدفعه القاتل لجماعة القتيل أو عائلته، وفي الواقع القاتل هو الذي يتعيّن عليه دفع هذا التعويض، لكنّ الجماعة تتكفّل بدفعه لأن القاتل واحد من أفرادها[1].

4-كفالة اليتامى: أوجب الإسلام كفالة الأيتام على أرحامهم من حيث الأصل، لكنّه رغب عموم المسلمين في تكفلهم.

5-نظام المؤاخاة: الذي أقره الإسلام بين أفراد المجتمع، وأعطاه بعدا تكافليا كما اتضح من المؤاخاة بين المهاجرين والأنصار في المدينة.

6-نظام الجوار: وهو رابطة تكافلية متينة، حيث يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: مازال جبريل يوصيني بالجّار حتى ظننت أنه سيورثه[2].

7-العمل الخيري: فهو النّشاط التّطوعي غير الهادف للرّبح، يسهم في سدّ الحاجة في الأمن الاجتماعي، ويبادر إلى معالجتها بتقديم ما يلزم من المساعدات والخدمات عن طريق تأمين الكفاية للمحتاجين، ويكون بمبادرة من أفراد أو من قبل جمعيات أو مؤسسات أنشئت لهذا الغرض.

ويعني مفهوم المؤسسات الخيرية حسب معجم مصطلحات الرعاية والتنمية الاجتماعية المؤسسة الخيرية بأنها: شخص اعتباري ينشأ بتخصيص مال مدّة غير محددة لعمل ذي صفة إنسانية أو دينية أو علمية أو فنّية أو رياضية أو لأي عمل آخر من أعمال البّر أو الرعاية الاجتماعية أو النّفع العام دون قصد أي ربح مادي[3].

8-نظام الزّكاة: هو الإطار التكافلي الأعمق أثرا والأوسع مدى في المجتمع الإسلامي، والزّكاة آلية لإعادة توزيع الدّخل بين أفراد المجتمع، بحيث تؤخذ من الأغنياء وتردّ إلى الفقراء[4].

---

[1] محمد مصلح الدين، ترجمة تيسير التّريكي، **التّأمين والشّريعة الإسلامية**، الطبعة الاولى، منتدى المعارف، لبنان، 2011، ص36

[2] عبد الجبار السبهاني، **شبكات الأمان والضمان الاجتماعي في الإسلام**، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، العدد الأول المجلد 33، السعودية، 2010، ص09.

[3] محي الدين القيسي، **المآلات الشرعية المعتبرة لمشاركة العمل الخيري مع المنظمات العالمية المانحة ودورها في التّنمية الاقتصادية**، منتدى فقه الاقتصاد الاسلامي، دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري، الامارات العربية المتحدة، 2017، ص23

[4] عبد الجبار السبهاني، مرجع سبق ذكره، ص11.

9-بيت المال: باعتباره الملجأ الأخير لتأمين الكفاية أو إتمامها، فحينما تقصر الموارد الذاتية للأفراد عن بلوغ الكفاية، وحينما تستنفذ الأطر التكافلية في المجتمع فاعليتها، يبدأ دور بيت مال المسلمين في ضمان المواطنين وتأمين كفايتهم، وبمعنى ضيق هو الضمان الذي يشير إلى التزام الدّولة تجاه مواطنيها[1].

10-المنيحة: المنحة أو المنيحة هي العطّية، لكن المقصود بها هنا نوع معين من العطّية، مثل أن يعطي الرجل صاحبه أصلا ينتفع به زمنا ثم يرده[2].

11-نظام الوقف: ينصرف اصطلاح الوقف أو الحبس إلى تصرف مندوب بموجبه يتنازل المالك عن ماله أو منفعة ماله طاعة وقربة، ليعمم هذه المنفعة على المجتمع أو شريحة منه، ومن هنا كان تعريف الوقف الذي لقي قبولا واسعا عند الباحثين هو تحبيس الأصل وتسييل الثمرة[3].فيمكن أن يوقف الإنسان مبلغا من المال لينتفع به النّاس في شتى المجالات المباحة شرعا، وعليه فإن الواقف قد مّكن النّاس من الانتفاع بذلك المال على سبيل التبرع[4].

لقد عرفت الشعوب والمجتمعات جميعها بعض أشكال الوقف منذ أن وجدت الحياة الاجتماعية على وجه الأرض، فالوقف بمعناه العام ومضمونه الواقعي هو وضع أموال وأصول منتجة في معزل عن التّصرف الشخصي بأعيانها وتخصيص خيراتها ومنافعها لأهداف خيرية محددة شخصية أو اجتماعية أو دينية أو عامة[5].

أول إشارة إلى الوقف في النّظم القانونية الغربية جاءت في القانون الإنجليزي للأعمال الخيرية الصادر عام 1601، حيث وردت أوّل إشارة قانونية أوروبية للوقف من خلال تعريف العمل الخيري بأنه أية أعمال يقوم بها شخص أو مجموعة أشخاص، بقصد خدمة النّفع العام أو المساعدة في ذلك، وقد منح هذا القانون بعض الامتيازات، ثم اعتبرت النظم الأوروبية أن مثل هذه الامتيازات تشمل كل ما يخصص للجمعيات الخيرية والمستشفيات والكنائس والهيئات التعليمية وما شابه ذلك[6].

---

[1] عبد الجبار السبهاني، مرجع سبق ذكره، ص12.

[2] محمد أنس الزرقا، مرجع سبق ذكره، ص30.

[3] عبد الجبار السبهاني، **دور الوقف في التّنمية المستدامة**، مجلة الشريعة والقانون، الإمارات العربية المتحدة، 2010، ص32

[4] فارس مسدور، **دور الأوقاف في تمويل مؤسسات التّأمين التّكافلي**، ورقة بحثية مقدمة للندوة الدولية شركات التّأمين التّقليدي ومؤسسات التّأمين التّكافلي بين الأسس النظرية والتّجربة التّطبيقية، جامعة سطيف، الجزائر، 2011، ص4

[5] منذر قحف، **الوقف الإسلامي**، الطبعة الأولى، دار الفكر المعاصر، لبنان، 2000، ص17

[6] منذر قحف، مرجع سبق ذكره، ص32.

ليس الوقف مؤسسة عامة حكومية، كما أنه ليس جزءا من القطاع الخاص الذي يستهدف الربح، فالوقف هو مؤسسة تسعى لتحقيق المصالح العامة والنهوض بحاجات النّاس المشروعة ومساعدة المحتاجين وتحقيق التّكافل، كل ذلك لغرض أولي هو تحقق المثوبة والأجر للموقف لأن ذلك كله عمل من أعمال البّر والخير. ولا يعني ذلك أن الأوقاف لا تحقق الربح بمعناه المحاسبي، أي الفرق بين الإيرادات والنفقات، بل يلزم أن تحقق ذلك لتحقيق أكبر قدر من كفاءة الإدارة، وهنا يظهر الموقف الفريد للوقف في النظام الاقتصادي الإسلامي فهو يشبه في طبيعته وسبل إدارته القطاع الخاص المستهدف للربح لكنه شبيه بأغراضه ومراميه بالقطاع العام الذي يهدف لتحقيق المصالح العامة[1].

رابعا– أدوات مالية إضافية لتعزيز الخدمات المالية والاجتماعية:

بالإضافة إلى ما سبق، هناك عدة أدوات مالية أخرى، تعمل على موجهة بعض الأخطار، ومنها الخدمات الاجتماعية للعمال والموظفين، المساعدة الاجتماعية، الجمعيات الادخارية، والمسؤولية المدنية.

1–الخدمات الاجتماعية للعمال والموظفين:

هي مجموع الخدمات والأعمال والإنجازات التي تهدف للمساهمة في تحسين حياة ومعيشة العمال وأسرهم وأسر العمال المتوفين ماديا ومعنويا عن طريق تكملة لأجور العمال في شكل خدمات صحية أو السّكن، أو الثقافة أو التّسلية.

وهي هيئة تابعة للهيئة المستخدمة تمولها بمساهمة سنوية قانونا تحسب من مجموع كتلة الأجور، بالإضافة إلى موارد مالية ناتجة عن تقديم الخدمات والناتجة عن تنظيم التظاهرات الرياضية والثقافية التي تنظمها الهيئة المكلّفة بتسيير الخدمات الاجتماعية، كما يمكن للهيئات والمؤسسات تمويلها كما تقبل الهبات والوصايا[2].

[1] محمد علي القري، **نحو دور جديد للوقف في حياتنا المعاصرة**، بحث مقدم إلى منتدى الفقه الاقتصادي الاسلامي دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري، الامارات العربية المتحدة، 2015، ص18

[2] المرسوم التّنفيذي 82-179 المؤرخ في 15 ماي 1982 المتعلق بمحتوى الخدمات الاجتماعية وكيفية تمويلها، الجريدة الرسمية، العدد 20، الجزائر، 1982، ص 45.

2-المساعدة الاجتماعية:

وتعني تقديم يد العون والمساعدة لمن أصابته كارثة أو خطر ما، ويكون في صورة مبلغ نقدي أو خدمات عينية، وقد تصدر هذه المساعدة من أفراد، وقد تصدر من هيئات خاصة، وقد تصدر من طرف الدولة، ورغم المزايا التي يمتاز بها نظام المساعدة الاجتماعية كونه يخفف من وطأة الأخطار التي يتعرض لها الفرد، إلا أن فاعليته محدودة وينطوي على عيوب، بحيث لا يمكنه أن يغطي كافة الأخطار والتي لا يمكن تجنبها كالشيخوخة، كما أن المساعدات التي تقدمها الدّولة يجب أن تتحملها الخزينة العمومية، وفي بعض الفترات قد لا تستطيع الدّولة تحمل ذلك نظرا لظروفها الاقتصادية مما يفقد هذا النظام فعاليته، كما أن هذا النظام لا يمنح المساعدات إلا للأشخاص الذين يثبتون أنهم فقراء أو واجهوا أخطارا استثنائية، وهذا ما يثير نوعا من الصعوبة العملية في تقدير مستحقيها، وقد يترتب على المساعدة الاجتماعية تلاشي روح الاحتياط عند الأفراد[1].

3-الجمعية الادخارية:

تعود فكرة الجمعية الادخارية إلى البنكي الايطالي (lorenzo tonti) في القرن الثاني عشر[2]، وهي أداة ادخار جماعية، تجتمع في شكل جمعية لمدة زمنية غير محددة وعادة تكون بين 10 إلى 15 سنة[3]، تقوم فكرتها الأساسية في اشتراك مجموعة أفراد مرة واحدة أو دوريا في آجال محددة يحددها المشتركون، والأموال المجمعة يحتفظ بها عند أحد الأعضاء أو مجموعة أعضاء، ويتم دفعها في موعد الاستحقاق المتفق عليه[4]، من أجل تغطية مصاريف محتملة للمنخرطين، ويمكن أن تكون جمعيات ادخارية عقارية، أو مالية بهدف ادخار الأموال، أو لاقتناء تجهيزات استهلاكية منقولة أو غير منقولة.

وهذا النظام موجود في عديد المجتمعات العالمية، ففي بعض القرى الجزائرية نجد هذا النّظام متمثل في اشتراك مجموعة أفراد حي أو منطقة ما بقسط مالي بسيط، من أجل جمع رصيد مالي بهدف تغطية مصاريف الجنازة في حالة وفاة فرد من عائلة المشترك، وموعد إيداع الاشتراكات يكون يوم الجنازة.

---

[1] قرومي حميد وضحاك نجية، **الضمان الاجتماعي في الجزائر**، مجلة العلوم الاقتصادية والتّجارية وعلوم التّسيير، العدد13، الجزائر، 2015، ص86.

[2] https://www.lafinancepourtous.com/pratique/placements/placements-atypiques/la-tontine. Consulté le 06/01/2019.

[3] Jean-Antoine Charbonier et Nathalie Eymard-Gauclin, op cit, p48.

[4] https://www.larousse.fr/dictionnaire/francais/tontine/78426. Consulté le 06/01/2019.

ورغم ما يقدمه هذا النظام من منافع للمشتركين، إلا أن له حدود ونقائص تعيبه، كونه غير ملزم للمشتركين، وإمكانية نشوب خلافات بين المشتركين متعلقة بقبول انخراط مشتركين جدد أو بقيمة الادّخار، أو طبيعة المستفيد إضافة لأخطار السرقة والتحايل وأخطار عدم الدفع[1].

4-المسؤولية المدنية

تعد المسؤولية المدنية وسيلة لحماية الفرد اجتماعيا طبقا لنظرية الخطأ، الذي يلزم التعويض لما ألحقه من ضرر، غير أن هذه النظرية غير كافية، لأنه أحيانا قد لا يوجد مسؤول عن الضرر، كالمرض والشيخوخة، أو يكون المسؤول معسرا، وغالبا ما يتطلب التّعويض اللجوء إلى القضاء، وتنفيذ الحكم الصادر بالتّعويض مما يتطلب معه مدة زمنية معينة، ومصاريف لا تلائم أصحاب المداخيل الضعيفة[2].

[1] Aymric Kamega, **D´efis techniques, financiers et commerciaux de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone**, mémoire de Master actuariat, euro institut d'actuariat, France, 2012, p28.

[2] قرومي حميد وضحاك نجية، مرجع سبق ذكره، ص86.

المبحث الرابع: البدائل الشّرعية لخدمة التّأمين على الحياة

إن حدود التّأمين التجاري في النّمو والتّوسع خاصة في البلاد العربية والإسلامية، جعل من البحث عن بدائل تمكّن من تلبية حاجات الأفراد في الأمن وتلافي الأخطار ضرورة ملحة للباحثين في علوم الاقتصاد والشريعة، ومن خلال هذا المبحث سنعرض بعض الأدوات التي تحقق إدارة أخطار الحياة وتتلاءم وفق مبادئ الشريعة الإسلامية.

أولا– توظيف الصكوك الإسلامية:

عرّفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: المعيار الشرعي رقم (17)، صكوك الاستثمار بأنها: وثائق متساوية القيمة تمثل حصصا شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما أصدرت من أجله[1].

وعرف مجلس الخدمات المالية الإسلامية الصكوك في المعيار رقم 7 بأنها: شهادات يمثل كل صك منها حق ملكية لنسبة مئوية شائعة في موجودات عينية، أو مجموعة مختلفة من الموجودات العينية وغيرها، وقد تكون الموجودات في مشروع محدد أو نشاط استثماري معين، ويشترط أن يكون المشروع أو النشاط متفقا مع أحكام الشريعة الاسلامية[2].

إن الدّور الذي ينطوي على الصكوك وعلاقته بالتّأمين على الحياة يتجسد من وجهة نظر المؤمّن ومن وجهة نظر المؤمن له:

–فمن جهة المؤمّن، تعتبر الصكوك أداة مكملة للتّأمين على الحياة على اعتبارها قناة من قنوات استثمار التي تعتمدها شركات التّأمين على الحياة التقليدية أو التكافلية في توظيف أموالها والتزاماتها.

–ومن وجهة نظر المؤمن لهم، تعتبر الصكوك أداة بديلة عن التّأمين على الحياة، حيث يتم تفضيلها لاستثمار الأموال المجمّعة دون الحاجة إلى شراء عقود التّأمين على الحياة.

[1] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، **المعايير الشرعية، المعيار الشرعي رقم 17 صكوك الاستثمار**، البحرين، 2010، ص506.

[2] سعيد بوهراوة وأشرف وجدي دسوقي، **تقويم نقدي للقضايا الشرعية المتعلقة بملكية الصكوك القائمة على الأصول**، ندوة الصكوك الاسلامية: عرض وتقويم، مجمع الفقه الاسلامي، السعودية، 2010، ص 3

1-التّفريق بين الصّكوك والأوراق المالية:

وبهدف تحديد ماهية الصكوك على نحو دقيق، يجب التفريق بينها وبقية الأوراق المالية، وذلك بالشكل التالي:

1-1-التفريق بين الصّكوك والسّندات:

تمثل السندات التّقليدية ديونا تستحق لحاملها (المقرض) في ذمة مصدرها (المقترض) بقيمة القرض إضافة للفوائد المترتّبة عليه، وتتيح علاقة الديّن التي يوثقها السّند للدائن الأولوية في استيفاء حقه من المشروع في حال التّصفية أو الإفلاس.

وأما صّكوك الاستثمار الإسلامية فينبغي أن تصدر على أساس أحد العقود المشروعة، ولا وجود لضمان عائد معين للصّك ولا ضمان لقيمته أصلا لأنها ترتبط بقيمة الموجودات التي تمثلها، فإن حصل الربح كان لحامل الصك نصيبه منه.

إن حامل الصّك شريك مع حملة الصّكوك الأخرى في الإصدار الواحد في ملك محل العقد، وهو يرتبط مع الجهة المصدرة بالعقد الذي صدر الصّك بموجبه (بحسب نوع الصّكوك)، وتداول صكوك الاستثمار الإسلامية ووقفها رهين بطبيعة الموجودات التي تمثلها وبطبيعة العقد الذي صدرت بموجبه[1].

1-2-التفريق بين الصّكوك الإسلامية والأسهم:

الأسهم حصص شائعة في رأس مال الشركة أو المشروع، ومن يكتتب بها يكون شريكا مالكا لحصة شائعة في المشروع الذي رصدت حصيلة هذه الأسهم لإقامته ونتج عنها ولادة شركة الأموال المساهمة ، وفيها يكون السّهم وحدة تمويل ووحدة مخاطرة ووحدة إدارة، أما الصّكوك الاستثمارية فتطوي على مضمون عقدي يشير إلى الرابطة التي تربط المنشئ المتمول بمن يكتتب بوثائقه (الممول) ليستثمر له الأوّل أمواله على أساس صيغة محددة من صيغ الاستثمار، والجامع بين الصّك والسّهم أن كل منهما ينبغي أن يمثل ملكا شائعا غير موقوت لحائزه في محل العقد[2] .

والجدول التالي يبين الفرق بين الصكوك، الأسهم والسندات:

[1] عبد الجبار السبهاني، **وقف الصّكوك وتصكيك الوقف**، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، العدد الثالث المجلد 28، السعودية، 2015، ص96.

[2] عبد الجبار السبهاني، مرجع سبق ذكره، ص97.

الجدول 1-2: الفرق بين الصّكوك، الأسّهم والسّندات.

الصّكوك	الأسّهم	السّندات
ورقة مالية عالية المخاطر	ورقة مالية ذات مخاطر عالية	ورقة مالية تعتمد على عقود محددة
أداة تمليك خارج الميزانية	حصة شائعة في رأس لمال	ورقة مالية تغنّم ولا تغرم وتحصل على الفوائد.
يمكن لصاحبها الاختيار سواء ببيعها أو تصفيتها أما صكوك المشاركة المؤّقتة وصكوك السلم أو صكوك المضاربة فلها تاريخ تصفية وهيكل إصدار الصكوك يجعل العائد عليها وثمنها في السوق أقل تقلبا	يمتلك صاحبه نسبة من الرّبح في الشّركة والتي تستمر حتى تصفية الشّركة المساهم فيها. ليس للسّهم تاريخ استحقاق	ورقة مالية تمثل قرضا حقيقيا وهي قابلة للتّداول

المصدر: يعقوب محمود ومشاهد عثمان إبراهيم، سوق الأوراق المالية في السودان، بنك السودان المركزي، السودان، 2011، ص22.

2-خصائص صكوك الاستثمار الإسلامية:

تمتاز الصكوك بمجموعة خصائص نوجزها في مايلي[1]:

- الصّكوك هي وثائق متساوية القيمة تصدر إسمية أو لحاملها؛
- أنها تمثّل حصصا شائعة في موجودات قائمة أو يزّمع إقامتها بحصيلة الاكتتاب؛
- تصدر الصّكوك على أساس واحد من العقود المسماة المعتبرة شرعا في تنّمية المال؛
- تبين نشرة إصدار الصّكوك قواعد توزيع غنمها وغرمها، ولا مورد لضمان أصل هذه الصّكوك فضلا عن ضمان عائد محدد لها؛
- أنّ التصرّف في هذه الصكوك يخضع لشروط التصرّف بما تمثله من أصول.

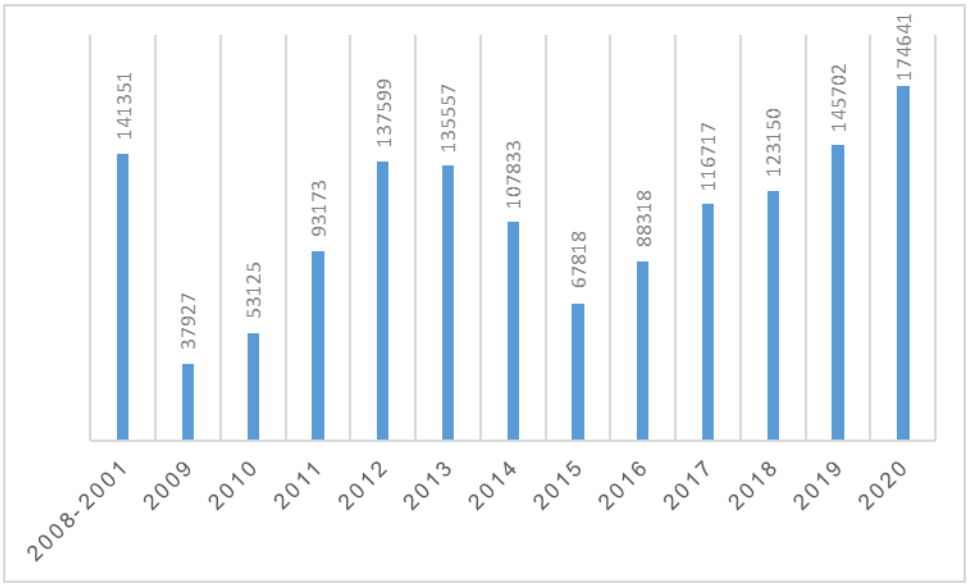
[1] عبد الجبار السبهاني، **وقف الصّكوك وتصكيك الوقف**، مرجع سبق ذكره، ص98.

2-1-إصدار الصّكوك في العالم

لقد تطوّر حجم المعاملات المالية الإسلامية عالميا بشكل كبير، حيث 2.6 ترليون دولار عام 2017، حيث كانت منطقة آسيا في الصدارة من حيث الحجم بنسبة تفوق 22 بالمئة، وبلغت قيمة الصكوك المصدرة 1.7 ترليون دولار عام 2020[1].

والأشكل التّالية توضح تطوّر حجم اصدار الصكوك من سنة 2001 إلى 2020، توزيع الصّكوك حول العالم حسب أكبر الحصّص:

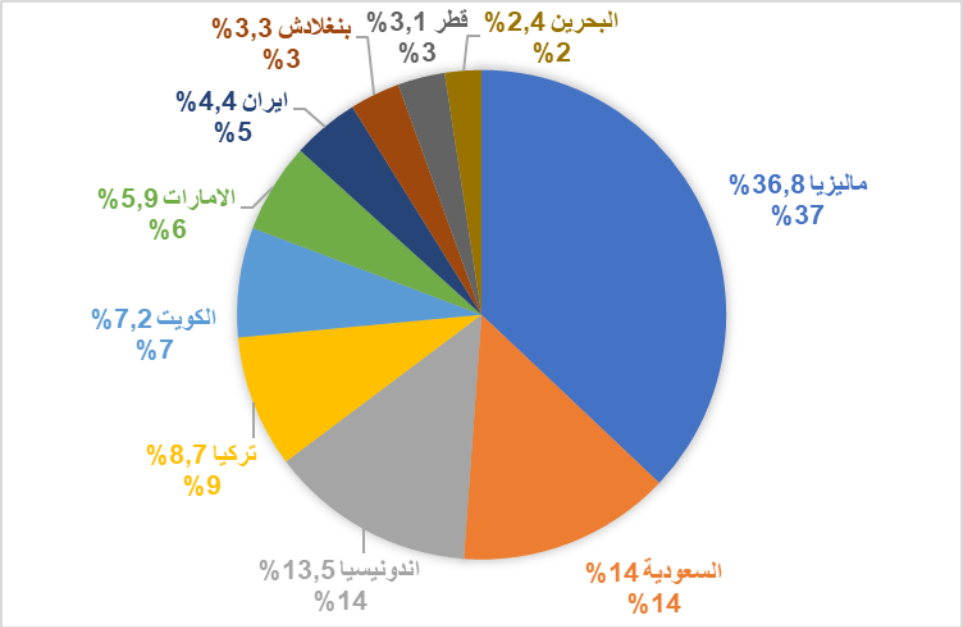
الشكل 1-2: تطوّر حجم اصدار الصّكوك من سنة 2001 إلى 2020 الوحدة مليون دولار



المصدر: **Sukuk report, International islamic financial market, bahrain, 2021, p29**

[1] Sukuk report, International islamic financial market, bahrain, 2021, p29

الشكل 1-3: توزيع الصّكوك حول العالم حسب أكبر الحصّص:



المصدر: **Islamic financial dervices industry, stability report 2020, IFSB, Malaysia, 2020, p26**

يعود الارتفاع المستمر في السّنوات الأخيرة في إصدار الصّكوك إلى جاذبيتها للمصدرين والمستثمرين، وإلى الطّلب المتزايد الذي تشهده الأسواق الرئيسية للصّكوك في كل من ماليزيا والسعودية وإندونيسيا، إذ أصبحت تؤدي دورا بارزا في تمويل الاقتصاد، مع اقتصار تأثير جائحة كورونا على سوق الصّكوك على عدد قليل من الشركات المصدرة[1].

إضافة إلى ذلك يعود هذا الارتفاع إلى الجهود الحكومية المبذولة والجهات التنظيمية لتهيئة البيئة المناسبة من خلال الحوافز الضريبية والمالية فيما يخص إصدار الأوراق المالية خاصة في دولة ماليزيا، وكذا وجود قاعدة واسعة من المستثمرين المحليين ومساهمة إصدار الصّكوك في تحقيق عوائد مرضية[2].

ثانيا- التّأمين التّكافلي كبديل للتّأمين التّجاري:

سجّلت الصناعة المالية الإسلامية سنة 2019 معدّل نمو يقدر ب 14% برقم أعمال يتجاوز 2.88 تريليون دولار تساهم فيه 1526 مؤسسة مالية عبر العالم، حيث تعتبر البنوك الإسلامية والصّكوك الأكثر انتشارا ومساهمة في تطوّر الصناعة المالية الإسلامية بنسبة تفوق 88% بقيمة أصول تتجاوز 2.6 تريليون دولار، وعند تحليل السوق

[1] International islamic financial market, **Sukuk report**, Bahrain, 2021, p21

[2] عبد المجيد قدي وصادقي أمينة، **تحديات ادماج الصكوك الإسلامية في السوق المالي لتمويل البنى التّحتية في الجزائر**، مجلة أبعاد اقتصادية، العدد الثاني المجلد الثامن، جامعة بومرداس، الجزائر، 2018، ص514.

عبر العالم نجد أن الحصّة الأكبر من سوق المالية الإسلامية تساهم فيه دول الخليج ودول جنوب شرق أسيا بأكبر حصة بقيم تتجاوز 1.9 ترليون دولار ثم تليها دول الشّرق الأوّسط بدرجة ثانية بقيّم تتجاوز 755 مليار دولار[1]. يعتبر التّأمين التّكافلي الصّناعة الأقل مساهمة في الصّناعة المالية الإسلامية بنسبة 2%، حيث حقق التّأمين التّكافلي معدّل نمو 10 % وبرقم أعمال يقدّر ب 51 مليار دولار سنة 2019 بعدما قدّر سنة 2012 ب 31 مليار دولار، تساهم فيه 336 مؤسسة تأمينية منها 124 مؤسسة تمارس التّكافل العام (يقابل التّأمين على الأضرار في التّأمين التجاري)، و76 مؤسسة تمارس التّكافل العائلي (يقابل التّأمين على الحياة في التّأمين التجاري)، و115 مؤسسة مختلطة، و21 مؤسسة متخصصة في إعادة التّكافل عبر 47 دولة عبر العالم، حيث تعتبر المملكة العربية السعودية، إيران وماليزيا أكبر ثلاثة أسواق تكافل في العالم، حيث تمثل 80% من اجمالي التّكافل في العالم[2].

إنّ هذه الأرقام تعتبر ضعيفة إذا تم مقارنتها مع صناعة التّأمين التجاري، لكن هذه الصناعة تملك آفاق كبيرة وهامش كبير للتّطوّر خاصة في البلاد الإسلامية التي يقارب تعداد المسلمين فيها المليارين فرد.

إنّ المقصود من التّأمين، باتفاق المجيزين والمانعين، هو ترميم الخطر وتفتيت آثاره بين مجموع المؤمن لهم، وهذا المطلب لا يرمي إلى تنّمية الثروة وزيادة الدّخل، بل إلى تخفيف آثار الكوارث.

والتّكافل صورة من صور التّبرع، شجّع عليها الإسلام وفتح لها أبواب واسعة، من خلال التّبرعات والصدقات والإعانات، ولم يحدد طريقة واحدة لتنظيم هذه التّبرعات، على غرار الجمعيات الخيرية، وصناديق للبّر، إما بين أهل المدينة الواحدة، أو الأسرة الواحدة، أو المهنة الواحدة، هدفها التبّرع، ولا تطمح للرّبح ولا تسعى إليه. وهذا التّكافل هو حقيقة التّأمين التكافلي الذي أجازه العلماء.

وإذا كان التّعاون والتّبرع هو أساس التّأمين، لا يصبح التّأمين في هذه الحالة معاوضة صفرية، لأن المؤمن له متبرع، فهو منتفع بتبرعه بغض النّظر عن حصول التّعويض أو عدمه، فمن أسس التّعاون هو التّسامح، ومبنى المعاوضات الربحية هو المنازعات فإذا انتفت المنازعات، انتفت المفاسد المرتبطة به، كالغرّر وأكل المال بالباطل[3].

[1] Refinitiv Islamic Finance Development Indicator (IFDI2020), **progressing THROUGH adversity**, 2020, p22.
[2] Refinitiv Islamic Finance Development Indicator (IFDI2020), op cit, p30.
[3] سامي السويلم، **وقفات في قضية التّأمين**، مركز البحث والتّطوير، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، السعودية، 2002، ص19.

1-مفهوم التّأمين التّكافلي:

التّأمين التّكافلي هو صيغة من صيغ التّأمين اللاربحي التي لاقت الإجماع على جوازها، وهي هيئة يملكها حملة وثائق التّأمين، والمؤمن لهم فيها مثل حملة الأسهم في شركات المساهمة، وليس لها رأس مال، إذ أن رأسمالها هو مجموع الاشتراكات عند بداية عمل الهيئة ثم تتراكم فيها الاحتياطات، ولدى الهيئة مجلس يدير العمل التّجاري نيابة عن مجموع المؤمن لهم[1].

قرر المجمع الفقهي الإسلامي عام 1978 بالأكثرية تحريم التّأمين التجاري بجميع أنواعه، كما قرر بالإجماع الموافقة على مجلس هيئة كبار العلماء بإجازة التّأمين التّعاوني، وجاء تقرير اللّجنة المكلّفة بإعداد القرار مؤكدا مشروعيته الأدلّة منها:

-إن التّأمين التّكافلي من عقود التبرّع التي يقصد بها أصالة التّعاون على تفتيت الأخطار، والاشتراك في تحمّل المسؤولية، عند نزول الكوارث، وذلك عن طريق إسهام أشخاص بمبالغ نقدية، تخصص لتعويض من يصيبه الضّرر، فجماعة التّأمين التكافلي لا يستهدفون تجارة، ولا ربحا من أموال غيرهم؛

-خلو التّأمين التّكافلي من الرّبا؛

-أنه لا يضر جهل المساهمين في التّأمين التّكافلي بتحديد ما يعود عليهم من النّفع، لأنهم متبرعون، فلا مخاطرة ولا غرر.

وقد اقترحت اللّجنة قيام جماعة من المساهمين، أو من يمثلهم باستثمار ما جمع من أقساط لتحقيق الغّرض الذي من أجله أنشئ هذا التّعاون، سواء كان القيام بذلك تبرعا أو مقابل أجر معين، بواسطة شركة تأمين تكافلية[2].

إن فكرة التّأمين التّكافلي تقوم في الأساس على توزيع أثر الأخطار التي تواجه الفرد، على مجموعة أفراد يتشاركون في صفة مواجهة نفس الأخطار، من خلال توفير رصيد مالي مشترك يقوم على أساس التّبرع، ويتم تعويض المتضّرر من الخّطر من خلال ذلك الرّصيد، فاذا لم يوفي الرّصيد لمجموع التّعويضات يتم طلب أقساط إضافية من المشتركين، وإذا تبقى رصيد إيجابي تم إعادته للمشتركين[3].

[1] عبد الباري مشعل، **تقويم تشريعات التّأمين التّعاوني وتطبيقاته**، ورقة بحثية مقدمة إلى مؤتمر التّأمين التّعاوني، الجامعة الأردنية ومجمع الفقه الاسلامي والمنظمة العربية للتربية والعلوم والثقافة والبنك الاسلامي للتنمية، الأردن، 2010، ص7.

[2] عبد الجبار السبهاني، **شبكات الأمان والضمان الاجتماعي في الإسلام**، مرجع سبق ذكره، ص17.

[3] أحمد محمد الصباغ، **التّأمين التّكافلي الاسلامي من التكييف الشرعي إلى التّطبيق العملي**، الأردن، 2012، ص7

ويعني كذلك اتفاق وتعاون أشخاص يكونون معرضين لأخطار متشابهة على تلافي الأضرار الناشئة عن تلك الأخطار[1]، وذلك بدفع اشتراكات في صندوق تأمين له ذمة مالية مستقلة، بحيث يتم منه التّعويض عن الأضرار التي تلحق المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن لها، ويتولى إدارة الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق أو شركة مستقلّة وتأخذ جهة الإدارة أجرا مقابل إدارتها أعمال التّأمين، كما تأخذ أجرا أو حصة من الأرباح في مقابل استثمارها لأموال الصندوق بصفتها وكيلاً بأجّر أو مضاربا[2].

يمارس التّأمين التّكافلي بواسطة شركات تمارس النّشاط وفق أحكام ومبادئ الشّريعة الإسّلامية، وفق أربع نماذج هي نموذج الوّكالة، نموذج المضاربة، النّموذج المخّتلط ونموذج الوقّف.

2-الفروق الجّوهرية بين التّأمين التّكافلي والتّأمين التّجاري كثيرة من أهمها:

إن أبرز الفروق بين التّأمين التّكافلي والتّأمين التّجاري يتعلق بوجود الضمان أو الالتزام بالتّعويض، فالتّأمين التّجاري قائم على المعاوضة بين القسط وبين ضمان التّعويض، أما في التّأمين التّكافلي فإن التّعويض يصرف من مجموع الأقساط المتاحة، فإذا لم تكن الأقساط كافية للوفاء بالتّعويضات طلب من الأعضاء زيادة اشتراكاتهم لتعويض الفرق، وإذا لم يكن زيادة الاشتراكات للوفاء بالتّعويض لم يقع التّعويض، أو وقع جزئيا بحسب الأرصدة القائمة في صندوق التّأمين الذي تصب فيه اشتراكات الأعضاء، إذ ليس هناك التزام تعاقدي بالتّعويض كما هو الحال في التّأمين التّجاري[3].

شركة التّأمين في التّأمين التّكافلي تعتبر وسيطا فعليا بين المؤمن لهم، وعقود الوساطة هنا هي عقود أمانة (إجارة أو وكالة بأجر)، بينما تمثل شركة التّأمين التّجاري الوساطة القائمة على الضّمان، لأن عقودها مع المؤمن لهم عقود ضمان[4]، والشّركة في التّأمين التّكافلي لا تملك الأقساط، وإنما هي ملكا لحساب التّأمين، أما الشركة في التّأمين التّجاري فتتملك الأقساط وتدخل في ملكيتها.

[1] بديعة علي أحمد، **التّأمين في ميزان الشريعة الاسلامية دراسة فقهية مقارنة**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر، 2011، ص240.

[2] سعيد بوهراوة، **التّكييف الشرعي للتأمين التّكافلي**، ورقة بحثية مقدمة للندوة الدولية شركات التّأمين التّقليدي ومؤسسات التّأمين التّكافلي بين الأسس النظرية والتّجربة التّطبيقية، جامعة سطيف، الجزائر، 2011، ص2.

[3] سامي السويلم، مرجع سبق ذكره، ص20.

[4] سامي السويلم، المرجع السابق، ص20.

التّأمين التّكافلي يقوم على التّعاون ولا يتضمن الرّبا بنوعيه الفضل والنسيئة، ولا يستغل ما جمع من الأقساط في معاملات تقليدية، وأن الغرّر لا يؤثر في عقود التبرّعات، أما التّأمين التّجاري، فلا يخلو من الرّبا والغرّر والجّهالة والمقامرة.

العلاقة بين المؤمّن ومجموع المؤمن لهم تقوم على التبّرع وذلك عن طريق اسهام أشخاص بمبالغ نقدية تخصص لمن يصيبه الضرر، أما العلاقة بين شركة التّأمين التّجارية والمؤمن لهم تقوم على المعاوضة، فالمؤمن له يأخذ رأس المال المؤمن عليه عند وقوع الخّطر مقابل دفع قسط التأمين، والمؤمن يأخذ قسط التّأمين مقابل تعهده بدفع رأس المال المؤمن عليه عند وقوع الخّطر.

عند القول إن التّأمين التّكافلي لا يهدف للربح، لا يقصد به أن من يتولى إدارة أموال المؤمن لهم لا يسعى للربح، أو أنه يأخذ أجرة المثل دون حوافز إضافية، فمدير المال، شأنه شأن أي مدير مالي، يتم التّعاقد معه من خلال عقد معاوضة (إجارة)، على أن يتولى إدارة صندوق اشتراكات المؤمن لهم، وهو يطبق في إدارته للصندوق مبادئ الإدارة المالية في ضوء الضوابط الشّرعية، وإنما المراد أن التّأمين التّكافلي لا يهدف للربح في مقابل الضمان، أما في مقابل الإدارة، فهو معاوضة كسائر المعاوضات، في المقابل شركة التّأمين التّجارية تربح من جهتين، جهة الضّمان وجهة الإدارة، أما شركة التّأمين التّكافلي تربح من جهة الإدارة فقط[1]، كما أن عوائد استثمار أصول الأقساط في التّأمين التّكافلي، تعود إلى حساب التّأمين بعد اقتطاع حصة الشركة كمضارب، أما التّأمين التّجاري، ففوائد استثمارات أصول الأقساط تعود لصالح الشّركة التّجارية فقط دون غيرها[2].

المؤمّن والمؤمن لهم طرف واحد في التّأمين التّكافلي، لكنهما مختلفان في الاعتبار، وشركة التّكافل وكيلة عن حملة الوثائق، عكس التّأمين التّجاري، فشركة التّأمين هي المؤمنة، وهي تخلف عن المؤمن لهم من حيث الذّمة وغيرها. وتعقد الوثائق باسمها ولصالحها.

[1] سامي السويلم، المرجع السابق، ص22.

[2] علي القره داغي، مرجع سبق ذكره، ص23.

ويمكن تحديد الفروق بين النظام التّكافلي والتّقليدي من خلال الجدول التالي.

الجدول 1-3: أوجه الاختلاف بين نظام التّأمين التّكافلي ونظام التّأمين التّجاري:

الموضوع	التّأمين التّكافلي	التّأمين التّجاري
العقود المستخدمة	تبرع بقصد التّعاون	تجاري يقصد منه الرّبح
مسؤولية المؤمّن	دفع التّعويضات والمصاريف من صندوق التّكافل أو من القرض الحسن في حالة عجز الصّندوق	دفع التعويضات والمصاريف من الصّندوق (الأقساط ورأس المال)
مسؤولية حملة الوّثائق	دفع الاشتراكات	دفع الأقساط
رأس المال المستخدم في دفع التّعويضات	اشتراكات حملة وثائق التّكافل	رأس مال المساهمين والأقساط
الاستثمار	مقيد بأحكام الشّريعة الاسلامية	يحتكم للقانون الوضعي ولا يوجد قيود شرعية
الحسابات الداخلية	يوجد حسابين: حساب حملة الوثائق وحساب المساهمين في الشّركة.	يوجد حساب واحد مختلط
الفائض التأميني وعوائد استثمار الاشتراكات	من حملة الوثائق ويعاد توزيعه عليهم في حالة تحقيقه	يعتبر ربح للمساهمين

المصدر: حمدي معمر وبلعزوز بن علي، متطلبات إرساء مبادئ الحوكمة في شركات التّأمين التعاوني، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 14، جامعة الشلف، الجزائر، 2015، ص45.

3-ميزة توزيع الفائض في التّأمين التكافلي:

يمتاز التّأمين التّكافلي بميزة الفائض التّأميني، حيث يتجمع من أقساط التّأمين في حساب التّأمين، أو صندوق التّأمين وأرباحها والعوائد المحصلة له، وتخصم منه المصروفات الإدارية، أو أجر الوكالة ومبالغ التّأمين المستحقة للأعضاء المشتركين عند تحقق الخطر المؤمن ضده، والباقي هو الفائض الذي يوزع قسم منه على الأعضاء، ويترك قسم منه للاحتياطات المطلوبة.

وهذا الفائض يعود إلى المشتركين فقط كما أنهم يطالبون بسداد العجز، ولا يجوز بأي حال من الأحوال أن يعطي كله، أو جزء منه للشركة، وهذا الفائض يعد من أهم مميزات التّأمين التّكافلي، ومن أهم الفروق والتّطبيقات العملية، لذلك لا يجوز أن يمسّ من قبل المساهمين، وهو غير موجود في التّأمين التّجاري، لأن فيه تتملك الأقساط كلها بمجرد

التّعاقد واستلام الأقساط، وتصبح هذه الأقساط عوضا في مقابل التزام الشركة بالتّعويض وبالتالي تكون مملوكة لها ومن حقها القانوني.

يتكون الفائض التّأميني من حصيلة الأقساط المدفوعة من المؤمن لهم يضاف إليها أرباح الاستثمارات الشّرعية لتلك الأقساط، وهي التي تمثل الحصة المخصّصة للمؤمن لهم، وكذلك يضاف إلى ذلك استثمارات الاحتياطات وتخصم منه التّعويضات المدفوعة والاحتياطات التي تحتفظ بها والمصاريف الإدارية ومال الزكاة فيما يجب فيه الزكاة[1].

3-1-طرق توزيع الفائض:

يتم توزيع الفائض في شركات التّأمين التّكافلي باستخدام عدة طرق، تتمثل بالشكل التالي:

- الطّريقة الأولى: أن يتم توزيع الفائض على جميع المشتركين في الصندوق كل حسب نسبة ما دفعه من الاشتراكات سنويا، بحيث لا فرق بين مشترك أصابه حادث، وصرف له، أم لم يصرف، لأن كل مشترك متبرع للآخرين، بما يحتاج إليه المشترك في دفع التعويضات، فما بقي من اشتراكه ينبغي أن يرد إليهم جميعا، وذلك بناء على توجيه هيئة الرّقابة الشّرعية.

- الطّريقة الثانية: حرمان كل من عوض، أي أصابه حادث وعوض في حادثه، مهما كانت نسبة التّعويض، وهذا مبني على أن الموضوع قائم على التّبرع الذي فيه السعة، فما دام المشتركون موافقين على ذلك فلا حرج، إضافة إلى جانب تربوي، وهو دفع المشتركين المزيد من الحرص والحذر حتى لا يقعوا في الحوادث، فيحرمون من الفائض[2].

- الطّريقة الثالثة: ملاحظة نسبة التّعويض إلى نسبة الفائض، بحيث إذا استقر في التّعويض كل المبلغ المدفوع من المشترك فلا يستحق شيئا من الفائض، وإذا كان مبلغ التّعويض يعادل نصف ما دفعه المشترك، فإنه يستحق النصف، وهكذا حسب النّسبة والتّناسب، أي المقاصة بين المبلغ المسترد والتّعويض المدفوع للمؤمن له مع مراعاة أسس توزيع الفائض[3].

[1] علي محي الدين القره داغي، مرجع سبق ذكره، ص7.
[2] علي محي الدين القره داغي، المرجع السابق، ص13.
[3] علي محي الدين القره داغي، المرجع السابق، ص14.

4- عقود التّأمين التّكافلي العائلي البديلة لعقود التّأمين على الحياة:

حددت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية تصنيف التّأمين الاسلامي إلى تأمين على الأشياء ويشمل تعويض الأضرار الناجمة عن الأخطار المتعلقة بممتلكات الأفراد المؤمن لهم، والتّأمين على الأشخاص في حالة العجز أو الوفاة المسمى بالتكافل[1].

لكن من النّاحية التسويقية لخدمات التّأمين التّكافلي، نجد التّأمين العام وهو مكافئ للتّأمين على الأضرار في التّأمين التّجاري، والتّكافل العائلي المكافئ للتّأمين على الحياة التّجاري.

وينقسم التّأمين التّكافلي العائلي بديل التّأمين على الحياة التّجاري إلى قسمان رئيسيان:

1-التّأمين في حالة الوفاة لحماية الورثة أو غيرهم:

في هذا القسم يتبرع المؤمن له بالأقساط لصالح الورثة، وبالتالي لا يعتبر وصية وإنما تطبق عليه أحكام الهبة والتّبرع، لذلك يجب أن يكون تأمينه لصالح الورثة جميعا بالعدّل والمساواة، إلا إذا كان وريث يحتاج رعاية خاصة، كما يمكن إضافة أشخاص آخرين غير وارثين من باب التبرع[2]، وقد اقترح القره داغي تقسيم هذا النوع إلى مجموع صور أبرزها[3]:

1-1-التّأمين التّكافلي العمري لصالح الورثة ما داموا أحياء أو لمدة معينة بعد موت دافع القسط بدفع مبلغ التعويض دفعة واحدة أو معاشات دورية؛

1-2-التّأمين التّكافلي لصالح أحد الورثة (مع مبرر التخصيص)، بدفع مبلغ التعويض دفعة واحدة أو معاشات دورية؛

1-3-التّأمين التّكافلي لصالح شخص غير وارث، بدفع مبلغ التّعويض دفعة واحدة أو معاشات دورية؛

2-التّأمين لدفع العوز عند العجز:

هو تأمين يقوم به الشخص لصالح نفسه عند مرضه أو عجزه، وهنا يلتزم مع شركة التّأمين بدفع أقساط محددة، فتقوم الشّركة بمقتضاه بدفع رأس المال المؤمن إليه إن كان حيا، وإن مات فحكم ماله هذا يكون بحسب العقد، إما أن يبقى تبرعاً لصندوق التّكافل بأن يكون فيه شروط بذلك، وإما أن يبقى إرثاً للورثة، ويمكن تقسم هذا النوع إلى الصور التالية[4]:

---

[1] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية، **المعايير الشرعية**، البحرين، 2010، ص 365.

[2] صليحة فلاق، **متطلبات تنمية نظام التّأمين التّكافلي**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2015، ص64

[3] علي محيي الدين القره داغي، **التّأمين التّكافلي الإسلامي**، دار البشائر الاسلامية، لبنان، ص ص 444-449.

[4] صليحة فلاق، مرجع سبق ذكره، ص64

2-1-التّأمين بدفع رأس المال المؤمن عليه دفعة واحدة أو في شكل راتب عند العجز المؤمن له؛

2-2-التّأمين بدفع رأس المال المؤمن عليه دفعة واحدة أو في شكل راتب عند بلوغ سن الشيخوخة (تأخذ هذه الصورة شكل التقاعد).

ثالثا- التّحديات والصعوبات التي تواجه تطبيق نظام التّأمين التّكافلي:

إن صناعة التّأمين التّكافلي منذ قيام أول شركة تأمين إسلامية في السودان في عام 1977 لم يتطوّر بالشكل الذي ميّز البنوك الإسلامية التي بدأت عملها في عام 1975، حيث تطوّرت أدوات وصيغ العمل في البنوك الإسلامية بشكل كبير على صعيد الاستثمار والتمويل، غير أن صيغ العمل في شركة التّأمين الإسلامية اقصرت عن تقديم بعض الخدمات التّأمينية التي تقدمها شركة التّأمين التقليدية كالتّأمين الصّحي أو التّأمين على السيارات وتأمين الممتلكات[1].

إن تحديد مختلف جوانب الضعف والعوائق يعتبر أمرا ضروريا لتطور ونمو صناعة التّكافل، ويمكن تحديدها من خلال النقاط التالية:

- **نقص الاطارات المتخصّصة في صناعة التّكافل:**

لا شك أن الصناعة المالية تحتوي إطارات متخصصة وعالية التكوين، كما أن معاهد التّكوين تصدر دفعات من الاطارات المتخصّصة التي باستطاعتها تغطية جوانب كبيرة من العجز في الصناعة المالية، لكن ما يعاب عن صناعة التّكافل هو قلة الاطارات التي تجمع بين الكفاءة العلمية والتّمكين الشرعي اضافة للخبرة المهنية[2].

- **عدم تكافؤ المنافسة مع شركات التّأمين التّقليدي:**

تعتبر مصداقية الشركة وفعالية خدماتها من أهم العوامل التي تجذب المؤمنين إلى الاشتراك في التّأمين واختيار شركة من بين مجموع شركات تقدم نفس الخدمات، وما يميز صناعة التّكافل هو حداثة نشأتها وقلة خبرتها، ومحدودية هياكلها المادية والبشرية، مقارنة مع صناعة التّأمين التّقليدي، الأمر الذي يجعل المنافسة غير متوازنة بينهما[3].

كما أن هيمنة القطاع العام واقتصار المنافسة على السعر وعدم الانضباط في الامتثال للقواعد الفنية في تسعير الأخطار تعتبر معيقا رئيسيا لصناعة التّكافل.

---

[1] عبد الباري مشعل، مرجع سبق ذكره، ص12.

[2] محمد أكرم لال الدين وسعيد بوهراوة، **تجربة التّأمين التّعاوني الماليزية**، الملتقى الثالث للتّأمين التّعاوني، الهيئة الاسلامية العالمية للاقتصاد والتّمويل، 2011، ص321.

[3] محمد أكرم لال الدين وسعيد بوهراوة، المرجع السابق، ص325.

- **انتشار الوعي والثقافة التّأمينية التّكافلي بين الأفراد:**

يقف الوعي والثقافة التّأمينية عقبة أمام تطوّر نشاط التّأمين التّكافلي، الأمر الذي يتطلب ضرورة بذل الجهود اللازمة لنشره باستخدام كافة الوسائل الممكنة، وفق خطط وبرامج مدروسة ومتكاملة، والعمل على توضيح شرعية الخدمة التّأمينية التّكافلية باعتبارها بديلاً للخدمة التّأمينية التّجارية[1].

إن نجاح صناعة التّأمين الإسلامي في مواجهة تلك التّحديات يتطلب إعادة النظر في صيغة التّأمين القائمة على التبرع والإدارة كصيغة وحيدة لصناعة التّأمين والتي احتكرت مصطلح " التّأمين الإسلامي " وفقا لمصطلحات المعيار الشرعي بشأن التّأمين الصادر عن هيئة المحاسبة، ويجب توجيه طاقات البحث والتّطوير لإيجاد صيغ بديلة عن هذه الصيغة تكون أكثر كفاءة من النّاحية الاقتصادية والشّرعية[2].

- **تعزيز قدرة الاحتفاظ من خلال إعادة التأمين:**

تعتبر مشكلة إعادة التّأمين عائق كبير أمام تطوّر الصناعة، خاصة ما تعلق الأمر بمحدودية شركات اعادة التّأمين تعمل بالطريقة الشّرعية ومحدودية قدرة الاحتفاظ، إلا أن هذه العقبة أخذت بالتّلاشي أمام نمو شركات التّكافل ممّا دفع لإنشاء شركات إعادة التّكافل، غير أن ارتفاع عدد شركات التّكافل وظهور شركات إعادة التّكافل دفع كبريات شركات الإعادة العالمية لإنشاء نوافذ إعادة تكافل لتجتذب حصتها من سوق التّكافل، لكن يبقى تحدي إعادة التّأمين الداخلي يشكل عقبة تحول دون تطبيق التّكافل وهذا الأمر يرجع إلى عدة أسباب من أبرزها[3] : التّشريع القانوني وانخفاض عدد شركات التّكافل على المستوى المحلي لبعض الدّول، فقّلة شركات التّكافل يؤثر سلبا على تطبيق الإعادة الداخلية للتّكافل ، فبعض البلدان لا يوجد فيها إلا شركة تكافل واحدة، فكلما زاد عدد شركات التّكافل في البلد الواحد زادت الحاجة إلى إعادة التكافل.

[1] صليحة فلاق، مرجع سبق ذكره، ص299.

[2] عبد الباري مشعل، مرجع سبق ذكره، ص14.

[3] حسين عبد المطلب الأسرج، **التّأمين التّكافلي الإسلامي**، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الثاني، المجلد الحادي والعشرون، الأردن، 2013، ص 13.

خلاصة الفصل

قدمنا في هذا الفصل تقديم للأخطار المرتبطة بالحياة، حيث يعتبر نظام تأمينات الحياة من أبرز الأنظمة القادرة على تدنية أو تقليص الآثار المالية للأخطار التي تواجه وتعترض حياة الإنسان، عبر نظام يقوم على التقليل من آثار الأخطار عن طريق تجميع أكبر عدد من المشاهدات لتحقيق مبادئ قانون الأعداد الكبيرة الذي ينص على أنه كلما زادت عدد الوحدات التي تجرى عليها الدراسة، كلما آلت نسبة الاحتمال المتوقع إلى الاحتمال المحقّق لها.

ويقدم نظام التّأمين على الحياة مجموعة وثائق تغطي مختلف الأخطار الممكنة وذلك عن طريق نظام متكامل إداريا، قانونيا وماليا يحدد التزامات وحقوق أطراف العملية التأمينية، حيث تقترح شركات التأمين على الحياة مجموع عقود كلاسيكية متمثلة في التأمين على الحياة في حالة الحياة، والتأمين على الحياة في حالة الوفاة والتأمين المختلط، ومجموع عقود تأمينية مستحدثة تحت تسمية التأمين بوحدات الحساب والتأمين على الحياة الشامل، ويتم تدعيم العقود السابقة بمجموعة عقود تكميلية على غرار التّأمين الصحي وتأمين الجماعة وتأمين السفر.

إن المزايا والتّنظيم الذي يقدمه التّأمين لا ينفي وجود خدمات بديلة ومكمّلة له، فإنفاق الدّولة على منظومة الحماية الاجتماعية تعتبر محددا رئيسيا لمدى تطور نظام التأمين على الحياة، هذا مع الإشارة الى المزايا تمنحها عادات وتقاليد المجتمع في التّعاون والتّكافل، فهذه الممارسات تعتبر محددات رئيسية لانتشار وتطوّر صناعة التّأمين على الحياة.

لقد أثبت عديد الدّراسات تأثير متغير الدّين على انتشار التّأمين على الحياة، حيث عقدت عديد المؤتمرات والندوات والتي أفتت في مجملها على تحريم التّأمين على الحياة بصورته التّقليدية وقدمت بديلا يحمل تسمية التّأمين التكافلي العائلي، يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية ويقوم على أساس التّبرع، ويسيّر النّظام شركة تكافل تقوم على الفصل بين أموال المشتركين في التّكافل والمساهمين في شركة التّكافل.

الفصّل الثاني:

العرض والطّلب على التّأمين على الحياة

تمهيد:

يعتبر التّأمين على الحياة أحد أهم الأساليب التي يتم الاعتماد عليها لمواجهة التّحديات المرتبطة بعدم اليّقين لما يمكن مواجهته في المستقبل، وهذا كون التّأمين يقدّم خدمة تساهم إلى حد كبير في مواجهة تلك التّحديات من خلال توقع الخسارة وتوع قيمتها بشكل كبير كون النظام يقوم بتجميع مختلف الأخطار ويطبق عليها أدوات وبرامج احصائية ومالية تحدد مختلف النتائج بدقة كبيرة.

إن تحقيق فعالية وأهداف نظام التّأمين على الحياة، يتطلب انخراط واشتراك الأفراد في النّظام، وهذا الاشراك مرتبط بمجموعة كبيرة من المتغيرات الشّخصية والبيئية، بالإضافة إلى ارتباطه بعوامل فنّية وتقنّية متعلقة بكفاءة مختلف شركات التّأمين في العمل على حث مجموع المؤمن لهم المستهدفين للانخراط في النّظام.

وسنحاول في هذا الفصل تحليل مختلفات محددات عرض وطلب خدمات التّأمين على الحياة، وذلك من خلال المباحث التالية:

- **المبحث الأول: العرض في التّأمين على الحياة؛**
- **المبحث الثاني: أثر المتغيرات الاقتصادية على طلب التّأمين على الحياة؛**
- **المبحث الثالث: تأثير العوامل الثقافية والاجتماعية على طلب التّأمين على الحياة؛**
- **المبحث الرابع: سلوك المستهلك وقرارات شراء عقود التّأمين على الحياة.**

المبحث الأوّل: العرض في التّأمين على الحياة

يمثل جانب العرض في خدمة التّأمين على الحياة مختلف العمليات التي تقوم بها شركة التّأمين لجذب المؤمن لهم، من خلال الإنتاج والتّسعير وتوزيع الخدمات التّأمينية، إضافة إلى عنصر الاحتفاظ الذي يساهم بشكل كبير في ملاءة شركات التّأمين على الحياة.

أولا– إنتاج خدمة التّأمين على الحياة.

ينظر لمفهوم الإنتاج في التّأمين على الحياة في كونه دراسة تفصيلية لبيانات الشخص المتقدم بطلب للتّأمين على حياته أو حياة من يرغب في تأمينه، وتقدير درجة الخطر بهدف اتخاذ القرار السليم برفض منح الغطاء أو قبوله قبولاً اعتياديا أو مشروطاً بفرض إضافات سعرية عند احتساب عبء تحمل الخطر وتحديد قسطه، إذ لا يتوقع أن يكون جميع المتقدّمين بصحة تامة أو بأعمار شابة حيث من المحتمل أن يكون بينهم أشخاص مرضى أو ممن هم كبار السّن، ويستوجب قبول طلباتهم تحميلهم أقساطاً إضافية.

فالإنتاج إذن عملية تقييم للأخطار بأسعار مدروسة ويقوم عليها جوهر نشاط شركة التّأمين ويساعدها على الاحتفاظ بموقعها التّنافسي وتعزيز ملائتها المالية بالإضافة إلى تقديم خدمة جيدة للزبائن ومنتجات تأمينية غير تقليدية وبأسعار مدروسة تتناسب مع الأوضاع المعيشية العامة[1].

تنشط شركات التّأمين في سوق تنافسي يتضمن عدة منافسين مباشرين وغير مباشرين يقدمون خدمات منافسة ومكمّلة لصناعة التّأمين على الحياة[2]، فسياسة الإنتاج تختلف باختلاف المؤمنين ونوعية أنشطتهم في السوق فهي دليل العمل الذي تضعه الإدارة العليا لشركة التّأمين بما يتماشى مع أهدافها، وتوزع بموجبه صلاحيات العمل على الأقسام التّنفيذية بقصد تحقيق الزّيادة في الأقساط والوصول إلى محفظة تأمينية متوازنة ومربحة، أي أن الفهم الجيّد للإنتاج وتوافر إدارة كفؤة مهنياً وفنياً مراقبة شديدة لإجراءات تنفيذ الالتزامات وتسديد المستحقات للعملاء يمكن أن يؤدي إلى نجاح العملية التّأمينية[3].

1–العوامل المؤثرة في رسم السياسة الإنتاجية لشركة التّأمين على الحياة:

يستند الإنتاج الجيّد لوثائق التّأمين على الحياة إلى إدارة تتمكن من التّعامل بمهنية مع العوامل المؤثرة في قبول الطّلبات المعروضة عليها وتسعير الخدمات التي تقدمها ومنها عوامل المهنة والسّن والحالة الصّحية لطالب التّأمين، فتواجه شركة التّأمين عند تطبيق سياستها الإنتاجية طلبات متنوعة لتغطية أخطار متفاوتة في درجاتها، وعلى شركة التّأمين

[1] السيفي بديع أحمد، **الوسيع في التّأمين وإعادة التّأمين علما وقانونا وعملا**، الديوان للطباعة، العراق، 2006، ص 279.

[2] Pierre Petauton, **Théorie et pratique de l'assurance vie,** 2é édition, édition Dunod, France, 2000, p80.

[3] الكالوتي يعقوب مصطفى، **إدارة أنشطة الاكتتاب في التّأمينات العامة**، مجلة مرآة التّأمين، الاتحاد الفلسطيني لشركات التّأمين، العدد12، فلسطين، 2012، ص8.

أن تفرز الجيّدة منها عن الرديئة اعتمادا على الخبرة العلمية والعملية، ثم يتّم الانتقاء من بينها واتخاذ القرارات الإنتاجية[1].

وتتأثر السياسة الإكتتابية لشركة التّأمين على الحياة بعوامل عدة يمكن إجمالها في[2]:

-الإمكانات والتّقنيات الإحصائية والاكتوارية والمعلوماتية التي تنظم العملية الإنتاجية الفعلية للشركة، ومجموع الأقساط الممّكن اكتتابها والاحتفاظ بها دون الرجوع إلى معيدي التّأمين؛

-حجم المحفظة التّأمينية المخطط لها، ومدى توفر العدد الكافي من الأشخاص المطلوب تأمينهم والمتماثلين من حيث نوع ودرجة الخطر، فكلما زاد عدد المؤمن لهم كان تعرض الشركة للتقلبات الحادة أقل، وفق مبادئ قانون الأعداد الكبيرة.

-الاجراءات التي تضعها هيئات الرّقابة على قطاع التّأمين بهدف الرّقابة والتأكد من كفاية الملاءة المالية للشركات العاملة في السوق واحتياطاتها وقنوات الاستثمار، ومن قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمن لهم والتزامها بتعريفات الأسعار المركزية وعدم اجحافها بحق المتعاقدين معها في فرض الشروط المسقطة للحقوق، وفحص واعادة صياغة وتعديل بنود الاتفاقيات المبرمة مع معيدي التّأمين.

-المتوافر من البحوث والدّراسات الأكاديمية الميدانية حول احتياجات ورغبات وعادات العملاء الحاليّين والمرتقبين الذين يمكن تسويق الخدمة التّأمينية لهم وتغطيتهم بالأسعار المناسبة التي تسهم في خلق الطّلب على هذه الخدمات.

-تأثير المنافسة الحادّة بين شركات التّأمين العاملة في السوق وما ينتج عنه من تركيز الإدارات على الجانب الإنتاجي على حساب الجانب الفني للخدمة والذي يدفع بعض المؤمّنين عادة إلى القيام بالاكتتاب بأسعار مخفضة لا تتناسب فعلياً مع عبء الخطر المؤمن عليه بغية الاستحواذ على ما أمكن من حجم السوق.

-مدى توافر الكفاءات الوظيفية لإدارة أنشطة الإنتاج ومقدار الاهتمام الذي توليه الادارة العليا لتطوير آليات التّدريب المتخصص بما يضمن تكوين العاملين بالخبرة الفنية اللازمة وذلك لمساهمته في تعظيم العائد من الأقساط والاستثمارات.

-حدود المرونة أو التّشدد في شروط قبول الأخطار وحدود الاحتفاظ عند التعامل مع شركات إعادة التّأمين، وبما يتناسب مع حجم الأقساط أو مع مقدار رأس المال المؤمن عليه وكذلك مع تكلفة تغطيات إعادة التأمين.

[1] السيفي بديع أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 283.

[2] شكر محمد أحمد، **أثر عامل الحالة الصحية في الاكتتاب بالتّأمين على الحياة الفردي**، دراسة تطبيقية في شركة التّأمين العراقية العامة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد التّاسع والأربعون، العراق، 2016، ص 271-272.

-كفاءة تسويق الخدمات التأمينية من الوكالات المباشرة إلى مختلف الموزعين، وحدود صلاحياتها في إنتاج الخدمة التّأمينية، وطرق البيع المتّبعة سواء بالبيع المباشر أو بالتسويق الإلكتروني أو بواسطة الموظفين أو المنتجين أو الوسطاء ممن يملك القدرة على التّخطيط المالي لتلبية احتياجات المؤمن لهم وعائلاتهم.

ثانيا- قنوات توزيع الخدمات التأمينية

يعرّف التّوزيع بأنه مختلف العمليات التي يقوم بها المنتّج مع أو بدون منافسة مع مؤسسات أخرى، التي تهدف إلى إيصال السّلعة أو الخدمة إلى العميل المرتقب في المكان والوقت المناسبيّن[1]، وبواسطته يمكن إيصال الحماية التأمينية التي تحقق الأمان للمؤمن لهم من الأخطار التي قد تعترضهم والتي ينشأ عنها خسارة مالية[2].

يتم توزيع الخدمة التأمينية بالنسبة لشركة التّأمين بواسطة عديد الطرق تختلف بين كونها تقليدية أو حديثة تماشيا مع التّطوّرات التي تشهدها تكنولوجيات الاتّصال والإعلام، والقنوات التي يتم بها توزيع التّأمين تتمثل في مايلي:

1-الوكالة المباشرة: وتتمثّل في التّوزيع المباشر للخدمات التأمينية عن طريق وكالات شركة التّأمين على مستوى إقليم الدّولة التي تعمل فيها والمستخدمون فيها موظفون مباشرون من قبل شركة التّأمين ويعملون لتحقيق مصالحها.

2-الوكيل العام للتّأمين: هو شخص طبيعي يمثّل شركة تأمين بموجب عقد التّعيين المتضمن اعتماده بهذه الصفة[3]. حسب القانون الجزائري يجب عليه تخصيص إنتاجه لشركة التّأمين التي يمثلها، ولا يجوز له تمثيل أكثر من شركة تأمين بالنسبة لعملية تأمين أو فرع تأمين واحد[4].

3-سمسار التّأمين: يمكن أن يكون شخص طبيعي أو اعتباري وهو يخضع لجميع التزامات التّجار، يمارس لحسابه الخاص مهنة التّوسط بين طالبي التّأمين وشركات التّأمين بغرض اكتتاب عقد التّأمين، ويعد سمسار التّأمين وكيلا للمؤمن له ومسؤولا تجاهه[5].

---

[1] Marc VANDERCAMMEN et autres, **La distribution**, 2e édition, de BOECK Edition, Belgique, 2007, p2.

[2] أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتّأمين، دار حامد للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2007، ص 214.

[3] Julien Molard, **Dictionnaire de l'assurance,** 3e édition, Edition SEFI, France, 2014, p65.

[4] الأمر 95-07 المؤرخ في 25 يناير 1995، والمعدّل والمتمّم بالقانون 06-04 المؤرخ في 30 فبراير 2006، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 13، 1995.

[5] Laurence MARTIN, **Actualité et devenir du courtier d'assurance en France**, presses universitaires d'aix-Marseille, France, 1991, p16.

4-بنك التّأمين مدخل جديد لتوزيع الخدمات التّأمينية

يعني مصطلح بنك التّأمين مختلف استراتيجيات الشراكة والتّعاون بين البنوك وشركات التّأمين (إنشاء فرع مشترك، توزيع الخدمات، اتفاقيات تقديم خدمات مالية متكاملة...)[1].

والمفهوم التّقليدي لبنك التّأمين يقوم على توزيع الخدمات التّأمينية عن طريق منافذ وقنوات توزيع البنوك[2]، وهنا يجب أن نحدد أن هذا المصطلح (*bancassurance*) ينطوي على مفهوم آخر يتمثل في تأمين بنك (*assurbanque*) أو تأمين مالي (assurfinance) والذي يعني توزيع الخدمات البنكية بواسطة المنافذ التوزيعية لشركات التّأمين[3].

حسب (*Jean Pierre Daniel*)، يمثل بنك التّأمين توزيع منتجات التّأمين من خلال الفروع البنّكية، كما تشكّل أداة مهمة لتوزيع المنتجات المالية[4].

وحسب (*Alain Leach*) في كتابه "بنك التّأمين في أوروبا: آفاق وتحديات لسنة 2000" عرفه على أنه: "مشاركة البنوك ومؤسسات التّمويل العقاري في صناعة وتوزيع المنتجات التّأمينية"[5].

وحسب (*Serap O.Gonulal, Nick Goulder & Rodney Lester*) فإن بنك التّأمين هو عملية استخدام فروع البنوك وشبكات المبيعات والعلاقات لتطوير المبيعات من منتجات التّأمين[6].

فالتقارب بين البنك وشركة التّأمين يمكن أن يأخذ عدّة أشكال، أهمها:

- اتفاقيات التّوزيع من خلال توزيع المنتجات وفق تعاون تجاري بين الطرفين وهي من أبسط أشكال صيرفة التّأمين[7]؛
- التّحالف الاستراتيجي بهدف تحقيق منافع متبادلة بين أطراف هذا التّحالف[8]؛
- المشاريع المشتركة، حيث يمكن لكلا الطّرفين إقامة مشروع مشترك من خلال المساهمة في رأس المال[9]؛
- التّكامل من خلال إنشاء شركة جديدة فرعية تقدم خدمات مالية متكاملة؛

---

[1] Julien MOLARD, **op cit**, p65.

[2] Alain Borderie et autres, **La bancassurance**, revue banque Edition, France, 2004, p47.

[3] Bernard de Gryse, **La bancassurance en mouvement**, édition Larcier, Belgique, 2005, p2.

4 Jean Pierre Daniel, **Les enjeux de la bancassurance**, 2eme édition, édition de Verneuil, paris, France, 1995, p109 .

5 Yiannis Violaris, **Bancassurance in Practice**, Munich Ré groupe, Germany, 2001, p 02

6 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 , september2012, p 8 .

[7] 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 .

[8] مرقاش سميرة، **التّحالف الاستراتيجي كأداة لتحسين وتعزيز القدرة التّنافسية للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العولمة دراسة حالة شركات التّأمين**، أطروحة دكتوراه في علوم التّسيير تخصص إدارة أعمال، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2016، ص 76.

[9] ERNEST& YOUNG, **Bancassurance: A winning formula, Insurance Agenda**, Australia, September 2010, p3.

- الاندماج بين المصارف وشركات التّأمين في عملية التّوزيع في شكل مؤسسة واحدة[1] ؛
- التّأمين البنّكي بحيث تتوجه شركة التّأمين إلى تقديم خدمات مصرفية[2].

إنّ العلاقة بين البنّوك وشركات التّأمين على الحياة لا ينطوي فقط على توزيع الخدمات التّأمينية، فنشاط البنوك في منح الائتمان للأفراد يقوم على تقديم الأشخاص للبنك ضمانات تسمح له باسترداد أصوله في حالة عجزهم عن السداد ويمثّل التّأمين على الحياة أحد هذه الضّمانات، هذه العلاقة تجعل من تطور المنظومة البنكية من الخدمات المكمّلة والداعمة للتّأمين على الحياة.

إنّ مدى تطوّر النّظام البنكي يؤثّر على أداء المؤسّسات المالية الأخرى بما فيها شركات التّأمين على الحياة، حيث خلصت دراسات تقيس أثر العلاقة بينهما إلى وجود علاقة طردية بين درجة التّطور البنكي وتأمينات الحياة[3].

5-الشّبكات الإلكترونية لتوزيع الخدمات التّأمينية

تؤثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بشكل كبير على الحياة الاجتماعية وعلى البيئة الاقتصادية وعلى قطاع الخدمات، خاصة نشاط التّأمين في تحديد درجة الأداء والتطوّر، ذلك للمزايا التي توفرها تكنولوجيات المعلومات والاتصالات لشركات التّأمين[4].

ومع تطوّر تقنيات تكنولوجيا الاتصال، أصبحت الوسائط والشّبكات الإلكترونية تستخدم في إنتاج وتوزيع منتجات التّأمين، دون تحمل عناء التّوجه لشركة التّأمين أو البحث عن وسطاء لاكتتاب عقد التّأمين، ونفس الشيء بالنسبة لعملية التّعويض والخبرة في حالة تحقّق الخطر المؤمن عليه.

فظهور شبكة الأنترنيت والتطوّر الهائل الذي صاحبها في مجال التّجارة الإلكترونية أدى إلى استحداث وسيلة توزيع حديثة تعتمد على التّوزيع الإلكتروني (e-distribution) للخدمة التّأمينية.

يعرّف التّوزيع الالكتروني للخدمات التّأمينية بأنه كل الأنشطة الالكترونية التي تستعمل لإشباع رغبات وحاجات العملاء، أو هو تداول خدمات التّأمين عن طريق الأنترنيت، وتشمل بيع وثائق التّأمين وتحصيل الأقساط واستقبال طلبات التّعويض ومعالجة الشكاوى[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]T Beck and I Webb, **Economic Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries**, World Bank Economic Review, 2003, VOL 17N°1,PP:51-88.

[4]غفصي توفيق، **تحليل عوامل ضعف شركات التّأمين الجزائرية في تطوير قطاع التّأمين**، مجلة التّنمية والاقتصاد التّطبيقي، المجلد 03 العدد 01، جامعة المسيلة، الجزائر، 2019، ص113.

[5] شريف محمد غنام، **التوزيع الالكتروني للسلع والخدمات**، دار الجامعة الجديدة، مصر 2012، ص8.

5-1-معوقات انتشار التّسويق الالكتروني للخدمات التّأمينية:

على الرغم من قيام لجنة الأمم المتحدة للقانون التّجاري الدولي، بإعداد قانون للتّجارة الإلكترونية عام 1996، وهو بمثابة نموذج لكي تحتذي به الدّول الأعضاء عند وضع النّصوص التّشريعية المنظّمة لهذا النّوع من التّجارة على اعتبار أنه يتضمن القواعد المقبولة دوليا والتي يمكن أن توفر بيئة قانونية أكثر أمانا في حالة المنازعات، إلا أنه لا يوجد سوى بعض الدّول التي قامت بإصدار قوانين للتجارة الإلكترونية، وتعتبر القضايا القانونية والتّنظيمية بالغة الأهمية للتّوسع في المعاملات الالكترونية، من جهة العارضين أو الطالبين للخدمات[1].

-تعتبر مشكلة الأمن والحفاظ على سرّية وخصوصية المعلومات والثّقة في النّظم الالكترونية من أبرز معوّقات إنتشارها، فموارد المعلومات يمكن أن تكون عرضة للاختراق، ومن جانب العميل، تخوف العملاء من مدى ضمان حقوقهم وما تعلق بمعلوماتهم الشّخصية والمالية[2].

-ارتفاع تكاليف تبني استراتيجية التّسوق الالكتروني، من ناحية تكاليف البنية التّحتية وتكاليف البرمجة والحماية؛

-حداثة مفهوم التجارة الالكترونية خاصة في الدّول النّامية وارتباطه بدرجة التّقدم الحضاري والمستوى الثّقافي والمادي للأفراد.

ثالثا- أهمية الملاءة المالية لشركات التّأمين:

تواجه شركات التّأمين في إطار قيامها بنشاطها التّأميني والمالي، مجموعة أخطار من شأنها أن تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على محفظتها التّقنية والمالية، وملاءتها المالية، هذه الأخطار يمكن أن يكون مصدرها داخلي مرتبط بالشرّكة، أو مرتبط بالمحيط الذي تنشط فيه[3]، وتعمل شركات التّأمين على تقليل حدوث بعض تلك الأخطار من خلال استعانتها بالخبراء والإحصائيين واقتراح وسائل منع تحقق الخطر وتقليل الخسائر، وهذه الأخطار يمكن تلخيصها بالجدول التالي[4]:

[1] أسامة ربيع أمين سليمان، **معوّقات انتشار التّجارة الالكترونية في مجال تسويق وثائق التّأمين في سوق التّأمين المصري**، المؤتمر الدولي صناعة الخدمات في الوطن العربي، جامعة المنصورة، مصر، 2004، ص 17.

[2] أسامة ربيع أمين سليمان، المرجع السابق، ص 18.

[3] فيروز جبرار، **دور التّقنيات الكمية كأداة لإدارة المخاطر في شركات التّأمين**، مجلة الدراسات المالية المحاسبية والإدارية، العدد العاشر، الجزائر، ص36

[4] محمد زيدان وحبار عبد الرزاق، **الملاءة المالية في شركات التّأمين، بين جهود التّنظيم وصعوبات التّطبيق مع إشارة خاصة لحالة الجزائر**، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد16، جامعة الشلف، الجزائر، 2016، ص27

الجدوّل 2–1: الأخطار المتعلقة بنشاط شركات التّأمين.

الأخطار العامة المتعلّقة بالأعمال	أخطار الاستثمار	أخطار التّأمين التّجارية
الأخطار الإستراتيجية: قرارات خاطئة متعلقة بالأسواق، المنّتجات التّقنيات الابتكارات، والالتزامات؛ **أخطار الرّقابة:** الغش، الخطأ الإنساني، عيب تقني، احتيال؛ **الأخطار القانونية:** التّنظيمات الجديدة، القوانين، اللوائح أو تغييرات جبائية يمكن أو تؤثر في الأعمال؛ **أخطار السمعة:** أخطار الصورة السّلبية تجاه الجمهور أو تجاه وكالات التّنقيط؛ **أخطار داخلية:** مخاطر متعلقة بالبنية التّحتية ونظم المعلومات.	**أخطار السوق:** تقلب أسعار الأسهم ومعدّلات الصّرف؛ أخطار المنتجات المشتّقة؛ أخطار أسعار الفائدة؛ أخطار السّيولة؛ أخطار تسييل الأصول في حالات الإعسار؛ **أخطار التّطابق:** أخطار عدم تغطية تدفقات الاستثمار التّدفقات الخارجة؛ أخطار الاستثمار في الشّركات. **أخطار الائتمان:** أخطار إعادة التّأمين والعملاء المدينون.	**أخطار الاكتتاب:** الأخطار المتّصلة بالحوادث، الأخطار الطّبيعية والأخطار البشرية؛ الأخطار المرتبطة بأخطاء التّقييم الضّبط، النّمذجة، والتّعرض؛ الأخطار المرتبطة بتقييم الاحتياطات؛ الأخطار المتصلة بالتطوّر البيئي.

Source : Olivier de Lagarde, L'invention du contrôle des risques dans les organismes d'assurance, THESE pour l'obtention du titre de DOCTEUR EN SCIENCES DE GESTION, UNIVERSITE PARIS DAUPHINE, France, 2006, p35.

ويقصد بمفهوم الملاءة المالية القدرة على الوفاء وسداد الالتزامات، وفي مجال التّأمين فقد بينت الجمعية الدّولية لمشرفي التّأمين أن أي شركة تامين تكون ملاءتها المالية جيدة، عندما تكون قادرة على الوفاء بالتزاماتها بالنسبة إلى العقود كلها وفي أي وقت كان، وتعني ملاءة شركات التّأمين كذلك توفر القدرة المالية الدّائمة لتسديد التّعويضات عن الكوارث التي قد تصيب المؤمن لهم، أي تكون هذه الشّركات قادرة على مواجهة التزاماتها اتجاه حملة وثائق التّأمين في مواعيدها المحددة[1]، وفي الحالة العكسيّة نجد مصطلح العسر المالي، والذي يعني عدم قدرة شركة التّأمين على دفع الوفاء بالتزاماتها نتيجة تحقق الاخطار المؤمن منها.

ويعتبر موضوع الملاءة المالية لشركات التّأمين على الحياة بالغ الأهمية بالنسبة لأصحاب المصالح، فالنسبة إلى حاملي وثائق التأمين على الحياة التي تتميز عقودها بطول المدّة الزّمنية لانقضائها، فقدرة شركة التّأمين على الالتزام بتعويضهم

[1] **Evolution de l'insolvabilité et importance de la solidité financière dans assurance,** SIGMA, Swiss Re, N^{0}7/1995, p3

واستفادتهم من رأس المال المؤمن عليه في المستقبل يعتبر محددا رئيسيا لعملية طلبهم للتّأمين، وبالنسبة لحاملي الأسهم والمستثمرين، فيهمهم أن تحتفظ الأسهم بقيمتها أو أكثر.

1-قواعد الملاءة المالية لشركات التّأمين.

تستند شركات التّأمين في تحديد ملاءتها المالية على ثلاث قواعد رئيسية:

- القواعد الخاصة بإعداد وتقييم المخصّصات الفنّية؛
- القواعد الخاصة بتمثيل المخصّصات في مختلف القنوات الاستثمارية، المنقولة وغير المنقولة؛
- القواعد الخاصة بتكوين هامش الملاءة، الذي يعني قيمة مالية من الموارد الخالية من أي التزامات والذي يسمح لشركة التّأمين ضمان ملاءتها لحماية المؤمن لهم[1]، ونظرا لأهمية هامش الملاءة، تحدد هيئات الاشراف على التّأمين حدود دنيا الزامية على شركات التّأمين يتماشى مع حدود نشاطها.

2- أهمية المؤونات والاحتياطات في تعزيز الثّقة لدى المؤمن لهم

تقوم شركة التّأمين على الحياة باستثمار الأموال النّاتجة عن مجموع الأقساط مباشرة، في انتظار موعد دفع رأس المال المؤمن عليه إلى المستفيد، حيث لا يمكن للشّركة تأخير سداد مثل تلك الالتزامات القانونية، وبالكامل وفي اللّحظة المحدّدة وفقا لعقد التّأمين، ولهذا السّبب فإن شركة التّأمين تعطي أولوية عالية لعاملي الأمان وتدنية المخاطر حينما تقوم باستثمار أموالها، لذلك فإن القوانين والتّشريعات تركز دائما على عامل الأمان في هذه الصّناعة، والمعيار الذي تستند عليه شركات التّأمين على الحياة في الاستثمار هو معيار الحذر، فتتبع العوائد العالية بالسوق بصرف النّظر عن المخاطر ليس بالسلوك الحذر، فنجد شركات التّأمين تستثمر أموالها عادة في السّندات ذات الجودة العالية وذات التّقييم المرتفع، الرّهون التجارية والممتلكات الخاصة، والأسهم العادية والممتازة العّالية الجّودة.

[1] Franck Le Vallois et autres**, Gestion actif passif en assurance vie : réglementation, outils, méthodes,** Economica, Paris, 2003.

3-الاحتياطات والمؤونات في تأمينات الحياة:

بناءا على طول مدة عقود التّأمين على الحياة، يصبح من الواجب على شركات التّأمين على الحياة تكوين احتياطات ومخصصات لضمان قدرتها على مواجهة الالتزامات عند حلول آجال الوفاء بها في المستقبل[1].

تعرف المخصّصات أو المؤونات في شركات التّأمين بأنها تلك الأموال التي يجب تجنبيها لمقابلة الالتزامات المتوقّعة تجاه حملة الوثائق التّأمينية[2]، ويعدّ مصدر تلك الأموال هو الأقساط التي يدفعها مجموع المؤمن لهم، وتمثل المخصّصات الفنّية المصدر الأساسي لتمويل أنشطة شركات التّأمين سواء ما تعلق منها بالنشاط الرئيسي وهو الحماية التّأمينية أو ما تعلق منها بالأنشطة الفرعية المتمثّلة في الاستثمار.

وتختلف المخصّصات الفنّية المقصودة هنا عن المخصّصات المحاسبية التي تقتضيها المبادئ المحاسبية مثل مخصصات الإهتلاك.

هناك اختلاف بين المخصّصات وبين الاحتياطات سواء من حيث طبيعتها أو من حيث الغرض منها، فالمخصّصات تعتبر حقا لحملة الوثائق والاحتياطات حقا لحملة الأسهم، فإن تكوينهما له أثره البالغ على قيمة الشركة وقوتها المالية، فإذا قدرت المخصّصات بأقل من قيمتها اللازمة، كان هذا تهديد لقدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق، مما يعرضها لخطر الإفلاس، ويعرض أيضا أصحاب الوثائق لأخطار أخرى تضاف إلى ما يسعون إلى الحماية منها[3].

أما إذا قدرت المخصّصات بأكثر من قيمتها اللاّزمة، كان معنى ذلك تراكم لأموال لا مبرّر لها لدى الشركة على حساب حملة الوثائق، يمكن أن يستفيدوا منها في شكل تخفيض الأقساط أو مزايا نقدية أخرى، كما أنه يمثل زيادة غير مبررة في قيمة الشّركة لصالح حملة الأسهم على حساب حملة الوثائق.

---

[1] ناصر محمد ماضي، **تقييم العناصر الداخلة في حساب أقساط التّأمين على الحياة في السوق المصري**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية التّجارة، جامعة أسيوط، مصر، 1987، ص336.

[2] Vincent Ruol, **L'assurance vie : aspects réglementaires**, RB édition, France, 2012, p66.

[3] صفوت حميدة، **المخصصات الفنية في شركات التّأمين على الحياة**، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، العدد الأول المجلد 22، مركز البحوث والاستشارات والتّطوير، مصر، 2004، ص170.

3-1-أهم المخصّصات التي يتم تكوينها في تأمينات الحياة

يتكون في شركات التّأمين العديد من المخصّصات والاحتياطات تحت مسميات مختلفة تتّفق وطبيعة النشاط، وأهم المخصّصات التي تحتجزها الشركات التي تزاول نشاط تأمينات الحياة هي:

-المؤونات الرياضية: ينفرد بها التّأمين على الحياة وتكوين الأموال، حيث تمثل حوالي 80% من خصوم شركة التّأمين[1]، فهي تعني التّحيين للفرق بين التزامات المؤمّن وحقوق المؤمن له، وتسمى رياضية لأنها تتطلب حسابات رياضية معقدة[2]، وقيمة هذا المخصص ليست ثابتة، حيث تخضع لتعديلات الخبرة الإكتوارية كل فترة[3]؛

يعتبر هذا النّوع من أهم المخصّصات، لأنه يعد تكلفة من تكاليف الحصول على الإيراد، وتحتجزه شركات التّأمين لمقابلة التزاماتها تجاه حملة الوثائق في المستقبل، والسّبب في تكوينه أن القسط الطّبيعي يتزايد مع تقدّم عمر المؤمن له، في حين تحصل شركة التّأمين على قسط متساوي وبالتالي يكون هذا القسط المتساوي أكبر من القسط الطبيعي في السنوات الأولى من عمر الوثيقة في حين يكون أقل منه في السنوات الأخيرة من عمر الوثيقة مرورا بنقطة تعادل عند نقطة زمنية ما من عمر الوثيقة، وهو ما يعني أن المخصّص الرياضي هو في حقيقته عبارة عن الجزء الزائد من القسط السنوي عن القسط الطبيعي خلال السنوات الأولى من عمر الوثيقة.

-مخصص المطالبات تحت التسوية في تأمينات الحياة:

هذا النوع من المخصّصات يتم تكوينها في جميع الشركات سواء التي تنشط في تأمينات الحياة أو تلك التي تزاول تأمينات الأضرار، وهي حق من حقوق حملة الوثائق ونفقة واجبة الخصم قبل الوصول إلى صافي الأرباح السّنوية، وعلى الرّغم من وجود مثل هذا النّوع من المخصّصات في شركات التّأمين على الحياة، إلا أن أهميته تقل كثيرا مقارنة بنشاط تأمينات الأضرار، وهو ما يرجع إلى أنّ المزايا في تأمينات الحياة محددة القيمة طبقا لما جاء بالوثيقة، ومن ثم لا توجد مشاكل بين الشركة والعميل حول قيمة المطالبة وأحقيتها إلا في حدود ضيّقة قد تقود في غالبيتها إلى الخطر الموجب لاستحقاق المزايا وهل هو مغطى بالفعل.[4].

-مخصص الأخطار السّارية:

يعرف مخصص الأخطار السارية بأنه ذلك الجزء من أقساط التّأمين المصدرة خلال السّنة ويخص الفترة التّالية من تاريخ انتهاء السّنة لمواجهة الأخطار السارية لعقود التّأمين في المدّة الباقية والتي تدخل في السّنة الموالية ويطلق عليه

[1] Michel Fromenteau et Pierre Petauton, **Théorie et pratique de l'assurance vie**, Dunod, France, 2017, p164.

[2] Le Volum BTS, **Techniques d'assurance**, éditions Foucher, France, 2012, p247

[3] المتولي المرسي الدسوقي، **نموذج مقترح لقياس تكلفة خطر التّأمين على الحياة في مصر**، المجلة المصرية للدراسات التّجارية، 1989، مصر، ص23

[4] صفوت حميدة، مرجع سبق ذكره، ص179.

مخصص أقساط غير مكتسبة، هذا ويتم احتساب مخصص الأخطار السّارية سنويا على أساس نسبة ثابتة من جملة الأقساط التي تستحق للشركة على حملة الوثائق عن السّنة المالية المنقضية[1].

-مخصص التّعويضات:

تقوم شركات التّأمين بحجز مبالغ من الإيرادات لتسوية خسائر هذه الأخطار التي تتحقّق في صورة حوادث ولم يتّم تسويتها بعد، أو تلك التي تّم تسويتها ولم تسدد بعد، أو تلك التي لم يبلغ عنها بعد وهذه المبالغ تحتجز في صورة مخصص للسّنة المالية التي تعد عنها الحسابات، ويكون ذلك تحت بناء مخصّص التّعويضات، وتعتبر حق من حقوق حملة الوثائق ونفقة واجبة الخصم قبل الوصول للأرباح القابلة للتّوزيع.

ويترتب على عدم دقة تقدير هذا المخصّص عدم دقة الحسابات المالية حيث أن تقدير المخصّص بقيمة أقل من اللازم معناه تضخيم صوري للأرباح في حين أن المبالغة في تقدير المخصّص يعني تخفيض في الأرباح[2].

4-الاستثمار في شركات التّأمين على الحياة:

تحتل السياسة الاستثمارية أهمية قصوى في عمليات التّأمين على الحياة، مما يلزم شركات التّأمين أن تبذل جهدها لكي تحقق عائد استثمار لا يقل عن المعدّل الفنّي الذي يؤخذ في الاعتبار عند حساب أقساط التأمين، وإلا تعرضت الشركة لخطر عدم القدرة على الوفاء بالتزاماتها في مواعيد استحقاقها، ومن هنا يصبح من الأهمية فحص وتحليل مكونات محفظة الاستثمار لأموال التّأمين على الحياة للتّأكد من عدم المجازفة بأموال حملة الوثائق في استثمارات غير مضمونة[3].

تظهر أهمية الاستثمار للأموال خاصة في شركات التّأمين على الحياة، وذلك لما يتجمع لديها من أموال ناتجة عن أقساط التّأمين والاحتياطيات المختلفة – التي تمثل حقوقا لحملة الوثائق – مما يسمح بسداد الالتزامات المختلفة في مواعيد استحقاقها[4]، ولهذا فإن شركات التّأمين على الحياة تضع في الاعتبار عند قيامها بالنشاط الاستثماري بعض المحدّدات التي تحكم استثماراتها على غرار الضّمان والذي يتطلّب انتظام الدّخل من الاستثمارات بالإضافة إلى

[1] أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، مرجع سبق ذكره، ص324

[2] أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، المرجع السابق ص327

[3] السباعي محمد السباعي، **نحو نموذج كمي لتحديد اتجاهات الخطر لاختيار محفظة الاستثمار في تأمينات الحياة**، المجلة المصرية للدراسات التّجارية، العدد الثاني المجلد 26، جامعة المنصورة، مصر، 2002، ص130.

[4] السيدة عبد الفتاح اسماعيل وعبد الغفار علي حنفي، مرجع سبق ذكره، ص365

القدرة على استرداد رأس المال المستثمر في التّواريخ المحددة لاستحقاقه، والعائد على الاستثمار والسّيولة، والتّنويع الذي يشمل الانتشار النّوعي والمالي والجغرافي للاستثمارات وكذلك تواريخ استحقاقها[1].

كما يجب الإشارة إلى أن الاختلاف بين طبيعة الاستثمار في شركات تأمين الحياة وشركات التّأمين على الأضرار، حيث يرجع هذا الاختلاف إلى الطّبيعة الفنّية لعمليات تأمينات الحياة عن عمليات التّأمين على الأضرار[2]، باعتبار أن غالبية العقود في تأمينات الحياة وكذا التزامات المؤمن لهم من النّوع الطويل الأجل فضلا عن ثبات قيمتها، ولذلك فإن استثماراتها تكون طويلة الأجل وبمعدّل فائدة لا يقل عن معدّل الفائدة الفنّي، وعلى هذا فإن المحددات المتمثلة في الضّمان والسّيولة والعائد والتّنويع، تعتبر من المحددات الأساسية التي تحدد معالم سياسة الاستثمار لشركات التّأمين على الحياة[3].

إن الأهمية الأساسية لتحليل محافظ الاستثمار في شركات التّأمين ينحصر في تحديد الأداء الأمثل للمحفظة الاستثمارية من بين العديد من المحافظ المتاحة، والتي يمكن اختيارها على أساس معيار إحصائي وهو أكبر قيمة متوقعة للعائد في ظل مستوى معقول من الخطر، حيث أنه لقيم الخطر الصغيرة تتركز قيّم العائد حول قيمته المتوّقعة وبالتالي تزايد أهمية المحفظة التي تعطي أقل خطر ممكن.[4]

إن تقييم القرارات الاستثمارية واختيار السياسة الملائمة للاستثمار في شركات التّأمين يحكمها نوعين من القيود التي يجب مراعاتها، الأول يتعلّق بالمحدّدين الأساسيين لعملية الاستثمار وهما العائد المتوقع والمخاطرة، والثاني يتعلق بقوانين الإشراف والرّقابة واللوائح المنظمة للاستثمار، لهذا فإن إدارة الاستثمار بهيئات التّأمين لها أهداف متعددة ومتضاربة عند اختيار المحفظة من بين مجموعة من البدائل المرشحة للاستثمار[5].

[1] زينب حسن محمود عفيفي، **برمجة الأهداف والتنويع الأمثل لمحفظة استثمارات قطاع التأمين على الحياة بشركات التأمين المصرية**، المجلة المصرية للدراسات التّجارية، العدد الثاني المجلد 26، جامعة المنصورة، مصر، 2000، ص189.

[2] أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، مرجع سبق ذكره، ص164

[3] زينب حسن محمود عفيفي، مرجع سبق ذكره، ص190.

[4] السباعي محمد السباعي، مرجع سبق ذكره، ص130.

[5] زينب حسن محمود عفيفي، مرجع سبق ذكره، ص193

رابعا– دور إعادة التّأمين في توسيع قدرة شركات التّأمين على تغطية ومواجهة الطّلب على تأمينات الحياة.

بدأت فكرة إعادة التّأمين في القرن الرابع عشر للميلاد مصاحبة للتّأمين التّجاري، وأول وثيقة إعادة تأمين يرجع عهدها إلى عام 1370م ولكنّها لم تكن قائمة حينها على أسس فنّية صحيحة، بل كانت أقرب ما تكون إلى الرّهان، وقد منعت إعادة التّأمين في إنجلترا في سنة 1746م واستمر المنّع حتى سنة 1864م، أين انتشر التّأمين انتشارا مطردا[1]، في البداية لم تكن هناك شركات إعادة للتّأمين متخصّصة في العملية، بل قامت شركات التّأمين الموجودة بإنشاء فروع لها خاصة بإعادة التّأمين، وأول شركة متخصصة في إعادة التّأمين كانت شركة كولونيا لإعادة التّأمين التي أنشأت عام 1853م ثم الشّركة السويسرية لإعادة التّأمين التي أنشأت سنة 1863م ثم شركة ميونخ لإعادة التّأمين التي أنشأت سنة 1883م ثم توالى إنشاء تلك الشركات وانتشرت انتشارا واسعا في الدول الصناعية، وتلتها باقي الدول.

وبعد ظهور وتطوّر فكرة التّأمين التّكافلي، أنشأت على أساسها شركات تأمين تعاونية وتكافلية في العديد من البّلاد العربية والإسلامية، وبناء لحاجة تلك الشرّكات لإعادة التّأمين وخاصة الحرج من إعادة التّأمين لدى معيدي التّأمين التّقليديين، ظهرت بعض الشّركات الخاصة بإعادة التكافل نذكر منها:

الشّركة الإسلامية للتّأمين وإعادة التّأمين التي ظهرت سنة 1985 بالبحرين، وبيت إعادة التّأمين التّونسي السّعودي بتونس، وشركة التّكافل وإعادة التكافل الإسلامية في البهاما.

1-وظائف إعادة التّأمين:

يقوم إعادة التّأمين على تفتيت الأخطار المرّكزة، وبذلك تتحول إلى أخطار قابلة للتّأمين مما يساعد على توفير الحماية التّأمينية لمثل هذه الأخطار، فكل شركة تفضل الاحتفاظ بأجزاء بسيطة من عدد كبير من عمليات التّأمين، بدلا من الاحتفاظ بجزء كبير من أخطار كبيرة، لما في ذلك من تحقيق للتّوازن في المحفظة المالية للشّركة[2]:

-يشجع إعادة التّأمين المؤمنين المباشرين على زيادة قدرتهم الاستيعابية وذلك بقبول الاكتتاب في عمليات كثيرة مهما كانت المسؤولية، لأن المؤمن المباشر يعلم مقدما أنه بإمكانه الاحتفاظ بجزء من هذه العمليات بما يتلاءم مع قدرته المالية، وتحويل ما يزيد عن قدرته المالية إلى معيد التّأمين.

-تؤدي عمليات إعادة التّأمين إلى تحقيق نوع من الرّقابة على كل من معدّلات الخسارة ومعدّلات المصروفات بما تبذله شركات إعادة التّأمين المتخصّصة من جهود لتطّوير هذه الصّناعة، بجانب تزويدها لشركات التّأمين المباشرة

[1] حربي محمد عريقات، **التّأمين وإدارة الخطر**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2008، ص189.

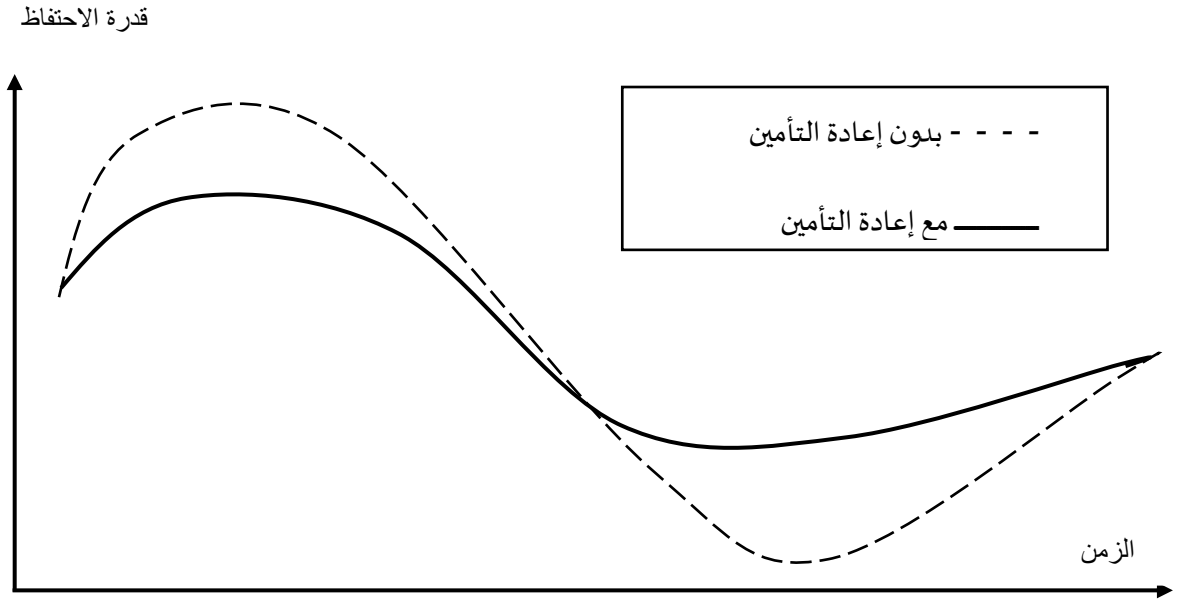
[2] حربي محمد عريقات، مرجع سبق ذكره، ص ص190-191.

بالخبرة الفنّية والإدارية التي تحتاج إليها لدراسة وفحص العمليات الجديدة المركّزة قبل الاكتتاب فيها، إضافة إلى حق الاطلاع على سجلات المؤمّن المباشر المتّصلة بعمليات إعادة التّأمين، بالشّكل الذي يحقق ويساهم في تحقيق وظيفة الرّقابة.

-يحقق نوع من الثّبات والاستقرار في نتائج شركة التأمين، مقارنة بالشركات التي لا تقوم به[1].

والشكل التالي يوضح أداء شركة التّأمين مع أو بدون إعادة التّأمين.

الشكل 2-1: أداء شركة التّأمين مع أو بدون إعادة التأمين.



المصدر: Jean-François Walhin, Le réassurance, Edition Larcier, Belgique, 2007, p131

يتّضح من خلال الشّكل السّابق أن أداء شركة التّأمين يكون أكثر استقرار إذا استخدمت إعادة التّأمين الأمر الذي يمكنها من قبول الأخطار، وفي حال قررت شركة التّأمين الاحتفاظ دون إعادة للتأمين فتكون أكثر عرضة للصّدمات وبالتّالي يضعف أداءها.

[1] Jean-François Walhin, **Le réassurance**, Edition Larcier, Belgique, 2007, p131

3-أهمية اعادة التّأمين بالنسبة لشركات التّأمين على الحياة:

إعادة التّأمين هو عملية غير معروفة لدى الجمهور وعملاء شركات التّأمين، وهو أمر طبيعي كون العملية تعاقدية بين المؤمّن ومعيد التأمين[1]، حيث يمكن أن يعرف عقد إعادة التّأمين بأنه اتفاق بين المؤمن المباشر ومعيد التّأمين، بمقتضاه يتعهد معيد التّأمين بأن يتحمل جزءا من التزام المؤمن المباشر والذي يتمثل في التّعويض للمؤمن له صاحب الخطر الأصلي، على أن يقوم المؤمن المباشر بدفع جزء من القسط إلى معيد التّأمين، ويسمى هذا الجزء بقسط إعادة التّأمين[2].

وإعادة التّأمين عملية مرتبطة بالتّأمين على أخطار الممتلكات والأخطار المرتبطة بالحياة، حيث تسمح العملية بمشاركة جزء من محفظة الأخطار المتعلقة بالوفاة و/أو العجز مع معيدي التأمين، كما يمكن كذلك إعادة التّأمين لمصاريف العلاج وتأمين الحياة[3].

يعتبر إعادة التّأمين وسيلة لتفتيت الخطر وتوزيعه على عدد كبير من شركات التّأمين، داخل الدّولة أو خارجها، وتسمى الشركة التي قبلت التّأمين على وحدة الخطر من المؤمن له بالمؤمن الأصلي أو المؤمن المباشر وتسمى الشركة التي يؤمن لديها المؤمن المباشر بشركة إعادة التّأمين أو معيد التّأمين، ويمكن أن تكون شركة متخصصة في عمليات إعادة التّأمين أو تقوم بعمليات التّأمين المباشر بجانب عمليات إعادة التّأمين. وفي بعض الأحيان قد يقوم معيد التّأمين بإعادة التّأمين لجزء من العملية التي قبلها لدى شركة إعادة تأمين أخرى، وتسمى هذه العملية بالتّأمين على إعادة التّأمين (إعادة إعادة التّأمين) كما يسمى المبلغ الذي يتنازل عنه المؤمن المباشر إلى معيد التّأمين بالمبلغ المعاد تأمينه، كما يسمى المبلغ الذي لا يعاد تأمينه بالمبلغ المحتفظ به.

ويتقاضى المؤمّن المباشر من شركة إعادة التّأمين عمولة عن العمليات المتنازل عنها، وتحسب هذه العمولة كنسبة من القسط المستحق لمعيد التّأمين، وتختل هذه النّسبة من فرع تأمين إلى آخر.

تؤدي إعادة التّأمين الحياة نفس الخدمة الأساسية التي تؤديها تأمينات الأضرار، ذلك بتغطية ما يزيد عن طاقة الشركات المسنّدة، وفي تأمينات الحياة تبنى عملية إعادة التّأمين على أساس جدول الحياة، ولما كان خطر الوفاة يتزايد بتقدّم العمر في الوقت الذي يتّم فيه سداد قسط التّأمين على أساس محدّد متساوي خلال مدّة العقد، فإن ذلك يستلزم على الشركة المؤمّنة تجميع احتياطات فنّية لازمة في السنوات الأولى لتغطية المطالبات المتوقّعة في المستقبل.

---

[1] Patrick Thourot et Frédéric Fougere, **l'assurance française en 20 leçons**, Edition Economica, France, 2006, p177

[2] حربي محمد عريقات، مرجع سبق ذكره، ص187-188.

[3] Jean-François Walhin, op cit, p118.

ولهذا فإن تأثير وثائق التّأمين ذات المبالغ العالية يكون كبيرا بالنسبة لمحفظة تأمين الحياة، لذلك تقوم الشركات بإعادة التّأمين لتغطية المبالغ الكبيرة للعقود التي تزيد عن حد معين وهو حد الاحتفاظ، ومن الطّبيعي أن يختلف حدّ الاحتفاظ من شركة إلى أخرى ومن نوع عقد إلى آخر

تسمح هذه التّقنية بتوسيع قدرة شركات التّأمين على تغطية ومواجهة الطّلب على التّأمين، فهذه التّقنية تقوم على قيام المؤمّن بتأمين كل أو جزء من الأخطار التي تؤمنها إلى شركة تأمين أخرى تسمى معيد التّأمين يتميز بقدرة مالية وتسييرية كبيرة تمكّنه من مواجهة الأخطار الكبيرة والنّادرة [1]، حيث يحدث أحيانا أن يعرض على إحدى الشّركات أن تؤمّن ضد خطر معيّن بمبلغ كبير يفوق الإمكانات المالية لها، وإزاء هذا العرض تجد الشّركة نفسها أمام أحد بديليّن فهي إما أن ترفض العرض وبذلك تخسر عملية هامة قد تكون فرصة مربحة، وإما أن تقبل التّأمين على الرّغم من امكانياتها المحدودة، وفي معظم الأحيان تقبل الشّركة بالعملية ولكنها تحتاط لذلك بالتّأمين على الجزء الباقي لدى شركة تأمين أو عدة شركات، وتنبع أهمية إعادة التّأمين من أنها تؤدي إلى توزيع الخطر على عدة مؤمنين وبذلك يصبح الخطر موضع التّأمين غير مركز.

[1] Yvonne Lambert-Faive, **Droit des assurances**, 11 Édition, éditions Dalloz, France, 2001, p44

المبحث الثاني: أثر المتغيرات الاقتصادية على طلب التأمين على الحياة.

لقد حظي موضوع الطّلب على تأمينات الحياة بقدر كبير من الاهتمام من قبل الباحثين، وهذا بناء على الأهمية الاقتصادية والاجتماعية الكبيرة التي يحظى بها، حيث أثبتت عديد البحوث والدّراسات التّجريبية تأثر قطاع التّأمين بشكل عام وقطاع التّأمين على الحياة بشكل خاص بعديد المتغيرات الاقتصادية المحدّدة للطّلب، وهذا التّأثر يؤدي بطريقة مباشرة وغير مباشرة على توجه الأفراد لطلب وثيقة التّأمين على الحياة.

أولا– تأثير الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية على قطاع التأمين:

إن للأوضاع الاقتصادية والاجتماعية السائدة آثار على قطاع التّأمين، وكذا على فعالية شركات التّأمين في تقديم الخدمات التّأمينية، فمنها ما يؤثر بالإيجاب ومنها ما يؤثر بالسّلب، وفيما يلي سنعالج بعد النقاط الهامة في هذا المجال:

1–حالة الاستقرار المالي والاقتصادي والسياسي:

إن الاستقرار المالي والاقتصادي والسياسي في أي دولة يعتبر من العوامل المساعدة على تطوّر أي قطاع، وقطاع التّأمين من بين هذه القطاعات، وخاصة فرع التّأمين على الحياة، لأن ذلك الاستقرار يخلق نوعا من الثّقة لدى الأفراد بأن القوة الشرائية لنقودهم لن تتأثّر بمرور الزّمن، كما أن الاستقرار بأنواعه يزيد في النّشاط الاقتصادي كالتّجارة سواء الدّاخلية أو الخّارجية مما ينتّج عنه آثار إيجابية على زيادة الطّلب على الخّدمات وخصوصا الخدمات التّأمينية[1].

2–التّقلبات الاقتصادية وحالة الرّكود والأزمات:

تنّتج عن هذه الأوضاع آثار سلبية على الخدمات التّأمينية بكافة أنواعها، فيّنجر عن حالة الكساد انخفاض حجم مبيعات شركات التّأمين وذلك بسبب تعذّر بعض المؤمن لهم عن سداد الأقساط، أو تراجع بعض العملاء المحتملين عن خططهم في شراء وثائق التّأمين، بالإضافة إلى انخفاض القيمة السوقية للاستثمارات وهذا راجع للتّوقف عن سداد فوائد السّندات، كذلك الانخفاض في عائد الأسهم نتيجة انخفاض أرباح الشّركات يكون أمر محتمل، وفي مثل هذه الظّروف تنخفض مستويات الأسعار في سوق رأس المال وتنخفض معها القيمة السوقية لمكونات المحفظة الاستثمارية لشركة التّأمين؛

وفي حالة الأزمات السياسية والحروب تمتنع شركات التّأمين عن قبول التّأمين ضد الأخطار التي تنتج عن الحروب، ولذلك تلجأ الدّولة إلى أن تقوم بدور المؤمّن، وهو أمر ضروري من النّاحية الاجتماعية، وبالتّالي تجعل التّأمين إجباري

[1] حدباوي أسماء، **الحاجة للنهوض بقطاع التّأمينات وضرورة تجاوز المعوّقات**، رسالة ماجستير، جامعة المسيلة، الجزائر، 2012، ص45

على جميع المواطنين وبالتّالي تزيد مواردها المالية فيتجمع لديها من أقساط التّأمين ما يساعدها على تعويض كل من يتضرر[1].

ثانيا– تأثير متغير الدّخل والاستهلاك والادّخار على طلب التّأمين على الحياة:

يعرّف الطّلب على سلعة أو خدمة ما بالكمّيات من المنتجات والخدمات التي يرغب ويستطيع المستهلك الحصول عليها بسعر محدد خلال فترة زمنية معينة، ومن أجل الوصول الى الطّلب الفعال يشترط توفر[2]:

- الرغبة.
- القدرة المالية على الشّراء عند المستهلكين.
- ارتباط الطّلب بفترة زمنية محددة، فقد يكون الطّلب فعالا عند سعر معين ولكن بعد فترة زمنية معينة يرتفع السّعر فيصبح الطّلب غير فّعال.[3]

1–تأثير متغير الدّخل.

يعدّ الدّخل من أهم العوامل المؤثرة في طلب الأفراد على السّلع كافة بشكل عام وعلى المنتجات التّأمينية بشكل خاص، فمعدّل النّمو في الدّخل يعد أحد مظاهر النّشاط الاقتصادي الجيّد وبالتّالي زيادة الطّلب الكلي على السّلع والخدمات، فعندما يرتفع الدّخل الفردي يقبل الأفراد على شراء المنّتجات التّأمينية بسبب زيادة موجوداتهم وأصولهم وبالتّالي حاجتهم لشراء المنتجات التّأمينية.

لقد أثبتت عديد الدّراسات العلاقة الإيجابية بين الدّخل والطّلب على التّأمين على الحياة، وأثبتت أن تزايد مستويات الدّخل يدفع إلى ارتفاع الطّلب على تأمينات الحياة للحفاظ على دخل الأفراد الذين يعيلهم المؤمن له أو المستفيدين، أو من أجل حصوله على معاش تقاعد في حالة بقائه على قيد الحياة حسب طبيعة العقد[4]، كما أن الزيادة في الدّخل يمكن المؤمن له من اكتتاب أو الاستمرار في دفع الأقساط أسعار مقبولة، بالإضافة إلى أن كلما ازداد الدّخل كلما ازدادت الحاجة للتّأمين.[5]

---

[1] طارق حمول وأحمد بوشنافة، **صيرفة التّأمين**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2018، ص41

[2] محمد طاقة وآخرون، **أساسيات علم الاقتصاد**، الطبعة الأولى، إثراء للنّشر والتّوزيع، عمان، 2008، ص42.

[3] عبد الحليم كراجة وآخرون، **مبادئ الاقتصاد الجزئي**، الطبعة الثانية، دار صفاء للتوزيع والنّشر، عمان 2001 ص 32.

[4] M.Beenstock and All, **The determination of life premiums: An international cross-section analysis, 1970-1981, Insurance**, Mathematics and Economics, N°5 ,1986, pp 261-270.

[5] Mouna Zerriaa and others, **Determinants of Life Insurance Demand in Tunisia**, African Development Review, Vol. 29, No. 1, 2017, p72.

وفي الجانب الآخر هناك بعض الدّراسات التي قامت بدراسة أثر الدّخل على طلب التّأمين في دول منظمة التّعاون الاقتصادي والتّنمية، وجدت أن الطّلب على التّأمين يصبح أقل حساسية لنمو الدّخل وذلك عند أصحاب الدّخل المرتفع، حيث يصبح الأفراد أكثر قدرة على مواجهة الخطر دون اللّجوء للتّأمين من خلال الاعتماد على ثروتهم ومدخراتهم[1].

2- الاستهلاك:

يعتبر الاستهلاك متغير اقتصادي، ويعّد الهدف الرئيسي للنشاط الاقتصادي كما أنه من العوامل المحرّكة للإنتاج[2]، فهو يعبّر عن استعمال السّلع والخدمات بقصد الحصول على المنّفعة، حاليا أو مؤجلا إلى المستقبل.

ويتأثر استهلاك الأفراد بمجموعة عوامل اقتصادية تحدّد حجمه، والتي يمكن تحديدها في:

-حجم الدّخل المتاح، والذي يعبر عن الأجر أو مقابل العمل الذي يبذله الفرد، ويمكن أن يكون هذا الدّخل دائما أو مؤقتا، وهذا مرتبط بطبيعة العمل أو النّشاط[3]؛

-يعد المستوى العام للأسعار عاملا محددا للاستهلاك، فارتفاعها أو انخفاضها يؤثر بشكل مباشر على حجم الاستهلاك؛

-عدد السّكان من المنظور الكلّي أو حجم الأسرة من المنظور الجزئي، فالعلاقة بين حجم الأسرة والاستهلاك علاقة طردية، هذا بالإضافة إلى طبيعة التكوين الجنسي والعمري للأسرة[4]؛

-يعبر سعر الفائدة عن ثمن الادّخار، وهو الثّمن المدفوع مقابل التّضحية بالاستهلاك الحاضر؛

-الضرائب على الدّخل، والتي تزداد بازدياد الدّخل، والتي تؤثر بتخفيض الاستهلاك في حالة زيادتها؛

-عدالة توزيع الدّخل بين أفراد المجتمع[5]؛

-السياسة المالية والنّقدية للدّولة سواء تعلق الأمر بزيادة الضرائب أو الرسوم أو ما تعلق بزيادة الإنفاق.

2-1-العلاقة بين الدّخل والاستهلاك والادخار:

يؤدي ارتفاع الدّخل عموما، إلى التّغير في سلوك الاستهلاك لدى الأفراد، وذلك بزيادة نسبة الإنفاق الاستهلاكي لديهم، إلا أن هذه الزيادة متوافقة على مقدار الدّخل ونسبة الزيادة فيه[6].

---

[1] علي عبد الحميد يوسف، **محددات الطلب التّأميني في سورية ودوره في النمو الاقتصادي**، رسالة ماجستير في الاقتصاد والتّخطيط، جامعة تشرين، سوريا، 2014، ص65

[2] طالب محمد عوض، **مدخل للاقتصاد الكلي**، الجامعة الأردنية، الأردن، ص40

[3] MJ ilis et autres, **Economie de développements**, Edition dunod, France, 1990, p331.

[4] أموري كاظم وسعيد المعلم، **تقدير وتحليل نماذج الاستهلاك ما بين دوال انجل ومنظومات الطلب**، دار المناهج، الأردن، 2001، ص8.

[5] إسماعيل الشناوي ومحمدي أبو السعود، **النظرية الاقتصادية**، الدار الجامعة، لبنان، 1993، ص35.

[6] عبد الرحمن الجريسي، **سلوك المستهلك**، الطبعة الثانية، دار المعارف، مصر، 2008، ص235.

يتّم التّصرف في الدّخل عن طريق إنفاقه على الاستهلاك، أو الامتناع عن إنفاق جزء منه والذي يعبر عن الادّخار، وأن انخفاض ما يتم إنفاقه على الاستهلاك ينجم عنه زيادة الادّخار، أي زيادة الجزء من الدّخل الذي لا يتم إنفاقه على الاستهلاك، وبافتراض مستوى معين للدّخل فإن زيادة الاستهلاك تعني انخفاض الادّخار والعكس[1].

إن لنظرة المستهلك للتّأمين كونه سلعة عادية أو رديئة بالغ الأثر في طلبه التغطية التّأمينية، حيث أظهرت الدّراسات، أن المستهلك إذا اعتبر التّأمين سلعة عادية فإن الارتفاع في مستوى الدّخل يزيد الطّلب على التّأمين[2]، وإذا تم اعتباره سلعة رديئة فإن المستهلك يتخلى عليه كلما ارتفع دخله[3].

3-تأثير الأوعية الادخارية على خدمة التّأمين على الحياة:

يشير مفهوم الادّخار إلى اقتطاع الفرد جزءا من دخله يمنعه عن الإنفاق على الطّلب الاستهلاكي ليقوم باكتنازه في صورة نقدية سائلة أو في أصول عينية أو ليقوم بتوظيفه في استثمار أو في مشروع يحقق ربحا له أو في إقراض يدر فائدة عليه، وبفضل الادّخار يوفر الإنسان قدرا من المال إما بالاحتفاظ به بنفس مقداره من خلال الاكتناز، أو الزّيادة في هذا المقدار من خلال التّوظيف أو الاستثمار.

إنّ قدرة الفرد على الادّخار تفترض أنّ لديه فائضا في دخله، ولذا فإن أصحاب الدّخول الضئيلة من العمال وصغار أرباب الحرف يوجهون معظم دخلهم إلى الاستهلاك، ومع انخفاض القدرة الشرائية للنّقود مع افتراض طول الفترة الزّمنية لتكوينه، يصبح الادّخار وسيلة عاجزة عن تحقيق الأمان الاقتصادي لصاحب المدّخرات النّقدية، تجاه مختلف الأخطار المختلفة على غرار المرض، العجز أو الوفاة قبل أن يدّخر لنفسه أو لذويه[4].

تنافس الأوعية الادّخارية المقدّمة من البنوك وصناديق التّوفير وبنوك الادّخار الخدمات التّأمينية التي تقدمها شركات التّأمين بشكل كبير، فعند دراسة تأثير الأوعية الادّخارية على خدمات التّأمين على الحياة، نميز بين حالتين[5]:

-الحالة الأولى حيث لا تؤثر فيه منافسة الأوعية الادخارية على التّأمين على الحياة، ويكون ذلك في العقود التي يغلب عليها تغطية خطر الوفاة، حيث يعد عقد التّأمين على الحياة في حالة الوفاة أفضل من أي وسيلة أخرى

[1] فليح حسين خلف، **الاقتصاد الكلي**، الطبعة الأولى، جدار للكتاب الحديث، الأردن، 2007، ص145.

[2] Jan Mossin, **Aspects of Rational Insurance Purchasing**, Journal of Political Economy, Vol. 76, No 4,1968, pp 553-568.

[3] M. Hoy and A.J Robson, **Insurance as a Giffen good**. Econ Lett, N^{0}8,1981, pp 47–51.

[4] عصام أنور سليم، مرجع سبق ذكره، ص ص29-30.

[5] محمد توفيق عباس، مرجع سبق ذكره، ص249.

للادّخار، وتعتبر هذه الخدمة هي الأساس في صناعة التّأمين على الحياة، لأن تعويض وثيقة المؤمن له أو مستفيدين بمبلغ معين نتيجة وفاة المؤمن له، لا يمكن تحقيقها بأي وسيلة ادخارية أخرى.

-الحالة الثانية التي تؤثر فيه المنافسة، وهي العقود التي يغلب عليها عنصر الادّخار وهي التّأمين في حالة الحياة، والتي يغّلب عليها طابع الادّخار نجد أنها تلقى منافسة قوية من الأوعية الادّخارية المنتشرة في السوق.
ويمكن أن ترجع منافسة الأوعية الادّخارية إلى عقود التّأمين على الحياة التي يغلب عليها عنصر الادّخار إلى عدة أسباب أهمها:
-ارتفاع معدّل الفائدة بالنسبة للأوعية الادّخارية مقارنة بالمعدّل الذي تستخدمه شركات التّأمين، يجعل خدمة التّأمين على الحياة ذات تكلفة مرتفعة إذا تمت المقارنة بما تقدّمه الأوعية الادخارية من عائد للاستثمار؛

-الاستثمار في الأوعية الادّخارية لا يتضمن عنصر الإجبار على الاستمرار في عمليه الادّخار، مما يترتب عليه أن المدّخر في تلك الأوعية قد لا يستمر في عملية الادّخار، بينما في حالة شراء عقد التّأمين على الحياة فان المؤمن له في هذه الحالة لابد أن يستمر في دفع الأقساط حتى يستفيد من المزايا الممنوحة في وثيقة التّأمين[1]؛

-إن الفرد الذي يودع مبالغ في الأوعية الادّخارية، يكون له رصيد معلوم ويمكن له أن يتصرف فيه في أي وقت، وفي كل الأحوال يضّمن المودع المبالغ المودعة مضافا إليها الفوائد المتجمّعة، بينما في التّأمين على الحياة، إذا رغب المؤمن له في تصفية وثيقة التّأمين فان ذلك يتطلب انقضاء آجال معينة، إضافة إلى ذلك نجد أن قيمة التّصفية أقل من مجموع الأقساط المسدّدة، لأن المؤمن له قد حصل على حماية تأمينية حتى تاريخ التّصفية ومن ثم فلا بد أن يتحمّل تكلفتها إضافة إلى المصاريف الخاصة بالإصدار[2].

ومن أجل تعزيز نمو وازدهار التّأمين على الحياة في منافسة الأوعية الادخارية يتوجب على شركات التّأمين القيام بـ:
-دعم العقود التي يغلب عليها العنصر غير الادخاري الذي يعتبر من أهم الخطوات لتنشيط سوق التّأمين على الحياة نظرا لما يحققه من مزايا لا يمكن للنّظم الأخرى تحقيقها.
-إن تخفيض معدّل الفائدة المستخدم في حساب أسعار التّأمين على الحياة، عن المعدّلات المحقّقة في الأوعية الادّخارية، يجعل سعر خدمة التّأمين مرتفع مقارنة بالأوعية الادّخارية، لذلك يصبح من الواجب إعادة النظر في السياسة الاستثمارية لشركات التّأمين، ودراسة إمكانية تحقيق معدّل فائدة مناسب يجعل من خدمة التّأمين منافسا للأوعية الادّخارية.

[1] محمد توفيق عباس، مرجع سبق ذكره، ص251.
[2] محمد توفيق عباس، مرجع سبق ذكره، ص252.

ثالثا– تأثير التّضخم على طلب التّأمين على الحياة.

يعد التّضخم من أكثر الظواهر الاقتصادية تعقيدا حيث تعاني منه الكثير من الدّول سواء المتقدّمة منها أو النّامية، ويختلف علاج هذه الظاهرة باختلاف أسبابها وظروف الحالة الاقتصادية للبلد، لكن هناك شبه إجماع من معظم الاقتصاديين على نجاعة السياسة النّقدية في مكافحة التّضخم أين تم توجه كثير من الدول إلى اعتماد سياسة استهداف التّضخم وذلك من أجل السّيطرة على الحركة التّصاعدية للأسعار، لكن نجد أنه من الممكن فشل هذا المسعى في ظل إتباع سياسة مالية توسعية، ويتمثل أهم علاج لمشكلة التضخم في اتباع مزيج من السياسات النقدية والمالية التقشفية، والتي تهدف في مجموعها إلى تخفيض حجم السيولة في النّشاط الاقتصادي والتأثير على حجم الطّلب الكلي[1].

1–التضخم وآثاره السلبية على تأمين الحياة:

التّضخم هو الارتفاع المستمر والمتعاقب في الأسعار من سنة إلى أخرى ولعدّة سنوات بنسب غير معروفة ومتقلّبة، ولا يمكن التكّهن بها بدّقة، وهو ما تؤكده الدّراسات العلّمية في معظم بلدان العالم، فإذا استمر هذا التعاقب فسوف يكون له آثار سلبية عميقة ومربكة على العقود وأوراق الدّين طويلة الأجل المقوّمة بمبالغ نقدية ثابتة ومنها عقود التّأمين على الحياة سواء كان هذا العقد يهدف إلى دفع رأس المال المؤمن عليه للمؤمن له في حالة بقائه على قيد الحياة ويتسلمه في نهاية مدّة الوثيقة أو تسلم للمستفيدين عند وفاته، أو كانت تهدف إلى دفع معاش دوري ثابت له أو للمستفيدين وفقا لرغبة المؤمن له.

وتتبلور هذه الآثار السلبية في أن التّضخم يعني انخفاض القوة الشرائية لنفس المبلغ من النّقود وبالتالي فإن التّضخم المستمر المتعاقب لسنوات، سيجعل حامل وثائق تأمين الحياة يتسلم مبلغا محددا من النّقود، كان يمكن لصاحبه من العيش في مستوى ملائم في الماضي، أي عندما حرر عقد التّأمين، إلا أنه بعد التّأثر بمعدّلات التّضخم تنخفض قيمة تلك الأموال وتصبح لا تكفي للعيش بذلك المستوى المتوقع، بل في مستوى أقل ويصبح هذا المستوى أكثر انخفاضا كلما كانت معدّلات التّضخم أكثر شدة، أي أن التّضخم يقلّل من أهمية التّأمين على الحياة كوسيلة للحفاظ على مستوى ملائم من المعيشة للمؤمن لهم عند الوصول إلى سن تحقق الخطر.

[1] مكيد علي وعشيط علاء الدين، **أثر السياستين النّقدية والمالية على التّضخم**، مجلة الاقتصاد والإحصاء التّطبيقي، العدد الثاني المجلد14، cread، الجزائر، 2017، ص258

وإذا استمر الأمر على هذا الحال، فإن التّأمين يصبح موضوع قليل الأهمية، وبالتالي يقل الإقبال عليه، وبالتالي يتقلص نشاط شركات التّأمين على الحياة[1].

2-التطوّر المطلوب في السياسات الاستثمارية لشركات التّأمين لمواجهة آثار التّضخم:

إن التّضخم وما يرافقه من متغيرات عديدة ومتقلبة في الاقتصاد والأسواق المالية ونشاط التّأمين على الحياة، يفرض على شركات التّأمين التي تمارس هذا النّوع من التّأمين إعادة النّظر في سياستها الاستثمارية حتى تطوّرها وتجعلها أكثر ملاءمة لهذه المتغيرات الاقتصادية و المالية المؤثّرة، فهذه الشركات أصبحت ملزمة للنّظر في مكونات محفظة استثماراتها لكي تصبح أكثر مرونة وسيولة وتتماشى باعتبارها أصل من أهم أصول ميزانية شركة التّأمين مع التّغيرات التي تحدث في العناصر الرئيسية لخصوم ميزانيتها، فعليها أن تعتمد بشكل أقل على الاستمارات التّقليدية طويلة الأجل وذات العائد الثّابت وتّتجه إلى الاعتماد المتزايد على الاستثمارات ذات العائد المتغير وقصيرة الأجل، والتي تتميز بكونها أكثر قدرة على التّحول والتواؤم مع الظّروف الاقتصادية وظروف سوق المال، والتي تصاحب ظاهرة التّضخم[2].

فعلى شركات التّأمين على الحياة أن تعمل على تدعيم محفظة استثماراتها بهذا النوع من الأصول الاستثمارية ذات القدرة الأكبر على مقاومة التّضخم، وذلك حتى تواجه التّضخم من ناحية، وتعوّض ما قد يلحق باستثماراتها النّقدية أو ذات العائد الثابت من أضرار بسبب التّضخم من ناحية أخرى، ويقصد بالاستمارات التي تقاوم التّضخم، تلك الأصول الاستثمارية التي تتزايد قيمتها وأرباحها في ظل التّضخم مثل بعض الممتلكات العقارية والحصّص والمساهمات في الشركات الاستثمارية المختلفة[3].

3-القدرة الشرائية للنّقود وقيمة العملة:

تعرّف القدرة الشرائية للنّقود بأنها كمية السلع والخدمات التي يمكن شراؤها باستخدام وحدة نقدية واحدة، وترتبط القوة الشرائية بسعر صرف العملة، فتنخفض بانخفاض قيمة العملة وترتفع بارتفاع قيمتها[4].

[1] محمد فؤاد محمد حسان، **وثائق تّأمين الحياة والتّضخم وطرق العلاج في السوق المصري والسوق الخارجي**، مجلة آفاق جديدة للدراسات التّجارية، العدد الأوّل المجلد 13، جامعة المنوفية، مصر، 2001، ص52.

[2] محمد فؤاد محمد حسان، المرجع السابق ص53.

[3] محمد فؤاد محمد حسان، المرجع السابق، ص54.

[4] نادية العقون، **دراسة تحليلية لأثر سعر الصرف الرسمي على القوة الشرائية للعملة**، مجلة الاقتصاد الصناعي، المجلد 11 العدد 2، جامعة باتنة، الجزائر، 2021، ص99.

العملة السليمة هي عملة مستقرة ذات مصداقية وقابلة للتّحويل الكامل ويعني استقرار العملة تدني معدّل التّضخم السنوي نسبيا إلى ما دون10%، أما المصداقية فتعني أن مصدر العملة قادر على خلق ثقة كفيلة بالحفاظ على مستوى التّضخم متدن، وتعني قدرة التّحويل الكامل أن العملة قادرة على شراء السّلع والخدمات المحلّية والأجنبية، بما في ذلك شراء العملات الأجنبية بسعر السوق دون قيود[1].

يلعب المال دور وسيط للتّبادل ومخزن للقيمة ووحدة للحساب، وتؤدي العملة السليمة هذه الوظائف الثلاث مجتمعة على نحو مرض بما يمكن القوى الفاعلة في الاقتصاد من إجراء عملية التّبادل بكفاءة، وتؤدي عملة تعاني من ارتفاع التّضخم إلى تقليل فاعلية التّبادل وبالتالي إضعاف الاقتصاد، فالمجتمع الدّولي يرفض استخدام العملة غير السّليمة أو صرفها، ويعيق ذلك عملية الاستثمار والتجارة الدّولية، وبالتّالي يعيق نمو اقتصادات الدّول المصدرة لتلك العملات، إلى ذلك يتم تجنبها محليا من قبل الموظفين خاصة عندما يكونون قادرين على استخدام عملات أجنبية سليمة[2].

إن ارتفاع التّضخم يجعل من الصعب توقع قيمة العملة، ونتيجة لذلك يلجأ المواطنين في مثل هذه الحالات إلى الادّخار، عبر تخزين السلع الأساسية أو العملات الأجنبية المستقرة بشكل نسبي، بحيث يحافظون على قيمة مدخراتهم بشكل أفضل من العملة المحلية[3]، وهو مؤشر على ضعف توجه الأفراد نحو استثمار مدخراتهم في عقود التّأمين على الحياة.

رابعا– أثر البورصات وحصة الشركات الأجنبية على صناعة التأمين على الحياة

1– دور البورصة وأثرها على التأمين على الحياة

البورصة هي سوق منظمة للتّعامل في الأوراق المالية من أسهم وسندات الشّركات، وكذا السندات الحكومية القابلة للتّداول في البورصة، ويلتزم المتعاملون في البورصة بمراعاة القوانين واللوائح التي تنظّم التّعامل فيها، وتقوم على إدارة البورصة هيئة تتولى الإشراف على تنفيذ هذه القوانين.

كما يمكن أن تعرف بأنها :سوق منظّمة، تنعقد في أماكن معينة وفي أوقات دورية للتّعامل ببيع وشراء مختلف الأوراق المالية[4].

تلعب الأسواق المالية عدّة أدوار في الاقتصاد، حيث يقوم السوق الأولي بدور الوسيط عن طريق نقل الأموال من المستثمرين (أصحاب الادّخار) إلى الشركات ومنشآت الأعمال الأخرى التي تبحث عن تمويل الاستثمارات، أما السوق الثانوي فيعمل على تعزيز السوق الأولي من خلال توفير المرونة للمستثمرين من أجل تسييل استثماراتهم عند

[1] ستيف هانكي، وكوت شولر، **دليل مجالس النّقد في البلدان النامية**، ترجمة رياض أسوم، المعهد اللبناني لدراسات السوق، لبنان،2015، ص5

[2] ستيف هانكي، وكوت شولر، المرجع السابق، ص19

[3] ستيف هانكي، وكوت شولر، المرجع السابق ص6

[4] أحمد الخليل، **الأسهم والسندات وأحكامهما في الفقه الإسلامي**، الطّبعة الثاني، دار ابن الجوزي للنشر، السعودية، 2006، ص35

الرغبة في ذلك، كما تلعب الأسواق المالية وظيفة توزيعية من خلال توجيه مدخرات المستثمرين إلى الشركات والاستثمارات ذات العائد الأعلى، فالشركات ومنشآت الأعمال التي يتم تشغيلها بكفاءة وتستطيع تحديد الفرص الاستثمارية الممتازة تكون أسعار أوراقها المالية عالية وتستطيع بالتالي جذب الأموال التي تحتاجها، وعليه فإن الموارد المالية تتدفق نحو أحسن الفرص استخداما داخل الاقتصاد، ولكن هذا المسار يعتمد على درجة كفاءة وفاعلية السوق[1].

إن العلاقة بين الأسواق المالية والتّأمين على الحياة يمكن النّظر إليها من خلال المؤمن لهم ومن خلال شركات التأمين، فالسّوق المالي يمنح للمؤمن لهم فرصة استثمار وتوظيف مدخراتهم دون الحاجة إلى شراء عقود تأمين على الحياة خاصة العقود التي يغلب عليها طابع الادّخار على غرار عقود التّأمين على الحياة في حال الحياة.

ومن وجهة نظر شركات التّأمين على الحياة، فالسوق المالي الكفء يعتبر ضرورة ومحددا رئيسيا لتطوّر التّأمين على الحياة[2]، فهو يمنح فرص استثمارية مربحة لشركات التّأمين لتوظيف التزاماتها المقنّنة وتوظيف أموالها في استثمارات آمنة وذات عوائد مختلفة، بالإضافة إلى طرح عقود تأمين على الحياة بوحدات الحساب.
لذلك فتحقيق كفاءة السوق المالي يعتبر محددا رئيسيا لتطور صناعة التّأمين على الحياة.

1-1-متطلبات تحقيق كفاءة السوق المالية:

من أجل تحقيق كفاءة سوق الأوراق المالية، يجب أن تتوفر مجموعة شروط، تحقق خاصية كفاءة التّسعير (تعني وصول المعلومات إلى جميع المتعاملين في السوق بالسرعة ودون فاصل زمني كبير، ودون تكاليف باهظة، أي أن أسعار الأوراق المالية تكون عاكسة للمعلومات المتاحة) وكفاءة التّشغيل (يقصد بها قدرة السوق على خلق التّوازن بين الطّلب والعرض دون أن يتحمّل المتعاملون تكلفة إضافية للسّمسرة) للسوق المالي، نذكرها بالشكل التالي[3]:
-أن تسود في سوق الأوراق المالية المنافسة الكاملة، وهذا مرهون بتوفر عدد كبير من الباعة والمشترين، تتوفر لهم حرية الدخول والخروج وذلك حتى يقل الاحتكار.

وتحقيق هذا الشّرط لسوق الأوراق المالية، يوفر للسوق شرط المنافسة، كما تتوفر له أيضا ما يعرف بخاصية الاستجابة التي تجعل التّقلبات الحادثة في أسعار الأوراق المالية المتداولة فيه خاضعة لعوامل العرض والطّلب؛

[1] محمد العمري، **الأسواق المالية بين التّمويل والسيولة والاستثمار**، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الثاني، المجلد الحادي والعشرون، الأردن، 2013، ص74.

[2] Zerouki kamel, op cit, p7.

[3] عبد القادر بريش، **دور حوكمة الشركات في رفع كفاءة أداء سوق الأوراق المالية**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد التّاسع المجلد السابع، جامعة الشلف، الجزائر، 2012. ص52.

-أن يوفر هذا السوق خاصية سيولة أوراق المالية المتداولة فيه، وبتوافر خاصية السيولة في سوق الأوراق المالية تتحقق الفرص أمام المستثمر لبيع أو شراء الأوراق المالية بالتّكلفة المناسبة في الوقت المناسب وبالسرعة المناسبة كما أن توفر هذه الخاصية توفر لسوق الأوراق المالية ميزة هامة هي استمرارية الأسعار السائدة فيه، والتي تخفّف من احتمالات حدوث حركات مفاجئة وغير مبرّرة في أسعار الأوراق المالية وبالتّالي تقل من فرص المضاربة غير المأمونة فيها؛

-أن يتوفر لسوق الأوراق المالية وسائل وقنوات اتصال فعالة توفر للمتعاملين فيه معلومات دقيقة حول السّعر وحجم عمليات التّبادل الذي يتم فيه، بالإضافة إلى مؤشرات عن العرض والطّلب في الحاضر والمستقبل؛

-توفر عنصر الشّفافية بقدر يجعل المعلومات عن أسعار الأوراق المالية المتداولة فيه، وما يتم على هذه الأوراق من صفقات متاحة لجميع المتعاملين فيه على قدم المساواة، وفي السّياق نفسه تتضمن شروط الإدراج في السّوق توفير متطلبات خاصة في الإفصاح عن المعلومات في البيانات المالية المنشورة للشركة التي تتقدم بطلب الإدراج، كما يطلب من الشركات المدرجة فيه أيضا نشر تقارير مالية فصلية عن نشاطها خلال العام؛

-توفر التّقنيات الحديثة المناسبة لحركة التّداول وعرض أوامر وتنفيذ الصّفقات وذلك بالإضافة إلى مجموعات متخصّصة من السماسرة والخبراء القادرين على توفير النّصح والاستشارة للمتعاملين في السّوق ومساعدتهم على تنفيذ قرارات البيع أو الشراء.

2- حصة الشّركات الأجنبية ومتطلبات استقطابها:

يعتبر مؤشر حصة الشّركات الأجنبية مؤشرا هاما على مدى تطور سوق التّأمين من حيث المنافسة ومن حيث الخبرات التي يقدمها، حيث أشارت دراسات لقياس درجة احتكار السوق ومدى حضور الشّركات الأجنبية في السّوق المحلي إلى أنّ الأسواق المحتكرة أقل تطورا من الأسواق التّنافسية[1]، وأن إقصاء شركات التّأمين الأجنبية من المنافسة يؤثّر بالسّلب على جودة منتجات شركات التّأمين المحلية[2].

يقصد الاستثمارات الأجنبية قيام المستثمر الأجنبي، سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا بممارسة نشاط استثماري، بحيث يخضع هذا النشاط لسيطرته وتوجيهه، سواء كان ذلك عن طريق ملكيته الكاملة لرأسمال المشروع أو عن طريق مساهمته مع رأس المال الوطني بنسبة تسمح له السيطرة على إدارة المشروع[3]، ووفق معيار صندوق النّقد الدولي يكون

[1] J. F Outreville, **Life Insurance Markets in Developing Countries**, Journal of Risk and Insurance, 1996, VOL 63 N°(2) PP: 263-278.

[2] K Kim, **International Analysis of Life Insurance Consumption**, Unpublished Ph.D. Dissertation, University of Gorgia,1992.

[3] نزيهة عبد مقصود محمد، **الأثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية**، دار الكر الجامعي، الطبعة الأولى، مصر، 2005، ص19.

الاستثمار الأم مباشرا إذا امتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال ويتميز هذا الشكل من أشكال تدفقات رؤوس الأموال عن غيره من الأشكال الأخرى، بأنه يتضمن تحركات رأس المال ليس فقط في شكل حصص الملكية وإنما في شكل آلات وتكنولوجيا ومعرفة ومهارات كما يكون المستثمر الأجنبي الحق في الرّقابة والإشراف على أمواله وإدارتها مما يقلل عنصر المخاطرة[1].

في المقابل هناك استثمار أجنبي غير مباشر يختص بتملك أوراق مالية في مؤسسات خارجية، كاستثمارات محافظ البنوك العالمية، صناديق الاستثمار المشتركة الدّولية وصناديق التّقاعد في الأوراق المالية التي تصدرها الدّول والشّركات في الدّول الكبرى ودول الأسواق الناشئة.

1-العوامل المستقطبة للاستثمار الأجنبي:

هناك مجموعة عوامل تعمل في مجملها على استقطاب الاستمارات الأجنبية للسوق المحلية، والتي يمكن تحديدها وفق مايلي:

-العوامل الاقتصادية: تعتبر المؤشرات الاقتصادية من أهم عوامل المحددة لاستقطاب الاستثمارات على غرار النّاتج الوطني الإجمالي، معدّلات النّمو، مستوى التّضخم، أسعار الفائدة، هيكل الجهاز المصرفي، وقيود التّجارة الدّولية، وكلما زادت القوة الاقتصادية لدولة ما، كلما جعلها ذلك موقعا مرغوبا من قبل المستثمرين.

-العوامل السّياسية والاجتماعية: هناك إجماع حول أهمية العوامل السياسية والاجتماعية في القرار الاستثماري، ذلك أن المستثمر لن يخاطر بنقل رأسماله أو خبرته إلى دولة ما إلا إذا اطمأن إلى استقرار الأوضاع السياسية فيها.

-الإطار التّشريعي والتّنظيمي للاستثمار: لكي يكون الإطار التّشريعي جاذبا للاستثمار لابد من توافره على قانون موحد للاستثمار واضح، متّسق، ويتوافق مع التّنظيمات الدّولية، وكذا وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل: التّأميم، المصادرة، ونزع الملكية فضلا عن أهمية وجود قانون حماية الملكية الفكرية، بالإضافة إلى توفر هيكل أو نظام قضائي مستقل قادر على تنفيذ القوانين وحل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر والدّولة المضيفة بكفاءة عالية.

-التّشريعات الضريبية: هناك العديد من الدّراسات ركّزت على أثر الحوافز الضّريبية وكانت النّتائج متضاربة، فبعض الدّراسات وجدت أن للإعفاءات الضريبية أثر إيجابي على جذب الاستثمار بينما انتهى البعض الآخر إلى أن

[1] حريري عبد الغني، **آثار تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية وسياسات مواجهة مخاطرها**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثامن، الجزائر، 2010، ص44

الإعفاءات الضريبية تكون مؤثرة إيجابيا إذا كانت العوامل الأخرى متوافرة، وتكون الحوافز الضريبية الممنوحة للمستثمر الأجنبي عادة في صورة إعفاء أو تخفيض في الضريبة قصير أو طويل الأجل.

-الحوافز الحكومية غير الضريبية: فان الحوافز غير الضريبية مثل التّيسير عند الإنشاء وتخفيض البيروقراطية تؤثر بشكل إيجابي على المناخ الاستثماري[1].

-حجم السوق والطّلب على الخدمة: فكلما زاد الطّلب أو حجم سوق الدّولة المضيفة، كلما كان السوق أكثر جاذبية للاستثمار.

-نقل الأرباح والتحويلات: ينحاز المستثمرين الأجانب عادة للدّول التي تمنح امتيازات خاصة بالتّحويل ونقل الأرباح، والسّماح بحركة رؤوس الأموال والأجور إلى الدّولة الأم، مع فرض اقتطاعات معقولة[2] .

[1] بكطاش فتيحة ومقلاتي سفيان، **المقاربة النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر**، مجلة الاقتصاد والإحصاء التّطبيقي، العدد الأول المجلد 11، CREAD، الجزائر، 2014، ص86.

[2] بكطاش فتيحة ومقلاتي سفيان، المرجع السابق، ص87.

المبحث الثالث: تأثير العوامل الثقافية والاجتماعية على طلب التّأمين على الحياة.

يمتلك التّأمين على الحياة دورا بالغ الأهمية في الاقتصاد والمجتمع، وهذه الأهمية تنبع من الفوائد التي يجنيها الفرد والمجتمع نتيجة تطوّره وازدهاره، ويرتبط تطوّر نظام التّأمين على الحياة بمدى اشتراك وانخراط الأفراد في النّظام، وهذا الانخراط مرتبط بعديد العوامل الاجتماعية والديمغرافية التي تؤثر بالإيجاب والسّلب حسب درجة تحققها.

أولا– تأثير الوعي التأميني

تواجه شركات التّأمين عقبات اجتماعية تحّد من انتشار الوعي التّأميني، حيث يتّضح أن تصور الأخطار أمر خاص في بلدان إفريقيا وجنوب الصحراء، حيث تعتبر الأسرة والدين والمعتقدات جوانب مهمة في مواجهة أخطار الحياة[1]، إضافة إلى ذلك، فإن الروابط الأسرية قوية أيضًا في إفريقيا، لدرجة أن التضامن يسود بين السكان بشكل عادي، هذا الأمر يعد من أسباب تجاهل الحلول الفردية غالبًا في مواجهة مختلف الأخطار والتّحديات.

حيث يعرف الوعي التّأميني بأنه درجة اقتناع الفرد بدفع مبلغ صغير مقابل تعويض مالي يحصل عليه في حالة تحقق خطر معين أو خسارة معينة، أي استبدال خسارة معينة يحتمل أن يصاب بها بقسط صغير يدفعه في التّأمين[2].

كما يمكن تعريف الوعي التّأميني بأنه درجة اقتناع الفرد بأهمية وفوائد التّأمين كوسيلة لنقل الخطر محتمل التّعرض له[3]،أو يمكن تعريفه من وجهة نظر المؤسسة الاقتصادية، بأن الوعي التّأميني هو درجة اقتناع المالك أو صاحب الأعمال بأهمية التّأمين كوسيلة لتوفير الحماية لعوامل الإنتاج لكي تؤدي عملها الطّبيعي على الوجه الأكمل، وذلك بحمايتها من أي نقص أو فناء بتغير العملية الإنتاجية وذلك مقابل استقطاع جزء من الدّخل يدفع للهيئة القائمة بتوفير هذه الحماية[4].

يتحكّم في الوعي التّأميني مدى ثقافة الأفراد في المجتمع، حيث أنه على ضوء ثقافة الأفراد يكون مستوى الادراك من حيث تفهم مزايا التّأمين من عدمه، كما يتحكم في الوعي التأميني بطريقة غير مباشرة مستوى الدّخل في المجتمع، حيث يترتب على ارتفاع الدّخل ارتفاع مستوى المعيشة، مما يترتّب عليه المستوى الثقافي للأفراد، ونتيجة لذلك يمكن للأفراد إدراك مزايا التّأمين.

إن درجة الوعي التأميني تختلف من مجتمع إلى آخر، بل من فرد إلى آخر داخل المجتمع الواحد، ومن وقت إلى آخر لنفس الفرد، لأن وجود الوعي التّأميني أو عدم وجوده إنما هو نتاج تفاعل العديد من العوامل هي التي تحدد السلوك

---

[2] محمد صلاح الدين صدقي، **الوعي التّأميني في مجال التّأمينات العامة بالقطاع الخاص**، رسالة ماجستير في التّأمين، جامعة القاهرة، مصر، 1977، ص52.

[3] صلاح هاشم مصطفى، **الوعي التّأميني في مصر**، رسالة ماجستير في التّأمين، جامعه القاهرة، مصر، 1973، ص154

[4] علي أحمد علي شاكر، **الإطار العلمي لنظرية الخطر والتّأمين**، أطروحة دكتوراه في التّأمين، جامعة القاهرة، مصر، 1976، ص118.

الإنساني في تفكيره وتصرفاته الاستهلاكية، وعلاقاته بمن حوله من أفراد ومؤسسات، مثل الثّقافة والتّعليم، والحياة الاجتماعية، والدّخل والخوف من المستقبل، والتّوفير والادّخار وغير ذلك من العوامل، مضافا إليها عمليات تسويق التّأمين وفوائده، كل هذه العوامل والمؤثرات لا يمكن أن تتشابه درجة توفرها في مجتمعين في نفس الوقت، أو لدى كل الأفراد في نفس المجتمع[1].

1-أسباب قصور الوعي التّأميني:

يبرز دور الوعي التّأميني في أنواع التّأمين الاختيارية وهي التي يكون فيها المؤمن له حرّا وغير ملزم قانونيا، أما أنواع التّأمين الإلزامي وهي التي يكون المؤمن له ملزما قانونيا بإجرائه فإن الوعي يتضاءل دوره ويضعف أثره باعتباره أن لا خيار للمؤمن لهم بإجرائه، حيث يتوجب عليهم الاكتتاب فيه، وبمقتضى القانون سواء كان بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.

ويعود قصور وضعف الوعي التّأميني بالنسبة لعقود التأمين على الحياة إلى مجموع الأسباب التّالية:

-مدى الإدراك بأهمية التّأمين: إنّ طبيعة خدمة التّأمين على الحياة، تجعل من الصعب الإدراك بفائدة التّأمين على الحياة، ويختلف التّأمين على الحياة عن باقي الخدمات الاخرى المتوفرة في السوق، فخدمة التّأمين على الحياة هي خدمة آجلة، فالمكتتب في هذه الخدمة لا يأخذ مقابل ولا يحس بأثر هذه الخدمة في تاريخ الشراء، بل تمضي مدّة حتى يمكنه الاستفادة من الخدمة أو لا يستفيد هو شخصيا منها بل يمكن أن تكون الاستفادة من نصيب شخص آخر[2].

-التشكيك في مشروعية التّأمين: إن عدم حسم الخلاف القائم بين فقهاء الشّريعة الاسلامية فيما يخص شرعية التّأمين من عدمه يعتبر عائقا كبيرا في سبيل نمو الوعي التّأميني، فالخلاف البيّن بين فقهاء الشريعة الإسلامية بين مؤيد ومعارض، يؤثر على الاقبال على الخدمات التأمينية.

-انخفاض مستوى الدّخل: إنّ انخفاض مستوى الدّخل الفردي في أي مجتمع يؤثر في انتشار وعي التّأمين لدى أفراد هذا المجتمع، حيث يترتب على انخفاض مستوى الدّخل توجه الأفراد في هذا المجتمع على اقتناء الضروريات من السلع والخدمات اللازمة لحياتهم اليومية.

[1] محمد صلاح الدين صدقي، مرجع سبق ذكره، ص ص54-55.

[2] محمد توفيق عباس، مرجع سبق ذكره، ص217.

–حداثة التّأمين في السوق: يتناسب عنصر الزّمن طرديا مع درجة الوعي التأميني، بحيث كل ما كان ظهور التّأمين في المجتمع طويلا نسبيا، كلما كانت درجة الوعي التأميني أكبر، وزادت فرص تعميق الإدراك بمزايا وفوائد التّأمين، إلا أن هذه الزيادة في درجة الوعي مع تزايد الوقت تختلف من مجتمع إلى آخر، طبقا للظروف الاجتماعية والاقتصادية والسياسية لكل مجتمع [1].

2–كيفية معالجة قصور ضعف الوعي التأمين:

ينطوي معالجة قصور الوعي التأميني على دور مؤسسة التّأمين وشركائها، حيث يتوجب على شركات التّأمين تنشيط السوق والعمل بقوة من أجل تعزيز الوعي التّأميني، والتأكيد على فوائد التّأمين على الحياة، من خلال مختلف البرامج الدعائية سواء التّقليدية منها ووسائط التواصل، مع اقتراح خدمات تتماشى مع متطلبات السوق المحلي.

إنّ التشكيك في شرعية التّأمين مازال حتى الآن مثار جدل ونقاش بين فقهاء الشريعة الإسلامية وبين مجموع المستهلكين، فالمصلحة تقتضي حسم هذا النقاش في إصدار القرار المناسب، مع الأخذ بعين الاعتبار الفائدة التي تعود على الأفراد والدّولة من جراء التّأمين على الحياة[2].

إضافة لذلك يبرز دور الدّولة في معالجة قصور الوعي التّأميني، فهي صاحبة المصلحة في تنمية سوق التّأمين على الحياة، فيجب عليها أن تذلل العقبات لنشر الوعي لدى الأفراد.

ثانيا: تأثير المتغيرات الثقافية على طلب التّأمين على الحياة

يتحدّد حجم الطّلب على تأمينات الحياة بعوامل ثقافية تتغير حسب طبيعة السّلعة أو الخدمة، حيث تشتمل الثّقافة على المفاهيم، العادات، المهارات، الفن والمؤسّسات والقيم.

1– تأثير مؤشر الثقافة

تفسر الثقافة الاجتماعية السّبب في اختلاف أنماط التّفكير والتّصرف، واختلاف أنماط الاستهلاك من حيث كيفية الاستهلاك ووقت الاستهلاك والتّفضيلات[3]، وتعتبر الثّقافة من أهم العوامل الاجتماعية المؤثرة على القرار الشرائي للمستهلك النهائي.

يعتبر مؤشر الثّقافة محددا رئيسيا لانتشار الوعي التأميني، وبالتالي تطوّر صناعة التّأمين على الحياة، ويشير هذا المتغير إلى أن الثّقافة تؤثر على درجة تفادي الأفراد للخطر، وقد أثبتت عدة دراسات ذلك، ويعتبر هوفستد من الباحثين

[1] محمد توفيق عباس، مرجع سبق ذكره، ص218.

[2] محمد توفيق عباس، المرجع السابق، ص219

[3] منير نوري، **السياسات الاقتصادية في ظل العولمة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص ص 84-85

في موضوع تأثير الثقافة على التأمين، الذي اعتبر التّأمين أحد المنتجات التي تخضع إلى عوامل معيارية، ووجد أن مستوى الطّلب على التّأمين يرتبط بثقافة أفراد المجتمع ومدى استعدادهم لاستخدام التّأمين كوسيلة للتعامل مع الخطر[1]، وقد استطاع بناء مقياس للثقافة يقوم على المؤشرات الأساسية التالية:

- درجة المساواة بين أفراد المجتمع؛
- علاقة الفرد بباقي أفراد المجتمع، والذي يقسم المجتمعات إلى قسمين، النوع الأول يركز اهتمامه على مصالحه الشخصية ولا يتعدى مصلحة عائلته المتوسطة أو الصغيرة في بعض الحالات، أما النّوع الثاني يتميز بقوة العلاقات والروابط بين أفراد المجتمع، ويتميز بتقديم مصلحة جماعته على مصلحته الشخصية؛
- درجة إدماج المرأة في التّنمية المحلية ويقاس بنسبة النّساء العاملات؛
- درجة تجنب عدم التّأكد.

ومن نتيجة هذا الإثبات، عملت بعض المؤسسات المالية إلى العامل الثقافي في بناء وممارسة أنشطتها المالية، ويبرز ذلك من خلال انتشار البنوك الإسلامية وشركات التّأمين الإسلامية وصناديق الاستثمار الإسلامية في وسط المجتمعات غير الإسلامية، أين يوجد أعداد معتبرة للجاليات الإسلامية.

2-مشروعية التأمين:

إن الحديث عن التّأمين في المجتمعات الاسلامية يواجه دائما بقضية أساسية وهي مدى التّعارض بين التّأمين والشريعة الاسلامية، ولقد اختلفت الآراء وتعددت الفتاوى في هذا المجال إلى ثلاث اتجاهات، اتجاه افتى بتحريم التّأمين، وآخرون يؤيدون التّحريم على بعض صور التّأمين دون غيرها، بينما أفتى البعض بجواز جميع صور التّأمين.

إن مشروعية التّأمين على الحياة في الشريعة الاسلامية لا تزال موضع جدّل بين رجال الفكر الاسلامي، لكن القانون الوضعي أقره وبالتالي فهو موجود في النطاق العملي[2].

تمثل المعوّقات الشّرعية في صناعة التّأمين عاملا مؤثرا في تطوّر وانتشار الصناعة، كوّن المجتمع يتفاعل مع المسائل المتعلقة بالمعاملات المالية، لذلك فالتّأمين وباعتباره أحد فروع المعاملات المالية فقد عرف جدلا شرعيا في المجتمع سواء بالنسبة للعلماء أو لعامة النّاس[3].

---

[1] خلوف ياسين، **العوامل المحددة للطّلب على التّأمين في الجزائر، دراسة قياسية للفترة 1996 –2016**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، 2019 ص133.

[2] بهاء بهيج شكري، **التّأمين في التّطبيق والقانون والقضاء**، الطبعة الأوّلى، دار الثقافة للنّشر، 2007، الأردن، ص303

[3] سامي ابراهيم باخت وأحمد علي أحمد، **معوّقات تطوّر التّأمين التّكافلي البديل الاسلامي للتّأمين على الحياة في السودان**، مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية، العدد 94، سوريا، 2020، ص92.

انتشر التّأمين على الحياة في بداية القرن العشرين، وأثار هذا الفرع من التّأمينات جدلا بين معارضيه ومؤيديه، وكان من نتيجة هذا الجّدل أن تأخر تطوّر تأمينات الحياة في بعض البلاد العربية والإسلامية، فنظام التّأمين على الحياة يقوم على أساس ترميم الآثار الواقعة على الإنسان نفسه، كما أنه لا يعتبر تحديا للأقدار لأن هذا فوق قدرة الإنسان[1]. ، وإنما التّأمين ضمان لترميم آثار الأخطار إذا تحققت ووقعت، وهو تحويل لهذه الأضرار من الفرد المؤمن له، الذي قد يكون عاجزا عن تحملها إلى جماعة المؤمن لهم، تخفف فيها وطأتها وأثرها على الجماعة إلى درجة ضئيلة[2].

تتغير الصورة الدّينية للعالم بسرعة، مدفوعة في المقام الأول بالاختلافات في معدّلات الخصوبة وحجم السكان والشباب بين الأديان الرئيسية في العالم، وكذلك بسبب الأشخاص الذين يتحولون إلى أديان أخرى.

على مدى العقود الأربعة المقبلة، سيبقى المسيحيون أكبر جماعة دينية، لكن الإسلام سينمو بشكل أسرع من أي دين رئيسي آخر إذا استمرت الاتجاهات الحالية بحلول عام 2050، الأمر الذي يجعل الاعتبار لمتغير الدّين أمرا ضروريا عند رسم الاستراتيجيات المستقبلية في المعاملات المالية.

وفي الجانب الآخر، اقترح بعض المنظرين الاجتماعيين أنه مع تطوّر البلدان اقتصاديًا، فإن المزيد من سكانها سوف يبتعدون عن الانتماء الديني، في حين كانت هذه هي التجربة العامة في بعض أجزاء العالم، ولا سيما أوروبا، إلا أنه لم يتضح بعد ما إذا كان هذا نمطًا عالميًا[3].

ففي هذا الجانب أكدت مجامع الفقه على جواز التّأمين إذا تّم بالطريقة التكافلية المبني على التبّرع، بحيث لا يربح فيها أحد الأطراف على حساب الطرف الآخر، وفق ضوابط معينة يرجع المرتكز الأساسي فيها إلى أن العلاقة بين كل من المؤمن وشركة التّأمين أو إعادة التأمين، يجب أن لا تكون علاقة معاوضة (لأنها بذلك تتضمن غررا، وجهالة وربا الفضل، وربا النسيئة)، إنما تكون العلاقة بين الطرفين علاقة تعاونية قائمة على التّبرع، يحمل المؤمن شهادة اشتراك تأميني تثبت اشتراكه، بدلا من أن يكون عقدا يحمل أرباحا وأقساطا ثابتا كما هو الحال في التّأمين التجاري[4]، ويكون نصيب شركة التّأمين أو إعادة التأمين، عبارة عن نصيبها من المضاربة في أموال المؤمنين لهم، أو أجر متفق عليه مسبقا.

[1] جلال عبد الحليم حربي، **استراتيجيات تنمية الطلب على تأمينات الحياة في سوق التّأمين الكويتي**، مجله المال والتّجارة، 1990، ص13

[2] برهام محمد عطا الله، **التّأمين من الوجهة القانونية والشريعة**، مصر، 1999، ص236.

[3] https://www.pewresearch.org/religion/2015/04/02/religious-projections-2010-2050/ consulté le 29/11/2019

[4] عثمان الفكي خوجلي، **التّأمين على الحياة وإعادة التّأمين**، مجلة المصرفي، بنك السودان المركزي، السودان، 2014ص49.

ثالثا: تأثير متغير البيئة التّنظيمية:

تشكل البيئة التّنظيمية المنظمة لصناعة التّأمين مختلف الأطر القانونية المسيّرة للصّناعة، فمدى سلامة وانضباط البيئة القانونية والتّنظيمية وتوافقها مع طبيعة المجتمع تؤثر بشكل مباشر على طلب خدمات التأمين على الحياة من قبل المؤمن لهم الحاليين والعملاء المحتملين.

1-البيئة القانونية:

تعتبر جودة البيئة القانونية ومدى كفاءتها من أبرز محددات تطوّر نشاط التّأمين بصفة عامة والتّأمين على الحياة بصفة خاصة، فقد أثبتت دراسة Rafael la porta and others أن مدى احترام وتطبيق القانون يعتبر مؤشرا هاما على حجم وتطوّر النظام المالي في بلدان الدراسة[1]، فنوعية البيئة القانونية والتّنظيمية لها تأثير كبير على تطوير سوق التّأمين، ويعتبر موقف المجتمع من السلطة والحكومة ودرجة سيادة القانون عوامل حاسمة في تحديد النّجاح المحتمل لخدمات التّأمين.

وفي البلدان النّامية حيث تكون فيها السلطة ضعيفة والقوانين غير سائدة، فإن ذلك يتضمن تأثيرا سلبيا على مستوى تطوير قطاع التّأمين، كما تشير الدّراسات أيضا إلى أن تأثير جودة النّظام القانوني للبلد وتطوّر التأمين، فكلما كانت البيئة القانونية والتنظيمية ذات جودة ارتفع نمو نشاط التّأمين[2].

2-اللّغة الخاصة بكتابة عقد التّأمين على الحياة:

تتميز عقود التّأمين على الحياة بشروط متعددة ومتنوعة، الأمر الذي يتطلب أن تكون مجمل هذه الشروط التّعاقدية مكتوبة، مما يمكن أطراف التّعاقد والمستفيدين وأصحاب المصالح من دراسة وفهم مضمون هذه الشروط، كما أن طبيعة هذه العقود على اعتبار أنها من العقود طويلة الأجل، يصبح تحرير وكتابة العقد بالغ الأهمية لإثبات الاتفاق الأولي بين المتعاقدين، وقد نص المشرع الجزائري على وجوب كتابة العقد بحروف واضحة وظاهرة، وذلك لتفادي ما كانت تقوم به بعض شركات التّأمين، من خلال تحرير الوثيقة بحروف صغيرة يصعب على المكتتب قراءتها وبالتالي يمكن التّحايل على المؤمن له[3].

وتعتبر لغة تحرير العقد متغيرا رئيسيا في ذلك، خاصة بالنسبة لجماعة المؤمن لهم، وهي مسألة لم ينص عليها المشرع الجزائري بالنسبة لعقود التّأمين، فمعظم العقود والوثائق الخاصة بها والشروط العامة والخاصة التي تسوقها شركات

[1] Rafael la Porta and others, **Legal Determinants of External Finance**, The Journal of Finance, Vol LII, N° 3, 1997, P 1149

[2] غفصي توفيق، مرجع سبق ذكره، ص112.

[3] زيدات دليلة، **عقد التّأمين على الحياة في القانون الجزائري**، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001، ص195.

التّأمين نجدها مكتوبة بلغة الأجنبية، رغم أن الدّستور في المادة الثالثة منه يشير إلى أن اللّغة العربية هي اللّغة الوطنية والرسمية، إضافة لذلك صدور القانون 91-05 والأمر 96-30 المتضمنين تعميم استعمال اللغة العربية[1]، لكن لم يتم تطبيق ما جاء به القانون في قطاع التّأمين في الجزائر.

في المقابل فقد أكد المشرع الفرنسي على اللّغة الفرنسية للوثيقة[2]في المادة L112-3 الفقرة الأولى من قانون التّأمينات الفرنسي وأكدت المادة 9 من القانون 89-1014 المتعلق بتكييف تقنين التّأمينات الفرنسي لفتح السوق الأوروبية[3] والتي أكدت على هذه المسألة فيما يخص العقود المقترحة من قبل شركات التّأمين على الحياة الفرنسية والأجنبية والممارسة لنشاطها في فرنسا وخاصة الشركات التّابعة للسوق الأوروبية في إطار الأداءات الحرة للخدمات.

رابعا: أثر العوامل الديموغرافية على تأمينات الحياة

يعتمد الطّلب بشكل عام بصفة كبيرة على حجم السّكان في المجتمع، فكلما زاد عدد السّكان يزيد الطّلب على السّلع والخدمات، لكن هذه الزيادة تختلف حسب السلع والخدمات، فغالبا ما يصاحب الزّيادة في السّكان زيادة في الطّلب على الحاجات الأساسية للمعيشة على غرار الأكل واللباس والسّكن [4].

قدر عدد سكان العالم في عام 1950، بما يقرب من 2.6 مليار نسمة، وبحسب تقديرات الأمم المتحدة، يُتوقع أن يزيد عدد سكان العالم بمقدار ملياري فرد في الـ 30 عاما المقبلة، وهذا يعني زيادة سكان العالم من 7.7 مليار في الوقت الراهن إلى 9.7 مليار مع حلول عام 2050، وأن يصل العدد إلى 11 مليارا مع حلول العام 2100.

ويرجع هذا النّمو الكبير إلى زيادة عدد الأفراد الذين يبلغون سّن الإنجاب، وصاحب ذلك تغيرات كبيرة في معدّلات الخصوبة، وزيادة سكان الحضر إلى الريف وتسارع الهجرة، ولهذه الاتجاهات آثار بعيدة المدى على الأجيال المقبلة[5].

حيث تفترض الدّراسات التي أقيمت على الدّول المتقدمة أن نسبة السّكان الذين يعيشون في المناطق الحضرية يؤثر بشكل إيجابي على طلب الحماية التّأمينية، لكن هذه الفرضية لم يتم اثبات فعاليتها بالنسبة لجميع دول العالم، وهو ما أكدته دراسة لعينة من الدّول الإفريقية[6].

---

[1] أمر رقم 96-30 مؤرخ في 21 ديسمبر سنة 1996، يعدل ويتمم القانون رقم 91-05 المؤرخ في 16 يناير سنة 1991 والمتضمن تعميم استعمال اللغة العربية

[2] https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000000707718/ consulté le : 11/02/2020

[3] Loi n° 89-1014 du 31 décembre 1989 portant adaptation du code des assurances à l'ouverture du marché européen

[4] عامر علي السعيد، مقدمة في الاقتصاد الجزئي، دار البداية، الطبعة الأولى، عمان 2010، ص 102.

[5]https://www.un.org/ar/sections/issues-depth/population/?fbclid=IwAR0mj4cDIc3Eq4SISaL-UMprhmuc-gZaQhW13FPgRS_4lUqu9JKbqJDsr8U consulté le 19/05/2020

[6]Abdul Latif Alhassan and Nicholas Biekpe ,**Determinants of life insurance consumption in Africa** ,Research in International Business and Finance, N° 37, 2016, p26.

تتوقع الدراسات أن يحدث أكثر من نصف النمو السكاني العالمي بين زماننا الحاضر وعام 2050 في أفريقيا، فهذه الأخيرة تملك أعلى معدّل نمو سكاني في المناطق الرئيسية، ويُتوقع أن يتضاعف عدد سكان أفريقيا بحلول عام 2050. كما يُتوقع زيادة عدد السكان في أفريقيا بسرعة حتى لو انخفضت مستويات الخصوبة في المستقبل القريب بنسبة كبيرة، بما يضمن أن تضطلع القارة بدور رئيسي في تشكيل حجم سكان العالم وتوزيعهم على مدى العقود المقبلة.

وأظهر الدّراسات التجريبية، أن حماية المعالين هي من بين الدّوافع الرئيسية لشراء التّأمين على الحياة[1]، وتظهر الدراسات أيضًا أن استهلاك التّأمين على الحياة يتم بشكل كبير ويرتبط ارتباطًا إيجابيًا بنسبة الإعالة[2]، ومن المفترض عمومًا أن الطّلب على التّأمين على الحياة سيكون أكبر عندما يعيش الفرد لفترة أطول.
هذه الفرضية لم يتم اثبات فعاليتها بالنسبة لجميع دول العالم، ففي دراسة كانت فيها عينة الدراسة مجموعة دول افريقية وجدت أن ارتفاع معدّل الإعالة أدى إلى تراجع الطّلب على تأمينات الأشخاص فيها[3].

تظهر العلاقة بين السّن والتّأمين بشكل واضح في تأمينات الحياة وعند المتقدمين في السّن أكثر من الشباب، فغالبا ما يكون الأشخاص الأكثر أملا في الحياة لمدة أطول أكثر طلبا للتّأمين على الحياة، لأن تكلفة التّأمين ترتفع بشكل كبير عند الشريحة الأولى، فكل العوامل المؤثرة في السعر تزداد تدريجيا مع التّقدم في السن لتبلغ ذروتها عند سن العجز[4] .
ويعتبر معرفة متغير أمل الحياة[5] لمجموعة من الأفراد عند عمر معين نظرا لاحتياج الدّولة إلى ذلك عند وضع خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد، وخصوصا ما تعلق بالمنظومة الصّحية وما يتعلق بتحديد الأبعاد المختلفة للحماية التّأمينية التي تضمنها الدّولة من خلال التّأمينات الاجتماعية، وأيضا يعتبر حساب هذا التّوقع هام وضروري في شركات تأمينات الحياة[6]، حيث يلخص جدول الحياة العلاقة بين العوامل الديموغرافية والتّأمين على الحياة.

[1] J.D Hammond et all, **Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditure: An Empirical Investigation,** Journal of Risk and Insurance, N °34, 1967, pp 397-408.

[2] معدل الإعالة: هي نسبة عدد السكان الذين تقل أعمارهم عن 15سنة مضاف إليها من تزيد أعمارهم عن 60 سنة ويقسم المجموع على عدد السكان في سن العمل.

[3] Abdul Latif Alhassan and Nicholas Biekpe, op.cit, PP 17–.18

[4] خلوف ياسين، مرجع سبق ذكره، ص74.

[5] توقع الحياة هو عدد السنوات التّي يمكن أن يظل فيها عدد معين من الأشخاص على قيد الحياة، ويتحدد عند مستوى عمر معين.

[6] مختار الهانس وابراهيم عبد النبي حمودة، **مقدمه في مبادئ التّأمين بين النظرية والتّطبيق**، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2000، ص279

1-جداول الحياة:

إن تحديد تكلفة الخدمة التأمينية لا يعتمد على قيم فعلية لعناصر الإنتاج كما هو الحال في باقي السلع والخدمات، إنما يعتمد على تقديرات مستقبلية للحياة أو الوفاة متوقعة الحدوث لجمهور المتعاملين مع شركة التّأمين، وحتى يكون تقدير الأقساط سليما، يجب أن يكون تقدير الاحتمالات دقيقا إلى أقصى درجة ممكنة، وإلا ترتب على ذلك حساب أقساط التّأمين أكثر أو أقل مما يجب[1]. ويستخدم في ذلك مؤشر توقع الحياة.

أنشأ أول جداول الحياة حوالي سنة 1670 في لندن وهولندا[2]، وهي الجداول التي يمكن عن طريقها استخراج أو قياس احتمالات الحياة واحتمالات الوفاة لمجموعة معينة من الأفراد، ولإنشاء جدول حياة خاص بجماعة معينة يلاحظ أنه ليس من السهل متابعة هذه الجماعة من يوم الميلاد إلى يوم الوفاة، كما أنه ليس في الاستطاعة أيضا منع الهجرة بين أفراد هذه الجماعة، لذلك يتم اللّجوء إلى علم الإحصاء والقياس، وذلك بتسجيل عدد الأحياء، عند الأعمار المختلفة في وقت معين ثم ملاحظتهم جميعا لفترة معينة، ويتم تسجيل التناقص الذي يحدث بينهم بسبب الوفاة أثناء هذه الفترة مع تسجيل السّن عند الوفاة وهكذا حتى يمكن حساب معدّلات الوفاة المطلوبة لمختلف الأعمار.

أما فيما يخص مصادر الحصول على البيانات الخاصة بإنشاء جداول الحياة نجد أن هناك مصادر عامة يدخل في نطاقها التعدادات السكانية وسجلات الوفيات، وهناك مصادر خاصة من أهمها بيانات شركات التّأمين وصناديق التّأمين الخاصة والهيئات المهنية كالنقابات، وتمد هذه المصادر الخاصة بمعلومات كافية من فئة معينة من المجتمع لها خصائص وصفات خاصة.

تتوقف عملية تحديد المصدر على الغرض الذي من أجله ينشأ جدول الحياة، فإذا كان الجدول سوف يستخدم في شركات التّأمين لحساب الأقساط والمخصصات الفنّية المختلفة، يجب أن يكون حديثا مبنيا على أساس الخبرة أو بيانات شركات التّأمين[3].

---

[1] ناصر محمد ماضي، مرجع سبق ذكره، ص336.

[2] Claude Fath, Hervé Juvin, L'assurance-vie, une assurance pour la vie, Revue d'économie financière, n°80, France, 2005 P5

[3] شوقي سيف النصر سيد، **الأصول العلمية والعملية للخطر والتّأمين**، الطبعة الثالثة، مصر، 1999، ص335.

وعادة يتم استخدام الرموز التالية في جداول الحياة[1]:

L_x يشير إلى عدد الأشخاص الاحياء عند السن x

D_x يشير إلى عدد الأشخاص المتوفين بعد السن x وقبل بلوغهم السن $x+1$

ومن ذلك نجد أن: $l_x = l_{x+1} + d_x$ أو $d_x = l_x - l_{x+1}$

احتمالات الحياة واحتمالات الوفاة:

P_x مؤشر يشير إلى احتمال أن الشخص عمره x سنة يعيش حتى بلوغه السن $x+1$ سنة، ويطلق عليه احتمال الحياة.

بحيث: $px = lx+1 / l_x$

q_x مؤشر يشير إلى احتمال أ، شخص عمره x سنة يموت قبل بلوغه السن $x+1$ سنة، ويطلق عليه احتمال الوفاة.

بحيث: $q_x = d_x / l_x = (l_x - l_{x+1}) / l_x = 1 - l_{x+1} / l_x = 1 - p_x$

${}_np_x$ مؤشر يشير إلى احتمال أن شخص عمره x سنة يعيش حتى بلوغه السن $x+n$ سنة.

بحيث: ${}_np_x = l_{x+n} / l_x$

${}_nq_x$ مؤشر يشير إلى احتمال أن شخص عمره x سنة يعيش حتى بلوغه السن $x+n$ سنة.

بحيث: ${}_nq_x = (d_x + d_{x+1} + d_{x+2} + d_{x+3} + \ldots\ldots + d_{x+n}) / l_x$

${}_nq_x = 1 - l_{x+n} / l_x$

${}_{n,m}q_x$ مؤشر يشير إلى احتمال أن شخص عمره x سنة يموت بعد بلوغه السن $x+n$ وقبل بلوغ السن $x+n+m$ سنة.

بحيث: ${}_{n,m}q_x = (l_{x+n} - l_{x+n+m}) / l_x$

[1] Christian Harig, **Les formules mathématiques de base de l'assurance vie**, édition Economica, France, 1999, pp 2-6.

2-قصور جداول الحياة في تحقيق السعر العادل لخدمة التّأمين على الحياة:

رغم أهمية الجداول الإكتوارية للوفيات باعتبارها أداة هامة في يد الإكتواريين ومعدي أسعار تأمينات الحياة، إلا أنها تتضمن قصورا وعيوبا تحد من فعاليتها، حيث أنها تحتوي على بيانات خبرة قديمة تمثل الوفيات التي حدثت منذ فترة سابقة، ولأن التطوّر الصحي والبيئي أدي إلي وجود اختلافات جوهرية بين معدّلات الوفاة الحالية بالمقارنة مع معدّلات الوفاة من عشر سنوات فماذا لو كانت شركات التّأمينات تستخدم بيانات خبرة مضى عليها فترات زمنية أطول، والجدير بالذّكر أن عملية إعداد جداول الوفيات تمر بمرحلتين: الأولى تتمثل في تحديد البيانات الخاصة ومصادرها وطريقة حساب القيم المعرضة للخطر وعدد الوفيات ومدد الملاحظة وذلك للوصول إلى معدّلات الوفاة الخام، والمرحلة الثانية تتمثل في تمهيد تلك البيانات والمعدّلات وتدرجها لتخليصها من عدم الانتظامية الناتجة من طبيعة البيانات وأخطاء المعاينة[1].

إن معظم بيانات خبرة الوفيات العملية هي في حقيقتها عينات مختارة عشوائيا من المجتمعات محل الدراسة، لذلك فإن معدّلات الوفاة عند الأعمار المختلفة والمحسوبة من بيانات تلك الخبرة عادة ما تكون معرضة لأخطاء المعاينة الإحصائية الخاصة باختيار العينات العشوائية بالإضافة إلى الصعوبات التي تنتج من تأثير المراحل السنيّة لمفردات العيّنة على استواء دالة الحياة[2].

تشير الإحصاءات السكانية إلى تطوّرات هامة في معدّلات حياة الإنسان حيث بحيث ترتفع وتنخفض معدّلات حياة الإنسان على مدى الأعمار المختلفة، ولقد كان للتطوّر المعرفي والتكنولوجي والصيدلي مع الوعي الصحي والبيئي دوره الأساسي في هذا التّغير الهام في معدّلات الحياة[3]، ومن ناحية أخرى وفي مجال التّأمين تعتمد الجهات التقنية عن وضع الأسعار على بيانات خبرة إكتوارية مضى عليها وقت طويل.

بناء على الحقيقتين السابقتين فإن مشتري وثيقة تأمين ضد خطر الوفاة يقوم بدفع قسط تأمين أكبر من التكلفة المتوقعة إذا قدرت تلك التكلفة بناء على بيانات حديثة ومعاملات تمثل الواقع الحالي.

---

[1] مصطفى يسري البحيري، **قياس أثر التّحسن الصحي والبيئي باستخدام تقدير معالم دالة الحياة لعلاج مشكلة التّغير في تكلفة تأمينات الحياة**، المجلة العلمية للدراسات التّجارية والبحوث البيئية، المجلد الخامس، العدد الأول، مصر، 2014، ص2

[2] مصطفى يسري البحيري، المرجع السابق، ص3

[3] Mehireche Moussa et Saidi Ghania, **Les tables de mortalité d'expérience en assurance vie**, op cit, p020.

المبحث الرابع: سلوك المستهلك تجاه التّأمين على الحياة:

يتوقف تطوّر قطاع التّأمين على مدى نجاح شركات التّأمين في اتباع برنامج تسويقي لاستقطاب قطاع كبير من جمهور العملاء المرتقبين لتقديم منتجات تأمينية تشبع رغباتهم وحاجاتهم، بالإضافة إلى الحفاظ على جمهور العملاء الحاليين، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال استراتيجية تسويقية متكاملة الجوانب تعتمد على مجموعة من الاعتبارات الأساسية المتعلقة بتحديد حاجات العملاء ورغباتهم وتطوير المنتجات ثم تسعير وترويج وتوزيع تلك المنتجات.

وعلى ذلك تتضح أهمية أن تتعرف شركة التّأمين على أهم العوامل التي تثير الطّلب، ودوافع عدم الشراء وعدم الرغبة في التّعامل مع شركات التّأمين، فتحليل هذه المتغيرات يساعد في وضع الاستراتيجيات التّسويقية التي تكفل جذب أكبر عدد ممكن من المؤمن لهم المرتقبين والحفاظ على المؤمن لهم الحاليين.

أولا–محددات سلوك المستهلك

إن معرفة الدوافع والأسباب التي تؤدي بالمستهلكين إلى شراء سلعة معينة دون أخرى، من العوامل المهمّة التي أصبحت تساعد على نجاح منشآت الأعمال في تسويق ما تنتجه من سلع وخدمات أو التعامل مع شركة دون أخرى، حيث أصبحت منشآت الأعمال تبحث عن معرفة السبب الذي يدفع الفرد إلى تبني سلوك معين أو اتخاذ موقف معين، والسبب الذي يدفعه إلى تغيير ذلك السلوك.

وقد يختلف سلوك الأفراد من مجتمع لآخر ومن وقت لأخر في طريقة تعاملهم مع شركات التّأمين – وفقا لعوامل عديدة – ولذلك كان من الأهمية بمكان أن تتعرف شركات التّأمين على اتجاه سلوك الأفراد بشكل عام – نحو التعامل معها حتى تتمكن من وضع استراتيجيتها التسويقية بما يتناسب واتجاهات هؤلاء العملاء[1].

يعرف سلوك المستهلك على أنه جميع الأفعال والتصرفات المباشرة وغير المباشرة التي يقوم بها الأفراد في سبيل الحصول على سلعة أو خدمة معينة من مكان معين وفي وقت محدد، فهو كل أنواع التّصرفات التي يمارسها الإنسان في حياته وذلك من أجل أن يتكيف مع متطلبات البيئة والحياة المحيطة به، بغض النظر إذا كانت هذه التصرفات ظاهرة أو تصرفات مستترة[2].

---

[1] عفاف محمد البحبوحي، **دراسة استطلاعية لدوافع عدم الشّراء لوثائق التّأمين على الحياة**، مجلة آفاق جديدة للدراسات التّجارية، العدد 3 المجلد 19، جامعة المنوفية، مصر، 2007، ص 173.

[2] بشير العلاق، **التّرويج الإلكتروني والتقليدي**، دار اليازوري للنشر، الأردن، 2008، ص476.

1-العوامل المحددة لقرار شراء المستهلك النهائي:

يمكن تحديد العوامل المحددة لقرار الشراء إلى عاملين، العوامل النفسية والعوامل البيئية:

1-1-العوامل النفسية: تأثر عدة عوامل نفسية على قرار المستهلك من أجل اتخاذ قرار الشراء، أهمها الحاجات والدوافع والإدراك والاتجاهات، وذلك وفق ما يلي:

-الحاجات:

تعتبر الحاجات محددا رئيسيا في عملية الشراء، وتعبر الحاجة عن شعور المستهلك بالنّقص والحرمان اتجاه أشياء محددة، كالحاجة إلى الطعام أو الملبس، أو الحاجة إلى الأمن لمواجهة الأخطار أو الحاجة إلى التّقدير والاحترام.

وتكتسي الحاجات أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات التي تتبنى المفاهيم الحديثة للتسويق، والذي ينص على أن نقطة البداية في العملية التسويقية هي البحث والتّعرف على الحاجات غير المشبعة عند جمهور المستهلكين، ثم محاولة ترجمتها إلى سلع وخدمات، بما يشبع هذه الحاجات بشكل أفضل من المنافسين[1].

-الدوافع:

تعتبر الدوافع من العوامل النفسية التي تؤثر على سلوك المستهلك من أجل اتخاذ قراره الشرائي، ويشير مفهوم الدوافع إلى أنه عنصر انفعالي يعمل على توجيه سلوك الفرد نحو تحقيق بعض الأغراض، وقد يكون هذا العنصر خارجيا وهنا يصبح الدافع هدفا يعمل على تحقيقه رغبة في التّوصل إلى حالة التّوازن النّفسي، وقد يكون داخليا وهنا يصعب تحديد معناه نظرا لارتباطه بمجموعة من العوامل النّفسية الداخلية.

فالدوافع هي القوى المحركة الكامنة في الأفراد والتي تدفعهم للسلوك باتجاه معين، حيث تتولد هذه القوى الدافعة نتيجة تلاقي أو انسجام المنبّهات التي يتعرض لها الأفراد مع الحاجات الكامنة لديهم والتي تؤدي بهم إلى حالات من التوتر تدفعهم إلى محاولة اتباع كل الأنشطة الممكنة للتقليل من هذا التوتر[2].

[1] ساعد لسبط، **أثر سعر الخدمة على اتخاذ القرار الشرائي للمستهلك النهائي**، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، العدد الثاني، الجزائر، ص179

[2] ساعد لسبط، المرع السابق، ص179

-الإدراك:

يعرف الإدراك بأنه تلك العملية التي يقوم بفضلها الفرد على الاختيار وتنظيم وتفسير ما يحصل عليه من معلومات، لتكوين صورة واضحة عن الأشياء المحيطة به، فهو عملية تلقي وتفسير المعاني الخاصة بالمثيرات الموجودة بالبيئة المحيطة بالفرد.

ومن وجهة نظر تسويقية، فالإدراك هو العملية التي تشكل انطباعات ذهنية لمؤثر معين داخل حدود معرفة المستهلك[1].

-الاتجاهات:

تعرف الاتجاهات بما تعلق بسلوك المستهلك، بأنها ميل إيجابي أو سلبي للمستهلك نحو منتج ما، وتضح من خلال ما سبق أن الاتجاهات تمثل ميول المستهلك واستعداداته الخاصة به نحو المنتج أو العلامة أو رجل البيع، وهو ما يؤثر فعلا في قراره الشرائي اتجاه منج موضوع الاتجاه[2].

1-2-العوامل البيئية:

تؤثر العوامل البيئية المحيطة بالمستهلك بدرجة كبيرة، فهي تمثل مجموع الجماعات التي تحيط بالمستهلك والتي تؤثر سلوك الشراء، فالعوامل البيئية المؤثرة في السلوك الشرائي للمستهلك كثيرة، ويمكن تحديد أبرزها بالشكل التالي:

-الجماعات المرجعية:

يتخذ المستهلك مختلف الجماعات المرجعية مرجعا له عند القيام بعملية الشراء لمختلف السلع والخدمات، وتعد الجماعات المرجعية عاملا اجتماعيا مؤثرا على السلوك بصفه عامة، وعلى سلوك المستهلك بصفه خاصة باعتبارها مرجعا لقرارات الشراء، وتعرف الجماعات المرجعية بأنها جماعة حالية أو افتراضية ينتمي اليها الفرد وتؤثر إيجابا أو سلبا في سلوك الفرد من خلال القيم والمعايير المتعلقة به[3].

تعتبر الأسرة والعائلة نوع من الجماعات المرجعية التي تؤثر بشكل كبير في قرارات شراء أفرادها، وذلك حسب درجة العلاقة بين أفرادها، وذلك من خلال الاتجاهات والمعتقدات التي ترسخها وتتوارثها العائلة، والتي تؤثر بشكل كبير في قراراتهم الشرائية.

---

[1] ساعد لسبط، المرجع السابق، ص179

[2] ساعد لسبط، المرجع السابق، ص179

3 مسلتي عامر ولرباع الهادي، **مقارنة تأثير العوامل الاجتماعية والثقافية على سلوك المستهلك في المجتمعات الاسلامية والغربية**، مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الاعمال، العدد06 المجلد 03، جامعة تبسة، الجزائر، 2020، ص05.

-الطبقات الاجتماعية:

تؤثر الطبقة الاجتماعية التي ينتمي إليها المستهلك على قراره الشرائي، فهي مجموعة متجانسة من الأفراد لهم نفس القيم والاهتمامات والسلوك، أو يبدون أوجه متقاربة فيما يخص سلوكهم وآرائهم، فالطبقة الاجتماعية هي نتاج تقسيم المجتمع إلى مجموعات من الأفراد الذين يتشابهون في الاهتمامات ولهم نفس القيّم ونمط المعيشة.
بحيث أن مجموع أفراد الطبقة يشترون أو يتشابهون إلى حد كبير في القيم والاتجاهات وطرق المعيشة وبالتالي يميلون إلى استهلاك سلع وخدمات متشابهة، وتبرز أهمية هذا العامل في البلدان ضعيفة الدّخل حيث يعتمد أغلب الطّلب التّأميني على الطبقة الاجتماعية القادرة على دفع تكاليف التّأمين والواعية بأهميته[1].

ثانيا- دور السّعر العادل لقسط التّأمين على سلوك المستهلك:

يعرف قسط التّأمين بأنه المقابل المالي الذي يدفعه المؤمن له للمؤمن لتغطية الخطر المؤمن منه نظير تحمله الخطر والتزامه الاحتمالي بالتعويض[2]، ويعتبر القسط من أبرز المحددات التي تؤثر على قرار الشراء، والصورة النمطية المجموع الأفراد أن أسعار التغطية التأمينية مكلفة وغير عادلة لجموع المستهلكين، لذلك وجب على مختلف منتجي خدمات التّأمين العمل على تحقيق سعر عادل للخدمة التّأمينية، وذلك من خلال تحقيق الشروط التالية:

- **كفاية قسط التّأمين:**

أي يكون السعر كافيا لتغطية الخسارة المتوقعة من وحدة الخطر المؤمن عليها، ولدفع ما يخص وحدة الخطر من هذه المصروفات التي تنفقها شركة التّأمين في سبيل القيام بعمليات التّأمين، وأخيرا لدفع ما يخص وحدة الخطر من الأرباح التي يتوقعها أصحاب رأس المال من المشروع، وينتج عن عدم كفاية السعر حدوث خسائر بالنسبة لشركة التأمين.

- **عدم المبالغة في تقدير المصروفات:**

يجب على شركات التّأمين تقدير قيم معقولة للمصروفات وهامش الربح، فقد يؤدي ارتفاع السعر إلى تحول الجمهور إلى وسائل أخرى غير التّأمين، ومن هنا تتدخل هيئة الإشراف والرّقابة في مراقبة وتحديد الأسعار حتى لا تستغل شركات التّأمين ضعف جانب المؤمن له وتحدد أسعارا مبالغا فيها[3].

[1] علي عبد الحميد يوسف، مرجع سبق ذكره، ص68

[2] عبد الهادي السيد محمد تقي الحكيم، **عقد التّأمين: حقيقته ومشروعيته**، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، لبنان، 2003، ص119.

[3] Christian partrat et jean-luc besson**, assurance non-vie**, édition economica, France, 2005, p02.

- **تحديد القسط حسب درجة الخطر:**

بمعنى أن وحدة الخطر ذات درجة الخطورة المرتفعة تكون بأسعار أكبر من ذلك السعر الخاص بوحدة الخطر العادية، أي يجب أن يتناسب السعر مع درجة الخطر أو أن يكون عادلا.

ثالثا– تأثير سلوك المستهلك على طلب التّأمين على الحياة:

يوجد اختلاف بين سلوك المستهلكين المؤمن لهم نحو وثيقة التّأمين على الحياة وسلوك المستهلكين غير المؤمن لهم عند أخذ متغيرات العوامل المحددة لسلوك الشراء بصورة كلية، حيث تكون اتجاهات المستهلكين غير المؤمن لهم سلبية نحو الوثيقة وبالتالي تشكل أهم عائق أمام شرائها، كما يوجد اختلاف بين البعد الشعوري للمستهلكين المؤمن لهم والبعد الشعوري للمستهلكين غير المؤمن لهم، حيث يكون لغير المؤمن لهم سلبيا نحو وثيقة التّأمين على الحياة فهم لا يشعرون بأهميتها لهم، ولا يهتمون بمعرفة نتائج تجارب زملائهم ومعارفهم الذين قاموا بشرائها، ولا يهتمون بقراءة المقالات والإعلانات التي تخص التّأمين على الحياة، وهم غير مقتنعين بفوائد التّأمين ولا ينصحون زملاءهم بشرائه.

فهم لا يعتقدون أن هناك حاجة لشراء التّأمين على الحياة رغم ضعف البدائل المتاحة، ولا يشكل أولوية من ضمن أولوياتهم، ولا يعتقدون أنها تستحق أن ينفقوا جزءا من دخلهم عليها، حيث يعتبرون أن اشتراكهم في برامج الضمان الاجتماعي أو وجود راتب تقاعد لهم يشكل بديلا جيدا عن عقد التّأمين على الحياة، ويرون أن دخل الزّوجة إذا كانت عاملة يحل محل الحماية التي توفرها الحماية التّأمينية، ولهذا فهم يعتقدون أن زوجاتهم وأبناءهم ليسوا بحاجة لأن يقوموا بشراء وثيقة تأمين على الحياة من أجلهم[1].

1– العوامل المرتبطة بشركات التأمين والمؤثرة على سلوك المستهلك

هناك مجموعة عوامل متعلقة بالمنتجين تأثر على قرار المستهلك، فالعنصر البشري في صناعة التّأمين هو أكثر العناصر تأثيرا في قرار المستهلك لشراء عقود التّأمين على الحياة، ويمكن تحديد العوامل المتعلقة بالمنتجين والمؤثرة على قرار شراء التّأمين، يمكن تحديدها بالشكل الآتي:

–نقص عدد المنتجين:

سوق التّأمين هو سوق ديناميكي بمعنى أن المشتري لا يخطو بنفسه إلى طلب وثيقة التّأمين من شركات التأمين، بل هو في حاجة إلى من يذهب إليه ويعرضها عليه مبينا أهم فوائدها ومزاياها، ونجد أن الذي يؤثر على مبيعات التّأمين

[1] رائد عبد الرحمن يوسف تيم، مرجع سبق ذكره، ص175

بالزيادة أو النّقص هو عدد المنتجين، ومدى انتشارهم في كافة مناطق الدّولة والتجمعات السكانية، مما يطلب زيادة عدد المنتجين لتغطية انتشار السكان في هذه المناطق.

-المستوى الثقافي لمعظم المنتجين:

يعتمد تسويق التّأمين عموما على جهود المنتجين، فموزع التّأمين له دور فعال في التأثير على العميل وإقناعه، ولا شك أن كلا من مستوى ثقافة المنتج ومستوى تدريبه يعدّان عاملان مهمّان وضروريان لزيادة الإنتاج.

-نقص وقصور الدعاية والإعلان:

الإعلان يشكل واحد من أهم الأنشطة التسويقية في المشروعات الحديثة، فالإعلان من أهم السبل التي تستطيع بها الإدارة العليا للتسويق استخدامها لتحقيق تلك العلاقة والمحافظة عليها والعمل على تنميتها، والإعلان في مجال التّأمين يختلف عنه في السلع المادية فالتّأمين لا يجد إقبالا من الجمهور كأي سلعة مادية أخرى لأن التّأمين مجرد وعد مشروط فإذا تحقق حادث معين فإن الوعد يصبح فعالا، ولهذا يرجع ضعف إقبال الأفراد على شراء التّأمين إلى نقص وقصور وسائل الدعاية والإعلان وانخفاض عدد المؤهلين للقيام بالحملة الإعلانية وعدم وجود الأخصائيين في الإعلان[1].

-البطء في تسوية التعويضات:

يرجع البطء في تسوية التعويضات إلى مجموعة من الأسباب، أهمهما : النقص الكبير في عدد الفنيين المتخصصين في تقدير الخسائر مما يضطر شركات التّأمين إلى أن تلجأ إلى مكاتب الخبرة وفي ذلك تعطيل كبير ما بين تكليف المكتب ووصول التقرير الخاص بالحادث إلى دراسته، والتردد الشديد في تحمل مسؤولية تقدير التعويضات ثم مسؤولية الموافقة على صرفه، وتعتقد شركات التّأمين أن البعض من العملاء يريد استغلالها لذلك فإنها تعمل دائما على تخفيض التزامها عن التعويض المطالب به، بالإضافة إلى عدم استخدام شركات التّأمين للأجهزة والوسائط الآلية الحديثة في تنظيمها ولتحسين الخدمات التي تقدمها للعملاء[2].

ويقدم البطء في تسوية التعويضات مؤشرا هاما على تشكيل الصورة النمطية للمستهلكين حول أداء شركات التأمين، وهذا دون اعتبار لطبيعة عقد التّأمين المكتتب، فإذا تأخرت شركة التّأمين على منح التعويضات المستحقة لمؤمن له عن فرع تأمين السيارة، فالمستهلك يستنتج أن هذا التأخر يشمل كل الفروع، وبالتالي يعتبر هذا البطء من أسباب قصور تطوّر نشاط التأمين.

[1] رائد عبد الرحمن يوسف تيم، المرجع السابق، ص44.

[2] رائد عبد الرحمن يوسف تيم، المرجع السابق، ص44.

ولكي تحقق شركات التّأمين أهدافها في إشباع حاجات ورغبات العملاء المرتقبين والمحافظة على عملائها الحاليين، لابد لها من اتباع التسويق، ولكي تتمكن من تحقيق ذلك يجب أن يحقق برنامجها التسويقي الأغراض التالية[1]:

- تحديد حاجات ورغبات العميل في سوق التّأمين؛
- تطوير المنتج التّأميني بما يتلاءم مع رغبات وحاجات العملاء؛
- تسعير المنتجات بدقة وبصورة عادلة؛
- الإعلان والتّرويج للمنتجات التّأمينية؛
- تحديد قنوات التّوزيع الملائمة للعميل؛
- إعداد البحوث والندوات بصفة مستمرة ودائمة عن حاجات السوق في المستقبل.

2- تأثير الفساد المالي والإداري على سلوك المستهلك:

يعتبر الفساد المالي والإداري من الظواهر التي تعرف انتشارا وتطوّرا في أشكالها وأسبابها وأثارها، ويشمل هذا الفساد كل دول العالم، بغض النّظر عن مستوى التطوّر الاقتصادي والتكنولوجي للدّولة، يترك الفساد المالي و الإداري آثار سلبية على كل القطاعات داخل الدّولة ما من شأنه أن يعيق كل الجهود المبذولة لتحقيق التنمية و يرفع من التكلفة الاقتصادية و الاجتماعية للدّولة نتيجة عدم الشفافية في تحديد هذه التكاليف وهذا من شأنه أن يؤدي إلى انتشار الفقر والبطالة و انتشار الآفات الاجتماعية و المالي كغسيل الأموال، وهو ما يزعزع ثقة المواطنين بالدّولة و يقضي على أي جاذبية للأعمال و الاستثمار داخل الاقتصاد الوطني و هو ما يخلق مناخا يساعد على التجارة أكثر مما يساعد على الاستثمار، وتتجلى آثار الفساد المالي و الإداري من خلال[2]:

- فقدان ثقة المستهلك في مختلف الخدمات التي تقدمها المؤسسات التّجارية منها أو العامة؛
- يخفض الفساد حوافز الاستثمار والنّمو الاقتصادي؛
- إعاقة القدرة المؤسساتية للحكومة عبر إضعاف أدائها وإهمال إجراءاتها التنظيمية؛
- يقوض الفساد أسس ودعائم دولة الحق والقانون؛

[1] عفاف محمد البحبوحي، مرجع سبق ذكره، ص 172

[2] حاجي العلجة، **الفساد المالي والإداري أسبابه وآثاره مع الإشارة للواقع الجزائري**، مجلة الاقتصاد والإحصاء التّطبيقي، العدد الأول المجلد العاشر، CREAD، الجزائر، 2013، ص107.

هنالك عدة آليات أو أدوات محددة متفق عليها للقضاء على هذه الظاهرة، إلا أن هذا لا يحد من اقتراح جملة من الإجراءات تعمل على الحد من هذه الظاهرة، وذلك من خلال[1]:

- المحاسبة والمسائلة للجميع رغم الاختلاف في المستويات القيادية، وذلك وفق القواعد التي تقتضيها العدالة والمساواة أمام القانون؛
- اعتماد الشفافية والنزاهة كآلية رئيسية وفق المؤشرات التي تشترطها الهيئات والمنظمات الدولية في هذا الشأن خاصة ما تعلق الأمر بإتاحة المعلومات في وقتها وبشكل شفاف وفي متناول الجميع؛
- العمل على الحد من كل ظواهر البيروقراطية والمحاباة؛

[1] حاجي العلجة، المرجع السابق، ص109.

رابعا– التّكوين وتنّمية الموارد البشرية في مجال التّأمين ودوره في التأثير على قرارات المؤمن لهم

إن من أسباب تخلف قطاعات التّأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هو افتقارها للمهارات المهنية المؤهلة خاصة في مجال الأكتيارية والمحاسبة والتدقيق[1]، وتحقيق تنمية قطاع التّأمين يتطلب الاهتمام البالغ بالعنصر البشري، لكن لن يؤدي هذا العنصر دوره دون تكوين[2]، ففي قطاع التّأمين يعتبر التّكوين من بين أهم الرهانات التي تعمل على الرفع من مستوى العاملين في القطاع باختلاف تخصصاتهم، فبدونهم لا يمكن تحسين أداء مؤسسات التّأمين والرفع من قدراتها سواء في مجال تأمينات الأضرار أو تأمينات الحياة، وعمليات التّكوين لا تكون ذات معنى إلا إذا كانت النشاطات والأولويات المتعلقة بالتّكوين والتّأهيل تتوافق مع استراتيجية الشركة والحاجات الضرورية لتطوير قطاع التأمين.

إن نجاح شركات قطاع التّأمين في تنفيذ استراتيجيات التّطوير بكافة محاورها بكفاءة وفاعلية هو أمر مرهون بتوفير كوادر بشرية عالية التّأهيل معززة بتقنيات معاصرة، وهو ما يتطلب عدد من السياسات المتكاملة للوصول إلى الأهداف المنشودة، نذكر منها ما يلي:

- قيام شركة التّأمين بتخصيص نسبة محددة من أرباحها للاستثمار في الموارد البشرية باعتباره استثمار المستقبل؛
- الاستعانة ببيوت الخبرة العالمية لتدريب الكوادر البشرية؛
- التّوسع في البعثات التدريبية الخارجية لموظفي شركات التّأمين لتعميق استيعابهم لتطبيقات التكنولوجيا المستخدمة في شركات التّأمين العالمية وطرق التّعامل معها وكيفية تطبيقها؛
- تطبيق مبدأ قيادات المستقبل بصورة أكثر فعالية وذلك بإعطاء الفرصة للعناصر الشابة لتوي الوظائف القيادية من تتوفر لديهم الكفاءة والصفات الشخصية التي تؤهلهم لذلك؛
- ضرورة مشاركة العاملين في وضع أساليب تطوير الأداء؛
- وضع نموذج موضوعي لتقييم أداء العنصر البشري من خلال عدة معايير تأخذ في الاعتبار أداء الوحدة التي يعمل بها الموظف ودوره في تحقيق هذه النتائج، مع ضرورة تحقيق التفاعل المستمر والمباشر بين الرئيس والمرؤوس بما يسمح بحسن التقييم[3]؛

[1] غفصي توفيق، مرجع سبق ذكره، ص113.

[2] بوضياف حفيظ، **أثر التعليم على النمو الاقتصادي في الجزائر**، مجلة الاقتصاد والإحصاء التّطبيقي، العدد الثاني المجلد 11، CREAD، الجزائر، 2014، ص231

[3] عبد الرزاق حبار، **المنظومة المصرفية الجزائرية ومتطلبات استيفاء مقررات لجنة بازل**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2005، ص28

- تطوير اختصاصات القيادات الإدارية والإشرافية حتى يتم التعرف على قدرات العاملين وتوجيهها التوجيه الأمثل، والعمل بروح الفريق الواحد لتحقيق الانسجام المطلوب في أداء كافة العاملين.

وما يجب الإشارة إليه هو أن قدرات التّكوين للعاملين في السوق الجزائري للتأمين تبدو غير متوافقة مع الاحتياجات الكبيرة للسوق وهي إشكالية مشتركة بين مسؤولي مؤسسات التّأمين الذين يشتكون من عدم إمكانية إيجاد الكفاءات المناسبة، وكذا العملاء الذين يشتكون من عدم وجود أشخاص مؤهلين للاستجابة لحاجياتهم من الخدمات التأمينية، وهذا نظرا لقلة مؤسسات التّكوين المتخصّصة في المجال رغم الحاجات المتزايدة للقطاع من الكفاءات[1]

[1] حسين حساني، **مدخل لتقييم أداء رأس المال البشري**، بحث مقدم للملتقى الدولي الخامس حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في ظل الاقتصاديات الحديثة، 7-8 ديسمبر2010، كلية العلوم الاقتصادية التّسيير والعلوم التّجارية، جامعة الشلف، ص13

خلاصة الفصل

قدمنا في هذا الفصل تحليل لمختلف محددات العرض والطّلب على التّأمين على الحياة، حيث يختص جانب العرض بشركات التأمين، حيث تقوم شركات التأمين بإنتاج خدمة التأمين على الحياة عبر انتقاء الأخطار وفق أدوات تقنية وفنّية، وتعتمد على خدمة إعادة التّأمين من أجل تعزيز القدرة على الاحتفاظ وتقوم بتوزيع الخدمة عبر مجموع قنوات تقليدية متمثلة في الوكالة المباشرة، السماسرة والوكلاء العامون، وعبر الوسائط الإلكترونية ويتم كذلك التّوزيع عبر البنوك من خلال تقنية بنك التّأمين التي تسيّر بموجب اتفاقيات تنظيمية بين المتعامليّن.

إن تعدّد وتنوع الأخطار المرتبطة بشركات التّأمين، وطول المدّة الزمنية لعقود التّأمين على الحياة تستلزم على شركات التّأمين الاهتمام البالغ بملاءتها المالية، ففي هذا الخصوص تشدد سلطات الإشراف على الالتزام بقواعد الملاءة المالية لشركات التأمين من خلال تكوين المؤونات والمخصّصات وتمثيلها وتحديد هامش الملاءة.

عند البحث في محددات الطلب على تأمينات الحياة وفق ما بينته الدّراسات السابقة التي قدمت في فترات ومناطق مختلفة، نجد أن التّأمين على الحياة يتأثر بعديد العوامل الاقتصادية والاجتماعية والديمغرافية، إضافة لمدى توفر وفاعلية الخدمات البديلة والمكمّلة، لكن هذه الدراسات لم تتفق في مجملها على علاقة ثابتة بين المتغيرات والطلب على التّأمين، الأمر الذي يعود لخصوصية كل منطقة وكل مجتمع وكل فترة زمنية.

يعتبر دراسة سلوك المستهلك أمرا بالغ الأهمية لتفسير مدى إقبال ونفور الأفراد من التّأمين على الحياة، فسلوك المستهلك مرتبط بمجموع العادات والقيّم التي تحدد قراراته، ومرتبط بالبيئة المجتمعية ومرتبط بما تقدمه شركات التأمين من خدمات ومرتبط بالبيئة العامة للدّولة اقتصاديا وسياسيا.

الفصّل الثالث:

التّأمين على الحياة في الجزائر

تمهيد:

ينشط قطاع التّأمين على الحياة في الجزائر في بيئة اقتصادية يقودها قطاع المحروقات مع اهتمام ودعم كبيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي مجتمع محافظ ترتفع فيه نسبة التمدّن يعرف تزايدا مستمرا لنسبة نمو سكانه مع تحسّن مؤشرات التّعليم والصحة، الأمر الذي يمنح نشاط التّأمين على الحياة آفاق واعدة للنّمو والتطوّر.

ورغم ما يمنحه السوق من فرص، إلا أن نشاط التّأمين على الحياة في الجزائر يحقق أداء ضعيفا نسبيا وذلك وفق ما تبينه الإحصاءات الرسمية والمؤشرات الاقتصادية الكلية، الأمر الذي أدى بالسلطات الوصية القيام بعديد الإصلاحات بهدف وضع هذا النّشاط في خدمة التنّمية الاقتصادية والاجتماعية تماشيا مع الإصلاحات التي عرفتها الجزائر في شتى ميادين الحياة الاقتصادية منها والاجتماعية.

نهدف من خلال هذا الفصل إلى تقديم سوق التّأمين على الحياة في الجزائر وتحليل أداء بعض المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية والديمغرافية، مع محاولة توضيح العلاقة بين تلك المؤشرات والتّأمين على الحياة في الجزائر، وذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: واقع التّأمين على الحياة في الجزائر؛

المبحث الثاني: واقع المؤسسات المكمّلة لصناعة التّأمين على الحياة في الجزائر؛

المبحث الثالث: العوامل الاقتصادية والديمغرافية والثّقافية المؤثرة على طلب التّأمين على الحياة في الجزائر؛

المبحث الرابع: الدراسة القياسية لتقدير العلاقة بين التّأمين على الحياة ومعوّقاته في الجزائر.

المبحث الأول: واقع التّأمين على الحياة في الجزائر.

مرّ قطاع التّأمين في الجزائر بعدة مراحل لعبت دورا بالغا في تشكل الصورة التي يظهر عليها حاليا، ومن خلال هذا المبحث سنقدم سوق التّأمين على الحياة في الجزائر من خلال تقديم المكانة التي يحتلها بالمقارنة مع بعض الأسواق العربية والعالمية، مع عرض التطور التاريخي الذي مرّ به القطاع في الجزائر وتحليل مختلف النتائج التي يحققها فرع التأمين على الحياة.

أولا– التّأمين على الحياة في الجزائر.

عرف قطاع التّأمين في الجزائر عديد الإصلاحات الهيكلية، هدفت في مجملها إلى تعزيز وتطوير مختلف الفروع التّأمينية ومنها فرع التّأمين على الحياة من أجل وضعه في خدمة التّنمية المحلية، ورغم الجهود المبذولة في سبيل النهوض بالقطاع إلا أنّ النتائج المحقّقة لا تلبي المأمول مقارنة بالآفاق والمزايا وهامش التّطوّر التي يمنحها سوق التّأمين في الجزائر.

1– الظرف الاقتصادي العالمي وتأثيره على صناعة التّأمين:

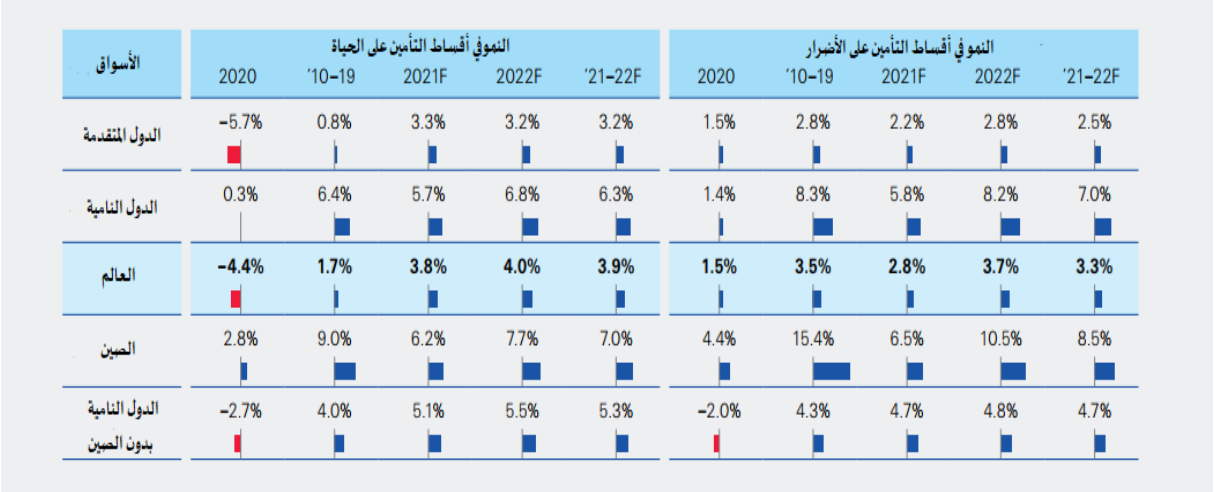
كان لانتشار جائحة كورونا منذ بداية سنة 2020 آثارا سلبية واسعة على الصعيد الدّولي نتيجة التّدابير الوقائية المتّخذة للحدّ من تفشيها والتي من أبرزها إغلاق الحدود وإقرار حظر التّنقل، حيث سجل الاقتصاد العالمي انكماشا هاما في حدود 3,7% -والذي اعتبر أدنى مستوى تم تسجيله بعد الأزمة المالية العالمية سنة 2008 مقابل نموّه بمعدّل 2,5 +% سنة 2019 ومن المتوقع أن تشهد المؤشرات العالمية تحسنا خاصة مع تزايد عدد الملقحين وعودة النشاط للاقتصاد العالمي[1].

كما هو الحال في قطاعات اقتصادية عديدة، مثل انتشار جائحة فيروس كورونا تحديا كبيرا وغير مسبوق لصناعة التّأمين التي تمثل أحد أهم القطاعات الحيوية المساهمة في الاقتصاد، فقد واجهت مؤسسات التّأمين وإعادة التّأمين عديد العراقيل بسبب ما صاحب الأزمة من تقلص في حجم التّجارة العالمية وفي حركة السفر وفي مجال العقارات والمقاولات، هذا بالإضافة إلى ما عانته شركات التّأمين على الحياة من تفاقم تعويضاتها بعد ارتفاع عدد الوفيات عبر العالم ولإلغاءات السفر.

وفي الشكل التالي نوضح تأثير جائحة كوفيد 19 على صناعة التّأمين في العالم.

[1] Swiss Re sigma N° 3/2021, **World insurance: the recovery gains pace**, p1.

الشكل3-1: تأثير جائحة كوفيد 19 على صناعة التّأمين في العالم



الأسواق	النمو في أقساط التأمين على الحياة					النمو في أقساط التأمين على الأضرار				
	2020	'10-19	2021F	2022F	'21-22F	2020	'10-19	2021F	2022F	'21-22F
الدول المتقدمة	-5.7%	0.8%	3.3%	3.2%	3.2%	1.5%	2.8%	2.2%	2.8%	2.5%
الدول النامية	0.3%	6.4%	5.7%	6.8%	6.3%	1.4%	8.3%	5.8%	8.2%	7.0%
العالم	**-4.4%**	**1.7%**	**3.8%**	**4.0%**	**3.9%**	**1.5%**	**3.5%**	**2.8%**	**3.7%**	**3.3%**
الصين	2.8%	9.0%	6.2%	7.7%	7.0%	4.4%	15.4%	6.5%	10.5%	8.5%
الدول النامية بدون الصين	-2.7%	4.0%	5.1%	5.5%	5.3%	-2.0%	4.3%	4.7%	4.8%	4.7%

المصدر: Swiss Re sigma N° 3/2021, World insurance: the recovery gains pace, p2.

وبالرغم من كل هذه الصعوبات والعراقيل، فقد اعتبر قطاع التّأمين على الصعيد العالمي من القطاعات الأقل تضرّرا من الأزمة الصحية العالمية الراهنة، حيث حقق الطّلب على التّأمين نمو يقدر ب 3.8% سنة 2021 بعدما حقق سنة 2020 معدل نمو يقدر ب -4.4%[1]، كما حقق التّأمين على الحياة أعلى معدل للنّمو، وهو أكثر قطاعات التّأمين تعافيا من جائحة كورونا، الأمر الذي يعود إلى تأقلم المؤمن لهم والمؤمنين مع الظروف المستجدة التي فرضتها الجائحة الصحية، الأمر الذي يثبت مرونة وسرعة استجابة قطاع التأمين للمتغيرات العالمية والإقليمية[2].

2-موقع السوق الجزائري للتّأمين من السوق العالمية:

يحتل قطاع التّأمين في الجزائر المركز 75 عالميا من حيث مجموع الأقساط المحصلة لسنة 2020 بمجموع أقساط تجاوز 1.06 مليار دولار، بحصة 0.02% من الإنتاج العالمي للتّأمين[3]، تشكل فيها تأمينات الأضرار حصة 91% والمتبقي 9% لتّأمينات الأشخاص، بمعدّل كثافة تأمينية[4] 24 دولار للفرد الواحد (2 دولار للفرد بالنسبة لتأمينات الحياة و22 دولار للفرد بالنسبة لتأمينات الأضرار)، إضافة إلى معدّل اختراق[5] 0.8% من الناتج الداخلي الخام (0.1% بالنسبة لتّأمينات الحياة، وبنسبة 0.7% لتّأمينات الأضرار).

[1] Swiss Re sigma N° 3/2021, **World insurance: the recovery gains pace**, p1.

[2] **التقرير السنوي لقطاع التأمين 2020**، الهيئة العامة للتّأمين، تونس، 2020، ص79.

[3] Swiss Re sigma N° 3/2021, **World insurance**: the recovery gains pace, pp 30-39.

[4] معدل الكثافة التّأمينية: يقاس بنصيب الفرد من مجموع أقساط التّأمين المحصلة.

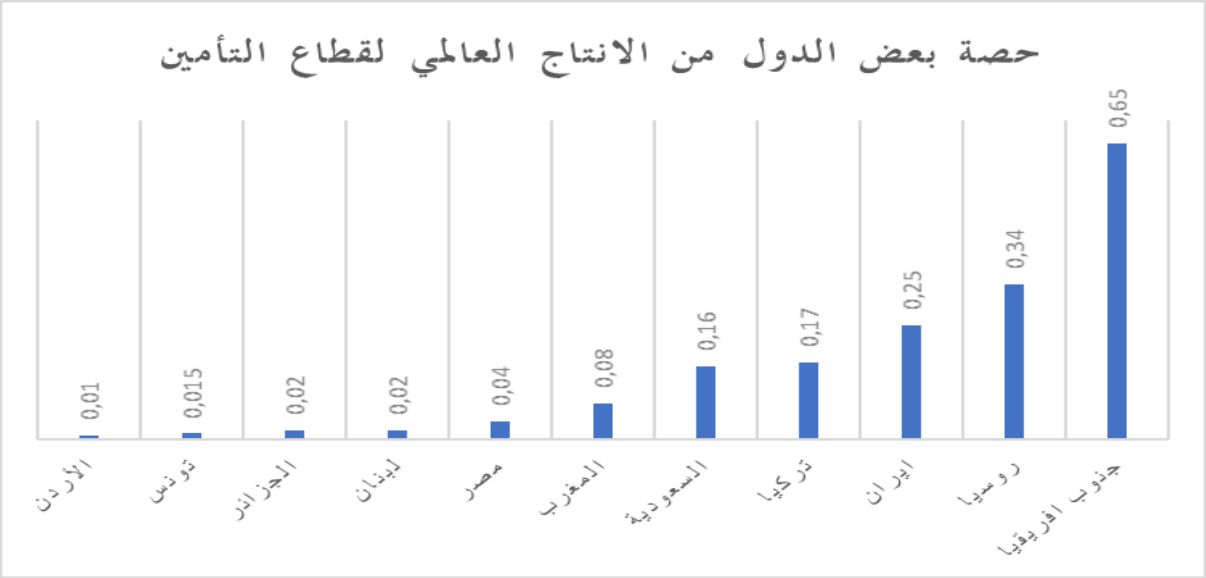
[5] معدل الاختراق: يقاس بنسبة مجموع أقساط التّأمين المحصلة إلى الناتج الداخلي الخام.

تبلغ حصة سوق التّأمين في القارة الأفريقية نسبة 1% من الإنتاج العالمي بقيمة 60.2 مليار دولار، ويمثل فيها التّأمين على الحياة 0.5% من السوق العالمي بحوالي 41.2 مليار دولار وتسيطر جنوب إفريقيا على حوالي 70% من الإنتاج الافريقي للتّأمين، وتمثل حصة الجزائر 1.7% من الإنتاج الإفريقي.

لا تزال حصة الجزائر من رقم معاملات سوق التّأمين العالمية ضعيفة نسبيا مقارنة بعديد بلدان منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا النامية، حيث لم تتجاوز 0,02% بينما بلغت 0,08 % بالمغرب و0,04 % بمصر و0,015 % بتونس و0,17 % بتركيا و0,16 % بالمملكة العربية السعودية، مع وجوب الإشارة هنا إلى أن بعض الدّول العربية على غرار مملكة المغرب والمملكة العربية السعودية تقوم بتجميع احصائيات التّأمين الصحي مع نتائج التّأمين على الحياة، الأمر الذي يفسر بعض التطوّر مقارنة بنتائج المحققة في الجزائر.

والجدول التالي يوضح حصة بعض دول العالم من الإنتاج العالمي للتّأمين خلال سنة 2020.

الشكل3-2: حصة بعض دول العالم من الإنتاج العالمي للتّأمين سنة 2020.



المصدر: Swiss Re sigma N° 3/2021, World insurance: the recovery gains pace

وقد حقق قطاع التّأمين في الجزائر سنة 2020 رقم أعمال يقدر ب 1.06 مليار دولار بتراجع عن نتائج سنة 2019، التي حقق فيها القطاع مجموع أقساط يقدر بـ 1.24 مليار دولار، وهذه النتائج تعبر ضعيفة جدا إذا تمت المقارنة بنتائج بعض الدول، حيث حقق المغرب 5 مليار دولار وحققت مصر 2.4 مليار دولار.

ويوضح الجدول الموالي مجموع أقساط التّأمين سنة 2020 لبعض دول العالم.

الجدول 3-1: مجموع أقساط التّأمين لبعض الدّول سنة 2020 **الوحدة مليون دولار**

	جنوب افريقيا	روسيا	إيران	تركيا	السعودية	المغرب	مصر	لبنان	الجزائر	تونس	الأردن
سنة2018	49002	23591	12231	10452	9337	4384	1565	1678	1186	858	**854**
سنة2019	46421	22856	15104	11233	10104	4646	1899	1611	1248	817	**865**
سنة2020	40635	21323	15975	10803	10357	5080	2390	1564	1065	900	**833**

المصدر: Swiss Re sigma N° 3/2021, World insurance: the recovery gains pace

من خلال الجدول السابق يتضح تسجيل تراجع في قيمة الأقساط المجمعة خلال الفترة 2018-2020 في معظم دول العالم، وهذا التراجع يعزى إلى الآثار التي خلفتها جائحة كورونا على اقتصاديات العالم، وعلى مختلف الصناعات والقطاعات الاقتصادية، والاستثناء هو في حالة مصر وإيران وبدرجة أقل تونس، حيث حققت نسبة نمو بـ 10% في تونس و25% بمصر و5.8% في إيران.

تعود نتائج هذه الدول التي حققت نتائج ايجابية إلى أنها كانت أقل تشددا في الاغلاق والحجر المتعلق بجائحة كوفيد 19.

يوضح الجدول التالي مجموع أقساط التّأمين على الحياة في الجزائر وبعض الدول العربية والافريقية والعالمية خلال سنوات 2018-2020.

الجدول 3-2: مجموع أقساط التّأمين على الحياة سنة 2020 **الوحدة مليون دولار**

	جنوب افريقيا	روسيا	إيران	تركيا	السعودية	المغرب	مصر	لبنان	الجزائر	تونس	الأردن
سنة2018	39208	7219	1938	1417	294	1938	684	519	105	183	**121**
سنة2019	37754	6324	2604	1981	303	2128	870	471	120	291	**121**
سنة2020	33258	5971	2830	2039	297	2239	1094	414	96	213	**125**

المصدر: Swiss Re sigma N° 3/2021, World insurance: the recovery gains pace

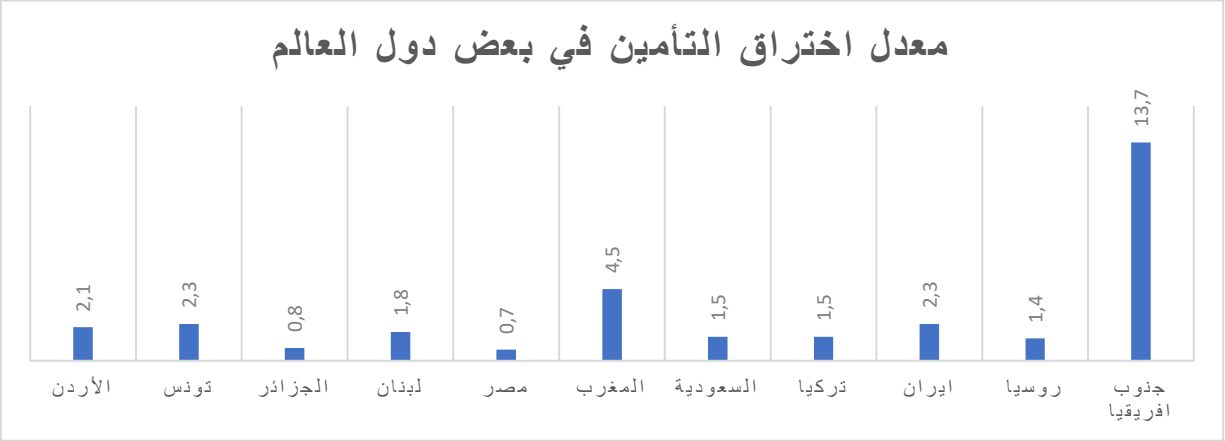
من خلال الجدول السابق يتضح مدى ضعف صناعة التّأمين على الحياة في الجزائر مقارنة مع بعض الدول، حيث تحقق صناعة التّأمين على الحياة في الجزائر مجموع أقساط يقدر ب 96 مليون دولار وهو الرقم الأضعف في دول شمال افريقيا والمنطقة العربية، حيث تحقق تونس 213 مليون دولار ويحقق المغرب 2.2 مليار دولار وتحقق جنوب افريقيا 33 مليار دولار سنة 2020، وتعود هذه نتائج الضعيفة التي يحققها فرع التّأمين على الحياة لمختلف المعوقات التي تواجه الصناعة في الجزائر.

3-نسبة اختراق التّأمين في السوق الجزائري:

استقرت نسبة اختراق التّأمين في النشاط الاقتصادي الجزائري سنة 2020، في حدود 0.8% وهي نسبة ضعيفة ودون المستويات المسجلة ببعض بلدان الجوار وبلدان أخرى مثل تونس 2.3% والمغرب 4.5% ومصر 0.7% وجنوب إفريقيا 13.7% وفرنسا 8.6% والصين 4.5 % والولايات المتحدة 11.8 % وكذلك دون المعدّل العالمي الذي ارتفع من 6.1% سنتي 2017 و2018 إلى 7,2 % سنة 2019 وصولا إلى 7.4% سنة 2020.

حيث يوضح الجدول الموالي معدّل اختراق التّأمين في بعض دول العالم

الشكل 3-3: معدّل اختراق التّأمين في بعض دول العالم لسنة 2020



المصدر: Swiss Re sigma N° 3/2021, World insurance: the recovery gains pace

4-كثافة التّأمين في السوق الجزائري

يوضح الجدول التالي معدّل كثافة التّأمين الذي يعبّر عن نصيب الفرد من التّأمين في الجزائر وبعض الدّول العربية والافريقية والعالمية خلال سنوات 2018-2020.

الجدول 3-3: معدّل الكثافة لبعض دول العالم سنة 2020: **الوحدة دولار أمريكي**

	جنوب افريقيا	روسيا	إيران	تركيا	السعودية	المغرب	مصر	لبنان	الجزائر	تونس	الأردن
كل قطاع التأمين	684	146	190	128	281	138	23	229	24	76	**82**
التّأمين على الحياة	560	41	34	24	8	61	11	61	2	18	**12**
التّأمين على الأضرار	124	105	157	104	273	77	13	168	22	58	**69**

المصدر: Swiss Re sigma N° 3/2021, World insurance: the recovery gains pace

حقق قطاع التّأمين في الجزائر معدّل كثافة سنة 2020، في حدود 24 دولار أمريكي منها دولارين خاص بنصيب الفرد من التّأمين على الحياة و22 دولار نصيب الفرد من التّأمين على الأضرار وهي أرقام ضعيفة ودون المستويات المسجلة ببعض بلدان الجوار وبلدان أخرى مثل تونس الذي يحقق فيها قطاع التّأمين على الحياة 18 دولار للفرد، والمغرب 61 دولار للفرد الواحد، في المقابل نصيب الفرد الواحد في جنوب افريقيا 560 دولار للتّأمين على الحياة، الأمر الذي يوضح حجم الفرص غير المستغلة للنّهوض بقطاع التّأمين خاصة والاقتصاد كلي عامة.

ثانيا– التّطوّر التاريخي لقطاع التّأمين في الجزائر:

مر قطاع التّأمين كغيره من القطاعات الاقتصادية في الجزائر بجملة من الاصلاحات التي فرضتها مختلف السياسات الاقتصادية المتعاقبة والتي وضعته أمام تحديات تتطلب من الصناعة الاستجابة لمختلف التّغيرات التي تعمل تحسين هذا القطاع وتطويره حتى يثبت وجوده بين القطاعات الأخرى.

تعود جذور نظام التّأمين في الجزائر إلى حقبة الاحتلال الفرنسي، حيث استمر العمل بنظام التّأمين الفرنسي بعد الاستقلال إلى غاية قيام المشرع الجزائري بسن قانون خاص ينظم عمل صناعة التّأمين، ويمكن تقسيم المراحل التي مر عليها التّأمين في الجزائر إلى المراحل التالية:

1–مرحلة الاستقلال ومعالجة مخلفات الاحتلال: شهدت صناعة التّأمين في المرحلة الفاصلة بين نهاية الاحتلال واستقلال الجزائر عدة تحولات، ففي فترة الاحتلال كان التّشريع المعتمد هو التّشريع الفرنسي المتعلق بالتّأمين خاصة قانون 13 جويلية1930، والمرسوم المؤرخ في أوت 1941 والقانون المؤرخ في 27 أوت 1958 المنظم لعقد ونظام التأمين[1]، وفي هذه الفترة كان القطاع مستغلا من طرف شركات فرنسية وأجنبية، وكان هذا النظام موجها للفرنسيين وللمعمرين المقيمين بالجزائر.

وبعد الاستقلال عملت الجزائر على فرض الرّقابة على نشاط الشركات الفرنسية والعمل على اصلاحه، من خلال القانونين 63-197 والقانون 63-201 المؤرخين في 8 جوان 1963 كما عملت على إنشاء بعض الشركات الجزائرية على غرار الشركة الوطنية للتأمين والصندوق الوطني للتأمين إعادة التأمين، وهذا لهدف استرجاع القطاع الذي كان يدر موارد مالية وكان يتم من خلاله تحويل أموال كانت تصب لصالح الشركات الأجنبية المتواجدة في الجزائر ووضع هذا النشاط في خدمة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد.

وقد انتهت عملية استرجاع قطاع التّأمين بفرض احتكار الدّولة، وهذا بموجب الأمر رقم 66 - 127 المؤرخ في 27 ماي 1966، الأمر الذي أدى إلى رحيل جماعي لشركات التّأمين، وبالأخص الفرنسية المتواجدة آنذاك في الجزائر،

[1] كمال رزيق ومحمد لمين مراكشي، **خصوصية قطاع التّأمين وأهميته لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، بحث مقدم للملتقى الدولي السابع حول الصناعة التّأمينية، الواقع العملي وآفاق التّطوير – تجارب الدول، جامعة الشلف، الجزائر، 2012، ص7.

الأمر الذي أدى إلى نزاع طويل بين الجزائر وفرنسا فيما يتعلق بقطاع التّأمينات بسبب عدم احترام هذه الشركات لالتزاماتها تجاه المؤمن لهم الجزائريين مما أدى بالدولة الجزائرية إلى دفع الريوع المستحقة (لم يتم حل هذا النزاع إلا في مارس 2008)[1].

2–مرحلة احتكار الدّولة للتّأمين وإعادة التّأمين: في ظل السياسة الاقتصادية التي تبنتها وانتهجتها الجزائر عشية الاستقلال، صدر الأمر 127/66 المؤرخ في 27 ماي 1966 المتعلق باحتكار الدّولة الجزائرية لجميع عمليات التّأمين بالجزائر، وتلى ذلك مجموعة من الإجراءات التي كانت تهدف إلى إنشاء سوق تأمين جزائرية ومن بين هذه الإجراءات وضع تخصص لشركات التّأمين المتواجدة وإنشاء شركة مختصة في إعادة التّأمين ومنع السّماسرة والوكلاء العامون من ممارسة نشاط توزيع التّأمين، واصدار الأمر رقم 74 - 15 المؤرخ في 30 جانفي 1974 الذي أسس على إلزامية التّأمين على السيارات و وضع نظام تعويضي يمنح تعويض لكل ضحية حادث مرور، وإصدار القانون رقم 80 – 07 المؤرخ في 09 أوت 1980 و الذي أكد احتكار الدّولة لنشاط التّأمينات.

وساد هذا الأمر إلى غاية 1989 حيث تم إلغاء تخصص شركات التّأمين وإدخال نظام المنافسة بين الشركات العمومية للتّأمينات، الأمر الذي جاء في سياق استقلالية المؤسسات العمومية الاقتصادية[2].

3–تحرير نشاط التأمينات و إزالة احتكار الدولة ابتداء من سنة 1995:

لقد أظهر نمط احتكار صناعة التّأمين محدوديته في الجزائر، حيث كان النظام إداريا مرتكزا على فروع تأمينية وشركات محددة، وأهمل الجانب التّجاري لعملية التّأمين، وهذا ما دفع السلطات العمومية إلى تحرير وفتح السوق وتم ذلك من خلال إصدار الأمر رقم 95-07 المؤرخ في جانفي 1995 والمتعلق بالتّأمينات والذي ألغى القانون رقم 80 – 07 المؤرخ في أوت 1980، وكان الهدف من هذا الاجراء زيادة تراكم الادّخار وتحقيق حماية حقيقية وفعالة للأشخاص والممتلكات وترقية سوق التّأمين لتسهيل اندماجه في الاقتصاد الوطني.

4–تعميق عملية إصلاح قطاع التّأمينات في الجزائر:

تجلت هذه العملية من خلال إصدار القانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدّل والمتمّم للأمر 95-07 المتعلق بالتّأمينات الذي شرّع الفصل بين نشاطي التّأمين على الأشخاص والتّأمين على الأضرار وتوسيع شبكات التّوزيع وإعادة تنظيم هيئة الرّقابة على التّأمين وإنشاء مؤسسات تأطير جديدة وتعزيز الأمان المالي للسوق والشركات من خلال الحدّ من المشاركة البنكية في رأس مال الشركات لتجنب المخاطر النظامية.

1 **وزارة المالية 50سنة من الانجاز**، الجزائر، 2012، ص56

2 **وزارة المالية 50سنة من الانجاز**، الجزائر، 2012، ص57

ومن أجل الوصول إلى أبعاد أخرى بسوق التّأمين تم مؤخرا إصدار المرسوم التنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 23 فيفري 2021 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة التّأمين التّكافلي[1].

ثالثا– هيكل سوق التّأمين في الجزائر:

أدى فتح السوق في عام 1995 إلى ظهور عملاء خواص في مجال الإنتاج والتوزيع الأمر الذي أدى إلى إحداث ديناميكية تجارية تميزت بتعدد عروض التّأمين وتنوع قنوات التوزيع.

حيث تغير هيكل سوق التّأمين في الجزائر ليتضاعف عدد الشّركات منتقلا من 07 شركات إلى13 شركة إلى غاية سنة 2006، وخلال هذه الفترة تمكنت شركات التّأمين الحديثة من تجميع 18% من إجمالي الطّلب على التأمين[2]، وهي حصة معتبرة بالنظر إلى حداثة الشّركات الخاصّة وضعف رأس مالها مقارنة بالشّركات العمومية.

وعلى إثر الإصلاحات المنتهجة والتي باشرتها هيئات الإشراف والرّقابة ابتداء من سنة 2006 وبدأ التّطبيق الفعلي لها في سنة 2011[3]، تم اعتماد عدة شركات جديدة وشبكة من الوسطاء الخواص متكونة من وكلاء عامين وسماسرة التّأمين، وأصبح سوق التّأمينات في الجزائر يحتوي على 23 شركة تأمين في أوضاع قانونية مختلفة، شركات عمومية وتسيطر على حصة تتجاوز 70% من السوق، وشركات خاصة تملك حصة 26% من السوق، وشركات مختلطة تم إنشاؤها بالتّعاون مع شركاء أجانب تملك حصة لا تتجاوز 4% من السوق[4].

وتتوزع شركات التّأمين المعتمدة، إلى 12 شركة مختصة في التّأمين على الأضرار منها تعاضدية واحدة[5]، و08 شركات مختصة في التّأمين على الأشخاص ومنها تعاضدية واحدة[6]، و03 شركات ذات طابع خاص، الأولى مختصة في إعادة التّأمين، والثانية مختصة في تأمين الصادرات والثالثة مختصة في تأمين القرض العقاري، ويرتقب مستقبلا اعتماد مجموع شركات مختصة في التّكافل العائلي والتّكافل العام[7].

ونظرا لقصر الفترة التي أعقبت الإصلاحات الأخيرة والبداية المتأخرة للتطبيق الفعلي لها بالتحديد سنة 2012 فإن الأثر الذي أحدثته شركات التّأمين الجديدة في سوق التّأمين معتبر حيث ارتفعت حصتها من 18% سنة 2006

---

[1] الجريدة الرسمية، العدد 14، الجزائر، 2021، ص7

[2] **Rapports d'Activité d'assurance en Algérie de 2006**, Direction des Assurances, Ministère de Finance, Algérie, p6.

[3] المادة 24 من القانون 06-04 المعدل والمتمم للأمر 95-07 المتعلق بالتّأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 15، الجزائر، ص6.

[4] **Rapports d'Activité d'assurance en Algérie de 2020,** Direction des Assurances, Ministère de Finance, Algérie, p7.

[5] الصندوق الوطني للتّعاون الفلاحي، الذي يملك اعتماد ممارسة نشاط التّأمين على الأضرار بموجب القرار المؤرخ في 14جويلية 2011، الجريدة الرسمية، العدد 56، الجزائر، 2011، ص23.

[6] التّعاضدي (le mutualiste) شركة تأسست بموجب القرار المؤرخ في 5 جانفي 2012، الجريدة الرسمية، العدد44، الجزائر، 2012، ص17.

[7] كمال مرامي، مجلة التّأمين العربي الصادرة عن الاتحاد العام العربي للتأمين، العدد 150، مصر، 2021، ص40.

إلى 26% سنة 2020، في المقابل تراجعت حصة الشّركات العمومية المحتكرة للسوق منذ فترة طويلة وقدرت في سنة 2020 بنسبة 70% أي تراجع بنسبة 12% مقارنة بسنة 2006.

حسب المادة 23 من القانون 06-04 المعدّلة والمتمّمة للمادة 203 من الأمر 95-07 المتعلق بالتّأمينات، تتولى ممارسة نشاط التّأمين في الجزائر شركات تأمين (مؤسسات أو تعاضديات) مختصة بالتّأمين على الأضرار وشركات مختصة بالتّأمين على الأشخاص ولا يمكن أن تمارس سوى العمليات التي اعتمدت من أجلها[1].

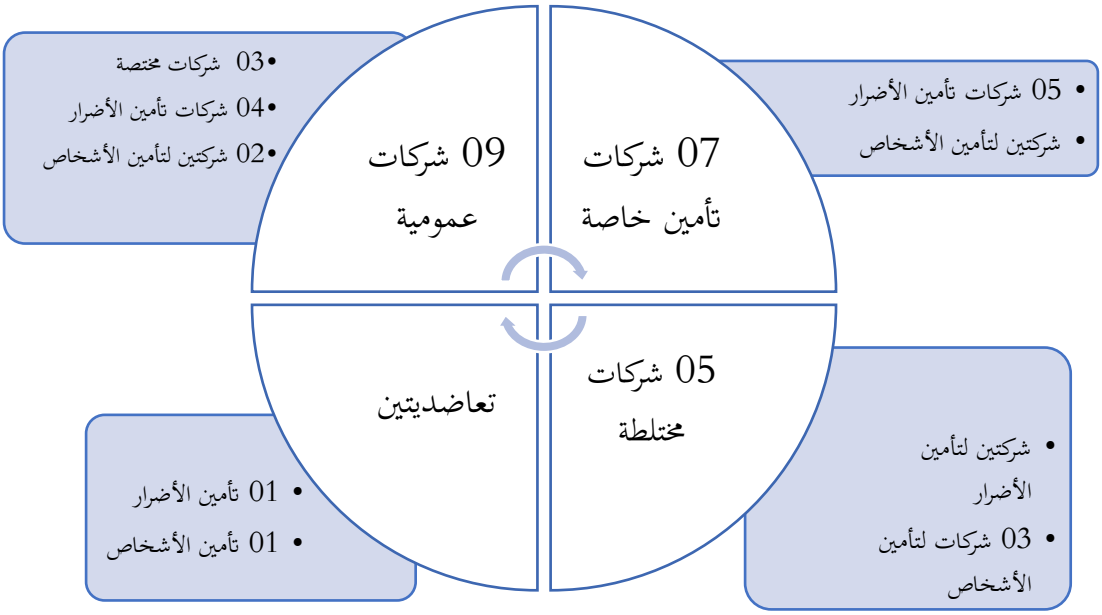
حيث تمثل شركات التّأمين التّعاضدي شركات تمارس نشاط التّأمين لهدف غير تجاري وتهدف إلى وضع نظام تعاضدي بين منخرطيها من أجل تغطيتهم من كل الأخطار المتعلقة بعمليات التّأمين على الأضرار أو التّأمين على الأشخاص، تتشكل من انخراط أزيد من 5000 منخرط يستوفون شروط محددة للإنخراط، وتسيّر وفق النّصوص التّشريعية والتّنظيمية المتعلقة بالتّأمين التّجاري، وتحدد أموال تأسيس الشركة من اشتراكات المنخرطين فيها ومداخيل خدماتها ومداخيل رؤوس أموالها وأرباح مساهماتها، وتكون نفقات شركة التّعاضد من مصاريف التّعويضات عن الأخطار ونفقات التسيير والتجهيز[2].
وفي حال تحقيق شركة التّعاضد لعجز في نفقاتها يمكن أن تطلب اشتراك تكميلي من المنخرطين، وفي حال تحقيق فائض الاستغلال يمكن توزيعه بعد استيفاء كل الأعباء وتكوين الاحتياطات والأرصدة المنصوص عليها قانونا.

والشكل الموالي يوضح هيكل سوق التّأمين في الجزائر حسب طبيعة الشركة النشطة خلال سنة 2020

[1] القانون 06-04 المعدل والمتمم للأمر 95-07 المتعلق بالتّأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 15، الجزائر، ص6

[2] المرسوم التّنفيذي رقم 09-13 المؤرخ في 11 جانفي 2009 الذي يحدد القانون الأساسي النموذجي لشركات التّأمين ذات الشكل التّعاضدي، الجريدة الرسمية، العدد 03، الجزائر، 2009، ص ص 15-19.

الشكل 3-4: هيكل سوق التّأمين في الجزائر حسب طبيعة الشركة النشطة خلال سنة 2020:



المصدر: Rapports d'Activité d'assurance en Algérie de 2020, Direction des Assurances, Ministère de Finance, Algérie, p7.

1- أثر قنوات توزيع خدمات التّأمين على السوق في الجزائر:

كانت مساهمة الأمر 95-07 المتعلق بالتّأمين بالغ الأثر على نشاط توزيع خدمات التّأمين، حيث سمح للسّماسرة والوكلاء العامون العودة إلى ممارسة نشاطهم بعدما تم تعليقه سنة 1972[1]،

ومن أجل توسيع شبكة التّوزيع عمدت هيئات الإشراف والرّقابة إلى إصلاحات جديدة تضمنها القانون 06-04 وأدرجت خلالها وسيطا جديدا تمثل في توزيع خدمات التّأمين بواسطة المنافذ البنكية.

ومن الناحية التّجارية تضع شركات التّأمين في خدمة زبائنها شبكة توزيع مباشرة تتم عبر وكالة تجارية خاصة بشركة التّأمين تمثل حصة 40% من الإنتاج، وشبكة توزيع غير مباشرة تتم عبر وسطاء التّأمين الذين يتم اعتمادهم من قبل وزارة المالية تنتج حصة 60% من الإنتاج.

ويتم إنتاج التّأمين في السوق الجزائري بواسطة شبكة توزيع ممثلة في الجدول التالي:

[1] وزارة المالية 50سنة من الانجاز، الجزائر، 2012، ص56

الجدول 3-4: شبكة توزيع التّأمين في الجزائر لسنة 2019.

طبيعة شبكة التوزيع	سنة 2019	
	شركات التّأمين على الأضرار	شركات التّأمين على الأشخاص
شبكة التوزيع المباشرة	1734	185
الوكيل العام للتأمين	1435	300
سماسرة التأمين	45 وسيط تأمين معتمد منهم 38 في حالة نشاط[1]	
وكالات بنكية	520	791
شبكة التوزيع غير المباشرة	3091	
المجموع	5010	
المصدر:	Réseau de distribution des sociétés d'assurance, Note statistique, CNA, Algérie, 2019, p3	

يتضح من خلال الجدول السابق تركيز شركات التّأمين بدرجة كبيرة على الوكالات المباشرة من أجل توزيع خدمات التأمين، ويتركز التوزيع عبر قنوات التوزيع غير المباشرة على الوكلاء العام في مقابل اعتماد نسبي على الشبابيك البنكية.

1-إنتاج خدمة بنك التّأمين في الجزائر خلال الفترة 2010-2020

حسب المشرع الجزائري فإنه يمكن للبنوك والمؤسسات المالية المشابهة على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات[2]، توزيع بعض خدمات التّأمين على الأشخاص على غرار التّأمين على الحوادث والمرض والحياة والوفاة والتّأمين الرسملة، بالإضافة إلى بعض فروع التّأمين على الأضرار المتمثلة في تأمين القروض وتأمين الأخطار البسيطة للسكن وتأمين الكوارث الطبيعية والأخطار الزراعية[3].

تستفيد البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها في إطار توزيع خدمات التّأمين من عمولة توزيع تحسب بنسبة مئوية على أساس القسط المحصل الصافي من الحقوق والرسوم[4]، وذلك وفق الجدول التالي:

[1] **Rapports d'Activité d'assurance en Algérie de 2020**, Direction des Assurances, Ministère de Finance, Algérie, p19.

[2] المرسوم التّنفيذي 07-153 المؤرخ في 22 ماي 2077، الذي يحدد كيفيات وشروط توزيع منتجات التّأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وما شبهها وشبكات التّوزيع الأخرى، الجريدة الرسمية، العدد 35، الجزائر، 2007، ص18.

[3] قرار مؤرخ في 6 أوت 2007 الذي يحدد منتجات التّأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شبهها وكذا النسب القصوى لعمولة التّوزيع، الجريدة الرسمية العدد 59، الجزائر، 2007، ص17.

[4] قرار مؤرخ في 6 أوت 2007 الذي يحدد منتجات التّأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شبهها وكذا النسب القصوى لعمولة التّوزيع، الجريدة الرسمية العدد 59، الجزائر، 2007، ص17.

الجدول 3-5: عمولات توزيع التّأمين عبر البنوك في الجزائر.

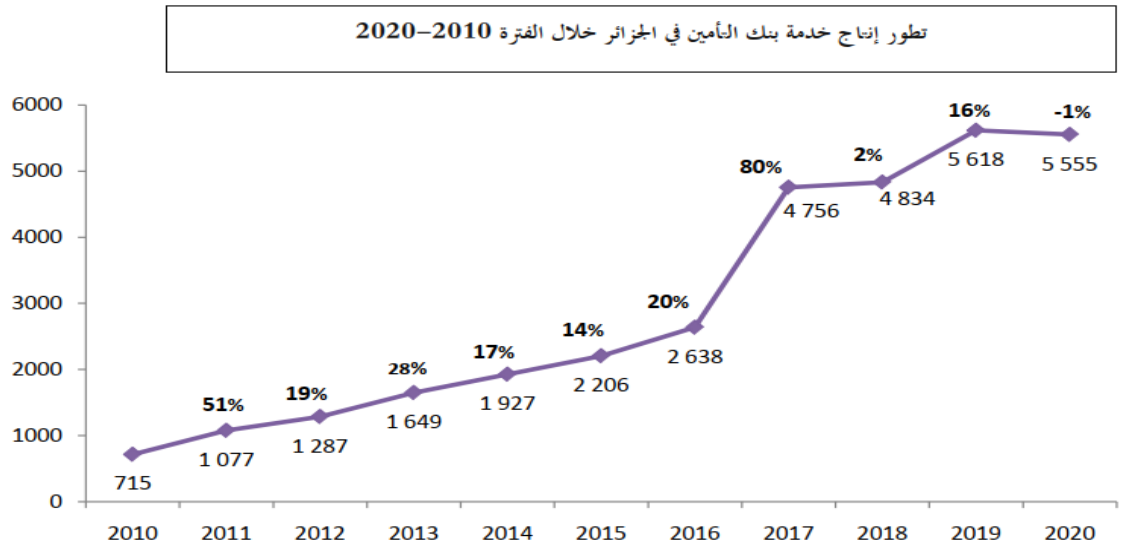
فرع التأمين	العمولة المستحقة لموزع الخدمة (البنك أو المؤسسة المالية)
تأمينات الحياة فرع الرسملة	40% من قسط الأول لفرع الرسملة، و10% من الأقساط السنوية الموالية وهذا أثناء المدة الكاملة للعقد
تأمينات الأشخاص	عمولة بنسبة 15% لتأمينات الأشخاص.
تأمين القرض	عمولة بنسبة 10%عن فرع تامين القرض
تأمين أخطار السكن	تامين أخطار السكن عمولة بنسبة 32%
تأمين أخطار الكوارث الطبيعية	التّأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية عمولة بنسبة 5%
التّأمين الزراعي	التّأمين الزراعي عمولة بنسبة 10%

المصدر: قرار مؤرخ في 6 أوت 2007 الذي يحدد منتجات التّأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شبهها وكذا النسب القصوى لعمولة التوزيع.

ما يلاحظ من الجدول السابق أن عقود التّأمين المقترحة للتوزيع بواسطة المنافذ البنكية هي عقود لها علاقة مباشرة مع النشاط البنكي ومع الإلزامية في اكتتاب هذه الأنواع من العقود للاستفادة من الخدمات المالية والقروض البنكية وقروض السكن.

ويوضح الشكل التالي تطوّر إنتاج خدمة بنك التّأمين في الجزائر خلال الفترة 2010-2020.

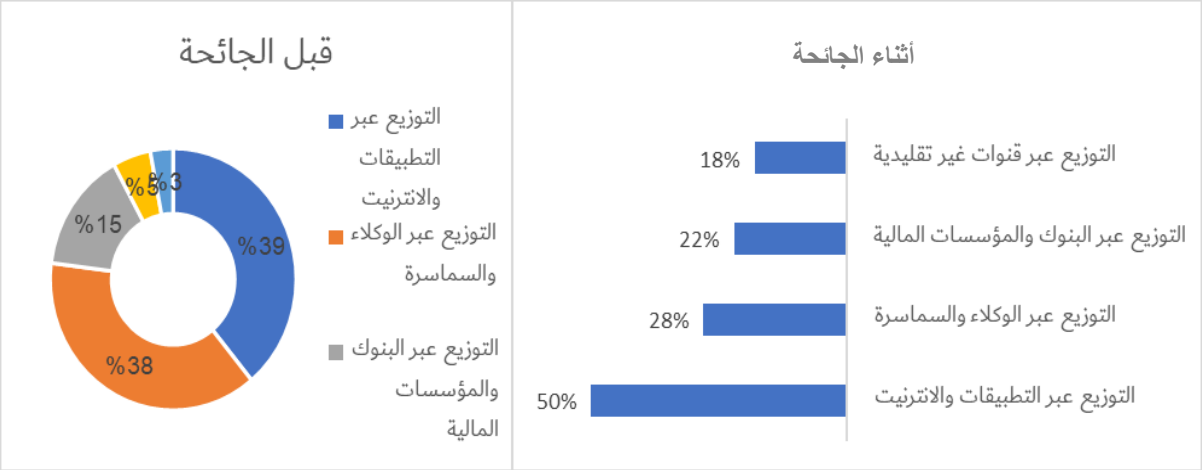
الشكل 3-5: تطوّر إنتاج خدمة بنك التّأمين في الجزائر خلال الفترة 2010-2020.



المصدر: Rapports d'Activité d'assurance en Algérie de 2020, Direction des Assurances, Ministère de Finance, Algérie, p7.

لقد ساهم اصلاح نظام توزيع الخدمات في تعزيز حصة الوسطاء من إجمالي الطّلب والتي إنتقلت من 22 %سنة 2006 إلى 33% سنة 2019 أي زيادة بنسبة 10%، ومن خلال المقارنة بين القنوات المعتمدة في توزيع منتجات التّأمين في الجزائر يظهر بأن التّأمين البنكي هو قناة التّوزيع الأقل فعالية مقارنة بالوكلاء والسماسرة حيث لا تتجاوز حصته 4%، عكس الدول الرائدة في التّأمين والتي يحظى فيها التوزيع عبر المنافذ البنكية حصة معتبرة مقارنة مع باقي قنوات التوزيع الأخرى التي يسيطر عليها التوزيع عن بعد باستخدام الوسائط الالكترونية والتي تعزز تأثيرها خاصة مع الأزمة الصحية العالمية.

الشكل 3-11: توزيع خدمات التّأمين عبر الوسائط المختلفة في العالم خلال سنة 2021



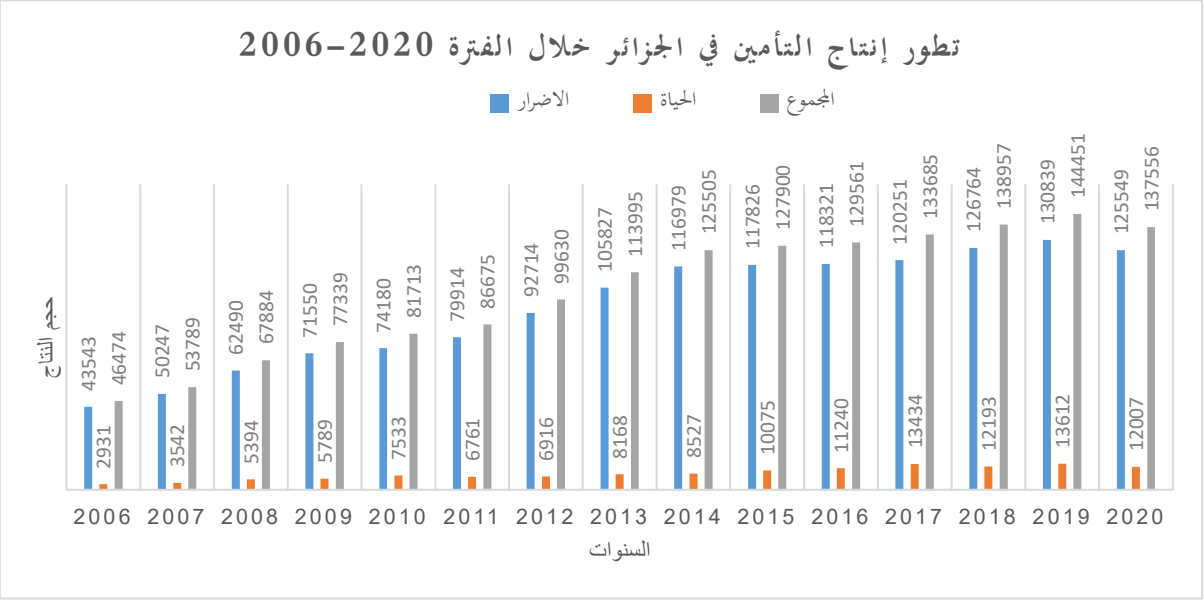
المصدر: Swiss Re sigma N° 3/2021, World insurance: the recovery gains pace, p13.

رابعا-الطّلب على تأمينات الأشخاص في الجزائر:

عرفت الجزائر بعد الاستقلال إنتهاج الطابع الاشتراكي للاقتصاد، الأمر الذي اعتبر سببا في عدم الاهتمام بالتّأمين على الحياة، لكن بعد التخلي عن ذلك النظام وإلغاء احتكار الدّولة للتأمين وصدور الأمر 95-07 الذي قدم الكثير للقطاع إلا أن التّأمين على الحياة بقي يحقق أرقاما ضعيفة، وخلال هذه الفترة لم يكن هناك شركات خاصة بالتّأمين على الأشخاص وكان التّأمين على الأشخاص مسموح به لكل شركات التّأمين التي تمتلك اعتمادا بمزاولة النشاط في الجزائر[1]، أما حصته فلم تتعدى 4% من الطّلب السنوي، تطوّر تدريجيا ليبلغ 7% سنة 2006، وهي الفترة التي ظهرت فيها أولى بوادر الاهتمام بالتّأمين على الأشخاص وبدأ قرار الفصل بين تأمينات الأضرار والأشخاص. والشكل الموالي يوضح تطوّر إنتاج التّأمين في الجزائر خلال الفترة 2006-2020.

[1] خلوف ياسين، مرجع سبق ذكره، ص106

الشكل 3-7: تطوّر إنتاج التّأمين في الجزائر خلال الفترة 2006-2020

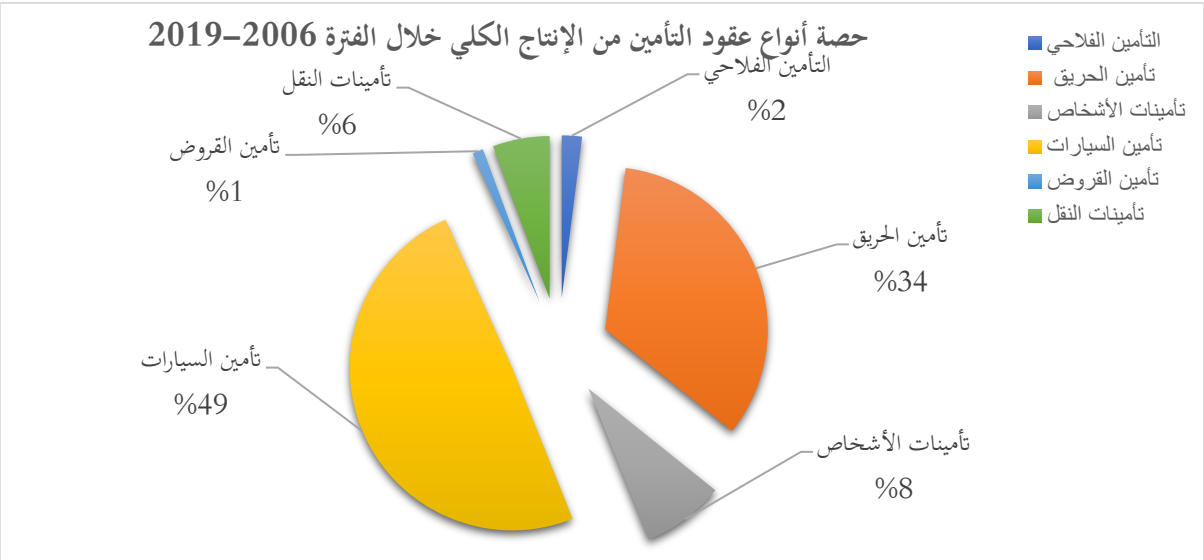


المصدر: تقارير نشاط التّأمين الصادرة عن وزارة المالية الجزائرية للفترة 2006-2019

بدأ ظهور شركات التّأمين على الحياة في الجزائر ابتداءا من سنة 2011 أين انتهت مدة تكييف شركات التّأمين مع القانون 06-04، حيث تطوّر حجم الطّلب على تأمينات الحياة في الجزائر من 2.9 مليار دج سنة 2006 ما تمثل 6% من الطّلب الكلي إلى 12.6 مليار دج سنة 2020 ما يمثل حصة 9% من إجمالي الطّلب على التّأمين في الجزائر.

حيث يوضح الشكل الموالي حصة أنواع عقود التّأمين من الإنتاج الكلي خلال الفترة 2006-2019.

الشكل 3-8: حصة أنواع عقود التّأمين من الإنتاج الكلي خلال الفترة 2006-2019.



المصدر: تقارير نشاط التّأمين الصادرة عن وزارة المالية الجزائرية للفترة 2006-2019

حدد القانون 06-04 المعدّل والمتمم للأمر 95-07 المتعلق بالتّأمينات، التّأمين على الأشخاص بأنه عقد احتياطي يكتتب بين المكتتب والمؤمن، يلتزم بواسطته المؤمن بدفع مبلغ محدد في شكل رأس مال أو ريع، في حالة وقوع الحدث أو عند حلول الأجل المحدد في العقد للمؤمن له أو المستفيد المعيّن، ويلتزم المكتتب بدفع الأقساط حسب جدول استحقاق متفق عليه[1].

ويمكن لشركات التّأمين المؤسسة لغرض القيام بعمليات التّأمين على الأشخاص ممارسة التّأمين على الأخطار المتعلقة بما يلي[2]:

- التّأمين على الحياة والتّأمين على الوفاة[3]؛
- الرسملة؛
- التّأمين على الحوادث الجسمانية
- تأمين الجماعة؛
- الأخطار المرتبطة بمدة الحياة البشرية؛
- الوفاة إثر حادث؛
- العجز الدائم الجزئي أو الكلي؛
- العجز المؤقت عن العمل وتعويض المصاريف الطبية والصيدلانية والجراحية.

وقد حقق التّأمين على الأشخاص في الجزائر نتائج مخيبة للآمال التي كانت متوقعة من القطاع على الأقل خلال السنوات القليلة بعد إصدار قانون الفصل بين القطاعين، لكن تبقى هذه الأرقام مشجعة ويبقى هامش التطوّر وتعزيز النمو كبيرا، خاصة إذا ما تم استغلال الفرص التي يمنحها السوق في الجزائر.

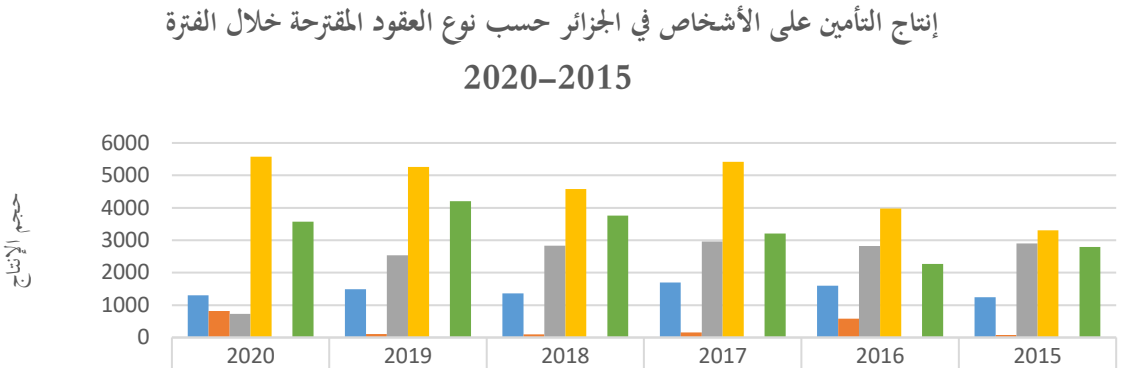
ويوضح الشكل التالي إنتاج التّأمين على الأشخاص في الجزائر حسب نوع وثائق التّأمين خلال الفترة 2015-2020.

[1] القانون 06-04 المعدل والمتمم للأمر 95-07 المتعلق بالتّأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 15، الجزائر، ص4

[2] القانون 06-04 المعدل والمتمم للأمر 95-07 المتعلق بالتّأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 15، الجزائر، ص4

[3] الأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتّأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الجزائر، ص15

الشكل 3-9: إنتاج التّأمين على الأشخاص في الجزائر حسب نوع وثائق التّأمين خلال الفترة 2015-2020.



	2020	2019	2018	2017	2016	2015
الحوادث	1302	1492	1356	1694	1596	1243
المرض	822	105	95	156	579	79
المساعدة	724	2531	2834	2961	2819	2903
الحياة والوفاة	5580	5265	4576	5414	3974	3303
الرسملة	11	15	5	0	0	0
الاحتياط الجماعي	3568	4204	3762	3210	2270	2790

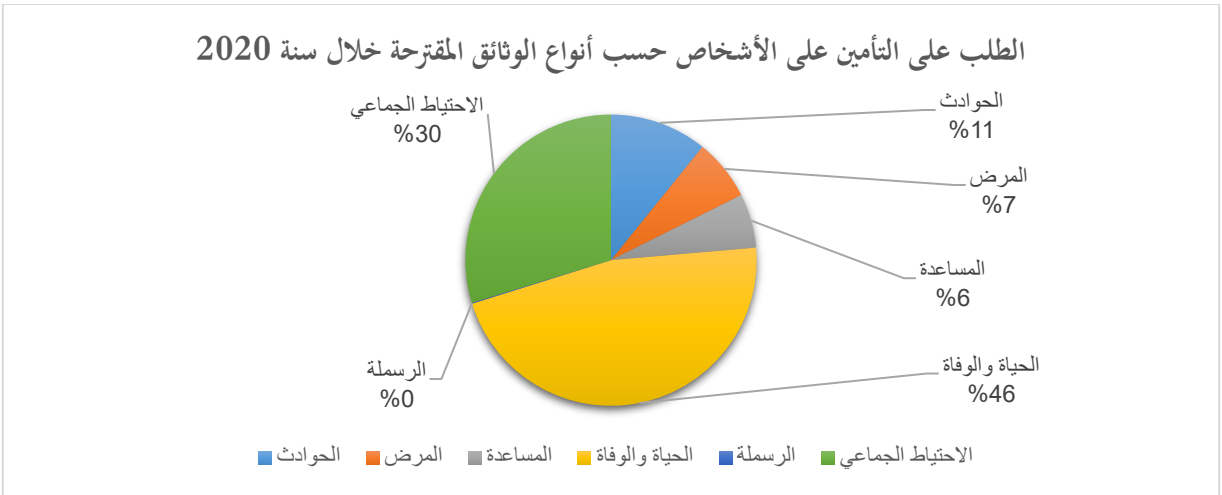
المصدر: تقارير نشاط التّأمين الصادرة عن وزارة المالية الجزائرية للفترة 2015-2020

1- تحليل نشاط قطاع التّأمين على الحياة في الجزائر:

لا يخرج الطّلب على تأمينات الأشخاص في الجزائر على الحالة العامة للتأمين، فهو كغيره من فروع التّأمين الأخرى يغلب عليه الطّلب الاجباري، يمثّله التّأمين على المساعدة وتأمين الحياة والوفاة مجتمعين بأكثر من 50%.

ويوضح الشّكل الموالي الطّلب على تأمين الأشخاص حسب أنواع الوثائق.

الشكل 3-10: الطّلب على تأمين الأشخاص حسب أنواع الوثائق.

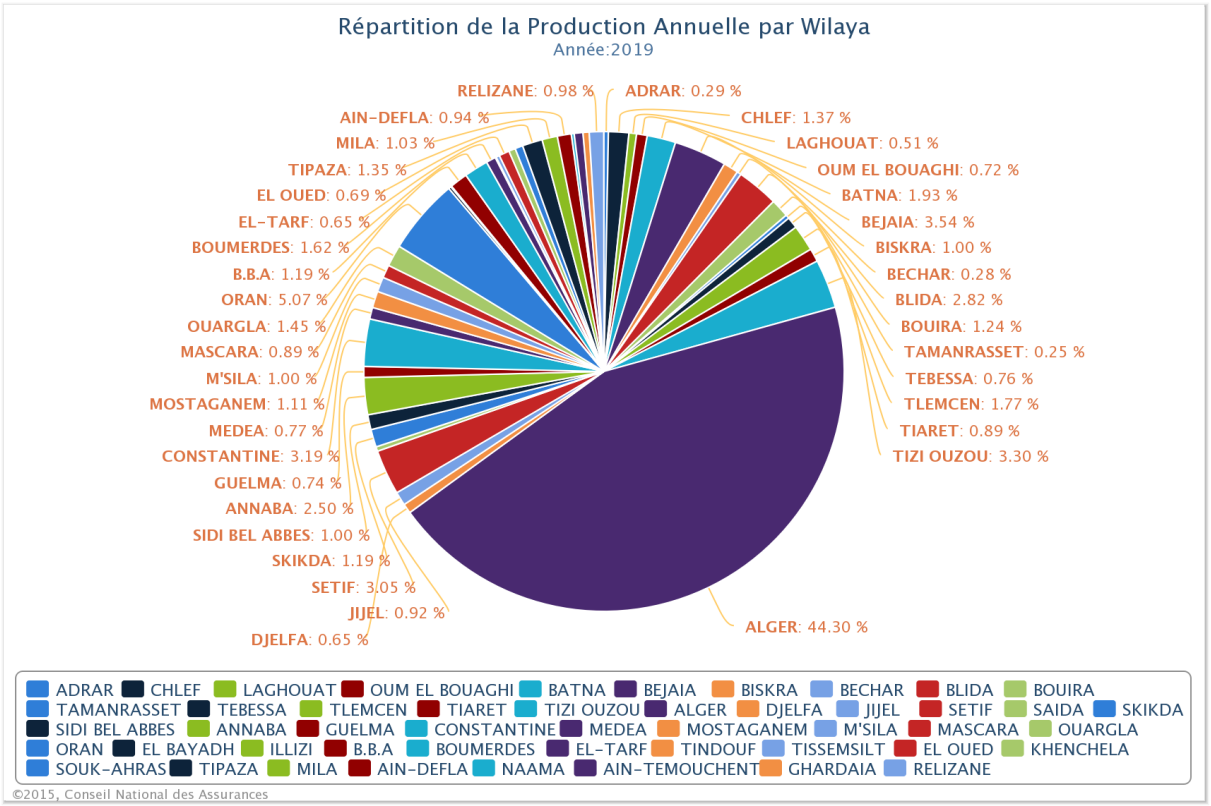


المصدر: Rapports d'Activité d'assurance en Algérie de 2020, Direction des Assurances, Ministère de Finance, Algérie.

ويرجع مصدر التّأمين على المساعدة إلى إجباريته في ملف التّأشيرة الخاصة بالدّول الأوربية والتّأمين المدرسي لدى المدارس الخاصة[1] وتأمين الرياضيين خلال المنافسات الرياضية، ويرجع مصدر تأمين الحياة والوفاة إلى إجبارية إيداعه في ملف طلب قرض من البنك، أما بالنسبة لتأمينات الرسملة والاحتياط الجماعي والتي تمثل الطّلب الاختياري فنسبة مساهمتها ضعيفة جدا، على الرّغم من الامتيازات الضريبية التي حضي بها من خلال الاعفاء من الضريبة على القيمة المضافة منذ 1996[2] كما استفاد من تخفيض الضريبة على الدّخل الإجمالي بنسبة20% من القسط الصافي المدفوع سنويا[3].

كما يسجل على قطاع التّأمين في الجزائر اختلالات عديدة منها التباين الكبير في مساهمة الولايات في الإنتاج الإجمالي للقطاع أين تهيمن العاصمة على نسبة تتجاوز 44% متبوع بنسب بعيدة عن ولايات وهران وتيزي وزو وقسنطينة وسطيف بنسب لا تتجاوز 5% ثم تلي باقي الولايات بنسب ضئيلة جدا من حصة الإنتاج.

الشكل 3-11: توزيع الطّلب على التّأمين في الجزائر حسب الولايات:



المصدر: https://www.bdcs.dz/index.php?p=31 consulté le 12/01/2022

[1] دبوزين محمد، **وضعية سوق التّأمين على الأشخاص في الجزائر**، مجلة ابعاد اقتصادية، المجلد الرابع، العدد 02 ص 129.

[2] الامر 95 /27 المؤرخ في 30 /12 / 1995 المتضمن قانون المالية ،1996 المادة رقم 72، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 82، ص31.

[3] الامر 06 /04 المؤرخ في 15/07 /2006 المتضمن قانون المالية التّكميلي لسنة 2006، المادة رقم 04، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 47 ص 03.

رغم الجهود الرامية لتطوير منظومة التّأمين والسعي لعصرنتها بفضل مجموعة القوانين والمراسيم التنظيمية، إلا أن القطاع لم يشهد التطوّر المأمول، خاصة من أجل تقليص التباين الكبير بين تأمينات الأضرار (91 %) وتأمينات الأشخاص (9%) التي مازالت عاجزة على جذب عدد مقبول من القابلين للتأمين بالنظر إلى عدد السكان الذي يقترب من 45 مليون نسمة، حيث يبلغ الدّخل الفردي فيها 3310 دولار في السنة وإجمالي الناتج المحلي فاق 145 مليار دولار أمريكي سنة 2020 حسب احصائيات البنك الدولي[1] ونصيب الفرد من التّأمين لا يتجاوز 24 دولار منها دولارين فقط خاص بالتّأمين على الحياة، وهو التباين الذي يعبر عن أهم الاختلالات القطاعية وسمة التخلف لهذا النشاط الاقتصادي، وإن كانت النتائج تبين بعض التطوّر الرقمي خاصة إذا تم الاعتماد على حجم الأقساط المجمعة سنويا مقدرا بالدينار حيث يُظهِر تزايدا مستمرا في الطّلب على التّأمين لكنه لا يقدم صورة حقيقية، فمعدّل التّضخم السنوي يزيد بأكثر من معدّل النمو السنوي للطلب على التّأمين الأمر الذي يساهم في الرفع من قيمة رأس المال المؤمن عليه وتضخيم حجم الأقساط[2].

كما لا يجب إغفال أن تطوّر هذه الأرقام تخفي حقيقة أن مصدرها يعود بأكثر من 65 % منها للتأمينات الإجبارية وشبه الإجبارية.

[1] https://data.albankaldawli.org/contry/dz consulté le 29/12/2021

[2] ملاخسو بيلال، **أثر التّأمين على النّمو الاقتصادي في الجزائر للفترة 1990 –2010**، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه ل م د في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، الجزائر 2016 ص112.

المبحث الثاني: واقع المؤسسات المكمّلة لصناعة التّأمين في الجزائر.

تمتلك الجزائر مؤسسات خدمية مكمّلة لصناعة التّأمين على الحياة، تتفاوت درجة فعاليتها وأدائها، حيث تؤثر بشكل كبير على أداء شركات التّأمين.

أولا–تحليل أداء صناديق الضمان الاجتماعي في الجزائر.

تختلف أسباب نشأت نظام الحماية الاجتماعية في الجزائر كليا عن تلك التّي أسس عليها في دول مثل ألمانيا وفرنسا، فهو ليس وليد مطالبات عمالية، أو نضالات نقابية أو أداة لحماية العمال من أخطار تطوّر صناعي أو تحول مجتمع ريفي إلى مجتمع صناعي، بل هو نظام ورثته عن احتلال فرنسي في تنظيمه القانوني والإداري[1].

يتّم تسيير الضمان الاجتماعي في الجزائر من قبل ثلاثة صناديق هي الصندوق الوطني للتأمين الاجتماعي للعمال الأجراء[2] والصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للعمال غير الأجراء[3] والصندوق الوطني للتّقاعد[4].

يعتبر النظام المتبع في الجزائر واسع وسخي، حيث يغطي أكثر من 80% من السكان[5]، ويشمل جميع الفروع المدرجة ضمن النظم الحديثة للضمان الاجتماعي أي الفروع التّسع 09 المحددة ضمن الاتفاقية رقم 102 الصادرة عن المؤتمر العام لمنظمة العمل الدولية سنة 1952[6]، ويغطي جميع الفئات التّالية وذوي حقوق المؤمن لهم اجتماعيا:

- العمال الأجراء؛
- العمال غير الأجراء، الذين يمارسون نشاطا مهنيا لحسابهم الخاص؛
- الفئات الخاصة، والتّي تضم:
- العمال الشبهين بالعمال الأجراء (مثال: العمال بالمنازل، المستخدَمون من قبل الخواص، البحارة ورب العمل الصياد بالحصة، الفنانون، المتمهنون الذين يتقاضون أكثر من 50 % من الأجر الوطني الأدنى المضمون...إلخ)؛
- العمال الذين يمارسون نشاطات خاصة (مثال: حراس مواقف السّيارات المجانية، الأشخاص اللذين يعملون في إطار أنشطة ذات منفعة عامة، حاملو الأمتعة المرخصون...إلخ)؛

[1] خلوف ياسين، مرجع سبق ذكره، ص 118.

[2] CNAS
[3] CASNOS
[4] CNR
[5] Https ://www.mtess.gov.dz/ar/السياسة-الوطنية-للضمان-الاجتماعية consulté le 11/12/2021
[6] https://www.ilo.org/ consulté le 10/12/2021

- الأشخاص الذين لا يمارسون نشاطا مهنيا مثال: الطّلبة، تلاميذ المؤسسات التّعليمية التّقنية والتّكوين المهني، المجاهدون، المعاقون والمستفيدون من المنح الجزافية للتضامن، الأشخاص الذين يمارسون نشاطا رياضيا منظما من قبل المستخدم وكذا الأشخاص الذين يؤدون عملا تطوعيا للصالح العام أو لإنقاذ شخص في حالة خطر؛
- المستفيدون من أجهزة الإدماج الاجتماعي والمهني؛
- كما تمنح تغطية في مجال العلاجات للأشخاص المعوزين غير المؤمن لهم اجتماعيا وتكون على عاتق الدولة.

والجدول الموالي يقدم تطوّر عدد المنخرطين في صناديق الضمان الاجتماعي في الجزائر خلال الفترة 2011-2017.

الجدول 3-6: تطوّر عدد المنخرطين في صناديق الضمان الاجتماعي في الجزائر خلال الفترة. الوحدة مليون نسمة

	السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
صندوق العمال الأجراء	عدد المؤمنين	8,81	9,28	9,91	11,3	11,9	12,3	**12,05**
	عدد الأجراء	5,05	5,33	5,67	6,12	6,14	5,87	**6,34**
	نسبة الأجراء	57,27	57,41	57,21	54,01	51,35	47,69	**52,68**
صندوق التّقاعد	عدد المتقاعدين	2,18	2,31	2,48	2,77	2,97	3,16	**3,21**
صندوق العمال غير الأجراء	المنخرطين النشطين	1,12	1,25	1,28	1,49	1,72	1,8	**1,69**
	المشتركين	0,437	0,472	0,533	0,643	0,893	0,842	**0,827**
	المتقاعدين	0,215	0,223	0,231	0,243	0,258	0,266	**0,277**

المصدر: الجزائر بالأرقام، الديوان الوطني للإحصائيات، نتائج 2012-2018.

من خلال الجدول السابق يتضح أن مجموع المستفيد من الضمان الاجتماعي في الجزائر بقدر بحوالي 17 مليون مستفيد سنة 2017، في المقابل كان عدد المستفيدين سنة 2011 يقدر بـ حوالي 12 مليون مستفيد، وهذا راجع إلى أن الفترة شهدت انخراط العديد من الشباب ضمن جهاز الادماج الاجتماعي والاستفادة من برامج دعم وتشغيل الشباب بالإضافة إلى استفادة الكثير من العمال من التّقاعد المسبق.

1-تمويل الضمان الاجتماعي في الجزائر:

تمول منظومة الضمان الاجتماعي مباشرة من طابعها المهني، وقيمة الاشتراك يتحمله المنخرط وأصحاب العمل وصندوق الخدمات الاجتماعية، لكن أكبر مساهمة تقع على عاتق أصحاب العمل، وعند العودة إلى هيكلة وطبيعة الاقتصاد الجزائري نجد هيمنة القطاع العام على النشاط الاقتصادي، وبالتالي فإن أثر مساهمة أرباب العمل يعود على الدّولة في تحمل تكاليف الاشتراكات وتمويل منظومة الضمان الاجتماعي في الجزائر.

حيث تتشكل مصادر التّمويل أساسا من الاشتراكات التّي يدفعها أصحاب العمل والعمال، وذلك بالشكل التّالي:

الجدول 3–7: نسب تمويل الضمان الاجتماعي في الجزائر.

الفروع	أصحاب العمل	العمال	حصة الخدمات الاجتماعية	المجموع
تأمينات اجتماعية	%12.50	%1.50	-	%14
حوادث العمل والأمراض المهنية	%1.25	-	-	%1.25
التّقاعد	%10	%6.75	%0.50	%17.25
التّقاعد المسبق	%0.25	%0.25	-	%0.50
التّأمين على البطالة	%1	%0.50	-	%1.50
المجموع	%25	%9	%0.50	%34.50

المصدر: مرسوم تنفيذي رقم 06 –339 يحدد توزيع نسبة الاشتراك في الضّمان الاجتماعي، مؤرخ في 25 سبتمبر 2006.

وتبلغ نسبة الاشتراك الإجمالي في الصندوق الوطني للعمال غير الأجراء15% والتّي تقع على عاتق الخاضع وتحتسب على أساس الدّخل السنوي الخاضع للضريبة، أو على أساس رقم الأعمال، أو في بعض الحالات على أساس الأجر الوطني الأدنى السنوي المضمون، وتوزع هذه النسبة بحصص متساوية (7.5%) بين فروع التّأمينات الاجتماعية والتّقاعد، أما بخصوص الفئات الخاصة غير الناشطة فإن نسبة الاشتراك التّي تتحملها ميزانية الدّولة تتراوح بين 0.5% و7% من الأجر الوطني الأدنى السنوي المضمون[1].

ويتمثل تدخل الدّولة بطريقة مباشرة في دعم تمويل الضمان الاجتماعي من خلال المنح العائلية والنفقات التي تسمى نفقات التّضامن الوطني، من خلال منح فارق تكميلي للمتقاعدين الذين يقل مبلغ معاشاتهم الناتج عن الاشتراكات، عن الحد الأدنى القانوني أي 75% من الأجر الوطني الأدنى المضمون و2.5 مرة الأجر الوطني الأدنى المضمون بالنسبة للمجاهدين والتّعويضات التّكميلية المقررة لفائدة منح التّقاعد الصغيرة ومنح العجز وكذا معاشات التّقاعد والتّثمين الاستثنائي.

وتتدخل الدّولة كذلك بطريقة غير مباشرة على اعتبار أن القطاع العمومي هو المهيمن على النشاط الاقتصادي وبالتّالي الجزء الأكبر من تكاليف الضمان الاجتماعي تتحمله الدولة.

[1] Https ://www.mtess.gov.dz/ar/السياسة–الوطنية–للضمان–الاجتماعية

2- إصلاح نظام الضمان الاجتماعي في الجزائر:

إن نتيجة المزايا التي تمنحها مختلف صناديق الضمان الاجتماعي، أدت إلى صعوبات مالية تهدد نجاح سياساتها المنتهجة، لذلك قامت الدّولة بعدة اجراءات تهدف في مجملها إلى الحفاظ على التّوازنات المالية لمختلف الصناديق، وتعزيز أدوات تحصيل الاشتراكات

ومن خلال الجدول التالي، الذي يبيّن مداخيل وتعويضات صناديق الضمان الاجتماعي في الجزائر خلال الفترة 2011-2017 يتضح حجم الزيادة في قيم التّعويضات مقارنة بقم المداخيل التي تحققها مختلف الصناديق، كما يتبين حجم العجز الذي يعانيه رصيد الصندوق الوطني للتقاعد.

الجدول 3-8: مداخيل وتعويضات صناديق الضمان الاجتماعي في الجزائر خلال الفترة 2011-2017

الوحدة: مليار دج

	السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
صندوق العمال الأجراء	المداخيل	365,4	477,3	429,8	459,7	474,9	482	**492,3**
	التّعويضات	240,6	283,7	325,7	374	395	400,5	**435,2**
	الرصيد	124,8	193,5	104	85,6	80	81,5	**57,1**
	عدد المؤمنين	9	9,2	9,9	10,6	11,3	11,9	**12,3**
صندوق التّقاعد	المداخيل	465,4	673,9	669,6	648	668,5	695,8*	**689,6**
	التّعويضات	398,1	567,4	678,8	803,1	931,6	1 032,6	**1 168,7**
	الرصيد	67,3	106,5	-9,2	-155,1	-263,1	-336,8	**-479,1**
	عدد المتقاعدين	2,1	2,3	2,4	2,6	2,7	2,9	**3,1**
صندوق العمال غير الأجراء	المداخيل	25,3	30,7	35,4	38,5	44	72	**67**
	التّعويضات	23.5	26.6	33	38.2	41.2	45.3	**49**
	الرصيد	1.8	4.1	2.4	0.4	2.4	26.4	**15**
	مجموع المنخرطين	1,3	1,3	1,5	1,6	1,7	1,8	**1,9**

المصدر: الديوان الوطني للإحصاء

ومن أجل مواجهة عجز مختلف الصناديق قامت الدّولة بعدة اجراءات تهدف في مجملها إلى الحفاظ على التّوازنات المالية لمختلف الصناديق، وتعزيز أدوات تحصيل الاشتراكات، حيث عملت الدّولة على ذلك من خلال:

- تعزيز مداخيل الصندوق من خلال تحصيل الاشتراكات وذلك عن طريق إنشاء الصندوق الوطني لتحصيل اشتراكات الضمان الاجتماعي للعمال الأجراء[1]، إضافة إلى تكييف إجراءات التّحصيل الجبري للاشتراكات وتوسيع صلاحيات أعوان الرّقابة التّابعين للضمان الاجتماعي وتأهيل مفتشي العمل لمعاينة المخالفات المتعلقة بتشريع الضمان الاجتماعي؛
- إصلاح عملية تمويل المنظومة الوطنية للضمان الاجتماعي من خلال إنشاء مصادر إضافية لتمويل الضمان الاجتماعي غير الاشتراكات، على غرار تأسيس الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي الذي أنشئ بموجب قانون المالية لسنة 2010 الذي يشكل وعاء للمصادر الإضافية الأولية لتمويل الضمان الاجتماعي، ويتعلق بحصة من الرسم على التّبغ والرسم على شراء اليخوت واقتطاع 5 % على الفوائد الصافية لاستيراد الأدوية التي سيعاد بيعها على حالتها.
- ترشيد نفقات التّأمين على المرض من خلال توسيع العمل بمنظومة الشفاء، وتحفيز الصيادلة لترقية الدواء الجنيس والمنتجات المصنعة محليا، وابرام اتفاقيات بين هيئات الضمان الاجتماعي والمؤسسات العمومية للصحة؛

2-الحماية الاجتماعية للفئات الهشّة في الجزائر.

ارتبط في ثقافة الشعب الجزائري رعاية المسنين والطبقات الهشة حيث يعد ذلك من الفروض الدّينية، حيث يتجلى ذلك من خلال مظاهر التّكافل والتّعاون بين الأفراد والجماعات من خلال فعاليات المجتمع المدني[2].

وينص الدستور الجزائري على الطابع الاجتماعي للدولة، ويتجلى ذلك عبر مختلف القوانين المنظمة، ففي هذا الجانب تتحمل الدّولة على عاتقها نفقات التّكفل ببعض الفئات الهشة والمحرومة والمرضى والمسنين، حيث تسخر سنويا مبالغ مالية لهذا الغرض يتم تسييرها عبر وكالة التّنمية الاجتماعية التي تعمل تحت إشراف وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة[3].

- **المنحة الجزافية للتضامن:**

أسست المنحة الجزافية للتضامن سنة 1994 بموجب المرسوم التنفيذي 94-336 المؤرخ في 24 أكتوبر 1994 الذي عدل وتمم بالمرسوم 96-470 المؤرخ في 18 ديسمبر 1996، حيث تتكفل الدولة بمنح إعانة شهرية إضافة إلى التّغطية الاجتماعية والصحية للمستفيد وذوي الحقوق من المعوزين وبعض الفئات الهشة التي لا تملك دخل وغير

[1] المرسوم التّنفيذي رقم 06-370 المؤرخ في 19 أكتوبر 2006

[2] زينب فاصولي، **المسنين في المنطقة العربية: الفجوة بين الواقع ومتطلّبات التّكفل**، مجلة العلوم الاجتماعية، المجلد 15 العدد 02، جامعة الجزائر، 2021، ص241

[3] https://ads.dz/ consultéé le 12/01/2022

قادرة على العمل على غرار الأشخاص المعاقين والمرضى بأمراض مزمنة والنساء ربّات البيوت، وتم توسيع فئات المستفيد بإضافة ذوي العاهات والمسنين والمرضى العضال والمكفوفين، وذلك بموجب القرار الوزاري المشترك رقم 6 المؤرخ في 8 جانفي 2001، حيث يستفيد منها حاليا أزيد من 929 ألف فرد.

- **جهاز نشاطات الادماج المهني:**

أسس هذا الجهاز بموجب المرسوم التنفيذي 09-305 المؤرخ في 10 سبتمبر 2009 الذي عدّل وتمّم بموجب المرسوم التنفيذي 12-79 المؤرخ في 12 فيفري 2012، حيث يهدف إلى ضمان الادماج المهني للأشخاص في حالة هشاشة اجتماعية في مناصب شغل مؤقتة ناتجة عن اشغال أو خدمات المنفعة العمومية والاجتماعية.

يستفيد حاليا من البرنامج أزيد من 259 ألف مستفيد، حيث يحقق لهم الجهاز الاستفادة من منحة شهرية ومن أداءات الضمان الاجتماعي في مجال التّكفل بالمرضى والأمومة وحوادث العمل والامراض المهنية.

وعلى الرغم من وجود هذه الأنظمة والمنافع الكبيرة التي تقدمها، إلا أن فاعليتها تبقى ضعيفة وقليلة الكفاءة، الأمر الذي يتطلب الاحتياط والبحث عن أدوات تمكن من مواجهة الأخطار المحتملة في المستقبل.

- **منحة البطالة:**

هو برنامج تتكفل به الدولة لمرافقة طالب العمل لأول مرة من أجل التكفل بهم أثناء مرحلة البحث عن العمل، أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي 22-70 المؤرخ في 10 فيفري 2022 الذي يحدد شروط وكيفيات الاستفادة من منحة البطالة، حيث يقوم النظام على تقديم منحة مالية تقدر ب 13000 دج شهريا مع الاستفادة من التغطية الاجتماعية في جال التأمين عن المرضي قوم بتسيير النظام الوكالة الوطنية للتشغيل التي يمكن أن تقترح على المستفيدين تكوينا مهنيا وتقترح عليهم مناصب العمل المتوائمة مع مؤهلاتهم[1].

[1] https://minha.anem.dz/ consultéé le 12/03/2022

ثانيا– تحليل أداء النظام البنكي في جمع المدخرات:

عرف النظام المالي في الجزائر منذ الاستقلال إلى اليوم عدة إصلاحات حسب الظروف الاقتصادية والسياسية التي واجهت البلاد، وكانت في مجملها تهدف إلى تحقيق كفاءة القطاع في الجزائر، وأبرز مظاهر الإصلاح في الفترة الأخيرة إصلاح قانون النقد والقرض 10-90 والأمر المتمم والمعدّل 11-03 وإصدار النظام 20-02 الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية[1].

وصل عدد البنوك في الجزائر نهاية سنة 2018 إلى عشرون 20 بنكا منها 06 عمومية و14 خاصة، تقدم خدماتها عبر وكالات موزعة على التراب الوطني بمعدّل شباك بنكي لكل 8154 شخص في سن العمل، ويقدر عدد الحسابات المفتوحة للعملاء بمعدّل 3.03 حساب للشخص الواحد في سن العمل، حيث يبلغ عدد الحسابات البنكية النشطة أزيد من 12 مليون حساب بالدينار الجزائري منها 10% للأشخاص الاعتباريين، وأزيد من 4.2 مليون حساب بنكي بالعملة الصعبة منها 10.7 مليون حساب للأشخاص الطبيعيين[2].

ويتكون النظام البنكي من 29 بنكا ومؤسسة مالية معتمدة تعمل تحت اشراف ورقابة بنك الجزائر، وتتوزع هذه البنوك كما يلي:

- ستة بنوك عمومية من بينها صندوق التّوفير؛
- أربعة عشر بنكا خاصا برؤوس أموال أجنبية من بينها بنك واحد برؤوس مالية مختلطة؛
- مؤسستين ماليتين عمومية؛
- خمس مؤسسات مختصة في الايجار المالي من بينها ثلاث مؤسسات عمومية؛
- تعاضدية التّأمين الفلاحي معتمدة للقيام بالعمليات المصرفية والتي اتخذت في سنة 2009 صفة مؤسسة مالية.

ورغم التّنوع العددي في عدد البنوك الخاصة أكثر من البنوك العمومية غير أن هذه الأخيرة تستحوذ على نسبة تفوق 85% من الأصول البنكية للقطاع المالي الجزائري وتعتبر أكبر ممول للاقتصاد مقارنة ببنوك الخاصة التي لم تتعاف من جميع آثار الصدمات والهزات خصوصا بعد إفلاس بنك الخليفة، والبنك الصناعي التّجاري، وهي الأزمة التي زعزعت الثقة في القطاع البنكي الجزائري على المستويين المحلي والأجنبي، وهذا بالرغم من الجهود المتنامية لدعم نشاط البنوك الخاصة والأجنبية في الجزائر[3].

---

[1] **النّظام 20-01 المؤرخ في 15 مارس 2020**، الجريدة الرسمية العدد 16، الجزائر، 2020، ص32.

[2] بنك الجزائر، التّقرير السنوي 2018 **التّطور الاقتصادي والنّقدي للجزائر**، ص ص 75-76.

[3] طلحاوي فاطمة الزهراء ومدياني محمد، **تقييم أداء القطاع البنكي في ظل الإصلاحات البنكية الجزائرية**، مجلة التّكامل الاقتصادي، المجلد 7 العدد 2، الجزائر، 2019، ص 85

1- مساهمة النّظام المالي في جمع المدخرات:

تؤدي البنوك والمؤسسات المالية في الجزائر دور الوساطة بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز المالي، من خلال تجميع المدخرات في شكل ودائع بمختلف أشكالها من أصحاب الفوائض وتقديمها في شكل قروض لصحاب العجز طالبي التّمويل.

تتنوع العروض المقدمة من قبل البنوك لجذب المدخرات، حيث تتنوع بين ودائع تحت الطّلب وودائع لأجل وكفالات بنكية، وتتركز الودائع بنسبة أكبر لدى بنوك القطاع العام مقارنة بالقطاع الخاص ولقد ارتفع حجمها لدى البنوك بشكل مستمر في فترة الممتدة من 2010 إلى 2020.

الجدول 3-9: تطوّر حجم الودائع في الجزائر. **الوحدة مليار دج**

السنوات	الودائع الجارية		الودائع لأجل		المجموع
2010	2804,4	%52,6	2524,3	%47,3	5328,7
2011	3536,2	%55,9	2787,7	%44,0	6323,9
2012	3380,2	%50,3	3333,6	%49,6	6713,8
2013	3564	%49,1	3691,7	%50,8	7255,7
2014	4434,8	%52,0	4083,7	%47,9	8518,5
2015	3891,7	%46,6	4443,4	%53,3	8335,1
2016	3745,4	%45,9	4409,3	%54,0	8154,7
2017	4513,3	%48,9	4708,5	%51,0	9221,8
2018	5371,8	%50,6	5232,6	%49,3	10604,4
2019	4351,2	%44,0	5531,4	%55,9	9882,6
2020	3987	%41,0	5718	%58,9	9705

المصدر: تقارير بنك الجزائر للفترة 2010-2020.

من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة الارتفاع المستمر لقيم الودائع خلال إلى غاية سنة 2018 أين بلغ حجم الودائع 10604.4 مليار دج ثم بدأت القيم في التّراجع نتيجة الأزمة السياسية والصحية التي مرت بها البلاد بداية من سنة 2019، أين بدأ تراجع لقيم الودائع الجارية نتيجة الاغلاق الصحي وارتفاع معدّلات الاستهلاك، مع ارتفاع طفيف للودائع لأجل لنفس الفترة.

وعند تتبع تفاصيل الودائع في الجزائر نجد أن أكبر حصة هي من نصيب المؤسسات العمومية الخاصة بنسب تفوق 50% من مجموع الودائع، أما حصة الأسر فهي حصة قليلة من مجموع الودائع بنسبة في حدود 35% متضمنة فيها ودائع الجمعيات، وذلك حسب وفق ما يمثله الجدول التّالي:

الجدول 3-10: توزيع قيم الودائع البنكية في الجزائر خلال الفترة 2014-2018. الوحدة %

السنوات	2014	2015	2016	2017	2018
المؤسسات والهيئات العمومية	39,09	35,28	31,51	33,91	34,47
المؤسسات الخاصة	15,79	15,86	16,19	15,29	16,92
الأسر والجمعيات	32,21	34,86	37,60	34,33	35,49
اخرون	6,34	4,58	4,37	5,67	5,71
الودائع كضمان	6,57	9,41	10,34	9,93	7,41

المصدر: بنك الجزائر، التّقرير السنوي 2018 التّطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، ص77.

من خلال الجدول السابق يتضح النسبة الضئيلة لحصة الأسر من الودائع البنكية، وهو ما يثبت حقيقة ضعف الادخار في الأدوات والقنوات الرسمية في الجزائر، وتفضيل أدوات أخرى للادخار.

ثالثا– تحليل أداء بورصة الجزائر.

يعتبر إنشاء بورصة الجزائر من نتائج الإصلاحات الاقتصادية الشاملة التي تبنتها الجزائر في نهاية الثمانينات، حيث يعتبر صدور أول قانون للبورصة المتمثل في المرسوم التّشريعي 93/10 اللبنة الأولى لبورصة الجزائر كإطار قانوني مستقل حدد الجانب الهيكلي التّنظيمي والتّشريعي لسير عمليات البورصة وإدارة القيم المنقولة، حيث أوكلت مهمة إدارة مختلف عمليات البورصة إلى لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة[1]،تتمثل مهامها في تنظيم ومراقبة سوق القيم المنقولة وإلى شركة إدارة بورصة القيم[2] وهي شركة مساهمة لها مهمة إدارة وتسيير القيم المنقولة، وإلى المؤتمن المركزي للسندات[3](الجزائر للتسوية)، الذي تتمثل مهامه في فتح وإدارة الحسابات الجارية وإنجاز المعاملات على السندات للسندات المفتوحة باسم ماسكي الحسابات حافظي السندات المتدخلين، بالإضافة إلى الوسطاء في عمليات البورصة، وهو عبارة عن شركات مساهم أو أشخاص طبيعيين يتم اعتمادهم من قبل لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة، وتتمثل مهامهم في تقديم التّوجيهات اللازمة في مجال توظيف القيم المنقولة، حيث نجد في السوق الجزائري 9 وسطاء في عمليات البورصة ويمثلون 06 بنوك عمومية و04 بنوك خاصة وشركة خاصة[4].

لقد احتلت الجزائر المرتبة 111 من بين 144 دولة في مجال تطوّر أسواق رأس المال حسب ما أشار تقرير التّنافسية العالمية لسنة 2019، وهذه المرتبة دليل على ضعف أداء بورصة الجزائر مقارنة بالآمال المعقودة عليها للنهوض بالاقتصاد الوطني، حيث يشير مؤشر حجم البورصة والذي يشير إلى مدى اتساع حجم السوق، إلى انخفاض كبير في عدد الشركات المدرجة، حيث نجد 05 شركات فقط مدرجة[5]، أربع شركات في السوق الرئيس وشركة واحدة في سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1–تنظيم أسواق بورصة الجزائر:

تتضمن بورصة القيم المنقولة في الجزائر سوقين، الأول هو سوق سندات الدين والثاني هو سوق لسندات رأس المال حيث يتكون سوق سندات رأس المال من:

[1] أنشأت بموجب المادة 03 من المرسوم 93–10 المؤرخ في 23 ماي 1993.
[2] أنشأت بموجب المادة 15 من المرسوم 93–10 المؤرخ في 23 ماي 1993.
[3] أنشأ بموجب المادة رقم 10 من القانون 03–04 المؤرخ في 17 فيفري 2003.
[4] https://www.sgbv.dz/ar/?page=rubrique&mod=154 consulté le 02/01/2021
[5] https://www.sgbv.dz/ar/?page=societe_cote consulté le 02/01/2021

1-1-السوق الرئيسية: وهو سوق موجهه للشركات الكبرى المدرجة في السوق الرئيسية، والتي تتمثل في الجدول التالي:

الجدول 3-11: الشركات المتضّمنة في السوق الرئيسي لبورصة الجزائر سنة 2020.

	قطاع النشاط	رأس المال الاجتماعي	عدد الأسهم	القيمة الاسمية	تمثيل الأسهم
مؤسسة التّسيير الفندقي الأوراسي[1]	قطاع السياحة	1.5 مليار دج	6000000	250دج	1200000 سهم تمثل 20٪ من راس المال
مجمع صيدال[2]	القطاع الصيدلاني	2.5 مليار دج	10000000 سهم	250دج	2000000 سهم تمثل 20٪ من رأس المال
أليانس للتأمينات[3]	قطاع التّأمين	2.2 مليار دج	5804511 سهم	380 دج	1804511 سهم تمثل 31٪ من رأس المال
مؤسسة بيوفارم	القطاع الصيدلاني		25521875 سهم	200دج	

المصدر: consulté le 02/01/2022 https://www.sgbv.dz/ar/?page=societe_cote.

1-2-سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المخصصة للشركات الصغيرة والمتوسطة، وهو سوق تم إنشاءه سنة 2012 بموجب نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها[4]، ونظرا لصرامة شروط الإدراج في هذه السوق فنجده يتضمن شركة مدرجة وحيدة[5].

1-3-سوق سندات بورصة الجزائر: ويضمن هذا السوق:

- سوق سندات الدين التي تصدرها الشركات ذات الأسهم
- وسوق كتل سندات الخزينة العمومية: المخصص للسندات التي تصدرها الخزينة العمومية الجزائرية، وتأسست هذه السوق في سنة 2008 وتحصي حالياً أكثر من 25 سند للخزينة العمومية مدرجة في التّسعيرة بإجمالي قريب من 400 مليار دينار جزائري[6].

[1] https://www.sgbv.dz/ar/?page=details_societe&id_soc=26 consulté le 02/01/2022
[2] https://www.sgbv.dz/ar/?page=details_societe&id_soc=28 consulté le 02/01/2022
[3] https://www.sgbv.dz/ar/?page=details_societe&id_soc=23 consulté le 02/01/2022
[4] قرار مؤرخ في المؤرخ 12 يناير 2012 المتضمن التّصديق على النظام 12-01 المتعلق بلجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها المعدل والمتمم، الجريدة الرّسمية رقم 41، الجزائر، 2012، ص18.
[5] https://www.sgbv.dz/ar/?page=pme consulté le 03/01/2022
[6] https://www.sgbv.dz/ar/?page=rubrique&mod=145 consulté le 03/01/2022

وقد أعلنت بورصة الجزائر مؤخرا عن بدء ست مؤسسات صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع الخاص إجراءات الانضمام في سوق البورصة من خلال تقديم التّراخيص اللازمة للإدراج في بورصة الجزائر بهدف تمويل مشاريعها الاستثمارية[1].

ومن خلال الجدول المالي يتضح حجم رأس مال السوق وحصته من النّاتج المحلي.

الجدول 3-12: تطوّر نسبة رأس مال السوق في بورصة الجزائر **الوحدة مليار دج**

السنوات	رأس مال السوق	الناتج المحلي	نسبة رأس مال السوق/الناتج المحلي
2010	7,9	11 991,60	**0,07**
2011	14,9	14 588,50	**0,10**
2012	13,02	16 209,60	**0,08**
2013	13,8	16 647,90	**0,08**
2014	14,7	17 228,60	**0,09**
2015	15,4	16 712,70	**0,09**
2016	45,7	17 514,60	**0,26**
2017	40,5	18 876,20	**0,22**
2018	43,9	20 393,50	**0,22**
2019	44,7	20 501,10	**0,22**
2020	42,8	18 383,80	**0,23**

المصدر: بيانات بورصة الجزائر والبنك العالمي.

يتضح من خلال الجدول السابق التّأثير الضعيف لبورصة الجزائر في تمويل الاقتصاد، حيث لا تتجاوز نسبة رأس مال السوق حاجز 0.23%، وهذا مرده إلى العدد القليل للشركات المدرجة وضعف نشاط البورصة، بالإضافة إلى ضعف سير عملها، حيث تنظم حصص التّفاوض مرة واحدة في الأسبوع ولمدة ساعة واحدة فقط[2].

وبعد المقارنة مع الأسواق العربية، نجد أن بورصة الجزائر تحتل مرتبة متأخرة[3]، بالرغم من الجهود المبذولة والأرضية القانونية المتوفرة والأفاق المتاحة أمام بورصة الجزائر، إلا أن بورصة الجزائر تواجه عدة عراقيل اقتصادية مرتبطة الاقتصاد الوطني، الذي يعتمد على مجموع المؤسسات العمومية والتي تقودها صناعة المحروقات مع تسجيل ضعف القطاعات الإنتاجية الأخرى والتّضخم وضعف الحوافز الجبائية، وهذا دون إغفال تأثير البيئة السياسية والثقافية والاجتماعية على أداء القطاع المالي بشكل عام والسوق المالي بشكل خاص.

[1] صندوق النقد العربي، **أداء أسواق الأوراق المالية العربية**، النشرة الفصلية الربع الثالث العدد 106، 2021، ص72.

[2] دغموم عشا موبايلي عبد النور، **آليات تنشيط وتطوير بورصة الجزائر**، مجلة اقتصاد المال والاعمال، المجلد 6 العدد 2، جامعة الوادي، الجزائر، 2021، ص300.

[3] https://www.amf.org.ae/ar/amdb_performance/yearly consulté le 27/12/2021

هذا مع الإشارة إلى تأثير الأنشطة الموازية التي تعاني منها الجزائر على جميع دول العالم، بما فيها الدول الأكثر تطوّرا، حيث تعتبر الدّراسات أنه إذا كان في حدود 3بالمئة، فهو بالوضعية العادية، حيث نجده في ألمانيا مثلا في حدود 2%، وفي إيطاليا في حدود 17%، وفي بعض الدول الافريقية فيصل إلى حدود 75% من الاقتصاد الرسمي، وتتراوح التّقديرات في الجزائر بين 17% و135%. ويشير الديوان الوطني للإحصاء في دراسة عن سوق الشغل في الجزائر سنة 2014، أن السوق غير الرسمي في الجزائر يوظف أزيد من 3.5 مليون شخص[2] بنسبة تفوق 37%، وهو ما يعني بالضرورة أنهم بدون تأمين ولا تغطية صحية، وهذا ما يمثل ثروة كبيرة للتأمين وللاقتصاد إذا تم رسم سياسة فعالة تهدف لاستقطاب هذه الفرصة الضائعة على الاقتصاد الوطني.

[1] عبد الحق لعميري، **عشرية الفرصة الأخيرة**، الاقتصاد الجزائري الازدهار أو الانهيار، منشورات الشهاب، الجزائر، 2015، ص243.

[2] Enquête emploi auprès des ménages 2014, ONS N0 198, Algérie, 2014, p30

المبحث الثالث: العوامل الاقتصادية والديمغرافية والثقافية المؤثرة على التّأمين على الحياة في الجزائر.

سنركز في هذا الجانب من الدراسة على تحليل البيئة الاقتصادية والديمغرافية والاجتماعية المؤثرة على طلب التّأمين على الحياة في الجزائر، ففي الجانب الاقتصادي، يعتمد الاقتصاد الجزائري على مؤسسات اقتصادية مختلفة الأحجام وبنسب متفاوتة يعتبر أبرز مساهم فيها هو قطاع المحروقات، وتتركز بشكل غير متساوي عبر مختلف ولايات الوطن، تمارس أنشطة مختلفة تساهم بدرجات متفاوتة في تشكيل الدّخل الوطني، حيث سنركز على تحليل بعض المؤشرات الاقتصادية المتعلقة بالدخل والاستهلاك والادخار في الجزائر.

وفي الجانب الديمغرافي والاجتماعي سنركز على تحليل أداء مجموعة مؤشرات على غرار أمل الحياة ومعدل الإعالة وتطو عدد السكان ومؤشرات متمثلة حجم الانفاق على التعليم والثقافة وطبيعة المرجعية الدينية ومشاركة المرأة في العمل في المجتمع الجزائري.

أولا–هيكل النظام الاقتصادي في الجزائر وتحليل المؤشرات المرتبطة بطلب التأمين على الحياة.

تصنف الجزائر كبلد نامي من قبل البنك الدولي، لكن نموها الاقتصادي يعتبر بطيئا بناء على مقدراتها ومواردها المتاحة ومقارنة مع اقتصاديات مماثلة، حيث يبلغ مستوى الناتج المحلي فيها 145 مليار دولار بمعدّل نمو بلغ 1% سنة 2019.

الجدول 3–13: تطوّر الناتج المحلي الإجمالي للجزائر خلال الفترة 1963–2020 الوحدة مليار دولار

السنوات	1963	1970	1980	1990	2000	2010	2019	2020
إجمالي الناتج المحلي (دولار)	2.7	4.8	42.3	62	54.8	161.2	171.1	145
نمو إجمالي الناتج المحلي (%)	34.3	8.8	0.8	0,8	3,8	3,6	1	-5,1
إيرادات الموارد النفطية (% من إجمالي الناتج المحلي)		8.3	30.9	16.5	20.6	23.4	14.4	

المصدر: https://data.albankaldawli.org/contry/algeria consulté le: 11/07/2021

من خلال الجدول السابق يتضح تطوّر الناتج المحلي للجزائر خاصة مع بداية الألفية أين انتقل من 54 مليار سنة 2000 ليصل 161 مليار سنة 2010 وبمعدّل نمو بلغ 3.8%، وهذا يرجع للارتفاع الكبير لأسعار النفط في تلك الفترة، لكن مع بداية تراجع أسعار النفط بدأ الناتج المحلي يسجل معدّلات نمو سلبية ليصل حجمه إلى 171 مليار سنة 2019، ليتقلص إلى 145 مليار وبمعدّل -5% سنة 2020، وتعود أسباب هذا التراجع إلى الأزمة السياسية التي عرفتها الجزائر بداية من سنة 2019 وانتهت بتأثير الكبير لجائحة كورونا على الاقتصاد الوطني.

إن هذه النتائج تفسر الاعتماد على قطاع المحروقات كأساس القطاع الإنتاجي في الجزائر، حيث يساهم بحصة 14% من الناتج الإجمالي، ويمثل نسبة 90.52% من الصادرات الجزائرية بقيمة تتجاوز 21.5 مليار دولار سنة 2020[1].

الجدول 3-14: تأثير أسعار النّفط على بعض مؤشرات الاقتصاد الوطني خلال الفترة 2011-2017.

البيان	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
تطوّر الأسعار	112.9	111	109.5	100.2	49.49	45	54.1
نسبة صادرات المحروقات من إجمالي الصادرات	%97.14	%97.14	%97	%97.23	%95.70	%95.25	%96.05
مساهمة قطاع المحروقات في الناتج المحلي الخام	%36.1	%34.2	%29.8	%27	%18.8	%17.4	%19.1
مساهمة الجباية البترولية في الميزانية العامة	%68.7	%66.7	%61.7	%59	%46.5	%34.9	%38.4
رصيد الميزان التجاري مليار دولار	25961	20167	9880	1022	17520-	19572-	13504-
رصيد ميزانية الدولة مليار دج	168.6-	710.9-	143.7-	1375.3-	2621.7-	2945.3-	1662.2-

المصدر: نجاة كورتل، الاقتصاد الجزائري بين واقع الاقتصاد الريعي ورهانات التنويع الاقتصادي، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 52، الجزائر، 2019، ص5.

إن اعتماد الاقتصاد الجزائري على المحروقات كمصدر رئيسي يشكل خطرا كبيرا على بنيته، كون هذه الصناعة مرتبطة بالأسواق العالمية وبالتالي تبقى عرضة لتقلبات في الأسعار وهو ما يهدد استقرار وأمن الاقتصاد الوطني، الأمر الذي يقتضي ضرورة تبني استراتيجيات تقوم على مصادر دائمة ومتنوعة لخلق الثروة.

[1] المديرية العامة الجمارك، **إحصاءات التّجارة الخارجية للجزائر**، الجزائر، 2020، ص19.

والجدول الموالي يوضح نسبة القيمة المضافة للقطاعات الاقتصادية من الناتج المحلي الخام في الجزائر.

الجدول 3-15: نسبة القيمة المضافة للقطاعات الاقتصادية من الناتج المحلي الخام الوحدة%

السنوات	2018	2019	2020
الفلاحة	12,3	12,8	**14,7**
المحروقات	23,1	20,3	**14,6**
الصناعة	5,6	5,9	**6,5**
البناء والأشغال العمومية	11,9	12,7	**13,6**
الخدمات السوقية	27,6	28,1	**27,3**
الخدمات غير السوقية	19,4	20,2	**23,4**

المصدر: الديوان الوطني للإحصاء، الحسابات الاقتصادية من 2018-2020، رقم 933، الجزائر، ص12

من خلال الجدول السابق يتضح تراجع حصة قطاع المحروقات من الناتج المحلي الخام من 23% سنة 2018 إلى 14.6%، وهذا الأمر يفسر التراجع الكبير للناتج المحلي الإجمالي خلال نفس الفترة، وفي نفس الوقت يمكن ملاحظة توجه الجزائر نحو القطاعات الإنتاجية الأخرى على غرار الفلاحة التي شهدت القيمة الإضافية من الناتج المحلي نمو معتبر من 12.3% إلى 14.7% سنة 2020.

الجدول الموالي يوضح توزيع الإنتاج المحلي الخام حسب الطبيعة القانونية للنشاط.

الجدول 3-16: توزيع الإنتاج المحلي الخام حسب الطبيعة القانونية للنّشاط

السنوات	2018	2019	2020
القطاع العمومي	36,9	34,8	**30,9**
القطاع الخاص	63,1	65,2	**69,1**

المصدر: الديوان الوطني للإحصاء، الحسابات الاقتصادية من 2018-2020، رقم 933، الجزائر، ص13

ويتضح من خلال الجدول السابق تراجع حصة القطاع العمومي من الناتج المحلي في مقابل تزايد حصة القطاع الخاص بنسبة 7% خلال الفترة 2018-2020، الأمر الذي يعود إلى توجه الدولة نحو دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودعم المؤسسات الناشئة.

ثانيا– مستوى الأجور في الجزائر وتفضيلات الاستهلاك

يتم تحديد الأجور نظريا بالاستناد إلى الاحتياجات الإنسانية والعائلية، ويعتبر الحد الأدنى للأجر الوطني المضمون في أغلبية الدول هو الأجر الذي من خلاله تتم تغطية طلبات الأجير وعائلته الأساسية وهو ما يعني أن الحد الأدنى في الأجر يكفي لتغطية ضروريات الحياة[1]. وهو أحد أقسام الأجر وتحدده الدّولة وفقا لمعطيات اقتصادية.

والجدول التالي يوضح تطوّر الأجر الأدنى المضمون في الجزائر

الجدول 3–17: تطوّر الأجر الأدنى المضمون في الجزائر: الوحدة دج/دولار

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
الأجر الأدنى المضمون بالدينار	8000	10000	10000	12000	12000	12000	12000	15000	18000
سعر الصرف	72,06	72,06	73,36	72,64	67,16	64,56	72,64	74,4	72,85
الأجر الأدنى المضمون بالدولار	111	139	136	165	179	186	165	202	247
السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الأجر الأدنى المضمون بالدينار	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	20000
سعر الصرف	77,55	79,38	80,56	107,13	110,52	114,93	118,29	119,15	129,15
الأجر الأدنى المضمون بالدولار	232	227	223	168	163	157	152	151	155

المصدر: تقارير بنك الجزائر مركز تركيز البيانات الإحصائية للمجلس الوطني للتأمينات[2]

من خلال الجدول السابق يتضح الارتفاع المحسوس للأجر الأدنى المضمون في الجزائر خلال الفترة 2004 إلى غاية 2011 بمقدار يتجاوز الضعف حيث انتقل من 111 دولار إلى 247 دولار شهريا، وهذا راجع للمداخيل الناجمة عن الجباية البترولية التي ارتفعت بشكل كبير نتيجة ارتفاع أسعار النفط، وبعد تلك الفترة بقي الأجر الأدنى المضمون ثابتا نتيجة الآثار التي أحدثها انخفاض أسعار المحروقات في الأسواق الدولية.

[1] بوعلام مولاي، **سياسة تعديل وتوزيع الدخل في البلاد العربية**، مجلة معارف قسم 1 العلوم القانونية والاقتصادية، العدد 11، جامعة البويرة، الجزائر، 2011، ص175

[2] https://www.bdcs.dz/index.php?p=44&g=44 consulté le 13/12/2021

وهذه الأرقام تبدو ضعيفة إذا تم مقارنتها مع أرقم دول عربية، فليبيا مثلا مقدار الأجر الأدنى يقدر ب 340 دولار، والعراق 300 دولار، هذا مع الإشارة إلى أن الأجر الأدنى المضمون في تركيا يقدر ب 360 دولار وفي البرازيل 422 دولار وفي فرنسا 1711 دولار[1].

ومع الارتفاع المشهودة في معدّلات التّضخم وارتفاع مستوى المعيشة أصبح موضوع الأجر الأدنى المضمون في الجزائر يثير جدلا واسعا في المجتمع وخاصة لدى الفئة العمالية وللمنظمات النقابية التي تطالب بالرفع من قيمته أو تغيير مكوناته بما يتلاءم والحفاظ على القدرة الشرائية وتحقيق المستوى المعيشي المطلوب[2].

1-مستويات الدّخل والأجور في الجزائر

عرفت الجزائر في بداية الألفية تحسنا كبيرا في الوضعية المالية والاجتماعية نتيجة ارتفاع أسعار المحروقات، مم سمح باتباع سياسة إنفاق توسعية شملت عديد المجالات، تهدف في مجملها إلى تحسين الظروف المعيشية للأفراد.

يبيّن الجدول الموالي مستويات الدّخل والأجور في الجزائر بالنسبة للموظفين.

الجدول 3-18: مستويات الدّخل والأجور في الجزائر: الوحدة دج

السنوات	2011			2018			2019[3]		
الرتب	الإطارات	الأعوان المشرفين	أعوان التنفيذ	الإطارات	الأعوان المشرفين	أعوان التنفيذ	الإطارات	الأعوان المشرفين	**أعوان التنفيذ**
متوسط الأجور في القطاع العمومي	62857	44491	28637	87571	63070	39026	88594	64090	**40067**
متوسط الأجور في القطاع الخاص	47856	26563	19402	72657	37550	26125	73685	37550	**26927**
المختلط	55215	34037	21592	79973	48189	29184	80999	48890	**30043**

المصدر: https://www.ons.dz/IMG/pdf/sal-ent2011.pdf consulté le 19/12/2021

يتضح من خلال الجدول السابق أنه رغم الرفع من مستوى الأجور المسجل من فترة لأخرى إلا أن متوسط مستويات الأجور في الجزائر سنة 2019 لا يتعدى 81000 دج شهريا للإطارات بالنسبة للقطاعين العام والخاص، و49000 دج شهريا بالنسبة للأعوان المشرفين ولا يتعدى 31000 دج شهريا بالنسبة لأعوان التنفيذ، هذه القيم

[1] صليحة بوصوردي، **دراسة نقدية لمدى عدالة الأجور في الجزائر**، والممارسات العملية لإرسائها، مجلة دراسات وأبحاث اقتصادية في الطاقات المتجددة، المجلد08، العدد 02، الجزائر، 2021، ص444.

[2] مهدي بخدة، **الأجر الوطني الأدنى المضمون**، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، العدد 6، جامعة غليزان، 2017، ص122.

[3] **Résultats de l'enquête annuelle sur les salaires auprès des entreprises Mai 2019**, N^0 941 ONS, p4-p6.

المالية تعتبر قيم قليلة مقارنة بالارتفاع الكبير للمستوى المعيشي، حيث بالكاد يستطيع الفرد تلبية الحاجات الأساسية اليومية.

وهذا الأمر يفسر حدود توجه الأفراد نحو الادخار بشكل عام والتّأمين على الحياة بشكل خاص الذي يعتبر منتجا كماليا إذا لم يتضمن صيغة للإجبار على اكتتابه، كون الخدمة الأساسية توفرها الخدمات الاجتماعية والضمان الاجتماعي للعمال والموظفين.

2-تفضيلات الاستهلاك في الجزائر ومكانة الادّخار فيها:

يعتبر الاستهلاك أحد أهم الأنشطة الاقتصادية للأسرة، ومن مقومات النشاط الاقتصادي، ويشكل أهم جوانبه الأساسية فالاستهلاك يمارسه الأعوان الاقتصاديون بغية تحقيق رغباتهم وسد حاجاتهم الأساسية والكمالية، فهو من أهم المؤشرات التي تقيس رفاهية المجتمع، حيث يمثل الجانب الأكبر من الإنفاق الكلي، ويعتبر تقدير معاملات استهلاك القطاع العائلي ذو أهمية كبيرة في التخطيط الاقتصادي لأنه يؤثر على مسارات قطاعات اقتصادية أخرى، فتقدير هذه المعاملات يوضح مقدار ما يستهلكه الأفراد وما يتم توجيهم للادخار والاستثمار[1].

الجدول 3-19: حصة المصاريف السنوية للمستهلك الجزائري خلال سنة 2011: الوحدة: مليار دج

القيم / المصاريف	المنطقة الريفية		المنطقة الحضرية		المجموع	
	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %
التغذية	1281.1	40.1	594.3	45.9	1875.3	41.8
الملابس والأحذية	261.9	8.2	101.6	7.8	363.5	8.1
مصاريف السكن	703.9	22.0	211.7	16.3	915.5	20.4
الأثاث واللأجهزة الكهرومنزلية	90.1	2.8	32.1	2.5	122.2	2.7
مصاريف الصحة والجسم	158.2	5.0	55.9	4.3	214.2	4.8
النقل والاتصالات	366.8	11.5	173.2	13.4	540.0	12.0
التعليم والثقافة	113.6	3.6	29.1	2.2	142.7	3.2
مصاريف أخرى	218.5	6.8	97.5	7.5	316.1	7.0
المجموع	3194.1	100	1295.4	100	4489.5	100

المصدر: الديوان الوطني للإحصاء.

[1] قنوني حبيب وتسابت عبد الرحمن، **المتغيرات النقدية والاستهلاك العائلي في الجزائر**، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 6، الجزائر، 2016، ص116

من خلال الجدول السابق يتضح أن تفضيلات المستهلك موجهة بالمجمل إلى قضاء الحاجات الأساسية، سواء تعلق الأمر بالمناطق الريفية أو المناطق الحضرية، حيث يمثل الإنفاق على التغذية أكثر من 40% من مجموع المصاريف بقيمة تتجاوز 1281 مليار في الريف و1875.3 في المناطق الحضرية، في المقابل نجد الإنفاق الضعيف على الثقافة والتعليم والمصاريف المتعلقة بالصحة بنسب لا تتجاوز 4% من الإنفاق، وهذا يرجع لما تقدمه الدولة من خدمات مجانية خاصة بالأنشطة الصحية والتعليم.

الجدول 3-20: التغير في نسب المصاريف السنوية للمستهلك الجزائري بين سنة 2000 وسنة2011.

الوحدة %

المصاريف	نسبة المصاريف سنة 2000	نسبة المصاريف سنة 2011	التغير
التغذية	44.6	41.8	2.8-
الملابس والأحذية	8.6	8.1	0.5-
مصاريف السكن	13.5	20.4	6.9+
الأثاث واللأجهزة الكهرومنزلية	3.4	2.7	0.7-
مصاريف الصحة والجسم	6.2	4.8	1.4-
النقل والاتصالات	9.4	12.0	2.6+
التعليم والثقافة	3.9	3.2	0.7-
مصاريف أخرى	10.4	7.0	3.4-
المجموع	100	100	-

المصدر: الديوان الوطني للإحصاء.

يتضح من خلال الجدول السابق التغير في نسب الاستهلاك على مختلف السلع بين الفترة 2000 والفترة 2001، حيث نلاحظ الارتفاع الكبير للإنفاق على مصاريف السكن خلال الفترة، وهذا راجع إلى التوزيع الكبير للسكن وبمتلف الصيغ في هذه الفترة والتي صاحبتها الارتفاع الكبير لأسعار المحروقات في الأسواق الدولية.

هذه النتائج توضح أن الادخار في الجزائر ليس من توجهات الأفراد، وهو ما يفسر الأرقام الضعيفة للادخار، وهذا راجع لمحدودية الدّخل والارتفاع المستمر لمستويات المعيشة.

3-الادخار في الجزائر:

يعد موضوع الادخار موضوع بالغ الأهمية للاقتصاد نتيجة الأدوار التي يؤديها فيه، وهذه الأهمية متعلقة بالقدرة على تعبئة المدخرات واستخدامها والهياكل المالية التي تسمح باستقطابها والقدرة على توظيفها، ويعد قطاع البنوك أحد أبرز الأنظمة القادرة على تجمعيها إضافة إلى قطاع التّأمين والأسواق المالية.

عملت الجزائر عبر مختلف السياسات المنتهجة على زيادة حجم المدخرات المحلية[1] لأهميتها الكبيرة في عملية التنمية الاقتصادية، ويمكن توضيح واقع الادخار المحلي في الجزائر بالاعتماد على بعض المؤشرات التالية:

الجدول 3-21: تطوّر حجم الادخار المحلي في الجزائر خلال الفترة 1960-2020:

السنوات	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2019	2020
إجمالي الادخار المحلي مليار دج (بالأسعار الجارية للعملة المحلية)	0,5	1,4	18,2	16,8	24,5	78,1	68,3	45,9
إجمالي الادخار المحلي (% من إجمالي الناتج المحلي)	17,3	29,6	43,1	27,1	44,8	48,5	39,8	31,7
عدد السكان في الفئة 15 إلى 65 سنة	5,7	7,1	9,6	13,7	19	24,1	27	27,3
حصة الفرد في الفئة 15 إلى 65 سنة من قيمة الادخار	82	200	1889	1225	1291	3228	2523	1678

المصدر: https://data.albankaldawli.org/contry/algeria consulté le: 11/07/2021

يتضح من خلال الحجم الضعيف للادخار المحلي في الجزائر، حيث بلغ قيمة 46 مليار دج سنة 2020، بما يمثل 31 من اجمالي الناتج المحلي الإجمالي، وعند توزيع قيمة الادخار على مجموع السكان النشطين في سن العمل، نجد القيمة الضعيفة لحجم الادخار، حيث لا يتجاوز 1700 دج سنويا سنة 2020.

يعتمد النموذج الاقتصادي الذي انتهجته الجزائر، في تمويل الاستثمارات أساسا على التمويل بادخارات الميزانية التي تحصل عليها من الضريبة والجباية البترولية والمساهمة الكبيرة للبنك المركزي، نتيجة سهولة حصول الخزينة على النقد المركزي، وبالتالي كانت لهذه السياسة أثار سلبية على المفهوم الحقيقي لعملية الادخار، حيث همش الادخار العائلي،

[1] الادخار المحلي هو نتيجة الجمع بين ادخار المؤسسات وادخار العائلات والادخار الحكومي. المصدر: خلادي إيمان نور اليقين، **دور الادخار العائلي في تمويل التّنمية الاقتصادية**، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2012، ص39.

الأمر الذي نتج عنه تهميش فئات واسعة من أفراد المجتمع في تمويل التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ويرجع ضعف الادخار العائلي لعدة أسباب وعوامل أهمها[1]:

-ضعف المداخيل، ونقص الوعي الادخاري لدى الأفراد والمؤسسات؛

-محدودية قطاع عمل الهيئات المالية البنكية و شبه البنكية المسؤولة عن جمع و تعبئة المدخرات المحلية؛

-تأثير العامل الديني، وتفشي ظاهرة الاكتناز، والاحتفاظ بالثروة في شكل أصول عينية كالذهب، والمباني والتجهيزات.

هذه النتائج الرسمية، لا تعكس الصورة الحقيقية للادخار في الجزائر، فمعظم الأفراد الذي يملكون فوائض مالية يتوجهون نحو الاستثمار في العقارات والذهب والاستثمار في القطاع الموازي وسوق العملة الموازي والاكتناز حيث تقدر الكتلة النقدية المتعامل خارج البنوك والمتداولة في الاقتصاد الموازي غير الرسمي بنسبة 50 إلى 60% من الناتج الإجمالي الخام[2]، هذا دون اللجوء إلى القنوات الرسمية رغم تعددها وامتيازاتها.

ثالثا- المؤشرات الديمغرافية المتعلقة بطلب التأمين على الحياة في الجزائر:

سجل حجم السكان في الجزائر خلال الفترة 1960-2020 تزايدا مستمرا وبمعدّلات مختلفة عبر مختلف السنوات، فقد بلغ عدد السكان 11.05 مليون نسمة عشية الاستقلال ليصل إلى ما يقارب 45 مليون نسمة سنة 2020 وبمعدّل كثافة[3] يقدر ب 20 فرد للكلومتر الواحد مع هيمنة ضعيفة لجنس الذكور 50.7%، وكانت نسبة الزيادة بمعدّلات متزايدة تتراوح من 2.4 إلى 3% إلى غاية بداية التسعينات، أين أصبحت الزيادة بمعدّلات متناقصة، إضافة إلى التراجع المحسوس في معدّلات الخصوبة على الرغم من ارتفاع عدد الزواج من 149 ألف سنة إلى 1990[4] إلى 194 ألف سنة 2000 ليصل إلى 350 ألف سنة 2019[5].

يعود تراجع معدّلات الزيادة السكانية إلى الأزمة الاقتصادية والسياسية التي عرفتها الجزائر في تلك الفترة، لكن مع بداية الألفية عادت معدّلات النمو في التحسن والارتفاع، نتيجة التحسن العام الذي شهدته البلاد اقتصاديا واجتماعيا.

وحسب دراسات قياسية للديوان الوطني للإحصائيات[6]، يتوقع أن يصل عدد سكان الجزائر إلى 57 مليون نسمة في آفاق سنة 2040 بمعدّل نمو متناقص بين 1.8% و1.1%.

---

[1] بلعزوز بن علي، **أثر تغيير سعر الفائدة على اقتصاد الدول النامية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، ص301

[2] خليفة أسماء، **متطلبات تطوير القطاع البنكي الجزائري**، دفاتر البحوث العلمية، العدد 1، الجزائر، 2021، ص553

[3] يشير معدل الكثافة إلى عدد السكان إلى مساحة الأراضي.

[4] الديوان الوطني للإحصائيات، ديموغرافيا الجزائر، 2013، ص3.

[5] ONS, **DEMOGRAPHIE ALGERIENNE 2019, N⁰ 890/bis**, 2019, p26.

[6] ONS, **DEMOGRAPHIE ALGERIENNE 2019, N⁰ 890/bis**, 2019, p17.

الجدول 3–22: تطوّر عدد السكان والزيادة السكانية في الجزائر خلال الفترة 1960–2020.

السنوات	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2019	2020
تعداد السكان، الإجمالي	11,05	14,46	19,22	25,75	31,04	35,97	43,05	43,85
الزيادة السكانية (% سنوياً)	2,48	2,83	3,03	2,57	1,36	1,81	1,93	1,84
كثافة السكان	4,75	6,07	8,07	10,82	13,03	15,11	18,08	18,41
معدّل الخصوبة[1]	7.52	7.64	6.79	4.73	2.51	2.86	2.99	

المصدر: https://data.albankaldawli.org/contry/algeria consulté le: 11/07/2021

والملاحظ عن دراسة التوزيع العمري للسكان في الجزائر هو ارتفاع معدّل أمل الحياة حيث كان متوسط العمر بعد الاستقلال هو 46 سنة ليصل إلى 77 سنة 2019 عند الولادة، ويتوقع أن يتعزز أمل الحياة في آفاق 2040 ليصل إلى 82 سنة[2]، الأمر الذي يرجع إلى تحسن الظروف المعيشية العامة للسكان في الجزائر، كما تشير المؤشرات إلى اتجاه التركيبة السكانية إلى الشيخوخة بعدما كانت خلال الفترة قبل التسعينيات تشير إلى توجهها نحو الشباب حيث كانت نسبة الشيوخ تمثل 3% في التسعينيات، أصبحت سنة 2020 تمثل حوالي 7% من السكان مع ارتفاع معدّل الاعالة من 6.3% سنة 1990 إلى 10.7% سنة 2020، مع تراجع فئة السكان الأقل من14 سنة من 44.5% سنة 1960 إلى 30.7% سنة 2020.

الجدول 3–23: المؤشرات الديمغرافية للجزائر للفترة 1960–2020.

السنوات	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2019	2020
أمل الحياة	46,1	50,3	58,2	66,9	72.4	76.3	77.8	
تعداد السكان في سن 65 عاماً وما فوقها (% من الإجمالي)	3,24	3,53	3,45	3,36	4,31	5,46	6,55	6,74
تعداد السكان في الشريحة العمرية أقل من 14 سنة (%)	44,5	46,8	46,3	43,3	34,3	27,2	30,5	30,7
نسبة الإعالة العمرية (%)	6,2	7,1	6,8	6,3	11.3	12.0	15.9	

المصدر: https://data.albankaldawli.org/contry/algeria consulté le: 19/12/2021

[1] يشير معدل الخصوبة عدد الولادات لكل امرأة

[2] ONS, DEMOGRAPHIE ALGERIENNE 2019, N^0 890/bis, 2019, p8

إن استمرار هذا المشهد سيكون له دورا كبيرا في تغيّر الصورة الديموغرافية للمجتمع الجزائري، وينقله من مجتمع متوسط أعماره في فئة الشباب إلى مجتمع تغلب عليه الشيخوخة، الأمر الذي يستلزم ارتفاع نسبة وعدد المتقاعدين إلى فئة العمال النشطين وبالتالي ارتفاع مجموع نفقاتهم التي تقع على فئة العاملين الذي سيتحملون الأثر من خلال الرفع من سن التقاعد والتخفيض من حجم الامتيازات التأمينية.

1-التوزيع غير المتساوي للسكان عبر التراب الوطني.

يشهد العالم ارتفاع كبير في معدّلات التمدن، والجزائر ليست في منأى عن ذلك، وهذا الأمر له عدة آثار على الاقتصاد والمجتمع ويؤدي هذا الأمر إلى اختلال فرص التنمية سواء في الريف أو المدينة.

الجدول 3-24: توزيع السكان في الجزائر حسب المناطق السكانية خلال الفترة 1960-2020

السنوات	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2019	2020
سكان المناطق الحضرية (% من إجمالي عدد السكان)	30,5	39,5	43,5	52,0	59,9	67,5	73,1	73,7
سكان المناطق الريفية (% من إجمالي عدد السكان)	69,4	60,5	56,4	47,9	40,0	32,4	26,8	26,2

المصدر: https://data.albankaldawli.org/contry/algeria consulté le 27/08/2021

يتوزع السكان في الجزائر بشكل غير متساوي، بين المناطق الريفية والمناطق الحضرية حيث يتركز معظم السكان في المناطق الحضرية بنسبة تفوق 70% بعدما كانت النسبة 30% عشية الاستقلال، كما يتميز التوزيع السكاني بتركز كبير في منطقة الشمال ويقل عددهم كلما اتجهنا نحو الجنوب، أين نجد بعض الولايات والمناطق تتميز وتركز سكاني ضعيف جدا، وهذا الأمر يعود للظروف الطبيعة والمناخية المميزة لجغرافية الجزائر.

رابعا– واقع العوامل الثّقافية المتعلقة بطلب التّأمين على الحياة في الجزائر:

يمكن تحديد تأثير العوامل الثقافية على أداء نشاط التّأمين على الحياة في الجزائر من خلال ثلاث مؤشرات أساسية متعلقة بطبيعة المرجعية الدينية والمستوى التعليمي وحجم مشاركة المرأة في العمل.

1– المرجعية الدينية:

يعتبر الدستور في الجزائر هو المرجع والإطار لمختلف القوانين والتوجيهات، حيث يشير في المادة الثانية منه إلى أن الاسلام هو دين الدولة، وفي المادة الثالثة منه إلى أن اللغة العربية هي اللغة الوطنية والرسمية بالإضافة إلى تمازيغت التي تعتبر كذلك لغة وطنية[1]، هذه المرجعية نجدها مغيبة جزئيا في كثير من المجلات العامة ومنها الاقتصاد، وخاصة في القطاع المالي، الأمر الذي قد يعتبر فرصة ضائعة لم تستغل سابقا للنهوض بالقطاع المالي عامة، وبقطاع التأمين على الحياة بشكل خاص.

وعلى الرغم من إصدار توجيهات خاصة بنظام البنوك وبالتأمين، يسمح بممارسة أنشطة مالية تتوافق مع الشريعة الاسلامية، إلا أن هذا التوجه يحتاج ضبط تشريعي ومؤسساتي يمكن من تحقيق غاية الصناعة، لأن المؤشرات العامة تمنح آفاق كبيرة لتطوير الصناعة المالية الاسلامية في الجزائر.

2–تحسن المستوى التعليمي في الجزائر:

أخذت الجزائر على عاتقها مجانية التعليم، سواء تعلق الأمر بقطاع التربية والتّعليم أو التّعليم الجامعي، وحتى التّكوين المهني، مع المسؤولية على الإشراف والتّكوين والمتابعة المالية للبحوث والمشاريع[2]، حيث تنفق الجزائر أموال معتبرة على مجموع هذه القطاعات.

حيث الجدول الموالي يبين نفقات الدّولة على قطاع التّعليم والثّقافة في الجزائر.

[1] https://www.joradp.dz/TRV/AConsti.pdf consulté le 24/12/2021

[2] سعد عبد السلام، قراءة في المنظومة التّعليمية الجزائرية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 11 العدد 1، جامعة الجلفة، ص138

الجدول 3-25: نفقات الدّولة على قطاع التّعليم والثّقافة في الجزائر. الوحدة مليار دج

	2020		2019		2015		2010		2005	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
وزارة التّربية	724,6	14,8	709,5	14,3	746,6	15	390,5	13,7	214,4	17,8
وزارة التّعليم العالي	364,2	7,4	317,3	6,4	300,3	6	173,4	6	78,3	6,5
وزارة التّكوين المهني	49,9	1	47,8	1	50,8	1	28,4	1	16,4	1,3
وزارة الثقافة والفنون	14,9	0,3	15,2	0,3	25,7	0,5	21,6	0,7	2,6	0,2
مجموع نفقات الدولة	4893,4		4954,4		4972,2		2837,9		1200	

المصدر: قوانين المالية[1] للسنوات: 2005، 2010، 2015، 2019، 2020.

وتمثل هذه النفقات نسبة تفوق 20% من نفقات الدولة بمبالغ مالية تفوق 1000 مليار دج سنة 2020، ومن نتائج هذا الإنفاق تحسن المستوى التّعليمي وتزايد عدد الطلاب حيث بلغ عدد التّلاميذ في الأطوار التّعليمية الثلاث سنة 2019 أزيد من 9.2 مليون تلميذ منهم 4.5 مليون بنت يزاولون دراستهم في مؤسسات تعليمية يقدر عددها بحوالي 27 ألف مؤسسة تربوية[2]، كما تشير إحصاءات البنك الدولي إلى أن نسبة الالتّحاق بالتّكوين الجامعي يقدر بـ 52% من الإجمالي سنة 2019.

هذه النتائج الحسنة لا تخفي حدود وجودة التّعليم في الجزائر، حيث تشير تقارير تعنى بجودة التّعليم في العالم احتلال الجزائر مراتب متأخرة، فحسب تقرير المنتدى العالمي للاقتصاد تحتل الجزائر المرتبة 96 عالميا في مقياس التّعليم والتّدريب[3]، لذلك وجب العمل على تحسين وتطوير القطاع بما يحقق الأهداف المرجوة للبلاد.

[1] http://www.premier-ministre.gov.dz/ar/documents/textes-de-references/lois-de-finances consulté le 12/01/2022

[2] **Les principaux indicateurs du secteur de l'éducation nationale**, ONS, N^0 871, Algérie, 2019, p1.

[3] World economic forum, **the global competitiveness report 2016-2017**, p96.

3-مشاركة المرأة في العمل:

تحتل المرأة مكانة مؤثرة في سوق العمل، حيث تظهر نتائج تطوّر عدد السكان النشطين حسب الجنس، كما يوضحه الجدول أسفله:

الجدول 3-26: نسبة مشاركة النّساء في قوة العمل في الجزائر خلال الفترة 1990-2019 الوحدة %

السنوات	1990	2000	2010	2019
نسبة المشاركة في قوة العمل، الإجمالي (كنسبة مئوية من السكان في الفئة العمرية 15 -64)	46,65	46,16	45,32	46,37
نسبة المشاركة في قوة العمل، الذكور (كنسبة مئوية من السكان من الرجال في الفئة العمرية 15-64)	80,22	78,76	74,6	73,59
نسبة المشاركة في قوة العمل، النساء (كنسبة مئوية من السكان من النساء في الفئة العمرية 15 -64)	12,31	12,71	15,49	18,7

المصدر: https://data.albankaldawli.org/contry/algeria consulté le: 11/07/2021

يتضح من خلال الجدول تطوّر وارتفاع نسبة النساء في سوق العمل في الجزائر، حيث كانت النساء تمثل 12% من النساء النشطين مقابل 80% حصة الرجال سنة 1990، للتطوّر النسبة إلى 18% للنساء في مقابل 73% للرجال سنة 2019.

وتتوزع النساء النشطات على مجموع القطاعات ويتركزون بشكل كبير في قطاع الإدارة والخدمات والتّعليم وتساهم بشكل ضعيف في قطاع الأشغال العمومية والفلاحة.

والجدول التّالي يوضح توزيع مختلف نشاطات النساء حسب القطاعات الاقتصادية.

الجدول 3-27: توزيع نشاطات النّساء حسب القطاعات الاقتصادية بالنسب.

السنوات	1990	2003	2011	2015
الفلاحة	%3.8	%11	%3	%2.7
الصناعة	%11	%24	%22.3	%18.1
البنايات والأشغال العمومية	%3.7	%1	%1.6	%1.8
التّجارة والخدمات	%82	%64	%73	%77.5

المصدر: ONS, **activité, emploi & chômage**

المبحث الرابع: الدراسة القياسية لتقدير العلاقة بين التّأمين على الحياة ومعوّقاته في الجزائر.

يختص هذا المحور على دراسة العلاقة بين التّغيير في التّأمين على الحياة في الجزائر والتّغير في بعض العوامل الاقتصادية والاجتماعية التي توفرت بياناتها، من خلال إجراء بعض الاختبارات القياسية باستخدام برنامج Eviews9 وتحليل النتائج ومقارنتها بنتائج الدراسات السابقة وتفسيرها بالاعتماد على المعطيات الإحصائية الواردة سابقا ومقارنتها بنتائج الدراسات التّطبيقية.

أولا– تقديم وتقدير النموذج الديناميكي.

بهدف التّعرف على معوقات التّأمين على الحياة في الجزائر، نقوم بتقدير النموذج باستعمال طريقة الانحدار المتعدد من خلال اعتماد مجموعة من المتغيرات المستقلة بناء على الدراسات السابقة وبناء على توفر البيانات الإحصائية، وعليه فإن المتغيرات المعتمدة في دراستنا تتمثل في:

- **المتغير التّابع:**

التّأمين على الحياة (LINS)؛

- **المتغيرات المستقلة:**

تأمين الأضرار (DINS)؛ الضمان الاجتماعي (SS)؛ الإدخار (SAV)؛ التّضخم (INF)؛ تعداد السكان (POP)؛ معدّل الإعالة (DEP)؛ العمر المتوقع (LIFE)؛ نسبة مشاركة المرأة في قوة العمل (WP)؛ نسبة سكان المناطق الحضرية إلى إجمالي السكان (URB)

1–التّحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة: يلخص الجدول الموالي الخصائص الوصفية للسلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة وذلك من خلال عرض أهم الخصائص الإحصائية لها.

الجدول 3–28: عرض الخصائص الوصفية لمتغيرات الدراسة:

	LINS	DINS	DEP	GDP	INF	LIFE
Mean	4600.194	51841.87	63.22694	2.461290	8.809032	73.27221
Median	2601.000	33677.00	61.80000	3.000000	4.800000	74.60000
Maximum	13612.00	130839.0	87.68000	7.200000	31.67000	77.80000
Minimum	120.0000	5380.000	48.64503	-5.100000	0.300000	66.69459
Std. Dev.	4560.551	44313.98	11.96062	2.471258	9.191165	3.944818
Observations	31	31	31	31	31	31
	POP	SAV	SS	URB	WP	
Mean	3.53E+08	680279.4	546022.6	63.50277	14.79645	
Median	3.47E+08	658418.1	370400.0	63.83000	13.79000	
Maximum	4.65E+08	1531653.	1286500.	73.73300	19.19000	
Minimum	2.54E+08	120088.4	25700.00	52.08500	12.31000	
Std. Dev.	63975371	469328.8	482579.2	6.696545	2.481796	
bservations	31	31	31	31	31	

من خلال الجدول السابق يتضح أن معدّل كل من التّأمين على الحياة والتّأمين على الأضرار على التّوالي قدر بحوالي 4600 مليون دج و51842 مليون دج، بما يعادل 0.03% من متوسط الناتج المحلي الإجمالي خلال نفس الفترة بالنسبة للأولى و0.38% بالنسبة للثانية، وتعتبر هذه النسب الضعيفة مؤشرا على حدود أداء قطاع التّأمين في الجزائر خلال فترة الدراسة، وبالنسبة لمتوسط معدّل التّضخم المرتفع والذي قدر بحوالي 8.81% فيرجع أساسا إلى ارتفاعه بشكل كبير خلال سنوات التّسعينات بسبب الأوضاع السائدة.

2-صياغة النموذج القياسي

لغرض تفسير معاملات الانحدار الناتجة كمرونات سيتم استخدام التّحويل اللوغاريتمي لبعض المتغيرات التي لا تمثل نسب على غرار (LINS، DINS، SS، SAV، POP، LIFE)، حيث تسمح هذه العملية أيضا بإعطاء تقديرات أفضل وتجنب مشكل عدم ثبات تباين الأخطاء، وكذا مشكل عدم طبيعية الأخطاء.

بعد إجراء التّحويلات قمنا بتقدير النموذج الديناميكي التّالي:

$$\begin{aligned}\text{llins}_t = \alpha_0 &+ \alpha_1 ldins_t + \alpha_2 lss_t + \alpha_3 lsav_t + \alpha_4 gdp_t + \alpha_5 inf_t + \alpha_6 lpop_t \\ &+ \alpha_7 dep_t + \alpha_8 llife_t + \alpha_9 wp_t + \alpha_{10} urb_t + \beta_1 ldins_{t-1} \\ &+ \beta_2 lss_{t-1} + \beta_3 lsav_{t-1} + \beta_4 gdp_{t-1} + \beta_5 inf_{t-1} + \beta_6 lpop_{t-1} \\ &+ \beta_7 dep_{t-1} + \beta_8 llife_{t-1} + \beta_9 wp_{t-1} + \beta_{10} urb_{t-1} + \varepsilon_t\end{aligned}$$

تقدير النموذج الديناميكي:

llins_t التّأمين على الحياة في الفترة t؛

$ldins_t$ التّأمين على الأضرار في الفترة t؛

lss_t الضمان الاجتماعي في الفترة t؛

$lsav_t$ الادخار في الفترة t؛

gdp_t الدّخل في الفترة t؛

inf_t التّضخم في الفترة t؛

$lpop_t$ عدد السكان الإجمالي في الفترة t؛

dep_t معدّل الاعالة في الفترة t؛

$llife_t$ أمل الحياة في الفترة t؛

wp_t مشاركة المرأة في العمل في الفترة t؛

urb_t نسبة سكان الحضر إلى الريف في الفترة t؛

l يمثل اللوغاريتم النيبيري؛

ε_t حد الخطأ العشوائي، نفترض أن له وسط حسابي يساوي الصفر وتباين ثابت.

$t-1$ تمثل فترة التّأخير

قمنا بتقدير النموذج باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) باتباع منهجية "TANG"، والتي تنص على تقدير النموذج الكلي ثم القيام بحذف المتغير الذي يقابله أكبر احتمال لإحصائية استودنت (غير معنوي إحصائيا)، مع الأخذ بعين الاعتبار التّغيرات الحاصلة في معايير المعلومات (Akaike وSchwarz)، كانت نتائج عملية التّقدير كالتّالي:

الجدول 3–29: نتائج تقدير النموذج الديناميكي باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LLINS(-1)	0.552808	0.136036	4.063683	0.0006
LDINS	-0.114816	0.054228	-2.117294	0.0470
WP	-0.065392	0.031088	-2.103439	0.0483
DEP	0.024132	0.012022	2.007201	0.0584
LSS	0.467625	0.237010	1.973019	0.0625
C	-0.762526	0.584836	-1.303829	0.2071
INF(-1)	0.006591	0.002006	3.285245	0.0037
DEP(-1)	-0.027732	0.010815	-2.564186	0.0185
URB(-1)	0.078636	0.020356	3.863089	0.0010
LSS(-1)	-0.650426	0.248165	-2.620944	0.0164

R-squared	0.995846	Mean dependent var	3.386145
Adjusted R-squared	0.993977	S.D. dependent var	0.577892
S.E. of regression	0.044848	Akaike info criterion	-3.109855
Sum squared resid	0.040228	Schwarz criterion	-2.642789
Log likelihood	56.64782	Hannan-Quinn criter.	-2.960436
F-statistic	532.7784	Durbin-Watson stat	2.273099
Prob(F-statistic)	0.000000		

المصدر: مخرجات برنامج Eviews9

ثانيا: تشخيص النموذج

قبل اعتماد هذا النموذج وتفسير مقدرات الآثار القصيرة والطويلة المدى، ينبغي التّأكد من جودة أداء هذا النموذج، ويتم ذلك من خلال الاختبارات التّالية:

1–إختبار المعنوية الكلية للنموذج:

يظهر من خلال الجدول الخاص بنتائج التّقدير أن الإحتمال المقابل لإحصائية فيشر (F-statistics) أكبر من مستوى المعنوية 0.05، وبالتّالي فإن للنموذج معنوية إحصائية كلية.

2–اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء من الدرجة الأولى:

من خلال اختبار Breusch-Godfrey من الدرجة الأولى، يتم التّعرف على مشكل الارتباط الذاتي بين الأخطاء من خلال اختبار الفرضيتين:

- H0: عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء؛
- H1: وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء.

فاذا كان الاحتمال المقابل لإحصائية الاختبار LM أو F أكبر من 0.05 فهذا يدل على عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء.

الجدول 3–30: اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء من الدرجة الأولى:

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:
Null hypothesis: No serial correlation at up to 1 lag

F-statistic	1.442321	Prob. F(1,19)	0.2445
Obs*R-squared	2.116669	Prob. Chi-Square(1)	0.1457

المصدر: مخرجات برنامج Eviews9

من خلال الجدول السابق تظهر نتيجة اختبار breusch-godfrey أن الاحتمال المقابل لإحصائية الاختبار LM أو F أكبر من 0.05، مما يدل على عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء من الدرجة الاولى.

الجدول3–31: اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء من الدرجة الثانية

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:
Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags

F-statistic	0.775454	Prob. F(2,18)	0.4753
Obs*R-squared	2.379798	Prob. Chi-Square(2)	0.3043

المصدر: مخرجات برنامج Eviews9

من خلال الجدول السابق تظهر نتيجة اختبار breusch-godfrey أن الاحتمال المقابل لإحصائية الاختبار LM أو F أكبر من 0.05، مما يدل على عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء من الدرجة الثانية.

3–اختبار تجانس التّباين

من خلال اختبار Breusch-Pagan-Godfrey نكشف عن مشكلة ثبات التّباين باختبار الفرضيتين:

- H0: ثبات تباين الحد العشوائي؛
- H1: عدم ثبات تباين الحد العشوائي.

فاذاكان الاحتمال المقابل لإحصائية F أكبر من 0.05 فاننا نقبل الفرضية الصفرية.

الجدول 3-32: اختبار تجانس التّباين

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey
Null hypothesis: Homoskedasticity

F-statistic	0.265308	Prob. F(9,20)	0.9771
Obs*R-squared	3.199651	Prob. Chi-Square(9)	0.9559
Scaled explained SS	1.521448	Prob. Chi-Square(9)	0.9970

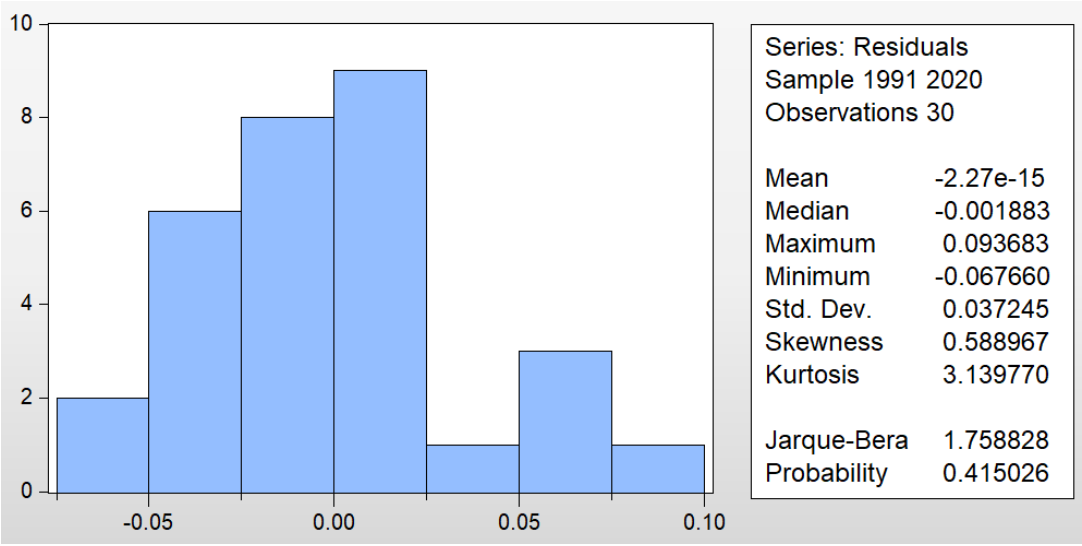
المصدر: مخرجات برنامج Eviews9

من خلال الجدول السابق تظهر نتيجة اختبار Breusch-Pagan-Godfrey يظهر أن احتمال Obs*R-squared وكذا اختبار F أكبر من مستوى المعنوية 0.05، وهو ما يعني أنه لا توجد مشكلة تجانس التّباين.

4-اختبار التّوزيع الطبيعي للأخطاء:

باستعمال اختبار jarque-Bera يتضح أن الأخطاء تتوزع طبيعيا، حيث أن الاحتمال المقابل للإحصائية يساوي 0.41، وهو أكبر من مستوى المعنوية 0.05، وبالتّالي فإن الأخطاء تتبع التّوزيع الطبيعي.

الشكل 3-12: اختبار التّوزيع الطبيعي للأخطاء



المصدر: مخرجات برنامج Eviews9

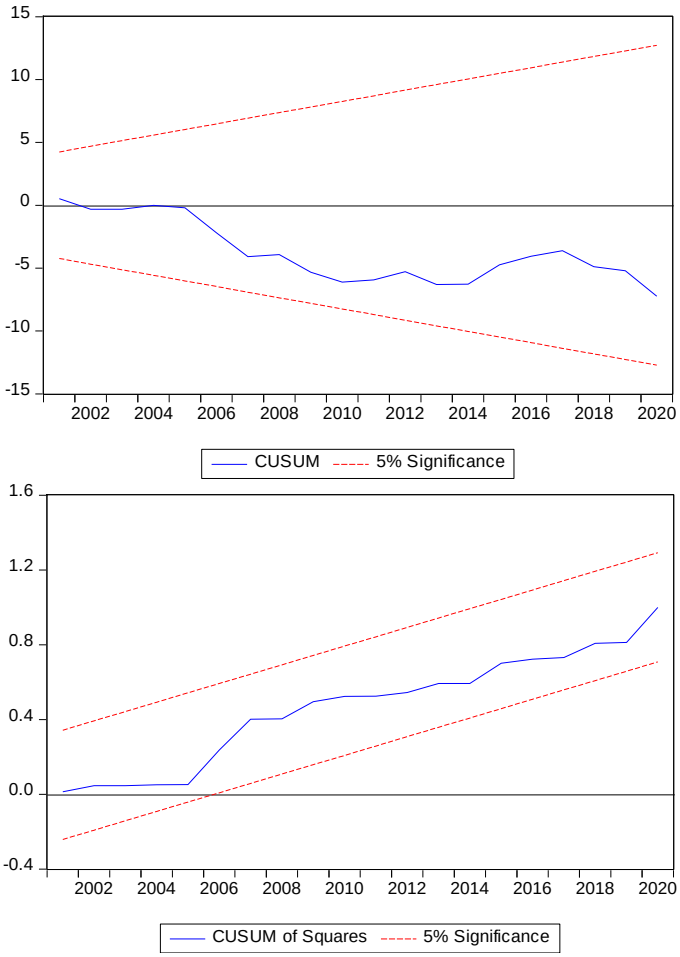
5-اختبار استقرارية النموذج:

باتباع طريقة Pesaran فإن الخطوة التّالية بعد تقدير النموذج تتمثل في اختبار استقرارية النموذج خلال فترة الدراسة، ولتحقيق ذلك يتم استخدام مجموعة من الاختبارات، وقد اعتمدنا على أشهر اختبارين هما:

- اختبار المجموع التّراكمي للبواقي المتكررة (CUSUM)؛
- اختبار المجموع التّراكمي لمربعات البواقي المتكررة (CUSUMSQ).

هذان الاختباران يسمحان باكتشاف عدم الثّبات الهيكلي لمعادلات الإنحدار عبر الزمن، يتحقق استقرار النموذج المقدر إذا وقع الشكل البياني لإحصاء كل من CUSUM و CUSUMSQ داخل الحدود الحرجة عند مستوي معنوية 5%، ومن ثم تكون هذه المعلمات غير مستقرة إذا انتقل الشكل البياني لإحصاء الاختبارين المذكورين خارج الحدود الحرجة عند المستوي.

الشكل 3-13: اختبار استقرارية النموذج:



يتضح من خلال الشكل السابق أن كل المعاملات المقدرة للنموذج مستقرة هيكليا خلال فترة الدراسة، حيث وقع الشكل البياني لإحصاء الاختبارين المذكورين لهذا النموذج داخل الحدود الحرجة عند مستوى معنوية 5%، وهذا ما يقودنا إلى الحكم على هذا النموذج بأنه خال من أي تغيرات هيكلية.

ثالثا: تقييم النموذج من الناحية الإحصائية والاقتصادية:

بعد التّأكد من صلاحية النموذج، يعتمد التّقييم الإحصائي في هذه المرحلة على معامل التّحديد المصحح واختبار المعنوية الإحصائية للمعاملات المقدرة بالاعتماد على إحصائية Stuedent، ومن الناحية الاقتصادية على تفسير معاملات المتغيرات المستقلة والتّسوية والتّعديل.

1- تقييم النموذج من الناحية الإحصائية:

تشير قيمة معامل التّحديد المصحح $\overline{R^2}$ تساوي (0.9939)، وبالتّالي يمكن القول بأن المتغيرات المفسرة تشرح النموذج بنسبة (99.39%).

أما إذا اختبرنا كل معلمة على حدا، فبالاعتماد على إحصائية Student نلاحظ أن جميع المتغيرات معنوية إحصائيا (عدا الحد الثابت) عند مستوى معنوية 5%، باستثناء معاملي المتغيرين LSS وDEP الذين ظهر أنهما معنويين عند مستوى معنوية 10%، ومنه فإنه يمكن الاعتماد عليها إحصائيا والمرور إلى تفسيرها اقتصاديا.

2- تقييم النموذج من الناحية الاقتصادية: توصلنا من خلال الدراسة التّطبيقية إلى مجموعة من النتائج يمكن تفسيرها اقتصاديا بالشكل التّالي:

- وجود أثر موجب ومعنوي للتأمين على الحياة في الفترة السابقة على طلب التّأمين على الحياة في الفترة الحالية، فقد بلغت القيمة المقدرة للمرونة الجزئية للطلب على التّأمين على الحياة في الفترة t-1 بالنسبة للطلب على التّأمين على الحياة في الفترة t حوالي 0.5528، ونسمي هذه القيمة بمعامل التّسوية أو معامل التّعديل، حيث بلغ مقدار استجابة الطّلب على التّأمين السنوي للمتغيرات المستقلة الواردة بالمعادلة نحو= $(1 - 0.5528)$ (0.4472، إذن الفترة الزمنية اللازم انقضاؤها لتحقيق الاستجابة الكاملة تقدر بـ $(\frac{1}{0.4472} = 2.23)$ أي حوالي السنتين.

يفسر الأثر المعنوي والموجب للطلب على التّأمين في السنة الماضية على الطّلب في السنة التي تليها بخاصية اجبارية التّجديد السنوي لعقود التّأمين، فأغلب عقود التّأمين على الحياة التي لها مساهمة كبيرة في الطّلب تأخذ طابع السنوية ويتم تجديدها سنة بعد أخرى.

- وجود أثر سلبي ومعنوي للتأمين على الأضرار على طلب التّأمين على الحياة، فقد بلغت القيمة المقدرة للمرونة الجزئية للتأمين على الأضرار بالنسبة للطلب على التّأمين على الحياة حوالي 11%، ويعود هذا التّأثير السلبي نتيجة الصورة الذهنية التي يمتلكها مجموع المؤمن لهم حول ممارسات شركات التّأمين على الأضرار المتمثلة في ضعف الخدمات والتّأخر في توزيع التّعويضات، الأمر الذي يحد من الطّلب على التّأمين على الحياة.

- وجود أثر سلبي ومعنوي لمشاركة المرأة في العمل على طلب التّأمين على الحياة، فقد بلغت القيمة المقدرة للمرونة الجزئية لمشاركة المرأة في العمل بالنسبة لطلب التّأمين على الحياة حوالي 06%، وتفسر هذه النتيجة إلى إحلال الدّخل المتأتي من مشاركة المرأة في العمل محل الحماية التي يوفرها التّأمين على الحياة، والاكتفاء بالضمانات التي يقدمها نظام الحماية الاجتماعية.

- وجود أثر موجب ومعنوي لمعدّل الإعالة على طلب التّأمين على الحياة، فقد بلغت القيمة المقدرة للمرونة الجزئية لمعدّل الإعالة بالنسبة لطلب التّأمين على الحياة حوالي 02%، وتفسر هذه النتيجة تتوافق مع النظرية الاقتصادية التي تشير إلى حماية المعالين هي من بين الدوافع الرئيسية لشراء التّأمين على الحياة في الدول المتقدمة.

- وجود أثر موجب ومعنوي للضمان الاجتماعي على طلب التّأمين على الحياة، فقد بلغت القيمة المقدرة للمرونة الجزئية للضمان الاجتماعي بالنسبة للطلب على التّأمين على الحياة حوالي 46%، وتفسر هذه النتيجة بوجود علاقة تكامل بين منتجات التّأمين على الحياة والضمان الاجتماعي.

- وجود أثر موجب ومعنوي لمعدّل التّضخم للفترة t-1 على طلب التّأمين على الحياة في الفترة t، فقد بلغت القيمة المقدرة للمرونة الجزئية حوالي 0.6%، وتفسر هذه النتيجة لوجود فارق موجب بين معدّل العائد الذي تقدمه شركات التّأمين على الحياة يفوق معدّل التّضخم، لأن تسعير خدمة التّأمين على الحياة يؤخذ متغير التّضخم بعين الاعتبار ويضيف له هامش ربح سنوي.

- وجود أثر موجب ومعنوي لنسبة التمدّن للفترة t-1 على طلب التّأمين على الحياة في الفترة t، فقد بلغت القيمة المقدرة للمرونة الجزئية حوالي 07%، وتعود العلاقة وتفسر هذه النتيجة إلى تركز نشاط التّأمين في المدن والولايات الكبرى في الجزائر.

- وجود أثر سلبي ومعنوي للضمان الاجتماعي للفترة t-1 على طلب التّأمين على الحياة في الفترة t، فقد بلغت القيمة المقدرة للمرونة الجزئية حوالي 65%.

- وتعود العلاقة العكسية بين الضمان الاجتماعي والتّأمين على الحياة للاعتبارات التّالية:
- تشابه بعض خدمات الضمان الاجتماعي مع منتجات التّأمين على الحياة، والذي يؤدي باكتفاء المؤمن لهم بخدمات التّأمين الاجتماعي وبالتالي لا يقبلون على عقود التّأمين على الحياة.
- تفضيل التّأمين الصحي الذي تقدمه شركات التّأمين التجاري على التّأمين الصحي الذي يقدمه الضمان الاجتماعي بسبب المزايا الإضافية التي يقدمها التّأمين على الحياة كسرعة الأداء وتقديم الخدمات.
- إنفاق الدولة على منظومة الضمان الاجتماعي الذي يؤثر بشكل سلبي على طلب تأمينات الحياة حسب ما تبينه الدراسات السابقة، لأن الاستفادة من خدمات الضمان الاجتماعي يغني الفرد عن طلب التّأمين على الحياة.

خلاصة الفصل

لقد قمنا في هذا الفصل بتحديد مكانة سوق التّأمين الجزائري من السوق العالمية، من خلال المقارنة بين معدّلي الكثافة والاختراق للجزائر وبعض دول العالم، حيث تبين الأداء الضعيف لسوق التّأمين على الحياة في الجزائر رغم التّحسن النسبي لبعض المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والديمغرافية المرتبطة بصناعة التّأمين على الحياة.

ونتيجة الأداء الضعيف لسوق التّأمين على الحياة في الجزائر فقد باشرت السلطات الوصية عدة اصلاحات لمنظومة التّأمين والتي خلصت إلى الفصل بين نشاطي التّأمين على الأضرار والتّأمين على الحياة، والذي بدأ تنفيذه في السوق ابتداء من سنة 2011، ومن أجل تعميق الإصلاحات أصدرت السلطات الوصية مؤخرا قانون يسمح بممارسة التّأمين التّكافلي الذي يتوافق مع مبادئ الشريعة الاسلامية من أجل تعزيز انتشار التّأمين وتطوّره في الجزائر.

يعتبر قطاع التّأمين على الصعيد العالمي من القطاعات الأقل تضرّرا من الأزمة الصحية التي يواجهها العالم، وأكثر قطاعات التّأمين تعافيا من جائحة كورونا، الأمر الذي يعود إلى تأقلم المؤمن لهم والمؤمنين مع الظروف المستجدة التي فرضتها الجائحة الصحية، من خلال تزايد الادراك والوعي بالأخطار المرتبطة بالحياة ومن خلال استعمال الوسائط الالكترونية في التواصل والتوزيع عن بعد لخدمات التأمين.

إن انتشار وسخاء نظام الحماية الاجتماعية في الجزائر يعتبر من أبرز محددات تطوّر التّأمين على الحياة التّجاري، وهذا السخاء يؤثر بشكل كبير على التّوازنات المالية لمختلف الصناديق، لذلك وجب على شركات التّأمين على الحياة استغلال الفرصة من خلال تعزيز الحملات الدعائية والتّرويجية لجذب المؤمن لهم من أجل تكميل وتعزيز المزايا التي تقدمها منظومة الضمان الاجتماعي في الجزائر.

توصّلت الدراسة التطبيقية إلى أن العوامل المتمثّلة في طلب التّأمين على الحياة لفترة التّأخير، معدّل الإعالة والضمان الاجتماعي، معدّل التّضخم ونسبة التّمدن تؤثر بشكل إيجابي ومعنوي على طلب التّأمين على الحياة في الجزائر، كما بينت الدّراسة وجود علاقة عكسية بين الطّلب على تأمينات الحياة ومجموع متغيرات على غرار التّأمين على الأضرار، مشاركة المرأة في العمل، معدّل الإعالة والضمان الاجتماعي لفترة التّأخير.

خاتمة

خاتمة

تمحورت هذه الدّراسة حول البحث عن معوّقات التّأمين على الحياة ومتطلبات تطويره في الجزائر ركزنا في الفصل الأول على عرض الخطر المرتبط بالحياة البشرية والحاجة إلى التّأمين على الحياة باعتباره من أبرز الأنظمة القادرة على تدنية أو تقليص الآثار المالية للأخطار التي تواجه وتعترض حياة الإنسان مع عرض مختلف البدائل والخدمات المكمّلة لصناعة التّأمين المؤسسية منها على غرار الحماية والضمان الاجتماعي والخدمات الاجتماعية وغير المؤسسية المتمثلة في مختلف أطر التعاون والتّكافل، مع تقديم التأمين التكافلي كخدمة بديلة للتأمين التجاري يتوافق عمله مع الطبيعة الثقافية للمجتمع.

وتم خصصنا الفصل الثاني لوصف وتحليل مختلف العوامل المؤثرة على التّأمين على الحياة سواء تعلق الأمر بجانب العرض أو من جانب الطّلب اعتمادا على نتائج الدّراسات التّطبيقية التي أجريت على دول مختلفة وفي فترات مختلفة، حيث تبيّن أنّ تلك الدّراسات لم تتفق في مجملها على علاقة ثابتة بين المتغيرات والطّلب على التأمين على الحياة، الأمر الذي يعود لخصوصية كل منطقة وكل مجتمع وكل فترة زمنية، كما قمنا بالإشارة إلى أهمية دراسة سلوك المستهلك في تفسير مدى إقبال ونفور الأفراد من التّأمين على الحياة، ومدى ارتباطه بالبيئة العامة للدّولة اقتصاديا واجتماعيا وسياسيا.

وفي الفصل الثالث من الدّراسة، تطرقنا لتقديم سوق التّأمين على الحياة في الجزائر من خلال تحديد مكانة سوق التّأمين الجزائري من السوق العالمية، حيث تبين الأداء الضعيف لسوق التّأمين على الحياة في الجزائر رغم التّحسن النسبي لبعض المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والديمغرافية المرتبطة بصناعة التّأمين على الحياة.

وقد قمنا بتطبيق نتائج الفصلين السابقين من خلال دراسة تأثير مؤشرات مختارة لتوفر بياناتها على طلب التّأمين على الحياة في الجزائر، حيث وجدنا من المتغيرات ما يؤثر بالإيجاب وما يؤثر بالسلب، مع التأكيد على أنّ هناك عوامل لم تدرج في النموذج لها دور كبير في التّأثير وتفسير معوّقات التأمين على الحياة، وهي العوامل الاجتماعية والثقافية والسياسية والبدائل الممكنة التي لا تتوفر على بيانات كاملة أو يصعب تكميمها في الجزائر.

وبعد معالجة الموضوع من مختلف جوانبه توصلنا إلى مجموعة من النّتائج على المستويين النّظري والتّطبيقي، يمكن ايجازها فيما يلي:

- يعتبر نظام تأمينات الحياة من أبرز الأنظمة القادرة على تدنية أو تقليص الآثار المالية للأخطار التي تواجه وتعترض حياة الإنسان، عبر نظام يقوم على التقليل من آثار الأخطار عن طريق تجميع أكبر عدد من المشاهدات لتحقيق مبادئ قانون الأعداد الكبيرة الذي ينص على أنه كلما زادت عدد الوحدات التي تجرى عليها الدراسة، كلما آلت نسبة الاحتمال المتوقع إلى الاحتمال المحقّق لها؛

- يقدم نظام التّأمين على الحياة مجموعة وثائق تغطي مختلف الأخطار الممكنة وذلك عن طريق نظام متكامل إداريا، قانونيا وماليا يحدد التزامات وحقوق أطراف العملية التأمينية، حيث تقترح شركات التأمين على الحياة مجموع عقود كلاسيكية متمثلة في التّأمين على الحياة في حالة الحياة، والتّأمين على الحياة في حالة الوفاة والتأمين المختلط، ومجموع عقود تأمينية مستحدثة تحت تسمية التّأمين بوحدات الحساب والتّأمين على الحياة الشامل، ويتم تدعيم العقود السابقة بمجموعة عقود تكميلية على غرار التّأمين الصحي وتأمين الجماعة وتأمين السفر؛

- إن بعض العوامل الثقافية المتوارثة وبعض العادات وتقاليد المجتمع في التّكافل والتّعاون تحد بشكل كبير في الوعي وانتشار التّأمين على الحياة؛

- شمولية وسخاء نظام الحماية الاجتماعية في الجزائر ساهم في ضعف انتشار التّأمين على الحياة، وأثر بشكل كبير على ملاءة صناديق الضمان الاجتماعي، الأمر الذي يفسر العجز الكبير لمختلف الصناديق، والذي يتجلى في ضعف التّعويضات وإلغاء التّقاعد النسبي؛

- تتنوع السلع البديلة لعقود التّأمين على الحياة بين التّأمين التّكافلي العائلي الضمان الاجتماعي والادّخار وأدوات الاستثمار كالأسهم والسندات والصّكوك؛

- نظرا لطبيعة المجتمع الجزائري يمكن اعتبار التّأمين التّكافلي العائلي منافسا وبديلا للتّأمين على الحياة التّجاري، خاصة مع الإصدار القانوني الأخير (المرسوم التنفيذي 21-81 المؤرخ في 23 فيفري 2021 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي) الذي يمكّن من ممارسة التّأمين التّكافلي العام أو العائلي من خلال التّخصص أو من خلال النّوافذ؛

- إن الأزمات الاقتصادية والسياسية التي مرت بها الجزائر كان لها بالغ التّأثير على صناعة التّأمين على الحياة، خاصة أزمة بنك الخليفة التي خلفت عدم ثقة المتعاملين في النظام المالي الجزائري؛
- تمتلك شركات التّأمين على الحياة بشكل عام سمعة سلبية، نتيجة ممارسات شركات التّأمين على الأضرار خاصة من ناحية الخدمات ومن ناحية التّعويضات والتّأخر في منحها، وهذا يعود لعدم المعرفة القانونية والتّنظيمية للمؤمن لهم لنظام التّأمين في الجزائر؛

- ضعف أداء نظام البورصة يعرقل بشكل واسع أداء شركات التّأمين على الحياة من حيث توظيف وتمثيل المؤونات ومن خلال طرح منتجات جديدة تقوم على توزيع جزء من رأس المال المؤمن عليه بالعملة المحلية وجزء في شكل وحدات حسابية يتم توظيفها في البورصة، على نحو يعزز من عوائد توظيفات العقود؛

- يتم تحديد سعر التّأمين بمجموعة من المؤشرات أهمها جدول الحياة ومعدّل الفائدة والتّضخم، لذلك يتوجب على شركات التّأمين على الحياة تحيين المعطيات المستخدمة في التّسعير من أجل الوصول إلى السعر العادل خاصة مع تحسن ظروف الحياة وارتفاع أمل الحياة؛

- تعتبر الملاءة المالية لشركات التّأمين محددا رئيسيا لعرض خدمات التّأمين على الحياة وللحفاظ على مدخرات المؤمن لهم على اعتبار عقود التّأمين على الحياة تسري لفترات طويلة نسبيا؛

- تعزيز قدرة الاحتفاظ من خلال إعادة التّأمين عامل يساهم بشكل كبير في توسع وانتشار خدمات التّأمين على الحياة؛

- يتم قياس العوامل الديموغرافية باستخدام كل من نسبة سكان الحظر إلى الريف وأمل الحياة ومعدّل الإعالة كمؤشرات على التّغيير في العوامل الديموغرافية، لكن هذه الدراسات لم تتفق على وجود أثر مشترك للعوامل الديموغرافية على التّأمين على الحياة؛

- يعتبر دراسة سلوك المستهلك أمرا بالغ الأهمية لتفسير مدى إقبال ونفور الأفراد من التّأمين على الحياة، فسلوك المستهلك مرتبط بمجموع العادات والقيّم التي تحدد قراراته، ومرتبط بالبيئة المجتمعية ومرتبط بما تقدمه شركات التّأمين من خدمات ومرتبط بالبيئة العامة للدّولة اقتصاديا وسياسيا؛

- يعتبر قطاع التّأمين على الصعيد العالمي من القطاعات الأقل تضرّرا من الأزمة الصحية التي يواجهها العالم، وأكثر قطاعات التّأمين تعافيا من جائحة كورونا، الأمر الذي يعود إلى تأقلم المؤمن لهم والمؤمنين

مع الظروف المستجدة التي فرضتها الجائحة الصحية، من خلال تزايد الادراك والوعي بالأخطار المرتبطة بالحياة ومن خلال استعمال الوسائط الالكترونية في التواصل والتوزيع عن بعد لخدمات التّأمين.

- عند تحليل أداء سوق التّأمين على الحياة في الجزائر نجد أن مؤشر الأقساط يبن ارتفاعا سنويا بمعدّل نمو موجب خاصة في الفترة بين 2006 و2019، لكن عند تحليل مؤشر معدّل الكثافة ومعدّل الاختراق، نجد نتائج ضعيفة ومختلفة حيث يبلغ نصيب الفرد 2 دولار فقط تمثل 0.1% من الناتج الداخلي الخام؛
- سوق التّأمين في الجزائر يسيطر عليه التّأمين الأضرار بأكثر من 90%، في مقابل حصة بسيطة للتأمين على الحياة، مع سيطرة الشركات العمومية على السوق؛
- تأثير الإصلاحات على صناعة التّأمين على الحياة في الجزائر كان نسبيا، مقارنة بما كان مأمول بعد إصدار القانون 06-04؛
- إن توجه السياسة الاقتصادية للبلاد الرامية إلى دعم وتعزيز المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن يعزز بشكل كبير التّأمين على الحياة، من خلال تكثيف الجهود التّسويقية للوصول إلى أصحاب المؤسسات؛
- تميزت العوامل الديموغرافية في الجزائر بظاهرة الإنتقال من الطابع الريفي للمجتمع إلى الطابع الحضري، والتّوزيع غير المتساوي للسكان عبر مختلف المناطق وتركز النشاط الاقتصادي والتّجاري في منطقة الشمال، الأمر الذي يفسر تركز توزيع التّأمين على مجموعة ولايات كبرى في الجزائر؛
- إن تحسن العوامل اجتماعية على رأسها تحسن المستوى التّعليمي وتحسن المنظومة الصحية، يجب أن يؤخذ بعين الحسبان عند إعداد البحوث التّسويقية لشركات التّأمين.

وبالاعتماد على الدراسة التّطبيقية لمجموعة من المتغيرات ذات العلاقة بالتّأمين على الحياة، وباستخدام أدوات قياسية في اختبار هذه العلاقة، خلصت الدراسة إلى:

- وجود أثر موجب ومعنوي للتأمين على الحياة للفترة t-1 على طلب التّأمين على الحياة في الفترة t؛
- وجود أثر سلبي ومعنوي للتأمين على الأضرار على طلب التّأمين على الحياة؛
- وجود أثر سلبي ومعنوي لمشاركة المرأة في العمل على طلب التّأمين على الحياة؛
- وجود أثر موجب ومعنوي لمعدّل الإعالة على طلب التّأمين على الحياة؛
- وجود أثر موجب ومعنوي للضمان الاجتماعي على طلب التّأمين على الحياة؛
- وجود أثر موجب ومعنوي لمعدّل التّضخم للفترة t-1 على طلب التّأمين على الحياة في الفترة t؛
- وجود أثر سلبي ومعنوي لمعدّل الإعالة للفترة t-1 على طلب التّأمين على الحياة في الفترة t؛
- وجود أثر سلبي ومعنوي لنسبة التّمدن للفترة t-1 على طلب التّأمين على الحياة في الفترة t؛
- وجود أثر سلبي ومعنوي للضمان الاجتماعي للفترة t-1 على طلب التّأمين على الحياة في الفترة t.

تبين من خلال الدراسة أن المؤشرات المعتمدة لا تفسر كل معوقات التّأمين على الحياة، وهو مؤشر على أن هناك عوامل لم تدرج في النّموذج لها دور كبير في التأثير، وهي العوامل الاجتماعية والثقافية والسياسية بالإضافة إلى مختلف الخدمات البديلة التي لا تتوفر على بيانات كاملة أو يصعب تكميمها على غرار التّأميم التّكافلي العائلي.

التّوصيات:

بناء على النّتائج المتوصل إليها، توصي الدراسة بما يلي:

- على اعتبار وجود عوامل أخرى خارج النموذج لها أثر كبير على التّأمين على الحياة في الجزائر، وهي العوامل الثقافية والاجتماعية، توصي الدّراسة بضرورة تفعيل التّأمين التّكافلي العائلي وذلك بما يتماشى والطابع الاجتماعي والثقافي للمجتمع الجزائري؛
- تعرف عادات وتقاليد المجتمع أدوات مالية غير مؤسسية على غرار الوقف والزّكاة، توصي الدّراسة بالبحث عن آليات تضمن التفعيل والتأسيس لتلك الخدمات؛
- يشكل الدّخل محددا رئيسيا في تفسير الطلّب على تأمينات الحياة، لذلك توصي الدّراسة بالبحث عن آليات تعزيزه من خلال دعم مبادرات الشّباب خاصة خريجي الجامعات على المقاولاتية وتعزيز دور المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- بناء على العلاقة بين صناديق الضمان الاجتماعي والتّأمين على الحياة، توصي الدّراسة بضرورة تعزيز حملات الدّعاية من أجل تحفيز المنخرطين على دعم حمايتهم واحتياطهم من خلال التّوجه نحو التّأمين على الحياة؛
- بناء على الأداء الضعيف للبنوك والبورصة في استقطاب المدخرات الفردية والعائلية، توصي الدراسة بضرورة البحث عن سبل تمكن من إدراج المدخرات الموجودة في النشاطات الموازية في السوق الرسمي؛
- أثبتت الدراسة أن سعر خدمة التأمين يشكل محددا رئيسيا في سلوك المستهلك، لذلك توصي الدراسة بضرورة تحيين طريقة تسعير أخطار التّأمين على الحياة من خلال تحيين جداول الحياة؛
- العمل على تحسين الصورة النّمطية لشركات التّأمين لدى مجموع المؤمن لهم، من خلال تحسين طرق التّعامل وتسريع مدة التّعويضات؛
- إن عقود التّأمين على الحياة تمتاز بطول مدتها الزمنية، توصي الدّراسة بضرورة تشديد هيئات الرقابة على الملاءة المالية لشركات التأمين على الحياة من خلال تحيين مختلف القواعد وفق ما تشير إليه المؤسسات وبيوت الخبرة العالمية في هذا الشأن؛

- على اعتبار وجود خدمات تأمين على الحياة حديثة تقوم على وحدات الحساب، توصي الدراسة بضرورة العمل على تفعيل دور البورصة في الجزائر؛
- إن الجهود المبذولة في سبيل جذب وتعزيز المدخرات من خلال شراء عقود التأمين على الحياة يجب أن لا تغفل تحديد البحث عن مصادر الأموال، حيث توصي الدّراسة بضرورة الاهتمام بمصادر الأموال تجنبا لعمليات غسيل وتبييض الأموال؛
- بناء على السمعة التي تكتسبها شركات التّأمين خاصة ما تعلق بالخدمات المقدّمة والتّعويضات في فروع التّأمين على الأضرار، توصي الدراسة بضرورة تحسين أداء شركات التّأمين من خلال التّكوين المستمر للموارد البشرية الحالية والمستقبلية؛
- رغم الآثار الكبيرة التي خلفتها الجائحة الصّحية، إلا أنها خلفت بعض الفرص التي يمكن استغلالها، لذلك توصي الدّراسة بضرورة استغلال زيادة الوعي بالخطر المرتبط بحياة الأشخاص من أجل زيادة الطّلب على تأمينات الحياة؛
- بينت الدّراسة تركز التّأمين في الجزائر في الجزائر العاصمة وبعض الولايات الكبرى بشكل أقل، لذلك توصي الدّراسة بتكثيف الجهود والبحوث التسويقية، والانتشار عبر التراب الوطني للوصول إلى العملاء المحتملين من أجل تعزيز الطّلب على التّأمين على الحياة؛
- يعتبر التّأمين أكثر القطاعات تعافيا من الجائحة الصحية نتيجة استغلال مختلف الوسائط الالكترونية في العمل، توصي الدّراسة بتعديل النصوص القانونية لتسمح لشركات التّأمين من توزيع الخدمات التّأمينية عبر الوسائط الالكترونية؛

أفاق الدراسة:

من خلال الدراسة تبين أن هناك عدة محاور يمكن أن تكون مجالا مهما للبحث المعمق مستقبلا، أهمها:

- متطلبات وضع نظام مؤسساتي لتفعيل التّكافل العائلي في الجزائر؛
- دور التّأمين على الحياة في تحسين أداء منظومة الحماية الاجتماعية؛
- آليات تطوير الطّلب على تأمين الحياة من خلال تفعيل السوق المالي في الجزائر.

المراجع

أولا– المراجع العربية:

1– الكتب:

- إبراهيم أبو النجا، التّأمين في القانون الجزائري، الجزء الأول، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- أحمد الخليل، الأسهم والسندات وأحكامهما في الفقه الإسلامي، الطبعة الثاني، دار ابن الجوزي للنشر، السعودية، 2006.
- أحمد محمد الصباغ، التّأمين التّكافلي الاسلامي من التّكييف الشرعي إلى التّطبيق العملي، الأردن، 2012.
- أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتّأمين، دار حامد للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2007.
- إسماعيل الشناوي ومحمدي أبو السعود، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعة، لبنان، 1993.
- السيدة عبد الفتاح اسماعيل وعبد الغفار علي حنفي، الاسواق والمؤسسات المالية، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2010.
- أموري كاظم وسعيد المعلم، تقدير وتحليل نماذج الاستهلاك ما بين دوال انجل ومنظومات الطّلب، دار المناهج، الأردن، 2001.
- بديعة علي أحمد، التّأمين في ميزان الشريعة الاسلامية دراسة فقهية مقارنة، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر، 2011.
- برهام محمد عطا الله، التّأمين من الوجهة القانونية والشريعة، مصر، 1999.
- بشير العلاق، التّرويج الإلكتروني والتّقليدي، دار اليازوري للنشر، الأردن، 2008.
- بهاء بهيج شكري، التّأمين في التّطبيق والقانون والقضاء، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر، الأردن، 2007.
- جورج ريجدا، مبادئ إدارة الخطر والتّأمين، ترجمة محمد توفيق البلقيني وإبراهيم محمد مهدي، دار المريخ للنشر، 2006.
- حربي محمد عريقات، التّأمين وإدارة الخطر، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2008.
- رمضان جمال كامل، موسوعة التّأمينات الاجتماعية، الطبعة الثانية، الأصيل للنشر، مصر، 2001.
- سامي السويلم، وقفات في قضية التّأمين، مركز البحث والتّطوير، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، السعودية، 2002.
- ستيف هانكي، وكوت شولر، دليل مجالس النقد في البلدان النامية، ترجمة رياض أسوم، المعهد اللبناني لدراسات السوق، لبنان،2015.
- شريف محمد غنام، التّوزيع الالكتروني للسلع والخدمات، دار الجامعة الجديدة، مصر 2012.
- شوقي سيف النصر سيد، الأصول العلمية والعملية لخطر والتّأمين، الطبعة الثالثة، مصر، 1999.
- طارق حمول وأحمد بوشنافة، صيرفة التّأمين، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2018.
- طارق عبد العال حماد، إدارة الأخطار، الدار الجامعية، مصر، 2003.
- طالب محمد عوض، مدخل للاقتصاد الكلي، الجامعة الأردنية، الأردن، 2013.
- عاطف عبد المنعم ومحمد الكاشف، تقييم وإدارة المخاطر، الطبعة الأولى، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، مصر، 2008.
- عامر علي السعيد، مقدمة في الاقتصاد الجزئي، دار البداية، الطبعة الأولى، الأردن، 2010.
- عبد الحق لعميري، عشرية الفرصة الأخيرة، الاقتصاد الجزائري الازدهار أو الانهيار، منشورات الشهاب، الجزائر، 2015.
- عبد الحليم كراجة وآخرون، مبادئ الاقتصاد الجزئي، الطبعة الثانية، دار صفاء للتوزيع والنشر، الأردن، 2001.
- عبد الرحمن الجريسي، سلوك المستهلك، الطبعة الثانية، دار المعارف، مصر، 2008.
- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني المجلد الثاني عقود الغرر وعقد التّأمين، دار إحياء التّراث العربي، لبنان، 1964.

- عبد الهادي السيد محمد تقي الحكيم، عقد التّأمين: حقيقته ومشروعيته، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الاولى، لبنان، 2003.
- عصام أنور سليم، التّأمين الاجتماعي بين النظرية والتّطبيق، الطبعة الأولى، دار الجامعيين للطباعة، مصر، 2005.
- علي القره داغي، حكم التّأمين الصحي وبعض صوره في المجتمع الأمريكي، قطر، 2005.
- علي محيي الدين القره داغي، التّأمين التّكافلي الإسلامي، دار البشائر الاسلامية، لبنان، 2011.
- علي مشاقبة وآخرون، إدارة الشحن والتّأمين، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر، الأردن، 2003.
- فليح حسين خلف، الاقتصاد الكلي، الطبعة الأولى، جدار للكتاب الحديث، الأردن، 2007.
- محمد بن علي القري، مقدمة في أصول الاقتصاد الاسلامي، دراسة للنظام الاقتصادي الاسلامي، الطبعة الرابعة، دار حافظ للنشر، السعودية، 2002.
- محمد طاقة وآخرون، أساسيات علم الاقتصاد، الطبعة الأولى، إثراء للنشر والتّوزيع، عمان، 2008.
- محمد عبد الباري، إدارة الخطر والتّأمين التّجاري، مصر، 1999.
- محمد مصلح الدين، ترجمة تيسير التّريكي، التّأمين والشريعة الإسلامية، الطبعة الاولى، منتدى المعارف، لبنان، 2011.
- مختار الهانس وإبراهيم حمودة، مبادئ التّأمين التّجاري والاجتماعي، مطبعة الاشعاع الفنية، الطبعة الأولى، مصر، 2003.
- مختار الهانس وابراهيم حمودة، مقدمة في مبادئ التّأمين بين النظرية والتّطبيق، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2000.
- معراج جديدي، محاضرات في قانون التّأمين الجزائري، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
- منذر قحف، الوقف الإسلامي، الطبعة الأولى، دار الفكر المعاصر، لبنان، 2000.
- منير نوري، السياسات الاقتصادية في ظل العولمة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
- نائل بني ترجمة تيسير تريكي ومصباح كمال، الأخطار والتّأمين في صناعة الإنشاء، منتدى المعارف، لبنان، 2017.
- نزيهة عبد مقصود محمد، الأثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الكر الجامعي، الطبعة الأولى، مصر، 2005.
- سلامة عبد الله، الخطر والتّأمين الأصول العلمية والعملية، مركز البحوث والدراسات، مصر، 1967.
- السيفي بديع أحمد، الوسيع في التّأمين وإعادة التّأمين علما وقانونا وعملا، الديوان للطباعة، العراق، 2006.

2- المقالات والبحوث:

- السباعي محمد السباعي، نحو نموذج كمي لتحديد اتجاهات الخطر لاختيار محفظة الاستثمار في تأمينات الحياة، المجلة المصرية للدراسات التّجارية، العدد الثاني المجلد 26، جامعة المنصورة، مصر، 2002.
- الكالوتي يعقوب مصطفى، إدارة أنشطة الاكتتاب في التّأمينات العامة، مجلة مرآة التّأمين، الاتحاد الفلسطيني لشركات التّأمين، العدد12، فلسطين، 2012.
- المتولي المرسي الدسوقي، نموذج مقترح لقياس تكلفة خطر التّأمين على الحياة في مصر، المجلة المصرية للدراسات التّجارية، مصر، 1989.
- بكطاش فتيحة ومقلاتي سفيان، المقاربة النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر، مجلة الاقتصاد والإحصاء التّطبيقي، العدد الأول المجلد 11، CREAD، الجزائر، 2014.

- بوضياف حفيظ، أثر التّعليم على النمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الاقتصاد والإحصاء التّطبيقي، العدد الثاني المجلد 11، CREAD، الجزائر، 2014
- بوعلام مولاي، سياسة تعديل وتوزيع الدّخل في البلاد العربية، مجلة معارف قسم 1 العلوم القانونية والاقتصادية، العدد 11، جامعة البويرة، الجزائر، 2011.
- جلال عبد الحليم حربي، استراتيجيات تنمية الطّلب على تأمينات الحياة في سوق التّأمين الكويتي، مجلة المال والتّجارة، 1990.
- حاجي العلجة، الفساد المالي والإداري أسبابه وآثاره مع الإشارة للواقع الجزائري، مجلة الاقتصاد والإحصاء التّطبيقي، العدد الأول المجلد العاشر، CREAD، الجزائر، 2013.
- حريري عبد الغني، آثار تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية وسياسات مواجهة مخاطرها، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثامن، الجزائر، 2010.
- حسين عبد المطلب الأسرج، التّأمين التّكافلي الإسلامي، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الثاني، المجلد الحادي والعشرون، الأردن، 2013.
- حمول طارق وبوشنافة أحمد، إدارة الخطر كتوجه تسييري حديث بشركات التّأمين ومتطلبات تفعيلها، مقال منشور بمجلة رؤى اقتصادية، العدد الثالث، الجزائر، ديسمبر 2012.
- خليفة أسماء، متطلبات تطوير القطاع البنكي الجزائري، دفاتر البحوث العلمية، العدد 1، الجزائر، 2021.
- دبوزين محمد، وضعية سوق التّأمين على الاشخاص في الجزائر، مجلة ابعاد اقتصادية، المجلد الرابع، العدد 02، الجزائر، 2017.
- دغموم عشا موبايلي عبد النور، آليات تنشيط وتطوير بورصة الجزائر، مجلة اقتصاد المال والاعمال، المجلد 6 العدد 2، جامعة الوادي، الجزائر، 2021.
- رائد عبد الرحمن يوسف تيم، العوامل المؤثرة على قرار شراء بوليصة التّأمين على الحياة في الأردن، رسالة ماجستير في التّسويق، الجامعة الأردنية، الأردن، 1995.
- زيدات دليلة، عقد التّأمين على الحياة في القانون الجزائري، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001.
- زينب حسن محمود عفيفي، برمجة الأهداف والتّنويع الأمثل لمحفظة استثمارات قطاع التّأمين على الحياة بشركات التّأمين المصرية، المجلة المصرية للدراسات التّجارية، العدد الثاني المجلد 26، جامعة المنصورة، مصر، 2000.
- زينب فاصولي، المسنين في المنطقة العربية: الفجوة بين الواقع ومتطلبات التّكفل، مجلة العلوم الاجتماعية، المجلد 15 العدد 02، جامعة الجزائر، 2021.
- ساعد لسبط، أثر سعر الخدمة على اتخاذ القرار الشرائي للمستهلك النهائي، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، العدد الثاني، الجزائر، 2013.
- سامي ابراهيم باخت وأحمد علي أحمد، معوقات تطوّر التّأمين التّكافلي البديل الاسلامي للتأمين على الحياة في السودان، مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية، العدد 94، سوريا، 2020.
- سعد عبد السلام، قراءة في المنظومة التّعليمية الجزائرية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 11 العدد 1، جامعة الجلفة

- شكر محمد أحمد وكريم يونس كاظم، أثر سياسة انتقاء الخطر في التّأمين على الحياة في إنتاجية شركة التّأمين العراقية العامة، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد السابع، العدد 19، الفصل الثاني، العراق 2012.
- شكر محمد احمد، أثر عامل الحالة الصحية في الاكتتاب بالتّأمين على الحياة الفردي دراسة تطبيقية في شركة التّأمين العراقية العامة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد التّاسع والاربعون، العراق، 2016.
- صفوت حميدة، المخصصات الفنية في شركات التّأمين على الحياة، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، العدد الأول المجلد 22، مركز البحوث والاستشارات والتّطوير، مصر، 2004.
- صليحة بوصوردي، دراسة نقدية لمدى عدالة الأجور في الجزائر، والممارسات العملية لإرسائها، مجلة دراسات وأبحاث اقتصادية في الطاقات المتجددة، المجلد08، العدد 02، الجزائر، 2021.
- طلحاوي فاطمة الزهراء ومدياني محمد، تقييم أداء القطاع البنكي في ظل الإصلاحات البنكية الجزائرية، مجلة التّكامل الاقتصادي، المجلد 7 العدد 2، الجزائر، 2019.
- عبد الجبار السبهاني، دور الوقف في التّنمية المستدامة، مجلة الشريعة والقانون، الإمارات العربية المتحدة، 2010.
- عبد الجبار السبهاني، شبكات الأمان والضمان الاجتماعي في الإسلام، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، العدد الأول المجلد 33، السعودية، 2010.
- عبد الجبار السبهاني، وقف الصكوك وتصكيك الوقف، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، العدد الثالث المجلد 28، السعودية، 2015.
- عبد القادر بريش، دور حوكمة الشركات في رفع كفاءة أداء سوق الأوراق المالية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد التّاسع المجلد السابع، جامعة الشلف، الجزائر، 2012.
- عبد الكريم قندوز، نظرية الخطر في الفكر الاقتصادي التّقليدي والإسلامي، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2020.
- عبد المجيد قدي وصادقي أمينة، تحديات ادماج الصكوك الإسلامية في السوق المالي لتمويل البنى التّحتية في الجزائر، مجلة أبعاد اقتصادية، العدد الثاني المجلد الثامن، جامعة بومرداس، الجزائر، 2018.
- عثمان الفكي خوجلي، التّأمين على الحياة وإعادة التّأمين، مجلة المصرفي، بنك السودان المركزي، السودان، 2014.
- عفاف محمد البحبوحي، دراسة استطلاعية لدوافع عدم الشراء لوثائق التّأمين على الحياة، مجلة آفاق جديدة للدراسات التّجارية، العدد 3 المجلد 19، جامعة المنوفية، مصر، 2007.
- غفصي توفيق، تحليل عوامل ضعف شركات التّأمين الجزائرية في تطوير قطاع التّأمين، مجلة التّنمية والاقتصاد التّطبيقي، المجلد 03 العدد 01، جامعة المسيلة، الجزائر، 2019.
- فيروز جيرار، دور التّقنيات الكمية كأداة لإدارة المخاطر في شركات التّأمين، مجلة الدراسات المالية المحاسبية والإدارية، العدد العاشر، الجزائر، 2018.
- قنوني حبيب وتسابت عبد الرحمن، المتغيرات النقدية والاستهلاك العائلي في الجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 6، الجزائر، 2016.

- كمال مرامي، مجلة التّأمين العربي الصادرة عن الاتحاد العام العربي للتأمين، العدد 150، مصر، 2021.
- محمد العمري، الأسواق المالية بين التّمويل والسيولة والاستثمار، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الثاني، المجلد الحادي والعشرون، الأردن، 2013.
- محمد أنس الزرقا، نظم التّوزيع الإسلامية، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، العدد الأول المجلد الثاني، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 1984.
- محمد زيدان وحبار عبد الرزاق، الملاءة المالية في شركات التّأمين، بين جهود التّنظيم وصعوبات التّطبيق مع إشارة خاصة لحالة الجزائر، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد16، جامعة الشلف، الجزائر، 2016.
- محمد فؤاد محمد حسان، وثائق تامين الحياة والتّضخم وطرق العلاج في السوق المصري والسوق الخارجي، مجلة آفاق جديدة للدراسات التّجارية، العدد الأول المجلد 13، جامعة المنوفية، مصر، 2001.
- مسلتي عامر ولرباع الهادي، مقارنة تأثير العوامل الاجتماعية والثقافية على سلوك المستهلك في المجتمعات الاسلامية والغربية، مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الاعمال، العدد06 المجلد 03، جامعة تبسة، الجزائر، 2020.
- مصطفى يسري البحيري، قياس أثر التّحسن الصحي والبيئي باستخدام تقدير معالم دالة الحياة لعلاج مشكلة التّغير في تكلفة تأمينات الحياة، المجلة العلمية للدراسات التّجارية والبحوث البيئية، المجلد الخامس، العدد الأول، مصر، 2014.
- مكيد علي وعشيط علاء الدين، أثر السياستين النقدية والمالية على التّضخم، مجلة الاقتصاد والإحصاء التّطبيقي، العدد الثاني المجلد14، cread، الجزائر، 2017.
- مهدي بخدة، الأجر الوطني الأدنى المضمون، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، العدد 6، جامعة غليزان، 2017.
- نادية العقون، دراسة تحليلية لأثر سعر الصرف الرسمي على القوة الشرائية للعملة، مجلة الاقتصاد الصناعي، المجلد 11 العدد 2، جامعة باتنة، الجزائر، 2021.

3- الأطروحات والرسائل الجامعية:

- بلعزوز بن علي، أثر تغيير سعر الفائدة على اقتصاد الدول النامية، أطروحة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.
- حدباوي أسماء، الحاجة للنهوض بقطاع التّأمينات وضرورة تجاوز المعوقات، رسالة ماجستير، جامعة المسيلة، الجزائر، 2012.
- خلوف ياسين، العوامل المحددة للطلب على التّأمين في الجزائر، دراسة قياسية للفترة 1996 -2016، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، 2019.
- صلاح هاشم مصطفى، الوعي التّأميني في مصر، رسالة ماجستير في التّأمين، جامعه القاهرة، مصر، 1973.
- فلاق صليحة، متطلبات تنمية نظام التّأمين التّكافلي، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2015.
- عبد الرزاق حبار، المنظومة المصرفية الجزائرية ومتطلبات استيفاء مقررات لجنة بازل، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2005.
- علي أحمد علي شاكر، الإطار العلمي لنظرية الخطر والتّأمين، أطروحة دكتوراه في التّأمين، جامعة القاهرة، مصر، 1976.

- علي عبد الحميد يوسف، محددات الطّلب التّأميني في سورية ودوره في النمو الاقتصادي، رسالة ماجستير في الاقتصاد والتّخطيط، جامعة تشرين، سوريا، 2014.
- محمد صلاح الدين صدقي، الوعي التّأميني في مجال التّأمينات العامة بالقطاع الخاص، رسالة ماجستير في التّأمين، جامعة القاهرة، مصر، 1977.
- مرقاش سميرة، التّحالف الاستراتيجي كأداة لتحسين وتعزيز القدرة التّنافسية للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العولمة دراسة حالة شركات التّأمين، أطروحة دكتوراه في علوم التّسيير تخصص إدارة أعمال، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2016.
- ملاخسو بيلال، أثر التّأمين على النمو الاقتصادي في الجزائر للفترة 1990 -2010، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، الجزائر 2016.
- ناصر محمد ماضي، تقييم العناصر الداخلة في حساب أقساط التّأمين على الحياة في السوق المصري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية التّجارة، جامعة أسيوط، مصر، 1987.

4- الملتقيات والمؤتمرات:

- أسامة ربيع أمين سليمان، معوقات انتشار التّجارة الالكترونية في مجال تسويق وثائق التّأمين في سوق التّأمين المصري، المؤتمر الدولي صناعة الخدمات في الوطن العربي، جامعة المنصورة، مصر، 2004.
- حسين حساني، مدخل تقييم أداء رأس المال البشري، بحث مقدم للملتقى الدولي الخامس حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في ظل الاقتصاديات الحديثة، 7-8 ديسمبر2010، كلية العلوم الاقتصادية التّسيير والعلوم التّجارية، جامعة الشلف.
- سعيد بوهراوة وأشرف وجدي دسوقي، تقويم نقدي للقضايا الشّرعية المتعلقة بملكية الصكوك القائمة على الأصول، ندوة الصكوك الاسلامية: عرض وتقويم، مجمع الفقه الاسلامي، السعودية، 2010.
- سعيد بوهراوة، التّكييف الشرعي للتأمين التّكافلي، ورقة بحثية مقدمة للندوة الدولية شركات التّأمين التّقليدي ومؤسسات التّأمين التّكافلي بين الأسس النظرية والتّجربة التّطبيقية، جامعة سطيف، الجزائر، 2011.
- عبد الباري مشعل، تقويم تشريعات التّأمين التّعاوني وتطبيقاته ومدخلان لإعادة دراسة التّأمين مؤتمر التّأمين التّعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الاسلامية منه، السعودية، 2010.
- عبد الباري مشعل، تقويم تشريعات التّأمين التّعاوني وتطبيقاته، ورقة بحثية مقدمة إلى مؤتمر التّأمين التّعاوني، الجامعة الأردنية ومجمع الفقه الاسلامي والمنظمة العربية للتربية والعلوم والثقافة والبنك الاسلامي للتنمية، الأردن، 2010.
- فارس مسدور، دور الأوقاف في تمويل مؤسسات التّأمين التّكافلي، ورقة بحثية مقدمة للندوة الدولية شركات التّأمين التّقليدي ومؤسسات التّأمين التّكافلي بين الأسس النظرية والتّجربة التّطبيقية، جامعة سطيف، الجزائر، 2011.
- كمال رزيق ومحمد لمين مراكشي، خصوصية قطاع التّأمين وأهميته لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحث مقدم للملتقى الدولي السابع حول الصناعة التّأمينية، الواقع العملي وآفاق التّطوير – تجارب الدول، جامعة الشلف، الجزائر، 2012.

- محمد أكرم لال الدين وسعيد بوهراوة، تجربة التّأمين التّعاوني الماليزية، الملتقى الثالث للتأمين التّعاوني، الهيئة الاسلامية العالمية للاقتصاد والتّمويل، 2011.
- محمد علي القري، نحو دور جديد للوقف في حياتنا المعاصرة، بحث مقدم إلى منتدى الفقه الاقتصادي الاسلامي دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري، الامارات العربية المتحدة، 2015.
- محي الدين القيسي، المآلات الشّرعية المعتبرة لمشاركة العمل الخيري مع المنظمات العالمية المانحة ودورها في التّنمية الاقتصادية، منتدى فقه الاقتصاد الاسلامي، دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري، الامارات العربية المتحدة، 2017.

5- التقارير:

- إحصاءات التّجارة الخارجية للجزائر، المديرية العامة الجمارك، الجزائر، 2020.
- أداء أسواق الأوراق المالية العربية، صندوق النقد العربي، النشرة الفصلية الربع الثالث العدد 106، 2021.
- التّقرير السنوي لقطاع التّأمين 2020، الهيئة العامة للتأمين، تونس، 2020.
- التّقرير السنوي لقطاع التّأمين 2020، الهيئة العامة للتأمين، تونس، 2020.
- الديوان الوطني للإحصاء، الحسابات الاقتصادية من 2018-2020، رقم 933.
- الديوان الوطني للإحصائيات، ديموغرافيا الجزائر، 2013.
- بنك الجزائر، التّقرير السنوي 2018 التّطوّر الاقتصادي والنقدي للجزائر.
- مكتب العمل الدولي، الضمان الاجتماعي من أجل العدالة الاجتماعية وعولمة عادلة، مؤتمر العمل الدولي، الدورة المائة، سويسرا، 2011.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية، المعايير الشّرعية، البحرين، 2010.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشّرعية، المعيار الشرعي رقم 17 صكوك الاستثمار، البحرين، 2010.
- وزارة المالية 50سنة من الانجاز، الجزائر، 2012.

6- القوانين والتشريعات:

- الأمر 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتّأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 13
- الأمر 95-07 المؤرخ في 25 يناير 1995، والمعدّل والمتمّم بالقانون 6-04 المؤرخ في 30 فبراير 2006،
- الأمر رقم 96-30 مؤرخ في 21 ديسمبر سنة 1996، يعدل ويتمم القانون رقم 91-05 المؤرخ في 16 يناير سنة 1991 والمتضمن تعميم استعمال اللغة العربية.
- الأمر 06 /04 المؤرخ في 07/15 /2006 المتضمن قانون المالية التّكميلي لسنة 2006
- الأمر 95 /27 المؤرخ في 30 /12 / 1995 المتضمن قانون المالية ،1996 المادة رقم 72
- المرسوم التّنفيذي 82-179 المؤرخ في 15 ماي 1982 المتعلق بمحتوى الخدمات الاجتماعية وكيفية تمويلها، الجريدة الرسمية، العدد 20، الجزائر، 1982

- المرسوم التّنفيذي رقم 06-370 المؤرخ في 19 أكتوبر 2006
- المرسوم التّنفيذي 07-153 المؤرخ في 22 ماي 2007، الذي يحدد كيفيات وشروط توزيع منتجات.
- المرسوم التّنفيذي رقم 09-13 المؤرخ في 11 جانفي 2009 الذي يحدد القانون الأساسي النموذجي لشركات التّأمين ذات الشكل التّعاضدي، الجريدة الرسمية، العدد 03، الجزائر، 2009.
- المرسوم التنفيذي 21-81 المؤرخ في 23 فيفري 2021 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي.
- القرار مؤرخ في 6 أوت 2007 الذي يحدد منتجات التّأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شبهها وكذا النسب القصوى لعمولة التّوزيع.
- القرار مؤرخ في المؤرخ 12 يناير 2012 المتضمن التّصديق على النظام 12-01.
- النظام 20-01 المؤرخ في 15 مارس 2020، الجريدة الرسمية العدد 16، الجزائر، 2020.

ثانيا: المراجع باللغات الأجنبية:

1- **الكتب:**

- Alain borderie et autres, la bancassurance, revue banque Edition, France, 2004
- Bernard de Gryse, la bancassurance en mouvement, édition Larcier, Belgique, 2005.
- Christian harig, les formules mathématiques de base de l'assurance vie, édition Economica, France, 1999.
- Christian Partrat et Jean-Luc besson, assurance non-vie, édition economica, France, 2005.
- ERNEST& YOUNG, Bancassurance: A winning formula, Insurance Agenda, Australia, September 2010.
- Franck Le Vallois, Patrice Palsky, Bernard Paris, Alain Tosetti, Gestion actif passif en assurance vie : réglementation, outils, méthodes, Economica, Paris, 2003.
- Frédéric Giquel, misez sur l'assurance vie, édition mieux vivre, France, 2004.
- Hoag dieu Tran, la protection sociale et les assurances de personnes, Edition Dunod, France, 2005.
- J.M rousseau et autres, introduction à la théorie de l'assurance, édition Dunod, France, 2001.
- Jacques le pape et guillaume Leroy, assurance vie et fonds de pension, analyse financière et actuarielle, édition l'assurance française,1995, France
- Jean pierre Daniel, les enjeux de la bancassurance, 2eme édition, édition de Verneuil, paris, France, 1995.
- Jean-Antoine charbonnier et Nathalie Eymard-Gauclin, le manuel de l'assurance vie, 3e édition, édition l'argus de l'assurance, France, 2004.
- Jean-Daniel Laiter et Julien Molard, les clés de l'assurance vie, 2e édition, édition séfi, canada, 2006.
- Jean-François Walhin, le Reassurance, Edition LARCIER, Belgique, 2007.
- Jérôme Yeatman, manuel international de l'assurance, Economica édition, France, 1998
- Julien Molard, dictionnaire de l'assurance, 3e édition, Edition SEFI, France, 2014.
- Laurence MARTIN, actualité et devenir du courtier d'assurance en France, presses universitaires d'Aix-Marseille, France, 1991.
- Le Volum BTS, techniques d'assurance, éditions Foucher, France, 2012.

- Loi n° 89-1014 du 31 décembre 1989 portant adaptation du code des assurances à l'ouverture du marché européen.
- Marc VANDERCAMMEN et autres, la distribution, 2e édition, de BOECK Edition, Belgique, 2007.
- Mehireche moussa et Saidi ghania, les tables de mortalité d'expérience en assurance vie, EDITION Universitaire Européennes, France, 2018.
- Michel fromenteau et pierre Petauton, Theorie et pratique de l'assurance vie, Dunod, France, 2017.
- MJ ilis et autres, économie de développements, Édition Dunod, France, 1990.

2– المقالات والبحوث:

- Abdul Latif Alhassan and Nicholas Biekpe, Determinants of life insurance consumption in Africa, Research in International Business and Finance, 2016, N° 37
- Alain borderie et autres, la bancassurance, revue banque Edition, France, 2004
- Beck T and I Webb, Economic Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries, World Bank Economic Review, VOL 17 N°1, 2003.
- Claude Fath, Hervé Juvin, L'assurance-vie, une assurance pour la vie, Revue d'économie financière, n°80, France, 2005.
- Elma SATROVIC and Adnan Muslija, economic and demographic determinants of the demand for life insurance: multivariate analysis, journal of management and economica research, 2018.
- 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.
- Hammond J D et all, Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditure: An Empirical Investigation, Journal of Risk and Insurance, 1967.
- Helmuth Cremer et Pierre Pestieau, assurance privée et protection sociale, Revue d'économie politique Vol. 114, Dalloz, France, 2004.
- J. F Outreville, Life Insurance Markets in Developing Countries, Journal of Risk and Insurance, VOL 63 N° (2), 1996.
- Jan Mossin, Aspects of Rational Insurance Purchasing, Journal of Political Economy, Vol. 76, No 4,1968, pp 553-568.
- M. Hoy and A.J Robson, Insurance as a Giffen good. Econ Lett, N08,1981.
- M.Beenstock and all, The determination of life premiums: An international cross-section analysis, 1970-1981, Insurance, Mathematics and Economics, N°5 ,1986.
- Mark J. Browne and Kihong Kim, An International Analysis of Life Insurance Demand, The Journal of Risk and Insurance, Vol. 60, N°4, 1993.
- 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.
- Mouna Zerriaa and others, Determinants of Life Insurance Demand in Tunisia, African Development Review, Vol. 29, No. 1, 2017.
- Thorsten Beck and Ian Webb, Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries, the world bank economic review, vol. 17, no. 1, 2003.
- Walid MEROUANI et autres, Les nouveaux déterminants de la demande de sécurité sociale : le cas de la région d'Alger, revue Retraite et société, N°73 2016.

- William Beveridge, Social Security: Some Trans-Atlantic Comparisons, Journal of the Royal Statistical Society, Vol. 106, No. 4, 1943.

- Alexandra Bertomeu-gilles et autres, Défis techniques, financiers et commerciaux de D'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, master actuariat, euro-institut d'actuariat, France, 2012.
- K. Kim, International Analysis of Life Insurance Consumption, Unpublished Ph.D. Dissertation, University of Gorgia, 1992.
- Aymric Kamega, Défis techniques, financiers et commerciaux de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, mémoire de Master actuariat, euro institut d'actuariat, France, 2012.

3- التقارير:

- AGENDA PAPER 4A UNIVERSAL LIFE CONTRACTS, IASB, UK, 2006.
- Enquête emploi auprès des ménages 2014, ONS N0 198, Algérie, 2014.
- Evolution de l'insolvabilité et importance de la solidité financière dans assurance, SIGMA, Swiss Re, N 7/1995.
- Les principaux indicateurs du secteur de l'éducation nationale, ONS, N0 871, Algérie, 2019.
- Rapports d'Activité d'assurance en Algérie de 2020, Direction des Assurances, Ministère de Finance, Algérie
- Réseau de distribution des sociétés d'assurance, Note statistique, CNA, Algérie, 2019.
- Swiss Re sigma N° 3/2021, World insurance: the recovery gains pace.
- World economic forum, the global competitiveness report 2016-2017.

ثالثا: المواقع الإلكترونية:

- http://www.premier-ministre.gov.dz/ar/documents/textes-de-references/lois-de-finances.
- Https://www.mtess.gov.dz/ar
- https://ads.dz/.
- https://data.albankaldawli.org/contry/algeria.
- https://data.albankaldawli.org/contry/dz.
- https://www.acli.com/Industry-Facts/Glossary.
- https://www.amf.org.ae/ar/amdb_performance/yearly.
- https://www.bdcs.dz/index.php?p=44&g=44.
- https://www.ilo.org/.
- https://www.joradp.dz/TRV/AConsti.pdf.
- https://www.lafinancepourtous.com/pratique/placements/placements-atypiques/la-tontine.
- https://www.larousse.fr/dictionnaire/francais/tontine/78426.
- https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000000707718/.
- https://www.ons.dz/IMG/pdf/sal-ent2011.pdf.
- https://www.sgbv.dz/ar/?page=details_societe&id_soc=23.
- https://www.sgbv.dz/ar/?page=details_societe&id_soc=26.
- https://www.sgbv.dz/ar/?page=details_societe&id_soc=28.
- https://www.sgbv.dz/ar/?page=pme.
- https://www.sgbv.dz/ar/?page=rubrique&mod=145.
- https://www.sgbv.dz/ar/?page=rubrique&mod=154.

- https://www.sgbv.dz/ar/?page=societe_cote.
- https://www.un.org/ar/sections/issues-depth/population/?fbclid=IwAR0mj4cDIc3Eq4SISaL-UMprhmuc-gZaQhW13FPgRS_4lUqu9JKbqJDsr8U.
- https://www.who.int/ageing/about/ageing_life_course/ar/.
- https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Assurances-de-personnes/L-Assurance-Voyage-et-Assistance