أهمية ارساء متطلبات التأمين الأصغر والتأمين التكافلي متناهي الصغر في الصناعة التأمينية الجزائرية كآلية لتعزيز الشمول التأميني

The importance of establishing micro-insurance and micro-takaful requirements in the Algerian insurance industry as a mechanism to promote insurance inclusion

بونعجة سحنون* [1]

[1] جامعة تيسمسيلت (الجزائر)، s.bounadja@univ-tissemsilt.dz

تاريخ الإرسال: 2026/05/03 تاريخ القبول: 2026/05/30 تاريخ النشر: 2026/06/01

ملخص: يهدف هذا المقال إلى البحث عن سبل تعزيز الشمول التأميني في صناعة التأمين الجزائري، من خلال تبني منتجات التأمين الأصغر التقليدية، وكذا منتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر المرتكزة على مبادئ الشريعة الإسلامية، وذلك على غرار العديد من دول العالم التي تشهد تحولا جذريا في نمط منتجات التأمين، من حيث أنها أصبحت أكثر بساطة وأكثر شمولية للمخاطر.

وقد أظهرت نتائج البحث أن الشمول المالي في الجزائر بما فيه الشمول التأميني يحتل مراتب متأخرة بالمقارنة مع باقي الدول العربية، حيث تعاني صناعة التأمين من ضعف كبير في كثير من المؤشرات التي تقيس انتشار منتجات التأمين في السوق الجزائري، ولاسيما ما تعلق بمعدلات العمق والاتاحة التأمينية. كما ابرز هذا البحث كذلك واقع استخدام أدوات التكنولوجيا المالية في الجزائر، حيث وحسب صندوق النقد العربي تعتبر الجزائر واليمن من بين الدول التي لا وجود لتلك الأدوات فيها مجالا للاستخدام، فهي أقرب للإدارة التقليدية للمؤسسات والمنتجات المالية، بما فيها التأمينية. هذا التأخر يفتح آفقا لتبني منتجات التأمين الأصغر وكذا التأمين التكافلي متناهي الصغر، كوسيلة لتعزيز وتحقيق الشمول التأمين بالجزائر.

الكلمات المفتاحية: الشمول المالي، الشمول التأميني، التأمين الأصغر، التأمين التكافلي متناهي الصغر.

تصنيف JEL: O16, G2.

Abstract : This article aimed to explore ways to enhance insurance inclusion in the Algerian insurance industry, through adopting traditional microinsurance products, as well as micro-takaful insurance products based on Sharia principles, following the example of many countries around the world that are witnessing a radical shift in the pattern of insurance products, in that they have become simpler and more comprehensive in covering risks.

The research results showed that financial inclusion in Algeria, including insurance inclusion, ranks low compared to other Arab countries, as the insurance industry suffers from significant weakness in many indicators that measure the spread of insurance products in the Algerian market, especially with regard to insurance depth and accessibility rates. This research also highlighted the reality of the use of fintech tools in Algeria; according to the Arab Monetary Fund, Algeria and Yemen are among the countries in which such tools do not exist as a field of use, being closer to the traditional management of financial institutions and products, including insurance ones. This delay opens horizons for adopting microinsurance products as well as micro-takaful insurance, as a means to enhance and achieve insurance inclusion in Algeria.

Keywords: Financial inclusion, insurance inclusion, microinsurance, micro-takaful.

Jel Classification Codes O16**,** G2

* المؤلف المرسل

المقدمة:

في اطار دعم التنمية المستدامة اتجهت الجزائر نحو تعزيز مختلف الأسس البنيوية، التي تسمح بالانتقال من الوقاع المعاش إلى أفضل التطلعات، من خلال تجسيد مبادرة الحياة الكريمة لكافة المواطنين. ولهذا الغرض، اخذ الشمول المالي اهتماما خاصا، حيث حرص بنك الجزائر إلى وضع الجوانب التنظيمية التي تسمح للوصول بالخدمات والمنتجات المالية إلى مختلف شرائح المجتمع من قبل المؤسسات المالية، سواء أكانوا أفرادا أو منظمات.

ولهذا ظهرت ضرورة الاهتمام بالجوانب التأمينية، حيث تشهد الجزائر اليوم ضعفا عميقا في معدلات الاختراق التأميني، ورغم كل الجهود المبذولة يبقى سوق الصناعة التأمينية في الجزائر يسجل معدلات ضعيفة بالمقارنة بالعديد من اقتصاديات الدول العربية والافريقية على حد سواء، فكان لزاما الاتجاه نحو الاهتمام بالشمول التأميني، ولاسيما فيما أوجدته منتجات التامين الأصغر في كثير من بلدان العالم، كما شغلت منتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر اهتمام العديد من الدول الإسلامية التي عملت على تبني مختلف منتجاته. مما سبق تتبادر إلى الذهن الاشكالية التالية:

كيف يمكن أن يسهم تبني منتجات التأمين الأصغر ومنتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر في تعزيز الشمول التأميني بالجزائر؟

وهذا يؤدي إلى طرح الأسئلة التالية:

- ما هو واقع الشمول التأميني في الصناعة التأمينية الجزائرية؟
- هل سوق التأمين الجزائري مستعد لاستقبل منتجات التأمين والتأمين التكافلي متناهي الصغر؟
- ما هي سبل تطوير منتجات التأمين والتأمين التكافلي متناهي الصغر في البيئة التأمينية الجزائرية كآلية لتعزيز الشمول التأميني؟

أهمية الدراسة: تظهر أهمية هذه الدراسة من خلال ابراز المفاهيم المتعلقة بالشمول التأميني، والذي يعد من المصطلحات الجديدة على المفاهيم التأمينية الجزائرية، هذا من جانب، ومن جانب آخر تهتم هذه الدراسة بمختلف ابتكارات منتجات التأمين الأصغر والتأمين التكافلي متناهي الصغر في كثير من أسواق التأمين، ولاسيما في البلدان الناشئة والنامية، التي يقترب الواقع الاقتصادي الجزائري في كثير من جوانبه منها.

المنهج المتبع: تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي لإعداد هذه الدراسة، حيث تم التطرق إلى واقع الشمول المالي والتأميني في الجزائر، ومدى الاستجابة لكافة المؤشرات الضرورية للإرساءها، وذلك بالاعتماد على عديد التقارير الصادرة عن مختلف الهيئات العربية والافريقية والدولية التي تعني بالشمول المالي والتأميني، ولاسيما تلك المتعلقة منها بمنتجات التأمين الأصغر. كما تم اعتماد تحليل واقع ومؤشرات انتشار الوعي التأميني في المجتمع الجزائري، وكذا سبل تبني مخرجات منتجات التأمين الأصغر والتأمين التكافلي متناهي الصغر.

1. الإطار المفاهيمي للشمول التأميني

1.1. مفهوم الشمول المالي: تم تعريف مصطلح "الشمول المالي" على أنه العملية التي تمكن شرائح مختلفة من المجتمع من الوصول إلى الخدمات والمنتجات المالية الأساسية، وبعض الأحيان يتم استخدام بعض المرادفات لمصطلح الشمول المالي مثل التعميم المالي، والاحتواء المالي، والتمويل الشامل. لكن "الشمول المالي" يظل المصطلح السائد الذي تتبناه مختلف المنظمات الدولية، حيث عرفه البنك الدولي: "يعني الشمول المالي أن الأفراد والشركات لديهم إمكانية الوصول إلى منتجات وخدمات مالية مفيدة وبأسعار معقولة تلبي احتياجاتهم (أي تمكنهم من اجراء معاملاتهم ومدفوعاتهم، وكذا الحصول على منتجات ادخارية وتسهيلات ائتمانية وقروض وخدمات تأمين)، ويتم تقديمها على نحو مسؤول ومستدام، كما تم اعتبار الشمول المالي عامل تمكين لسبعة من أهداف التنمية المستدامة السبعة عشر" (WBG, 2020).

ويشير مصطلح "الشمول المالي" إلى حالة يتمتع فيها جميع البالغين في سن العمل بإمكانية الوصول الفعال إلى الائتمان والادخار والدفع والتأمين من مقدمي الخدمات الرسميين. ويتضمن "الوصول الفعال" تقديم خدمات مريحة ومسؤولة، بتكلفة معقولة للمستهلك ومستدامة لمقدم الخدمة، مما يؤدي إلى لجوء العملاء المستبعدين مالياً إلى الخدمات المالية الرسمية بدلاً من الخيارات غير الرسمية المتاحة (International Association of Insurance Supervisors IAIS, 2012, p. 07).

2.1. التعريف بالشمول التأميني: يمكن تعريف الشمول التأميني على أنه فئة المنتجات التأمينية الموجهة خصيصا للسكان ذوو الدخل المنخفض، حيث أنه يهدف إلى تقديم ضمان عن المخاطر الناجمة عن الحوادث، الأمراض، الوفيات، وذلك مقابل علاوة مقبولة من قبل أولئك السكان، وذلك باستخدام عقود مبسطة عند الاكتتاب، أو عند إدارة المطالبات (التعويضات). إن الشمول التأميني يمكن أن يتيح إدارة أكثر

فعالية للمخاطر، وتخفيف الخسائر التي يتكبدها الأفراد والشركات، وحماية الأسر المتضررة من الخسائر المالية الكبرى ومساعدة الشركات على استئناف الإنتاج في الوقت المناسب، وبالتالي ضمان استمرارية واستقرار إعادة الإنتاج الاجتماعي. كما يساهم الشمول التأميني في تنمية الاقتصاد الريفي والزراعة. من خلال توفير الأمن الأساسي لسكان الريف، فإنه يعزز التقدم السلس للإنتاج الزراعي والتنمية المستقرة للاقتصاد الريفي. يعمل التأمين الزراعي والتأمين على القروض الصغيرة على إنشاء آليات تعويض المخاطر المالية الريفية، والتي ستساعد المزارعين على توسيع نطاق إنتاجهم وتحسين كفاءة الإنتاج ودعم بناء الزراعة الحديثة.

ويُستخدم مصطلح الشمول التأميني بمعناه الواسع، ليشمل جميع منتجات التأمين الموجهة إلى السوق المهمشة أو التي لا تحظى بخدمات كافية، وليس فقط تلك الموجهة إلى الفقراء، أما وفقًا للمفهوم الضيق فهو موجه لسوق ذوي الدخل المنخفض. ففي الدول النامية، غالبًا ما تُصنف غالبية السكان على أنهم محرومون من الخدمات المالية، أو مبعدون عنها. (Martínez, Martina, & and al, 2018, p. 15).

3.1.أسباب ظهور الشمول التأميني: من المعروف أن التأمين هو أحد الوسائل الفعالة والناجعة لإدارة المخاطر المرتبطة بأنشطة الأفراد والمنظمات، فهو بمثابة وسيلة لنقل المخاطر المالية المترتبة عن التعرض لخطر معين. وباعتباره أداة لإدارة المخاطر، يوفر التأمين راحة البال والأمان المالي المطلوبين في السعي لتحقيق الأهداف الفردية والمؤسساتية، لكن الملاحظ أن نماذج التأمين التقليدية ركزت إلى حد كبير على الأفراد والمؤسسات داخل الاقتصاد الرسمي مع إهمال الأسواق داخل القطاع غير الرسمي، والتي لا تحظى بالخدمات الكافية، وهي معرضة للخطر إلى حد كبير، حيث تشير تقديرات البنك الدولي إلى أن 1.2 مليار شخص في مختلف أنحاء العالم يعيشون على أقل من دولار واحد في اليوم (فقر مدقع) وأن 1.8 مليار شخص آخرين يعيشون على أقل من دولارين في اليوم (فقر معتدل)، ومن بين هؤلاء الناس، لا يحصل سوى واحد (01) إلى ثلاثة (03) في المائة منهم على منتجات التأمين، وتظل هذه الأسر معرضة للمخاطر مثل الأمراض وخسائر الماشية والأحداث المناخية الكارثية. حتى بين الأشخاص الذين لديهم دخل قابل للتصرف قليل جدًا، يمكن أن يكون التأمين أداة مهمة لإدارة المخاطر ومساعدتهم في التخفيف من ضغوط المرض أو خسارة المحاصيل والكوارث الطبيعية، أو فقدان الدخل بسبب وفاة رب الأسرة. وتشير مبادرة الوصول إلى التأمين لعام (2023) أن تحسين الوصول إلى التأمين يمكن أن يعزز بشكل مباشر وغير مباشر سبل العيش، ويقلل من الفقر، ويخلق فرصًا للتقدم الاقتصادي.

ورغم أن التأمين، مثل غيره من الخدمات المالية قد اكتسب أهمية كبيرة كجزء من التنمية العامة للمؤسسات المالية، فإنه أصبح أيضا أكثر أهمية بسبب زيادة المخاطر وعدم اليقين في معظم المجتمعات، وكما يندرج الشمول التأميني ضمن إطار أوسع من استراتيجيات الشمول المالي التي تتبناها حكومات مختلف دول العالم، ويتم قياس الشمول المالي إلى حد كبير من خلال الإشارة إلى قدرة الأشخاص والشركات على الوصول إلى الخدمات المالية المناسبة وبأسعار معقولة (elibrary.worldbank.org). وقد حدد التحالف من أجل الشمول المالي أربعة أبعاد، تشمل: الوصول إلى الخدمات والمنتجات المالية، استخدام الخدمات المالية، جودة الخدمات المالية، وتحقيق الرفاهية لمستهلكي تلك الخدمات والمنتجات المالية (Agyeman, 2024, pp. 03-04).

4.1.عوائق انتشار الشمول التأميني: وهي تشمل المعوقات التالية:

1.4.1.محدودية القدرة الشرائية : من حيث القيمة يمكن للأشخاص ذوي الدخل المنخفض أن ينفقوا أقل على التأمين، كونهم يحتاجون إلى تغطية تأمينية أقل، حيث أن القيمة الإجمالية لأصولهم ذات قيمة قليلة، حتى وإن كانت الخسارة تتعلق بخسارة الدخل بسبب الوفاة أو العجز، فقابلية توسع أقساط التأمين محدودة. في حين أن المبالغ المؤمنة عليها المنخفضة تترجم إلى أقساط مخاطر اكتوارية أقل نسبيًا، فإن الهوامش التي تحتاج شركات التأمين إلى إضافتها للإدارة والتوزيع والنفقات الأخرى ليست قابلة للتوسع تمامًا، حيث توجد تكلفة دنيا متكبدة في إدارة وتوزيع أي بوليصة تأمين.

2.4.1.قلة الوعي التأميني (الفهم المحدود): أظهرت العديد من الدراسات الاستقصائية في البلدان النامية، أن أغلب الناس هناك لم يحصلوا قط على أي نوع من أنواع التأمين من قبل، ورغم الجهود المتزايدة نحو تعزيز الثقافة المالية بين السكان، فإن الأمر لم يتغير كثيرا. وغالبًا ما يتركز تركيز استراتيجيات الشمول المالي وجهود الثقافة المالية في المقام الأول على المنتجات المصرفية ـ القروض، والادخار، وأنظمة الدفع ـ التي هي أكثر ملاءمة لمعظم الناس، وأسهل فهمًا، وأسهل توفيرًا، وهي قابلة للمقارنة بالآليات غير الرسمية التي يستخدمها معظم الأشخاص غير المتعاملين

مع البنوك للادخار أو الاقتراض. وعلى النقيض من ذلك، فإن التأمين هو مفهوم أكثر تجريدًا ولا يرتبط بشكل مباشر بآليات تقاسم المخاطر غير الرسمية المختلفة التي تستخدمها مجتمعات الدخل المنخفض.

3.4.1.المنتجات غير المناسبة: وذلك نظراً لافتقار البلدان النامية إلى الموارد والإحصاءات الاكتوارية، فإن منتجات التأمين التي تباع فيها كثيراً ما تتشابه مع المنتجات التي يتم بيعها في الأسواق المتقدمة. وقد تصلح هذه الطريقة مع الفئات الاجتماعية والاقتصادية ذات الدخل المرتفع، مثل الأشخاص الذين يملكون سيارات أو منازل حضرية تحمل سندات ملكية، كما يصلح مع العمالة الرسمية، لكنها لا تصلح مع الأشخاص ذوي الدخل المنخفض، الذين لا يمكن تلبية احتياجاتهم من التأمين من منتجات مستوحاة من الولايات المتحدة أو ألمانيا (WBG, 2020).

4.4.1.طرق توزيع غير ملائمة: يعتبر التوزيع هو الأكثر أهمية من بين العوامل التي تؤثر على توفير خدمة التأمين التي تحتاج إلى إعادة هندسة لجعل التأمين مناسباً للأشخاص ذوي الدخل المنخفض، حيث أن تكلفة طريقة التوزيع التقليدية لكل وثيقة – وخاصة الوكلاء والوسطاء – تجعلها غير مستدامة للوثائق ذات الأقساط المنخفضة. مالم تشكل العمولة حصة غير متناسبة من القسط، فلن تكون هذه القنوات قادرة على خدمة العملاء الناشئين بموجب طريقة التوزيع التقليدية، حيث لا يمكن مكافأة جهودهم على النحو المناسب. (الاتحاد المصري للتأمين، 2024).

5.4.1.امتناع شركات التأمين بسبب انخفاض العوائد: على الرغم من الفوائد التي لا يمكن إنكارها للشمول التأميني، لا تزال التغطية منخفضة في معظم الاقتصادات الناشئة والدول النامية، بسبب تحديات جانبي العرض والطلب. ولا تزال شركات التأمين لا تعتبر تقديم منتجاتها للفئات ذات الدخل المنخفض فرصة تجارية مجدية، أو تفتقر إلى الخبرة أو البيانات اللازمة لدخول هذه السوق.

6.4.1.القيود القانونية والتشريعية: لا تكون فوائد التأمين واضحة دائمًا فبعض بنود الإطار التنظيمي والإشرافي قد تعيق تطوير منتجات مبتكرة من شأنها أن تلبي احتياجات العملاء بشكل أفضل، أو تقيد استخدام قنوات التوزيع غير التقليدية (مثل القنوات غير المالية أو التقنيات الرقمية)، أو تفرض إجراءات التعرف يصعب الالتزام بها (Martínez, Christiane Ströh and al, 2022, pp. 02-03).

2. ماهية التأمين الأصغر التقليدي كمدخل لتحقيق الشمول التأميني

1.2.مفهوم التأمين الأصغر: يوفر التأمين الأصغر للأسر المعوزة الحماية ضد التهديدات الأساسية، خاصة في البلدان النامية، وعند مقارنتها بعامة السكان فغالبًا ما تكون الأسر الفقيرة معرضة أكثر للمخاطر مثل الأمراض أو الحوادث أو خسائر الممتلكات، وبالتالي فهي أكثر اعتمادًا على خدمات التأمين، ورغم ذلك ونظرًا لانخفاض جاذبيتها الاقتصادية فغالبًا ما لا يتم خدمتهم من قبل شركات التأمين التقليدية (Bera, 2018, p. 65). ويعيش الأشخاص ذوو الدخل المنخفض في بيئات محفوفة بالمخاطر، ومعرضين للعديد منها، بما في ذلك المرض، والوفاة العرضية والعجز، وفقدان الممتلكات بسبب السرقة أو الحرائق، والخسائر الزراعية، والكوارث سواء الطبيعية أو التي من صنع الإنسان. فالفقراء أكثر عرضة للعديد من هذه المخاطر من بقية السكان، وهم الأقل قدرة على تحمل الخسائر عند تحقق تلك الأخطار، ولهذا جاءت العديد من التعريفات التي تعرف التأمين الأصغر على أنه:

التعريف الأول: "التأمين الأصغر هو حماية الأشخاص ذوي الدخل المنخفض من مخاطر معينة مقابل أقساط مدفوعة منتظمة تتناسب مع احتمالية وتكلفة المخاطر التي تنطوي عليها. هذا التعريف هو في الأساس نفس التعريف الذي قد يستخدمه المرء للتأمين العادي باستثناء السوق المستهدف والمحدد بوضوح: الأشخاص ذوي الدخل المنخفض" (Churchill, 2006, p. 12) .

التعريف الثاني: ترى الرابطة الدولية لمشرفي التأمين أن التأمين الأصغر لا يختلف في مفهومه عن التأمين بصفة عامة إلا في صورة تدني قيمة الأقساط المدفوعة نظير التأمين على مختلف المخاطر، وهو يخضع لنفس القواعد المعمول بها، حيث يعني مصطلح "التأمين الأصغر" بالنسبة إليها على أنه: "لا يعتبر التأمين الأصغر نوعًا منفصلاً من التأمين ويُنظر إليه فقط على أنه تأمين متوفر بمبالغ صغيرة، ويمكن الاستشهاد بهذا كأحد أسباب عدم تطوير مجموعة منفصلة من القواعد للتأمين الأصغر"(IAIS-CGAP, June 2007, p. 10) .

التعريف الثالث: التأمين الأصغر هو حماية الأشخاص ذوي الدخل المنخفض من مخاطر معينة في مقابل مدفوعات أقساط منتظمة تتناسب مع احتمالية وتكلفة المخاطر التي تنطوي عليها. يمكن للأشخاص ذوي الدخل المنخفض استخدام التأمين الأصغر، حيثما كان متاحًا، كأحد

الأدوات العديدة (المصممة خصيصًا لهذا السوق من حيث الأقساط، والشروط، والتغطية، والتسليم) لإدارة مخاطرهم (ALL IANZ AG, August 2006 , p. 04).

من خلال التعاريف السابقة يتضح أن التأمين الأصغر يتعلق بالأشخاص محدودي الدخل من الفقراء، الذين يمكنهم التأمين على المخاطر المختلفة التي يتعرضون إليها سواء في حياتهم أو ممتلكاتهم، من خلال تسديد مدفوعات من الأقساط أقل تتوافق وتلك المخاطر.

2.2. أهداف التأمين الأصغر: يختلف تعريف التأمين الصغر من شخص لآخر حسب التركيز والتوجه والفلسفة والمنطق والخبرة لدى الفرد الذي يحاول ذلك، ولقد وضعت الرابطة الدولية لمشرفي التأمين (IAIS-CGAP) في يونيو 2007 أهدف للتأمين الصغر، تمثلت فيما يلي (UBOM, Akpan, & U. UBOM, 2017, p. 43):

- ✓ يعتبر التأمين الأصغر على أنه أداة تجميع المخاطر لحماية الأسر ذات الدخل المنخفض؛
- ✓ يقدم التأمين الأصغر تأميناً بمزايا صغيرة؛
- ✓ يعتبر التأمين الأصغر التأمين الذي يتضمن مستويات منخفضة من الأقساط؛
- ✓ يُمكن التأمين الأصغر من التأمين على الأشخاص العاملين في الاقتصاد غير الرسمي ، الخ.

3.2. خصائص مقدمي التأمين الأصغر: من المهم فهم بعض الخصائص المحددة لقطاع التأمين الأصغر وذلك من خلال ما يلي (Shailabh, March 2013 , p. 06):

- **قنوات التسليم (تسويق التأمين الأصغر):** قنوات التسليم هي المسؤولة عن تسليم وتسويق المنتجات للعملاء، فعادة ما يتم تنفيذ هذا الدور من قبل مؤسسة التمويل الأصغر، أو منظمة غير حكومية، أو منظمة مشتركة أو مجتمعية، أو في بعض الحالات مقدمو الرعاية صحية التابعين لجهة خارجية، أو حتى مشغل اتصالات أو موردي خدمات. علاوة على جلب المنتج إلى السوق، فإن قناة التسليم هي أيضًا نقطة الاتصال مع العميل.

- **جهات تطوير وتصميم وتوصيل منتج التأمين الأصغر:** يمكن استيعاب تطوير المنتج من خلال قناة توصيل أو شركة تأمين، ولكن غالبًا ما يتم تنفيذه بواسطة وسيط.

- **نقل المخاطر:** تعتبر شركة التأمين بالشراكة مع شركة إعادة التأمين الناقل النموذجي للمخاطر المالية للمنتج.

- **تقديم خدمات اضافية:** غالبًا ما يتم دمج الخدمات التكميلية مثل التعليم والتدريب المجتمعي في برامج التأمين الأصغر، كما أنه غالبًا ما يتم تنفيذ هذه الأنشطة من قبل المنظمات غير الحكومية.

4.2. عناصر التأمين الأصغر: يعتبر التأمين الصغر قطاعًا شديد التنوع يضم العناصر التالية (Nagpal & Jappanjyot, 2015, p. 02):

- ✓ **الوسطاء:** يتم التأمين الأصغر بواسطة شركات التأمين التجارية أو مؤسسات التمويل الأصغر أو المنظمات غير الحكومية أو مجموعات المساعدات الذاتية أو الحكومات أو الهيئات شبه العامة.
- ✓ **المنتجات:** يغطي التأمين الأصغر حاليًا مجموعة كبيرة ومتنوعة من المنتجات مثل المنح والمدخرات والمعاشات التقاعدية والحياة والصحة، الممتلكات والحماية (التأمين لأجل)، والحوادث شخصية.
- ✓ **حجم المحفظة:** يمكن لشركات التأمين الأصغر تغطيت ملايين من حاملي وثائق التأمين.

5.2. الفرق بين التأمين التقليدي والتأمين الأصغر: يمكن تحديد أهم الفروق بين التأمين التقليدي الذي تقوم به شركات التأمين وبين التأمين الأصغر من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (01) : توضيح أهم الفروق بين التأمين التقليدي والتأمين الأصغر

التأمين التقليدي	التأمين الأصغر
يتم جمع الأقساط نقدًا أو في الغالب من الخصومات في الحساب المصرفي.	-غالبًا ما يتم تحصيل قسط التأمين نقدًا أو يرتبط بمعاملة أخرى مثل سداد القرض أو شراء الأصول ؛ -يجب أن تستجيب أوضاع التحصيل للتدفقات النقدية غير المنتظمة

	للسوق، مما قد يعني دفع أقساط متكررة.
تباع من قبل وسطاء مرخصين	غالبًا ما يتم بيعها بواسطة وسطاء غير مرخصين
الوكلاء والوسطاء مسؤولون عن المبيعات والخدمات، كما أن المبيعات المباشرة (أي التي تقوم بها شركة التأمين) شائعة أيضًا.	يقوم الوكلاء بإدارة علاقة العميل بالكامل، بما في ذلك المجموعة المتميزة. غالبا ما يتم بيع التأمين الأصغر مباشرة للمجموعات.
تستهدف بشكل عام العملاء الأثرياء أو الطبقة الوسطى في الأسواق الناشئة.	تستهدف ذوي الدخل المنخفض في الأسواق الناشئة.
السوق غير معتاد إلى حد كبير على التأمين في الأسواق الناشئة. عملاء الشركات فقط هم على دراية بالتأمين.	السوق غير مألوف إلى حد كبير بالتأمين، وبالتالي يتطلب استثمارًا كبيرًا في تعليم المستهلك.
قد تشمل متطلبات الفحص فحصًا طبيًا	إذا كانت هناك أي متطلبات فحص، فستقتصر على إعلان الصحة الجيدة.
مبالغ كبيرة مؤمنة	مبالغ صغيرة مؤمنة
منتجات التأمين يتم تسعيرها على أساس العمر / المخاطر المحددة.	يختلف التسعير بين تسعير المجتمع أو المجموعة، وفي حالة التسعير الفردي، فغالبًا ما يكون في الحالة الثانية قسط التأمين أعلى بسبب مستوى مخاطر حاملي وثائق التأمين ونقص المنافسة من جانب العرض.
عملية قبول المكتتبين محدودة ووفق معايير محددة.	شامل بشكل عام ، مع استثناءات قليلة إن وجدت.
تعتبر وثيقة التأمين (بوليصة التأمين أو العقد) معقدة في شكلها ومضمونها.	وثيقة التأمين بسيطة وسهلة الفهم.
قد تكون عملية المطالبات صعبة للغاية بالنسبة لحاملي وثائق التأمين.	يجب أن تكون عملية المطالبات بسيطة، مع التأكد من القدرة على التحكم في عمليات الاحتيال.

Source : (IAIS-CGAP, June 2007, p. 12)

3.أسس تصميم وتوزيع منتجات التأمين الأصغر

1.3.نماذج الابتكار منتجات التأمين الأصغر: مع مرور الزمن تتغير احتياجات العملاء، حيث أصبحت المنتجات الرقمية وتنوع خيارات الشراء أكثر أهمية للمستهلك الحديث. ومع ذلك، فإن التقنيات المختلفة المستخدمة في الخدمات الرقمية لها مستويات متفاوتة من التأثير على الأعمال. عندما ننظر إلى إمكانات الابتكار الرقمي، هناك ثلاثة مستويات من الابتكار يمكن للشركات أن تهدف إليها، وهي تشمل ما يلي:

1.1.3.الابتكار الأساسي : والذي يستخدم الوسائل الرقمية لاستبدال أو تبسيط العمليات الحالية. مثال : ميكنة العمليات، ورسائل الدردشة الآلية، والحوسبة السحابية. وتجلب هذه المجالات تحسينات تدريجية تقدم فوائد قصيرة المدى وهي المجال الذي تركز عليه معظم شركات التأمين.

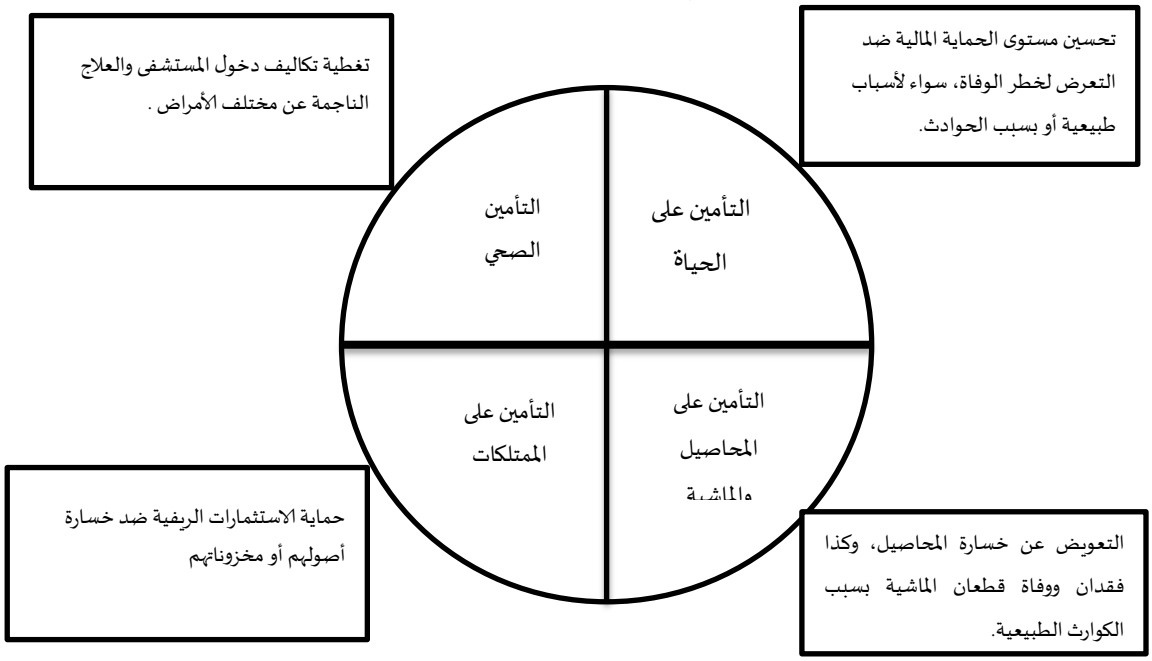
2.1.3.الابتكار التحويلي : والذي يمكن أن يغير من الطريقة التي تتفاعل بها شركات التأمين مع عملائها. ومفتاح هذا التحول هو الانتقال من نهج يركز على المنتج إلى نهج يركز على العملاء، حيث تستخدم شركات التأمين الذكاء الاصطناعي والبيانات الضخمة والتحليلات لفهم العملاء وتقديم البيانات التي تسمح لصانعي القرار بالتصرف بسرعة. هذا النهج لا يساعد شركات التأمين فقط على فهم كيفية الوصول بشكل أفضل إلى الأسواق المحتملة من خلال قنوات التوزيع المتوفرة لديها، ولكنه يوفر أيضاً القدرة على تقديم منتجات مصممة خصيصاً بناءً على احتياجات العملاء. وتعتبر التغطية عند الطلب On-demand coverage خطوة أولى مهمة في هذه الرحلة.

3.1.3.الابتكار الثوري : وهو المستوى الأكثر أهمية وتحدياً بالنسبة لشركات التأمين. فبدلاً من استخدام تقنية محددة، يخلق الابتكار الثوري رؤية لنموذج أعمال تأمين جديد مدعوم بالتكنولوجيا. لن تكون نماذج الأعمال التي نعمل بها اليوم موجودة في المشهد الرقمي للغد، ولتحقيق

هذه الرؤية لشركة التأمين يجب على شركة التأمين إعادة النظر في طريقة عملها من الألف إلى الياء. لذلك، يصبح استخدام التكنولوجيا وسيلة لتحقيق تلك الرؤية التجارية الواضحة والمحددة وليس هدفاً في حد ذاته (الاتحاد المصري للتأمين، 2024).

2.3.صور منتجات التأمين الأصغر: هناك فجوة ملحوظة تستدعي تغطية تأمينية بوجود منتجات مصممة خصيصًا لمعالجة المخاطر المحددة التي تؤثر سلبًا على حياة الفقراء والمهمشين ماليًا، وهي مخاطر غالبًا ما تتجاهلها وثائق التأمين التقليدية، ويوضح الشكل أدناه أكثر أنواع منتجات التأمين الأصغر شيوعًا:

الشكل رقم (01):أشكال وصور منتجات التأمين الأصغر



Source: (Cheraga, 2024, p. 14)

وتبرز هذه النظرة الشاملة للتأمين الأصغر وآلياته التشغيلية قدرته الفريدة على التكيف ودوره المحوري في تعزيز الشمول التأميني، فمن خلال تلبية احتياجات وظروف الفئات السكانية ذات الدخل المنخفض والفئات الضعيفة على وجه التحديد، يُعزز التأمين الأصغر حمايتهم وأمنهم المالي، مما يُسهم بشكل كبير في استقرارهم الاقتصادي.

3.3.نماذج توزيع التأمين الصغر: يُعدّ التوزيع محورًا بالغ الأهمية لمن يسعون إلى توفير التأمين لذوي الدخل المحدود، وذلك نظرًا لهوامش الربح المنخفضة، حيث يحتاج مُقدّمو التأمين متناهي الصغر إلى إيجاد قنوات منخفضة التكلفة قادرة على الوصول إلى أعداد كبيرة من العملاء، كما يجب أن تكون هذه القنوات قادرة على البيع لمن ليس لديهم أي خبرة في مجال التأمين. ولكل قناة من قنوات توزيع التأمين متناهي الصغر مزاياها وعيوبها، وفهم هذه المزايا والعيوب يُمكن أن يكون نقطة انطلاق لاختيار القناة المناسبة والعمل معها، ومن المهم ملاحظة أن استراتيجيات التوزيع الناجحة تُصمّم المنتجات وقنوات التوزيع وفقًا لمدى نضج السوق المستهدف. وفيما يلي بعض النماذج التي تُطبّق حاليًا في نيجيريا أو التي يُمكن استكشافها من خلال ما يلي (Enhancing Financial Innovation and Access, EFIA, 2018, p. 07):

1.3.3.استخدام وكلاء متجولين أو موظفين مبيعات خارجيين: يمكن لمؤسسات التأمين الأصغر، بالإضافة إلى موظفيها الأساسيين، الاستعانة بوكلاء مبيعات مباشرين، والذين يتواصلون شخصيًا مع العملاء، والذين يجب أن يكونوا متخصصين في مبيعات التأمين.

2.3.3.الشراكات مع المؤسسات المالية: في الأسواق ذات الوعي المنخفض بالتأمين الأصغر، يحتاج مقدمو خدمات هذا النوع من التأمينات إلى البحث عن قنوات توزيع تمتلك قاعدة عملاء واسعة، وقادرة على تسهيل عملية التسجيل، مثل المؤسسات المالية والوكلاء المعتمدين. ويمكن إقامة شراكات مع بنوك الإيداع، وبنوك التمويل متناهي الصغر، والاتحادات الائتمانية، والتعاونيات.

3.3.3.الشراكات مع المنظمات المجتمعية: تشمل المنظمات المجتمعية التعاونيات والنقابات العمالية والمنظمات الدينية. تتمتع بعض هذه المنظمات بتقاليد راسخة في توفير التأمين لأعضائها، وقدرتها على جمع أعداد كبيرة من الأفراد، الذين قد تتشابه خصائصهم أو احتياجاتهم، والتي تجعلها قنوات توزيع جذابة.

4.3.3.الشراكات مع سلاسل البيع بالتجزئة: يمكن الاستفادة من سلاسل البيع بالتجزئة، مثل محلات السوبر ماركت، ومتاجر الأجهزة المنزلية، ومتاجر الملابس، ومتاجر مستلزمات الزراعة، وسلاسل متاجر الائتمان، وغيرها، لتوفير معلومات أولية عن التأمين الأصغر لعملائها.

5.3.3.استخدام قنوات توزيع أخرى: مثل الوكلاء الرئيسيين ومقدمي الرعاية الصحية ومكاتب البريد وشركات المرافق العامة وغيرها.

4. أهمية اعتماد التأمين التكافلي الأصغر كآلية لتعزيز الشمول التأميني

1.4.مفهوم التأمين التكافلي الأصغر (أو متناهي الصغر): يُعرِّف مجلس الخدمات المالية الإسلامية من خلال قراره الصادر في عام 2013 التكافل بأنه ترتيب قائم على التعاون المتبادل يوافق بموجبه المشتركون في برنامج التكافل على المساهمة في صندوق مشترك يوفر منافع مالية متبادلة مستحقة الدفع لمشاركي التكافل أو المستفيدين منهم عند وقوع أحداث وتحقق الخطر. وبما أن التكافل الأصغر هو جزء من صناعة التكافل، فإن الغرض من التكافل الأصغر هو أيضًا توفير الحماية للمشاركين أو المستفيدين منهم. ومع ذلك، على عكس التكافل، يجب أن يكون التكافل الأصغر في المتناول لتلبية احتياجات الأشخاص الأقل حظًا مثل الفقراء والمحرومين، ولقد استمد مفهوم التكافل الأصغر من التأمين الأصغر إلا أنه يعتبر بديلاً أساسياً عنه، كما أنه جزء من أدوات التمويل الأصغر. فالتكافل الأصغر هو برنامج تكافل لذوي الدخل المنخفض، حيث يمكن تسليم جميع منتجات التكافل مثل تمويل التكافل والتعليم التكافلي، والحرائق والمعاشات التقاعدية وما إلى ذلك لصالح الفقراء، مع بعض التعديلات على العقد العادي للتأمين، وذلك مثل المساهمة المنخفضة في الأقساط. إن حركة التأمين الأصغر والتكافل الأصغر هي إحدى استراتيجيات الابتكار في الحد من الفقر، ومع ذلك فإنها تواجه عددًا من التحديات لتحقيق كامل إمكاناتها.

ويُعرَّف كذلك التأمين التكافلي متناهي الصغر بأنه حماية من مخاطر محددة يتم سداد ثمنها من خلال أقساط منتظمة، مصممة خصيصًا للأفراد ذوي الدخل المنخفض، فالتأمين التكافلي الأصغر يعتبر آلية لتوفير الحماية المستندة إلى الشريعة الإسلامية لأولئك الأفراد المحرومين بتكلفة معقولة، فهو برنامج تكافل لذوي الدخل المنخفض (Rom & Zuriah, 2012, p. 122) . كما يعرف على أنه تأمين صغير يعتمد على الضمان المتبادل لحماية المقترضين من المخاطر غير المتوقعة، لتحسين الوقاية من المخاطر وتعزيز أمن المقترضين، حيث يساهم عدد من الأشخاص في إنشاء صندوق تأمين يعوض المقترضين الذين يواجهون بعض حالات الطوارئ أو حدثًا غير مرغوب فيه في أعمالهم (Beg & NAUSHADUL, 2016, p. 14).

2.4.خصائص التكافل متناهي الصغر: يتميز التكافل متناهي الصغر بمجموعة من المميزات والخصائص التي يمكن ايجازها فيما يلي (زويتة و حبيب الله، 2020، الصفحات 08-09):

- يركز على الشريحة الفقيرة والمهمشة القادرة على الإنتاج، ولكنها غير قادرة على الحصول على التمويل؛
- يستهدف التكافل متناهي الصغر شريحة تمثل جزءا كبيرا من المجتمع تشكل عبء عليه ويمكن تحويلها إلى شريحة منتجة؛
- يعتبر التكافل متناهي الصغر آلية مساعدة في صرف المنح والتبرعات والصدقات والزكاة؛
- يوفر التكافل متناهي الصغر للدولة جزءا كبيرا من المساعدات والإعانات المقدمة إلى هذه الشريحة من المجتمع، والتي ليس من السهل تغيير وضعها وتحتاج إلى مساعدة على أساس مستمر، ولكن سيتم تحويلها إلى شريحة منتجة من خلال الاستفادة من التكافل متناهي الصغر وبالتالي من التمويل المصغر؛
- يلبي الحاجة الملحة للبلدان الإسلامية، وخصوصا الفقيرة منها من خلال المساهمة في مواجهة حالات الفقر والحد منها؛
- غالبا ما يكون متاحا ويمكن الوصول إليه بسهولة.

كما أن هناك العديد من الفروقات تميز التأمين التكافلي متناهي الصغر عن التأمين التكافلي التقليدي، وهذا ما يمكن اظهاره من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم (02): الفرق بين التأمين التكافلي الأصغر والتأمين التكافلي التقليدي

الفروق	التأمين التكافلي التقليدي	التأمين التكافلي متناهي الصغر
السوق المستهدف	ينتمي المشاركون إلى أسر متوسطة وعالية الدخل، وكذا منظمات الأعمال والكيانات التجارية.	المشاركون من الأسر الفقيرة وذات الدخل المنخفض، وكذا الكيانات التجارية الصغيرة.
الوعي بالسوق	السوق على دراية كبيرة بمصطلح التكافل.	لا يزال السوق غير ملم إلى حد كبير بالتكافل المصغر
الاشتراكات (الأقساط)	بناءً على العمر أو خصائص المخاطر المحددة الأخرى.	مساهمات منخفضة وبأسعار معقولة.
القدرة على تحمل التكاليف	يتم دفع الاشتراكات من قبل المشاركين (أفراد أو كيانات تجارية).	يمكن دفع الاشتراكات كلياً أو جزئياً عن طريق دعم من صناديق الزكاة أو صناديق الوقف أو الحكومة أو حتى الأفراد.
مبلغ التأمين	مبلغ تأمين كبير	مبلغ تأمين صغير
سياسة اعداد وإدارة وثائق التأمين	وثيقة تأمين معقدة، و سياسات تتضمن استثناءات عديدة.	وثيقة بسيطة وسهلة الفهم، مع استثناءات قليلة أو معدومة.
معالجة المطالبات (التعويضات)	قد تكون عملية المطالبات المتعلقة بمبالغ التأمين الكبيرة معقدة للغاية.	إجراءات بسيطة وسريعة لمبالغ صغيرة.

Source : (Haroun & Effandi bin Yusoff, 2019, p. 45)

3.4.مزايا منتجات التأمين التكافلي الأصغر: الفوائد الرئيسية للتأمين التكافلي الصغير هي(MH, 2016, p. 02) :

- يساعد التأمين التكافلي متناهي الصغر في ضمان القروض للممولين؛
- يساعد التأمين التكافلي متناهي الصغر في تقليل تكلفة التأمين وبالتالي يمكن للأشخاص ذوي الدخل المنخفض تحمل أقساطه؛
- الاستفادة من خدمات التأمين الأخرى (مراقبة المخاطر وتقليل الخسائر)؛
- يشارك حاملو الوثائق في الفائض في حال تحققه؛
- يحد من الطاقة الاقتصادية المهدرة لشريحة كبيرة من المجتمع؛
- يساعد في نشر ثقافة المسؤولية الاجتماعية؛
- يساهم في الحد من الفقر وحتى تحسين المستوى المعيشي للفقراء وذوي الدخل المحدود؛
- توطيد التعاون والتضامن ومرجعها في جميع المعاملات هي مبادئ الشريعة الإسلامية، كما سيكون بديلاً للتأمين التقليدي. ومن خلال الجدول الموالي يمكن تلخيص أهم مميزات منتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر:

الجدول رقم (03): توضيح مميزات منتجات التأمين التكافلي الأصغر

العناصر	مميزات منتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر
البساطة	يتم تقديم المنتجات وصيانتها بطريقة يسهل فهمها من قِبل المجموعة المستهدفة من المؤمن لهم ، فمميزات المنتج تشرح نفسها بنفسها فهي لا تتطلب إلا الحد الأدنى من النصائح التي يسديها الوسطاء. حيث أن المزايا والشروط والأحكام واضحة ومباشرة مع الحد الأدنى من الاستثناءات والقيود. وجميع الإفصاحات والمواد التسويقية واللغات المستخدمة تستجيب لمستوى الثقافة المالية للمجموعة المستهدفة.
القبول	قناة التوزيع يمكن الوصول إليها ويسهل الوصول إليها من قبل المجموعة المستهدفة، حيث تتناسب ميزات المنتج والعمليات مع ظروف المجموعة المستهدفة، فكل العمليات بما في ذلك قسط التأمين / المساهمة التكافلية في التأمين، وتجديد الوثيقة / شهادة التكافل، والمطالبات والاستفسارات يتم إنجازها بسهولة من قبل مالك الوثيقة /

	مشارك التكافل.
الكفاءة	جميع العمليات مناسبة وفي الوقت المناسب مع التركيز بشكل خاص على تقليل الوقت اللازم لمطالبات. كما يتم إدارة شركة التأمين التكافلي متناهي الصغر بطرق إدارية مبسطة تعتمد في عملها على أساليب مؤقتة قدر الإمكان.
حماية مدفوعة باحتياجات المجموعة المستهدفة	يتم التقليل من نسبة الأقساط في مقابل المساهمات التكافلية، كما لا يتم الأخذ في الحسبان المخاطر التي لا تتعرض لها المجموعة المستهدفة.

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على ((Haroun & Effandi bin Yusoff, 2019, p. 46)، (BANK NEGARA MALAYSIA, 2016, p. 06)

4.4.تجارب بعض الدول في استخدام منتجات التكافل الأصغر: لقد تم إنشاء أول برنامج تكافلي متناهي الصغر عام 1997 في لبنان من قبل صندوق الاستثمار الزراعي اللبناني، والذي يوفر تغطية التأمين الصحي ويلبي التكاليف التي لا يغطيها صندوق الضمان الاجتماعي الحكومي، حيث يقدم الصندوق تغطية صحية لأكثر من 5000 أسرة (23000 من المستفيدين) مع قسط قدره 10 دولارات أمريكية شهريًا لكل أسرة، وبالنسبة لأولئك الذين لا يستطيعون تحمل أقساط التأمين يتم رعايتهم من قبل القرويين المحليين أو حاملي وثائق التأمين الآخرين.
وعلى الرغم من أنها أقل انتشارًا من التأمين الأصغر التقليدي، فقد تطورت منتجات التكافل الأصغر في دول مثل البحرين وبنغلاديش وإندونيسيا والأردن وماليزيا وباكستان وسريلانكا والصومال والسودان وغيرها من البلدان (Hasim, 2014, p. 03) . ومن خلال الجدول الموالي يمكن تلخيص بعض تجارب تطبيقات التأمين التكافلي في بلدان العالم الإسلامي، وذلك كما يلي:

الجدول رقم (04): تطبيقات منتجات التأمين التكافلي الأصغر في بعض البلدان

البلد	تطبيقات التأمين التكافلي الأصغر
لبنان	تعتبر دولة لبنان من الدول الرائدة في تطبيق التأمين التكافلي متناهي الصغر بدأ من عام 1997 حيث كان شكله في التأمين الصحي.
إندونيسيا	تم تقديم خطة التكافل متناهي الصغر الائتمانية من قبل Takmin (Takāful Mikro Indonesia) في عام 2006 كشراكة مشتركة بين Takāful Indonesia و Peramu، وهي منظمة غير حكومية. حيث تغطي الخطة المشاركين للرصيد المتبقي من تمويلهم في حالة الوفاة أو العجز الدائم الكلي، ولقد يتم تسوية رصيد التمويل المستحق من قبل شركة تكافل إندونيسيا. وتعمل Takmin جنبًا إلى جنب مع الهيئات التعاونية التي تعمل مثل مؤسسات التمويل الأصغر في Java لتقديم قروض لبدء الأعمال التجارية أو للمساعدة في توسيع نطاق الأعمال الحالية.
السودان	تعرف دولة السودان التأمين التكافلي متناهي الصغر من خلال برامج التمويل الأصغر، وتركز الشركة التعاونية للتأمين السودانية في تقديم خدمات التأمين التكافلي متناهي الصغر للفئات الهشة، وذلك من خلال قيامها بإنشاء صندوق اشتراك تدفع من خلالها اقساط المشتركين والتي يعاد من خلالها تقديم تمويلات صغيرة للفئات المحتاجة.
جمهورية مصر العربية	يعد تطوير التكافل والتكافل الأصغر جزءًا لا يتجزأ من استراتيجية تعزيز وتحسين سوق التأمين المصري.
سريلانكا	في سريلانكا تعمل شركة التأمين آمانة تكافل (Amana takaful) والجمعية الإسلامية (Muslim Aid Sri Lanka) جنبا لجنب لتنفيذ التأمين الأصغر الإسلامي من خلال مخططها (Micro Insurance Navodaya) والتي تعني "فجر عصر جديد". ومن بين المجموعات المستهدفة شركات تصنيع الملابس، من أجل الترويج لتأمين التكافلي الأصغر لفائدة عمال المصانع الذين يقعون ضمن فئة الدخل المنخفض والذين لا يستطيعون دفع سوى 0.22 دولار أمريكي شهريًا. يستهدف تأمين أمانة تكافل أيضًا العاملين في مزارع الشاي.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على (ISLAMIC FINANCIAL SERVICES BOARD (IFSB), NOVEMBER 2015) (زويتة و حبيب الله، 2020)) (الشركة التعاونية للتأمين، 2023)

5.تحليل واقع الشمول التأميني في ظل مؤشرات سوق التأمين بالجزائر

1.5.واقع سوق التأمين في الجزائر: تطور سوق التأمين في الجزائر منذ الاستقلال، حيث أصبح يتشكل اليوم من 25 شركة تأمين حتى عام 2023، منها اثنى عشرة (12) شركة متخصصة في التأمين على الممتلكات، وثمانية (08) أخرى متخصصة في التأمين على الأشخاص، وشركتين في التأمين التكافلي. كما هناك شركة متخصصة في إعادة التأمين (CCR)، وشركتي تأمين متخصصة في التأمين العقاري (SGCI) و(CAGEX).

وقد حققت شركات التأمين الناشطة في الجزائر خلال الفترة الممتدة بين 2022 و2023 رقم العمال الظاهر من خلال الجدول الموالي:

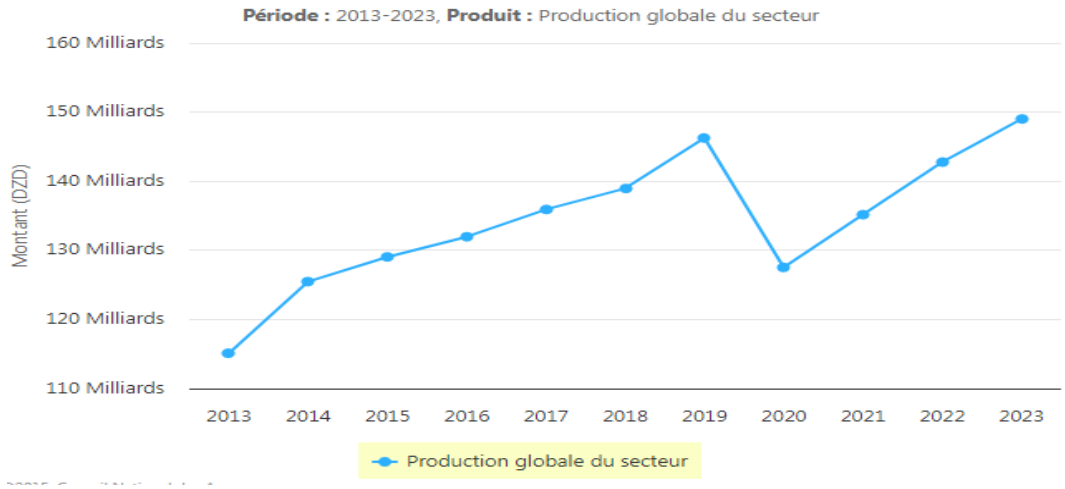
الجدول رقم (05): تطور رقم الأعمال شركات التأمين التقليدية خلال الفترة 2022 إلى 2023 (ملايين الدنانير):

	رقم الأعمال		الهيكل		التغير	
	2022	2023	2022	2023	بـ%	بالقيمة
تأمين الممتلكات	141360	147090	%85.8	%84.3	%4.1	5730
تأمين الشخاص	16568	19534	%10.1	%11.2	%17.9	2967
السوق المباشر	**157928**	**166625**	**%95.8**	**%95.5**	**%5.5**	**8696**
المعاملات الأجنبية	6807	7582	%4.1	%4.3	%11.4	775
مجموع التأمين التقليدي	**164735**	**174206**	**%99.9**	**%99.9**	**%5.7**	**9471**
التكافل العام	48	130	%0.03	%0.1	%167.5	81
التكافل العائلي	0	85	%0.0	%0.05	-	85
مجموع التكافل	**48**	**215**	**%0.03**	**0.1**	**%343.2**	**166**
المجموع الكلي	**164787**	**174421**	**%100**	**%100**	**%5.8**	**9637**

Source : (CNA, 2023, p. 04)

ما يلاحظ على هذا الجدول أن النشاط التأميني المعبر عنه برقم الأعمال قد ارتفع في عام 2023 عنه لعام 2022، وجاء ذلك بعد التعافي الذي اضحى يشاهده سوق التأمين في الجزائر بعد جائحة Covid-19، حيث انخفض انتاج قطاع التأمين من 146 مليار خلال عام 2019 إلى 127 مليار دينار خلال عام 2020، وهذا ما يمكن اظهاره من خلال المنحنى البياني الموالي:

الشكل رقم (02): تطور انتاج قطاع التأمين في الجزائر من عام 2013 إلى غاية 2023:



Source : (BDCS, 2026)

كما عرفت هذه السنة دخول التأمين التكافلي حيز النشاط، حيث حققت رقم أعمال وصل إلى 166 مليون دينار، وهذا كان دليل على بداية قوية للتأمين الاسلامي كعامل جاذب.

2.5.تحليل مؤشرات السوق التأميني في الجزائر: في غالب دول العالم يتم الاعتماد على بعض المؤشرات، والتي توضح مساهمات قطاع التأمين في الانتاج الوطني للبلد، هذا من جهة، ومن جهة ثانية يتم من خلال تلك المؤشرات التعرف إلى مدى قدرة العاملين في هذا القطاع للوصول إلى مختلف افراد المجتمع. كما يتم اعتماد مؤشر مهما جدا يحدد من خلاله مساهمة الأفراد في تطور النشاط التأمين، وهذا ما يمكن توضيحه من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (06): أهم مؤشرات تطور قطاع التأمين في الجزائر خلال الفترة الممتدة من 2013 –2023:

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017	2018
معدل العمق %	0.69	0.73	0.77	0.76	0.72	0.69
الكثافة التأمينية (دج)	3005.65	3207.85	3229.09	3231.48	3257.79	3263.61
معامل الاتاحة المالية	5.83	6.11	6.53	7.02	7.93	8.19
السنوات	2019	2020	2021	2022	2023	
معدل العمق %	0.72	0.69	0.61	-	-	
الكثافة التأمينية (دج)	3368.16	2885.71	3030.71	3144.69	3218.36	
معامل الاتاحة المالية	8.44	6.83	6.74	6.67	6.93	

المصدر:من اعداد الباحث بالاعتماد على (العزيز، بوعبدلي ياسين، و نعمي، 2023) (CNA C. N., 2026) (DGTGC, 2023. 2022, p. 16)

يشير مؤشر العمق المالي لقطاع التأمين إى مدى مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وفي تكوين المدخرات المحلية، والتي يتم استخدامها مرة أخرى في القنوات الاستثمارية المختلفة، ويمكن قياسه من خلال إجمالي الأقساط السنوية إلى الناتج المحلي الإجمالي (GDB) (اسماعيل، 2024، صفحة 235). وما يلاحظ ان مؤشر العمق المالي في الجزائر لم يتعد 1%، وهو أقل بكثير من المعدل الدولي الذي قد يصل إلى 4% في كثير من الدول التي تشهد نشاطا مناسبا في أسواقها التأمينية كالمغرب والإمارات. في حين أن الكثافة التأمينية تعتبر مؤشر يقيس نصيب كل فرد من المجتمع من أقساط التأمين (العزيز، بوعبدلي ياسين، و نعمي، 2023، صفحة 361)، حيث شهد هذا المؤشر فترة نمو ممتدة من عام 2013 بقيمة 3005.65 دج ليصل إلى 3368.16 دج خلال عام 2019 كأعلى مستوى لنصيب الفرد، لكن شهد فترة هبوط بسبب جائحة الكوفيد خلال الفترة الممتدة من عام 2020 إلى غاية 2021، مع إعادة البدأ في التحسن خلال سنة 2022.

كما يقيس مؤشر الاتاحة المالية مدى قدرة قطاع التامين على الصول إلى السهل إلى كافة أفراد المجتمع وتقديم كافة المنتجات التي تتيحها شركات التأمين ويحتاج إليها الأفراد من مختلف شرائح المجتمع، وتقاس من خلال عدد الوسطاء لكل 100 ألف نسمة (اسماعيل، 2024، صفحة 238). وما يلاحظ أن هناك فجوة عميقة بين الأفراد والخدمات التأمينية، حيث يكون من الضروري تغطيتها باستخدام مداخل انتشار الشمول التأميني.

3.5. واقع الشمول المالي والتأميني في الجزائر: يعتبر الشمول المالي أحد روافد التنمية المستدامة، حيث حرصت الجزائر ممثلة في بنك الجزائر على استصدار تعريفات وقوانين ضابطة لأجل تيسير انتشار وتمدد عوامل الشمول المالي في البيئة الجزائرية، ومع ذلك لازالت الجزائر تحتل مراتب متأخرة في هذا الجانب. حيث أنه وعلى المستوى العربي فلقد جاءت دولة البحرين في المرتبة الأولى عربيا والتاسعة والعشرين (29) على الصعيد العالمي، تلتها المملكة العربية في المرتبة الثانية و(34) عالميا. في حين احتلت الجزائر مراتب متأخرة نسبيا، حيث جاءت في المرتبة العاشرة (10) على الصعيد العربي و(93) عالميا، وهي مرتبة جد متأخرة، وهذا ما يمكن ابرازه من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (07): موقع الجزائر في ترتيب الدول العربية لمؤشر الشمول المالي لعام 2025

البلد	الترتيب عربيا	الترتيب على الصعيد العالمي
البحرين	**01**	**29**
المملكة العربية السعودية	**02**	**34**
الكويت	**03**	**54**

قطر	**04**	**71**
عمان	**05**	**74**
الأردن	**06**	**83**
المغرب	**07**	**86**
تونس	**08**	**87**
مصر	**09**	**90**
الجزائر	**10**	**93**
فلسطين	**11**	**98**

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على: (اتحاد المصارف العربية، 2026)

وكما تم ابرازه سابقا فهناك علاقة وطيدة بين الشمول المالي والشمول التأميني، فإن اهتم الأول بالمصارف أكثر فإن الثاني يهتم بشركات التأمين، وهو يعكس ضعف هذا الأخير في الجزائر بسبب ضعف العوامل المساعدة على انتشاره. كما أظهر صندوق النقد العربي أن الجزائر لم تعتمد أي طرق من طرق الذكاء الاصطناعي والتطور التكنولوجي التي تسمح بتعزيز الشمول المالي والتأميني، وذلك من خلال :

الجدول رقم (08):واقع الجزائر في استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي بالمقارنة مع باقي الدول العربية

الدولة	البلوك شين	الدفع الالكتروني بالجملة والتجزئة	العملات المشفرة	العملات الرقمية	المحافظ الرقمية	التمويل الجماعي	أخرى
الامارات	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
البحرين	✓	✓	✓	✓	✓	✓	الخدمات المصرفية المفتوحة Open Banking
السعودية	✓	✓			✓	✓	هناك الدفع الآجل BNPL، والمصرفية المفتوحة
المغرب	✓				✓	✓	
اليمن							
تونس	✓	✓	✓		✓	✓	
الجزائر							
فلسطين		✓			✓		ECC/CARD PAYEMENT SWITCH/…
الكويت		✓			✓	✓	هناك الدفع الآجل BNPL
ليبيا		✓				✓	
مصر		✓			✓		
الأردن	✓	✓			✓	✓	
عمان	✓	✓	✓	✓	✓	✓	استخدام أدوات الذكاء الصناعي، برامج

							وتطبيقات، حوسبة سحابية، الهوية الرقمية.
العراق		✓					

المصدر: (صندوق النقد العربي، 2025، صفحة 107)

فالجزائر لم تعتمد –حسب الصندوق– حتى الآن اساليب الذكاء الاصطناعي بصفة رسمية، وإن كثر الحديث على ضرورة التحول الرقمي والانفتاح على أدوات الذكاء الاصطناعي وتغيرات التكنولوجيا المالية، بما فيها تكنولوجيا التأمين.

6.اطار مقترح لتبني منتجات التأمين الأصغر والتأمين التكافلي متناهي الصغر في سوق التأمين الجزائري: ويتم ذلك عبر ما يلي:

1.6.تبسيط سوق منتجات التأمين الأصغر: في إطار التأمين الأصغر يكون الزبون حجر الزاوية، من حيث يعمل الشمول التأميني الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الأفراد داخل المجتمع، ولاسيما ذوو الدخل المحدود، ولذا يجب ابتكار وتبسيط منتجات تأمينية تتلاءم وخصائص دخول الأفراد.

2.6. سياسة تنويع قنوات توزيع منتجات التأمين الأصغر: كما تم اظهاره سابقا في الغالب تواجه شركات التأمين الأصغر مشاكل في قنوات التوزيع لمنتجاتها، وذلك لغياب غالبا نموذج أعمال واضح. وتبعا لذلك فيمكن من خلال السوق الجزائري تبني بعض القنوات المتاحة للمنتجات التأمين الأصغر ، قصد ايصالها إلى أكبر عدد من الأفراد في الجزائر، وذلك من خلال:

1.2.6.تعزيز مساهمة المؤسسات المالية في توزيع منتجات التأمين الأصغر : بالإضافة إلى شركات التأمين التقليدية، يجب اشراك المؤسسات البنكية في قنوات توزيع منتجات التأمين الأصغر، وكذا مؤسسات البريد التي يجب أن يكون لها دور كبير في تسويق تلك المنتجات، ولاسيما مع توسع انتشار استخدامات البطاقة الذهبية، وغيرها، فبريد الجزائر يعتبر قناة مهمة مع اعتبار العديد من التجارب على الصعيد العالمي التي شهدت دور مكاتب البريد في نشر منتجات التأمين الأصغر، وهي ترتكز على ثلاث أسس، يمكن توضيحها من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (04): نماذج الأعمال الثلاثة المقترحة لتسويق منتجات التأمين الأصغر لمؤسسة البريد

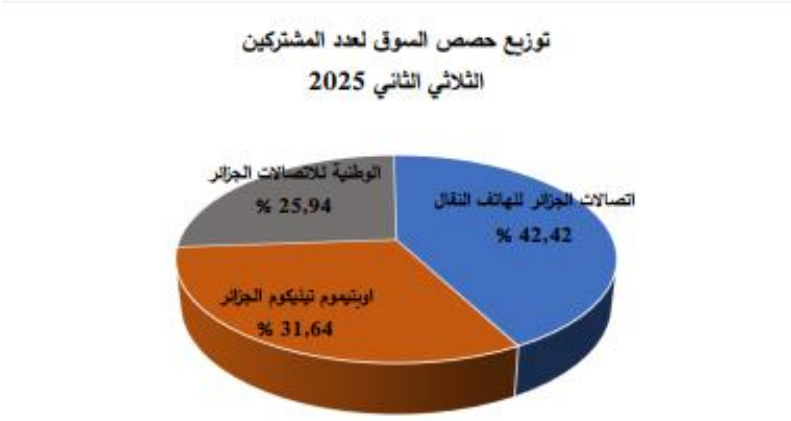


Source : (Union postale universelle , 2016, p. 14)

- **وكيل لشركة تأمين واحدة أو أكثر**: تقوم هيئة البريد بتحصيل أقساط التأمين، ودفع التعويضات لحاملي وثائق التأمين، وإصدار وثائق التأمين نيابةً عن شركة تأمين واحدة أو أكثر.
- **شراكة كاملة** : تقدم هيئة البريد منتجات التأمين بالشراكة مع شركة تأمين، وتتحمل مسؤولية أكبر في جميع مراحل العمليات، بما في ذلك تطوير المنتجات.
- **التأمين البريدي** : تقدم هيئة البريد منتجات التأمين الخاصة بها.

2.2.6.اعتماد التطبيقات الهواتف الذكية والدفع الالكتروني كآلية لتوزيع منتجات التأمين الأصغر: حرصت الجزائر خلال العقدين الأخيرين على تغيير السلوك المالي للأعوان الاقتصادية، وذلك بفرض استخدام اساليب تعتمد على التكنولوجيا والدفع الالكتروني، ولاسيما مع التطور الحاصل في استخدام الهواتف الذكية. فالجزائر تضم ثلاث متعاملين، والمتثلين في موبيليس، جيزي وأوريدو الذين يقدمون خدمات الهاتف النقال، حيث يقتسمون سوق النقال الجزائري حتى عام 2025 طبقا للحصص التالية:

الشكل رقم (03) : توزيع الحصص السوقية لمتعاملي الهاتف النقال في الجزائر حتى عام 2025:



المصدر: (سلطة ضبط البريد والاتصالات الالكترونية، 2025، صفحة 01)

ومن أهم الخدمات المقدمة من قبل المتعاملين هو تقديم خدمة الانترنت التي تتراوح في الغالب بين (GSM) والجيل الثالث (G3) والجيل الرابع (G4)، ويتوزع عدد المشتركين حتى الثلاثي الثاني لعام 2025 حسب التكنولوجيا إلى:

الجدول رقم (09): التوزيع حسب نوع التكنولوجيا (GSM) والجيل الثالث (G3) والجيل الرابع (G4)

الثلاثي الثاني 2025	GSM		G3		G4	
	عدد المشتركين	النسبة %	عدد المشتركين	النسبة %	عدد المشتركين	النسبة %
موبيليس	1105020	%4.75	2643059	%11.35	19532619	%83.90
جازي	810417	%4.67	447144	%2.58	16532570	%92.76
أوريدو	535164	3.76	604975	%4.25	13092392	%91.99
مجموع المشتركين	**2450601**	**%4.47**	**3695178**	**%6.73**	**48728581**	**%88.80**

المصدر: (سلطة ضبط البريد والاتصالات الالكترونية، 2025، صفحة 02)

ولقد شهد الدفع الآلي بواسطة بطاقة الدفع الالكتروني تطورا ملحوظا خلال السنوات الأخيرة، ولاسيما بعد الجائحة، حيث بلغ نشاط الدفع الآلي خلال سنة 2023 خلا اصدار من 16.5 مليون بطاقة، منه 4.02 مليون بطاقة تم اصدارها من قبل المصارف، في حين بلغت عدد البطاقات الصادرة عن بريد الجزائر 12.48 مليون. ولقد عرف الدفع الالبكتروني دينامكية متزايدة، وهذا ما يمكن ابرازه من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (10): تطور المعاملات بواسطة استخدام بطاقات الدفع لعامي 2022-2023:

	وضعية البطاقات في سنة 2022			وضعية البطاقات في سنة 2023		
	مابين المصارف	الذهبية	اجمالي البطاقات	مابين المصارف	الذهبية	اجمالي البطاقات
البطاقات المطروحة	3505583	10124456	13630039	4022203	12487304	16509507
عدد البطاقات المفعلة	1063208	2977153	4040361	1257230	11028570	12285800
معدل النشاط	%29.64	%24.41	%30.33	%31.26	%31.26	%74.42

المصدر: (بنك الجزائر، جوان 2024، صفحة 79)

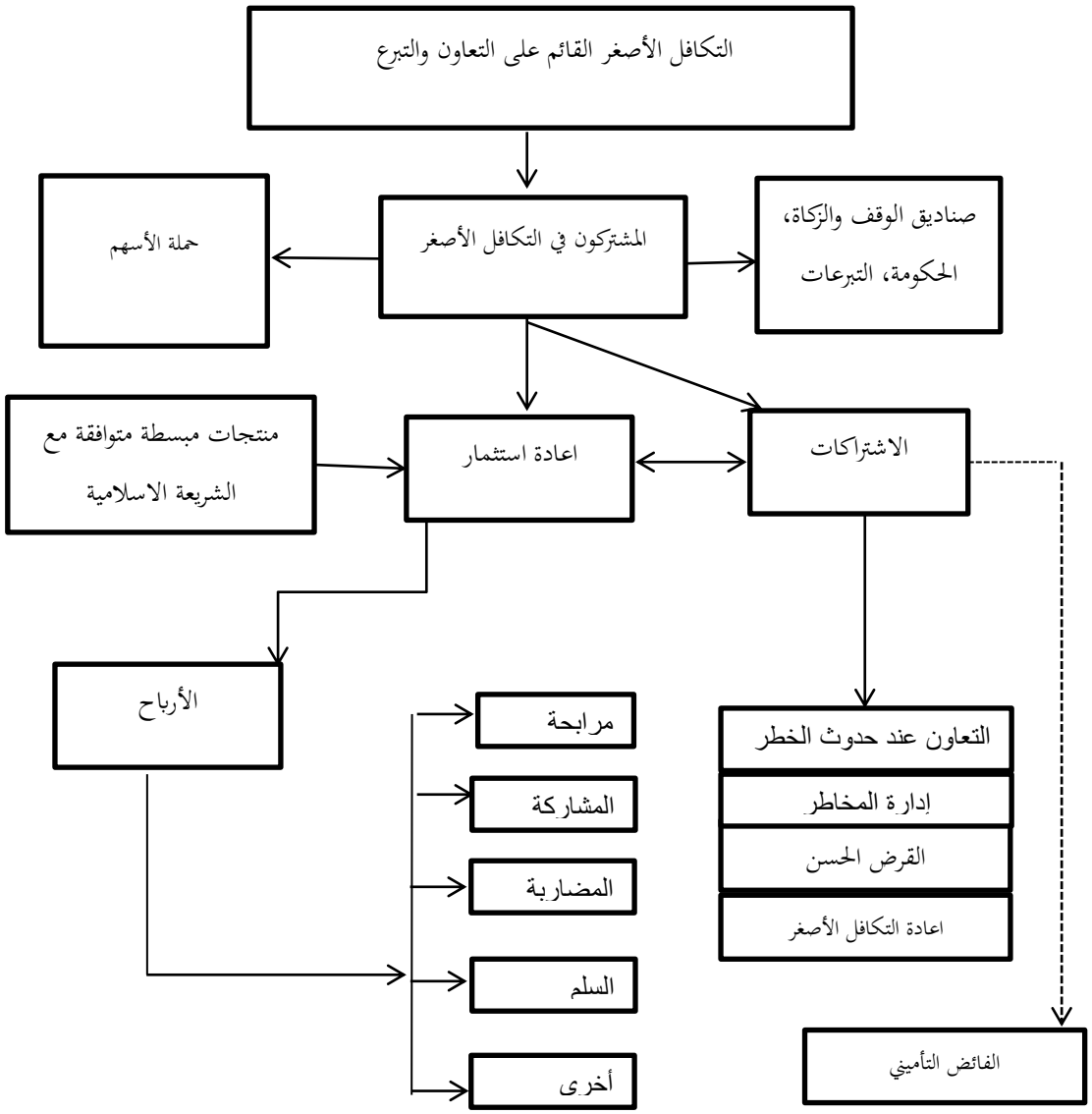
حيث سجلت عمليات الدفع عبر الهاتف النقال المسموح بها من طرف بنك الجزائر داخل المصارف في عام 2023 حجما كبيرا وصل إلى 39 مليون معاملة بقية اجمالية تقدر بـ28 مليار دينار، ما شكل فرضية لتطور الدفع الالكتروني في الجزائر. وبالتزامن تم اطلق بعض المشاريع التي قد تسهم في تطوير الدفع الالكتروني، أولها مشروع (Mobile Switch) الموجود في (SATIM) مفتاحا مسؤولا عن إدارة تدفق المدفوعات عبر الهاتف المحمول، من خلال منصة تربط جميع الحلول الدفع عبر الهاتف النقال الخاصة بالبنوك وتضمن قابليتها للتشغيل البيني. نتيجة لذلك، فإن إدخال هذا المفتاح المحمول في 2024سيشجع على استخدام وسيلة دفع جديدة وأكثر حداثة وأقل تكلفة في المقام الأول، وهي الدفع عبر الهاتف النقال. وهذا صحيح بشكل أكبر بالنظر إلى أنه وفقًا لهيئة تنظيم البريد والاتصالات الإلكترونية(ARPCE) ،فإن ٪91,8من مشتركي الهاتف النقال النشطين في الجزائر تستخدم الجيل الثالث والجيل الرابع (بنك الجزائر، جوان 2024).

وما يلاحظ أن الجزائر تسير في اتجاه ثابت نحو تبني منتجات التكنولوجيا التأمينية، وذلك في كل الجوانب سواء المصرفية أو التأمينية، كما اتجهت الجزائر إلى اعتماد الجيل الخامس (G5).فهناك انتشار واسع لاستخدام الهواتف النقالة الذكية في الجزائر مما يسمح باستخدام تطبيقات مبتكرة تعتمد التكنولوجيا المالية والتأمينية كقاعدة لتسويق منتجات التأمين الأصغر، ويتم من خلالها اعتماد أدوات الذكاء الاصطناعي كالبلوك شين، والعقود الذكية، منصة نظير إلى نظير، والحوسبة السحابية، وغيرها من أدوات الذكاء الاصطناعي.

3.3.6.زيادة الوعي التأمين لدى الأفراد: حيث يجب أن يزيد الوعي بمختلف منتجات التامين الأصغر، ولاسيما للأفراد والمنظمات ذات الدخل المنخفض في الجزائر، وذلك من خلال زيادة الثقافة والتعليم المالي، والتي تعتبر حجر الزاوية لنجاح الشمول التأميني، ولا يتوقف ذلك فقط على دور شركات التأمين، بل إدماج مختلف الفاعلين والمتعاملين في سوق التأميني، ويشمل ذلك بالتوسع ليضم جمعيات التضامن، ومنظمات المجتمع المدني، ومختلف الفاعلين الاجتماعيين الذي سيسند لهم دور التعريف بمنتجات التأمين الأصغر.

4.6.سبل اعتماد منتجات التأمين التكافلي كآلية لدعم الشمول التأميني: في كثير من الأحيان لا تتوافق منتجات التأمين التقليدي مع المتطلبات الشرعية، مما يدفع أفراد المجتمع إلى النفور من تلك المنتجات، ولهذا الغرض يكون من المناسب توفير البدائل الممكنة التي قد يوفرها التأمين التكافلي الأصغر، وكعامل جاذب نحو زيادة العمق التأميني في الجزائر، حيث يمكن تحديد المخاطر وشملها في مؤسسات تكافلية تقدم منتجات مبسطة لمواجهة مخاطر تهدد أفراد ومنظمات، كما يمكن دمج أطراف أخرى للمساهمة في تقديم تلك المنتجات بأقل تكلفة لصالح الفقراء وذوو الدخول الضعيفة، مثل الصناديق الوقفية، وصندوق الزكاة، وغيرهما. ويمكن توضيح سيرورة وشكل منتجات التأمين الأصغر من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (05): مقترح لإدارة منتجات التأمين التكافلي مناهي الصغر



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على (Sulaiman, 2017, p. 09)

الخاتمة:

يشغل الشمول المالي حيزا مهما في اهتمامات المنظمات المالية والدول على حد سواء، ويعد الشمول التأميني أحد المقومات التي من المحتمل أن تزيد في تحقيق الوعي المالي لدى الأفراد والمنظمات، ولاسيما أولئك الذين يعانون من محدودية دخولهم. ولقد أُوجدت منتجات تأمينية تتلاءم وتلك الفئات الهشة، وهي التي تعرف اليوم بالتأمين الأصغر، حيث جاءت هذه المنتجات لتلبي طلب أولئك الأفراد والمنظمات ذوو القدرة المالية المحدودة، كما ظهر في البلدان الإسلامية بديل منتجات التأمين الأصغر، تمثلت في ما يعرف اليوم بالتأمين التكافلي متناهي الصغر (Micro-Takaful)، والذي جاء استجابة لمتطلبات الشريعة الاسلامية، وكذا لتغطية مختلف الطلبات.

وتعد الجزائر من الدول التي يظهر أن الوعي التأميني منخفض جدا بها، ويعود ذلك لنقص الثقافة المالية بما فيها التأمينية، وهذا ما يعكسه ضعف معدل العمق التأميني، كما أن هناك توجه أقل ما يقال عنه أنه بطيء نحو استخدام أدوات التكنولوجيا المالية والتأمينية (insurtech, fintech)، وهذا ما يسمح من الاستفادة من امكانية تبني منتجات التأمين الاصغر، وكذا التأمين التكافلي متناهي الصغر في سوق التأمين الجزائري.

نتائج الدراسة: خلصت هذه الدراسة إلى الاستنتاجات التالية:

– تعد منتجات التأمين الأصغر رافدا مهما لتحقيق الشمول التأميني، كما أن هناك منتجات تأمينية تكافلية منتهية الصغر تم تبنيها من قبل العديد من الدول، ولاسيما العربية والاسلامية منها؛

– تعد منتجات التأمين الأصغر ومنتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر بديلة عن منتجات التأمين التقليدي، من حيث أنها موجهة للأفراد ذوو الدخول الضعيفة الذين لا يستطيعون تحمل تكلفة منتجات التأمين الحالية؛

– تتميز منتجات التأمين الأصغر ومنتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر بالابتكارية والبساطة، وانخفاض التكلفة؛

– يشهد التأمين الأصغر نموا متزايدا في كثير من الدول الناشئة والنامية، بل أضحت بعض منتجاته مجال للتسويق في كثير من البلدان المتقدمة والغنية؛

– هناك نقص في الوعي التأمين في المجتمع الجزائري، وهذا ما يعكسه ضعف معدل العمق التأميني الذي لا يتجاوز الواحد (01) في المئة؛

– هناك نقص في التغطية التأمينية في الجزائر، وهذا ما يعكسه انخفاض معدل الاتاحة التأمينية؛

–لم تعتمد الجزائر –أو بشكل محدود – وسائل وادوات الذكاء الاصطناعي حتى الآن في المجال المالي، رغم أن هذه الأدوات ساعدة كثيرا من الدول في تحقيق الشمول المالي والتأميني، من خلال ابتكار منتجات تأمينية تتماشى وضعيفي الدخول؛

– يمكن أن تغطي منتجات التأمين الأصغر ومنتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر الفجوة الحالية في سوق التأمين الجزائري.

التوصيات: لاستدراك الوضع الحالي في سوق التأمين الجزائري يمكن اقتراح بعض الحلول التي يمكن تجسيدها، والتي تتمثل فيما يلي:

– إعداد دراسة حول احتياجات ومتطلبات سوق التأمين الجزائري، ولاسيما تلك المتعلقة بالمعرفة الجيدة بمتطلبات الزبون؛

–العمل على ايجاد منتجات تأمينية متسقة مع ذوو الدخول الضعيفة، تتميز بالابتكارية والبساطة وانخفاض التكلفة؛

– تنويع قنوات توزيع منتجات التأمين الصغر بما فيها منتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر في الجزائر؛

– وضع سياسة تسعيرية مناسبة لتلك المنتجات، بعد الأخذ بعين الاعتبار سعر التكلفة؛

– وضع نظام معلومات لتتبع مسار تلك المنتجات، مع اعتماد تغذية عكسية لتعديل منتج التأمين الأصغر المقترح؛

– مرافقة منتجات التأمين الأصغر في الجزائر بالبدائل المناسبة من منتجات التأمين التكافلي متناهي الصغر؛

– زيادة الوعي التأمين والتعريف بمنتجات التأمين ليس فقط بالطرق التقليدية (المؤسسات المالية وشركات التأمين)، بل يجب أن يمتد إلى اشراك الجمعيات ومنظمات العمل الجمعي.

الإحالات والمراجع:

المراجع باللغة العربية:

1. شيخاوي عبد العزيز، بوعبدلي ياسين، و عبد الله نعمي. (2023). الصناعة التامينية كوسيلة لتحقيق الشمول التأميني والمالي وأثرها على النمو الإقتصادي في الجزائر. (جامعة الجلفة، المحرر) مجلة المقريزي للدراسات الاقتصادية،، 07(02).
2. صندوق النقد العربي. (2025). تقرير الاستقرار المالي في الدول العربية 2025. الإمارات العربية المتحدة: أبو ظبي .
3. عبد الله الطيب عبد الله زويتة، و زكريا حبيب الله. (2020). صرف أموال الزكاة في التكافل الصحي المصغر: دراسة فقهية. مجلة الإسلام في آسيا، العدد الخاص المصرفية والمالية الإسلامية، 17(02).
4. مُحَمَّد رفعت حامد اسماعيل. (يونيو, 2024). تعزيز الشمول المالي في قطاع التأمين وأثره على الأداء المالي لشركات التأمين المصرية. مجلة الشروق للعلوم التجارية(6).
5. اتحاد المصارف العربية. (2026). البحرين الأولى عربيا لمؤشر الشمول المالي 2025. تم الاسترداد من https://uabonline.org/arab-news.
6. الاتحاد المصري للتأمين. (2024). تم الاسترداد من https://www.ifegypt.org/NewsDetails.aspx?Page_ID=1244&PageDetailID=1434.

7. الاتحاد المصري للتأمين. (2024). كوفيد 19 وضرورة التحول الرقمي في صناعة التأمين. تم الاسترداد من https://www.ifegypt.org/NewsDetails.aspx?Page_ID=1244&PageDetailID=1466.
8. الشركة التعاونية للتأمين. (2023). وثيقة حماية التمويل الأصغر. تم الاسترداد من https://taawuniya.com.sd/product/smaller_funding.
9. بنك الجزائر. (جوان 2024). التقرير السنوي 2023، التطور الا قتصادي والنقدي . الجزائر.
10. سلطة ضبط البريد والاتصالات الالكترونية. (2025). مرصد سوق النقال في الجزائر الثلاثي الثاني 2025. الجزائر.

المراجع باللغة الأجنبية:

1. Ahmed MH .(2016) .Micro Takaful Insurance as a Tool to Guaranteeing Financing and Protecting Micro Enterprises , .Journal of Business & Financial Affairs.05 ،
2. ALL IANZ AG, G. A. (August 2006). Microinsurance: Demand and Market Prospects – India. India.
3. BANK NEGARA MALAYSIA. (2016). Microinsurance and Microtakaful. Discussion Paper, BANK NEGARA MALAYSIA, malaysia .
4. BDCS. (2026). Production Annuelle, Evolution de la Production 2013-2023. Récupéré sur https://bdcs.dz/index.php?p=10&g=10.
5. Beg, S., & NAUSHADUL, H. M. (2016, Octobre). PROSPECTS, PROBLEMS AND POTENTIAL OF ISLAMIC BANKING IN INDIA. International Journal of Accounting and Financial, Management Research (IJAFMR), 06(03).
6. Bera, A. (2018, December 28). MICROINSURANCE IN LIMITING INSURANCE EXCLUSION. European Journal of Service Management, 28(02).
7. Cheraga, s. (2024). MICROINSURANCE AS A TOOL FOR ENHANCING FINANCIAL INCLUSION IN THE INSURANCE INDUSTRY – A STUDY OF THE LIFE INSURANCE SECTOR IN INDIA. international journal of professionnel BUSINESS REVIEW.
8. Christiane Ströh de Martínez ،Wiedmaier-Pfister Martina و، and al .(2018) .Inclusive Insurance in National Financial Inclusion Strategies Survey Report .,Malaysia, septembre 2018 :Alliance for Financial Inclusion (AFI.(
9. Churchill, C. (2006). Protecting the poor,A microinsurance compendium. International Labour Office Geneva, , Switzerland, and Foundation From Knowledge to Action, Germany.
10. CNA. (2023). 'Assurance Algérienne en chiffre 2023. Alger: Conseil National Des AssurancesL.
11. CNA, C. N. (2026). https://bdcs.dz/index.php?p=40&g=40.
12. DGTGC, D. G. (2023. 2022). Activité des Assurances en Algérie. Algérie: Ministère des Finances.
13. Elijah Owusu Agyeman .(2024) .PROMOTING INCLUSIVE INSURANCE IN A CONSTRAINED ECONOMIC ENVIRONMENT . Printed by Lema Press, Accra – Ghana.
14. Enhancing Financial Innovation and Access, EFIA. (2018, April). Overview of the Microinsurance Ecosystem in Nigeria. Retrieved from .:https://www.efina.org.ng/wp-content/uploads/2019/02/Overview-of-Microinsurance-Ecosystem-in-Nigeria-April-2018.pdf.
15. Haroun, A. E., & Effandi bin Yusoff, M. (2019). Micro-Takaful as stimulus for financial inclusion: A key component towards sustainable development. Open International Journal of Informatics (OIJI), 07(02).
16. Hasim, H. M. (2014). Developing a Conceptual Framework of Microtakaful as a Strategy towards Poverty Alleviation. Journal of Economics and Sustainable Development, 5(28).
17. IAIS-CGAP, I. A. (June 2007). ISSUES IN REGULATION AND SUPERVISION OF MICROINSURANCE. Issues Paper.
18. International Association of Insurance Supervisors IAIS) .October .(2012 , Application Paper on Regulation and Supervision supporting Inclusive Insurance Markets تم الاسترداد من . https://www.iais.org/uploads/2022/01/Application_Paper_on_Regulati.

19. ISLAMIC FINANCIAL SERVICES BOARD (IFSB). (NOVEMBER 2015). ISSUES IN REGULATION AND SUPERVISION OF MICROTAKĀFUL (ISLAMIC MICROINSURANCE). Malaysia: ISLAMIC FINANCIAL SERVICES BOARD (IFSB).
20. Martínez, C. S., Martina , W.-P., & Corinna, M. (2022). Assurance inclusive, la pièce manquante de nombreuses stratégies nationales d'inclusion financière. Deutsche Gesellschaft für Internationale, access to insurance intiative aii.
21. Nagpal, A., & Jappanjyot, K. K. (2015, February). The Road So Far To Micro Insurance: The Financial Revolution in the Services for the Poor . International Journal of Information Technology and Management, Vol. VIII (Issue No. XI).
22. Rom, N. A., & Zuriah, A. R. (2012). Financial Protection for the Poor in Malaysia: Role of Zakah and Micro-takaful,. JKAU: Islamic Econ , 25(01).
23. Shailabh, K. (March 2013). SOCIAL PERFORMANCE INDICATORS FOR MICROINSURANCE. A hAndbook for MicroinsurAnce PrActitioners, Appui au Développement Autonome ADA,.
24. Sulaiman, A. (2017). THE APPLICATION OF MICRO TAKAFUL MODEL ISLAMIC MICRO INSURANCE MODEL AS A TOOL FOR THE GROWTH OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES, SME'S IN NIGERIA. The Beam: Journal of Arts & Science, 10.
25. UBOM, U. B., Akpan, J. W., & U. UBOM, ,. A. (2017). Microinsurance, Micro investments and Sustainable Development in Nigeria. (P. b. Investify, Ed.) Expert Journal of Finance, Volume 5.
26. Union postale universelle . (2016). Développer l'inclusion financière en favorisant l'accès à l'assurance – le rôle des réseaux postaux. Publié par l'Union postale universelle (UPU) Berne (Suisse) et l'Organisation internationale du travail (OIT) Genève (Suisse).
27. WBG. (2020). Financial inclusion is a key enabler to reducing poverty and boosting prosperity . Retrieved 2025, from FINANCE, COMPETITIVENESS & INNOVATION GLOBAL PRACTICE, https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion: The World Bank Group
28. WBG .(2020) .Financial inclusion is a key enabler to reducing poverty and boosting prosperity FINANCE, COMPETITIVENESS & INNOVATION GLOBAL PRACTICE) .The World Bank Group تم الاسترداد من (https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion.