



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم المالية والمحاسبة

محاضرات في مقياس:

المنتجات البنكية والتأمينية

موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر

تخصص:

مالية البنوك والتأمينات

إعداد الدكتور: برابح دلال

السنة الجامعية: 2024/2023

فهرس المحتويات:

03	المحور الأول: عموميات حول البنوك التجارية وشركات التأمين
03	أولا:عموميات حول البنوك التجارية
08	ثانيا: عموميات حول شركات التأمين
20	ثالثا: الإطار النظري للتأمين البنكي
28	رابعا: الإطار التشريعي للتأمين البنكي في الجزائر
35	خامسا: تجارب عالمية في التأمين البنكي
46	المحور الثاني: الإطار النظري للمنتجات البنكية
46	أولا: مفهوم وخصائص الخدمة البنكية
48	ثانيا: تطور الخدمات البنكية
50	ثالثا: أنواع الخدمة البنكية
52	رابعا: العوامل المؤثرة في الخدمات المصرفية
54	خامسا: جودة الخدمات البنكية
58	سادسا:تسويق الخدمات البنكية
70	المحور الثالث: الإطار النظري للمنتجات التأمينية
70	أولا: مفاهيم عامة حول التأمين
72	ثانيا: تأمين السيارات
83	ثالثا: التأمين الزراعي
86	رابعا: تأمين خطر الكوارث الطبيعية
92	خامسا: تأمين خطر الحريق
96	سادسا: تأمين العقارات

المحور الأول: عموميات حول البنوك التجارية وشركات التأمين

أولاً: عموميات حول البنوك التجارية

1. تعريف البنوك التجارية:

للبنوك التجارية تعريفات مختلفة باختلاف جهات النظر بالنسبة للباحثين والدارسين لها في هذا المجال،

غير أنه و إن تعددت التعاريف إلا أننا سنتطرق إلى التعريفات التالية:

- "البنوك التجارية هي تلك التي تقوم بقبول ودائع تدفع عن الطلب أو الآجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية، و دعم الاقتصاد القومي و تباشر تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل و الخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات، وما تستلزمه من عمليات مصرفية و تجارية ومالية وفقاً للأوضاع التي يقرها البنك المركزي"¹ .

- "هي تلك المؤسسات التي تتيح خدمات مصرفية متنوعة للجمهور دون تمييز، فهي تقدم للمدخرين فرص متنوعة لاستثمار مدخراتهم من خلال الودائع التقليدية أو شهادات الإيداع قصير الآجال وكذلك تتيح فرص عديدة للمقترضين من خلال تقديمهم قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الآجل"² .

ومن التعاريف السابقة نستنتج أن البنوك التجارية هي مؤسسات يركز نشاطها الأساسي في الوساطة المالية بين ذوي الفوائض المالية و ذوي الحاجة إليها حيث تتمثل وظيفتها الأساسية في قبول الودائع وإعادة استخدامها في شكل قروض مختلفة الآجال، و بهذا فالبنوك التجارية تحتل المرتبة الثانية في الهيكل المصرفي بعد البنوك المركزية، والذي يمارس عليها الرقابة باستخدام أدوات ووسائل يؤثر بها على خلق نقود الودائع.

¹ حسين الوادي محمود وآخرون، النقود والمصارف، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة(2)، عمان، الأردن، 2014، ص105.

² أكرم حداد، مشهور مذلول، النقود والمصارف مدخل تحليلي ونظري، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص-ص:144-145.

2. خصائص البنوك التجارية

تتميز البنوك التجارية بمجموعة من الخصائص المتمثلة في¹:

- قدرتها على خلق الائتمان
- تهدف إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح فهي بذلك تشبه المشروعات الرأسمالية.
- تخضع البنوك التجارية لرقابة البنك المركزي وتوجهاته ولا تمارس عليه أية رقابة أو تأثير.
- تتعامل البنوك التجارية مع عدد كبير من الأفراد كما أن رؤوس أموالها تعتبر قليلة مقارنة مع حجم الأموال التي تتعامل بها.
- تتحمل البنوك التجارية عبء المخاطرة في معاملاتها .

3. أنواع البنوك التجارية

يمكن تقسيم البنوك التجارية إلى خمسة أنواع والمتمثلة في:

-البنوك ذات الفروع:

- هي بنوك تتخذ في الغالب شكل شركات المساهمة كشكل قانوني لها فروع متعددة تغطي أغلب أنحاء الدولة ولاسيما الأماكن الهامة، وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه، فلا يرجع للمركز الرئيس للبنك إلا فيما يتعلق بالأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك وبطبيعة الأمور فإن المركز الرئيسي يضع السياسة العامة التي تهتدي بها الفروع .
- يتميز هذا النوع من البنوك بأنه يعمل على النطاق الأهلي، و يخضع للقوانين العامة للدولة .

-بنوك السلاسل:

- وهي عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها البعض إداريا، لكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة، كما ينسق الأعمال والنشاط بين الوحدات بعضها البعض، ولا يوجد هذا النوع إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

-بنوك المجموعات:

¹ محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006 ، ص:36.

وهي تأخذ شكل شركة قابضة تدير مجموعة من الشركات التابعة التي تعمل في النشاط المصرفي حيث تقوم الشركة القابضة بالإشراف على الشركات التابعة و تضع لها السياسات العامة بينما تترك لها تنفيذ هذه السياسات بشكل لا مركزي وتأخذ هذه البنوك طابعا احتكاريا .

-البنوك الفردية:

وهي بنوك صغيرة يمتلكها أفراد أو شركات أشخاص كما أنها تتسم بصغر حجمها، وتقتصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة كالأوراق المالية والأوراق التجارية المخصوصة .

-البنوك المحلية:

يقتصر دور هذه البنوك على ممارسة نشاطها في منطقة جغرافية محددة قد تكون مدينة أو محافظة أو ولاية معينة، ويقع مركزها الرئيسي في تلك المنطقة، وتتميز بصغر الحجم كما تقدم مجموعة من الخدمات المصرفية التي ترتبط بالبيئة المحيطة بها.

4. أهداف البنوك التجارية

تقوم البنوك التجارية عند ممارسة نشاطها بتحقيق جملة من الأهداف وهي : السيولة، الربحية، الأمان (الضمان) .

1.4 السيولة

تعتمد البنوك التجارية اعتمادا كبيرا على مصدر الأموال قصيرة الأجل، التي يقدمها المودعون، كما أن جزءا كبيرا من هذه الإيداعات يكون من حق المودعين يسحبها عند الطلب، أو بعد فترة من تاريخ إخطار البنك برغبة المودعين في سحب هذه الأموال .

2.4 الربحية

من المعروف أن فوائد الودائع تشكل جزءا كبيرا من نفقات النشاط المصرفي للبنوك التجارية ، فضلا عن التزام تلك البنوك بدفع هذه الفوائد سواء حقق البنك أرباحا أم لم يحقق .

3.4 الأمان (الضمان)

إن أساس كل عملية من عمليات التوظيف لأموال المصرف بغض النظر عن مصادرها هو إقدام المصرف على منح القروض لمتعامل ما على مدى الثقة التي يوحىها هذا المتعامل إلى المصرف من حيث متانة مركزه المالي و مدى احترامه لتعهداته وكيفية قيامه بالوفاء بها ثم مدى الضمانات التي يكون على استعداد لتقديمها تأمينا للوفاء بتلك التعهدات وهذا يعني أن

المصرف يسعى إلى التأكد من أنه يوظف أمواله في نواح مضمونة من حيث الربح وقلّة المخاطر التي تتعرض لها هذه الأموال .

5. وظائف البنوك التجارية

تنقسم وظائف البنوك التجارية إلى وظائف تقليدية أو وظائف حديثة:

1.5 الوظائف التقليدية :و تنقسم هذه الوظائف إلى:

1.1.5 قبول الودائع:

-ودائع تحت الطلب هي الودائع التي يكون البنك ملزما بسدادها في شكل عملية ورقية تسمى هذه الودائع بالحسابات الجارية .

-الودائع لأجل : وهذا النوع من الودائع يتم بموجب عقد بين المودع و البنك يبين التاريخ المحدد لأجل الوديعة .

-الودائع الجارية :تختلف عن الودائع تحت الطلب في أن المودع يستطيع السحب منها في فترات محددة.

2.1.5 منح القروض:

تعد هذه الوظيفة الاستثمار الأول و الرئيس للمصارف التجارية حيث كانت تمنح القروض المختلفة إلى جمهور المتعاملين معها رغم تفضيلها تاريخيا لمنح القروض قصيرة الأجل .

3.1.5 خلق نقود الودائع:

المقصود بخلق نقود الودائع أن تقوم البنوك التجارية مجتمعة بتقديم قروض إلى عملائها تزيد قيمتها عن قيمة الودائع الأولية، أي المبالغ المودعة لديها في الأصل، أي أنها (تحقق) تخلق هذه الودائع خلقا فتزيد من العرض الكلي للنقود .

2.5 الوظائف الحديثة:

1.2.5 خصم الأوراق التجارية:

وهي تتمثل أساسا في الكمبيالات التي تعتبر أداة هامة للانتماء التجاري وتؤدي إلى تنشيط وتسبير المعاملات، قد تكون هذه الأوراق قابلة للدفع بعد فترة من الزمن .

2.2.5 تقديم خدمات استشارية للمتعاملين:

لوحظ مؤخرا أن المصارف أصبحت تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لدى إنشاء مشروعاتهم و يتم على أساس هذه الدراسات اتفاقها مع سياسة المشروع في الشراء

والإنتاج والبيع والتحصيل باعتبار أن الفلسفة المصرفية السليمة تعتبر مصلحة المصرف ومصلحة المشروع الذي سيتعامل معه مصلحة مشتركة على اعتبار أنه كلما ارتفعت كفاءة المشروع كلما كان ذلك أفضل للمصرف الذي يموله .

3.2.5 ادخار المناسبات:

تشجع المصارف المتعاملين معها أن يقوموا بالادخار لمواجهة مناسبات معينة مثل مواجهة نفقات موسم الاصطياف، أو الزواج، أو تدريس الأبناءإلخ .

4.2.5 إيجار الخزائن الحديدية:

عقد إيجار الخزائن الحديدية، من الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك التجاري لعملائه وهذه الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك التجاري لعملائه وهذه الخدمة تحقق فوائد سواء للبنك أو العميل، فالبنك يأخذ أجره و يضم إلى عملائه عملاء جدد.

5.2.5 البطاقة الائتمانية:

وهي من أشهر الخدمات المصرفية الحديثة التي استحدثتها المصارف التجارية في الولايات المتحدة في الستينات من هذا القرن، وتتخصص هذه الخدمة في منح الأفراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه وبموجب هذه البطاقة يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات عديدة من المحلات التجارية المتفقة مع المصرف على قبول منح الائتمان لحامل البطاقة على أن يقوم بسداد قيمة هذه الخدمات إلى المصرف خلال 20 يوما من تاريخ استلامه فاتورة.

6.2.5 إصدار الأوراق التجارية:

يحتفظ البنك عادة بمجموعة من الأوراق التجارية والمالية التي تستحق الدفع في آجال معينة في شكل أسهم وسندات.

ثانيا: عموميات حول شركات التأمين

1. الوصف الفني لشركات التأمين التجارية:

1.1 هيكل النظام الإداري في شركات التأمين التجارية: يمكن عرض أهم هذه الأقسام فيما يلي:

أ. أقسام إنتاجية: وهي الحلقة الأولى في دورة العملية التأمينية أي أول اتصال مباشر ما

بين المؤمن والمؤمن له، تباشر هذه الأقسام العملية التأمينية من خلال إصدار الوثائق

ومتابعتها وتحصيل الأقساط وصرف التعويضات وفق نوع من أنواع التأمين ويمكن حصر أعمالها فيما يلي:

- تلقي طلبات التأمين.
- إصدار وثائق التأمين.
- إصدار أوامر صرف التأمين.
- منح توزيعات الأرباح للوثائق.
- تحديد العملات المستحقة للعملاء.
- تسجيل الوثائق الجديدة في سجل الوثائق المصدرة.
- بحث طلبات التعويضات في حالة تحقق الخطر.
- تسجيل مبالغ التأمين المنصرفة في سجل التعويضات.
- الإشراف على عمليات إعادة التأمين الواردة والصادرة.

ب. أقسام فنية: وهي تشمل تلك الأقسام المتخصصة في تقديم الخدمات التأمينية بأشكالها المختلفة وهي أقسام داخلية أي أغلب أعمالها لا يتطلب الاتصال المباشر بطالبي الخدمات التأمينية وتتضمن ما يلي:

- تحديد قيمة القسط.
 - معاينة الممتلكات وتقدير الخسائر في حالة وقوع الخطر.
 - تحديد قيمة التعويضات.
 - تحديد مقدار الاحتياطي المطلوب للتأمين على الحياة أو التأمين ضد المخاطر.
- ت. الأقسام المالية والإدارية: وهي الأقسام التي تتولى تسيير شؤون الشركة والتي تأخذ شكل أقسام أو مديريات ذات طابع إداري أو مالي وأهمها:

➤ قسم التسويق: وتتمثل مهامها في:

- الإشهار للتعريف بمنتجات الشركة.
- تنشيط شبكة التوزيع.
- التخطيط والقيام بالدراسات الخاصة بالمؤسسة.
- البحث وتطوير منتجات جديدة.

➤ قسم الموارد البشرية:

- إعداد العلاقات الاجتماعية في المؤسسة.
- تكوين الموارد البشرية في المؤسسة من أجل التكيف مع المحيط.
- التنسيق بين مختلف المديریات.
- تنظيم المؤسسة.

➤ قسم الممتلكات: وتقوم بما يلي:

- تقديم الوسائل اللازمة المادية، المالية والتقنية.
- مراقبة ومتابعة تسيير الممتلكات.
- إعداد الدراسات ومراقبة البرامج الجديدة.

➤ مديرية النقل:

- تحسين خدمات التأمين الخاصة بالنقل.
- تجميع المعلومات الإحصائية.
- تنفيذ عقود التأمين.

➤ مديرية الرقابة:

- تقديم التقارير السنوية.
- البحث عن الفروقات المسجلة.
- متابعة الإستراتيجية الموضوعة من طرف مجلس الإدارة.

➤ مديرية الأعمال القانونية:

- تسيير الأعمال القانونية.
- تحديد وسائل التعويض.
- تطبيق القواعد القانونية في المؤسسة.
- تحديد الإجراءات التي تسمح بتطبيق القوانين.

➤ مديرية المحاسبة والمالية:

- تسجيل عمليات النشاط
- إعداد الميزانية العامة وجدول حسابات النتائج.
- تسيير الخزينة.
- دفع الضرائب.

- متابعة دفع الأجور .
- تغطية الديون .

➤ مديرية التنظيم والمعلومات:

- تحليل المعلومات المحاسبية والإحصائية.
- إنشاء شبكة معلوماتية تربط بين المديریات.
- إعداد البرامج المعلوماتية من أجل تسيير المؤسسة.

➤ مديرية تأمين العمال:

- تحسين الإنتاجية وتخفيض التكاليف.
- إحصاء الأخطار ومبالغ التعويض وتقييم الحوادث.
- تقديم التقارير الخاصة بالمنتجات للمديرية العامة.

➤ المديرية العامة التقنية:

- تحديد وسائل إعادة التأمين في المؤسسة.
- مراقبة خزينة المؤسسة.
- تقييم المردودية في المؤسسة من خلال الموظف.

1. 2 طبيعة ومصادر الأموال في شركات التأمين: أهم مصادر الأموال تتمثل في:

أ. أموال حقوق المساهمين: عبارة عن رأس المال المدفوع والاحتياطات الرأسمالية التي تقوم شركة التأمين بتكوينها من الأرباح المحتجزة وذلك بتدعيمها مركزها المالي لمواجهة ظروف طارئة وغير متوقعة في المستقبل.

ب. أموال حقوق حملة الوثائق: تمثل الغالبية من موارد شركات التأمين ومصدرها أقساط التأمين.

1. 3 الأنشطة والوظائف الرئيسية في شركات التأمين:

أ. حساب التعريفة: هو السعر كل وحدة تأمينية أي كل وحدة معرضة للخطر هي وحدة قياس تستخدم في تسعير التأمين وتختلف باختلاف أنواع التأمين.

وحساب التعريفة يشير إلى تسعير التأمين أي وضع سعر محدد لمنتج التأمين وتختلف هذه التسعيرة من منتج لآخر، حتى أنها تختلف في المنتج نفسه، ويعرف الشخص الذي

يحدد الأسعار بالخبير الاكتواري وهو شخص متخصص ذو مهارة عالية وعلى دراية بكل جوانب عمليات شركة التأمين والتي تشمل التخطيط، التسعيرة والبحوث.

ب. **الاكتتاب:** المكتتب هو الشخص الموكلة إليه عملية قبول أو رفض طلبات التأمين ولهذا تحرص منظمات التأمين على الانتقاء الجيد للأشخاص الذين يقومون بعملية الاكتتاب. والهدف الرئيسي للاكتتاب هو الحصول على أعمال مربحة وبطلب المكتتب أنواع معينة من المعلومات لتقرير ما إذا كان سوف يقبل أو يرفض تقديم خدمة التأمين لطالب التأمين، وبعد أن يقيم المكتتب هذه المعلومات يلزم اتخاذ قرار الاكتتاب وتوجد ثلاثة قرارات رئيسية لطلبات التأمين الأولية وهي:

- قبول طلب التأمين.
- رفض طلب التأمين.
- قبول طلب التأمين بشرط وجود قيود معينة أو تعديلات.

ت. **الإنتاج:** مصطلح الإنتاج في مجال التأمين تعني بيع وتسويق في آن واحد، أي يجب تسويق المنتج بشكل جيد ليتم بيعه في نفس اللحظة وهذا ما يميز منتجات التأمين عن غيرها من المنتجات الأمر ويطلق على الوكلاء الذين يقومون ببيع وثائق التأمين منتجون. لهذا فإن شركة التأمين مرخص لهم قانونا بتكوين الموظفين وتدريبهم والإشراف عليهم.

ث. **تسوية المطالبات:**

يوجد لدى أي شركة تأمين قسم خاص يسمى قسم تسوية المطالبات أو مصلحة الحوادث فما همه هي تسوية مطالبات الزبائن الذين تم تأمينهم في السابق وقد تحقق الخطر المؤمن منه، ويقوم هذا القسم بفتح ملف التسوية ومتابعته وانجاز الخبرات اللازمة إلا أن تتم التسوية النهائية للمطالبة، وتوجد عدة مراحل مهمة لتسوية المطالبة مرتبة كالتالي:

- الإبلاغ بوقوع الخسارة في آجالها المحددة.
- إثبات أن الخسارة مغطاة.
- التحقق من المطالبة.
- الإثبات المطلوب للخسارة.
- حصر التعويضات.
- اتخاذ قرار بكيفية التعويض.

- الدفع العاجل والعاذل للمطالبات.
- المساعدة الشخصية للمؤمن له.

ويطلق على الشخص الذي يقوم بتقدير المطالبات بخبير التسوية l'expère.

ج- إعادة التأمين:

➤ تعريف إعادة التأمين التجاري: يعرف إعادة التأمين بأنه عقد بين شركة التأمين المباشر

وبشركة إعادة التأمين تلتزم بمقتضاه شركة التأمين المباشر بدفع حصة من أقساط التأمين المستحقة لها من المستأمنين (المؤمن لهم) لشركة إعادة التأمين مقابل التزامها بعمل حصة من المخاطر التي تلتزم بها شركة التأمين المباشر.

➤ أهمية عملية إعادة التأمين:

- الحماية والضمان: حيث يوفر للمؤمن له الراحة النفسية ، وللمؤمن للتخلص من الشك والاحتياط من وقوع الخسارة، وأيضا فشركات التأمين تبحث عن نفس الضمان والراحة النفسية والطمأنينة عن طريق إعادة التأمين
- تفتتت الأخطار المركزة وتحويلها الى أخطار قابلة للتأمين
- تشجيع شركات التأمين المباشر على زيادة قدراتها الاستيعابية من خلال قبولها الاكتتاب في عمليات عديدة ومها كانت درجة المخاطر فيها.
- تمكن من اكتساب الخبرات من شركات إعادة التأمين على اعتبارها تملك من الخبرة والتجربة ما يجعلها تعرض استشاراتها الفنية على شركات التأمين المباشر لقبول العمليات ذات المخاطر الكبرى.

4. أهمية التأمين التجاري:

- يبعث الطمأنينة في النفوس فيطمئن صاحب المال على طلبه والتاجر على تجارته والصانع على مصنعه وهذا ما يكسب النشاط الإنساني حدة وقوة.
- يستطيع رجال الأعمال وغيرهم تجنب تجميد جزء من رأسمالهم لمواجهة الأخطار المختلفة المحتمل وقوعها حيث يدفعون قسطا معيناً وبذلك يحققون ضماناً ضد الخسائر المالية التي يحتمل أن تصيبهم.

- وسيلة من وسائل الاحتياط والوقاية، احتياط لحادث مستقبل قد ينتهي بالعثور على الفرد المؤمن له فيخفف أو بتلاشي بسببه ووقاية من عوز فيدفع المؤمن له للحصول على مبلغ التأمين.
 - الحصيلة الضخمة التي تجتمع من اشتراكاته تستخدم في تمويل المشروعات الكبرى والمشروعات ذات النفع العام.
 - يؤدي تخصص بعض الهيئات في التأمين إلى اتساع خبرتها وزيادة معلوماتها عن الطرق المختلفة التي يمكن بواسطتها تفادي الأخطار المختلفة التي تواجه الإنسان، أو على الأقل إنقاص الخسائر المالية التي تترتب عليها وتقديمها هذه المعلومات إلى المؤمن لهم تؤدي خدمة كبيرة لهم في مواجهة الأخطار التي يتعرضون لها.
 - يعتبر التأمين عاملاً هاماً تعتمد عليه الدول الحديثة في محاربة الفقر الذي يترتب عن البطالة والعجز وبلوغ سن الشيخوخة والوفاة والخسارة في الممتلكات بسبب الحريق والغرق وبذلك أصبح للتأمين أهمية خاصة في المجتمع الحديث الأمر الذي جعل الحكومات في الدول المختلفة بإصدار الأمر بتنظيمه وتشخيصه بإعفاء أقساط التأمين من الضرائب أو تخفيض معدلات الضرائب بينما عملت حكومات أخرى على جعل بعض أنواع التأمين إجباري وقيامها نفسها بالتأمين حتى يتخلص المؤمن له من معاملات شركات التأمين في فرض الرسوم على أقساط التأمين أو الشروط التعسفية التي تضعها بعض الشركات.
 - للتأمين دور كبير في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية حيث أن اقتصاديات هذه الدول تتميز بضعف القدرة على الادخار الاختياري وانتشار ظاهرة الاكتناز بين الأفراد، فالتنمية الحقيقية هي التي تعتمد على الاستثمار في كافة المجالات والمصحوب في نفس الوقت بالادخار.
 - التأمين عامل من عوامل تنشيط الائتمان وهو تسهيل الحصول على القروض الأموال.
- ح- الاستثمارات: من أهم الوظائف التي تقوم بها شركات التأمين هي وظيفة الاستثمار، ونظراً لأنه يتم دفع الأقساط مقدماً فإنه يمكن استثمارها حتى تحتاج إليها الشركة لدفع المطالبات والمصاريف والهدف الأساسي من الاستثمار الذي تقوم به شركات التأمين هو تغطية

المطالبات التي يمكن أن تكون أكثر مما تم تقديره في بداية السنة المالية، ويمكن أن يكون هذا الاستثمار طويل الأجل، كما يمكن أن يكون قصير الأجل.
يجب أن تراعي شركات التأمين المبادئ الآتية عندما تعمل على استثمار أموالها:

- الضمان والأمان.
- ربحية رأس المال المستثمر.
- السيولة.

خ- قياس أداء شركات التأمين: المعادلة التالية تكشف عن أبرز النسب المالية المستخدمة في قياس أداء شركات التأمين والتي يطلق عليها مؤشر الأداء.

$$\text{مؤشر الأداء} = \frac{(ص+ت)}{ف}$$

- ص: التغير الذي طرأ على قيمة الأصول.
- ف: القيمة الصافية للأصول في أول المدة.
- ت: القيمة الكلية للتوزيعات.

د- وظائف أخرى لشركات التأمين:

- المحاسبة: وهو المسؤول عن عمليات المحاسبة المالية لأي مؤمن ويعد المحاسب التقارير المالية ويوضح الميزانيات بالتفصيل، ويحلل العمليات المالية في الشركة ويتتبع أثر الملايين التي تخرج أو تدخل للشركة كل عام ويتم إعداد التقارير الدورية والتقارير المالية القانونية.
- القانونية:

يمنع المحامون الصياغة القانونية وشروط الوثيقة في وثائق التأمين ويراجعون كل الوثائق الجديدة قبل بيعها للجمهور وتشمل أنشطة أخرى المساعدة القانونية للموظفين: الاكتواريين الذين يظهرون في جلسات التسعير ومراجعة الإعلانات والمواد الأخرى المنشورة وإعطاء الإرشادات القانونية العامة فيما يتعلق بالضرائب، التسويق، الاستثمارات وقوانين التأمين، وممارسة الضغط للوصول إلى التشريع الملائم لصناعة التأمين.

- خدمات التحكم في الخسائر: وتشمل هذه الخدمات إرشادات نظام الإنذار المبكر، نظام الرشاشات التلقائية، منع النيران، الأمان والصحة المهنية، منع انفجار الغلايات وأنشطة منع الخسائر الأخرى.
- بالإضافة إلى ذلك يمكن أن يعطي المتخصصون إرشادات قيمة البناء المباني الجديدة أو المصانع لجعلها، أكثر أمانا وأكثر مقاومة للأضرار.
- تشغيل البيانات:

لقد أحدث استخدام الحاسب الآلي ثورة صناعة التأمين، وذلك عن طريق الإسراع في تشغيل المعلومات وكذلك إلغاء وظائف روتينية عديدة، ويستخدم الحاسب الآلي الآن في المحاسبة وتشغيل الوثيقة، بيان الأقسام استرجاع المعلومات، الاتصالات، تحليل السوق، التدريب والتعليم، المبيع وخدمات مالكي الوثائق.

ويمكن الحصول بسرعة عن معلومات عن حجر الأقساط، والمطالبات معدلات الخسارة، الاستثمارات ونتائج الاكتسابات.

2. المخاطر التي تتعرض لها شركات التأمين:

- زيادة حجم التعويضات عما هو متوقع: وهو أكبر خطر تتخوف منه شركات التأمين ويحدث نتيجة لارتفاع قيمة التعويضات عما هو متوقع أ، حصول كوارث معينة ذات الخسائر الكبيرة كالزلازل أو الفيضانات المدمرة، أو يمكن أن يكون هناك خطأ في تقدير الحجم الحقيقي والفعلي للخسائر مما يوجب خطأ في تقدير قيمة التعويضات.
 - انخفاض المبيعات: يمكن أن تتعرض شركات التأمين إلى تراجع في قيمة مبيعاتها وذلك راجع لعدة أسباب كدخول شركات تأمين جديدة في سوق التأمين وبالتالي زيادة حدة المنافسة وقد يرجع سبب تراجع المبيعات إلى تردي عملية تسويق المنتجات التأمينية وضعف رجال البيع وأحيانا يتعوض سداد أقساطهم التأمينية.
 - انخفاض القيمة السوقية للاستثمارات:
- ونفي بها أن تتخفيض القيمة السوقية للأوراق المالية ذات العائد الثابت مثل الأسهم سوق رأس المال وتخفض معها القيمة السوقية لمحفظة الاستثمار لشركات التأمين.

➤ تصفية الوثائق (إلغاء وثائق التأمين):

خلال فترة أو فترات التضخم أو الكساد يسعى المؤمن لهم لإلغاء وثائق التأمين (التأمين على الحياة) للحصول على دخل يكون بمثابة التعويض لهم على انخفاض الدخل الناتج عن فترات الكساد أو عن انخفاض القيمة الشرائية للنقود. هناك عدة وسائل يمكن من خلالها تجنب خطر القيمة السوقية أو مكونات المحفظة نتيجة التضخم أو الكساد نذكر منها:

- تحقيق قدر من التنوع في الاستثمارات حيث يمكن الاستثمار في السند الحكومية والسندات التي تصدرها منشآت الأعمال والقروض والرهنانات وعدم الاعتماد على الأسهم العادية فقط في الاستثمارات.
 - بناء تشكيلة من السندات التي تختلف وتتباين في تواريخ استحقاق حيث أنه يمكن لشركة التأمين تجنب مخاطر تحد فيه الوثائق ومخاطر الاقتراض بضمانات بحد أدنى من الخسائر من خلال بناء هيكل متوازن بتواريخ استحقاق السندات وذلك أن قيمة السند في تاريخ الاستحقاق تتمثل في قيمته الاسمية وعليه أن تأثير التغير في أسهم الفائدة على القيمة السوقية للسند يقل باقتراب تاريخ الاستحقاق.
 - التركيز على سياسة تخفيض وتدني حجم الاستثمارات في الأسهم التي في العادة تتعرض للتقلب في قيمتها بدرجة أكبر من مثلتها من الأوراق المالية.
- أما فيما يتعلق بمخاطر زيادة حجم التعويضات عما و متوقع فلا علاقة للسياسة التأمينية وبالنسبة لمخاطر انخفاض حجم المبيعات فتتعلق بالظروف الاقتصادية.

3. تصنيف شركات التأمين: تختلف شركات التأمين حسب معيارين وهما:

3. 1 التصنيف وفق تشكيلة الأنشطة التأمينية:

أ- شركات التأمين على الحياة: تمثل هذه الشركات أحد مكونات النظام المالي في أي دولة فهي بمثابة وسيط مالي تقوم بتحصيل أقساط التأمين من المؤمن لهم ومن أصحاب عقود التأمين لحمايتهم ضد المخاطر الناشئة عن الوفاة أو العجز أو الشيخوخة، وفي نفس الوقت هذه الشركات بإقراض جزء من هذه المبالغ إلى مؤسسات الأعمال الأخرى العاملة في المجتمع، أيضا قد تقوم بإقراض جزء من هذه الأموال للمؤمن لهم بضمان أقساط

التأمين المدفوعة ومن ثم فإن شركات التأمين على الحياة تقوم بتجميع الأموال من خلال أقساط التأمين وإعادة ضخها إلى سوق رأس المال.

وبالتالي يمكن القول بأن شركات التأمين على الحياة تلعب دورا حيويا في عملية النمو الاقتصادي من خلال تحويل المدخرات إلى استثمار رأس مال حقيقي حيث أن هذا النوع من الشركات يشمل على جميع أنواع التأمينات المتعلقة بوفاء وحياة المؤمن لهم.

ب- شركات التأمين العام: تتخصص بصفة أساسية هذه الشركات في التأمين على الممتلكات والمسؤولية المدنية اتجاه الغير أو ما يسمى بالطرف الثالث ويغطي تأمين الممتلكات أخطار الحريق والسرقة وتأمين النقل بأنواعه المختلفة، أما فيما يخص تأمين المسؤولية المدنية.

وتعتبر موارد هذه الشركات قصيرة الأجل أي أن مدة عقد التأمين تكون قصيرة تحدد بسنة في الغالب، وبناءا على ذلك فإن هذا النوع من الشركات قد يستخدم موارده على شكل موارد قصيرة الأجل أي إمكانية تحويلها إلى سيولة بسهولة تبعا لطبيعة عقود التأمين الممولة للاستثمارات.

ت. شركات التأمين الصحي: هي تلك الشركات التي تتخصص في إصدار وثائق التأمين التي تقوم بتغطية تكاليف علاج المؤمن لهم.

ث. شركات التأمين الشاملة: هي تلك الشركات التي لا تتخصص في مجال معين لأنها تقوم بإصدار جميع أنواع وثائق التأمين التي تصدرها أنواع الشركات السابقة.

2.3 التصنيف وفقا للشكل القانوني للشركة: وتصنف إلى ثلاثة أنواع يمكن حصرها فيما يلي:

أ. شركة التأمين المساهمة (شركات الأسهم): هي مؤسسة يمتلكه المساهمون، أي حملة الأسهم يتقاسمون الأرباح والخسائر لشركة التأمين ويقوم المساهمون بانتخاب مجلس الإدارة والذي بدوره بتعيين مدير تنفيذي لإدارة المؤسسة ويكون لمجلس الإدارة المسؤولية الأساسية عن النجاح المالي للمؤسسة وتتحدد أنواع التأمين التي يمكن أن تكتتب فيها شركات التأمين المساهمة حسب الاختصاصات المحددة للشركات.

ب. شركات التأمين التبادلي: وهي في العادة تكون شركة التأمين على الحياة وهنا الأمر مختلف حيث يملك هذا النوع من الشركات حملة وثائق التأمين وهذه الشركات لا تصدر أسهم وإنما تستبدل بوثائق التأمين المكتب فيها وبما أن هذه المؤسسات يمتلكها أصحاب الوثائق فإنهم يقومون بانتخاب مجلس الإدارة والذي بدوره يعين مديريين تنفيذيين لإدارة

المؤسسة، وبسبب العدد القليل نسبيا لمالكي الوثائق الذين يدلون بأصواتهم فإن مجلس الإدارة يكون ذا كفاءة في الرقابة الإدارية على الشركة.

ت. شركات التأمين التعاوني: يمكن تعريفها على أنها شركات تبادلية غير محدودة ويمكن أن نذكر بعض مميزاتا وهي كما يلي:

- من حيث مضمونها يتم تبادل التأمين بين الأعضاء محل عضو في الشركة التعاونية يؤمن الأعضاء الآخرون وبالتالي يكون مؤمنا عن طريقهم ومن هنا كان الإسم شركات التأمين التعاوني.
 - يتم إدارتها عن طريق مفوض رسمي يكون عادة نقابة (جمعية) تكون مخولة من جانب المشتركين لتأدية المهام الإدارية، إلا أنه لا يكون هذا المفوض مسؤولا شخصيا عن سداد المطالبات ولا يكون هو المؤمن بل تكون الشركة التعاونية هي المؤمن.
- بالإضافة إلى ما سبق توجد هيئة التأمين ونقصد بها الجمعيات التي تضم أعضاء يشتركون سويا في تغطية مخاطر التأمين مقابل حصولهم على جزء من قسط التأمين ومن أبرزها:

• جماعة اللويدز:

مقرها في بريطانيا وهي تمارس نشاطها في كافة أنحاء العالم وتبدأ العملية التأمينية بأن يتقدم طالب التأمين إلى أحد سماسرة الجماعة وليس إلى أفراد الجماعة ذاتها، يطلب من تغطية خطر معين وعلى ضوء البيانات التي يحصل عليها السماسرة فإنه يقوم بإعداد بطاقة باسم طالب التأمين توضح نوع الخطر وأوصافه وقيمة التأمين المطلوب ونسبته إلى القيمة الأصلية للشيء المعرض للخطر، بعد ذلك يمرر السماسرة البطاقة على أعضاء اللويدز أو وكلائهم حيث يقوم كل منهم بتحديد نسبة الخطر الذي يقبل تحملها وبلوغ نسبة 100% يغلق الاكتتاب في الوثيقة محل التأمين. بعد ذلك يقوم السمسار بحساب قسط التأمين المطلوب لتغطية الخطر ويقوم المؤمن له بدفع قيمته للسمسار إضافة إلى عمولة السمسرة وعندما يبلغ المؤمن له السمسار عن وقوع الخطر فإنه يقوم بالتحقق من صحة المعلومات ثم يقوم بتجميع المبالغ وتسليمها إلى المؤمن له، هذا وتقوم الجماعة بكافة أنواع التأمين ما عدا التأمين على الحياة كما تغطي أنواعا غير شائعة من المخاطر مثل التأمين على الحنجرة للمطربين والتأمين على الأقدام للاعبي كرة القدم وما شابه ذلك.

وهكذا فإن الشكل القانوني لجماعة الويدز يبدو وكأنه اتحاد وهيئة تقوم على تنظيم الأعضاء حيث يعملون في جماعات صغيرة تتكون كل منها من 10 أو 20 عضو أو أكثر يمارس كل منهم نشاطه على مسؤولية دون أي مسؤولية على الجماعة التي ينتمي إليها أو على جماعة الويدز في حد ذاتها.

أما دور هيئة الويدز فهو الإشراف والرقابة على عمليات التأمين التي يقوم بها الأعضاء وكذا اختيار الأعضاء ومراقبة نشاطهم ومركزهم المالي للتأكد من قدرتهم على الوفاء بعمليات التأمين التي يضطلعون بها، ومن بين أسس الاختيار أن يكون العضو ثريا وأن يتعهد بإيداع مبلغ كبير في صندوق الويدز كضمان اضافي للوفاء بالتزامات المؤمن لهم، وهذا خلفا للصندوق الذي تودع فيه أقساط التأمين التي يتم استثمارها لتدعيم قدرة العضو على دفع قيمة التعويضات عند وقوع الأخطار المؤمن منها.

• مشروعات بلوكووس وبلوشيلد:

هي نوع آخر من منظمات التأمين وفي معظم الولايات المتحدة الأمريكية يتم تنظيم هذه المنظمات بشكل نموذجي على أنها منظمات غير هادفة للربح موجهة لخدمة المجتمع وتقدم تغطية بشكل أساسي لخدمات المستشفيات.

وبالرغم أن معظم الأعضاء مؤمن عليهم من خلال منظمات جماعية فإن تغطية الأفراد والعائلات تكون أيضا متاحة، كما تكفل هذه المنظمات منظمات الحفاظ على الصحة. وبما أنها منظمات لا تهدف إلى الربح فإنها تلقى معاملة ضريبية جيدة ومع ذلك تحول القليل منها إلى حالة المنظمات الهادفة للربح بمساهمين ومجلس الإدارة وذلك من أجل زيادة رأس المال والمنافسة.

ثالثا: الإطار النظري للتأمين البنكي

نتيجة العولمة المالية التي اجتاحت كل الساحات الاقتصادية العالمية، برز التأمين البنكي كنشاط حديث النشأة من خلال تقارب وتحالف البنوك مع شركات التأمين، وقصد الإحاطة بالجانب النظري للتأمين البنكي سيتم التطرق للمطالب الآتية:

1. التطور التاريخي للتأمين البنكي

تعتبر فرنسا من أوائل الدول التي أطلقت مشروع التأمين البنكي في بداية سنة 1970 م عندما قام بنك Gréait Mutuel بإطلاق منتجين أولهما منح التأمين على الحياة والتأمين ضد الخطر والحريق وضد الأخطار الأخرى المختلفة (IARD) وبهذا وضعت أولى الخطوات في نشاط

التأمين البنكي، كما قامت أيضا بالتأمين على القروض الموجهة للمفترضين لمواجهة حالات القروض المتعثرة وبهذا كانت شركة ACM السبابة لما أطلقت عليها بعد 15 سنة بالتأمين البنكي " La Banc Assurance " .

أما في إسبانيا، بدأ يظهر نشاط التأمين البنكي في السنوات الثمانينات عندما قام بنك Banc " de bibo" بالاستحواذ على حصة عظمى من شركة " Eurosgurossa " ، وتوالي ظهوره في الدول الغربية الأخرى كبلجيكا، ألمانيا، إيطاليا، تايلاند،... الخ .

مر التأمين البنكي بأربعة مراحل خلال تطوره حيث امتازت المرحلة الأولى ألا وهي مرحلة البداية حيث امتدت من 1985 - 1975 بإنشاء تكتلات خارجية بين الدول فتقوم هذه الخدمة بتوزيع بسيط بين مختلف الدول، أما المرحلة التي تليها هي مرحلة النضج أي اكتمال نمو نشاط التأمين البنكي الممتد من 2000 - 1985 امتازت هذه الفترة بنمو التأمين البنكي نحو الخارج فأصبح متداولاً فهنا يصبح منتج متكامل للخدمات.

وفي مرحلة التنمية الممتدة ما بين 2005 - 2000 هنا بدأت التحالفات الإستراتيجية بين البنوك وشركات التأمين حيث تميزت بالتقارب الشخصي للبنوك وشركات التأمين، وأخر مرحلة ميزت تطور نشاط التأمين البنكي هي مرحلة التركيز والتي تمتد من 2005 الى غاية اليوم.

2. تعريف التأمين البنكي

لقد تعددت التعاريف التأمين البنكي بتعدد نماذجه الإستراتيجية وتعدد جهات الاقتصاديين والمفكرين وسيتم تقديم أبرزها فيما يلي:

عرف " Alam Leach " التأمين البنكي بأنه مشاركة البنوك وبنوك ادخار ومؤسسات الائتمان العقاري في تصنيع وتسويق منتجات التأمين.

كما تعرفه شركة " LIMR " بأنه سرب منتجات وخدمات التأمين على الحياة قبل البنوك والمقرضين للرهن العقاري¹.

كما يعرف التأمين البنكي أيضا على أنه عملية بيع وثائق التأمين أو توزيع المنتجات التأمينية عن طريق القنوات التوزيعية للبنك، فهو يصنف من الخدمات المالية التي تغطي الحاجات المالية المختلفة

¹ Bnnadji Tahar· les enjeux de la Banc assurances et les perspectives de Son développement en Algérie , Mémoire de fin d'études En vue de L'obtention Supérieur des études bancaire، Ecole Supérieure des banque 2003، p6.

للزبائن، من منتجات بنكية وتأمينية¹.

وكما تم تعريفه أيضا على أنه درجة التكامل ما بين البنك والشركة التأمين في طرح وتسويق منتجات تأمينية بصورة مشتركة، حيث يعتبر هذا النوع من الأنشطة هو تعاون بين البنوك وشركات التأمين من خلال تقديم منتجات التأمين كالتأمين على الحياة . واستنادا إلى التعاريف السابقة يمكن تعريف التأمين البنكي على أنه " توزيع منتجات التأمين من خلال قنوات التوزيع الخاصة بالبنك."

3. أهمية التأمين البنكي

سيتم توضيح أهميته بالنسبة للعملاء وشركات التأمين وذلك على النحو التالي :

1.3 أهمية التأمين البنكي للعملاء

- توفير كامل، وليس مجرد منتج لمرة واحدة، يتوقع العملاء نفس نوع الاستجابة من بنوكهم ومقدمي الخدمات المالية أيضا فميزة التأمين البنكي توفير المنتج المناسب في الموقع، فهي بالفعل لتلبية احتياجاتهم المالية في بنوكهم.
- توفير الراحة حيث يكون تأمين منتج التأمين مخصص بسعر منخفض سببه خفض التكاليف التشغيلية جنب إلى جنب مع إرشاد الخبراء.
- توفير الثقة، يثق العملاء في بنوكهم لبيعها المنتج المناسب، الثقة التي ستضعها على شركات التأمين أقل نسبيا، لذلك الميل إلى شراء منتجات التأمين من بنوكهم أعلى.
- محطة واحدة لجميع الاحتياجات المالية، يسمح نموذج توزيع التأمين البنكي للعملاء بدمج الخدمات المالية الأخرى تحت سقف واحد، كان التأمين هو الجزء المفقود من اللغز الذي يكمله التأمين البنكي الآن.
- خبير تقديم المشورة، البنوك لديها قاعدة عريضة عن بيانات العملاء هذا إلى جانب خبرة شركات التأمين في منتجات التأمين لذلك يساعد التأمين البنكي على اقتراح المنتجات المناسبة يتعرف أيضا العملاء على هذه الخبرة، وذلك بسبب تقديم في بنوكهم.
- سهولة التجديدات، كونه البنك الذي يتعامل مع العملاء، يتعامل مع التجديدات، مما يجعل المعاملة خالية من المتاعب.

¹ طارق قندوز، أساسيات التأمين المصرفي، دار النشر مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2015 ، ص. 84

2.3 أهمية بالنسبة للبنوك

- تدخل البنوك في اتفاقيات التأمين البنكي لأنه في معظم الحالات هذه هي الطريقة الوحيدة المسموح لها بيع التأمين، هذا أمر جذاب بالنسبة للبنوك وتدرج أهمية في:
- **تنوع محفظة العملاء** :- البنوك لديها علاقة مع عملائها الذين يبيعون لهم مزيج من المنتجات المالية مع التأمين البنكي يتم إضافة التأمين إلى هذا المزيج، مع تنوع محفظة العملاء .
 - **تحسين الربحية** ودخل رسوم الفائدة، في نماذج التأمين البنكي يمكن للبنوك الحصول بسهولة على دخل خال من المخاطر في شكل عمولات من شركات التأمين.
 - **ولاء العملاء والاحتفاظ بها** : تتمتع البنوك بميزة القدرة على توفير منتج آخر لعملائها، تقديم خدمات مالية متكاملة يقوي علاقات العملاء ويبنى مستويات ولاء واحتفاظ أفضل للعملاء .
 - **زيادة قيمة العملاء مدى الحياة** : مع زيادة الولاء للبنوك هو مقياس مهم جدا للبنوك.
 - **الاستخدام الفعال من حيث التكلفة للموارد الحالية** :تستخدم البنوك مبانيتها وموظفيها الحاليين (الطرفين والموظفين الفرعيين) لبيع منتجات التأمين الجديد :هذا يعني أنه لا توجد تكلفة جديدة أو إضافية للتشغيل في بيع منتجات التأمين.
 - **التدريب المتخصص للفرعين وموظفي الفرع** :غالبا ما يتردد موظفو البنك في تحمل المسؤولية بيع منتجات التأمين لذلك تقوم البنوك بوضع خطط تحفيزية جذابة وتوفير التدريب المتخصص لهم.

3.3 أهمية بالنسبة لشركات التأمين

- تكمن أهميته بالنسبة لشركات التأمين كالاتي:
- **ارتفاع معدل اختراق البنوك** في السوق سيكون من المستحيل على شركات التأمين بمفردها الوصول إلى تغطية السوق المماثلة لتغطية البنوك لما لديها من فروع وشبكة توزيع كبيرة.
 - **زيادة مبيعات وأقساط التأمين**: مع زيادة تغلغل السوق يتم تحقيق دافع شركات التأمين لزيادة مبيعاتها المتميزة كقوة دافعة.

- زيادة ثقة العملاء من العلاقات المصرفية الحالية :لقد اكتسبت البنوك بالفعل ثقة بين عملائها وكما اكتسبت شركات التأمين هذه الثقة لزيادة مداها واختراقها وأقسطها لعملاء التأمين البنكي.
 - مشاركة العملاء :البنوك لديها كمية هائلة من البيانات عن عملائها يتضمن ذلك معلوماتهم الديموغرافية والمالية ومعلومات المعاملات وأنماط الاتفاق وتاريخ سداد الائتمان (الاستثمار وقدره الشراء) والمزيد.
 - معلومات عن منتجات التأمين الجديدة لإطلاقها من خلال التعلم من النجاح أو الإخفاق في الأغنية الحالية.
 - زيادة الكفاءة التشغيلية وخفض التكاليف :في العديد من نماذج توزيع التأمين البنكي، يحتلوا موظفو البنك الصدارة ويتحملون المسؤولية.
 - تجربة أفضل للعملاء طوال دورة الحياة.
 - الابتكارات في نموذج التأمين البنكي :هناك التطورات التكنولوجية التي تستخدمها شركات التأمين المعينة لزيادة كفاءتها.
4. العوامل المساعدة على نجاح التأمين البنكي

لنجاح التأمين البنكي هناك مجموعة من العوامل الخارجية والداخلية التي ساعدت على ذلك وهي كالآتي :

1.4 العوامل الخارجية

1.1.4 التشريعات :تعتبر التشريعات والقوانين أهم العوامل التي لها تأثير حقيقي على نجاح نموذج التأمين البنكي، فوجود بيئة قانونية ملائمة لاتحد إمكانيات البنك في أخذ حصص في شركات التأمين، هذا من جهة أخرى، إن حذف القيود على بيع منتجات التأمين عبر شبكات البنوك، ستسمح لنشاط التأمين البنكي بالتوسع بسهولة وبسرعة أكبر.

2.1.4 الامتيازات الجبائية :يكمن أن تساهم المازيا الضريبية في تشجيع المستهلكين على الاكتتاب في منتجات التأمين، إن النظام الجبائي يمكن أن يؤثر إيجابا أو سلبا على مبيعات لمنتجات التأمين، فعلى سبيل المثال، في فرنسا، إستفادات منتجات التأمين على الحياة سنة 1998م من نظام ضريبي تفضيلي سمح لها بأن تصبح أكبر الدول بيع لمنتجات التأمين.

3.1.4 الصورة في السوق :عاملان هاما يحددان مدى نجاح التأمين البنكي :صورة موقعها

في المجتمع وهذه الصورة يمكن أن من خلال تنظيم جيد وامتلاك شبكة وكالات مكثفة في البلاد، حيث أن التأمين البنكي أصبح متطورا أكثر في البلدان فرنسا، إيطاليا، بلجيكا، إسبانيا من حيث علاقة الزبون والبنك مباشرة أما في البلدان لدول الأنجلوسكسونية أصبحت العلاقة افتراضية باستعمال وسائل الاتصال الحديثة.

4.1.4 انخفاض معدل انتشار التأمين:لقد سعت بعض البنوك الدولية الكبرى إلى استغلال

انخفاض معدل انتشار التأمين في بعض الدول، وقامت بعقد تحالفات أو شراكات التأمين المحلية، لدرابقتها أكثر باحتياجات المستهلكين للتأمين، مما أدى لنجاح كبير في نشاط التأمين البنكي وأفضل مثال على ذلك ما حدث في إسبانيا وحتى بعض دول أمريكا اللاتينية.

2.4 العوامل الداخلية :تعتبر العوامل الداخلية الأكثر تأثيرا على نجاح التأمين البنكي وتتمثل

أهم هذه العوامل فيما يلي :

1.2.4 تعريف المنتج وطرق توزيعه :المنتج يجب أن يكون معرف من طرف البنك الذي

يتميز جيدا حاجات عملائه كما يجب أن تكون لهذه المنتجات بسيطة لتسهيل فهمها وتقديمها بسهولة بالنسبة لشبكة توزيعية مكونة من عمال غير متخصصين، كما يجب أن تكون الخيارات المطروحة فيها محددة.

2.2.4 نظام الحوافز للبائعين :من أجل الرقي بالاهتمامات والرغبات التي يقدمها العملاء، من

الضروري وضع نظام تعويضات لتحفيز البائعين، خاصة في حالة بيع المنتجات المعقدة كمنتجات الادخار الطبيعية المالية، ومنتجات تأمين الأضرار ويمكن أن تأخذ هذه الحوافز للبائعين عدة أشكال، حيث تكون على شكل عمولات تدفع على كل بوليصة تأمين جديدة، أو شكل هدايا توزع على أحسن البائعين (رحلات، هواتف نقالة، حواسيب،..).

3.2.4 إعطاء الأهمية اللازمة لتكوين شبكة البيع :إن تدريب الموظفين في مجال التأمين

ضروري لتمكينهم من إتقان أساسيات التأمين حتى يكونوا قادرين على تقديم خدمة جيدة للعملاء إذ يمكن للأخطاء التي يرتكبها موظف غير كفى أن تكون له انعكاسات سلبية على صورة البنك مع عملائه، ما قد يؤثر على الثقة الموجودة بين لبنك والزيون، وهذا ما يجعل وجود تكوين تام زمنيا وتقنيا لموظفي البنك قبل إطلاق عملية التأمين البنكي أمرا لا بد منه، كما هو مهم العودة للمتخصصين في الميدان التأميني وإدراجهم في مختلف المستويات.

4.2.4 نموذج بنك التأمين المتبع: إن كل من مشاركة التأمين والبنك يبحث عن الصيغة والنموذج الأكثر ملائمة لأوضاعه بالإضافة إلى البيئة الثقافية والتنظيمية الخاصة بكل واحد منهما وعلى قدرة التكامل بينهما، وعليه فوجود نموذج متكامل جزئيا أو كليا يتضمن هياكل قوية سيسمح بتحقيق مزيد من الكفاءة من خلال الوصول إلى نقطة مثلى لتكاليف الإنتاج.

5.2.4 توفير نموذج إداري متكامل: إن توفير نظام معلومات آلي فعال ومرن موضوع تحت تصرف قوي البيع يساعد على نجاح التأمين البنكي، لأن سرعة الرد على الزبون تعلي مستوى الشباك تعتبر عنصرا حاسما في عملية البيع، ولذلك فإن الإدماج الكامل لمعالجة البيانات في الشبكة البنكية تمكنهم من الحساب في عين المكان قسط التأمين وإصدار العقد مباشرة، كما أن بعض الدول عرف التأمين البنكي فيها نجاحا كبيرا في مجموع أنشطة منذ إطلاق اكتاب عقود التأمين عبر نظام المعلومات الآلي للوكالات البنكية.

5. النماذج الإستراتيجية للتأمين البنكي:

يمكن للبنوك أن تقوم بعملية توزيع للمنتجات التأمينية لكن رغم ذلك لا يمكنها القيام بالعملية الإنتاجية، لذلك يجب على البنك الاختيار بين مجموعة من الاستراتيجيات التالية:

- شراء مؤسسة تأمينية.
 - إنشاء مؤسسة تأمينية خاصة به.
 - عقد تحالف مالي مع مؤسسة تأمينية.
 - عقد اتفاقية لتوزيع المنتجات التأمينية.
- حيث هذه الخيارات الاستراتيجية يمكن أن تؤدي إلى ثلاثة نماذج :
- خيار المشاركة الأقلية أو اتفاقيات التوزيع.
 - خيار التعاون المحدد أو مشروع مشترك.
 - خيار كل لنفسه أو الاندماج الكامل.

ويمكن القول أن للتأمين البنكي ثلاثة نماذج أساسية في التعاون بين البنوك و شركات التأمين حيث يستند النموذج الأول على إنشاء الفروع فتقوم هنا البنوك بتوزيع المنتجات التأمينية تحت اسم العلامة التجارية لشركات التأمين، حيث من أهم ما يميز النموذج أنه يعتبر بداية سريعة للعمليات، كما يكون الاستثمار هنا محدود، لما له من سلبيات أيضا كاختلاف في ثقافة المؤسسة، عدم المرونة في تقديم المنتجات الجديدة.

أما النموذج الثاني المتمثل في التحالف الاستراتيجي بين البنوك وشركات التأمين حيث يدخل هنا البنك كشريك مع الشركة أو عدة شركات أخرى، هنا ستكون العلاقة وطيدة خاصة في تبادل الخدمات المالية وتطويرها.

أما النموذج الأخير، فبعد ما تحالفت شركات التأمين مع البنوك سوف تقدم مجموعة من الخدمات والمنتجات المالية للعميل فيجب أن تكون هذه الخدمات متكاملة ومتناسقة، فيجد العميل نفسه أمام سلة من الخدمات المالية المتنوعة المتميزة بالتكامل الكلي الناجم على التحالف بين الطرفين (بنوك شركات- التأمين).

6. العلاقة بين شركات التأمين والبنوك

لنبين العلاقة بين شركات التأمين والبنوك التجارية يجب التعرف على آليات العمل بينهما وتوضيح أوجه التشابه والتكامل.

1.6 آلية العمل بين البنوك التجارية وشركات التأمين

في ضوء التطورات والتغيرات المتلاحقة التي تواجه بيئة النشاط البنكي من ناحية وبيئة القطاع المالي من ناحية أخرى والعوامل المؤثرة فيها بدأت البنوك في تبني سياسات عمل بينهما وبين شركات التأمين تهدف إلى تحسين وتطوير خدمة التأمين المقدمة من قبلها وبالتالي زيادة قدرتها التنافسية للمحافظة على تنمية نشاطها، ومن هذه السياسات الإجرائية الآتية :

- تقوم البنوك بالتعاون مع شركات التأمين، بالتأمين على حياة الزبائن الذين يحصلون على قرض ائتماني بحيث تلتزم شركة التأمين بسداد أقساط القروض في حالة وفاة المقترض.
- تسعى البنوك بالتعاون مع شركات التأمين إلى تأمين على الممتلكات التي تم الاقتراض من أجل شرائها (كالمنزل، والسيارات... الخ) وهذا يتمكن البنك من الحصول على عمولة مجزئة من شركة التأمين الشقيقة نظير تسويق هذه الأنشطة.
- تقوم البنوك بالتعاون مع شركات التأمين بالإيداع الثابت مع الخدمات التأمينية، ويعد هذا التعاون منتشر في أغلب دول العالم، إذ يجمع بين نظام الودائع وخدمات التأمين وبموجبه يتم دفع أقساط التأمين أو جزء منها من الفائدة التي تنتج عن الوديعة والتي تقوم من جانبها بتغطية الأخطار المعينة التي يحددها الزبون.

- تسعى البنوك لخدمة موازنة الأسر بالتعاون مع شركات التأمين بما يحقق دخل ثابت للأسرة عن طريق الأقساط التي يتم دفعها بشكل منتظم من قبل الزبون أو المؤمن له كأقساط البنك ومن ثم تدفع له وفق التزامات وبتوزيع محددة.
- اتخاذ البنك شكل الشركة القابضة المصرفية، أصل هذه الشركة يعود إلى فكرة تنوع أنشطة البنوك للتقليل من المخاطر وأصبح هناك اهتمام واسع النطاق لمعرفة مدى تأثير تحرير نشاط الشركات القابضة المصرفية على درجة المخاطرة المرتبطة بالبنك.

2.6 أوجه التشابه والتكامل بين شركات التأمين والبنوك

- يرى بعض الاقتصاديين بأنه يوجد نوع من التشابه والتداخل في الأعمال التي يقدمها كلا من البنوك وشركات التأمين سيتم إيجازها في النقاط التالية:
- تتيح كلا من البنوك وشركات التأمين لتقديم أدوات ادخارية وخدمات ذات طابع استثماري.
- شركات التأمين بمهمتي الاكتتاب بالتأمين وإدارة الموجودات، وعليها أن تتجح في المجالين معاً، مثلها مثل البنوك.
- تستوفي شركات التأمين الأقساط قبل دفع التعويضات عن الأضرار والحوادث بوقت يمتد أحياناً إلى سنوات فتبقى لديها، حيث يتم استثمار هذه الأموال في جهة الموجودات، كما يقوم البنك بتوظيف ودائع عملائه.
- تستوفي شركات التأمين الأقساط قبل دفع التعويضات عن الأضرار والحوادث بوقت يمتد أحياناً إلى سنوات فتبقى لديها، حيث يتم استثمار هذه الأموال في جهة الموجودات، كما يقوم البنك بتوظيف ودائع عملائه.
- شركات التأمين مثلها مثل البنوك تحتفظ بأصول 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 مدينة لدى كلا من شركات التأمين والبنوك.
- كما أن كلا من البنوك وشركات التأمين تعتبر مؤسسات مالية لكن الاختلاف يكمن في كون أن البنوك مؤسسات مالية مصرفية، تقوم بعملية اشتقاق النقود، والتوسع في الائتمان، أما شركات التأمين لهذه المهمة ليست من صلاحياتها، لكن يمكن للبنوك القيام بها نيابة عنه.

رابعاً: الإطار التشريعي للتأمين البنكي في الجزائر

تعتبر تشريعات والقوانين من أهم العوامل التي تؤثر على نجاح التأمين البنكي، فوجود بيئة قانونية ملائمة لا تحد من إمكانيات البنك في اخذ حصص في شركات التأمين ومن جهة أخرى أن حذف القيود على بيع منتجات التأمين عبر البنوك ستسمح لنشاط التأمين البنكي في التوسع بسهولة وسرعة أكبر.

1. الإطار القانوني للتأمين البنكي

ينظم نشاط التأمين في الجزائر بالقانون 06/04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمرية رقم 95/ 07 المؤرخة في 25 جانفي 1995 ، والذي يعتبر محاوله لتنمية وتطوير قطاع التأمين في الجزائر خاصة فيما يتعلق بالتأمين على الأشخاص الذي يبقى مهمه وضعيفا جدا. جاء هذا القانون للسماح للمصارف بتوزيع وبيع منتجات التأمين أي إلغاء الفصل التام بين الأنشطة المصرفية والتأمينية.

أدرج القانون الجديد حوافز أخرى تهدف الى تطوير مختلف أنواع التأمين (نص على الفصل التام لأنشطة التأمين على الأشخاص عن التأمين على الممتلكات)خصوصا توسيع مجال توزيع منتجات التأمين عبر البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وشبكات أخرى للتوزيع .حيث تنص المادة 53 من هذا القانون على انه:"يمكن لشركات التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال البنوك والمؤسسات المالية والشبه المالية والشبكات الأخرى للتوزيع " .

وقد صدر بعض هذا القانون مرسومين تنفيذيين لتنظيم هذا النشاط ويتعلق الأمر بالمرسوم 153/07 الصادر في 22 ماي 2007 والذي وضع الشروط اللازمة لتوزيع منتجات التأمين من قبل البنوك والمؤسسات المالية والشبه المالية و شبكات التوزيع الأخرى.

والمرسوم 60/07 الصادر في 06 أوت 2007 الذي يحدد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها . تسمح هذه الترتيبات الجديدة بتكثيف شبكة توزيع التأمين وتحسين معدل تغطيه سوق التأمين وكذا الوصول إلى زبائن البنك.

تسمح هذه الترتيبات الجديدة لتكثيف شبكة توزيع التأمين، معدل تغطية السوق التأمين وكذا الوصول إلى عملاء البنك حيث تم الربط بين القانونين البنكي و التأميني و التي تنظم عملية توزيع الخدمات البنكية من طرف البنوك.

2. منتجات التأمين البنكي في الجزائر

نصت المادة الثانية من القرار المؤرخ في 06 أوت 2007 الذي يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها على ما يلي "منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها هي تلك المتعلقة بما يلي: تقدم البنوك التجارية الجزائرية مجموعة متنوعة من منتجات التأمين وهي على النحو التالي:

1.2 التأمين على الأشخاص

وهو عبارة عن تأمين يقصد به أن يأخذ المؤمن على عاتقه دفع مبلغ معين أو تقرير إيرادات، إذا ما حدث أمر يتعلق بشخص المؤمن له لا بماله كوصوله إلى سن معين أو وفاته، أو مرضه، في مقابل دفع أقساط سنوية أو اشتراكات من جانب المؤمن له، تنقسم التأمينات على الأشخاص إلى خمسة فئات أساسية وهي :

1.1.2 التأمين على الحياة: ويقصد به جميع العمليات التأمينية التي يكون لحياة الفرد دخل فيها، أي أن الخطر المؤمن منه يكون متعلق بحياة الإنسان، ويكون الغرض منها واحد أو أكثر إما دفع مبلغ من النقود لشخص معين عند بلوغه سنا معيناً أو دفع مبلغ من النقود للمستفيدين عند وفاة شخص معين أو ضمان مبلغ دوري (معاش) يدفع مدى حياة شخص معين أو خلال فترة معينة من حياته، وقد يلحق به تأمينات إضافية، كالتأمين على الوفاة بسبب حادث والتأمين من العجز، وتعتبر هذه التأمينات مكملة للتأمين على الحياة.

يتفرع التأمين على الحياة إلى ثلاث أشكال والتي تتنوع بتنوع الشروط الواردة في وثيقة التأمين تتمثل هذه الأشكال في:

- **التأمين على الحياة لخطر الحياة :** تضمن وثيقة التأمين في هذا النوع حصول المؤمن له على مبلغ التأمين عند نهاية مدة العقد.
- **التأمين على الحياة لخطر الوفاة :** وتضمن الوثيقة في هذا النوع من التأمين حصول المستفيد على مبلغ التأمين في حالة وفاة المؤمن له.
- **التأمين على الحياة المختلط:** وتضمن هذه الوثيقة حول المؤمن له و/أو المستفيد على مبلغ التأمين .

2.1.2 تأمينات التوفير والرسملة: لا تشترط تأمينات الرسملة وفاة الشخص حتى يتحصل على تعويضات وإنما تمنح له عند بلوغه سن متفق عليه في العقد مبالغ مكتسبة على شكل دفعات على مدى الحياة أو مؤقتة أو مؤكدة.

3.1.2 تأمينات الحوادث الجسمانية: يتعهد المؤمن في حالة ما أصيب المؤمن له بحدث جسماني خلال فترة الضمان بأن يدفع له أو للمستفيد في حالة موته مبلغا محددًا، أو أن يرد له كليا أو جزئيا المصاريف الطبية والصيدلانية المدفوعة عن تحقق الحادث، ويقصد بالحادث في هذه الحالة كل إصابة جسمانية تحدث ضرار في جسم الإنسان بصفة غير متعمدة.

4.1.2 التأمين الصحي: يضمن هذا العقد تعويضات يومية وتعويض المصاريف الصيدلانية في حالة المرض .

5.1.2 تأمين السفر والمساعدة: هو التأمين الذي يهدف إلى حماية المسافر ومساعدته أثناء قيامه بسفر من أجل العمل أو السياحة أو لغير ذلك في حالة تعرضه لحادثة سواء أثناء السفر أو في البلد المسافر إليه، ومن أهم المخاطر التي يغطيها نجد التأمين الصحي على المسافر ومشكلة فقدان الحقائب والأمتعة.

2.2 تأمين القروض

هو عقد تتعهد بمقتضاه شركة التأمين بالقيام بتسديد القرض أو جزء منه في حالة تعذر المقترض بأداء التزاماته اتجاه المقرض لسبب أو لآخر مع الإشارة إلى أن نوع التأمين مرتبط بنوع الخطر، حيث تتمثل أنواع التأمينات فيما يلي:

1.2.2 تأمين القرض من مخاطر السوق: هذا النوع من التأمين من يغطي الخسائر المحتملة التي قد تنجم عن تغيير أسعار الأوراق المالية على مستوى السوق المالي.

2.2.2 تأمين القرض من خطر عدم الملاءة: يهتم هذا النوع من التأمين بتغطية مخاطر عدم استرداد القروض والتي قد تأثر على درجة الملائمة المالية للبنك.

3.2.2 تأمين القرض من مخاطر إعادة التمويل: فهي تشمل المخاطر التي تواجهها المؤسسات المالية، إذا تعددت تكاليف إعادة التمويل (معدل الفائدة الذي يدفعه لإعادة تمويل التزاماته)، ويتعرض لهذا النوع من المخاطر إذا كان العمر الاسمي لأصولها أكبر من العمر الاسمي لالتزاماتها.

4.2.2 تأمين القروض من مخاطر إعادة الاستثمار: وهي التأمينات التي تشمل المخاطر التي تواجهها البنوك إذا انخفض معدل إعادة استثمار الأموال عن تكاليف التمويل، ويكون عرضة لهذا النوع من المخاطر إذا كان العمر الاسمي للالتزاماتها أكبر من العمر الاسمي لأصولها.

5.2.2 تأمين القروض من مخاطر القيمة السوقية : وذلك بمواجهة المخاطر الناجمة عن التقلبات التي تحدث في القيمة الأصلية للأصول والالتزامات بسبب تغيرات معدل الفائدة، حيث أن القيمة السوقية لأي أصل ما هي إلا القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقع الحصول عليها من هذا الأصل، فارتفاع معدل الفائدة يترتب عليه ارتفاع معدل الخصم وبالتالي يؤدي ذلك إلى ارتفاع القيمة السوقية للأصل.

6.2.2 تأمين القرض من خطر سعر الصرف: فكل مؤسسة معرضة لخطر سعر الصرف من جراء القيام بعمليات بالعملة الصعبة، وامتلاك مستحقات وديون بالعملة الصعبة قد تقع على عاتق البنك، وخطر سعر الصرف ناجم عن التغيير في أسعار العملات التي سلمت بها هذه المستحقات أو الديون في مقابل العملة الوطنية.

7.2.2 تأمين القرض من خطر سعر الفائدة: يعرف خطر معدل الفائدة بأنها مخاطرة ت ارجع الإيرادات ناتجة عن تغير أسعار الفائدة صعودا وهبوطا حسب وضع كل مصرف على حدة نسبة إلى السيولة المتوفرة لديه ويتم التأمين على ذلك بصفة مدرجة على القرض الممنوح.

8.2.2 التأمين على ضمانات تغطية القروض مع الخارج: وهو التأمين على الضمان المصدر من طرف المستورد أو بنكه، كما يمكن أن يحرر هذا الضمان من طرف البنك المركزي لبلد المستورد.

3.2 تأمين على السكن

تأمين السكن هو ذلك التأمين الذي يغطي المؤمن له ضد الأضرار التي قد يتعرض لها السكن وكل محتوياته من أثاث، أجهزة كهربومنزلية، الجد ارن، الأسقف،..الخ، هو ليس إجباري، من أهم الأضرار المؤمن ضدها نجد الحريق،الإنفجارات، كوارث المياه التي تحدث عن طريق التسربات، السرقة وغيرها من الأخطار.

4.2 تأمين الكوارث الطبيعية

التأمين على الكوارث الطبيعية هو عقد يلتزم به المؤمن مع المؤمن له في حالة وقوع كارثة طبيعة

(الفيضانات، العواصف، الزلازل)أدت بإلحاق الضرر للمؤمن له حيث يستفيد من التعويض مقابل أن يدفع أقساط معينة متفق عليها في العقد.
يعد التأمين ضد الكوارث الطبيعية من التأمينات الهامة في الجزائر بحكم موقعها الجغرافي المتميز بكثافة الكوارث الطبيعية، هذا ما جعل السلطات تجبر المواطن باكتتاب التأمين ضد الكوارث الطبيعية بموجب المرسوم رقم12/03 الصادر في 26 أوت 2003 المتعلق بالزامية التأمين من الكوارث الطبيعية وتعويض الضحايا .

5.2 التأمين الفلاحي

هو وسيلة تهدف إلى تقليل الخسائر جراء تعرض القطاع الفلاحي لخسائر بتوزيع أعباء هذه الخسائر على مجموعة كبيرة من المزارعين المشاركين، كما أن التأمين الفلاحي لا يقتصر على تأمين المحاصيل فقط، بل يشمل أيضا الماشية، الخيول الغابات، والبيوت البلاستيكية الزراعية، الدواجن، الجرارات والمعدات الفلاحية...الخ.

3. الاتفاقيات المبرمة بين شركات التأمين والبنوك الجزائرية

بالرغم من تأخر نمو التأمين البنكي في السوق الجزائرية إلا أنها شهدت إرتفاع في حجم الاتفاقيات المبرمة كما هو موضح فيما يلي:

1.3 الشركة الوطنية للتأمينات و صندوق البنك الوطني للتوفير والاحتياط / CNEP / SAA

BANQUE

1.1.3 التأمين في إطار صندوق الضمان: les fonds des garantie

لقد قام صندوق التوفير والاحتياط سنة 1998 بإنشاء صندوق الضمان المرتبط إداريا بمديرية تحصيل الحقوق الذي يضمن تحصيل القروض في حالة وفاة المدين، وعمل الصندوق يقتضي بأن المقرض يقوم بدفع مبلغ جزافيا مهما يكن مبلغ المقرض مقدر ب 3600 دج، وبذلك يضمن دفع المبلغ الجزافي المحدد من الصندوق أو اكتتاب عقد تأميني في شركة تأمينية معينة، كما أبرمت اتفاقية بين SAA/Cnep Banque ، وتهدف الى تأمين عملاء البنك الذين تحصلوا على قروض في حالة وفاة أو العجز التام أو الدائم حيث يقوم البنك باكتتاب العقود التأمينية لصالح طالبي القرض في شبائكه البنكية مقابل عمولات عن كل قسط تأميني يكتتب أو يمكنه أن يشارك في نتيجة الاستغلال الخاصة بالمنتج وفق لنظام محدد مسبق و تبين الاتفاقية النقاط التالية :

-طريقة وكيفية الإذعان للعملاء؛

- مدة الاتفاقية؛
- بداية ونهاية الضمانات وكيفية تغييرها؛
- تحديد الخطر المراد التأمين منه؛
- طرق دفع الأقساط التأمينية؛
- المخاطر المضمونة والمخاطر غير المضمونة؛
- كيفية التعويض في حالة وقوع خطر؛
- كيفية حساب الأقساط التأمينية الصافية في حالة ارتفاع درجة الخطر المضمون؛
- كيفية تكوين الملفات في حالة وقوع الحوادث؛
- عمولة التسيير للمنتج التأميني.

2.1.3 الشركة الوطنية للتأمينات وبنك الفلاحة والتنمية الريفية: SAA/BADR BANQU

في بداية شهر جويلية 2009 قد عرفت وكالات بنك الفلاحة والتنمية بداية تسويق خدمات التأمين بعد توقيع الشركة الوطنية للتأمين SAA مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR على اتفاقية أرفقت بمخطط شامل لزبائن البنك، وتشمل هذه الاتفاقية توزيع منتجات التأمين من طرف البنوك والمؤسسات المصرفية ويكون هذا في إطار قانون مؤرخ في ماي 2007 وتعتبر هذه الاتفاقية أول شراكة من نوعها يوقعها

بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتخص فيما يلي:

- التأمين على الأشخاص؛
- التأمين على الحياة؛
- التأمين على القروض؛
- التأمين على المساكن؛
- التأمين على الكوارث الطبيعية؛
- التأمين على المخاطر الفلاحية.

2.3 اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والشركة الجزائرية

1.2.3 للتأمين الشامل CAAT وبنك الجزائر الخارجي: BEA

لقد وقع بنك الجزائر الخارجي BEA يوم 11 ماي 2008 في الجزائر العاصمة 24 على اتفاقية مع الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR والشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT إذ

يسمح هذا النوع الجديد من التعاون بين بنك الجزائر الخارجي وشريكه التامينين بالوصول إلى مجموعة كبيرة من المنتجات، وقد حدد كمرحلة أولى تسويق منتجات أخرى متطورة للمواطنين عبر مختلف شبكات البنك، مثل التأمين على السيارات على الحريق وعلى الأخطار المختلفة الأخرى، كما يمكن للبنك تسويق منتجات التأمين على الأشخاص وتسمح هذه الاتفاقية لشركتي التأمين بتوزيع منتجاتها عبر شبابيك البنك ما يوفر لهما مزيدا من الأرباح لاستخدامها في تطوير مشاريع أخرى .

2.2.3 اتفاقية الشركة الجزائرية للتأمين SAA مع البنك الوطني الجزائري: BNA

تم عقد اتفاقية بين البنك الوطني الجزائري والشركة الوطنية للتأمين في 12 / 05 / 2008 ليقوم هذا الأخير بتوزيع منتجات التأمين الخاصة بالشركة والمتمثلة في تأمين الكوارث الطبيعية وتأمين الأخطار المتعددة للسكن، التأمين ضد الحوادث الشخصية وتأمين السفر والمساعدة، بالإضافة إلى التأمين الإجباري ضد آثار الكوارث الطبيعية . " Cat nat " وأشار رئيسا الهيئتين خلال اجتماع بينهما إلى أنه تم تحديد فرع زيروت يوسف فرعًا تجريبيًا بانتظار تعميمه من خلال 23 فرعًا آخر لهذا البنك على المستوى الوطني .

3.2.3 إتفاقية الشراكة بين الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط(CNEP–Banque) وشركة كادريف الجزائر: (CARDIF– El Djaziar)

أبرمت الاتفاقية كهيئة فرعية للتأمين تابعة لمجموعة المصرفية الفرنسية ببنك باريس الوطني وذلك يوم

25 / 03 / 2008 لتعتبر الشراكة الأولى من نوعها للجزائر والتي ستكون محدودة في البداية حيث تقتصر على توزيع منتجات Djazair–El Cardiff عبر وكالات البنك على إن تتطور هذه الشراكة بسرعة غالى أنشاء بنك تأميني متخصص وقد تعهدت Cardiff بتطوير المنتجات المصممة خصيصا لعملاء الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط وبصورة تأسيسية في مجال المعاشات التعاقدية ومنتجات مدخرات التأمين على الحياة ، وسيتركز التوزيع مبدئيا على التأمين المقترضين من البنك (الحياة والموت ،عدم القدرة على العمل والبطالة) ثم يجري توسيعها لتشمل منتجات أخرى كالتأمين على الحياة وحماية الحسابات والمنتجات ذات الصلة بالسكن ،كالتأمين الرهن العقاري والتأمين من الكوارث الطبيعية .

خامسا: تجارب عالمية في التأمين البنكي

1. التأمين البنكي في أمريكا

1.1 نشأة التأمين البنكي في أمريكا

إن شروط النمو السريع للتأمين البنكي في أمريكا اللاتينية بشكل عام وفي الأرجنتين، البرازيل، الشيلي، كولومبيا والمكسيك مواتية للغاية ويبدو أن سوق التأمين البنكي يشهد نموا كبيرا¹. سوف نتعرض إلى المنظومة القانونية الخاصة بالتأمين البنكي في بعض بلدان أمريكا اللاتينية(البرازيل، الأرجنتين، الشيلي، كولومبيا والمكسيك.) الأرجنتين يجيز بيع التأمين لعملاء البنك، ولكن فقط من خلال وسيط. يجب التمييز بين النشاطات.

البرازيل يسمح بالبيع المباشر لمنتجات التأمين لعملاء البنك بشراكة مع شركة التأمين، يتم تسجيل البنك كوسيط في السجل الوطني للوسطاء(سماسة التأمين)التأمين، إذن الذي لا يعتبر عقبة أما التأمين البنكي.

الشيلي تحظر البيع المباشر من قبل البنك لمنتجات التأمين. البنك لا يمكن أن يمتلك مباشرة شركة تأمين، ولكن شركة قابضة يمكن أن تمتلك كل من البنك وشركة التأمين. بيع منتجات التأمين يجب أن يكون من خلال وسيط أو وسيط الثانوي، ومبيعات المنتجات المرتبطة بنظام الضمان الاجتماعي محظور.

في كولومبيا، القوانين التي تنظم التأمين البنكي هي مطابقة تقريبا لتلك الموجودة في الأرجنتين، إلا أن الأنظمة التي تحكم الملكية هي نفس تلك الموجودة في الشيلي.

في المكسيك، أي مجموعة مالية أو شركة قابضة يمكن أن تمتلك بنوك وشركات التأمث، بالإضافة إلى الوساطة. المكسيك يسمح ببيع منتجات التأمين إلى كل قواعد الزبائن للبنك وشركة التأمين. على الرغم من أنه لا حاجة لوسيط، فإنه يتطلب مسجل على كل عقد التأمين. في كندا، توجد هناك منظومتين تشريعتين أنتجت نموذجين من التأمين البنكي، والقانون الذي يحكم المؤسسات في كيبك هو أكثر تساهلا من القانون الاتحادي الذي يمنع توزيع عبر شبكة الفروع ويفرض قيودا على التأمين البنكي.

¹John O. NIGH « Bancassurance in Latin America », EMPHASIS, 2000/1, pp6-9.

اليوم صناعة الخدمات المالية في كندا يتكون بالفعل من المؤسسات المالية المتكاملة . تتميز بما يلي:

- إشراك البنوك في التأمين.
 - بيع منتجات التأمين من قبل الوسطاء المالية التابعة للبنوك.
 - عن طريق التملك :المجموعة الدالية والبنكية للتأمين على الممتلكات TD ، المجموعة المالية RBC للتأمين على الحياة.
 - مشروع مشترك مع البنك الوطني في التأمين على الحياة والممتلكات.
- في السنوات الأخيرة، نلاحظ ظهور بعض نوع من أنشطة بنوك التامين " assurfiance " في كندا من خلال:

- إنشاء مانوليفينك كندا. Manuvie du Canada
 - إنشاء ان ج بنك كندا. ING du Canada
 - اتفاقية التوزيع بين مجموعة Great-West ، Groupe Investors ، لندن للحياة والبنك الوطني لكندا (London Life et Banque Nationale du Canada)المنتجات البنكية التي تباع تحت اسم العلامة التجارية للموزع.
 - مجموعة IA الذي يوفر تصميم وإدارة التقاعد لتراست البنك الوطني Trust Banque Nationale.
- في الولايات المتحدة، قوانين مكافحة الاحتكار منعت التقارب بين البنوك ومؤسسات التأمين. تم تطوير مبيعات التأمث على الحياة أساسا في شبكات من السماسرة المستقلة .
- اليوم، العديد من البنوك والمجموعات المالية الأمريكية خاضت في بيع منتجات التأمين، من بينها¹ :

- وكالة التأمين لصندوق الادخار كارتريت.
- بنك برنامج أميركا مع GNA .
- البنك CalFed قامت بتحويل جزء من عمالها الى بائعي التامين.

¹Jean-Pierre SABLE « Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance? », focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009, p2.

-البنك المعفيين تحت BHCA .

-أمن المحيط الهادئ خلقت بنك فرعي في ولاية واشنطن أريزونا وأوريغون.

-نشاط التأمين البنكي تقترح فرص التأمين لشركات التأمين مثل تعاقدية نيويورك (MONY)

-العديد من الشركات والبنوك الأجنبية، ومعظمهم من أوروبا، موجودة في الولايات المتحدة منذ

80 وتقدم منتجات التأمين.

2.1 نماذج و منتجات التأمين البنكي في أمريكا-

بصفة عامة، اعتمدت البنوك وشركات التأمين في كل من أمريكا الشمالية واللاتينية على نماذج مهمة هي¹:

-اتفاقيات التوزيع البسيطة ولم تكن ناجحة كثيرا، يعتبر هذا النموذج أكثر انتشارا و شوهد في المكسيك والشيلي.

-إنشاء فرع مشترك، لم ينتشر هذا النموذج كثيرا و لكنه عرف اكبر نجاح.

-مجموعات كبيرة تملك بنوك وشركات تأمين، لم يعرف هذا النموذج لا انتشار ولا نجاحا كبيرا.

أما بالنسبة للمنتجات فنجدها تتمركز في التأمينات على الحياة خاصة منها الرسملة والتقاعد.

3.1 آفاق التأمين البنكي في أمريكا:

المستوى الضعيف لتغطية التأمين في أمريكا اللاتينية يشجع على تطوير التأمينات بصفة عامة .بالإضافة إلى ذلك، التركيبة السكانية، القوى السياسية والاقتصادية والتنظيمية خلقت بيئة مواتية للتأمين البنكي.

المؤسسات المشتركة في التأمين والشركات المتعددة الجنسيات لديها الخبرة الكافية لاستكمال

مهارات بنوك أمريكا اللاتينية في تطوير ونجاح التأمين البنكي .الفرص موجودة، فما على

البنوك وشركات التأمين إلا العمل في المستقبل.

النمو السريع للتأمين على الحياة في الولايات المتحدة يجب أن يمر حتما عبر القنوات البنكية،

واستكمال شبكات الوسطاء التقليديون .ان التحدي جاء منذ عدة سنوات بالفعل، فغالبية التأمين

على الحياة يتم توزيعه من خلال استشاريين مستقلين و كذلك الأمر بالنسبة لغالبية المدخرات.

¹ Gilles BENOIST « la bancassurance : les nouveaux défis stratégiques », revue assurance et gestion des risques, HEC - Montréal, juillet 2002,pp193-206.

على البنوك الأمريكية الكبرى إنشاء فروعها الخاصة بالتأمين على الحياة أو شراء شركات للاستفادة الكاملة من نموذج التأمين البنكي. ربما لم يحن بعد الوقت. وبالنظر إن حجم الأزمة المالية، وندرة الموارد المالية والقوانين الجديدة التي من الأرجح أن تتبع، هناك فرص ضئيلة متاحة للبنوك الأمريكية لكي تستخدم مواردها المالية لزيادة استثماراتها في مجال التأمين. ومن جهة شركات التأمين على الحياة، فهي مرشحة للخوض في انتاج الخدمات البنكية خاصة في تسيير الثروات لكسب حصة في البنوك مع بعض شرائح الزبائن مثل المعاشات. كما هو الحال في كندا، آفاق التأمين البنكي تبدو مشجعة . لكل الأسباب المذكورة سالفا و بهدف مواصلة تطوير التأمين البنكي في أمريكا، من المستحسن القيام بما يلي:

- فتح السوق لموزعين آخرين.
- السماح للبنوك للدخول بصفة مباشرة إلى سوق التأمين (إعلام وبيعها في الوكالات).
- المستهلكون يحبذون الاستفادة من مشورة مستشارهم البنكي.
- بعض البنوك سوف تختار توزيع منتجات محددة مصممة من قبل شركات التأمين (سواء في الحياة أو المخاطر المختلفة)، مما يخلق فرص تجارية جديدة لشركات التأمين التي تتجه إلى هذه البنوك.

- على المدى الطويل، حتى المؤسسات المحلية تصبح أكثر تكاملا.
- يجب على شركات التأمين الكندية أن تخوض سوق المنتجات البنكية.
- إذا سمح للبنوك للدخول أكثر مباشرة إلى سوق التأمين، وهذا من شأنه أن يؤدي بالمنافسة في المدى القصير إلى التفكير في قدرتهم التنافسية وإستراتيجيتهم التنموية.

2. التأمين البنكي في آسيا

1.2 نشأة التأمين البنكي في آسيا

بالرغم من تاريخها الحديث، تغلغل التأمين البنكي في المنطقة التي حازت على حصة كبيرة في السوق خصوصا في مجال التأمين على الحياة . وهناك اتجاه مماثل في جميع أنحاء المنطقة، ويدعم هذا الاتجاه بظهور إصلاحات شاملة تسمح ببيع جميع المنتجات . إن سياسة تحرير ونزع القيود على التعاملات البنكية ساهمت في تهيئة المحيط للبنوك وشركات التأمين، لخلق تعاون

استراتيجي الذي كان محدودا بسبب القيود القانونية . جاءت هذه التطورات لتحدث تغييرا كبيرا في المشهد المالي في آسيا .

في الواقع، عرف التأمين البنكي نموا سريعا منذ بداية القرن 21 ، وكان ذلك بفضل سياسة التحرير المنتهجة في اليابان والهند والصين وكوريا .
في الشرق الأوسط، خاصة في لبنان، الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، عرف التأمين البنكي بعض النجاحات .

2.2 نماذج ومنتجات التأمين البنكي في آسيا

1.2.2 النماذج : يمكن التفرقة بين عدة استراتيجيات التأمين البنكي في الدول الآسيوية .

النماذج الثلاثة الأكثر انتشارا نجدها في ماليزيا والهند و المتمثلة فيما يلي¹:

أ. **اتفاقيات مرجعية**: هي اتفاقيات توزيع تبرم بين شركات التأمين و البنوك حيث تضع البنوك شبكات توزيعها في متناول شركات التأمين بغرض تسويق منتجاتها مقابل عمولات .استعمل هذا النموذج في الدول الآسيوية كأول تجربة للخوض في التأمين البنكي .

ب . **تحالفات التوزيع**: هنا يقوم البنك بتكوين عماله في مجال التأمين بغرض توزيع منتجات التأمين لصالح شركة التأمين مقابل أتعاب وعمولات .هذا النموذج يواجه بعض الصعوبات فيما يخص قدرة عمال البنوك على تسويق منتجات التأمين بنجاح .اعتمد هذا النموذج من قبل معظم البنوك الآسيوية ذات الحجم المتوسط لأنو لا يتطلب استثمارات كبيرة ولا هياكل جديدة ولا يشكل أية مخاطر بالنسبة للبنوك .

ت . **خدمات مندمجة**: هذا النموذج يتحقق من خلال خلق فرع مشترك بين البنوك و شركات التأمين أو من طرف البنوك بنفسها .في هذا النموذج يستعمل البنك قدراته الكاملة لتحقيق امتيازات التناظر وبالتالي يحقق اقتصاديات الحجم .

هذا النموذج ملائم بالنسبة للبنوك ذات الحجم الكبير، نجد الهند شجعت مثل هذا النموذج وذلك بإدخال مجموعات بنكية كبيرة إلى بلدها .

2.2.2 **المنتجات**: يمكن تقسيم منتجات التأمين البنكي في آسيا الى فئتين² :

¹ A. KARUNAGARAN « Bancassurance : a feasible strategy for banks in India ? » OccasionalPapers Vol. 27, No.3, Winter 2006.

² Patrice LEROUGE «la maturité de la bancassurance», banque stratégie N°182, mai2001, pp10-13.

أ. منتجات التأمين المستقلة: في هذا النوع من المنتجات يستعمل البنك تقنيات تسويق التأمينات. تتباع المنتجات تحت أسمائها مع تشكيلة كاملة من منتجات مقدمة لزبائن البنك مع احترام ماركة كل منتج.

من أمثلة ذلك منتجات البنك الهندي De KarurVysyavend ومنتجات التأمين على الحياة لبنك Birla و منتجات تأمين الممتلكات لشركة التأمث العامة. Bajaz Allianz .
ب . منتجات التأمين غير المستقلة: مع الاندماج المالي الذي عرفته البنوك الآسيوية، أصبح التأمين يقدم ضمن تشكيلة منتجات تحتوي على منتجات بنكية ومنتجات تأمين. هذه الإستراتيجية تسمح بتسويق

منتجات تأمين مع منتجات بنكية بدون بذل مجهودات إضافية.
إن توفير تغطية تأمينية مقابل أقساط ضعيفة أو عموما ما تكون منعدمة يعتبر كمحفز وأداة جلب الزبون المستهلك للمنتجات بنكية مثل بطاقة الدفع، قرض عقاري، قرض للدراسة...الخ .هذا ما لوحظ لدى البنوك الهندية خاصة، حيث يكون قسط التأمين على سرقة بطاقة الدفع أو تأمين سيارة متحصل عليها بواسطة قرض بنكي شبه منعدم، فيعتبر محفز اضافي لتسويق البطاقات والقروض وريح أعداد هائلة من الزبائن بل ورائهم كذلك.

3.2 حدود وآفاق التأمين البنكي في آسيا :

1.3.2 الحدود :

ظهور البنوك كمروجين و موزعين لمنتجات التأمث قد يخلق أيضا مشاكل محتملة لتركيز القوة الاقتصادية وقدرة المنظمين لمراقبة المخاطر .إن مشكل المخاطر النظامية في الاقتصاد دائما حاضرة وهذا المجال يتطلب مراقبة مستمرة من قبل المنظمين.
إن القضايا الاجتماعية والبيئية والأخلاقية تعتبر أكثر فأكثر كمصدر للمخاطر .فينبغي وضع إجراءات واضحة لتشمل هذه المخاوف كجزء من عملية فحص التعاون في مجال التأمين البنكي .كما يجب على البنوك وضع إجراءات واضحة ومفصلة لحماية سلامة بيانات عملائها وإعطاء العملاء الخيار لمستوى العلاقة الحميمة التي يريدون التمتع بها.
أكبر الإمكانيات غير المستغلة للتأمين موجود في المناطق الريفية وشبكة البنوك الكثيفة في هذه المناطق تتبع بشكل رئيسي القطاع العام .بالتالي لصاح هذا النموذج، سيعتمد إلى حد كبير على موقف العاملين في القطاع العام .فعالية البرنامج تعتمد على كيفية معالجة هذه المسألة.

2.3.2 الآفاق :

لا يزال التأمين المصرفي يتطور في آسيا .حيث يشارك عدد كبير من البنوك العامة والخاصة في التأمين البنكي بشكل أو بآخر .سواء في الهند أو ماليزيا أو في الصين، تلجأ البنوك عموما الى النماذج المرجعية أو الشراكة.

التأمين البنكي لديه القدرة ليكون قناة فعالة للتوزيع في كل من الهند، ماليزيا أو الصين، خاصة بفضل وجود شبكة واسعة النظام، التي أنشئت على مر السنين.

آفاق النمو ومواصلة تطوير التأمين البنكي سيظل قويا للأسباب التالية:

- انخفاض معدل التأمين على الحياة، إلى جانب الزيادة الكبيرة في احتياجات المستهلكين، أي توجد إمكانات كبيرة غير مستغلة في السوق.
- اختيار المنتجات البنكية على شكل مدخرات أو حسابات جارية، لا تزال تهيمن على الخدمات البنكية للأفراد في ماليزيا والصين والهند واليابان يؤشر بصلابة العلاقة بين الزبائن وبنوكهم.
- مستوى عال من السرية والثقة بشكل عام يوضع من قبل الجمهور في البنوك يشجع المستهلكين على شراء منتجات التأمين مع محتويات الادخار (التوأمة بين التأمين العمليات البنكية.)

يجرى تطوير التأمين البنكي في سياق الجهود الرامية إلى تعزيز كفاءة النظام المالي في آسيا . إجراءات التتميط الخاصة بالتأمين البنكي اتخذت في العديد من البلدان الآسيوية مثل ماليزيا، من خلال توفير قناة بديلة فعالة من حيث التكلفة لتوزيع منتجات التأمين لإستكمال عمليات المنتجات البنكية، في حين تتلاقى عمليتي احتياجات مع تلبية الاحتياجات التمويلية للزبائن و تحقيق الأمان بالنسبة للزبائن.

3. التأمين البنكي في أوروبا

1.3 نشأة التأمين البنكي في أوروبا

أوروبا هي المنطقة الأولى في العالم أين توجد أكبر عدد من التجارب في مجال التأمين البنكي، وذلك منذ ظهوره في السبعينات، مجيء العملة الموحدة أسرع من انتشاره في جميع أنحاء أوروبا .

منذ السبعينات ثم في الثمانينات، شهدنا بروز المزيد من حصة التأمث البنكي في الدول الأوروبية حيث توجد البنوك الشاملة(بنوك الودائع الكبيرة وشركات التأمين الكبيرة المتعدد الاختصاصات).فانتشرت بسرعة في فرنسا وبلجيكا وإيطاليا وإسبانيا، تليها ألمانيا وبلدان أوروبا الشرقية .ظلت بلدان أخرى متأخرة كبريطانيا¹ المعروفة بمحاذاتها مع الولايات المتحدة الأمريكية التي لم تطور التأمين البنكي حتى في سنوات 2000.

2.3 نماذج ومنتجات التأمين البنكي في أوروبا

1.2.3 النماذج والمنتجات من مبادرة المصارف

الاستراتيجيات البنكية تتمثل غالبا في إنشاء شركة التامين في فرنسا، أول تجربة ظهرت للوجود هي إنشاء شركة خاصة متخصصة في التأمين على الحياة . وبعد ذلك تم تطوير التأمين البنكي بإحداث العديد من الإضافات.

في عام 1971 ، أنشأت فيديرالية لوكسمبورغ للقرض التعاضدي القوية " ACM " كل من فرع تأمينات على الحياة " ACM- vie " وفرع التأمينات المتنوعة " ACM IARD " ، أعطيت لهما شكل التعاضديات الذي تعدل في عام 1992 لتصبح شركات ذات أسهم للسماح للتعاضديات الأخرى بالدخول في رأسمالهما.

بعد نجاح تجربة " ACM " ، قامت تعاضدية جهوية أخرى بإنشاء شركة "SURAVENIR" وذلك عام 1986 .في عام 1996 ، أنشأت شركة أخرى برت اسم SURAVENIR IARD " لعرض تأمينات على الممتلكات.

وفي عام 1973 ، قامت شركة بنكية متخصصة في القرض بدون شبكة توزيع و القريبة من " PARIBAS بإنشاء شركة تأمين على الأشخاص " KLEBER VIE " والتي أصبحت في وقت قصير من "CARDIF" .

تعتبر " CARDIF " الشركة الأولى التي أوكلت توزيع منتجاتها للتأمين للغير .وقد بدأت من الزبون الموزع لتحديد مواصفات المنتجات المرغوب فيها بالاستناد الى تطوير القيمة المضافة

¹ Bernard DE GRYSSE « monde changeant des assurances », cahiers financiers, Édition Larcier, Bruxelles/ Belgique, 2007, P28.

(الابتكار في المنتجات والخدمات, وسرعة الأداء) .بعد 1980 ، و بعد نجاح النموذج في فرنسا تم تصديره الى الخارج .اليوم، تحقق ربحية هامة في مجال التأمين البنكي .
في 1978 ، البنك الشعبي ينشأ أول شركة للتأمين على الحياة التي تعرض تشكيلة كاملة من منتجات تأمين التوفير والاحتياط¹ .
في 1986 ، قام القرض الفلاحي الفرنسي المالك لأكبر شبكة توزيع بإنشاء فرع للتأمين على الحياة

" PREDICAT " .استندت هذه الشركة إلى قوة شبكة التوزيع العائدة للمجموعة، كما استعملت الوسائل المادية ووسائل الإعلام الآلي، فرق التحليل المالي وكذلك فرعها المشترك في التكوين .
في البداية ، بدأت شركة " PREDICAT " بعرض تأمينات الرسملة ثم التقاعد والاحتياط للأفراد والمهنيين وكذلك عقود تأمين المجموعة موجه للمؤسسات .

في 1991 ، تم إنشاء فرع تابع للقرض الفلاحي برت اسم " PACIFICA " ، لم يكن هذا الفرع مدعم بتجربة تقنية لشركة تأمين وإنما خلق منتجات خاصة به والمتمثلة في : تأمينات السيارات، السكن، التأمين الصحي والتقاعد .

كما هو الحال في باقي الدول الأوروبية، البنوك البلجيكية بدأت أولاً بتسويق منتجات التأمين على الأشخاص، ثم وبصفة تدريجية باشرت تسويق منتجات التأمين على الممتلكات ولكن بحذر . حيث اقتصر فقط على تأمينات الحريق، السيارات والسكن لبساطتها وتوفر إمكانيات الابتكار فيها .

اعتمدت هذه الإستراتيجية في جميع دول أوروبا، التجارب الأكثر شهرة نجدها في ألمانيا .من خصوصية هذه الاستراتيجيات هو تقديم أكثر منتجات تأمين فردية ومحاولة التوازن بين منتجات التوفير والاحتياط .

2.2.3 نماذج من المنتجات إلى المبادرة شركات التأمين

الإستراتيجية الأولى تمثلت في مراقبة مؤسسة مالية من قبل شركة تأمين .عدة أمثلة ظهرت للوجود :

- GAN مع BIF في فرنسا

¹ Brice LEIBUNDGUT « la bancassurance vie un axe d'épargne privilégié », banque magazine N°622/février 2001, pp30-31.

–Abbey Life مع TSB KIOYDS في بريطانيا

–Royale Belge مع بنك IPSA في بلجيكا.

انبثق عن هذه الإستراتيجية نوع آخر من الاستراتيجيات تمثلت في خلق بنك من قبل شركة التأمين من أمثلة ذلك: AXA بنك و AGF بنك في فرنسا.

استراتيجية ثالثة أكثر توازنا تمثلت في التقارب بين البنك وشركة التأمين تنشأ بمبادرة هذه الأخيرة من أجل خلق فرع مختص في التأمين البنكي .ومن أمثلة ذلك: Amen مع Vering في الدنمارك وCIC مع GAN في فرنسا والتي بست مراقبتها(استحوادها) من طرف Groupama في1998 .

استراتيجية أخرى اعتمدت في أوروبا تمثلت في خلق مجموعة مشتركة(Holding) بين بنك وشركة تأمين.

من أمثلة ذلك Baltica :في الدنمارك، National Neerlanden مع NMB Postbank في هولندا والتي انبثق عنها ING .

3.2.3 نماذج متزنة بين البنوك وشركات التأمين

تتمثل هذه النماذج في استراتيجيات التعاون والشراكة المتقاطعة، وتهدف الى تحقيق التناظر التجاري ومردودية أحسن لشبكة التوزيع .من أمثلة ذلك:

–شراكة بين BNP و UAP قبل امتصاصها من طرفAXA.

–الصندوق الوطني للاحتياط CNP مع بريد فرنسا.

3.3 نجاحات وآفاق التأمين البنكي في أوروبا

إن نجاح التأمين البنكي في فرنسا كانت له انعكاسات على الدول الأوروبية الأخرى .حيث أصبح لبنوك التأمين متعاملين مهمون في الساحة المالية الأوروبية .

تم تصنيف أربع بنوك تأمين في فرنسا من ضمن العشر مجموعات كبيرة من حيث رقم الأعمال بروز هذه البنوك مكانة مهمة في التأمين على الحياة.

ان التقارب بين Allianz و Dresdner في ألمانيا شكل في وقته محركا مهما للتأمين البنكي في أوروبا.

اندماج كل من BNP مع Paribas والقروض الفلاحي مع القرض ليوني /Crédit Agricole
Crédit Lyonnais دعمت أسس التقارب بثُ المجموعات الكبرى للتأمين البنكي في فرنسا .

لقد تطور مفهوم التأمين البنكي على مر الزمن .أصبح الآن يواجه بيئة تنافسية جديدة، أكبر حجما وواحدة أكبر .

ان مجيء صناديق التقاعد في أوروبا هي قضية أساسية ومهمة للتأمين البنكي في مواجهة تحديات التقاعد والمعاشات.

لكن ومع ظهور أزمة الرهن العقاري (بداية من جويلية 2007) كانت لها انعكاسات على نشاط التأمين البنكي .حيث تأثرت عدة دول بدرجات متفاوتة(في ألمانيا والمملكة المتحدة واسبانيا وفرنسا). وقد أدت الأزمة في معظم هذه الدول إلى بروز الحاجة المتزايدة للسيولة . لجأت البنوك الأكثر تضررا من الأزمة إلى إعادة تشكيل أموالها الخاصة .وبهدف تحقيق ذلك أتيح أمام

هذه البنوك خيارين :إما اللجوء إلى السوق لرفع رأسمالها أو التنازل عن بعض أصولها. وقد شوهد سيناريوهين في أوروبا:

السيناريو الأول يتعلق بالبلدان التي تستند على النموذج التكاملي للتأمين البنكي(فرع التأمين يرتبط

ارتباطا وثيقا بالشركة الأم.) وبذه الدول لم تشهد التنازل عن فروع التأمين من قبل البنوك لأنها تعتبر استراتيجية.

أهم هذه الدول هي فرنسا (Crédit mutuel, Crédit Agricole, BNP Paribas Société générale) و اعتمدت اسبانيا والبرتغال أيضا هذا النمط التأمين البنكي.

السيناريو الثاني هو الذي يستند على نموذج الوساطة، ويرجع ذلك أساسا إلى انشاء مؤسسات مشتركة بين البنوك وشركات التأمين التي يمكن أن تفسخ في أي وقت .هذا هو النموذج الذي يوجد بشكل رئيسي في المملكة المتحدة وألمانيا.

يتضح نجاح التأمين البنكي في أوروبا من خلال نجاح التأمين على الحياة .في أوائل عام ألفين، سجلت هناك عشرات الملايين من العقود .