



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير



المرجع :/2020

المهيدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

فرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

مذكرة بعنوان:

دور البنك في دعم نشاط شركات التأمين دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله-

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د.)
تخصص " إدارة مالية "

تحت إشراف:
د. سنوسي أسامة

إعداد الطلبة:
- زويلخ سارة
- بوالحليب زينة

لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	اسم ولقب الأستاذ
رئيسا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
مشرفا ومقررا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله	د. سنوسي أسامة.
مناقشا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير



المرجع :/2020

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

فرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

مذكرة بعنوان:

دور البنك في دعم نشاط شركات التأمين دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله-

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (د.م.د)

تخصص " إدارة مالية "

تحت إشراف:

د. سنوسي أسامة

إعداد الطلبة:

- زويلخ سارة

- بوالحليب زينة

لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	اسم ولقب الأستاذ
رئيسا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
مشرفا ومقررا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله	د. سنوسي أسامة.
مناقشا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله

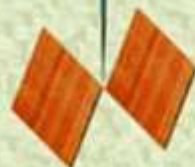
السنة الجامعية 2021/2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي هَدَانَا لِهَذَا وَمَا كُنَّا لِنَشْكُرَهُ لَوْلَا رَحْمَتُ اللَّهِ عَلَيْنَا لَكُنَّا مِنَ الْخَاسِرِينَ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

١٤٣٠



كلمة شكر و عرفان

كلمة شكر و عرفان

بعد الحمد لله تبارك و تعالى حق حمده الذي وفقنا لإتمام هذا العمل على هذا النحو لا بد لنا و نحن نمضي و نخطو خطواتنا الأخيرة في الحياة الجامعية من وقفة و نعود إلى أعوام قضيناها في رحاب الجامعة مع أساتذتنا الكرام الذين قدموا لنا الكثير باذلين الجهد الكبير في بناء جيل الغد لنبعث الأمة من جديد. وقبل أن نمضي نتقدم بأسمى آيات الشكر والعرفان والتقدير والمحبّة إلى الذين حملوا أقدس رسالة في الحياة .

إلى الذين مهدوا لنا الطريق إلى العلم و لمعرفة إلى جميع الأساتذة.

"كن عالما و إن لم تستطع فكن متعلما

فإن لم تستطع أحب العلماء فإن لم تستطع فلا تبغضهم"

حيث نتقدم بالشكر الخالص و الامتنان الكبير إلى الدكتور "سنوسي أسامة" لقبوله الإشراف على هذا العمل المتواضع و على نصائحه و توجيهاته التي لم يبخل علينا بها فجزاه الله خيرا و خيرا.

كما نختص بالتقدير والمحبّة إلى جميع عمال بنك الفلاحة والتنمية الريفية لما قدموه من نصائح وتوجيهات ونخص بالذكر الأستاذة "بن عويذة سميرة" على المعلومات القيمة التي قدمتها لنا فجزاها الله خيرا.

إهداء

إلى كل من أضاء بعلمه عقل غيره وأهدى بالجواب الصحيح حيرة سائليه فظاهر
بسماعته تواضع العلماء وبرحابته سماحه العارفين

إلى من رباني على التقوى والفضيلة فكان درع أمان لي احتتمي به من
تدور الزمن

"أبي الغالي حفظه الله ورعاه"

إلى من تسابق الكلمات لتخرج معبره عن مكنون ذاتها من علمتني وعانت
الصعاب لأصل إلى كل ما أنا فيه
"أمي حفظها الله".

إلى من ساندني وخطى معي خطواتي ويسر لي الصعاب ووقوفني في هذا
المكان ما كان
ليحدث لولا تشجيعه المستمر لي
"خطيبي حفظه الله".

إلى إخوتي وأخواتي وروح قلبي الكتكوت الصغير "محمد" وأسرتي جمعاء
إلى رفيقات المشوار اللاتي قاسمنني لحظاته رعاهم الله وفقهم.
إلى كل من علمني حرفاً

أهدي هذا راجيه من المولى عز وجل أن يجد القبول والنجاح.

سارة

إهداء

إلى كل عائلتي الكريمة من صغيرها إلى كبيرها دون استثناء وبالأخص
والديا اللذان أوصلاني لهذا المنبر وزوجي الذي ساند طموحاتي منذ البداية و
كل فرد شجعني ولو بكلمة طيبة .

زينة

دور البنك في دعم نشاط شركات التأمين دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية -
وكالة ميلة-

من إعداد الطالبة: - زويلخ سارة
- بوالحبيب زينة
تحت إشراف: الدكتور: سنوسي أسامة.

ملخص:

هدفت الدراسة إلى تسليط الضوء على أحد المواضيع حديثة النشأة في الجزائر وهو التأمين البنكي، وذلك من خلال استعراض العلاقة بين شركات التأمين والبنوك وكذا الدور المتبادل بينهما إذ يعتبر التأمين البنكي إستراتيجية حديثة تعتمد على تقديم منتجات التأمين من قبل البنوك ولتحقيق أهداف الدراسة أعتمد الباحثين على المنهج الوصفي من أجل الإحاطة بكل ما يتعلق بالمفاهيم الخاصة، بالبنوك وشركات التأمين وكذا التأمين المصرفي أما الجانب التطبيقي فقد أعتمد الدراسة على المنهج التحليلي من أجل تحليل الوثائق والمعلومات المتحصل عليها في الدراسة الميدانية وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها أنه توجد علاقة قوية بين البنوك وشركات التأمين وكل قطاع مكمل للآخر كما أن نجاح البنوك مرهون بنجاح شركات التأمين والعكس صحيح نظراً لوجود قوة تبادلية بينهما.

الكلمات المفتاحية: شركات التأمين، البنوك، التأمين المصرفي، صناعة التأمين في الجزائر.

Résumé:

The aim of the study was to highlight one of the most important issues emerging in Algeria namely bank insurance by reviewing the relationship between insurance companies and banks, as well as their mutual role bank insurance is a modern strategy that relies on the provision of insurance products by banks.

In order to relied the objectives of the concepts researchers have pratical on the descriptive analysing to take stock of the concept of banks, insurance companies and bank insurance , and the practical aspect of the study was based on the analytical approach for analysing the document and information obtained in the field study.

The study produced a series of findings the most important of which is there's a strong relationship between banks and insurance companies and each complementary sector and the success of banks depends on the success of insurance companies and vice versa , as there is mutual power between them .

Key words: insurance companies , banks , bank insurance.

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
I	البسملة
II	شكر وعرفان
IV-III	الإهداء
VI-V	الملخص
X-VII	فهرس المحتويات
XIV-XI	فهرس الجداول والأشكال والملاحق
أ-ج	مقدمة
38-01	الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة
02	تمهيد
19-03	المبحث الأول: مدخل البنوك
03	المطلب الأول: مفاهيم عامة حول البنوك
03	الفرع الأول: نشأة وتطور البنوك
04	الفرع الثاني: مفهوم وأهمية البنوك
05	الفرع الثالث: أنواع البنوك
07	المطلب الثاني: أساسيات حول عمل البنوك
08	الفرع الأول: أسس العمل البنكي
09	الفرع الثاني: العوامل المؤثرة على نشاط البنوك
10	الفرع الثالث: أهمية البنوك في النشاط الاقتصادي
11	المطلب الثالث: عموميات حول البنوك التجارية
11	الفرع الأول: تعريف البنوك التجارية وأنواعها
14	الفرع الثاني: وظائف وأهداف البنوك التجارية
16	الفرع الثالث: موارد واستخدامات البنوك التجارية

30-20	المبحث الثاني: عموميات حول التأمين
20	المطلب الأول: نشأة وماهية التأمين
20	الفرع الأول: نشأة التأمين
21	الفرع الثاني: مفهوم التأمين
22	الفرع الثالث: خصائص التأمين
24	المطلب الثاني: أساسيات حول التأمين
24	الفرع الأول: عناصر التأمين
25	الفرع الثاني: أقسام التأمين
26	الفرع الثالث: أهداف التأمين
26	المطلب الثالث: العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين
27	الفرع الأول: أوجه التشابه وأوجه الاختلاف بين البنوك التجارية وشركات التأمين
28	الفرع الثاني: مستويات العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين
28	الفرع الثالث: الخدمات المتبادلة بين البنوك التجارية وشركات التأمين
37-31	المبحث الثالث: بنك التأمين
31	المطلب الأول: ماهية بنك التأمين
31	الفرع الأول: الجذور التاريخية لبنك التأمين و مفهومه
32	الفرع الثاني: أسباب ظهور بنك التأمين
33	الفرع الثالث: أهداف بنك التأمين
33	المطلب الثاني: أساسيات حول بنك التأمين
33	الفرع الأول: نماذج حول البنوك لمجال التأمين المصرفي
35	الفرع الثاني: عوامل نجاح بنك التأمين والعوائق التي تواجهه
36	الفرع الثالث: مزايا و عيوب بنك التأمين
38	خلاصة

49- 39	الفصل الثاني: الدراسات السابقة
40	تمهيد
47- 41	المبحث الأول: دراسات سابقة و نماذج حول العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين
41	المطلب الأول: الدراسات المختارة
41	المطلب الثاني: تجارب بعض الدول في مجال التأمين البنكي
44	الفرع الأول : تجارب عربية
44	الفرع الثاني: تجارب اوروبية
46	الفرع الثالث: تجارب اسيوية
47	المطلب الثالث: أوجه الاستفادة من الدراسات السابقة
49- 48	المبحث الثاني: التعقيب على الدراسات السابقة
48	المطلب الأول: التعقيب على الدراسات و النماذج المدروسة
48	المطلب الثاني: الدراسات التي أكدت على علاقة البنوك و شركات التأمين
48	المطلب الثالث: مايميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة
66- 50	الفصل الثالث: الدراسة الميدانية في دعم نشاط شركات التأمين
51	تمهيد:
54- 52	المبحث الأول: تطور بنك التأمين في الجزائر
52	المطلب الأول: نشأة بنك التأمين في الجزائر
52	المطلب الثاني: الاتفاقيات بنك التأمين المبرمة بين البنوك الجزائرية وشركات التأمين
59- 55	المبحث الثاني: البطاقة الفنية للشركة الوطنية للتأمين و بنك الفلاحة و التنمية الريفية - وكالة ميلة -
55	المطلب الأول: الشركة الوطنية للتأمين
55	الفرع الأول: نشأة وتطور الشركة الوطنية للتأمين
55	الفرع الثاني: أهداف الشركة الوطنية للتأمين

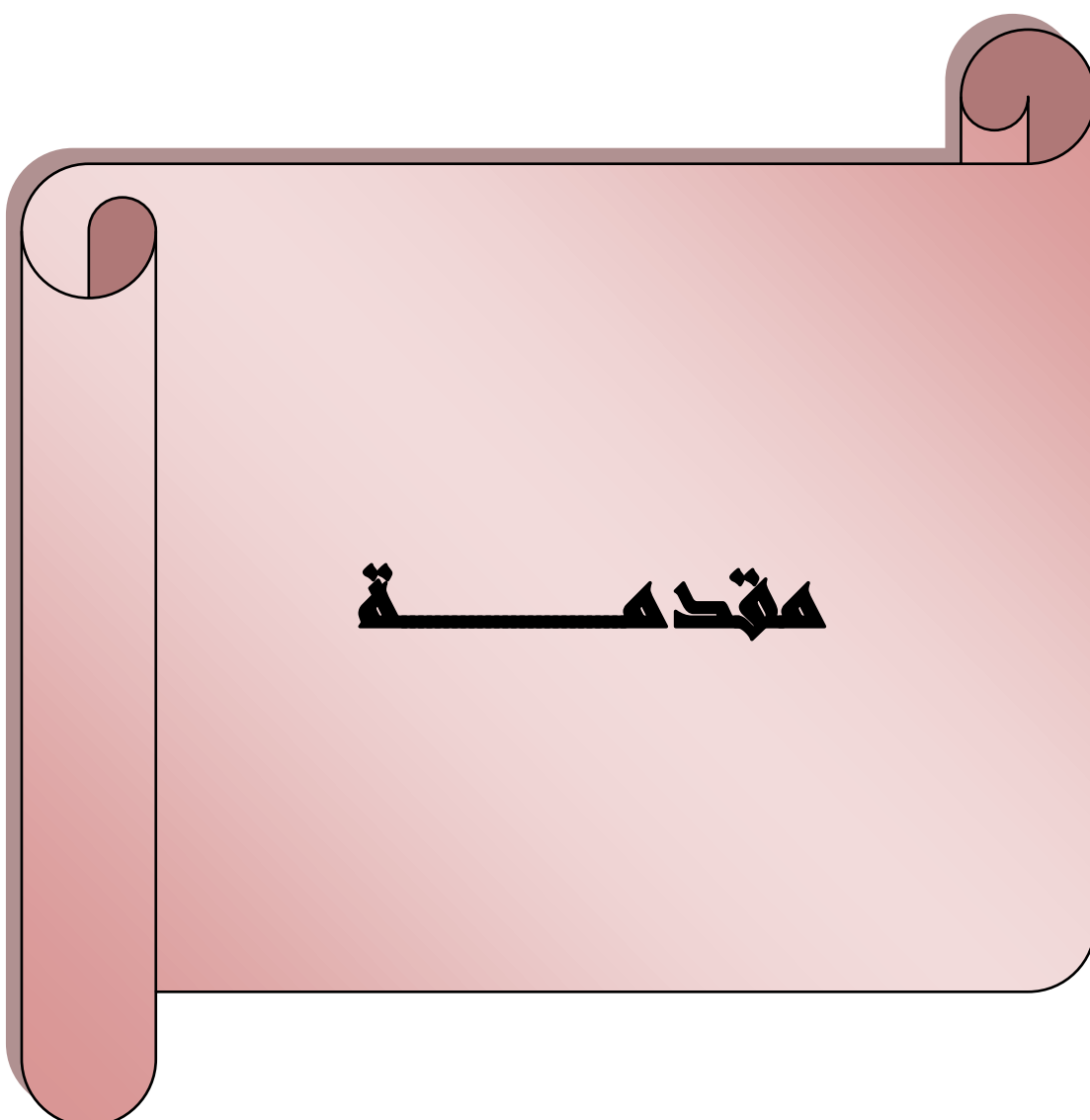
56	المطلب الثاني: بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة -
56	الفرع الأول: التعريف ببنك الفلاحة والتنمية الريفية ولاية ميلة
57	الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة
59	الفرع الثالث: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة
65- 60	المبحث الثالث: تجربة التحالف الاستراتيجي بين SAA و BADR
60	المطلب الأول: مضمون بروتوكول اتفاقية بيع المنتجات التأمينية بين SAA و BADR
64	المطلب الثاني : مثال ميداني لعملية التأمين المصرفي في وكالة BADR
66	خلاصة
69- 67	الخاتمة
74- 70	قائمة المصادر والمراجع
81- 75	قائمة الملاحق

فهرس الجداول والأشكال والملاحق

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
57	وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية ولاية ميله	01
63	جدول إنتاج الوكالة للتأمين المصرفي وأقسام التأمين الصافية المتحصل عليها لفترة 2020-2018	02

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
12	دور البنك التجاري كوسيط إداري	01
22	يوضح أطراف إلتزامات عقد التأمين	02
58	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميله	03

رقم الملحق	عنـــــــــــــــــوان الملحق
01	عقد التأمين
02	الشروط الخاصة للعقد
03	فاتورة شكلية
04	محضر معاينة
05	تحويل المبلغ التأميني إلى SAA
06	بيان التعويضات (لصالح البنك)



تمهيد:

تطور التأمين وانتشر في السنوات الأخيرة بشكل كبير حتى أصبح من القطاعات الأكثر نشاطاً، ومن أهم الركائز الأساسية التي تدعم النشاط الاقتصادي لأي دولة، فالشركات والهيئات المختلفة تجد في التأمين الدرع الواقي والوسيلة الفعالة لحماية ممتلكاتها ورؤوس أموالها ضد المخاطر المتوقعة وضمان إستمراريتها والأهم من ذلك فإن التأمين يعمل على تعبئة المدخرات واستخدامها في تمويل الإستثمارات المنتجة والتي تعتبر ركيزة التقدم والإزدهار الاقتصادي، وينظم هذا النظام شركات تعمل على التخفيف من وطأة الخسائر المادية التي تلحق ببعض الأشخاص من خلال توزيعها على جميع المشتركين تتمثل في شركات التأمين.

وباعتبار البنوك التجارية من الهيئات المعرضة أثناء مزاوله نشاطها الى مخاطر قد تتطور الى أزمات ولأنها تدخل ضمن القطاعات الحساسة بتجودها في مركز النشاطات الإقتصادية لأي دولة فهي ترغب دائماً في المحافظة على إستقرار وإستمرار نشاطها من جهة وكذا دعم نشاط شركات التأمين من جهة أخرى.

أولاً: إشكالية الدراسة

في إطار السعي الدائم من البنوك التجارية لمواجهة التحديات التي أصبحت تواجهها من جهة وأداء دورها في التنمية الاقتصادية بشكل فعال من جهة أخرى، قامت هذه الأخيرة بتقديم منتجات جديدة لزبائنها على غرار التأمين البنكي، إذ يعتبر خدمة جديدة تقدمها البنوك لصالح زبائنها وهذا بعد إن ظلت خدمة التأمين حكراً على شركات التأمين لعقود وبعثت البنوك التجارية الممول الرئيسي في الجزائر ولضمان نجاحها في المهمة الموكلة إليها تظهر حاجتها في عقد علاقات تحميها من المخاطر، حيث قامت الجزائر بإصدار قوانين تكفل التكامل بين البنوك التجارية وشركات التأمين رغبة من السلطات الجزائرية في تدعيم الأداء والرفع من تنافسية القطاعين.

وسنحاول من خلال هذه الدراسة تسليط الضوء على أهم التحالفات التي قام بها القطاعين معا وكذا التحديات التي تواجه البنوك في دعم هذا النشاط.

بناء على ما سبق يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

كيف تؤثر البنوك التجارية على نشاط شركات التأمين؟

للإجابة على هذا التساؤل الرئيسي نطرح التساؤلات الفرعية التالية:

- هل هناك تداخل و تشابه بين أعمال شركات التأمين والبنوك؟
- لماذا تم إدخال خدمات التأمين في البنك؟
- هل العلاقة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الوطنية للتأمين تعود بالنفع على كلا الطرفين؟

ثانيا: فرضيات الدراسة

- على ضوء الإشكال الرئيسي التساؤلات الفرعية يمكن طرح الفرضيات الآتية :
- يمكن القول بأنه يوجد نوع من التشابه والتداخل بين الأعمال التي تقدمها كل من البنوك وشركات التأمين؛
 - تم إدخال خدمات التأمين في البنوك من أجل تسهيل المعاملات لمختلف الزبائن وكذا توسيع مجال خدمات البنك؛
 - يمكن أن تكون هناك علاقة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الوطنية للتأمين تعود بالنفع على كلا الطرفين.

ثالثا: أهداف الدراسة

- نسعى من خلال هذه الدراسة لتحقيق الأهداف التالية :
- دراسة الاطار النظري و تبسيط المفاهيم لكل من شركات التأمين و البنوك؛
 - تحليل التوجهات التعاونية القائمة بين الشركات التأمين والبنوك التجارية وإبراز العلاقة بينهما؛
 - أهم التحالفات والتكتلات القائمة بين القطاع المصرفي وقطاع التأمين؛
 - إبراز الاضافات التي قدمها البنك في مجال التأمين؛
 - الوصول الى السبل التي يمكن من خلالها تفعيل الشراكة بين شركات التأمين والبنوك التجارية مستقبلا.

رابعا: أهمية الدراسة

- تعد هذه الدراسة إضافة علمية جديدة لما كتب من أبحاث في هذا المجال وتعمل على تزويد مكتبة الجامعة برفاد جديد من المعرفة.
- حيث تكمن أهمية هذا الموضوع في كونه موضوع يفرض نفسه نتيجة التغيرات التي تشهدها الساحة المالية والتحديات المتلاحقة التي تواجهها المؤسسات المالية الجزائرية أهمها البنوك التجارية وشركات التأمين نتيجة إتجاه الجزائر إلى إقتصاد السوق.

خامسا: مبررات إختيار الموضوع

- إن إختيارنا للموضوع تحكمه جملة من الأسباب والتي نلخصها كما يلي:
- الرغبة الشخصية في تناول هذا الموضوع؛
 - تزويد المكتبة الجامعية بالمراجع في هذا المجال وخاصة إنه موضوع جديد وحديث؛
 - يعد التأمين المصرفي من المواضيع التي لم تتل نصيبها الكامل من الدراسة و البحث؛
 - أهمية قطاع التأمين وزيادة إرتباطه بالنشاط البنكي في ظل المتغيرات العالمية.

سادسا: حدود الدراسة

- الحدود المكانية : تمت الدراسة في بنك الفلاحة و التنمية الريفية -وكالة ميله-؛

➤ الحدود الزمانية : حددت فترة الدراسة من مارس 2021 الى جوان 2021.

سابعاً: المنهج المتبع في الدراسة

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهجين التاليين:

- المنهج الوصفي في الجانب النظري من أجل الإحاطة بكل ما يتعلق بالمفاهيم الخاصة بالبنوك التجارية وشركات التأمين؛
- المنهج التحليلي في الجانب التطبيقي للدراسة من أجل تحليل الوثائق والمعلومات المتحصل عليها في الدراسة الميدانية.

ثامناً: هيكل البحث

تم تقسيم البحث الى ثلاث فصول حيث جاء الفصل الاول تحت عنوان الإطار النظري لمتغيرات الدراسة كمفهوم البنوك والتأمين والعلاقة بينهما، أما الفصل الثاني فتناول أهم الدراسات وتجارب بعض الدول في مجال التأمين البنكي، ليأتي في الأخير الفصل الثالث ليعكس الواقع النظري للمؤسسة محل الدراسة وذلك من خلال إعطاء تعريف حول المؤسسة، مهامها وهيكلها وكذا دراسة العلاقة الموجودة بين شركات التأمين والبنوك التجارية.

تاسعاً: صعوبات الدراسة

- عند القيام بهذه الدراسة صادفتنا جملة من الصعوبات نذكر منها:
- حداثة البحث لعدم التعرض له من قبل الباحثين؛
- نقص المراجع المتعلقة بالتأمين المصرفي سواء كتب او دراسات جامعية؛
- صعوبة إجراء الدراسة الميدانية في ظل البروتوكول الصحي الخاص بفيروس كورونا.

الفصل الأول:

الإطار النظري لمتغيرات

الدراسة

تمهيد:

تكتسي المؤسسات المالية أهمية قصوى في حياة الأفراد والجماعات، حيث تحتل البنوك وشركات التأمين على وجه العموم أهمية حاسمة ضمن هاته المؤسسات، فهي تعد أهم مكونات مؤسسات النظام المالي في الجزائر ومع تعاظم دورها إمتد نطاق أعمالها بصورة لم يسبق لها مثيل في ظل التطورات السريعة والمعقدة وانتشار العولمة أصبح من الضروري التقارب بينها، حيث أصبحت شركات التأمين تحتاج للبنوك والبنوك تحتاج لشركات التأمين، وهنا ظهر ما يسمى ببنك التأمين حيث تقوم كل من شركة التأمين والبنوك التجارية بتقديم خدمة في مجال التأمين بصيغة مشتركة.

سوف نتطرق في هذا الفصل إلى ثلاث عناصر هم البنوك التجارية نعالج فيها مفاهيم حول البنوك بصفة عامة من نشأة ومفهوم وأنواع وكذا أهميتها في النشاط الاقتصادي ثم نتفرع للحديث عن البنوك التجارية بصفة خاصة حول تعريفها، أنواعها، وظائفها، مواردها وإستخداماتها، وبعد ذلك نتطرق إلى العنصر الثاني هو التأمين نعالج فيه نشأة وماهية التأمين وكذا العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين، وفي الأخير نتطرق إلى العنصر الثالث إلا وهو بنك التأمين نعالج فيه نشأته، تعريفه، أسباب ظهوره، عوامل نجاحه والعوائق التي تواجهه.

وبناء على ما تقدم قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث اساسية كالتالي:

➤ المبحث الأول: مدخل للبنوك؛

➤ المبحث الثاني: عموميات حول التأمين؛

➤ المبحث الثالث: بنك التأمين.

المبحث الأول: مدخل للبنوك

تعتبر البنوك ذات أهمية بالغة لأي اقتصاد كان، فهي من الركائز الأساسية للاقتصاد الحديث، وكذلك العصب المحرك، وهذه الأهمية لم تكتسبها من فراغ وإنما من خلال النشاطات والأدوار التي تقوم بها، حيث تسمح لهذا الاقتصاد وعلى اختلاف أنظمتها وأنماطه بالتطور والرفي.

وعلى اختلاف أنواعها وأشكالها تعتبر بمثابة الدعامة الأساسية لأي جهاز مصرفي والبنوك التجارية على وجه الخصوص هي ركيزة جد مهمة لسير النشاط الاقتصادي لدولة ما مهما كانتا لإعتبارات التي تحملها في جعبتها، وكذلك تعد من أهم مكونات مؤسسات الإيداع المالية على الإطلاق، حيث أنها الأولى في الإنشاء والأكثر إنتشاراً.

لدراسة أعمق وأشمل لما تم ذكره إرتأينا تقسيم المبحث إلى ثلاث مطالب رئيسية حيث عالجنا في المطلب الأول مفاهيم عامة حول البنوك، وفي المطلب الثاني أساسيات حول عمل البنوك، أما المطلب الثالث فقد عالجنا فيه عموميات حول البنوك التجارية.

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول البنوك

بتطور العمليات التجارية إقتضت الضرورة وجود مكان يجتمع فيه العارضيين والطالبين للنقد لتداولها، وأطلق على هذا المكان إسم بنك أو مصرف وهو مؤسسة مالية تقدم مجموعة متنوعة وواسعة من الخدمات المالية وسنحاول في هذا المطلب التعريف بهذه المؤسسة، تاريخ نشأتها، تطورها وأهميتها.

الفرع الأول: نشأة وتطور البنوك

تعود البدايات الأولى للعمليات المصرفية إلى عهد بابل بالعراق في الألف الرابع قبل الميلاد عام 3500 قم، أما الإغريق عرفوا قبل الميلاد بأربعة قرون بدايات العمليات المصرفية مثل تبادل العملات وحفظ الودائع ومنح القروض¹.

أما فكرة الاتجار بالنقد فقد بدأت في العصور الوسطى بفكرة الصراف (الصيرفي) الذي يكتسب دخله من مبادلة العملات سواء كانت عملات أجنبية أو محلية، أما البنوك بشكلها الحالي فقد ظهرت في الفترة الأخيرة من القرون الوسطى القرن 13 و 14 بعد إزدهار المدن الإيطالية على إثر الحروب الصليبية حيث إنتقل الصيارفة من مجرد قبول الودائع إلى إستثمار أموالهم الخاصة بإقراضها للغير نظير الفوائد التي يتحصلون عليها، ولم تقف الممارسات عند هذا الحد بل أخذوا يسمحون لعملائهم بسحب مبالغ تتجاوز أرصدة ودائعهم وهذا هو السحب على المكشوف، مما سبب في النهاية إفلاس عدد من بيوت الصيرفة نتيجة تعذر وفاء الديون، الأمر الذي دفع المفكرين في أواخر القرن السادس عشر إلى المطالبة بإنشاء بيوت صيرفة حكومية تقوم بحفظ الودائع والسهر على سلامتها، وهكذا تطورت الممارسات المالية من صراف إلى

¹ - منتديات طلاب الجزائر، نقلا عن الموقع الإلكتروني، <http://centeruniversitair-d.form-for-him.com/t34-topic> بتاريخ 2021/04/15.

بيت صيرفة إلى بنك، وأقدم بنك حمل هذا الاسم في التاريخ هو بنك برشلونة عام 1401، وكان يقبل الودائع ويخصم الكمبيالات، أما أقدم بنك حكومي فقد تأسس في البندقية عام 1587 باسم Banca Delja piazza Dirialta وجاء بعده بنك امستردام سنة 1609م¹.

الفرع الثاني: مفهوم وأهمية البنوك

لقد كان تطور البنوك ونشأتها مرتبط على الدوام بتطور المجتمعات إقتصاديا واجتماعيا حيث يعتبر البنك مؤسسة ذات نشاط معين يتمثل في الوساطة المالية إذ أن البنك يعتبر مكان لتجميع الأموال على شكل ودائع أو مدخرات صغيرة، أو إشتراكات ليتم توظيف هذه الأموال وإستخداماتها تبعا لدرجة إستقرارها ومقدارها وحجمها، وهنا تكمن أهمية هذه البنوك وهذا ما سنقوم بإيضاحه في هذا الفرع بعد التطرق إلى مفهومها:

أولا: مفهوم البنوك

لا يوجد تعريف محدد للبنوك أو المصارف بسبب التنوع الكبير في مساهمة المؤسسات التمويلية في تقديم وظيفة أو أكثر من الوظائف التي تؤديها البنوك، رغم أن بعض هذه المؤسسات هي التي يتم إعتبارها بنوك أو مصارف في حين لا يتم إعتبار الأخرى كذلك²

ولهذا فقد تعددت التعاريف الخاصة بالبنوك، منها الكلاسيكية ومنها الحديثة³:

1. من وجهة نظر الكلاسيكية: يمكن القول أن البنك هو "مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء، المجموعة الأولى لديها فائض من الاموال وتحتاج إلى الحفاظ عليه وتنميته، والمجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال لأغراض أهمها الإستثمار أو التشغيل أو كلاهما".

2. أما من وجهه نظر الحديثة: يمكن النظر إلى البنك على أنه "مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب، أو لآجال محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم لإقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية لإدخار والإستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات وما يتطلب من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقا للأوضاع التي يقرها البنك المركزي.

ثانيا: أهمية البنوك

تظهر أهمية البنوك في العصر الحديث بأدائها أرسدة ضخمة من الودائع الصغيرة على مستوى الوفورات المحققة من الحجم الكبير وذلك لما يلي⁴:

¹-واضع نعيمة، العوامل المؤثرة على اتخاذ قرار منح القروض البنكية للمؤسسات الإقتصادية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية

وعلوم التسيير جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2016-2017، ص. 03

²- فليح حسن خلف، النقود و البنوك، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص. 235

³- محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص.ص. 13-14.

⁴- يوسف كمال محمد، فقه الإقتصاد النقدي، دار الهداية للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1993، ص.ص. 146-147.

1. بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال أن يجد المستثمر المطلوب والعكس بالشروط والمدة الملائمة للإثنين؛
2. بدون المصارف تكون المخاطرة أكبر لإقتصار المشاركة على مشروع واحد؛
3. نظرا لتنوع إستثمارات المصارف فأنها توزع المخاطر مما يجعل في الامكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية؛
4. يمكن للمصارف نظرا لكبر حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل؛
5. أن وساطة البنوك تزيد من سيولة الإقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائدا مما يقلل الطلب على النقود؛
6. بتقديم أصول مالية متنوعة المخاطر مختلفة وعائد مختلف وشروط مختلفة للمستثمرين فأنها تستوعب جميع الرغبات وتستجيب لها؛
7. تشجيع الأسواق الأولية التي تستثمر وتصدر الأصول المالية التي يحجم عنها الأفراد خوفا من المخاطرة.

الفرع الثالث: أنواع البنوك

لا تقوم البنوك جميعها بأعمال مصرفية من نوع واحد، كما أنه ليست كلها خاضعة لنظام واحد، ولقد إقتضى تعدد الفعاليات المصرفية من حيث إختصاص أن تصنف إلى الأنواع التالية: ¹

1. من حيث طبيعة النشاط:

- **البنوك المركزية:** ويعرف البنك المركزي على أنه: "بنك البنوك لأنه يتولى إشراف والرقابة على البنوك، وبنك الإصدار لأن له سلطة إصدار نقد الدولة، وبنك الدولة حيث له سلطة إدارة إحتياطيات الدولة من الذهب والعملات الأجنبية وتوجيه السياسة النقدية في الدولة". وهو يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية، وهو الإدارة الرئيسية التي تتدخل بها الحكومة لتنفيذ سياستها الإقتصادية؛
- **البنوك التجارية:** تمثل البنوك التجارية القسم الأكبر من النظام المصرفي وتأتي في الدرجة الثانية من التسلسل بعد البنك المركزي الذي يباشر عليها الرقابة ويؤثر في قدرتها على خلق النقود والودائع، وتتمتع بالشخصية الاعتبارية وذات إستقلالية مالية وتسمى "بنوك الودائع"، لكونها تقوم بقبول الودائع على إختلاف أنواعها من الافراد والمؤسسات و"بنوك الائتمان" لأنها تقدم قروض عن طريق خلق الودائع تطبيقا لمقولة القروض تخلق الودائع؛
- **البنوك الصناعية :** وهي تهدف بصفة عامة إلى تقديم العديد من التسهيلات المباشرة والغير مباشرة إلى المنشآت الصناعية لفترات متوسطة وطويلة الأجل؛

¹ - سامر جلد، البنوك التجارية و التسويق المصرفي، دار أسامة للنشر و التوزيع، الأردن، 2009، ص 58.

- **البنوك العقارية:** وتهدف هذه البنوك إلى تمويل قطاع البناء والاسكان مقابل رهونات عقارية بما أن تمويلها يكون لفترات طويلة الأمد نسبيا نراها تعتمد على مصادر تمويل طويلة الأمد أيضا؛
- **البنوك الزراعية:** هي تلك المؤسسات المالية التي تتولى تقديم التسهيلات الائتمانية و القروض قصيرة الأجل إلى المزارعين والفلاحين، وذلك لدعم أنشطتهم الزراعية بهدف تطوير وتنمية القطاع الزراعي ودعمه لتقديم السلع والخدمات الزراعية؛
- **البنوك وصناديق التوفير:** وهي البنوك والصناديق التي تقبل المدخرات صغيرة الحجم، وتقوم بمنح القروض الصغيرة أيضا لجمهور المتعاملين معها من صغار المدخرين.

2. من حيث شكل الملكية: (الوضع القانوني)

و تنقسم إلى ما يلي:

- **البنوك العامة:** هي البنوك التي تمتلكها الدولة و تمتلك كامل رأسمالها وتشرف على أعمالها وأنشطتها، ومن أمثلتها البنك الوطني الجزائري، بنك الجزائر الخارجي، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، القرض الشعبي الوطني... إلخ؛
- **البنوك الخاصة:** وتاخذ هذه البنوك شكل الملكية فردية أو شركات الأشخاص حيث تعود ملكيتها إلى شخص واحد أو عائلة واحدة أو مجموعة شركاء؛
- **البنوك المختلطة:** هي البنوك التي تشترك في إدارتها كلا من الدولة والافراد أو الهيئات ولكي تحافظ الدولة على سيطرتها على هذه البنوك فإنها تعتمد إلى امتلاك $\frac{1}{2}$ رأس المال بما يسمح لها بالإشراف عليها وتوجيهها بما ينسجم والسياسة المالية والإقتصادية للدولة.

3. من حيث جنسيتها:

- **البنوك الوطنية:** وهي البنوك التي تعود ملكيتها للأشخاص طبيعيين أو اعتباريين تابعين للدولة التي تقوم هذه البنوك على أرضها؛
- **البنوك الأجنبية:** وهي البنوك التي تعود ملكيتها إلى رعايا دولة أخرى غير الدولة المسجلة فيها هذه البنوك؛
- **البنوك الإقليمية:** وهي البنوك التي يشترك في ملكيتها عدد من دول منطقة معينة مثل: صندوق النقد العربي؛
- **البنوك والصناديق الدولية:** وهي البنوك والصناديق المنبثقة عن هيئات دولية كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي.

4. من حيث تفرعها:

- **البنوك المفردة:** وهي البنوك ذات المركز الواحد تمارس فيه كافة أنشطتها المصرفية أو تحدد لها مناطق محددة لفتح الفروع؛
- **البنوك المتفرعة محليا:** وهي البنوك التي يسمح لها بفتح فروع داخل الدولة التي تحمل جنسيتها؛

• البنوك المتفرعة إقليمياً: وهي تلك البنوك التي تنتشر فروعها ضمن منطقة جغرافية محددة تضم أكثر من بلد واحد؛

• البنوك المتفرعة عالمياً: وهي البنوك الكبيرة المسموح لها بإنتشار فروعها في مختلف أنحاء العالم ومن الجدير بالذكر أن نظام المصارف ذات الفروع المنتشرة (محلياً وإقليمياً وعالمياً) هو السائد في معظم بلدان العالم نظراً لما يمتاز به من مرونة في تأدية الخدمات المصرفية المختلفة وإزدياد الفرص أمامه لاجتياز الازمات المحلية لاتساع قاعدة عمله وخفض تكاليفه الثابتة والكلية.

5. من حيث شرعية العمليات:

• بنوك تقليدية (ربوية): وهي تمثل البنوك التجارية التي تقوم بصفة معتادة بقبول الودائع ومنح القروض مقابل فائدة محددة شرط أن يكون معدل الفائدة على القرض أكبر من معدل الفائدة على الوديعة لأنها بنوك تهدف إلى تحقيق الربح إلى جانب القيام بمجموعة من العمليات من خصم الأوراق المالية، فتح إتمادات مستندية، شراء وبيع العملات الأجنبية...إلخ؛

• البنوك الإسلامية: عرفت إتفاقية إنشاء إلتحاد الدولي للبنوك الإسلامية في الفقرة الأولى من المادة الخامسة البنوك الإسلامية بـ "يقصد بالبنوك الإسلامية في هذا النظام تلك البنوك أو المؤسسات التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الإلتزام بمبادئ الشريعة وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذاً وعطاءاً"

وقد جاء تعريف للبنك الإسلامي في إقتصاديات النقود والصيرفة والتجارة الدولية لـ "عبد النعيم محمد مبارك" و"محمود يونس" على أنه: "مؤسسة مصرفية هدفها تجميع إلاموال والمدخرات في كل من يرغب في التعامل بالربا "الفائدة" ثم العمل على توظيفها في مجالات النشاط الإقتصادي المختلفة وكذلك توفير الخدمات المصرفية المتنوعة للعملاء بما يتفق مع الشريعة الإسلامية ويحقق دعم أهداف التنمية الإقتصادية والاجتماعية في المجتمع"¹.

المطلب الثاني: أساسيات حول عمل البنوك

نظراً للوظيفة العادية والطبيعية للبنوك والتي تتمثل في قبول الودائع من المدخرين ومنحها للآخرين بهدف إستثمارها في مشاريع إقتصادية تحقق التنمية للمجتمع وكذا تحقيق المصالح المشتركة لكل من البنك والعملاء حيث تحقق الربحية والسيولة للبنك والضمان للعملاء والذي يعتبر عامل جذب بالنسبة لهم وهذا ما سنتناوله بالتفصيل في هذا المطلب:

¹ عبد المنعم محمد مبارك، محمود يونس، إقتصاديات النقود والصيرفة و التجارة الدولية، الدار الجامعية ، الإسكندرية، مصر، 1996، ص. 173.

الفرع الأول: أسس العمل البنكي

يقوم العمل البنكي على أسس هامة تميز البنوك التجارية عن غيرها من مؤسسات الأعمال، هذه الأسس تكتسي أهميتها من خلال تأثيرها الملموس على تشكيل السياسات الخاصة بالأنشطة الرئيسية التي تمارسها البنوك التجارية المتمثلة في قبول الودائع وتقديم القروض. تتمثل هذه الأسس في الربحية، السيولة والضمان.

1. الربحية:

يسعى البنك كأى من المؤسسات الأخرى إلى تحقيق أكبر ربح ممكن لإرضاء المساهمين وهو ناتج عن الفرق بين الإيرادات الاجمالية والنفقات الكلية للبنك، وتتحقق إيرادات البنك نتيجة لعمليات الاقتراض والاستثمار التي يقوم بها البنك نظير خدماته المختلفة، إضافة إلى الأرباح الرأسمالية التي قد تنتج عن ارتفاع القيم السوقية لبعض أصول البنك، أما نفقاته فتتمثل في النفقات الادارية والتشغيلية والفوائد التي يدفعها البنك على الودائع إضافة إلى الخسائر الرأسمالية التي تلحق به والقروض التي قد يعجز البنك عن استردادها، لهذا وحتى يتمكن البنك من تحقيق مبدأ الربحية لابد من تقليل نفقاته إلى أدنى حد ممكن لتحقيق أكبر إيراد ممكن¹.

2. السيولة:

وهي تمثل مقدرة البنك على الاحتفاظ في أي وقت بتوازن بين المبالغ المودعة والمبالغ المسحوبة، بمعنى أنه يكون على إستعداد لتلبية طلب السحب في أي لحظة، بإعتبار أن الجانب الأكبر من موارده تتمثل في ودائع تستحق عند الطلب، فنقص السيولة سوف يؤدي إلى الدخول في وضعية الخطر، وعدم القدرة على تلبية طلبات السحب تعني الافلاس، لهذا يستوجب عليه عدم تأجيل سداد المستحقات فبمجرد إشاعة عن عدم توفير السيولة تكفي لزعة ثقة عملائه، مما قد يدفعهم لسحب ودائعهم وهو ما يعرضه للافلاس، لهذا على البنك أن يؤمن نفسه من خطر السيولة، وأن لا يغامر بتوظيف كل أمواله لتحقيق الربح فقط، وإنما عليه ترك جزء منها لمواجهة طلبات السحب المفاجئة².

3. الضمان:

يعني الضمان قدرة البنك على الوفاء بديونه والتزاماته، فقيام البنك بإستثمار رؤوس أمواله يجعله عرضة لوقوع خسائر عليه أن يتحملها بنفسه بدلا من أن تقع على كاهل المودعين، وتتطلب حماية حقوق هؤلاء المودعين تجنب التوظيف غير الرشيد لتجنب الافلاس، ولهذا السبب تعتبر الثقة أساس كل عملية من عمليات توظيف اموال البنك بغض النظر عن مصدرها لأن 2016 الأموال التي يقرضها سوف تعود إليه في الاجال المتفق عليها، لذا يتوقف ادام البنك على منح القروض لمتعامل ما على الثقة التي يوحى بها هذا المتعامل إلى البنك من حيث قوة مركزه المالي ومدى إحترامه لتعهداته وكيفية قيامه بالوفاء بها، ثم مدى

1- مصطفى رشدي شحبة، الوجيز في الإقتصاد النقدي و المصرفي، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1998، ص.139.

2- العاني ايمان، البنوك التجارية و تحديات التجارة الالكترونية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية و علوم التسيير، تخصص بنوك و تامينات، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007، ص. 8-9.

الضمانات التي يكون على استعداد لتقديمها للوفاء بتلك التعهدات هذا ما يعني أن البنك التجاري يسعى إلى التأكد من أنه يوظف أمواله في نواحي مضمونة من حيث الربح وقلة المخاطر التي تتعرض لها تلك الاموال¹.

إضافة إلى ذلك:²

• السرية:

إن المعاملات بين البنك وعملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه وفي العاملين لديه فالمودع حينما يودع أمواله بالبنك إنما يعهد إلى هذا الأخير ببعض خصوصياته التي تعد من أسرار الخاصة، فلا يجوز للبنك أن يذيعها وإلا إنصرف عنه المودعون، وكذلك فإن المقترضين يعتبرون حاجتهم من البنك إلى القرض سرا خاصا بهم وإذا عتته تضر بسمعتهم المالية وتزعزع الثقة فيهم، لهذا فإن إلزام البنك بالسرية في معاملاته، إنما هو إلزام عام تقتضيه أصول المهنة وظروف معاملاته التي تنسم بالحساسية فائقة الحد؛

• حسن المعاملة:

إن المعاملة الحسنة التي يلقاها عميل البنك من العاملين فهي الأساس في تحويل العميل إلى عميل دائم، وهي التي تجتذب العميل إلى التعامل مع بنك بذاته مادامت الخدمات المصرفية التي تقدمها كافة البنوك واحدة، واجب البنك أن يعنى عناية فائقة بإختيار العاملين فيه، ويعمل على تدريبهم بما يمكنهم من تقديم خدمة مصرفية ممتازة إلى عملائه.

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة على نشاط البنوك

يتأثر النشاط البنكي بعدد من العوامل التي تراكمت مع تغيرات جذرية في عالم الأعمال اليوم، ومن إلهام إستعراض هذه العوامل بإختصار نظرا لأنها شكلت قاعدة للقفزة الكبيرة التي نشهدها اليوم في مستوى الخدمات المصرفية ومن أهم هذه العوامل هي:³

1. اتساع المنافسة: سواء فيما بين البنوك بعضها البعض أو بين البنوك وغيرها من المؤسسات المالية.
2. التوسع في الخدمات: حيث يترتب على تنوع احتياجات العملاء وإتساع المنافسة في ما بين البنوك، التوسع في تقديم خدمات جديدة للعملاء.
3. التحرر من القيود: حيث أصبحت معظم البنوك المركزية في دول العالم تدير السياسة النقدية من خلال أساليب الرقابة غير المباشرة مما يتيح للبنوك قدرا أكبر من الحرية بعيدا عن القيود المشددة التي كانت تفرضها البنوك المركزية عليها.

¹ - المرجع نفسه، ص 09.

² - محمد الصيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، 2007، ص.ص. 22-23.

³ - نقلا عن الموقع الإلكتروني، pdf (MGT 325) finance%20 and%20 banking%20 pdf Ims.Svuonline.org/bit بتاريخ 2012/04/03.

4. **زيادة التكلفة:** ساهمت مستويات التنافس الشديدة زيادة التكلفة وذلك بسبب اضطراب البنوك لزيادة معدلات الفائدة التي تدفعها للعملاء وتخفيض نسب العمولات التي تحصل عليها إضافة إلى زيادة تكلفة الترويج لنشاطاتها.

5. **زيادة حساسية الأموال لتحركات أسعار الفائدة:** كنتيجة لزيادة الوعي المصرفي لدى العديد من العملاء ونظرا لتعدد الأوعية الإيداعية فإن العميل يستطيع بسهولة أن يحرك أمواله من مصرف لآخر للحصول على أفضل عائد.

6. **الثورة التكنولوجية:** كان للثورة التكنولوجية آثارها البارزة جدا في ما يتعلق بتطوير العمل البنكي من ناحية توسع حجم الخدمات المقدمة وسرعة إنجاز العمليات الداخلية وارتفاع مستويات الدقة في الأداء.

7. **الدمج والتوسع الجغرافي:** تسعى البنوك لزيادة قاعدة عملائها مما أدى لعمليات الدمج بين البنوك وتوسعها الجغرافي الكبير، مما إزداد أنتشار المصارف العالمية من أجل التوسع في ممارسة نشاطها في مختلف دول العالم.

الفرع الثالث: أهمية البنوك في النشاط الإقتصادي

تلعب المؤسسات المصرفية والمالية أهمية كبيرة في النشاط الإقتصادي، وقد إزدادت هذه الأهمية في الوقت الحاضر نتيجة توسع نشاط تلك المؤسسات، حيث تقوم البنوك بأدوار رئيسية في عملية التنمية الإقتصادية في البلدان المختلفة، فالبنوك تقوم بتجميع المدخرات وتوجيهها نحو قطاعات إقتصادية متنوعة لما لذلك من أثر واضح على التقليل من تعرض المدخرات لمخاطر مع الحفاظ على سيولتها.

وعادة فإن تأثير تلك المؤسسات في النشاط الإقتصادي يظهر من خلال تأثيرها في عرض النقد، إذ أخذنا بنظر الاعتبار بأن التوازن في النشاط الإقتصادي وعلى مستوى الاقتصاد القومي يعتمد على طبيعة التوازن بين التدفقات السلعية التي يضخها الجانب الإنتاجي وبين التدفقات النقدية السلعية التي يطرحها الجانب المصرفي وأن أي اختلال بين التدفقات النقدية لا بد وأن يقابلها بما يساويها كمية من النقد للحصول عليها، نظرا لأن الإنتاج لم يكن هدفاً للاستهلاك الذاتي بل لغرض التبادل، وعادة فإن عملية التبادل لا يمكن أن تتم إلا من خلال النقود.

من هنا يتضح لنا أن أهمية البنوك في النشاط الإقتصادي، ولأجل ذلك بات ضروريا التعرف على تلك المؤسسات ووظائفها، وكيف تمارس نشاطها وكيفية تأثيرها في النشاط الإقتصادي، وما هي الأدوات التي تستخدمها تلك المؤسسات في تجاوز بعض إلزامات كآزمات التضخم والركود الإقتصادي التي قد يمر بها الإقتصاد القومي، وما هي طبيعة السياسات النقدية التي يمكن أن تمارسها الدولة أو السلطات النقدية في التأثير على مجرى النشاط الإقتصادي.

وبصورة عامة يمكن القول أن تأثير المؤسسات النقدية على النشاط الإقتصادي يظهر وينحصر من خلال تأثيرها على عرض النقد¹

المطلب الثالث: عموميات حول البنوك التجارية

البنوك التجارية هي إحدى المنشآت المالية المتخصصة في التعامل في النقود والتي تسعى لتحقيق الربح، إذ أنها توفر نظاما ذا كفاية يقوم بتعبئة ودائع ومدخرات الافراد والمؤسسات، وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب لفهم البنوك التجارية بصورة أوضح.

الفرع الأول: مفهوم البنوك التجارية وأنواعها

أولاً: مفهوم البنوك التجارية

- يقصد بالبنك التجاري بأنه ذلك البنك الذي يقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب ولآجال محددة و يزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الإقتصاد القومي ويباشر عمليات تنمية الإيداع والإستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات وما يتطلب من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وذلك وفقا للاوضاع التي يقررها البنك المركزي².

- ويطلق على البنوك التجارية على أنها بنوك الودائع حيث كل معاملاتها تتعلق بالإئتمان وأن البنوك التجارية تتميز بقبول الودائع تحت الطلب والحسابات الجارية وهذه العمليات من قبول الودائع ومنح القروض تؤدي إلى عملية خلق النقود³.

- كما تعرف أيضا بأنها مؤسسة مالية تنصب عملياتها في تجميع النقود الفائضة من حاحه الجمهور أو مؤسسات الأعمال لغرض اقراضها للآخرين، وفق اسس معينة أو إستثماراتها في أوراق مالية محددة⁴. من خلال التعاريف السابقة نستنتج أن البنك التجاري هو مؤسسة مالية يتركز نشاطها في قبول الودائع ومنح الإئتمان، فهو يعتبر وسيط مالي بين من لديهم اموال فائضة ومن لديهم الاحتياج لتلك الأموال بمعنى هو قناة وصل بين اصحاب الفائض واصحاب العجز.

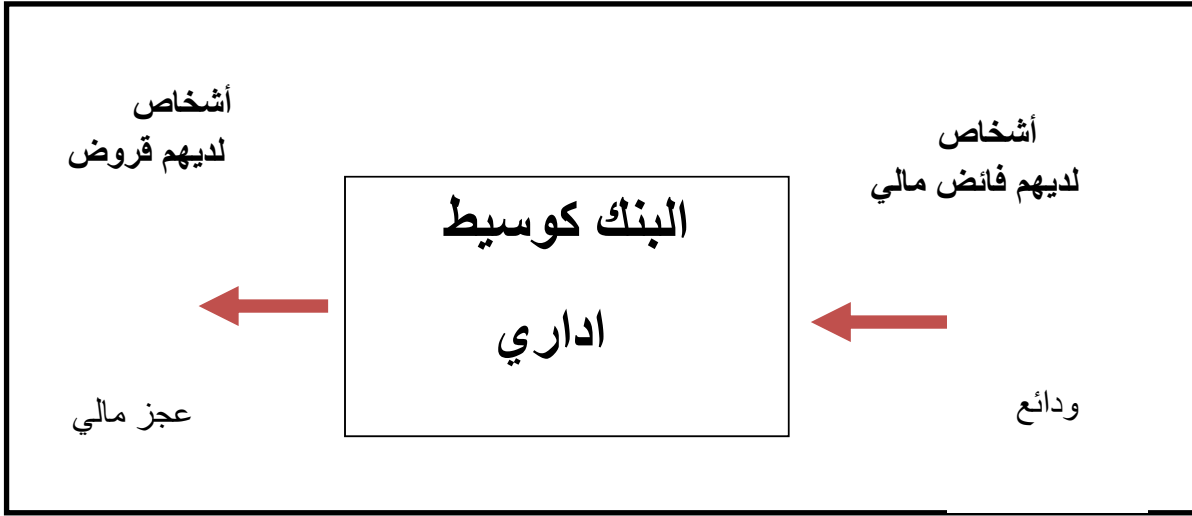
¹- محمود حسين الوادي، كاظم جاسم العيساوي، الإقتصاد الكلي تحليل نظري و تطبيقي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص. ص 200-201.

²-محمد الفاتح محمود بشير المغربي، نقود و بنوك، دار الجنان للنشر والتوزيع، 2016، -المملكة الهاشمية الأردنية، ص.76.

³-أحمد شلال عكاب، أثر عناصر نموذج تقييم أداء البنوك CAMELS في المخاطر الائتمانية التي تواجهها البنوك التجارية الأردنية المدرجة في بورصة عمان للأوراق المالية، رسالة لنيل شهادة الماجستير تخصص التمويل والمصارف، كلية إدارة المال و الأعمال، جامعة ال البيت، 2005-2015، ص.10.

⁴- فلاح الحسيني وعبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك و المصارف، دار النشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص.13.

الشكل رقم (01): دور البنك التجاري كوسيط إداري



المصدر: من إعداد الطالبان بإعتماد على ما سبق.

ثانيا: أنواع البنوك التجارية

تنقسم البنوك التجارية إلى أنواع متعددة طبقا للزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى البنوك ذلك على النحو التالي:

1. من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية:

• البنوك التجارية العامة:

ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة أو إحدى المدن الكبرى، وتباشر نشاطها من خلال فروع أو مكاتب على مستوى الدولة أو خارجها، وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية وتمنح الإئتمان قصير ومتوسط الأجل كذلك فهي تباشر كافة مجالات الصرف الاجنبي وتمويل التجارة الخارجية.

• البنوك التجارية المحلية:

ويقصد بها تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة نسبية مثل محافظة معينة أو مدينة معينة أو ولاية أو إقليم محدد، ويقع المركز الرئيسي للبنك والفروع في هذه المنطقة المحددة وتتميز هذه البنوك بصغر الحجم، كذلك فهي ترتبط بالبيئة المحيطة بها وينعكس ذلك على مجموعة الخدمات المصرفية التي تقوم بتقديمها.

2. من حيث حجم النشاط:¹

• بنوك الجملة:

ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى؛

¹ - محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص. 29.

• بنوك التجزئة:

وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء والمنشآت الصغيرة لكنها تسعى لاجتذاب أكبر عدد منهم، وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجر التجزئة فهي منتشرة جغرافيا وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال المنافع الزمنية والمكانية ومنفعة التملك للأفراد، وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

3. من حيث عدد الأفرع:¹

• البنوك ذات الفروع:

هي بنوك تتخذ في الغالب شكل الشركات المساهمة كشكلا قانونيا لها فروع متعددة تغطي أغلب أنحاء الدولة ولاسيما الأماكن الهامة، وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك، وبطبيعة الأمور فإن المركز الرئيسي يضع السياسة العامة التي تهتدى بها الفروع. وتميل هذه البنوك إلى التعامل في القروض قصيرة الأجل (سنة فأقل) وذلك لتمويل رأس المال العامل لضمان سرعة استرداد القرض، وإن كانت تتعامل أيضا في القروض متوسطة الأجل وكذلك طويلة الأجل ولكن بدرجة محدودة.

• بنوك السلاسل:

و هي عبارة عن سلسلة من البنوك نشأت نتيجة لنمو حجم البنوك التجارية، وزيادة حجم نشاطها وإتساع نطاق أعمالها وتتكون السلسلة من عدة فروع منفصلة عن بعضها إداريا، ولكن يشرف عليها مركز رئيسي وأحد يقوم برسم السياسات العامة التي تلتزم مختلف وحدات السلسلة بها، كذلك فهو ينسق بين الوحدات وبعضها ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

• بنوك المجموعات:

وهي التي تأخذ شكل شركة قابضة تدير مجموعة من الشركات التابعة التي تعمل في النشاط المصرفي حيث تقوم الشركة القابضة بالإشراف على الشركات التابعة وتضع لها السياسات العامة بينما تترك لها تنفيذ هذه السياسات بشكل لامركزي، وتأخذ هذه البنوك طابع احتكاري، ولقد إنتشرت هذه البنوك في أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية.

• البنوك الفرادية:

تقوم هذه البنوك على ما يتمتع أصحابها من ثقة، وبطبيعة الحال فإنها منشأة فردية تكون محدودة رأس المال ولذلك فهي سوف تتعامل في المجالات قصيرة الأجل ثم توظيف الأموال في الأوراق المالية

¹ - محمد سعيد انور سلطان ، إدارة البنوك، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2005، ص.17.

والأوراق التجارية المضمومة وغير ذلك من الأصول عالية السيولة والتي يمكن تحويلها إلى نقد بسرعة وبدون خسائر.

• البنوك المحلية:

وهي بنوك تغطي منطقة جغرافية محددة كمدينة أو محافظة أو ولاية وتخضع هذه البنوك للقوانين الخاصة بالمنطقة التي تعمل بها، كذلك فهي تتفاعل مع البيئة التي توجد بها وتعمل على تقديم الخدمات المصرفية التي تناسبها.

الفرع الثاني: وظائف البنوك التجارية

من الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية ما هو تقليدي إرتبط بظهورها ومنها ما ظهر نتيجة تطور العمل البنكي واتساع نطاق العمليات التي تزاولها البنوك.

1. الوظائف التقليدية للبنوك التجارية:

تتمثل هذه الوظائف التقليدية التي تقدمها البنوك التجارية في ما يلي:

• قبول الودائع:

تعتبر هذه الوظيفة من أقدم وأهم الوظائف حيث تتلقى البنوك التجارية الودائع من جهات وهيئات مختلفة إذ أنها تعتبر من أكثر مصادر الأموال خصوبة، وتشكل الودائع الجزء الأكبر من موارد البنوك وعليها تتوقف الكثير من عمليات الوساطة البنكية كمنح القروض وإنشاء النقود وتوجد أشكال من الودائع البنكية المعروفة في البنوك التجارية بوجه عام تتمثل في¹:

✓ الودائع الجارية (تحت الطلب):

تتمثل الودائع الجارية في ودائع تتطلب إلزاماً حالياً من البنك على أن يكون على استعداد في أي لحظة لمواجهة السحب منها.

✓ ودائع الأجل:

تتمثل في مبالغ مالية مودعة لدى البنك لفترة زمنية محددة كشهر أو سنة في مقابل دفع فائدة عليها من قبل البنك ولا يجوز سحبها قبل تاريخ استحقاقها.

✓ ودائع بإخطار:

هذا النوع من الودائع يتم فيه الإتقان بين المودع والبنك عند فتح الحساب على مدة بقائها لديه ولا يجوز سحبها فور إنتهاء المدة إلا بعد إخطار البنك بنية السحب قبل التاريخ المحدد لسحبها بمدة معينة.

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص.13.

✓ ودائع التوفير:

وهي تمثل مدخرات يودعها أصحابها لحين الحاجة إليها بدل من تركها عاطلة في خزائهم الخاصة وتقويت فرصة الحصول على عائد مقابلها دون التضحية بإعتبارها سيولة، حيث يمكن السحب منها في أي وقت دون وجود قيود على السحب منها.

• تقديم القروض: ¹

يعمل البنك على توظيف موارده في شكل إستثمارات متنوعة بمراعاة مبدئي السيولة والربحية، تنقسم القروض الممنوحة إلى نوعين:

✓ قروض بضمانات مختلفة: أي قروض بضمانات المحاصيل الزراعي، المنقولات، الأوراق المالية، عقارات، وغيرها.

✓ قروض بدون ضمانات: حيث يكون الضمان شخصيا ويستند على السمعة الائتمانية للأشخاص.

2. الوظائف الحديثة للبنوك التجارية:

لقد تغيرت نظرة البنوك إلى العمل المصرفي من مجرد تأديتها للخدمات التقليدية إلى القيام بوظائف حديثة وبتوجهات تتلائم مع أهدافها المتنوعة هذه الوظائف تكتسي طابعا من التجديد والإستحداث الناشئ عن إقتحامها مجالات جديدة ترى فيها بقائها ونموها اضافة إلى حصولها على أرباح، من هذه الوظائف نذكر ²:

• تمويل عمليات التجارة الخارجية:

تلعب البنوك التجارية دورا رئيسيا في عملية تسوية المدفوعات الخارجية بين المستوردين والمصدرين من خلال فتح الإعتمادات المستندية أو التحويلات المستندية أو التحويلات العادية.

• تحصيل الشيكات:

تعمل البنوك على تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها عن طريق عملية التحويل الداخلي أو التحويل من خلال غرفة المقاصة، حيث يعتبر الشيك وسيلة لتحريك نقود الودائع، أي الحساب الجاري لدى البنوك التجارية سواء بالزيادة أو بالنقصان

• تحصيل الأوراق التجارية وخصمها:

الأوراق التجارية هي أدوات الائتمان قصيرة الأجل من أهمها الكمبيالة، السند الأذني، أذونات الخزنة، ويقوم البنك التجاري بتحصيل مستحقات عملائه من الأوراق التجارية من مصادرها المختلفة، كما يدفع ديونهم إلى مستحقيها سواء داخل البلد أو خارجه، وقد يحدث أن يقع حاملوا الأوراق التجارية في أزمة سيولة

¹ - عبد الحق أبو عتروس، "الوجيز في البنوك التجارية"، بهاد الدين للنشر و التوزيع، الجزائر، 2000، ص.ص 15-16.

² - مجدي محمد شهاب، الإقتصاد النقدي، الدار الجامعية، مصر، 1990، ص.211.

مما يضطرهم إلى اللجوء للبنوك التجارية قصد خصمها مقابل عمولة تعتبر بمثابة المقابل الذي تتحصل عليه البنوك التجارية نتيجة تحويل الأخطار إليها.

• إدارة محافظ الإستثمار:

تعمل البنوك التجارية على شراء وبيع الأوراق المالية لحسابها ولحساب عملائها، وكذلك متابعة الأسهم والسندات من خلال تطور الأسعار.

• تقديم الإستشارات ودراسات الجدوى الإقتصادية لحساب الغير:

أصبحت البنوك تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لإنشاء مشاريعهم، ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل وكذا طريقة السداد وتواريخها، وقد إكتست هذه الخدمة سيمة الحداثة من التطورات المستمرة التي شهدتها أساليب وطرق دراسة الجدوى الإقتصادية للمشروع وقيام البنوك بإستثمار اموال في البحث عن الاساليب الحديثة في ذلك.

• التعامل بالعمولات الأجنبية:

تتم عمليات شراء وبيع العمولات الاجنبية عاجلا أم أجلا وذلك بالاسعار المحددة من قبل البنك المركزي أو حسب التنظيم الساري العمل به في مجال سوق الصرف، وقد تخص عملية تحويل العملة مبالغ بسيطة، إذ تقوم البنوك بتحويل مبالغ بحجم محدود ولاغراض معينة كالدراسة والعلاج.

• اصدار البطاقات الائتمانية:

من أشهر الخدمات البنكية الحديثة التي تقدمها البنوك خاصة في الدول المتقدمة، ويتيح تقديم هذه الخدمة للمستفيدين منها الجمع بين مصادر المدفوعات النقدية بمعنى تحويل المستحقات المالية من شخص إلى آخر ومنح أو الحصول على إئتمان مع العلم أن كل شكل من أشكال بطاقات الإئتمان يوفر نوعا من أنواع الإئتمان.

• القيام بعمليات التوريق:

تتمثل عمليات التوريق في تحويل الديون أو الأصول المالية غير السائلة مثل القروض المصرفية إلى مساهمات في شكل أوراق مالية قابلة للتداول في أسواق رأس المال، وذلك ببيع الدين إلى مؤسسة مختصة في إصدار الأوراق المالية، يلجأ البنك إلى اعتماد هذه العملية عند حاجته الماسة إلى السيولة النقدية، للتوسع في نشاطه التمويلي أو سداد بعض إلتزاماته المالية ومن الطبيعي أن يبيع ديونه بسعر أقل من القيمة القائمة للدين كي يخلق حافزا في شرائها أملا في حصوله على ربح معقول.

الفرع الثالث: موارد وإستخدامات البنوك التجارية

تعتبر موارد البنك التجاري إلتزاما إتجاه الغير أما إستخداماته فتشير إلى كيفية الإستفادة من موارده المتاحة ويمكن التعرف على موارد البنك التجاري وإستخداماته لهذه الموارد من دراسة عناصر الخصوم

والأصول في ميزانيته والتي من خلالها يمكن التعرف على مركزه المالي في لحظه معينة، كما يمكن تحديد حجم النشاط الذي يقوم به البنك.

ونوجز موارد وإستخدامات البنك التجاري في:

أولاً: موارد البنوك التجارية وتنقسم إلى:

1. الموارد الذاتية: "تمثل الموارد الذاتية إلتزامات المصرف قبل اصحاب رأسماله"¹ وتشمل ما يلي:

✓ رأس المال:

وهو ما يدفعه المساهمون من أموال يتم إستخدامها أساسا في إعداد المشروع لمزاولة نشاطه، ولا يشكل رأس المال إلا نسبة ضئيلة من اجمالي الخصوم، ومع ذلك فهو مؤشر لمثانة المركز المالي للمصرف وأساس الثقة التي يحظى بها في الدوائر المالية.

✓ الإحتياطيات:

هي مبالغ تكونت على مر الزمان، وتكون تحت تصرف البنك في أي وقت ومصدرها الأجزاء المتقطعة من الأرباح، وعلاوات إصدار الأسهم عند زيادة رأس المال. وتنقسم الإحتياطيات إلى قسمين:

❖ الإحتياطي القانوني:

يكون البنك التجاري ملزما بتكوينه قانونا، أي يجب على إدارة البنك أن تحتفظ بجزء من الأرباح كإحتياطي وذلك لدعم مركزه المالي وبناء سمعة طيبة له.

✓ الإحتياطي الخاص:

يكون البنك التجاري حرا في الإحتفاظ به، وغالبا ما يطلق على هذا النوع من الإحتياط إسم الإحتياطي الخفي.

✓ الأرباح غير الموزعة:

وهي تلك المبالغ التي يعمد البنك عدم توزيعها من إجمالي أرباحه، وهي مبالغ مؤقتة بطبيعتها حيث أنه يتم حسابها عند تقدير الموارد المتاحة للاستخدام أو التوظيف، فالأرباح الغير موزعة بهذا المعنى هي عبارة عن بند ذو طبيعة إنتقالية يقيد فيها ما يختلف البنك من أرباح تمهيدا لتوجيهها إلى غايتها النهائية، سواء كانت توزيعات على المساهمين أو دعم الإحتياطي وتغطيه الخسارة.

✓ المخصصات:

ويقصد بها الأرصدة التي يتم تحميلها إجمالي النتيجة المحققة في نهاية الفترة المالية، بغرض مواجهة ظروف غير مرغوب فيها ومن أمثلة ذلك مخصصات الديون المشكوك فيه، ومخصصات هبوط أسعارا لأوراق المالية، ومخصصات إهلاك الإصول الثابتة.

¹ - اسماعيل أحمد الشناوي، عبد النعيم مبارك، اقتصاديات النقود و البنوك و الاسواق المالية، الدار الجامعية الاسكندرية، مصر، 2001، ص.254.

2. الموارد غير الذاتية:

وهي الموارد المالية التي يتحصل عليها البنك التجاري من غير المساهمين، وهي تمثل النسبة الأكبر من إجمالي موارده وتشمل ما يلي:

✓ الودائع:

تعتبر الودائع المصدر الرئيسي لموارد البنوك التجارية، وهي عبارة عن ديون مستحقة لأصحابها على ذمة البنك، تكون في صورة إيداع حقيقي يمكن للبنك التجاري استخدامها لتقديم القروض.

ويمكن التمييز بين عدة أنواع من الودائع¹:

❖ الودائع الجارية:

وتسمى أيضا بالودائع تحت الطلب، وهي عبارة عن مبلغ مالي يودع لدى البنك التجاري ويتعهد هذا الأخير بدفعه في أي وقت يشاء فيه صاحب الوديعة سحب جزء أو كل وديعته بدون سابق إنذار، وعادة لا تدفع البنوك التجارية فائدة على هذا النوع من الودائع إلا في بعض الحالات الاستثنائية كأن يكون مقدار العملة الجارية كبير بالعملة الصعبة.

❖ الودائع لأجل:

وهي عبارة عن مبلغ مالي يودع لدى البنك التجاري لا يحق لأصحابها السحب منها إلا بعد إنقضاء مدة زمنية معينة يتفق عليها مسبقا بينه وبين البنك عند الإيداع لقاء حصوله على فائدة.

❖ وودائع بإخطار:

وهي عبارة عن أموال مودعة لدى البنك التجاري لا يحق لأصحابها السحب منها إلا بعد إخطار البنك بفترة تحدد عند الإيداع وبالمقابل يدفع البنك فائدة على هذه الودائع.

❖ وودائع التوفير:

وتسمى أيضا الودائع الإيداعية وهي وودائع يتم التعامل معها من حيث السحب والإيداع بموجب دفتر خاص، ويتحصل صاحب هذا النوع على فوائد محددة.

❖ الحسابات المدينة للبنوك الأخرى:

وتشمل جميع الإلتزامات إتجاه البنوك الأخرى، وتمثلها هذه الحسابات مصدرا هاما من المصادر التي يحصل منها البنك على الموارد المالية التي يحتاجها لتمويل إستخداماته المختلفة.

❖ إقتراض من البنك المركزي:

تلجأ البنوك التجارية إلى الإقتراض من البنك المركزي إذا ما إعترضها مشكل في السيولة، فإذا لم يكفيها الإحتياطي النقدي لمواجهة طلبات المودعين لسحب مبالغ نقدية من وودائعهم تلجأ إلى البنك المركزي

¹صحبي تادريس قريصة، النقود و البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1984، ص.130.

وتطلب منه قروض مقابل تقديم ضمانات لما تقتضيه من مبالغ، كأوراق مالية أو أوراق تجارية أو غير ذلك من الضمانات.

ثانياً: استخدامات البنوك التجارية

وتشير الاستخدامات (الاصول) في ميزانية البنك التجاري إلى مختلف وجوه استعمال موارده¹.

يمكننا تقسيم استخدامات البنك التجاري حسب درجة سيولتها إلى:

1. الأرصدة النقدية الحاضرة:

وتتمثل في السيولة النقدية العالية وتتخذ عدة أشكال:

- ✓ نقود حاضرة في خزانة البنك؛
- ✓ أرصدة نقدية مودعة لدى البنك المركزي؛
- ✓ أرصدة سائلة أخرى ذهب عمولات ... الخ.

2. أوراق مخصصة:

وتتمثل في قيمة الأوراق التجارية التي خصمها البنك لعملائه، وكذلك قيمة أذونات الخزينة التي يكون البنك قد خصمها واحتفظ بها لديه إلى حين موعد استحقاقها.

3. أوراق مالية واستثمارات:

بغية تحقيق الأرباح تلجأ البنوك التجارية إلى استثمار جزء من مواردها في شراء السندات الحكومية والأوراق المالية الأخرى.

4. قروض وسلفيات:

وتتمثل أكبر جزء من جانب إصول وأكبرها في تحقيق الأرباح وأقلها سيولة.

5. اصول أخرى:

وتتضمن باقي الأصول من اراضي والممتلكات الأخرى والمباني.

¹ - اسماعيل محمد هاشم، مذكرات في النقود و البنوك، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1996، ص. 43.

المبحث الثاني: عموميات حول التأمين

منذ القديم إهتم الإنسان بإيجاد طرق وأساليب للحفاظ على حياته وثروته فنجد في أرشيف العصور القديمة وخاصة الفرعونية التي تعتبر أم الحضارات نجد أنها كانت جميعات تعاونية فيما بينها لتحمل تكاليف الموتى وهنا كانت بداية ظهور مفهوم التأمين وبدأ بالتطور والانتشار حتى صار بمفهومه الحديث والحالي ففي هذا المبحث سنتطرق إلى عموميات التأمين من مفهوم ونشأة... الخ ثم أساسيات حول التأمين وأهم الشركات التأمينية الموجودة في الجزائر ونختتم بالتوجه لموضوعنا الأساسي ألا وهو بنك التأمين.

المطلب الأول: نشأة وماهية التأمين

من أقدم الأنظمة الإقتصادية ظهورا على وجه الارض وأبرزها إنتشارا وتطورا في الوقت الحالي "التأمين" الذي أخذ جانب مميز في الحياة الإقتصادية لدى الإنسان.

الفرع الأول: نشأة التأمين

لا يعيب على الطبيعة البشرية بأنها تبحث عن الامان في جميع مجالات الحياة وخاصة الامان الذي يحمي حياة وممتلكات وموجودات الإنسان وذلك بإعتبار العالم الذي نعيش فيه قائم على الثروة الطبيعية الهيجاء فأصبح الامان من الإنشغالات الأولى التي عمل الإنسان منذ الازل على توفيره لنفسه فليس من الغريب أن نجد نماذج تطبيقية لدى الحضارة الفرعونية "1400 قبل الميلاد" حيث كانوا يرتبون لدفن الموتى قبل موت الشخص أي في حياته، فقاموا بإنشاء جمعيات فيما بينهم لتحمل تكاليف ونفقات التحنيط والدفن كما كان تجار العرب يتفقون فيما بينهم بتعويض من يفقد حمله أثناء رحلتي الشتاء والصيف من أرباح التجارة الناتجة عن هذه الرحلة فكان كل عضو يدفع نسبة معينة مما حققه من أرباح أو من رأس مال. وأيضا وردت عدة نصوص في شريعة الحمواري في بابل توجب الحاكم التكفل بتعويض الأضرار الناتجة عن السرقة أو القتل مما يعني أن نوعا من التأمينات كان سائدا آنذاك¹.

إلا أن أحدث أشكال التأمين تطورا وأولها ظهورا كان في نشاط النقل البحري حيث يعتبر من أقدم أنواع التأمينات لإعتبار بأن النقل البحري يتميز بكثرة تعرضه للأخطار، وفي عهد الحضارات القديمة ومع ازدهار التبادل التجاري الدولي فيما بينهم عن طريق البحر ظهر ما يسمى "بقرض المغامرة البحري" أو "القرض على السفن" لدى اليونان ثم تطور لدى الرومان وهو عبارة عن إتقان بين المتعاملين بمقتضات يقترض التاجر صاحب السفينة مبلغ معين من المال عند سفره في التجارة وذلك كضمانة من بعض الأشخاص المضاربين الذي إصطلح تسميتهم (بالمقترضين البحريين) وتم التعهد على أن إذا غرقت السفينة وهلك بما تحمله من بضائع مشحونة يحتفظ صاحب السفينة بمبلغ القرض ويضيع على المقترض الحق في القرض والفوائد والعكس صحيح إذا وصلت السفينة سالمة بما تحمله فإنه يرد المبلغ مضافا له فائد معينة وغالبا ما تكون هذه الفوائد بأسعار مرتفعة واستمر العمل بهذا القرض إلى غاية القرون الوسطى بسبب طبيعة

¹- طارق قندوز، "الخطر والتأمين"، دار الجامد للنشر والتوزيع، جامعة مسيلة، الجزائر، 2016، ص. 65.

الكنيسة التي حرمت المعاملات الربوية ثم ظهرت مرة أخرى في إيطاليا سنة 1347 حيث كان يتم بيع السفينة فإذا غرقت فإن المشتري لا يأخذ شيئاً وهو مقدم المال أما إذا سلمت فإن المشتري يأخذ السفينة وشيئاً من حمولتها.

ثم تطور تحت التحولات التي عرفتھا الدول الأوروبية خاصة في أوائل القرن الثامن عشر واكتشاف الإنسان للآلة وانتشار المصانع وزيادة الاهتمام بالابتكار الصناعي كما أن النسيج العمراني وتطوره وتعرضه في نفس الوقت للمخاطر أشهرها حريق لندن سنة 1666 والذي إلتهم أكثر من 13 ألف منزل ونحو مائة كنيسة، الذي وجه الإنسان إلى الاهتمام بطريقة إدارية قانونية حيث تمكنهم من حماية أنفسهم وممتلكاتهم وتبعت خسائر الكوارث التي تصيبهم. بعدها بأعوام افتتحت في لندن المكاتب الأولى للتأمين ضد الحريق في حين لم تعرف فرنسا مكاتب التأمين إلا في شكل صناديق للإسعاف قبل أن تنشأ أول شركة التأمين من الحريق في باريس عام 1750 عرفت بالغرفة العامة التأمينات وتلھا الغرفة الملكية التأمينات¹.

ومع مرور الوقت وإشتداد الصراعات أصبح كل شخص طبيعي أو معنوي يهتم بموضوع التأمينات فانتشر وإزداد توسعه ليشمل التأمين الجوي وغيره مما استلزم على شركات التأمين الإهتمام أكثر بتوسيع مجال نشاطاتها في تقييم مختلف الخدمات التأمينية.

الفرع الثاني: مفهوم التأمين

1. التعريف اللغوي:

التأمين في اللغة مشتق من الامن وهو طمأنينة النفس وزوال الخوف وله معانين عديدة منها إعطاء الأمان مثل التأمين الحربي في بلاد المسلمين ومنها التأمين على الدعاء في قولنا آمين أي إستجيب. وأقرب معاني التأمين في المصطلح الحالي العصري هو "إعطاء الامن"².

2. التعريف القانوني:

يعرف التأمين من الناحية القانونية على أنه: "عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراد أو أي تعويض مالي آخر في حالة وقوع حادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد و ذلك مقابل قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن"³.

3. تعريف Williams And Hines :

"طريقة يتم بواسطتها تجميع الأخطار المعرض لها مجموعة من الأشخاص أو المنشآت عن طريق تحصيل الاشتراكات (الأقساط) التي تعتبر بمثابة رأس مال الذي يدفع منه التعويض."

¹ - علي سليمان، التأمين والمسؤولية المدنية، دار كليك للنشر، الجزائر، 2008، ص31.

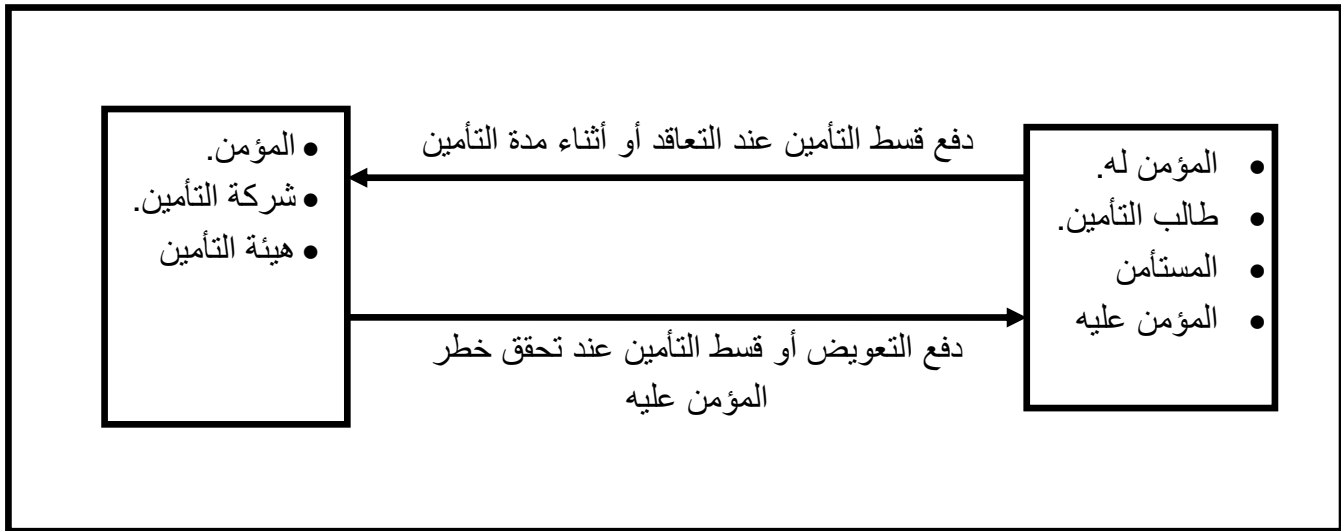
² - عز الدين فلاح، التأمين، دار أسامة للنشر والتوزيع ، عمان، الأردن، 2011 ، ص 02.

³ - محمد جودت ناصر، إدارة أعمال التأمين بين النظرية و التطبيقية، دار مجدلاوي للنشر ، 1998، ص15.

4. تعريف "عادل عز":

"وسيلة تهدف بصفة أساسية لحماية الافراد والهيئات من الخسائر المادية الناشئة عن تحقق خطر محتمل الحدوث والتي يمكن قياسها ماديا ولا دخل لإرادة الأفراد والهيئات في حدوثها"¹.
من التعاريف السابقة نستنتج بأن التأمين عبارة عن عقد بين المؤمن والمؤمن عليه يلتزم به كلا الطرفين حيث يتم نقل الخطر المحتمل الحدوث والمنصوص عليه في العقد للهيئة المؤمنة مقابل دفع أقساط أو اشتراكات من طرف المؤمن عليه.

الشكل (02): يوضح أطراف والتزامات عقد التأمين



المصدر: من إعداد الطالبان بالإعتماد على ما سبق.

الفرع الثالث: خصائص عقد التأمين

يتميز عقد التأمين عن غيره من العقود بجملة من الصفات أهمها:

1. عقد رضائي:

بمعنى أنه لا ينعقد إلا بموافقة وإرادة طرفي العقد ويشترط لإثباته كتابة على وثيقة التأمين لتوقع بين الطرفين فيصبح العقد في هذه الحالة عقدا شكليا بموجب هذا الشرط وتصبح الوثيقة ضرورية للإنعقاد وليس بمجرد الإثبات، وقد يشترط المؤمن على المؤمن له أن لا يتم عقد التأمين إلا بعد دفع القسط الأول سيصبح العقد في هذه الحالة من العقود العينية.

2. عقد معاوضة:

ومؤدى ذلك أن كلا المتعاقدين يأخذان مقابل فالمؤمن له يقوم بدفع الأقساط ليتحمل المؤمن تبعات الحوادث والكوارث عند تحقق وقوع الخطر المؤمن منه ليحصل المؤمن له حينئذ على مبلغ التعويض المستحق ولا ينبغي عن عقد التأمين صفة المعاوضة عدم تحقق الخطر أحيانا كما لو أن المؤمن له دفع

¹ - عيد أحمد أبو بكر، وليد اسماعيل السيفو، إدارة الخطر و التأمين، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص. 94.

أقساط للمؤمن وإنتهت مدة العقد ولم يحدث الخطر للمؤمن له وبالتالي فإنه لا يحصل على مقابل الأقساط التي دفعها ففي هذه الحالة أيضا يكون المؤمن قد أعطى للمؤمن له الأمان والإطمئنان طوال مدة العقد مقابل ما حصل عليه من الأقساط.

3. عقد التأمين من العقود الإحتتمالية:

العقد الإحتتمالي هو العقد الذي لا يعرف فيه كل من المتعاقدين أو أحدهما عند إبرام مقدار ما يأخذه أو يعطيه من العقد فيتحدد مدى التزاماته أو منفعته في المستقبل عند حدوث أمر غير محقق الوقوع أو غير معروف وقت حصوله وعقد التأمين عقد إحتتمالي بهذا المعنى وذلك بأن مقدار التزام أو كسب المتعاقدين مغلق على أمر غير محقق الوقوع.

4. عقد التأمين عقد غير زمني مستمر:

العقد الزمني هو العقد الذي يلعب فيه الزمن دورا هاما بحيث تكون الإلتزامات الناشئة عنه عبارة عن أدائيات متكررة يستمر الوفاء بها مدة من الزمن ويدخل عقد التأمين في هذه الطائفة من العقود الزمنية وذلك بالنسبة للطرفين فالمؤمن، يغطي الخطر المحتمل بصفة مستمرة والمؤمن له يلتزم بدفع أقساط المتفق عليها بصفة دورية ومتواصلة.

5. عقد التأمين عقد إذعان:

والخاصية المميزة لهذا العقد هي إنفراد أحد الطرفين المتعاقدين بوضع شروط التعاقد وتحديد مضمونه بحيث لا يكون أمام المتعاقد الآخر إذا ما أراد التعاقد أن يقبل هذه الشروط سلفا وتعتبر هذه الفئة من العقود تعبيرا عن إنعدام التكافؤ بين الطرفين من الناحية الإقتصادية.

6. عقد التأمين من العقود حسن النية:

لا شك أن مراعاة حسن النية من المبادئ العامة التي تسري على كافة العقود لذلك يجدر الذكر بأن وصف عقد التأمين من عقود حسن النية لا يقصد به أن هذا الوصف ينحصر عن العقود الأخرى.

7. عقد له الصفة المدنية أو التجارية:

إعتبار عقد التأمين عقدا تجاريا أو مدنيا يتوقف على صفة أطرافه المؤمن والمؤمن له فبالنسبة إلى المؤمن يعتبر التأمين عقدا تجاريا إذا أبرمته شركة من شركات التأمين بقسط ثابت وذلك أن المؤمن يقوم بدور الوساطة بين المؤمن لهم في توزيع المخاطر من جهة كما يسعى إلى تحقيق الربح من جهة أخرى ويكون عقد التأمين عقدا مدنيا بالنسبة للمؤمن وذلك في عملية التأمين بالتعاون حيث أن المؤمن في هذا النوع من التأمين هو المؤمن له كما أن الهدف هنا ليس تحقيق الربح¹.

¹ - طارق قندوز، مرجع سبق ذكره، ص 78-79

المطلب الثاني: أساسيات حول التأمين

مع التطورات الحاصلة في الوقت الحالي والتقدم الهائل الذي يشهده العالم خاصة في المجال الإقتصادي الذي يعتبر من بين أكبر المجالات حساسية وتميزه بإرتفاع الأخطار فيه دفع بشركات التأمين إلى توسيع وتنويع عملها فتغلغت في جميع نواحي الحياة للتخفيف من الخطر على المؤمنين لهم من جهة وزيادة مداخيلها من جهة أخرى.

الفرع الأول: عناصر التأمين

العناصر الجوهرية التأمين تنحصر ضمن: الخطر، القسط، مبلغ التأمين.

1. الخطر:

هو ظاهرة ذات طابع معنوي، يبدو أثرها عند إتخاذ الفرد لقراراته اليومية مما يترتب معه حالة الشك أو الخوف أو عدم التأكد من النتائج لتلك القرارات التي يتخذها الشخص بالنسبة لموضوع معين أو قرار ما. والخطر في التأمين هو ضرر متوقع الحدوث مبني على الإحتمالات التي تتفاوت فيما بينها بين إحتمالات متعلقة بالأشخاص مثل: الوفاة، المرض، عجز، أو إحتمالات متعلقة بالامتلاكات مثل: حريق، تصادم، سرقة، تزوير، إتهار، غرق السفن و غيرها من الأخطار، ولكي يكون الخطر قابلا للتأمين لابد من توفر الشروط التالية:

- يقوم الخطر على فكرة إلاحتمال أي يكون محتمل الوقوع؛
- أن يكون الخطر حادثا مستقلا: إذ لا يكون التأمين على خطر وقع؛
- أن لا يكون متعلقا بمحض إرادة أحد الطرفين؛
- أن يكون مشروعا غير مخالفا للنظام العام.

2. القسط:

هو المقابل المالي الذي يلتزم المؤمن له بالدفع لتغطية الخطر الذي يأخذه المؤمن على عاتقه وقسط مرتبط بالخطر فهو ثمن له ذلك بأن المؤمن يتمسك بقيمة القسط مع الخطر وفقا لقوانين الإحصاء ويتكون القسط الذي يدفعه المؤمن له كي يحصل على تأمين ما من عنصرين هامين.

✓ القسط الصافي:

وهو المبلغ الذي يكفي لتغطية الأخطار إذا تحققت الكارثة ويكون مساويا أو معادلا لقيمة الخطر

ويحسب بـ:

$$\text{القسط الصافي} = \frac{\text{كلفة الحوادث}}{\text{عدد الأخطار}}$$

✓ مصاريف العقد:

هي مصاريف تسيير عقد تأمين كل أعباء شركات التأمين تضاف إلى القسط الصافي كذلك يتحملها المؤمن له أما بالنسبة إلى الربح فأن نسبة منه ضمن علاوات القسط فتزيد من مقدار القسط.

3. مبلغ التأمين:

يتمثل في الأداء الذي يلتزم به المؤمن في النهاية في مبلغ من النقود تدفع إلى المؤمن له عند تحقق الحادث المؤمن منه ويختلف تحديد أداء المؤمن في تأمين الأشخاص عنه في تأمين الأضرار ففي تأمين الأشخاص يكون مبلغ التأمين محددًا بإتقان بين المؤمن له والمؤمن دون أي علاقة بين مبلغ التأمين وما سيلحقه من ضرر حيث يكون قسط منه للإدخار وتكوين رأس المال عن طريق دفع أقساط معينة، أما في تأمين الأضرار فيتحدد المبلغ بثلاث عوامل:

- مبلغ التأمين المتفق عليه؛
- مقدار الضرر الذي يلحق المؤمن له؛
- قيمة الشيء المؤمن عليه.¹

الفرع الثاني: أقسام التأمين

ينقسم إلى ثلاثة أقسام وهي:

1. التأمينات البحرية:

هي النوع الذي سبق جميع أنواع التأمينات الأخرى في النشوء ويخص الأخطار التي تهدد السفن وحمولاتها خلال رحلاتها أو عند إرسائها بالميناء وقد نظم الأمر رقم 95-07 المتعلق بالتأمينات والصادرات بتاريخ 25 جانفي 1995 التأمينات البحرية وضع أحكامها.

2. التأمينات الجوية:

هي أحدث عهدا من التأمينات البحرية والبرية معا وقد ظهرت مع ظهور الطائرات وتهدف إلى تغطية الأخطار التي تتعرض لها أو تحدثها المركبات الهوائية أثناء رحلاتها أو عند توقفها في المطار وجميع الأخطار الأخرى التي تتعلق بعملية النقل الجوي وقد نظم الأمر رقم 95-05 أيضا التأمينات الجوية ووضع أحكامها.

3. التأمينات البرية:

فقد ظهر بعد التأمينات البحرية وتهدف إلى تغطية الأخطار التي تهدد الشخص في البر وتنقسم إلى تأمينات على الأضرار وتأمينات على الأشخاص وتضم التأمينات البرية:

¹-محي الدين شبيرة، ملاءة شركات التأمين في حال تحقق كارثة طبيعية، أطروحة دكتوراه تخصص تأمينات وبنوك، جامعة العربي بن مهيدي، ام البواقي، 2013-2014، ص.ص. 133-134.

❖ التأمينات على الأضرار أو التأمينات التعويضية:

هي تأمينات تتعلق بمال المؤمن له فتضمن شركة التأمين الأخطار التي تهدد المؤمن له في ماله فإذا تحققت دفع له تعويض على الأضرار التي نتجت عن هذه الأخطار وتنقسم بدورها إلى تأمينات على الأشياء وتأمينات على المسؤولية.

✓ **التأمينات على الأشياء:** هي تأمينات خاصة بالأشياء كتأمين السيارة من السرقة أو تأمين الماشية من الهلاك أو تأمين المنزل من الحرق.

✓ **تأمينات على المسؤولية:** هي تأمينات خاصة بمسؤولية المؤمن له كمسؤوليته عن حوادث سيارته أو مسؤولية فعل يوجد تحت رقابته وهي تأمينات على الأضرار تصيب المال بصفة غير مباشرة لأن الخطر الذي تلتزم شركة التأمين بتغطيته هو التعويض الذي يثبت في ذمته للغير المتضرر وقد تكون تأمينات اختيارية أو غير الزامية.

❖ التأمينات على الأشخاص:

وهي تأمينات لا تتعلق بمال المؤمن له بشخصيته فيؤمن على نفسه من الأخطار التي تهدد في جسمه أو حياته أو صحته وهي التأمين على الحياة ويتفرع إلى عدة فروع والتأمين على المرض والإصابات فإذا تحقق الخطر والمؤمن عليه دفعت شركات التأمين مبلغ التأمين المتفق عليه¹.

الفرع الثالث: أهداف التأمين

- التأمين يحقق ما ينشده الإنسان من الأمان والطمأنينة ذلك لأن الشخص سيحصل من التأمينات ما يحقق من آثار المخاطر إليه نظام التأمين؛
- زيادة قرض الإنتماء حيث أن التأمين يلعب دورا هاما في تنشيط الإئتمان فهو يعتبر من أنفع دعائم الثقة المالية التي تسهل تسيير الأعمال والتداول للفرد الذي يتمتع بها؛
- تكوين رؤوس الأموال حيث أن التأمين يؤدي إلى تراكم الأقساط أي تجميع الأموال لدى شركات التأمين التي تقوم باستثمارها لتدعيم الاقتصاد القومي².

المطلب الثالث: العلاقة بين شركات التأمين والبنوك التجارية

يعتبر التأمين عبر المصارف من أهم التغيرات في قطاع الخدمات المالية على مدى السنوات القليلة الماضية، وحتى نفق أمام الوجه الواضح للعلاقات المختلفة المتبادلة بين البنوك التجارية وشركات التأمين إلزاما الأمر إلى وضع مقارنة بينهما توضح مختلف الجوانب التي يتشبهان فيها هذا التشابه دعى إلى ضرورة وجود علاقة تكامل بينهما وذلك من خلال مجموعة من الخدمات المقدمة من طرفهما.

¹- عبد الرزاق بن خروف، التأمينات الخاصة بالتشريع الجزائري، مطبعة حيرد، الجزائر، 1998، ص.10.

²- زواغي عادل، دور بنك التأمين في تنشيط القطاع البنكي الجزائري، مذكرة لنيل شهادة ماستر اكايمي، تخصص مالية وبنوك، جامعة العربي بن مهيدي ام البواقي، 2016-2017، ص.31.

الفرع الأول: أوجه التشابه وأوجه الاختلاف بين البنوك التجارية وشركات التأمين

أولاً: أوجه التشابه

يرى بعض الإقتصاديين بأنه يوجد نوع من التشابه والتداخل في الأعمال التي تقدمها كل من البنوك وشركات التأمين نوجزها في النقاط التالية¹:

- تتجه كلا من البنوك وشركات التأمين لتقديم أدوات إدارية وخدمات ذات طابع استثماري؛
- تقوم شركات التأمين بمهمتي الاكتتاب بالتأمين وإدارة الموجودات وعليها أن تتجح في مجالين معا مثلها مثل البنوك؛
- تستوفي شركات التأمين والأقساط قبل دفع التعويضات عن الأضرار والحوادث بوقت يمتد أحيانا إلى سنوات فتبقى لديها، حيث يتم استثمار هذه الأموال في جهة الموجودات كما يقوم البنك بتوظيف ودائع عملائه؛
- شركات التأمين مثلها مثل البنوك تحتفظ بأموال رأسمالية لأسباب عديدة منها تلبية متطلبات السلطات الرقابية وتعتبر هذه الرساميل دلالة على قدرتها المالية وتوسعها في الأعمال كما تعتبر كضمانات للحفاظ على قيمة الشركات وتقادي الوقوع في أزمة ملاءة وإفلاسها.
- نسبة حقوق المساهمين إلى المطلوبات أو إلى مجموع الميزانية تعتبر متدنية لدى كلا من شركات التأمين والبنوك؛
- كما أن كل من البنوك وشركات التأمين تعتبر مؤسسات مالية لكن الاختلاف يكمن في كون أن البنوك مؤسسات مالية مصرفية تقوم بعملية إشتقاق النقود والتوسع في الائتمان أما شركات التأمين هذه المهمة ليست من صلاحيتها لكن يمكن للبنوك القيام بها نيابة عنها.

ثانياً: أوجه الاختلاف

ونذكر منها ما يلي:

- تستحق الودائع التي تؤمن في البنوك التجارية بواسطة عقد الودائع بحيث تحول مباشرة عند وضعها إلى الحساب الجاري أو تجمد لمدة زمنية متفق عليها وذلك بطلب من العميل، وفيما يخص عقود التأمين فهي تنتهي بمجرد حلول الأجل المحدد لها في العقد ويتطلب تجديده طلب من العميل إذ رغب في ذلك؛
- تقوم البنوك التجارية بتمويل حاجات الافراد والمؤسسات المختلفة للقيام أو النهوض بأنشطة اقتصادية معينة فتقوم العلاقة بين البنك والعميل (الزبون) في حين تعمل شركة التأمين على تغطية الخسائر التي يمكن أن يتكبدها المؤمن له من جراء الحوادث التي تصادفه في نشاطه فتقوم العلاقة بين المؤمن والمؤمن له.
- اختلاف اجهزة الرقابة على القطاعين:
- ✓ فالمصارف يشرف عليها البنك المركزي؛

¹ - برش عبد القادر، أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات التأمينية دراسة حالة BANQUE \ CNEP و SAA ورقة بحث مقدمة الى المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري، جامعة ورقلة، يومي 11 و 12 مارس 2008، ص 04 .

✓ أما شركات التأمين فتشرف عليها هيئة مراقبة اعمال التأمين والتي تكون تابعة لوزارة المالية؛
✓ الفرق من الناحية المحاسبية كبير إذ تعتبر القروض المصرفية ضمن الموجودات بينما تعتمد أقساط التأمين في الإيرادات.

الفرع الثاني: مستويات العلاقة بين شركات التأمين والبنوك التجارية

هناك ثلاث مستويات للعلاقة بين كل من شركات التأمين والبنوك وهي كالآتي¹:
➤ المستوى الأدنى وهو أن تقوم المصارف ببساطة ببيع منتجات التأمين نيابة عن شركات التأمين وبالتالي يلعب المصرف دور الوكيل لشركة التأمين وفي هذه الحالة تكون المخاطرة محدودة جداً؛
➤ أن يمتلك المصرف شركة التأمين أو حصة في شركة التأمين دون ممارسة رقابية أو سيطرة؛
➤ الدمج بشكل أكثر وثيقة بين أنشطة التأمين البنكية، فتقوم البنوك بإصدار بواليص التأمين، وتحظى بحصة في عمليات شركة التأمين بشكل مباشر؛
وباختصار يزاول التأمين البنكي على مستوى العالم من خلال عدة أشكال منها إتفاقيات التعاون التي تبرم بين الطرفين والمشروعات برؤوس أموال مشتركة وحالات الاندماج بين البنوك وشركات التأمين.

الفرع الثالث: الخدمات المتبادلة بين شركات التأمين والبنوك التجارية

هناك عدة خدمات متبادلة جعلت العلاقة بينهما علاقة تبادل وتكامل للمصالح²:
أولاً: الخدمات التي تقدمها المصارف إلى شركات التأمين
يمكن للمصارف خدمة شركات التأمين من النواحي التالية :
• تعتبر المصارف من المصادر الخصبة والمستمرة لحصول شركات التأمين على العملاء الجدد في كافة فروع تأمين الحياة (فردى، جماعى، صحى)، وتأمين السيارات، تأمين بحري، والحوادث الشخصية وغير ذلك ويتميز هؤلاء العملاء غالباً بقدرة مادية فائقة تمكنهم من الشراء الفعلي للوثائق تأمين من كافة الأنواع والتي قد يفرضها المصرف أحياناً على العملاء كتأمين الحياة، السيارات، والبحري وبالتالي تتمكن شركات التأمين من تحقيق قانون الاعداد الكبيرة الذي هو أساس صناعة التأمين وضمان نجاحها؛
• تلجأ شركات التأمين غالباً لفتح حساباته الجارية لدى المصارف لضمان وجود قدر من السيولة وبصفة مستمرة حتى تتمكن شركات التأمين من سداد قيمة المطالبات بشتى فروع التأمين في الوقت المناسب ولضمان تثبيت مصداقية أداء شركات التأمين لدى العاملين المرتقبين والحاليين؛
• قيام شركات التأمين بإيداع مبالغ في شكل ودائع لأجل لدى المصارف كأحد أوجه الإستثمار حيث تتميز هذه الإستثمارات بعائد مناسب ومخاطر قليلة؛
• شراء شركات التأمين لقدر كبير من أسهم بعض المصارف في السوق المالكة أحد قنوات الإستثمار التي تنتهجها شركات التأمين ضمن خطتها الإستثمارية؛

¹-المرجع نفسه، ص. 08.

²- اسامة عزمي، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التأمين، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص.ص 70-74.

• إستفادة شركات التأمين من خبراء الإستثمار بالمصارف لتكوين محفظة إستثمارية مثلى تتميز بتنوع قنوات الإستثمار وضمان العائد المناسب وسيولة عند الطلب؛

• إعتداد الكثير من أصحاب الوكالات التأمينية ووسطاء التأمين على المصارف كأحد قنوات التسويق الفعال لجذب عملاء جدد وتقديم كافة أنواع البرامج التأمينية لهم.

ثانيا: الخدمات التي تقدمها شركات التأمين إلى المصارف

تتمثل أهم الخدمات التأمينية المؤداة من طرف شركات التأمين والموجهة نحو موظفي البنوك وعائلاتهم

في:

• وثائق تأمين الحياة الفردي والذي يوفر تغطيات مخاطر لحياة والوفاة والاثنتين معا في شكل حزمة من البرامج المتكاملة والشاملة؛

• وثائق التأمين على الحياة الجماعية وذلك لتوفير مزايا تأمين حياة اضافية بتكلفة أقل وبدون فحص طبي وذلك في حالة الوفاة أو الحوادث الشخصية أثناء مدة خدمتهم بالمصرف؛

• وثائق تأمين صحي فردي حسب رغبة وإختيار وحاجة العميل من خدمات صحية متنوعة؛

• وثائق تأمين صحي جماعي للعاملين بالمصارف بتكلفة أقل ومستوى عال من الخدمة لهم ولأسرهم؛

• وثائق تأمين حوادث الشخصية لهم ولأسرهم؛

• وثائق تأمين السيارات بشقيه التكميلي والإزامي (التأمين الشامل)؛

ويضاف إلى ما سبق مجموعة من الخدمات التي يمكن للشركات التأمين تسويقها تتلائم مع طبيعة

النشاط البنكي:

• وثائق التأمين ضد مخاطر الحريق النمطية والمخاطر الإضافية للعهد العينية التي يقدمها العملاء لدائرة التسهيلات الإئتمانية بالمصارف؛

• وثائق تأمين حياة للعملاء طالبي القروض وتسمى وثائق حياة مؤقتة متناقصة القيمة وتتميز بإنخفاض تكلفتها؛

• وثائق التأمين على الديون المتعثرة حيث يتم تحويل تلك المخاطر من قبل المصرف إلى شركات التأمين مقابل أقساط مدفوعة في بداية التعاقد؛

• وثائق التأمين على السيارات التكميلية والتي تطلبها دائرة التسهيلات الإئتمانية بالمصارف عند منح الزبون قرضا لشراء سيارة؛

• وثائق التأمين البحري حيث تشترط دائرة الاعتماد المستندي بالمصرف من الزبون عند فتح اعتماد مستندي بضرورة الحصول على وثيقة تأمين لتغطية المخاطر البحرية؛

• وثائق التأمين الهندسي بأنواعه المختلفة مثل وثيقة تأمين جميع مخاطر المقاولين ومخاطر التركيب ووثيقة

تأمين عطل الآلات...الخ؛

- وثائق تأمين الحريق وملاحقه المتعددة على محتويات مباني المصارف من أثاث ومعدات والآلات وممتلكات وإستثماراته في الكثير من المشروعات كالفنادق والقرى السياحية والمصانع وغيرها؛
- وثائق تأمين تغطية شاملة لمخاطر المصرف لتغطية كافة مخاطر العمل المصرفي مثل: التزوير وخيانة الامانة والسطو والسرقة وبالتالي يتم نقل عبء هذه المخاطر إلى شركات التأمين؛
- وثائق تأمين حوادث الشخصية للعاملين بالمصارف أثناء تأدية عملهم؛
- وثائق تأمين الحياة المؤقت على الشخصيات الهامة بالمصارف.

المبحث الثالث: بنك التأمين

يواجه القطاع المالي العالمي في السنوات الأخيرة العديد من التحولات الجذرية في الصناعة المصرفية حيث دخلت مؤسسات غير مصرفية ميدان العمل المصرفي والمالي مما زاد من حدة المنافسة وهنا نشأ نوع جديد من البنوك يعرف بالبنوك الشاملة، وإتسع نطاق عمل هذا النوع من المصارف ليقترح صناعة التأمين الشيء الذي عجل بظهور صناعة مصرفية لم تعهد من قبل وهي صيرفة التأمين حيث تقوم كل من شركة التأمين والبنك بتقديم خدمة في مجال التأمين بصيغة مشتركة ولم يبق الأمر كذلك بل إمتد إلى أفراد البنوك في صناعة خدمات التأمين بعد أن أخذت التجربة من شركات التأمين وهنا ظهر مصطلح جديد إصطلح على تسميته بالتأمين البنكي وأصبحت المهمة مألوفة من قبل البنوك العالمية.

المطلب الأول: ماهية بنك التأمين

عرفت المعاملات المالية والمصرفية عدة مستجدات وتطورات متسارعة حتمت على المصارف وشركات التأمين التكامل والإشتراك في تقديم بعض المنتجات والخدمات التأمينية ألا وهو بنك التأمين أو خدمة التأمين البنكي.

الفرع الأول: الجذور التاريخية لبنك التأمين ومفهومه

أولاً: الجذور التاريخية لبنك التأمين

- كانت فرنسا وإسبانيا أولى الدول التي أطلقت مشروع التأمين المصرفي في فرنسا ومع أوائل السبعينات 1970 شركة Assurance Du Crédit Mutuel أطلقت منتجين أولهما منتج التأمين على الحياة والتأمين ضد خطر الحريق وضد الأخطار الأخرى المختلفة بعد حصولها على الموافقة من طرف السلطات الفرنسية وبهذا وضعت أولى الخطوات في نشاط صيرفة التأمين وقد استندت في إطلاق هذا النشاط على فكرة الوساطة في تأمين القروض الموجهة للمقترضين لمواجهة حالات القروض المتعثرة بسبب وفاة المقترض لتصبح شركة التأمين الذاتي لعملائها.

- في إسبانيا بدا التأمين المصرفي في أوائل 1980 منذ أن استحوذت مجموعة BANCO DE BIBAO على الحصة الأكبر من شركة على EUROSEGUROS SA ولو أنا لإستحواد في بادئ الأمر كان ماليا فقط لأن القوانين الإسباني لم تكن تسمح للبنوك ببيع منتجات التأمين على الحياة إلى أن تم إزالة هذه الحواجز سنة 1991 حيث تسيطر اليوم خمس شركات الكبرى (BBVA،VIDA CAIXA ، SHC SEGUROS ، MAPEFRE VID،ASEVAL) لبنك التأمين على ثلث سوق التأمين الإسباني.

ومع ذلك فإن من وجهة نظر تاريخية بحتة فإن الرواد الحقيقيين لنشاط التأمين المصرفي هم البريطانيون حيث قاموا بخلق شركة BARCLAVS LIFE للتأمين على الحياة سنة 1965 والتي لم يعرف نجاحا كبيرا في ترويج وتسويق منتجاتها عبر هذا المشروع.

- في بلجيكا سنة 1989 قامت شركة التأمين الأولى في بلجيكا AG بالاشتراك مع GENERAL DE BANQUE بإنشاء شركة التأمين على الحياة سميت ALPHA- LIFE سنة بعد ذلك قامت كل من AMEV NV وهي شركة تأمين هولندية و VSB بدمج أنشطتهما وفي نفس السنة أنضمت إليها شركة AG ليصبح أول اندماج عبر الحدود و قاموا بخلق مجموعة اطلق عليها اسم FORTIS.
- وفي تايلندا سنة 2004 وقعت مجموعة FORTIS مع مجموعة MUANG THAI إتفاقية لتسويق منتجات التأمين على الحياة وعلى غير الحياة واكتسبت بذلك 25% من التأمين على الحياة في مجموعة MUANG THAI كما أن مجموعة FORTIS سعت إلى تطوير نماذج بنك التأمين في آسيا من خلال عديد الإتفاقيات الموقعة في كل من ماليزيا والصين¹.

ثانيا: مفهوم التأمين البنكي

- هذا المصطلح الفرنسي الاصل "BANC ASSURANCE" يغطي مجموعة كبيرة من الإتفاقيات المبرمة بين البنوك وشركات التأمين والتي في جميع الحالات تضمن توفير المنتجات والخدمات المصرفية والتأمينية من نفس المصدر لنفس العميل كما يشير إلى الجهود التي تبذلها البنوك لاخترق سوق التأمين.
- ولقد تعددت تعاريف التأمين البنكي بتعدد نماذجه الإستراتيجية وبتعدد وجهات نظر الإقتصاديين له:
- حيث تم تعريفه على أنه: "عبارة عن إستراتيجية للمصرف تقضي بيع منتجات التأمين عبر شبكة فروعها وتتضمن هذه المنتجات التأمينية الشخصية على غير الحياة، التأمين على الحياة، والتوفير والإدخار، ويعتبر التأمين المصرفي أقل تكلفة مقارنة مع الطرق الأساسية الأخرى².
 - وعرف أيضا على أنه مصطلح يستخدم لوصف العلاقة بين المصرف وشركة التأمين أين تستخدم شركة التأمين المصرف كقناة مبيعات من أجل بيع منتجاتها التأمينية³.
 - كما تم تعريفه أيضا على أنه: "بيع التأمين من خلال قنوات التوزيع في المصارف"⁴.
- وكتعريف شامل ومبسط يمكن تعريفه على أنه: توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع المتوفرة لدى البنك.

الفرع الثاني: أسباب ظهور بنك التأمين

أهم الأسباب التي دفعت البنوك إلى الإستثمار في السوق التأميني يمكن تلخيصها في النقاط التالية⁵:

✓ الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك والمؤسسة التأمينية؛

1- نبيل قبلي، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، ملتقى دولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع وأفاق التطور، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف 3-4 ديسمبر، 2012، ص.ص. 2-3.

2- سالم رشدي سيد، التأمين المبادئ الأسس والنظريات، دار الرؤية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص.170.

3- نادية عبد الرحيم، تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الإقتصادي، مذكرة الماجستير، فرع نقود وبنوك، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة الجزائر 03، 2011، ص.155.

4- عبد أحمد علي العامري، إدارى الخطر والتأمين، مركز جامعة العلوم والتكنولوجيا للكتاب الجامعي، صنعاء، اليمن، ص.58.

5- عبيدي هدى، عباسية إيمان، بن شيخ زليخة، واقع وأفاق شركات التأمين بالبنوك التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص تمويل التنمية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2010/2011، ص.125.

- ✓ البحث عن التخفيض في التكاليف بمختلف أشكالها: تكاليف التوزيع، التكاليف التقنية؛
- ✓ إقتصاديات الحجم عن طريق إدخال وتوسع حجم المنتجات المعروضة، تستطيع البنوك والمؤسسات التأمينية مجتمعة إنتاج المنتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج قادم من عدة عارضين؛
- ✓ إطار مساعدة للتقارب بين البنوك والمؤسسات التأمينية ونمو مفهوم ما يعرف بالبنوك الشاملة
- ✓ توجه البنوك للرفع من ولاء عملائها عن طريق تقديم خدمة كاملة لهم وهذا ما يؤدي إلى تحسين الصورة التجارية للبنك.

الفرع الثالث: أهداف بنك التأمين¹

- كل من البنك و مؤسسة التأمين يعملان بطرق مختلفة والتي يمكن أن تكون متكاملة وبالتالي هناك مصالح متبادلة للتقارب بينهما هذه المصالح يمكن تحقيقها عن طريق شراء حصص في شركات القطاع الآخر أو حتى الاندماج الكامل (إنشاء فروع) وبالتالي خلق التكتلات المالية بين البنوك وشركات التأمين؛
- التأمين البنكي فئتين من الأهداف: الفئة الأولى تتحقق في البداية عند توزيع منتجات التأمين من طرف البنك (أهداف عملية)، أم الفئة الثانية فتتحقق عند مرحلة النضج (أهداف استراتيجية).

المطلب الثاني: أساسيات حول بنك التأمين

- إن الحاجة المتبادلة بين شركات التأمين والبنوك التجارية دفعت بها إلى تطوير علاقتها من خلال إقامة مؤسسة مالية تقدم كل من الخدمات البنكية والتأمينية وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب للتوسع أكثر في بنوك التأمين وأهم عوامل نجاحها وكذا المعوقات التي تواجهها.

الفرع الأول: نماذج دخول البنوك لمجال التأمين المصرفي

- يمكن للبنوك أن تقوم بعملية توزيع للمنتجات التأمينية لكن رغم ذلك لا يمكنها القيام بالعملية الإنتاجية لذلك يجب على البنك المفاضلة بين مجموعة من النماذج وهذه المرحلة تظهر إضافة إلى ذلك إقتصاديا محددة نجاح أو فشل المقاربات الحديثة المعمول بها فيما بين البنوك وشركات التأمين وهناك عدة اختلافات في ما يخص نماذج التأمين المصرفي إلا أننا سنتعرض إلى النماذج التالية:²

أولاً: الشراكات التجارية

1. إتفاقات التوزيع:

شائع جدا في آسيا ويتميز هذا النموذج بما يلي:

- ✓ قيام البنوك بتوزيع منتجات التأمين على الحياة(المعزولة أو المرتبطة بالمنتجات المصرفية) في مقابل عمولة؛

¹- قنان إبراهيم،دروس في التأمين البنكي 2016/2017، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ،جامعة محمد بوقرة، بومرداس، ص.21.
²- وشنافة أحمد، طارق حمول،ملتقى حول دور صرافة التأمين في خلق وتطوير الجودة الشاملة للخدمات قطاع التأمين، جامعة بشار، ص.ص04-05
 نقلا عن الموقع الالكتروني <https://www.Scribd.com> بتاريخ 2021/04/20.

✓ إمكانية تبادل المعلومات عن العملاء والزيائن.

2. التحالفات الإستراتيجية:

ويتميز بما يلي:

- ✓ درجة أعلى من التكامل في تطوير المنتجات والخدمات وإدارة قنوات التوزيع؛
- ✓ إمكانية تبادل قواعد البيانات والمعلومات عن العملاء والزيائن؛
- ✓ يتطلب الإستثمار في تكنولوجيا المعلومات وموظفي أوأعوان البيع.

ثانيا: المشاريع المشتركة

وهي أكثر شيوعا في سويسرا مما كأن عليه في فرنسا ويتميز بما يلي:

- ✓ ملكية متبادلة للمنتجات والعملاء؛
- ✓ تبادل قواعد بيانات العملاء؛
- ✓ تتطلب إستثمارات كبيرة من كلا الطرفين؛
- ✓ المشكلة الرئيسية هي حجم المساهمة والسلطة.

ثالثا: خلق مجموعات متكاملة للخدمات المالية

وذلك من خلال:

- ✓ يمكن أن تكون العمليات والنظم متكاملة؛
- ✓ القدرة وإمكانية التأثير على العملاء الحاليين للبنوك والتعديل في الخدمات؛
- ✓ تقديم خدمات مالية شاملة؛
- ✓ إمكانية الدمج الكامل للمنتجات؛
- ✓ المشكل الأساسي يتمثل في التكاليف الثابتة.

رابعا: عمليات الاندماج والشراء

نموذج شائع في فرنسا، بلجيكا، هولندا، وسويسرا لوحظ تطور هذا النموذج منذ عام 1988 في

أوروبا وشركات التأمين الأوروبية تعتبر أحسن نموذج له

خامسا: النموذج الذاتي أو الداخلي

هو أسلوب أو نموذج لتنمية وتطوير صيرفة التأمين ويتميز بما يلي:

- ✓ يتطلب قدرا كبيرا من الموارد؛
- ✓ تتطوي عليه مخاطر كبيرة؛
- ✓ لا يجذب العديد من قنوات التوزيع؛
- ✓ عادة ما يتم استهداف عملاء شركة التأمين أو البنك

الفرع الثاني: عوامل نجاح بنك التأمين والعوائق التي تواجهه

يواجه نشاط بنك التأمين عوائق تحد من نجاحه إلا أن هناك عوامل يمكن أن تفتح المجال أمام نجاح هذا التكامل.¹

أولاً: عوامل نجاح بنك التأمين

يتوفر بنك التأمين على جملة من العوامل التي تفتح له المجال للنجاح في نشاطه وهي على النحو التالي:

- ✓ وجود استراتيجية متوافقة مع رؤية البنك؛
- ✓ معرفة حاجات العملاء؛
- ✓ وضع خطوات بيع محددة؛
- ✓ تقديم خدمات تأمين بسيطة ولكن شاملة؛
- ✓ ضرورة وجود آلية قوية لتقديم الخدمة؛
- ✓ وجود ادارة جيدة للموارد البشرية والتدفقات النقدية؛
- ✓ ضرورة وجود تخطيط متزامن بين الأقسام المختلفة في البنك وشركة التأمين؛
- ✓ التكامل الكلي بين خدمات التأمين وخدمات المصرف الأخرى؛
- ✓ التدريب المكثف؛
- ✓ متابعه دقيقة لنتائج بيع الخدمة؛
- ✓ قواعد بيانات فعالة ومرنة؛

ثانياً: عوائق نجاح بنك التأمين

تكمن أهم العوائق التي تواجه صيرفة التأمين في الضعف أو القصور في المجالات التالية:

- ✓ التدريب و ثقافة البيع المختلفة؛
- ✓ طرق الإعلان عن الخدمة التنسيق بين سياسات التسويق في المصرف وشركة التأمين، إذ هذه الأخيرة تركز كثيراً على وسائل التسويق المباشرة، أما البنوك فتهتم أكثر بمستوى تقديم الخدمة لعملائها، كما أن الطلب على الخدمات البنكية أكبر وأوسع من الطلب على خدمات التأمين بالإضافة إلى الخبرة في مجال قواعد البيانات وكذا العلاقات بين قنوات بيع الخدمة؛
- ✓ تحديد العلاوات للموظفين، موقف موظفي البنك تجاه التأمين.

وخلاصة القول أن بيع خدمات التأمين من خلال البنوك يعد أمر منطقياً ولكن النجاح في هذا المجال ليس سهلاً خاصة بالنظر إلى التغيرات المطلوبة على أكثر من مستوى، فصيرفة التأمين تقتضي تغيير طرق العمل المصرفي التقليدية وتعديل التشريعات والقوانين التي تفصل بين البنوك وشركات التأمين بشكل قاطع.

¹ - أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، مرجع سبق ذكره، ص. 50.

الفرع الثالث: مزايا وعيوب بنك التأمين

وتتجلى مزايا وعيوب بنك التأمين في التالي:¹

أولاً: مزايا بنك التأمين

والتي تحقق للطرفين، شركات التأمين والبنوك التجارية

1. المزايا بالنسبة للبنك التجاري: وهي:

- ✓ تحقيق مردودية أكبر للموارد من خلال التخفيض من التكاليف الثابتة، تحصيل عملات ومداخل جديدة مقابل توزيع المنتجات التأمينية؛
- ✓ تحقيق ولاء العملاء من خلال منتجات التأمين على الحياة المعروفة بطول مدتها، وكذلك الهدف من النموذج الذي يسعى إلى اشباع كامل الحاجيات للعملاء؛
- ✓ بنك التأمين يمثل: وسيلة لتوزيع موارد البنك.

2. المزايا بالنسبة لشركة التأمين: يقدم بنك التأمين بعض المزايا بالنسبة للمؤسسة التأمينية أهمها:

- ✓ الوصول إلى السوق كبيرة من عملاء المؤسسة البنكية مقارنة بالمؤسسة التأمينية الأمر الذي يسمح بإكتتاب عقود تأمينية جديدة بالنسبة لها؛
- ✓ تقييم جيد للاخطار، فبنك المعطيات الخاص بالبنك يسمح بمعرفة وتقديم جيد لاطار العملاء؛
- ✓ تحسين المردودية، فالمعرفة الجيدة للاخطار والرفع من حجم النشاط التأميني مع تخفيض تكاليف التوزيع تؤدي إلى تحسين مردودية المؤسسة التأمينية.

ثانياً: عيوب بنك التأمين

وتظهر عيوب بنك التأمين من خلال:

1. العيوب بالنسبة للبنك التجاري

ويمكن حصرها في:

- ✓ تطوير توزيع المنتجات التأمينية يؤثر ويساهم في تهميش بعض المنتجات البنكية الأساسية؛
- ✓ الخطر على صورة البنك وهذا خاصة من خلال طول مدة الإنتظار المعروفة للتعويض عن الحوادث المؤمنة؛
- ✓ ارتفاع تكاليف تكوين العمال نظراً لتعدد النشاطات التأمينية الذي يتطلب معرفة دقيقة وخاصة؛
- ✓ اختلاف الثقافة التجارية، فالبنوك والمؤسسات التأمينية تتعامل بطريقة مختلفة مع العملاء وهذا الاختلاف يظهر كذلك في سياسة الاجور المتبعة لكلاهما، فالمؤسسات التأمينية تتبع سياسة العمولات على الأعمال

¹ - عبيدي هدى، مرجع سبق ذكره، ص.130.

المحققة لشبكتها التوزيعية، أما البنوك فتقدم بعض العلاوات التي تكون بسيطة عن الأهداف المحققة لشبكتها التوزيعية.

2. العيوب بالنسبة لشركة التأمين:

وتتمثل في:

- تحويل مركز القرار: حيث أن المؤسسة التأمينية مطالبة بإيجاد المنتجات حسب خيارات وحاجات البنك؛
- اختلاف الثقافة التجارية وخاصة في مجال اجتياز الأخطار وكيفية معالجة الملفات.

خلاصة:

يعتبر التأمين عبر البنوك أحد الإستراتيجيات الهامة التي تسعى إلى تطبيقها أغلب أسواق التأمين في العالم من خلال إبرام علاقات مع البنوك حيث جاء التأمين البنكي لتعزيز التعاون والتكامل بين قطاعي البنوك والتأمينات.

ومن خلال ما تم عرضه تم التوصل إلى:

- ✓ البنوك التجارية هي مؤسسة أو شركات مالية لغرض التعامل في النقود والإئتمان، تعمل على تهيئة الوسائل الكفيلة بتحقيق التقاء عرض المال والطلب عليه؛
- ✓ ينشأ بنك التأمين عن علاقة مشاركة بين شركات التأمين والبنوك التجارية لتقديم منتجات مالية بنكية تسمح بتحقيق إقتصاديات الحجم، تخفيض التكاليف وزيادة الحصة السوقية وبالتالي تحسين الربحية؛
- ✓ مما تقدم نلخص العلاقة بين البنوك التجارية والتأمين من خلال أوجه التشابه والاختلاف وكذا الخدمات المتبادلة بينهم في نقاط أهمها ما يلي:
- ✓ كلاهما يشجع الإدخار؛
- ✓ طابع القطاعين الإستثماري؛
- ✓ توفر شركات التأمين وثائق تتوافق مع النشاط البنكي.

الفصل الثاني:

الدراسات السابقة

تمهيد:

تعد التحالفات البنكية والشركات التأمينية من الإتجاهات المعاصرة لذلك نجد ندرة في الدراسات التي تعلقت بهذا المجال وخاصة في وزارة التعليم العالي، تم بالرجوع إلى الدراسات السابقة والدوريات العلمية وشبكة الأنترنت التي تناولت موضوع التحالفات بين البنوك وشركات التأمين وإبراز العلاقة بينهما من سنة 2012 إلى سنة 2020 لتكون هذه الدراسة حديثة ومواكبة لدراستنا، وقد قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى:

➤ **المبحث الأول:** دراسات سابقة ونماذج حول العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين؛

➤ **المبحث الثاني:** التعقيب على الدراسات والنماذج المدروسة.

المبحث الأول: دراسات سابقة ونماذج حول العلاقة بين البنوك التجارية وشركات التأمين

نظرا لأهمية الدراسات السابقة المتمثلة في إثراء الجانب النظري بالمعلومات وربطه مع الجانب العلمي والإستفادة منها في المنهجية وفي تطوير وصياغة أداة الدراسات الحالية فقد تم التطرق إلى الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة الحالية وأيضا بمتغيرات الدراسة.

المطلب الأول: الدراسات المختارة

في مايلي عرض لعدد من الدراسات السابقة حول أهم العلاقات والتحالفات التي تربط شركات التأمين والبنوك والتي أجريت في هذا المجال:

1. مداخلة نبيل قبلي، نغماري سفيان سنة 2012 بعنوان "واقع قطاع التأمينات وإعادة التأمين":

جاءت هذه الورقة البحثية لإبراز واقع التأمين المصرفي في الجزائر ومدى ملائمة الظروف العامة وخاصة الإقتصاد الجزائري لتطور هذا النوع من الأنشطة حيث تم في الجزء الأول من البحث عرض أهم المفاهيم المتعلقة بالتأمين المصرفي وكذا العوامل المساعدة على تطوره كما أشار الباحثان إلى نماذج إستراتيجية لتطبيقه فيما خصص الجزء الثاني من هذا البحث لإستعراض واقع التأمين المصرفي في الجزائر وبذلك يعرض الإطار القانوني الذي يحكمه وإلى إتفاقية النموذج المقدمة من طرف UAR ثم عرض مضمون الإتفاقية التي تدخل تحت إيطار بنك التأمين الموقعة بين البنوك وشركات التأمين، وفي الأخير أشار الباحثان إلى العوامل المساعدة على نموه وتطوره وكذا الحواجز التي تحول دون ذلك.

وقد توصل الباحثان إلى نتائج مهمة وهي أن البنوك الجزائرية أصبحت تمارس نشاط التأمين المصرفي وتوزيع منتجات التأمين عبر شبائيكها البنكية لكن ومع ذلك فيوجد بعض المعوقات تحول دون تطور هذه الخدمات والتي لعل أهمها غياب الثقافة التأمينية لدى المستهلك الجزائري وكذا قلة مداخله وغياب ثقافة الإدخار لديه¹.

2. دراسة بن عميرة هاجر، دباب سارة، سنة 2016 - 2017 بعنوان "علاقة شركات التأمين بالبنوك":

هدفت هذه الدراسة إلى تبسيط المفاهيم لكل من التأمين، شركات التأمين والبنوك كما سعت إلى تباين نوع العلاقة التي تربط البنوك بشركات التأمين وأيضا إعطاء مفهوم التأمين المصرفي والإستراتيجية المنتهجة من طرف البنوك وآليات تطبيقها، ثم بعد ذلك أشارت الباحثتان إلى بيان مدى تبني البنوك الجزائرية إستراتيجية التأمين المصرفي، ومحاولة تسليط الضوء على أفاقها المستقبلية، وقد إعتمدت الباحثتان على المنهج الوصفي التحليلي لملائمته طبيعة الموضوع من خلال عرض المفاهيم المتعلقة بالتأمين، شركات التأمين، البنوك أما من الناحية التطبيقية تم لإعتماد على الإستبيان للإلمام بالدراسة وإثبات الفرضيات، حيث تم تحليل النتائج بإستخدام البرنامج الإحصائي الجاهز SPSS ثم إجراءه على الشركة الوطنية للتأمينات

¹ - نبيل قبلي، مرجع سبق ذكره.

وبنك الفلاحة والتنمية الريفية كمحاولة لمعرفة العلاقة التي تربطهما وذلك بالإعتماد على عينة عشوائية مكونة من 50 عاملا وتم توزيع الإستمارات بالتساوي بين المؤسستين وقد توصلت الطالبتان إلى النتائج التالية:

✓ هناك علاقة إيجابية بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) والشركة الوطنية التأمين (SAA) حيث وجدنا أن التأمين المصرفي عاد بالنفع على كليهما؛
✓ مستوى فعالية التأمين المصرفي في البنوك وشركات التأمين مرتفع¹.

3. دراسة زواغي عادل 2016-2017 بعنوان "دور البنك التأمين في تنشيط القطاع البنكي الجزائري":

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة ما الذي ينبغي على البنوك والشركات التأمينية فعله لمسايرة فترة الإنفتاح الكبير الذي يشهده السوق المصرفي الجزائري كما حاولت تسليط الضوء على أهمية التأمين المصرفي بالنسبة للبنوك التجارية الجزائرية وكذلك توضيح كيف تتم عملية التأمين المصرفي وقد إعتد الباحث في هذه الدراسة على المنهج الوصفي من أجل الإحاطة بكل ما يتعلق بالمفاهيم الخاصة بالبنوك التجارية والتأمين المصرفي أما الجانب التطبيقي فقد إعتد على المنهج التحليلي من أجل تحليل الوثائق والمعلومات المتحصل عليها في الدراسة الميدانية، وقد إستخلص الباحث من دراسته جملة من النتائج أهمها:

- ✓ خدمة التأمين المصرفي في تطور مستمر منذ ظهورها؛
- ✓ نجاح البنوك مرهون بنجاح شركات التأمين والعكس الصحيح نظرا لوجود قوة تبادلية بينهما.
- وبالرغم من ذلك توصل أيضا لوجود جملة من المعوقات أبرزها:
- ✓ غياب الثقافة التأمينية لدى المستهلك الجزائري وكذا قلة مداخله؛
- ✓ غياب ثقافة الادخار لدى المستهلك الجزائري².

4. دراسة سامية معروز، سنة 2019 بعنوان "تحليل أثر التأمين البنكي في دعم نشاط التأمين":

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أثر التأمين البنكي في دعم نشاط البنوك، وأهم النقاط التي تجمع بينهما وقد قامت الباحثة بتصميم إستبيان ووزعته على عينة من موظفي عدد من البنوك المتواجدة في ولاية قسنطينة وقدر عدد أفراد العينة بـ 73 موظف، وقد تم الإعتماد على التحليل الإحصائي بإستخدام الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS، ومن خلال الدراسة الميدانية التي قامت بها الباحثة توصلت لمجموعة من النتائج نلخص أهمها في :

✓ توجد علاقة قوية بين البنوك وشركات التأمين وكل قطاع مكمل للآخر؛

¹ - بن عميرة هاجر، دباب سارة، علاقة شركات التأمين بالبنوك، مذكرة تدرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر، تخصص مالية مؤسسة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2016/2017.

² - زواغي عادل، مرجع سبق ذكره.

✓ ساهم ظهور التأمين البنكي في الجزائر في تحفيز نشاط التبادل بين البنوك وشركات التأمين عن طريق توزيع المنتجات التأمينية للاستجابة لمتطلبات المتعاملين وضمان حماية أكثر لحقوق المؤمنين؛
✓ يعتبر التأمين عبر البنوك إحدى الإستراتيجيات التي تساعد على توزيع منتجات التأمين عبر القنوات البنكية وزيادة عملية التعامل بها.¹

5. دراسة سليم مجلخ، خالد علي، وليد بشيشي سنة 2020 بعنوان "إتجاه العلاقة بين شركات التأمين والبنوك حسب وجهة نظر موظفي البنك وشركات التأمين":
يهدف البحث إلى معالجة العلاقة بين شركات التأمين والبنوك من خلال التأمين البنكي، الذي يعتبر إستراتيجية حديثة تعتمد على تقديم منتجات التأمين من قبل البنك كما يهدف البحث إلى تقديم الإطار النظري لمختلف المفاهيم المتعلقة بالتأمين البنكي وإلقاء الضوء على الإطار التشريعي الذي يضم عمل التأمين البنكي في الجزائر، ومن أجل تحقيق هذه الأهداف تم توزيع إستمارة على عينة مكونة من 50 موظف في الشركة الوطنية التأمين (SAA) وبنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) بوكالتي وادي الزناتي حيث تم إستخدام برنامج SPSS لعرض تحليل النتائج الدراسة وقد توصل البحث إلى أن هناك علاقة إيجابية بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الوطنية للتأمينات حيث وجد الباحثون أن التأمين البنكي عاد بالنفع على كليهما، وأيضاً مستوى فعالية التأمين البنكي في البنوك وشركات التأمين مرتفعاً²

6. دراسة كلثوم مرقوم سنة 2020 بعنوان "قنوات تسويق منتجات التأمين في الجزائر أي دور بنك التأمين":
تهدف هذه الدراسة إلى تشخيص واقع التسويق المنتجات التأمينية عبر البنوك في الجزائر والتي تدخل في إطار التعاون والشراكة بين البنوك وشركات التأمين إضافة إلى توضيح أهمية بنك التأمين في ترقية قطاع التأمين في الجزائر، وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أجدها بالذكر:

✓ يعتبر التأمين عبر البنوك إحدى الإستراتيجيات التسويقية الحديثة التي تعمل على توسيع نطاق المنتجات البنكية الأساسية لتشمل خدمات مالية مكملة لعملائها و تعزيز تنافسية شركات التأمين؛
✓ إنفتاح الجزائر على بنك التأمين من خلال عقد عدة إتفاقيات شراكة بداية من سنة 2008؛
✓ رغم أن التنظيم حدد منتجات معينة يمكن للبنوك توزيعها إلا أننا نجد كل بنك تخصص في منتج إرتبط بتخصصه الرئيسي مما يحد من المنافسة بين البنوك.³

¹ - سامية معروز، تحليل التأمين البنكي في دعم نشاط البنوك، مجلة جامعة الأمير عبد القادر، العلوم الإسلامية، العدد 03، قسنطينة، 2019/12/17، ص. 818.

² - سليم مجلخ، خالد علي، وليد بشيشي، إتجاه العلاقة بين شركات التأمين والبنوك، مجلة التنمية الإقتصادية، العدد 1، الجزائر، جوان، 2020.

³ - كلثوم مرقوم، قنوات تسويق منتجات التأمين في الجزائر، أي دور لبنك التأمين، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الإقتصادية، المجلد 2020/06/11، الجزائر، 2020/11.

المطلب الثاني: تجارب بعض الدول في مجال التأمين البنكي

في مايلي عرض مجموعة من التجارب والنماذج العربية والأجنبية في مجال التحالفات والشراكات بين البنوك وشركات التأمين.

الفرع الأول: تجارب عربية

أولاً: تحالف شركات عمان للتأمين مع بنك رأس الخيمة أبوظبي

عقدت شركة عمان لتأمين شراكة إستراتيجية مع بنك رأس الخيمة لغاية واحدة وهي رفع المبيعات من وثائق مختلفة نظراً لمتعة البنك بقاعدة عملاء واسعة فضلاً عن مراكز الإتصال وتحصل البنوك بمقابل تقديمها خدمة تسويق المنتجات التأمينية على عمولة التسويق بحسب خبراء ومسؤولين تنفيذيين في القطاع المصرفي وشركات التأمين، هذه الشراكة تكسب أهمية بالغة في ظل الأوضاع الراهنة التي دفعت شركات التأمين والبنوك على حد سواء إلى تنسيق الجهود وإبتكار منتجات للتغلب على تحديات إنكماش الطلب. وزاد هذا التحالف ليشمل خدمات أخرى مثل وثائق التأمين على القروض الشخصية وبطاقات الإئتمان التي تغطي العجز أو الوفاة.

كما تدرس البنوك البدء في عملية التسويق بوليصات التأمين على المنازل والتأمين الصحي إلى جانب تأمينات الحياة والسيارات وذلك بالتعاون مع شركات التأمين حيث تكون أسعار البوليصات منافسة لسعر السوق، حيث من المتوقع أن تنشط عملية التحالفات بين البنوك وشركات التأمين أكثر.

ثانياً: تحالف بنك أبوظبي للتجارة وأبوظبي الوطنية للتأمينات

يتيح هذا التحالف لشركة أبوظبي للتأمينات بصفتها شركة موثوقة والمؤمن يعتمد عليها، تزويد عملاء بنك أبوظبي التجاري بمنتجات التأمين المصرفي المبتكرة (بنك أشورانس) من خلال حلول تأمينية اقتصادية. يقوم البنك من خلال هذا التحالف الإستراتيجي بتزويد شركة أبوظبي للتأمينات بمجموعة كبيرة من الخدمات مثل دفع قيمة المطالبات وتحسين الأقساط وإنتاج تقارير مالية مفصلة وإدارة الشيكات مؤجلة الدفع. كما تتيح شركة أبوظبي التأمين إمكانية الاستفادة من الخدمات المصرفية عبر الأنترنت والقنوات المصرفية البديلة من بنك أبوظبي التجاري.

إغتنام شركة أبوظبي الوطنية للتأمينات لهذه الفرصة لأنها تزودها بحلول تأمينية مبتكرة لإدارة النقد تمكنها من إدخال العديد من التحسينات على مستوى الكفاءات التشغيلية وتقديم خدمات ذات قيمة مضافة للعملاء.

كما قامت شركة أبوظبي للتأمينات بهذا التحالف مع البنك لمواكبة أحدث المستجدات في سوق التأمينات المحلية والعالمية حيث يسعى كل منها إلى تقديم أفضل الخدمات للعملاء الكرام وتوفير أقصى درجات العناية بهم ليشعروا بالطمأنينة وراحة البال.¹

ثالثاً: التحالفات بين شركات التأمين والمصاريف في آسيا

لقد أخضعت سوريا شركات التأمين التي ترغب بتسويق عقود التأمين عبر شبائيك البنوك بأن تحصل على موافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التأمين كما أوجبت الشركة أن تطلع هيئة الإشراف على نماذج عقود التأمين التي ترغب بتسويقها لزبائن المصرف ويشترط القرار أن تكون تلك العقود على علاقة بالقروض والإعتمادات التي يفتحها البنك لمصلحة زبائن.

وهذا جاء بقرار وزير المالية السوري "الدكتور محمد الحين" الذي اصدر قرار يحمل رقم 298 بتاريخ

11-1-2009 تضمن:

المادة 1: يحق لشركات التأمين إفتتاح مراكز إصدار لها في البنوك المرخصة للعمل في الجمهورية العربية السورية بموافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التأمين و بموافقة مباشرة من المدير العام للهيئة.

المادة 2: يسمح لمراكز الإصدار المرخصة للعمل في البنوك أو المصارف بإصدار عقود التأمين المرتبطة فقط بالعمل المصرفي.

المادة 3: يحدد البديل النقدي لافتتاح أي نافذة إصدار لشركة التأمين ضمن البنك أو المصرف ب 35 ألف ليرة سوري فقط أي ما يعادل 750 دولار أمريكي.

رابعاً: تحالف الشركة العربية الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "سلامة" مع بنك دبي الاسلامي

أعلن بنك دبي الإسلامي تحالفه مع الشركة العربية الإسلامية للتأمين "سلامة" لتسويق برنامج التكافل الاسلامي "رعايتي" الذي يقدم خطة تأمينية تغطي العجز والوفاة الناتجين عن حادث مقابل تحصيل القسط السنوي على أن يضاف هذا المنتج الجديد المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية إلى محفظة البنك الحالية من المنتجات والخدمات المتنوعة كما يتم توفر هذا المنتج "رعايتي" في كافة فروع البنك المنتشرة في الإمارات.

شركة المشرق العربي تقول على لسان "عمر الامين" المدير العام للشركة أن البنوك تعد أهم القنوات التي تساعد الشركة على بيع وثائق التأمين على الحياة التي تصدرها الشركة حوالي 25% مع أن فرص نمو هذا التحالف كبيرة خاصة في ظل التوقعات بارتفاع حجم اقساط التأمين على الحياة بنسب تتراوح بين 15% إلى 20% بداية العام 2012 وتوقع نسبة النمو خلال العامين 2010 -2011 بين 5% و 10%.

¹ - مرقاش سميرة، زبيري رايح، التحالفات الإستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك (رؤية إستراتيجية لتطوير صناعة التأمين بالجزائر) أكاديمية الدراسات الاجتماعية والانسانية، قسم العلوم الإقتصادية والقانونية، العدد 16، ص.ص 66-74.

وكان الواقع بعد ذلك كما كانت التوقعات بل يمكن القول أفضل نوعا ما وهذا ما يثبت أهمية التحالف الذي وقع بين البنوك وشركات التأمين¹.

الفرع الثاني: تجارب أوروبية

• في أوروبا وخاصة في اسبانيا التي كانت سباقة في مجال الصيرفة التأمينية أول بداياتها كانت بإستحواذ مجموعة "بأنكو" على أكبر حصة في EUROSEGUROS SA لكن السيطرة لم تكن إلا من الناحية المالية لأن القانون الاسباني آنذاك لم يكن يسمح للمصارف ببيع التأمين على الحياة حتى سنة 1991 تم إلغاء هذا الحاجز واليوم الخمس شركات الكبرى لصيرفة التأمين الاسبانية تسيطر على ثلث السوق.

• أما في ألمانيا وإيطاليا فكان الإهتمام بصيرفة التأمين في وقت لاحق لكن اتسمت في إيطاليا بنمو سريع حيث إنتقلت الحصة السوقية لمؤسسات الصيرفة التأمينية من 8% عام 1992 إلى 50% عام 2002 وهو ما يمثل أكثر من 60% من تأمينات على الحياة مع أكثر من 70% من منتجات الادخار من ابرز ما ساعد على ذلك قانون "أماتو" عام 1990 الذي سمح للبنوك بالمساهمة في شركات التأمين ضف إلى ذلك الشبكة المصرفية الكبيرة وتوزيعها الجيد في مختلف المناطق الإيطالية وثقة الإيطاليين في مؤسساتهم البنكية كلها عوامل ساعدت على زيادة ومواصلة نمو وتطور نموذج الصيرفة التأمينية وفيما يخص السوق الألماني فقد شاهد تباعد بين البنوك وشركات التأمين حتى بداية التسعينات التي قاربت بينهما إلا أنه كان عبارة عن إتفاقيات توزيع خاصة أو مشاريع مشتركة أو امتلاك شركات التأمين للبنوك أو العكس فقط، كما أن طبيعة نشاط بعض البنوك لم تسمح لها بالتوجه إلى السوق التأميني بالإضافة إلى شركات دولية تتحكم بقطاع التأمين كشركة ALLIANZ كل هذا أدى إلى كون 19 % فقط هو نصيب شركات صيرفة التأمين في ألمانيا.

• في سويسرا تطور صيرفة التأمين محدود بسبب قوانين السر البنكي ونماذج المشاريع المشتركة والإندماج والتكامل باءت بالفشل وهو ما دفع بسويسرا بإتباع مجموعة من الإجراءات المساعدة في تطوير صيرفة التأمين من خلال محاولة الإبقاء على السر المهني والإهتمام بصيرفة التأمين ومحاولة خلق توافق بين هاتين النقطتين.

من خلال التجارب الأوروبية السابقة خاصة اسبانيا يمكن الإستنتاج أنه لا يوجد نموذج معياري يساهم في تنمية وتطوير صيرفة تأمين فعالة تسمح بالتقدم في الخدمات المالية والتأمينية بل الأهم هو مدى سلامة تطبيق النموذج المتبع وتوفير البيئة الملائمة لذلك².

¹ - نفس المرجع، ص 76.

² - طارق حمول، أهمية صيرفة التأمين في تطوير السوق التأمينية، أطروحة دكتوراه، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 2016، ص.ص. 173-183.

الفرع الثالث: تجارب اسبوية

لقد كان الإهتمام كبير بصيرفة التأمين في السوق الكورية وذلك بسبب موافقة الحكومة في سنة 2003 وفتحها مجال للبنوك الكورية بالقيام بنشاطات غير بنكية أهمها صيرفة التأمين، وفي تايلاندا مثلا عام 2004 وقعت " فورتييس " (FORTIS) عقدا مع الفريق التايلندي موانغ (MUANG THAI GROUP) لبيع منتجات التأمين وحصلت بذلك على مساهمة تقدر بـ 25% في موانغ التايلندي للتأمين على الحياة حيث كان لفورتييس والتي سعت لتطوير نموذج صيرفة التأمين في آسيا شراكات في ماليزيا والصين. يمكن استنتاج من خلال ما سبق أن نموذج إتفاقيات التوزيع والتحالفات الإستراتيجية هو الغالب في التجارب المشار إليها خاصة في كوريا والصين أما تايلاند فقد إعتمدت على المشاريع المشتركة خاصة مع المؤسسات الأجنبية فورتييس وعمليات الاندماج والشراء التي إنتهجتها المؤسسات المحلية لمواجهة المنافسة¹.

المطلب الثالث: أوجه الاستفادة من الدراسات والتجارب السابقة

ولقد توصلنا من خلال الدراسات السابقة وتجارب حول العالم إلى تكوين صورة أولية عن علاقة البنوك وشركات التأمين بالإضافة إلى الاستفادة منها في مايلي:

- ✓ إثراء الجانب النظري للدراسة، وصياغة فرضيات الدراسة؛
- ✓ الإطلاع على تجارب الآخرين محليا، عربيا ودوليا؛
- ✓ الربط بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية؛
- ✓ المساعدة في تفسير وتحليل نتائج الدراسة الحالية؛
- ✓ المساعدة في تحديد أبعاد الدراسة وإختيار منهج الدراسة؛
- ✓ ساهمت مجمل الدراسات السابقة وبشكل كبير في تكوين رصيد كبير من المعلومات.

¹ - نفس المرجع، ص 180.

المبحث الثاني: التعقيب على الدراسات السابقة

بعد التطرق للدراسات السابقة وتجارب مختلف الدول في مجال الصيرفة التأمينية وأوجه الاستفادة منها سنحاول التعقيب على الدراسات التي ربطت بين البنوك وشركات التأمين.

المطلب الأول: التعقيب على الدراسات السابقة والنماذج المدروسة

يتضح من الدراسات السابقة التي تم عرضها أن تقريبا كلها تتفق على العلاقة الإيجابية والتكاملية الموجودة بين البنوك وشركات التأمين فكل طرف يقدم خدمة للثاني وبمقابل وقد أكدت على هذه العلاقة ودافعت عنها كل من (دراسة بن عميرة هاجر ودباب سارة، ودراسة الدكتورة سامية معزوز وأيضا دراسة سليم مجلخ وخالد علي ووليد بشيشي) وأيضا من خلال دراستنا لبعض التجارب العربية والأوروبية كالنموذج الإسباني الرائد في مجال صيرفة التأمين والنمو السريع لشراكة إيطاليا بين البنوك وشركات التأمين خرجنا بنتيجة هي أن العلاقة بين البنوك وشركات التأمين علاقة شراكة ومنفعة، إلا أنها لا تخلو من بعض السلبيات والنقائص والعقبات والتجربة الألمانية كانت السبابة إلى هذه النتيجة وقد خلصت بعض الدراسات أيضا إليها أمثال (دراسة زواغي عادل ودراسة الدكتورة كلثوم مرقوم).

من ناحية أخرى إتفقت معظم الدراسات على أسلوب البحث العلمي واتبعت منهجا وصفيا تحليليا، أما عن أدوات الدراسة المستعملة فكانت أغلبها الإستبانة.

المطلب الثاني: الدراسات التي أكدت على علاقة البنوك بشركات التأمين

وفيما يتعلق بالدراسات السابقة التي بحثت على علاقة البنوك وشركات التأمين فلم نتوصل إلا على بعض الدراسات المحلية كدراسة زواغي عادل الذي تناول مفهوم البنوك وشركات التأمين بشكل عام وركز على دور شركات التأمين في تنشيط القطاع البنكي بشكل خاص أما بالنسبة للنماذج العربية المنتقاة فقد حاولنا أن نبين ما إذا كانت فاشلة أو ناجحة على مستوى كل دولة ونحلل أسباب فشل أو نجاح كل منها ثم توجهنا إلى التجارب الأجنبية ودرسنا تاريخ تطور العلاقة بين البنك وشركات التأمين مما ساعدنا في دراستنا كثيرا وسهل علينا بعض المفاهيم وأغلب الدراسات التي قمنا بالبحث عنها تتشابه لحد كبير مع موضوعنا من حيث مكان الدراسة فأغلبها قام بها في نفس البنك مع إختلاف المناطق وهذا من الأسباب الرئيسية في إختيارنا لها.

ويجدر بنا الإشارة أن أغلب الدراسات والنماذج التي تطرقنا إليها هي مقالات في مجلات حيث تتميز بإهتمامها بالجانب التطبيقي أكثر من الجانب النظري.

المطلب الثالث: ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة

تتميز دراستنا هذه مقارنة بالعديد من الدراسات والأبحاث السابقة المذكورة والمطلع عليها بإختلافات جوهرية من حيث الإشكالية المراد معالجتها التي تتشكل من متغيرين هما البنك وشركات التأمين

من حيث الزمان ومنطقة إجراء الدراسة، أنجزت هذه الدراسة خلال السداسي الثاني من الموسم الدراسي الجامعي 2021/2020 أما بالنسبة للحدود المكانية فكانت في بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة، من حيث القطاع إستهدفت الدراسة القطاع الحكومي وهو بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

الفصل الثالث:

الدراسة الميدانية لدور

البنك في دعم نشاط

شركات التأمين

تمهيد:

تناولنا في الفصول السابقة عموميات حول شركات التأمين والبنوك من خلال التطور الذي عرفته كل منهما وأهميتهما بالنسبة للإقتصاد، وصولاً إلى أهم الوظائف والخدمات المقدمة من طرفها وتعرضنا إلى أوجه التشابه والتكامل بين البنوك و شركات التأمين، أما بخصوص العلاقة التي تجمع بين البنوك وشركات التأمين تلخصت في التأمين المصرفي وللتعريف بهذه الإستراتيجية تم التعرض إلى نشأة وتطور وتعريف التأمين المصرفي والتجارب ونماذج الدخول إلى هذه الإستراتيجية، ولإظهار التقارب بين المعلومات النظرية التي تم التعرض إليها في الفصول السابقة، إختارنا بنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة ميلة) وللتعرف على العلاقة التي تجمع بينهما والمتمثلة في التأمين المصرفي، وكذا الدور والخدمات المتبادلة وقصد الوصول إلى الأهداف المسطرة ومن أجل الدراسة التطبيقية قمنا بتقسيم الفصل كمايلي:

- **المبحث الأول:** تطور بنك التأمين في الجزائر.
- **المبحث الثاني:** البطاقة الفنية للشركة الوطنية للتأمين و بنك الفلاحة و التنمية الريفية-وكالة ميلة-.
- **المبحث الثالث:** تجربة التحالف الإستراتيجي بين SAA و BADR .

المبحث الأول: تطور بنك التأمين في الجزائر

تدرج تطور نشاط التأمين البنكي عبر مراحل متعددة ومتميزة وذلك منذ فترات سابقة إلى وقتنا الحالي، ومن أجل تسليط الضوء على مسيرة تطور هذا النشاط الحيوي نقدم من خلال المطلبين التاليين نشأة التأمين البنكي في الجزائر، يتبعها عرض أهم الإتفاقيات المبرمة بين البنوك الجزائرية وشركات التأمين.

المطلب الأول: نشأة التأمين البنكي في الجزائر

يبدو أن السلطات الجزائرية فهمت منذ عدة سنوات أن تطوير قطاع التأمين لا يمكن أن يأتي من خلال شركات التأمين وحدها فإتخذت قرار السماح للبنوك والمؤسسات المالية والشبه مالية بتوزيع منتجات التأمين وكذا تشجيع الشراكة الدولية فقام المشرع الجزائري بترخيص للتأمين البنكي بموجب قرار قانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 بداية من هذا التاريخ تكون كل البنوك والمؤسسات المالية والشبه مالية التي تزاوّل نشاطها في الجزائر مرخصة بتسويق منتجاتها التأمينية، يتعلق الأمر بمجموعة من فئات المنتجات: تأمينات الأشخاص، تأمينات القروض، تأمينات السكن، تأمينات الكوارث الطبيعية والتأمينات الفلاحية.¹

المطلب الثاني: الإتفاقيات المبرمة بين البنوك الجزائرية وشركات التأمين

عدة إتفاقيات تحالف أبرمت بين البنوك وشركات التأمين العامة منها والخاصة مفادها توزيع منتجات التأمين من خلال شبابيك البنوك، نحاول فيما يأتي ذكر بعض هذه الإتفاقيات:²

1. إتفاقية الشراكة بين الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط و شركة كارديف - الجزائر:

وقع الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط مع شركة كارديف - الجزائر فرع مجمع ب ان ب باري با يوم 25 مارس 2008 في الجزائر العاصمة على إتفاقية شراكة تدخل تحت إطار التأمين البنكي يسمح بموجبها توزيع منتجات التأمين الخاصة بشركة كارديف عبر شبكات الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، و يسعى الطرفان إلى تمديد شراكتهما من خلال إنشاء مشروع مشترك كمرحلة أولى، إلترمت شركة كارديف بتطوير منتجات مصممة خصيصًا لعملاء الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط والمتمثلة أساسًا في منتجات التقاعد، منتجات الإدخار الإحتياط، التأمين ضد العجز عن العمل أو البطالة، التأمين على الحياة، حماية الحسابات، تأمين على الأضرار والتأمين على الكوارث الطبيعية والأخطار المتعددة للسكن .

كما وضع الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط شبكة مكونة من 206 وكالة وزبائنه الذين يقارب عددهم 3 ملايين زبون تحت تصرف شركة كارديف - الجزائر مقابل إستفادته من تكوين لعماله وكذا خبرات الشركة الفرنسية .

¹ - نبيل قبلي، مرجع سبق ذكره، ص.ص. 76-77.

² - المرجع نفسه، ص.ص. 78-79.

2. إتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك التنمية المحلية BDL :

لقد تم توقيع الإتفاقية تحت إطار التأمين البنكي يوم 19-04-2008 بين الشركة الوطنية للتأمين وبنك التنمية المحلية، و قد تمحور الإتفاق حول توزيع منتجات بسيطة في البداية: التأمين على الأشخاص، تأمين السكن، على أن يتم تطوير هذه الإتفاقية نحو توزيع منتجات أخرى.

3. إتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR:

وقعت الشركة الوطنية للتأمين مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية يوم 20 أبريل 2008 على إتفاقية شراكة تسمح بتوفير المنتجات المقترحة من قبل الشركة الوطنية للتأمين عبر شبائيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية. تشمل هذه الإتفاقية توزيع منتجات التأمين المتعلقة بالمخاطر الزراعية كاحتراق المحاصيل والبرد والمخاطر المتعلقة بجني المحاصيل، كما تشمل أيضا توزيع منتجات التأمين على الأشخاص ومنتجات التأمين المتعلقة بالسكن، من خلال عقود تأمين توزع على مستوى شبائيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية عبر كامل التراب الوطني حيث يستفيد من خلال هذه الإتفاقية بنك التنمية الفلاحية من عمولات محسوبة بنسب مئوية من الأقساط المحصلة . ومن أجل ضمان أحسن تسويق لمنتجات التأمين فإن أعوان إكتتاب عقود التأمين على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية خضعوا إلى دورات تكوينية تنقسم إلى قسم نظري يتم على مستوى المراكز التابعة للشركة الوطنية للتأمين وقسم تطبيقي يتم على مستوى وكالاتها.

4. إتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين و عادة التأمين CAAR مع البنك الوطني الجزائري BNA:

لقد وقع كل من الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين والبنك الوطني الجزائري على إتفاقية شراكة يسمح بتوزيع منتجات التأمين التابعة لهذه الشركة عبر شبائيك البنك، حيث عرف هذه الفكرة تأخرًا كبيرًا لكن أطلقت أول نموذجية يوم 04 أكتوبر 2010

5. إتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR مع القرض الشعبي الجزائري CPA :

قامت الشركة الجزائرية للتأمين و عادة التأمين والقرض الشعبي الجزائري بالإمضاء على إتفاق شراكة في ماي 2008 يسمح بإدخال وتسويق منتجات جديدة إلى السوق. حيث إتفقا على أن يكون 01 جويلية 2009 في الجزائر العاصمة تاريخ إطلاق هذه المنتجات على مستوى ثلاث وكالات نموذجية تابعة للقرض الشعبي الجزائري والمتمثلة في وكالات: حيدرة، ديدوش مراد، باب الزوار وبموجب هذه الإتفاقية سيتم تسويق أربع منتجات كخطوة أولى والمتمثلة في التأمين ضد المخاطر المتعددة للسكن، التأمين ضد الكوارث الطبيعية، التأمين الجماعي للأشخاص، تأمين الحوادث الفردية و الجماعية، إتفق الشريكان على أنه سيتم توسيع نطاق العمل وفق جدول زمني إلى وكالات أخرى ليصل إلى 54 وكالة، مما يتيح تغطية أفضل في أنحاء التراب الوطني.

6. إتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT وبنك الجزائر الخارجي BEA :

لقد وقع بنك الجزائر الخارجي يوم 11 ماي 2008 على إتفاقية مع الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين والشركة الجزائرية للتأمين الشامل. حيث يسمح هذا النوع الجديد من التعاون بتسويق عدد كبير من المنتجات وقد حدد كمرحلة أولى تسويق منتجات التأمين التقليدية فقط عبر شبائيك البنك والمتمثلة في "التأمين ضد الكوارث الطبيعية وتأمين القروض وكمرحلة ثانية سيتم تسويق المنتجات المسماة متطورة مثل التأمين على الأشخاص و التأمين على السكن ومختلف المخاطر الأخرى المرخص بها قانوناً.

7. إتفاقية بنك البركة وشركة سلامة للتأمين:

بتاريخ 4 أكتوبر 2011 تم إبرام إتفاقية تسويق منتجات التأمين بين بنك البركة وشركة السلامة للتأمين وذلك عبر 5 وكالات نموذجية كخطوة أولى لتجسيد الإتفاقية الموقعة بين الطرفين، على أن توسع فيما بعد إلى الوكالات الأخرى. بالإضافة إلى إتفاقيات أخرى نذكر منها: أكسا للتأمينات مع الشركة العامة، شركة كرامة مع القرض الشعبي الجزائري، تروست للتأمينات مع تروست بنك، أمانة للتأمين مع كل من بنك الفلاحة و التنمية الريفية، بنك التنمية المحلية، والبنك الوطني الجزائري.

المبحث الثاني: البطاقة الفنية للشركة الوطنية للتأمين و بنك الفلاحة و التنمية الريفية -وكالة ميله-

المطلب الأول: الشركة الوطنية للتأمين

الفرع الأول: نشأة وتطور الشركة الوطنية للتأمين

الشركة الوطنية للتأمين SAA هي مؤسسة إقتصادية عمومية مقرها Siège Social :boulevard emesto Che Geuvara نشأت بعد الإستقلال بمقتضى قرار الإعتماد الصادر بتاريخ 1963/12/12 وكانت شركة مختلطة جزائرية بنسبة 61% ومصرية بنسبة 39% وتم فيما بعد بموجب الأمر 66/129 المؤرخ في 1975/05/27 تأميم الشركة في إطار إنشاء إحتكار الدولة لمختلف عمليات التأمين وفي 1975/05/21 تستغل جميع عمليات التأمين وإعادة التأمين ومع ظهور قانون التخصص إحتكرت الشركة كل من فرع السيارات، الأخطار البسيطة، والتأمين على الحياة ولقد عرف قانونها الأساسي تعديلات وأصبحت تسمى الشركة الوطنية للتأمين بمقتضى المرسوم 85/80 المؤرخ في 1985/04/30 فحسب المادة الثانية فهذه الشركة تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي وتضمن هذه الشركة الأخطار الخفية التي من حيث طبيعتها مولدة لأخطار، كالأخطار الناتجة عن إستعمال الآليات البرية والتأمينات على الأشخاص والأخطار المتعددة التي تقع على السكن ليتم تحويلها في 1989/02/21 في إطار الإصلاحات الإقتصادية إلى شركة عمومية ذات أسهم ووسعت محفظة نشاطها بعد رفع مبدأ التخصص بضم الفروع الأخرى للتأمين، كالهندسة والنقل بمختلف أنواعه وشركة SAA الآن هي شركة مساهمة SPA بلغ رأسمالها الإجتماعي capital Social سنة 2010 16 مليار دينار وتشتغل إلى جانب الشركات كل فروع التأمين ومن بين التأمينات التي تشغلها نجد التأمين على السيارات التأمين على المخاطر، التأمين ضد الكوارث الطبيعية والتأمين على السكن والتأمين على الرعاية أثناء السفر. بلغ عدد العاملين في الشركة حسب تاريخ 2007/12/31: 3963 وهي أكبر شركة تأمين من حيث تعداد العمال موزعين بين مختلف هياكلها.

الفرع الثاني: أهداف الشركة الوطنية للتأمين

يمكن تلخيص أهداف الشركة الوطنية للتأمين SAA فيما يلي:

- المحافظة على مكانتها كرائد في السوق؛
- الرفع من رقم الأعمال وذلك من خلال البحث عن الفرصة خاصة المتعلقة بالأخطار المختلفة Les risques divers
- تحسين نظام الإستغلال وذلك بتحديثه؛
- إنشاء فرع للصيانة؛
- إنشاء مركز خبرة ؛

- تحسين المستوى الوظيفي للعمال Actualiser les connaissances ؛
- التحسين من الصورة الذهنية للشركة L'image de marque ؛
- البحث عن إرضاء أكبر عدد من العملاء من خلال التحسين المستمر لجودة الإستقبال والتعويض في أقرب الآجال في حالة الضرر ؛
- طرح منتجات جديدة للتأمين و متطلبات العملاء .

المطلب الثاني: بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلة-

يسعى بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى التأقلم مع التغيرات التي تشهدها الساحة البنكية الجزائرية نتيجة إنفتاح هذه الأخيرة أمام البنوك الأجنبية، ومن أجل تحقيق ذلك فإن البنك قد بذل مجهودات كبيرة بغية مواجهة المنافسة التي فرضها إقتصاد السوق وهذا للحفاظ على مكانته في السوق كبنك رائد في مجال العمل البنكي، سواء بالإننتشار الجغرافي المميز عبر كافة التراب الوطني أو عن طريق توسيع وتنويع مجال تدخله. ومن أجل الحصول على أكبر حصة في السوق البنكية، وضع بنك الفلاحة والتنمية الريفية إستراتيجية شاملة لمواجهة التطورات التي يشهدها المحيط البنكي وإستجابة لإحتياجات وتطلعات العملاء. في هذا المطلب سنحاول التعرف على بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة وكذا هيكله التنظيمي وفي الأخير سنحاول التطرق إلى المهام التي يقوم بها البنك وذلك من خلال مايلي:¹

الفرع الأول: التعرف بينك الفلاحة والتنمية الريفية ولاية ميلة

يعتبر مجمع بنك الفلاحة والتنمية الريفية مركز إستغلال أنشئ سنة 2003 ويضم ويشرف على تسيير تسعة وكالات حاليا موزعة عبر تراب الولاية بعد أن كان تابعا لمجمع قسنطينة للاستغلال قبل سنة 2003 وهو يشكل وحدة ربط بين الوكالات المحلية للاستغلال من جهة والمديريات المركزية من جهة أخرى.

ويكمن الدور الرئيسي للمجمع فيمايلي:

- يعتبر وسيط بين المديرية العامة للبنك بدر بالجزائر العاصمة والوكالات المحلية للإستغلال؛
 - يقدم الدعم التقني واللوجيستيكي للوكالات التي يشرف عليها؛
 - يقوم بعملية التنسيق بين مختلف الوكالات؛
 - الرقابة والمتابعة لضمان تطبيق القوانين والتعليمات التي تحكم العمل البنكي على مستوى الوكالة
 - التابعة له.
- كما أن المجمع الجهوي للإستغلال لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بميلة أصبح يشرف على 9 وكالات موزعة عبر دوائر الولاية كمايلي:

¹ - بن عويذة سمية، عدة مقابلات شخصية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وكالة ميلة، شهر ماي-جوان، 2021.

الجدول رقم(01): وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة

الرقم	الوكالات	رمزها
01	وكالة ميلة	834
02	وكالة فرجيوة	673
03	وكالة شلغوم العيد	833
04	وكالة القرارم قوقة	837
05	وكالة وادي العثمانية	840
06	وكالة التلاغمة	841
07	وكالة وادي النجاء	842
08	وكالة تاجنانت	843
09	وكالة الرواشد	835

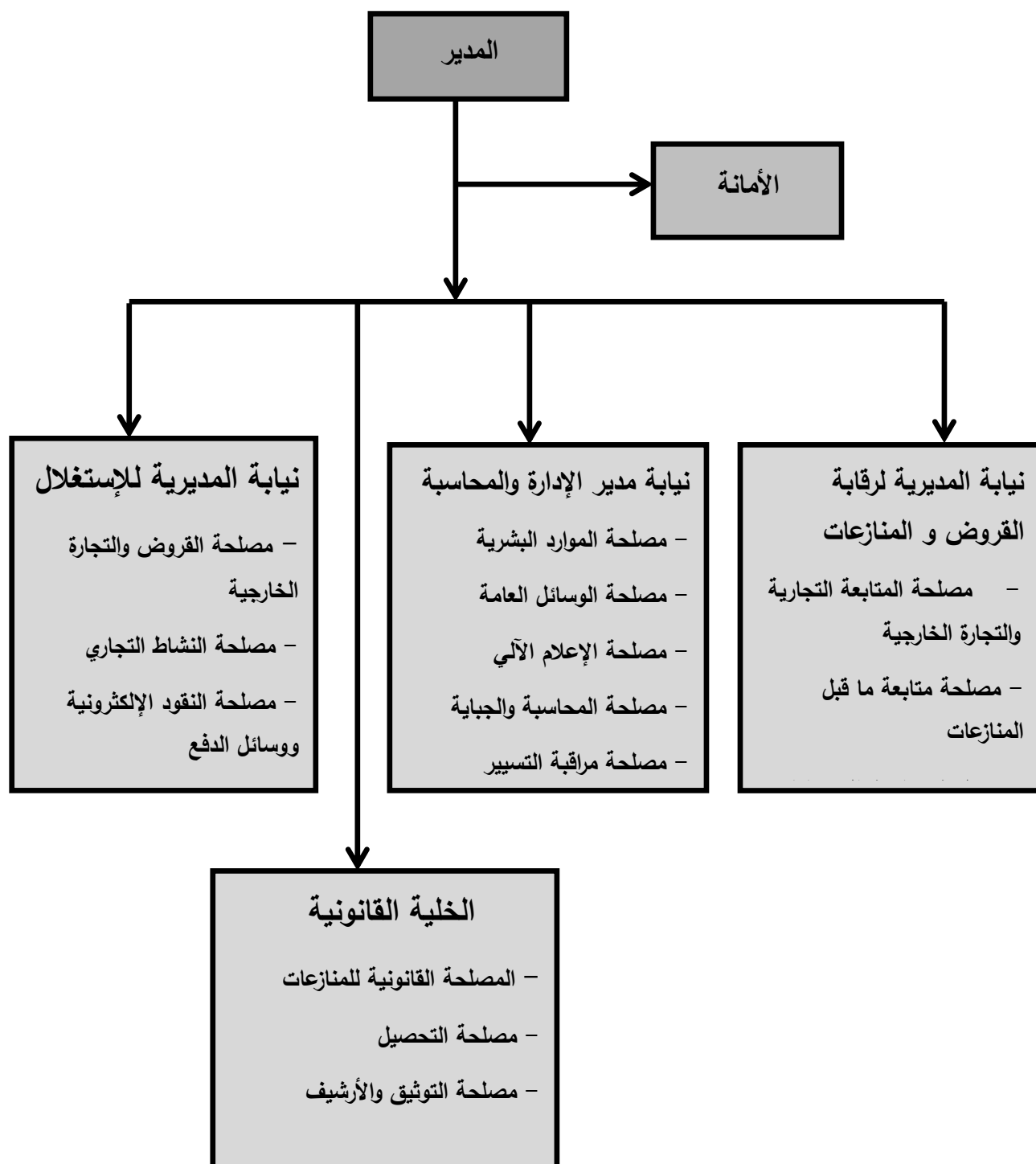
المصدر: معلومات مقدمة من المديرية العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلة-.

يعتبر هذا المجمع الجهوي للإستغلال كوسيط بين الإدارة العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية الجزائر العاصمة وبين الوكالات التسعة المتواجدة في دوائر ولاية ميلة، بإعتبار هذه الأخيرة (الوكالات) مركزا للربح، حيث يشكل المجمع الجهوي للإستغلال مع وكالاته التسعة وحدة استغلال.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة

الشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي للمجمع الجهوي للإستغلال لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بميلة:

الشكل رقم (03): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية ولاية ميله



المصدر: معلومات مقدمة من المديرية العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله-.

الفرع الثالث: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة

يقوم البنك بالمهام التالية:

- ✓ النهوض بالقطاع الفلاحي وترقية النشاطات الفلاحية والقيام بمختلف العمليات المصرفية والإعتمادات المالية ومنح القروض؛
- ✓ فتح الحساب بكل أنواعها للأشخاص العادية والمعنوية وأهم هذه الحسابات (الحسابات الجارية، حسابات التوفير دون توفير، وحسابات الشيك وغيرها)؛
- ✓ النهوض بالقطاع الفلاحي وترقية النشاطات الفلاحية والحرفية والقيام بمختلف العمليات المصرفية والإعتمادات المالية ومنح القروض؛
- ✓ تنظيم جميع العمليات المصرفية في إطارها القانوني؛
- ✓ العمل على استقرار وتطوير العلاقات التجارية مع الزبائن؛
- ✓ خصم وتحصيل الأوراق التجارية؛
- ✓ قبول الودائع من الشركات والأشخاص (اللاجلة والفورية)؛
- ✓ يقوم بجميع عمليات الدفع ويتلقاها نقدا بواسطة الصكوك؛
- ✓ إقراض الجماعات المحلي؛
- ✓ يؤدي مختلف العمليات المصرفية كالقروض القصيرة الأجل والمتوسطة وكذلك قروض الخزينة العمومية والتسبيقات على السندات العمومية؛
- ✓ تمويل العمليات الخارجية؛
- ✓ يقوم بقبول العمليات كالإستيراد والتصدير.

المبحث الثالث: تجربة التحالف الاستراتيجي بين SAA و BADR

المطلب الأول: مضمون بروتوكول إتفاقية بيع المنتجات التأمينية بين SAA و BADR

- الأمر 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات؛
- المرسوم رقم 153/07 المؤرخ في 22 ماي 2007 المحدد لشروط بيع منتجات التأمينات من طرف البنوك؛
- المقرر رقم 60 المؤرخ في 6 أوت 2007 والمحدد منتجات التأمين التي يمكن البنوك و المؤسسات المالية و كذا المستوى الأقصى للعمليات.
- المادة 01: موضوع الإتفاقية:** موضوع هذه الإتفاقية هو تحديد العلاقة بين شركة التأمين (المؤمن) البنك في إطار توزيع المنتجات التأمينية، في هذا الإطار يمكن للبنك إكتتاب عقود تأمين لصالحه و لحسابه.
- المادة 02: منتجات التأمين:** تحدد منتجات التأمين التي يمكن للبنك بيعها وهي:

✓ تأمين مخاطر السكن:

- التأمين متعدد المخاطر للسكن؛
- تأمين أثر الكوارث الطبيعية على مخاطر الإسكان.

✓ تأمين المخاطر الفلاحية:

- المادة 03: شبكة التوزيع:** يتم توزيع منتجات التأمين من طرف الوكالات البنكية، حيث تعين الوكالات عون التأمين المكلف بالتأمين المصرفي.
- ويمكن لمؤسسة التأمين توقيف توزيع المنتجات التأمينية من طرف إحدى الوكالات البنكية أو تغيير عون التأمين.

- المادة 04: الحدود الجغرافية:** تقوم الوكالات البنكية بتوزيع منتجات التأمين ضمن الحدود الجغرافية نفسها التي يقوم فيها بنشاطه البنكي.

- المادة 05:** في إطار هذه الإتفاقية تمنح شركة التأمين للوكالة البنكية الصلاحيات التالية:

✓ إقتراح و إكتتاب عقود التأمين؛

✓ تحصيل علاوة التأمين على عقود التأمين عند إكتتابها؛

✓ إستقبال تصريح المخاطر و الوثائق الثبوتية من أجل التعويض؛

✓ تقديم وصل التعويض للمستفيد من أجل التوقيع عليه؛

✓ منح شيك التعويض للمستفيد؛

✓ إعلام المؤمن له بجميع المعلومات الخاصة بعقد التأمين من طرف عون التأمين.

- المادة 06: حدود التأمين:** يحدد للبنك الحدود القصوى التي يمكن للبنك التأمين عليها بموجب هذه الإتفاقية كمايلي :

✓ تأمين مخاطر الإسكان: تحدد القيمة القصوى للتأمين بـ 500000000 دج أما الموجودات فتحدد بـ 20000000 دج؛

✓ التأمين ضد المخاطر الطبيعية: حدها الأقصى 500000000 دج؛

✓ التأمين الفلاحي :

• البرد و الحرائق: الحد الأقصى 10000000 دج؛

• التأمين متعدد المخاطر للبيوت البلاستيكية، النخيل، الشجيرات: الحد الأقصى 5000000 دج؛

• بالنسبة لتأمين الحيوانات (أبقار ، أغنام ، دواجن) : يجب الموافقة المبدئية لتأمينها من مؤسسة التأمين؛

• التأمين المتعدد المخاطر للخضر، المؤسسات الفلاحية، العتاد الفلاحي حده الأقصى 10000000 دج.

المادة 07: تحويل مبالغ علاوات التأمين: يلتزم البنك بتحويل المبالغ المحصلة والخاصة بعلاوات التأمين إلى شركة التأمين في أجل أقصاه 10 أيام في سدادها من طرف الزبون المؤمن.

المادة 08: تعويض البنك: في إطار هذه الإتفاقية يتحصل البنك مقابل على عمليات التأمين التي يقوم بها بحسب كنسبة مئوية من علاوة التأمين المسددة (الصافية) و تحدد هذه النسبة كما يلي :

✓ تأمين على مخاطر الإسكان 32%؛

✓ تأمين مخاطر الكوارث الطبيعية 05%؛

✓ التأمين الفلاحي بكل شعبه 10%.

المادة 09: إلتزامات شركة التأمين: تتمثل إلتزامات شركة التأمين مما يلي:

✓ القيام بتكوين أعوان التأمين الموظفين بالبنك؛

✓ تزويد الأعوان المكلفين بإكتتاب التأمين بالبطاقة المهنية المحررة من طرف جمعية شركات التأمين وإعادة التأمين؛

✓ تزويد البنك بالوثائق التقنية والتجارية اللازمة لتوزيع منتجات التأمين؛

✓ معالجة جميع طلبات البنك فيما يخص عقود التأمين و الخدمات الأخرى كذا المعلومات التي يجب تقديمها للمؤمن؛

✓ عدم الإتصال المباشر بالمؤمنين دون وساطة البنك.

المادة 10: إلتزامات البنك:

✓ وضع جميع الوسائل البشرية والمادة اللازمة لإتمام الأعمال المتعاقد عليها مع شركة التأمين؛

✓ عدم توزيع داخل وكالات البنك منتجات تأمين تعود إلى مؤسسات تأمين أخرى ؛

✓ عدم توزيع منتجات التأمين إلا من طرف أعوان التأمين الذين إستفادو بتكوين في هذا الإطار والذين يملكون البطاقة المهنية؛

✓ الإمتثال لتعليمات شركة التأمين فيما يخص شروط التأمين والأسعار وقواعد التأمين؛

✓ إستعمال في إكتتاب عقود التأمين الوثائق الصادرة عن شركة التأمين؛

- ✓ المحافظة على الصور التجارية لشركة التأمين فيما يخص الإشهار واللافات والإعلانات الترويجية المستخدمة من طرف البنك لدى الجمهور.
- المادة 11: متابعة الإتفاقية:** يحق لشركة التأمين القيام بعمليات مراجعة لسير عملية التأمين سواء بطلب من البنك أو بمبادرة من شركة التأمين نفسها.
- المادة 12: السرية:** يلتزم طرفي الإتفاقية بضمان سرية المعلومات الخاصة بالمؤمن أو المستفيد من عقد التأمين وكذا الشروط الخاصة بطرق و إجراءات و تسيير عقود التأمين.
- المادة 13 حتى المادة 20:** مواد متعلقة بالإتفاقية، نفسها، سرياتها، فسخها، تعديلها...إلخ.
- والجدول الموالي يوضح ما أنتجه بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة – بالنسبة لخدمة التأمين المصرفي لفترة 2018-2020.

الجدول رقم (02): جدول إنتاج الوكالة للتأمين المصرفي وأقساط التأمين الصافية المتحصل عليها لفترة 2020-2018

السنة	شبابيك التأمين	عدد عقود التأمين المكتتبة	أقساط التأمين الصافية
2018	ميلة	75	9233788.12
	شلغوم العيد	75	3065208.59
	وادي العثمانية	31	1607556.18
	تاجنانت	4	269374.11
المجموع		185	14175927.00
2019	ميلة	103	9557845.40
	شلغوم العيد	121	8065214.58
	وادي العثمانية	41	1938775.04
	تاجنانت	26	3330503.55
المجموع		291	22892339
2020	فرجيوة	95	4079750.03
	شلغوم العيد	213	12035050.28
	ميلة	87	7369490.02
	قرارم قوقة	2	46186.00
	وادي العثمانية	89	4632529.82
	وادي النجاة	72	3131334.76
	تاجنانت	49	4654044.99
المجموع		607	23913355.62

المصدر: برنامج التأمين الخاص بالوكالة

إنتاج التأمين المصرفي في الوكالة من 2020/2018: نلاحظ من سنة 2018 إلى غاية سنة 2020 إرتفاع في أقساط التأمين الصافية يقابله إرتفاع في عدد عقود التأمين المكتتبة، حيث بدأت العقود بالإرتفاع كل سنة لتصل إلى 291 في سنة 2019، ثم 607 في سنة 2020، بالإضافة إلى زيادة عدد الشبابيك المتعامل معها.

المطلب الثاني: مثال ميداني لعملية التأمين المصرفي في وكالة BADR

ملف التأمين المصرفي للسيد (X): (تأمين متعدد المخاطر على الأنعام)

1. تقديم المؤمن:

هو مربي للأغنام تحصل على 100 رأس من الغنم في إطار الصندوق الوطني للبطالة "CNAC" ممولة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية، هذا الأخير الذي يلزم كل مستفيد من القرض بتأمين متعدد المخاطر لصالح البنك، لذلك تقدم هذا الموال من شباك التأمين لوكالتنا بميلة من أجل إكتتاب عقد التأمين.

2. الإطار القانوني لعقد التأمين المكتتب:

تم إكتتاب عقد التأمين في إطار الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 95/01/25 المتعلق بالتأمين وكذا الشروط العامة والإتفاقية الخاصة لشركة التأمين SAA والشروط الخاصة.

3. مضمون عقد التأمين:

تم إكتتاب عقد التأمين من طرف مربي الأغنام ضد المخاطر التالية:

المبلغ المؤمن	✓ الحرائق/الإنفجار.....539488000 دج؛
	✓ خسائر المياه (الفيضانات)134872000 دج؛
	✓ العواصف و الرياح القوية134872000 دج؛
	✓ المسؤولية المدنية.....400000000 دج؛
	✓ نفوق رؤوس الغنم439428000 دج.

تنص الشروط الخاصة للعقد على انه في حالة تعرض (10%) للخطر فإنه يكون على عاتق المؤمن أي أن التعويض يكون ابتداءً من الرأس السادس.

مقابل مبلغ للعلاوة الصافية بـ 287552.17 دج ومع إحتساب الرسوم والحقوق الأخرى دفع المربي مبلغ إجمالي يقدر بـ 34256400 دج كعلاوة إجمالية.

تم إقتطاع هذا المبلغ من حساب المربي لدى البنك ثم تحويله إلى الشركة الوطنية للتأمين (SAA) في مدة أقصاها (10 أيام).

4. المستفيد من التأمين:

حسب الملحق لعقد التأمين المكتتب فإن المؤمن قام باكتتاب عقد التأمين لصالح وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ميلة بدرجة الأولى ولصالح الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC بالدرجة الثانية حيث إتفق الأطراف على أن مبالغ التعويض في حالة التعرض إلى الخطر لا يمكن منحها إلا لصالح المستفيد المدين (البنك).

5. إجراءات إكتتاب عقد التأمين:

- ✓ يتقدم الزبون من شباك التأمين لوكالة ميلة بطلب للتأمين المصرفي؛
- ✓ يقوم الخبير المعين من طرف SAA بالإقتراب من المربي للتأكد من وجود الأغنام؛

- ✓ يقدم لعون الإكتتاب المكلف بشباك التأمين الفواتير الخاصة بشراء رؤوس الأغنام؛
- ✓ يقترح عليه عون الإكتتاب المخاطر التي يمكن تأمينها؛
- ✓ بعد إختيار المخاطر يتم إكتتاب عقد التأمين مع توقيع الطرفين عليه (البنك و المؤمن)؛
- ✓ يقوم المؤمن بدفع قيمة العلاوة إلى البنك الذي يقوم بدوره بإرسالها إلى SAA؛
- ✓ في حالة التعرض لخطر معين (موجود في العقد) يتجه المؤمن إلى البنك لإعلام المكلف بالتأمين الذي يتصل بدوره بخبير SAA ، الذي ينتقل إلى مقر المؤمن لمعاينة وجود الخطر فعليا مع تحرير محضر معاينة موقع يرسل إلى البنك؛
- ✓ يجب التأكد من التعرض إلى الخطر (الموت مثلاً) تبدأ شركة التأمين في إجراءات التعويض لصالح المؤمن بوساطة البنك؛
- ✓ يتحصل المؤمن على قيمة التعويض ، التي ستدخل إلى حساب البنك، بإعتباره المستفيد من التأمين، ثم بعد موافقة البنك يتم تحويلها إلى حساب المؤمن

خلاصة:

تضمن هذا الفصل دراسة ميدانية للتأمين المصرفي في بنك الفلاحة و للتنمية الريفية (وكالة ميله) حيث تناولنا في البحث الأول لتطور بنك التأمين في الجزائر أما المبحث الثاني كان تقديم بطاقة تعريفية لكل من الشركة الوطنية للتأمين وبنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة ميله) أما المبحث الأخير قمنا بتوثيق تجربة التحالف الاستراتيجي بين الشركة الوطنية لتأمين SAA وبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR من خلال دراسة حالة.

وبناء على هذه الدراسة يمكننا أن نؤكد أن التأمين المصرفي هو فرصة كبيرة بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية ليمكّنهما من:

- ✓ تحقيق عائد معتبرة عن طريق بيع منتجات التأمين المصرفي؛
- ✓ تحسين صورتها مع عملائها عن طريق تقديم منتجات جديدة و مبتكرة و شاملة.

خاتمة

خاتمة:

أصبح بإمكان البنوك الجزائرية ممارسة نشاط التأمين المصرفي وتوزيع منتجات التأمين عبر شبابيكها البنكية وذلك بعد توصلها إلى نوع من التوافق والتوازن مع شركات التأمين حيث يمكن الإعتماد على نوع جديد من التحالفات الإستراتيجية بينهما والذي يمكن إختصاره في نموذج تعاوني هو بنك التأمين.

فالبنوك وشركات التأمين يمكنها التعاون بمختلف الأشكال لتوفير خدمة أفضل للعمل وكذا إستقلال الإطار التشريعي الذي أصبح حالياً ملائماً لهذا النوع من التعاون بصدر الأحكام التطبيقية للقانون 06/04 الصادر في 20 أوت 2006 فلم يبق إلا العمل في هذا المجال لتحقيق التكامل الذي يمثل نوعاً ما من الإمتداد في الأنشطة كلاهما والإستعداد لتحقيق التكامل التام بين النشاط البنكي والتأمين للوصول إلى تلبية الحاجات والخدمات المالية بطريقة كاملة وشاملة. فنموذج بنك التأمين أثبت فائدته على مستوى بعض الدول، لكنه ليس مفهوماً ثابتاً ويجب أن يكون متأقلاً مع خصوصيات كل بلد للوصول إلى النتائج المرجوة.

لهذا حاولنا من خلال هذه الدراسة إظهار دور البنك في دعم شركات التأمين وأهم الخدمات المتبادلة بينهما ومن أجل الإجابة على الإشكالية الرئيسية التي كانت "كيف تؤثر البنوك التجارية على نشاط شركات التأمين" والإشكاليات الفرعية وإختبار الفرضيات المصاغة للإحاطة دخل جوانب الموضوع مع تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول الفصل النظري التي من خلاله إعطاء المفاهيم الأساسية لمتغيرات الدراسة، وفصل نظري آخر تم التطرق فيه إلى الدراسات السابقة حول متغيرات الدراسة، والفصل الأخير تطبيقي لتحليل الوثائق والمعلومات المتحصل عليها في الدراسة الميدانية.

1. نتائج إختبار فرضيات الدراسة:

بعد دراسة موضوع البحث ومحاولة الإحاطة ببعض جوانبه يمكننا إجراء إختبار لفرضياته كمايلي:

➤ **الفرضية الاولى:** والتي تعترض وجود تشابه أو تداخل في الأعمال التي تقدمها كل من شركات التأمين والبنوك فقد ثبتت صحتها حيث تتشكل من بنوك و شركات التأمين لتقديم أدوات إدخارية وخدمات ذات طابع إستثماري كما أن شركات التأمين تقوم بمهمتي إكتتاب التأمين وإدارة الموجودات وعليها أن تنجح في المجالين معاً مثلها مثل البنوك.

➤ **الفرضية الثانية:** والتي تقترض إدخال خدمات التأمين في البنك من أجل تسهيل المعاملات لمختلف الزبائن و كذا توسيع مجال خدمات البنك. تثبت صحتها حيث أكد العقد التأسيسي لبنك التأمين على العلاقة الموجودة بين البنك وشركة التأمين ونظمها و بين دور كل طرف فيه.

➤ **الفرضية الثالثة:** والتي تفترض أن العلاقة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الوطنية للتأمين تعود بالنفع على الطرفين فشركات التأمين تسوق منتجاتها عبر البنوك وبالمقابل يتحصل البنك على عمولة حيث أثبت صحة هذه الفرضية من خلال دراسة تطبيقية ومثال ميداني قمنا به في بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلة-.

2. نتائج الدراسة:

عموما يمكن القول أن هذه الدراسة التي توجت بثلاث فصول قد تمخضت عنها العديد من النتائج النظرية والميدانية والتي يمكن حصرها في:

- تزامن ظهور بنك التأمين في الجزائر مع الإصلاحات الاقتصادية الحاصلة في العالم ؛
- يعد بنك التأمين أهم وأبرز نافذة لتسويق مختلف المنتجات التأمينية ؛
- بنك التأمين همزة وصل بين شركات التأمين ومختلف العملاء ؛
- خدمة التأمين المصرفي في تطور مستمر منذ تاريخ إطلاقها؛
- للبنك شبكة واسعة من الفروع بإمكانه إستخدامه لبيع منتجات التأمين، ما يوفر لشركات التأمين مركز لتوزيع منتجاتها التأمينية على نطاق واسع.

3. التوصيات والإقتراحات :

على ضوء النتائج السابقة يمكن تقديم مجموعة من التوصيات لإفادة المؤسسة محل الدراسة بالدرجة الأولى و التي تتمثل في:

- توفير خدمات وخدمات مالية وبنكية وتأمينية متنوعة وبتقنية متطورة وتكاليف منخفضة قادرة على مواجهة الخافت ؛
- إعادة هيكلة البنوك وشركات التأمين العامة وخصوصتها لتقوية المنافسة وتحسين كفاءة رأس المال لزيادة القدرة على جمع المدخرات المحلية ؛
- نشر الوعي وثقافة التأمين لدى المجتمع الجزائري؛
- تسهيل الإجراءات لمختلف مراحل العملية بالنسبة للطرفين وخاصة بالنسبة للعمل؛
- تعميم خدمة التأمين المصرفي بين كافة البنوك و شركات التأمين و جعلها أكثر إنتشارًا.

4. آفاق الدراسة:

تبين لنا من خلال البحث بأن هناك جوانب هامة جدير بالدراسة والبحث لتكون إشكاليات البحوث ودراسات أخرى خاصة في ظل قلة الدراسات المتعلقة بهذا الموضوع وهي:

- واقع نشاط التأمين المصرفي في الجزائر؛
- دور التأمين البنكي في المشاريع التنموية؛
- رهانات التأمين المصرفي في الجزائر.

قائمة المراجع

أولاً: الكتب

1. فليح حسن خلف، النقود و البنوك، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
2. محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
3. يوسف كمال محمد، فقه الإقتصاد النقدي، دار الهداية للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1993.
4. سامر جلد، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
5. عبد المنعم محمد مبارك، محمود يونس، اقتصاديات النقود والصيرفة و التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1996.
6. مصطفى رشدي شيحة، الوجيز في الإقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1998.
7. محمد الصيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2007.
8. محمود حسين الوادي، كاظم جاسم العيساوي، الإقتصاد الكلي تحليل نظري و تطبيقي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007.
9. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، نقود و بنوك، دار الجنان للنشر والتوزيع، -المملكة الهاشمية الأردنية، 2016.
10. فلاح الحسيني وعبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك و المصارف، دار النشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000.
11. محمد سعيد انور سلطان، إدارة البنوك، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2005.
12. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
13. عبد الحق أبو عتروس، "الوجيز في البنوك التجارية"، يهاد الدين للنشر و التوزيع، الجزائر، 2000.
14. مجدي محمد شهاب، الإقتصاد النقدي، الدار الجامعية، مصر.
15. اسماعيل أحمد الشناوي، عبد النعيم مبارك، اقتصاديات النقود والبنوك والاسواق المالية، الدار الجامعية الاسكندرية، مصر، 2001.
16. صبحي تادريس قريصة، النقود والبنوك، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1984.
17. اسماعيل محمد هاشم، مذكرات في النقود و البنوك، دار النهضة العربية للطباعة و النشر، بيروت، لبنان، 1996.
18. طارق قندوز، "الخطر و التأمين"، دار الجامد للنشر والتوزيع، جامعة مسيلة، الجزائر، 2016.
19. علي سليمان، التأمين والمسؤولية المدنية، دار كليك للنشر، الجزائر، 2008.
20. عز الدين فلاح، التأمين، دار أسامة للنشر و التوزيع، الأردن، عمان، 2011.

21. محمد جودت ناصر، إدارة أعمال التأمين بين النظرية والتطبيق، دار مجدلاوي للنشر، 1998.
 22. عيد أحمد أبو بكر، وليد اسماعيل السيفو، إدارة الخطر و التأمين، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
 23. اسامة عزمي، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التأمين، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان الأردن، 2006.
 24. سالم رشدي سيد، التأمين المبادئ الأسس والنظريات، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
 25. عبد أحمد علي العامري، إدارى الخطر والتأمين، مركز جامعة العلوم والتكنولوجيا للكتاب الجامعي، صنعاء اليمن.
- ثانيا: المذكرات والرسائل الجامعية
1. واضع نعيمة، العوامل المؤثرة على اتخاذ قرار منح القروض البنكية للمؤسسات الاقتصادية، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2016-2017.
 2. العاني ايمان، البنوك التجارية و تحديات التجارة الالكترونية، مذكرة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص بنوك وتأمينات، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007.
 3. أحمد شلال عكاب، أثر عناصر نموذج تقييم أداء البنوك CAMELS في المخاطر الائتمانية التي تواجهها البنوك التجارية الأردنية المدرجة في بورصة عمان للاوراق المالية، رسالة لنيل شهادة الماجستير تخصص التمويل والمصارف، كلية إدارة المال والاعمال، جامعة ال البيت، 2005-2015.
 4. محي الدين شبيبة، ملأة شركات التأمين في حال تحقق كارثة طبيعية، أطروحة دكتوراه تخصص تأمينات وبنوك، جامعة العربي بن مهيدي، ام البواقي، 2013-2014.
 5. عبد الرزاق بن خروف، التأمينات الخاصة بالتشريع الجزائري، مطبعة حيرد، الجزائر، 1998.
 6. زواغي عادل، دور بنك التأمين في تنشيط القطاع البنكي الجزائري، مذكرة لنيل شهادة ماستر اكاديمي، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة العربي بن لمهيدي ام البواقي، 2016-2017، ص.31.
 7. نادية عبد الرحيم، تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي، مذكرة ماجستير، فرع نقود وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة الجزائر 03، 2011.
 8. عبيدي هدى، عباسية إيمان، بن شيخ زليخة، واقع وآفاق شركات التأمين بالبنوك التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص تمويل التنمية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2010-2011.

9. بن عميرة هاجر، دباب سارة، علاقة شركات التأمين بالبنوك، مذكرة ماستر، تخصص مالية مؤسسة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2016-2017.
10. طارق حمل، أهمية صيرفة التأمين في تطوير السوق التأمينية، أطروحة دكتوراه، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 2016.

ثالثا: الملتقيات والمؤتمرات

1. بريس عبد القادر، أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات التأمينية دراسة حالة **BANQUE\ CNEP** و **SAA** ورقة بحث مقدمة الى المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري، جامعة ورقلة، يومي 11 و 12 مارس 2008.

2. نبيل قبلي، التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع، ملتقى دولي السابع حول الصناعة التأمينية الواقع وافاق التطور جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف 3-4 ديسمبر، 2012.

رابعا: المقابلات

1. بن عويدة سمية، عدة مقابلات شخصية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وكالة ميله، شهر ماي-جوان، 2021.

خامسا: المطبوعات

1. قنان إبراهيم، دروس في التأمين البنكي 2016/2017، كليه العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوقرة، بومرداس.

سادسا: المنشورات

1. مرقاش سميرة، زيري رباح، التحالفات الإستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك (رؤية إستراتيجية لتطوير صناعة التأمين بالجزائر) أكاديمية الدراسات الاجتماعية والانسانية، قسم العلوم الإقتصادية والقانونية، العدد 16.

سابعا: المجلات

1. سامية معزوز، تحليل التأمين البنكي في دعم نشاط البنوك، مجلة جامعة الأمير عبد القادر، العلوم الإسلامية، العدد 03، قسنطينة، 2019/12/17.
2. سليم مجلخ، خالد علي، وليد بشيشي، إتجاه العلاقة بين شركات التأمين والبنوك، مجلة التنمية الإقتصادية، العدد 1، الجزائر، جوان، 2020.
3. كلثوم مرقوم، قنوات تسويق منتجات التأمين في الجزائر، أي دور لبنك التأمين، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الإقتصادية، المجلد 2020/11، الجزائر، 2020/06/11.

ثامنا: المواقع الإلكترونية

1. منتديات طلاب الجزائر، نقلا عن الموقع الإلكتروني، -d.form-centeruniversitair http ;//
for-him.com/t34-topic بتاريخ 3.2021/04/15
2. نقلا عن الموقع الإلكتروني، and%20 banking%20 pdf/bit-lms.Svuonline.org
finance%20(MGT 325) pdf بتاريخ 2012/04/03
3. وشنافة أحمد، طارق حمول، ملتقى حول دور صرافة التأمين في خلق وتطوير الجودة الشاملة
للخدمات قطاع التأمين، جامعه بشار، ص.ص 04-05 نقلا عن الموقع الإلكتروني. www. :\\ https
Scribd com بتاريخ 2021/04/20.

الملاحق



الشركة الوطنية للتأمين SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCE

Société Par Action au capital de 16 Milliards de DA - Siège Social : 05, Bd "CHE" Guevara - Alger
Site web : www.saa.com.dz



الملاحق رقم (1) : عقد التأمين

POLICE Multirisque Bétail

N° : 21403 - 2212000109

Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité 26 Direction Régionale CONSTANTIN
Agence 21403 A.L.E MILA
Adresse MILA 43000 MILA
Téléphone Fax
Branche/Catégorie 2212 Multirisque Bétail
Date d'effet 09/07/2020 Date d'échéance 08/07/2021 Contrat Ferme

Assuré

Nom/Raison sociale ~~M. Bouhezam Samir~~
Adresse MILA 43000 MILA
Activité Agriculture Profession Eleveur
Observation

Souscripteur

Nom/Raison sociale BOUHEZAM SAMIR Adresse MILA

Risque Assuré

Police flotte, liste des risques en annexe.

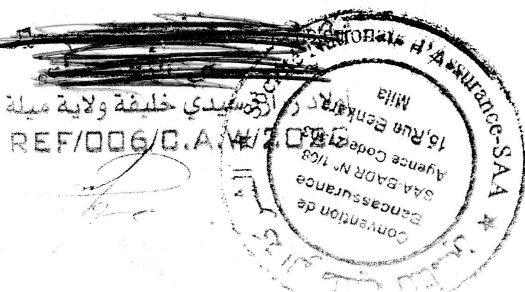
Garanties	Capital	Prime
Incendie/Explosions	5.394.880,00	12.138,48
Dégâts des Eaux		3.236,93
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Limite de Garantie	1.348.720,00	
Extension : Inondations		3.236,93
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Limite de Garantie	1.348.720,00	
Tempête & Vent violent		3.236,93
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Limite de Garantie	1.348.720,00	
RC Générale	4.000.000,00	1.000,00
Franchise 10% sur Dommages materiel	10,00	
Limite Dommages Corporels	2.500.000,00	
Minimum de Franchise	1.500.000,00	
Mortalité du Bétail	4.394.280,00	264.702,90

Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
287.552,17	250,00	54.682,43	0,00	80,00	342.564,60

Fait à MILA, le 08/07/2020

Pour la SAA



الملاحق رقم (2) : الشروط الخاصة للدفعة

Société Nationale d'Assurance (SAA)

Intercalaire à police Multirisques Bétail N° : 2143.2212.000129

Assurance Mortalité
Ovins, Caprins et animaux d'engraissement

Clause 1 : Déclaration de sinistre

En cas de mort d'un animal assuré par suite d'un événement garanti et conformément à l'article 14, convention spéciale "Mortalité", des conditions générales Multirisque Bétail, l'assuré doit aviser la société, au plus tard, dans les 24 heures.

Clause 2 : Prise en charge des pertes, à la suite de maladie

Conformément à l'article 10, Alinéa 02 de la convention spéciale "Mortalité", des conditions générales Multirisque Bétail, les pertes par maladie ne sont prises en charge qu'après un délai de carence de 15 jours à partir de la date d'effet du contrat.

Clause 3 : Franchises

Conformément à l'article 17 de la convention spéciale "Mortalité" des conditions générales Multirisque Bétail, il ne sera rien dû à l'assuré tant que les pertes ne dépassent pas la franchise de CINQ POUR CENT (5%) sur l'ensemble du cheptel assuré. Au-delà, une franchise absolue de DIX POUR-CENT (10%) est déductible du montant de l'indemnité comme indiqué ci-dessous :

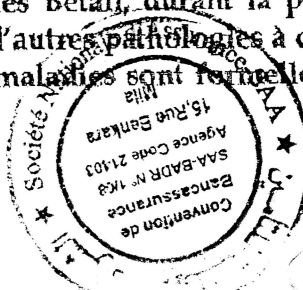
Franchise	
	Du 06ème au 100ème sinistre
Nombre de bêtes	
Jusqu'à 100 têtes	10% / chaque sinistre

Il est entendu que l'assuré est tenu de déclarer tous les sinistres Mortalité de son exploitation, y compris les sinistres qui sont à sa charge.

Clause 4 : Risque d'épizootie :

Par dérogation à l'article 11 de la convention spéciale "Mortalité", des conditions générales Multirisques Bétail, durant la période d'épidémie due à la peste des petits ruminants ou à d'autres pathologies à déclaration obligatoire, il est expressément convenu que ces maladies sont formellement exclues des garanties du présent contrat.

مصر
الأمين
ولاية ميلة
REF/006/C.A.W/2020



L'Assureur,

EURL MEGHLAOUI AMIR

MATERIELS AGRICOLES ELEVAGE OVINS/BOVINS

RUE RADJAI LOUCIF TELEGHMA

MOB : 0778-13-84-81 / 0674-18-65-35

TEL/FAX : 031-40-51-54

EMAIL : eurlmeghlaoui.amir.m.agricole@gmail.com

RC N°: ~~1720324226~~ 43/00

NIF N°: ~~001743009003934~~

NIS : ~~001743009004951~~

A.Imp : ~~43060651831~~

RIB: 003-00841-006783300064

Teleghma Le : 05/02/2020

الملاحق رقم (3) اتفاقية شراكة

CLIENT

ADRESSE: SIDI KHELIFA W, DE MILA

TEL N°: 0793092923

FACTURE PRO-FORMA N° : 0194/2019

REF	DESIGNATIONS	QTE	PU	MONTANT
1	ANTENAISES PLAINES DE RACE LOCALE SEBAKH AGE ENTRE 18 ET 24 MOIS	96	40000,00	3840000,00
2	BILIER DE RACE LOCALE SEBAKH AGE ENTRE 18 ET 24 MOIS	4	48000,00	192000,00
TOTAL H,T,				4032000,00
TOTAL T,V,A 9%				362880,00
TOTAL T,V,A 19%				
TOTAL FACTURE				4394880,00

Arrêtée la présente facture à la somme de :

QUATRE MILLIONS TROIS CENT QUATRE VINGT QUATORZE MILLE HUIT CENT QUATRE VINGT DINARS ALGERIE

Délai de livraison 04 mois

La validité de nos facture et valable 60 jours

NB : le prix mentionné ci-dessous est donnée a titre indicatif, Les prix applicable sont ceux tarif en vigueur au moment de la livraison ,

LE SERVICE COMMERCIAL

Agence : ملحوظ رقم (4) : محضر النيابة

P-V DE VERIFICATION ET D'IDENTIFICATION DES ANIMAUX

Je soussigné (Nom du proposant) OUED EL KAYEN demeurant (adresse complète) Commune de M. CHECH déclare que le vétérinaire (Nom et prénom) DEGHOUF Abdelameur exerçant à Constantine a procédé à la vérification de mes biens proposés à l'assurance et a consigné ses observations comme il suit :

- Fait à Sidi Khelifa le 21-06-2020
Le Vétérinaire,

Le Vétérinaire.

~~SECRET~~
~~SECRET~~
~~SECRET~~
أولاد وزارة سيدي خليفة ولاية سيدي
REPOINCE

الملاحق رقم (5)، تحويل الكبلغ التأميني (1) SAA (10) أيام
BADR
Agence: AGENCE MIL 834

SAA DIRECTION REGIONALE CNE

**** AVIS DE CREDIT ****

Operation N : FJB2019047658179

Numero de compte

844000017930057

Recu la somme de

342564.6

TROIS CENT QUARANTE DEUX MILLE CINQ CENT SOIXANTE QUATRE Dinars SOIXANTE

Date de valeur: 2020-07-08

Numero d'instrument: 834001149555

Date d'emission: 2020-07-08

Signature

Signature Autorisee.....

Salutation distinguees.

الملاحق (6): بيان التعويضات (اصلاح البنك) -

QUITTANCE DE REGLEMENT

Structures Gestionnaire

Unité

26 Direction Régionale CONSTANTIN

Agence

21403 A.L.E MILA

Identification de l'assuré

Identification du Tiers

Assuré

Police 21403 2212000109

Produit : 2212 Multirisque Bétail

Effet 09/07/2020 Echéance : 08/07/2021

Références du dossier

N° Dossier Sinistre 21403 - 2021 - 220 Survenu le 19/02/2021

Accord de règlement

N° Règlement 21403 / 202105000 Du 18/05/2021

Mode de règlement

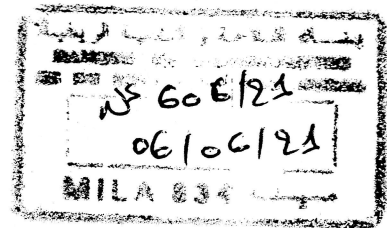
Bénéficiaire de l'indemnité BADR MILA

Banque B.A.D.R

N° cheque 1

Montant : 36.000,00

Date d'Emission du chèque : 18/05/2021



Mortalité du Bétail

Mortalité par Accident d'Elevage

Total:

36.000,00

36.000,00

Je, soussigné **BADR MILA** demeurant à : MILA, reconnais avoir reçu de la **Société Nationale d'Assurance** la somme de **36.000,00 DA, Trente Six Mille DA** représentant à titre définitif sans réserves et pour solde de tout compte, le montant de l'indemnité me revenant en dédommagement du préjudice qui m'a été occasionné à la suite de l'accident du 19/02/21.

Moyennant ce règlement, Je reconnais que la SOCIÉTÉ a rempli à mon égard toutes les obligations mises à sa charge aux termes de la police sus indiquée et déclare formellement renoncer contre elle, à toute réclamation et toute action à l'occasion de ce sinistre et de ses suites

Par : AG21403

Fait à MILA, le 06/06/2021

Par : AG21403

Cachet et signature
" Lu et Approuvé "