

## التأمين البنكي

أستاذة : نصيرة دردر، أستاذة مساعدة.  
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة بومرداس.

### ملخص باللغة الفرنسية:

Suite au phénomène de la globalisation financière, on assiste aujourd'hui à un rapprochement des activités de banque et d'assurance. L'élimination des obstacles relatifs à la vente des banques des produits d'assurance a donné naissance à un nouveau produit appelé familièrement bancassurance.

La problématique de ce papier se résume dans la question suivante :

**Comment peut-on faire de la bancassurance un outil qui améliore et renforce la position du système bancaire algérien ?**

A travers ce papier, nous avons étudié le concept de la bancassurance tout en accentuant nos efforts sur l'étude des différents modèles de la bancassurance existants à travers le monde ainsi que les facteurs déterminant son succès.

Après l'étude de l'expérience algérienne en la matière, nous avons tenté de déterminer les différentes leçons à apprendre par l'Algérie pour réussir la bancassurance au sein du système bancaire algérien

الملخص باللغة العربية:

نتيجة للعولمة المالية تطورت الخدمات البنكية لتشمل منتجات التأمين التي كانت حكرًا على شركات التأمين، فالمنافسة العالمية تفرض على البنوك الجزائرية أن تتأقلم مع قواعد اللعبة و تنتهج سبيل باقي دول المنطقة لاختراق البنوك مجال التأمين.

إشكالية هذه الورقة نلخصها في السؤال التالي:

**كيف يمكن أن نجعل من التأمين البنكي أداة تعمل على تحسين وضعه  
وضعية النظام البنكي الجزائري؟**

من خلال هذه الورقة قمنا بدراسة مفهوم التأمين البنكي مع التركيز على دراسة مختلف نماذج التأمين البنكي المتبناة من قبل مختلف دول المنطقة إلى جانب العوامل المحددة لنجاحه، بعد ذلك حاولنا إسقاط هذا على الواقع الجزائري، بغرض التمكن من تحديد أهم الدروس التي تضمن للجزائري التطبيق الجيد للتأمين البنكي و الذي يسمح بتحسين و تدعيم وضعية النظام البنكي الجزائري.

المقدمة :

ترتبط العولمة بالنشاط المصرفي بوصفها جزءا من العولمة الاقتصادية، و قد اتخذت العولمة المالية أبعادا و مضامين جديدة جعلت البنوك تتجه إلى ميادين و أنشطة غير مسبقة، مثال ذلك اهتمام البنوك بالنشاط التأميني و ظهور ما يسمى بالتأمين البنكي (la bancassurance). سمحت العولمة المالية بإزالة الحواجز التي كانت تمنع المؤسسات المالية من العمل في قطاعات معينة، فاتجهت البنوك و خاصة التجارية منها

في التحول نحو البنوك الشاملة، إضافة إلى دخولها في عمليات الاندماج والاندماج على مختلف المؤسسات خاصة المالية منها، فأصبحت شركات التأمين منافس قوي و مكمل في نفس الوقت للبنوك في مجال الخدمات التأمينية.

من خلال هذه الورقة سنحاول الإجابة عن الإشكال التالي:

كيف يمكن أن نجعل من التأمين البنكي أداة تعمل على تحسين وتدعيم وضع النظام البنكي الجزائري ؟

الإجابة على هذا السؤال سنتناول موضوع التأمين البنكي من خلال التطرق للنقاط التالية:

- مفهوم التأمين البنكي.
- نماذج التأمين البنكي.
- منتجات التأمين البنكي.
- مزايا و عيوب التأمين البنكي.
- عوامل نجاح التأمين البنكي.
- التأمين البنكي في الجزائر.

في خاتمة الموضوع، و على ضوء ما سيتم دراسته، سنتطرق لأهم الاقتراحات أو العناصر التي يجب أخذها بعين الاعتبار لضمان، و لو نسبيا، نجاح التأمين البنكي في الجزائر.

## 1- مفهوم التأمين البنكي:

ظهر مفهوم التأمين البنكي، في معظم دول العالم، في بداية الثمانينات نتيجة للعولمة المالية التي سمحت بالتنوع في القطاع المالي و إزالة الحواجز الموجودة بين البنوك و مختلف المؤسسات المالية الأخرى. مفهوم التأمين البنكي يعني التداخل بين الأنشطة المالية، حيث لاحظت البنوك أن مدخرات زبائنها تذهب إلى شبكات مالية أخرى لا توفرها

تحت البنوك و خاصة التجارية منها

البنوك، فعملت هذه الأخيرة على اقتراح منتجات مالية جديدة لضمان الحماية على هذه الودائع و من أهمها نذكر خدمات التأمين و خدمات التوفير. نتج التأمين المصرفي من اختراق البنوك لصناعة التأمين ( la bancassurance )، مما أدى إلى وجود منافسة كبيرة بين البنوك جهة و شركات التأمين من جهة أخرى، و كرد فعل عملت هذه الأخيرة على الدخول في مجال الخدمات المصرفية ( l'assurfinance ).

قبل الثمانينات، و لكن على مستوى محدود جدا من الدول، كان القطاع المالي السائد يتميز بحرية تدخل البنوك في العمليات التأمينية و مثال ذلك استراليا، المملكة المتحدة و زيلندا الجديدة.

أما في أغلبية بلدان العالم فلو حظ وجود حواجز قانونية و أخرى عرفية تفصل القطاع البنكي عن القطاع التأميني و مثال ذلك ألمانيا، فرنسا و هولندا.

تختلف الخدمات التأمينية التي تقدمها البنوك باختلاف درجة الصلة التي تربطها بشركات التأمين، ففي بداية الأمر عملت البنوك على توزيع منتجات تأمينية قريبة من النشاط البنكي، بعد ذلك عملت على امتلاك شركات تأمين أو حصة منها دون ممارسة رقابة أو سيطرة عليها، إذ تقوم البنوك في هذه الحالة أيضا ببيع المنتجات التأمينية فقط، تطور مفهوم التأمين البنكي بعد ذلك لدرجة أن أصبحت البنوك تصدر بواليص التأمين و تحضى بحصة في عمليات شركات التأمين و أنشطتها.

## 2- نماذج التأمين البنكي:

لا يوجد نموذج معياري و موحد للتأمين البنكي تتبعه كل بلدان العالم، لكن كل بلد يمكنه أن يكيف التأمين المصرفي حسب خصائصه بطريقة تضمن له النتائج الايجابية.

عموما تلخص النماذج الممكنة للتأمين البنكي في ثلاثة مجموعات أساسية:

### النموذج الأول: اتفاق التوزيع : - النموذج الأمريكي -

تتميز القوانين البنكية الأمريكية بالتشدد الكبير ويترجم ذلك ميدانياً بصح حواجز مختلفة أمام البنوك لتجنب تشكيل تكتلات مالية قوية. من بين الحواجز المفروضة نذكر تلك المتعلقة بالفصل الكلي بين أنشطة البنوك وشركات التأمين.

استمر الوضع على حاله إلى غاية 1999 أين عملت السلطات الأمريكية على وضع قانون بنكي جديد Gramm Each Bliley Act يسمح لشرك ببيع منتجات التأمين.

نموذج التأمين البنكي المهيمن في الولايات المتحدة الأمريكية يحمل على اتفاق التوزيع « accord de distribution »، في هذه الحالة تقوم الشركات بتوزيع المنتجات التأمينية التابعة لشركات التأمين، فهي تلعب دور الوسيط بين الزبائن وشركات التأمين وهي مجرد وكيل يقوم ببيع منتجات التأمين مقابل عمولة.

يتميز هذا النموذج بالسرعة في انطلاق تطبيق التأمين البنكي لأن البنك في هذه الحالة لا يقوم بالاستثمار بل يعمل على استغلال شبكته المكونة سابقاً و موارده البشرية لتوزيع المنتجات التأمينية، عائد البنك يكون خالياً من المخاطرة، أي أنه يحصل على عائد قليل لكن أكيد.

في هذا النموذج أيضاً تملك البنوك ميزة تنافسية تسمح لها بتوزيع عدد كبير من منتجات التأمين: مقارنة بشركات التأمين، تحضى البنوك بدرجة ثقة كبيرة من قبل زبائنها، إضافة إلى حيازتها على شبكة توزيع كثيفة وواسعة إلى جانب المعلومات المتعلقة بزبائنها والتي تعد بمثابة المادة الأولية لاتخاذ القرارات الرشيدة، باستغلال هذه الميزة التنافسية، تهدف البنوك إلى تطوير عملية بيع بواليص التأمين مقابل عمولة وليس في إنتاج منتجات التأمين. حالياً، هذه العملية الأخيرة تمنعها القوانين البنكية الأمريكية.

نظرا لغياب التكامل الفعلي بين البنك و شركات التأمين يمثل هذا النموذج من غياب المرونة في اتخاذ القرار، خاصة فيما يتعلق بتمويل منتجات جديدة، إضافة إلى إمكانية عدم التوافق بين ثقافة كل من المؤسساتتين.

في سنة 2003، التأمين البنكي يمثل 2.5% من سوق التأمين، و التأمين على الحياة يمثل ثلثي عائدات التأمين البنكي، هذا النوع السائد في كل من الولايات المتحدة الأمريكية موجود أيضا في المملكة المتحدة، ألمانيا، اليابان و كوريا الجنوبية.

## 2-2 النموذج الثاني: -النموذج الإيطالي-

الشراكة ( joint-ventures ) : في هذه الحالة يعمل البنك على إنشاء اتفاق شراكة مع شركة تأمين واحدة أو عدة شركات، يتميز هذا النموذج بوجود درجة تكامل اكبر بين البنك و شركة التأمين مقارنة بالنموذج السابق (اتفاق التوزيع)، إذ يكون هناك تبادل الخبرة بين البنك وشركة التأمين.

تحافظ هذه الأخيرة على استقلاليتها و يضمن البنك لها رأسمال إضافي إلى جانب توزيع منتجاتها عبر شبكته، كما يزودها بالمعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات السليمة و تخفيض المخاطرة. يصعب في هذا النموذج التسيير على المدى الطويل و هو كثير التواجد في كل من إيطاليا، اسبانيا ، البرتغال و كوريا الجنوبية.

## 3-2 النموذج الثالث: التكامل الكلي: - النموذج الفرنسي -

تعد التجربة الفرنسية في مجال التأمين البنكي من بين التجارب الرائدة عالميا، فانطلاق هذه التجربة يعود للسبعينات أين عملت البنوك الفرنسية على توفير منتجات التأمين على الحياة لصالح زبائنهم - طالبي القروض -

يحتل استقطاب العمليات التي كانت تدفع سابقا لشركات التأمين  
بمصر ما الطرف المحتكر لمثل هذه العمليات.

تعرض الاكتفاء بلعب دور الوسيط بين زبائنها و شركات التأمين،  
عن البنوك الفرنسية و على رأسها le crédit mutuel على عرض  
حرف منتجات التأمين - على الحياة وعلى الممتلكات/ الحوادث -  
(vie et IARD) لتصبح بذلك البنوك الفرنسية مؤسسات رائدة في مجال  
تأمين أطلق، عليه بعد ما يقرب 15 سنة من الظهور، مصطلح التأمين  
البنكي.

في سنة 2003، يغطي التأمين البنكي ما يعادل 60% من سوق  
تأمين على الحياة، حتى بالنسبة للتأمين على الحوادث و الممتلكات تعمل  
بنوك على منافسة شركات التأمين، نذكر مثال التأمين على السيارات الذي  
تطيه البنوك بنسبة 6 % سنة 2003 لتسجل فيه نسبة نمو تقدر بأزيد من  
12% سنة 2004.

نموذج التأمين البنكي المهيمن على مستوى البنوك الفرنسية يحمل  
شكل التكامل الكلي «intégration complète»، في هذه الحالة يمكن للبنك  
إنشاء شركة تأمين خاصة به، أو شراء شركة تأمين، في هذا النموذج هناك  
تكامل كلي بين النشاط البنكي و النشاط التأميني، فنشاط البنك لا ينحصر في  
بيع المنتجات التأمينية و إنما يعمل البنك على إصدار بواليص التأمين.  
يتميز هذا النموذج بمرونة كبيرة في اتخاذ القرار و تكون العائدات أكبر لكن  
درجة المخاطرة مرتفعة جدا بسبب وجود تكامل أكثر وثاقة بين أنشطة  
التأمين البنكية.

أهم العراقيل التي يواجهها هذا النموذج هي كبر حجم الاستثمارات  
و بالتالي التأخر في تبني التأمين البنكي، نجد هذا النموذج أيضا في كل من  
بلجيكا و المملكة المتحدة.

..

### 3- منتجات التأمين البنكي :

توجد مجموعتين أساسيتين من المنتجات التأمينية التي توفرها البنوك هي:

**1-3 التأمين على الحياة (assurance vie) :** اهتمام البنوك بإصدار هذا النوع من المنتجات يعود للتشابه الكبير الموجود بين إصدار بوليصة التأمين وإصدار قرض للعميل، فهذا التشابه أدى إلى شعور البنوك بارتياح أكبر بانخراطها مباشرة في أنشطة التأمين على الحياة. وتتمثل أوجه التشابه بين العائد الصافي لبوليصة التأمين و العائد الصافي للقروض فيما يلي:

- ربحية بوليصة التأمين تعتمد على حجم أقساط التأمين المحصلة والمدة لمعدل خسارة البوليصة زائد المصاريف، أما عائد القرض فيعتمد على سعر الفائدة بالنسبة لمعدل الخسارة المتوقع زائد مصاريف التشغيل.
- مخاطر التأمين على الحياة يمكن التقليل منها عن طريق إعادة التأمين عليها لدى طرف ثالث، على حين أن المخاطرة المتصلة بالقرض يمكن تقليلها بواسطة بيع القروض لطرف ثالث ( تعبئة القروض).
- كل من التأمين على الحياة و القروض يتعرضان لمخطر السيولة.
- كل من التأمين على الحياة و القروض ينطوي على مصاريف تشغيلية على الرغم من أن تكاليف التوزيع عن طريق الوكلاء تتفرد بها صناعة التأمين على الحياة.
- كل من التأمين على الحياة و القروض يواجهان مخاطر الاختيارات السلبية.

هناك صيغ مختلفة للتأمين على الحياة المقدمة من طرف البنوك و مثال ذلك ما يلي:

- يقوم المدخر/المؤمن بإيداع مبلغ من المال على مستوى البنك الذي يضمن للعميل إعادة تسديد هذا المبلغ إضافة للفوائد المتراكمة و ذلك في نهاية مدة العقد. هذه الأخيرة تختلف باختلاف النظام الجبائي المتبع حيث

تلك هناك إعفاء الفوائد المتراكمة من دفع الضرائب بعد مدة تقدر مثلا  
بـ 10 أو 8 سنوات.

من حيث بيع منتجات تأمين معقدة مقارنة بالمثال الأول، و نذكر منها  
حالة لجوء العميل للبنك لطلب تحويل مجموعة من الأصول المالية  
الخاصة في صيغة عقد تأمين على الحياة ، فيحصل العميل على عقد  
حز يستفيد من نظام جبائي مغري للتأمين على الحياة بدون مثلا دفع  
حرم على القيمة الفائضة للمحفظة التي يملكها.

### 2-3 التأمين على الممتلكات / الحوادث assurance dommages

يتميز هذا النوع من المنتجات التأمينية بدرجة عالية من المخاطرة  
في أقل قابلية للتكهن بها من تلك التي قد يتحملها البنك في حالة التأمين  
على الحياة. مدة عقود التأمين على الممتلكات / الحوادث تكون عادة اقصر  
من مدة عقود التأمين على الحياة.

رغم المخاطرة الكبيرة لهذه المنتجات إلا أن البنوك لجأت إليها  
لتحسين الإنتاجية أي يجب بيع عدد كبير المنتجات عبر نفس الشبكة، و بيع  
المنتجات التي تعود عليها بعمولات تساعد على إثراء خزيرتها.

في حالة التأمين على الممتلكات / الحوادث يقوم البنك بتحليل مختلف  
عن التحليل السابق و ذلك للاختلاف الموجود بين هذا النوع من التأمين  
و طبيعة نشاط البنك. و يمكن تلخيص أهم نقاط الاختلاف فيما يلي:

- الزبون الجيد للبنك ليس هو الزبون الجيد لمنتجات التأمين دائما،  
و مثال ذلك الزبون التاجر الذي يقوم بعمليات بنكية كبيرة و متكررة مع  
بنك واحد يمكن أن يسبب مخاطرة كبيرة في حالة سيطرة سيارة مكلفة  
و بسرعة.

- تسعى البنوك للتعامل مع الفئة الشابة و المحافظة عليها، في حين أن  
التأمين على الحوادث يحمل درجة مخاطرة كبيرة كلما تعلق الأمر بالفئة  
الشابة.

- ثقافة عمل البنك تختلف كل الاختلاف عن الثقافة للحرمة للقرض فقط
- التأمين على الممتلكات / الحوادث، إضافة إلى اختلاف التأمين
- طالب التأمين و شركة التأمين مما يستلزم تكوين أعوان التأمين
- ميدان التأمين.
- تأمين الخسائر قليل المردودية في المدى القصير، فعائدات شركة
- التأمين ناتجة عن عامل الوقت الذي يسمح بتراكم الأرباح.

#### 4- مزايا و عيوب التأمين البنكي : يتميز التأمين البنكي بمجموعة

من المزايا و العيوب و ذلك بالنسبة للبنوك، شركات التأمين و أيضا

##### 4-1 المزايا :

##### أ/ بالنسبة للبنوك:

- ضمان عائدات إضافية ثابتة بفضل تنويع النشاط.
- تعظيم وفاء الزبائن نتيجة تقديم مجموعة كاملة من المنتجات.
- تقليل المخاطر في حالة اتفاق التوزيع.
- التوجه نحو خدمات مالية متكاملة و ملائمة لدورة حياة الزبائن.
- الاستفادة من رؤوس الأموال الموجهة للتأمين، إضافة إلى الاستفادة من النظام الجبائي المطبق.
- توسيع خط المنتجات باستعمال نفس الشبكة و نفس الموارد البشرية مما يسمح بتخفيض التكاليف الثابتة، تحسين الإنتاجية و المردودية العامة للبنك.

##### ب/ بالنسبة لشركات التأمين:

- استغلال الزبائن العريضة للبنوك فيرتفع عدد العقود الممضاة نتيجة الاحتكاك الكبير و المستمر للبنوك مع زبائنهم.
- تنويع النشاط.
- نمو أحسن للمنتجات الجديدة بالتعاون مع البنوك.

تصل أكثر في السوق بدون انشاء شبكة جديدة.  
 الحصول على رأسمال إضافي من البنوك، مما يحسن من نشاط الشركة  
 تيسر الجيد للمخاطر نتيجة للمعلومات التي تحصل عليها من البنوك.  
 ارتفاع المردودية الناتج عن التحكم في المخاطر و ارتفاع حجم النشاط  
 و انخفاض تكاليف التوزيع.

#### النسبة للزبائن :

سهولة الحصول على المنتجات التأمينية، إذ يحصل الزبون على  
 مجموعة متكاملة من المنتجات المالية من نفس الشباك.  
 انخفاض في الوقت المستغرق.  
 التعامل مع مسير حسابه فقط.  
 تكاليف المنخفضة كون نفس الشبكة توزع منتجات مختلفة.  
 الربط بين مفهوم الادخار و مفهوم الاحتياط من المخاطر (التأمين).

#### 2-4 العيوب:

##### بالنسبة للبنوك:

- فقدان البنك للصورة الجيدة في حالة تأخر شركة التأمين عن تسديد التعويضات.
- كبر حجم الاستثمارات خاصة على مستوى الموارد البشرية للتمكن من توزيع المنتجات الحديثة.
- يمكن لمنتجات التأمين أن تتفوق على المنتجات البنكية مما يؤدي إلى خروج المدخرات من البنوك.
- اختلاف ثقافة كل من البنوك و شركات التأمين.

##### ب/ بالنسبة لشركات التأمين:

- تحويل مراكز اتخاذ القرار، فمنتجات التأمين تكون حسب اختيار البنوك

- السرية المصرفية لا تتلاءم مع تكوين قاعدة معلومات لشركات التأمين من قبل البنوك
- غياب ظروف المنافسة الشرعية بين البنوك و شركات التأمين، مما يمكن للبنوك اللجوء للبنك المركزي بصفته المقرض الأخير للبنوك المصرفية الشيء الذي لا يتوفر لشركات التأمين.

إضافة إلى ما سبق، يعاني التأمين البنكي من مشاكل أخرى مثل أهمها خضوع كل من البنوك و شركات التأمين لأجهزة رقابة (supervision) مختلفة، وأن مختلف الاقتصاديات تسعى للحد من حصة اندماج البنوك و شركات التأمين خوفا من تشكيل قوة اقتصادية مهيمنة.

#### 5- عوامل نجاح التأمين البنكي:

يتحدد نجاح التأمين البنكي بعاملين أساسيين، أولهما مرتبط بالمحيط الداخلي للبلاد و الثاني يتعلق بنموذج التأمين البنكي المتبع.

#### 5-1 العوامل المتعلقة بالمحيط:

تتلخص أهم العوامل المتعلقة بالمحيط فيما يلي :

- الإطار القانوني للبلاد يلعب دورا فعالا في ترقية التأمين البنكي.
- المزايا الجبائية المحفزة لتواجد منتجات التأمين البنكي.
- الصورة الجيدة التي يتمتع بها البنك، طبيعة العلاقات التي تربطه بزملائه و جوارية و كثافة شبكته.
- العوامل الثقافية.

#### 5-2 العوامل المتعلقة بنموذج التأمين البنكي المتبع:

تتلخص العوامل المرتبطة بنموذج التأمين البنكي المتبع فيما يلي:

حيد المنتجات و طريقة توزيعها، فالمنتج يجب أن يحدده البنك الذي عرف أفضل الزبائن، و يجب أن تكون منتجات بسيطة سهلة التوزيع و سهل التأقلم معها.

أن يولي البنك اهتماما اكبر بتكوين و تحفيز الشبكات المخصصة لبيع المنتجات التأمينية لضمان النجاح التجاري.

المساعدة التقنية (pilotage technique) إذ يجب على البنك أن يدمج فرق من الأشخاص المتخصصة في منتجات التأمين لمساعدة عمال البنك في مختلف الخطوات.

ضرورة معرفة أن موزع الخدمة هو الذي يتحكم في الأمر، حيث هو الذي يعرف الزبائن و هناك ثقة مسبقة بنهم وبين البنك.

يجب القيام بالعديد من الأنشطة على مستوى نقاط بيع منتجات التأمين، و لكن قرار الاكتتاب و دفع تعويض الأضرار يجب أن يكون مركزيا.

الاعتماد على منتجات بسيطة هو احد النقاط الذي يجب أن تعتمد عليها شبكة التوزيع و التي تعد بمثابة الزبون الأول لشركة التأمين.

#### ٦- التأمين البنكي في الجزائر

قبل سنة 1990، كان الإطار القانوني في الجزائر لا يسمح بتواجد أي علاقة بين البنوك و شركات التأمين، حيث كانت البنوك تخضع لمبدأ تخصص في خدمات مصرفية محددة من قبل الدولة و ذلك وفقا للتخطيط المالي لسنة 1971. و كانت شركات التأمين أيضا متخصصة وفقا للقرار رقم 928 الصادر في 1975/05/21.

هذه القيود القانونية التي تشجع التخصص كانت وراء غياب المنافسة حتى بين البنوك أو بين شركات التأمين، فنتج عن ذلك أثارا سلبية على طريقة تسيير القطاع المالي و أيضا طبيعة الخدمات المالية المقدمة، سواء

من طرف البنوك أو شركات التأمين. جاء القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بالنقد والائتمان ليشرع حرية النشاط داخل القطاع المالي، حيث أصبحت البنوك الجزائرية خاضعة لمبدأ الشمولية ويمكنها بإمكان البنوك التي تنشط داخل القطاع المالي أن تقدم منتجات التمويل لزبائنها. بعد ذلك جاء الأمر رقم 11-03 المؤرخ في 26/08/2003 المتعلق بالنقد والائتمان ليقيد، من جديد، من حرية البنوك وتلك من الأزمات البنكية التي عرفها الاقتصاد الجزائري.

لمعرفة واقع التأمين البنكي على مستوى البنوك الجزائرية تأخذنا cneq/banque و كيفية قيامه بالتأمين البنكي على القروض العقارية.

عام 1997 تحول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط cneq إلى بنك شامل يدعى cneq/banque

و مباشرة بعد ذلك أي سنة 1998 عمل هذا البنك على إنشاء صندوق الضمان fonds de garantie لتقديم منتجات التأمين البنكي لحسابه الخاص. وذلك وفقا لما جاء في قانون النقد والائتمان، فأى عميل يتقدم لطلب قرض عقاري من هذا البنك يجبر على الانخراط في صندوق الضمان وذلك بمبلغ اشتراك يقدر ب 3600 دج ( مهما كانت قيمة القرض )، إضافة إلى دفع أقساط سنوية تحدد حسب قيمة القرض. في حالة وفاة العميل المقرض يسدد البنك الرصيد المتبقى لفائدة المستفيدين الذين تم تحديدهم في عقد التأمين، و تجدر الإشارة إلى أن باقي القروض كانت تغطي من خلال توزيع هذا البنك لمنتجات تأمين شركة saa.

بمجرد إصدار الأمر رقم 11-03 الذي منع cneq/banque من ممارسة التأمين البنكي لحسابه الخاص حول صندوق الضمان من هذا البنك

حيث تم إمضاء اتفاقية بين cnep/banque و saa لضمان  
حالة الوفاء، دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في 2004/01/01.

موجب هذا الاتفاق التوزيعي يقوم البنك بتوزيع منتجات التأمين  
saa مقابل تقاضيه لعمولة تقدر ب 4.5 % من إجمالي الأقساط

اتفاق التوزيع هذا يهتم فقط بتغطية خطر قرض وحيد ( ضمان  
القرض في حالة الوفاء )، و نظرا لغياب هيئة مختصة في التأمين البنكي  
على مستوى cnep/banque فان كل القرارات بما فيها البسيطة تتخذ من  
طرف شركة saa (مركزية اتخاذ القرار) مما كان وراء الأجل الطويلة  
لحركات منح التأمين البنكي، و فيما يلي الخطوات المتبعة في عملية  
التأمين البنكي على مستوى cnep/banque :

تقوم وكالة saa بإرسال نماذج طلب الانخراط لوكالة  
cnep/banque، بعد الموافقة على منح القرض يجبر العميل المقترض  
على إمضاء طلب عقد التأمين مع الوصف الجيد لحالته الصحية، بعد ذلك  
يقوم مدير وكالة البنك بإمضاء الطلب ويرسله إلى وكالة saa. في حالة  
الموافقة يعاد إرسال طلب الانخراط إلى البنك لتحويل أقساط التأمين شهريا  
إلى حساب saa لدى cnep/banque.

في حالة وفاة العميل تعلم وكالة البنك وكالة شركة التأمين saa  
و تقوم بتكوين ملف و ترسله إلى وكالة.

شركة التأمين للتأكد من الحادثة يمر الملف على كل من مدير وكالة  
saa و أيضا الهيئة المكلفة بدراسة حالة الوفاء، ثم يعاد الملف إلى البنك  
الذي يسدد الرصيد المتبقي لصالح المستفيدين المذكورين في عقد التأمين.

مما سبق نستنتج أن الإطار القانوني في الجزائر لا يشجع على التأمين البنكي بمعناه الواسع و أن البطء الكبير في معالجة المطالبات يحول سلبا على صورة البنك خاصة و أن إمضاء عقد التأمين هو إجراء يصعب دمج التأمين البنكي تكمن في عدم وجود هيئة أو خلية متخصصة في مثل هذه العمليات على مستوى البنك. يعد النموذج المتبع من قبل بنك cneq/banque من أبسط نماذج التأمين البنكي و الذي يقترح منح التأمين إلى حد بعيد المنتجات البنكية خاصة في هذه الحالة التي تخص التأمين على الحياة، و يضمن هذا النموذج للبنك عائدا سنويا أكيدا خاليا من المخاطر أيضا رفع إنتاجية شبكته و المكونة من 187 وكالة، إلا أنه رغم هذه المزايا فإن منتجات التأمين المقدمة لا تغطي المخاطر المختلفة التي تهدد التأمين البنكي و إنما توجه لتغطية خطر واحد فقط و هو خطر الوفاة، عكس ما لوحظ على مستوى هذا البنك، فإن منتجات التأمين البنكي توزع بين تأمينات يمكن للبنك من إقناع عملائه و ليس عن طريق الإكراه، أي على البنك أن يعمل على نشر ثقافة التأمين بين عملائه نتيجة للاحتكاك الدائم و المستمر معهم.

### الخاتمة :

في ظل هذه المعطيات الخاصة بالتأمين البنكي في الجزائر لا يمكننا أن نتصور نجاح التأمين البنكي بصفة تسمح بتدعيم و تحسين وضعية النظام البنكي الجزائري.

لذلك نقترح ما يلي:

- لاحظنا من خلال هذه الدراسة ضيق الإطار القانوني الخاص بهذه العملية - خاصة بعد 2003 -، لذلك يجب على السلطات الجزائرية العمل على وضع إطار قانوني يحفز البنوك الجزائرية على بيع منتجات التأمين. فالإطار القانوني هو المحفز الأساسي لنجاح التأمين البنكي بغض النظر عن طبيعة النموذج المتبع. مثال ذلك فرنسا و الولايات

- المتحدة فرغم الاختلاف الكبير في النموذج المتبع إلا أن كل منهما يحتل أولى المراتب العالمية في مجال التأمين البنكي.
- إعطاء الأهمية للجانب الجبائي المتعلق بهذا المنتج كما هو الحال مثلا في فرنسا التي تعد من بين الدول الرائدة في هذا المجال.
- من المعلوم أن البنوك الجزائرية تعاني من مشكل الصورة السيئة لدى العامة، لذلك يجب العمل على كسب ولاء الزبائن من خلال مثلا تطبيق سياسة اتصال فعالة تعطي الأهمية القصوى للزبون.
- عرض منتجات تأمين بسيطة تحتوي على مزايا جبائية و موجهة لأكبر فئة ممكنة - الفئة البسيطة التي تمثل الفئة الكبيرة في مختلف الاقتصاديات-.
- تتميز البنوك الجزائرية بارتفاع درجة السيولة. لذلك ينبغي توجيه هذه السيولة للاستثمار في مجال الموارد البشرية الشيء الذي يضمن التحكم و التيسير الجيد لعملية بيع منتجات التأمين.
- تدعيم عملية الرقابة على البنوك لتشمل المنتجات الجديدة.
- تطوير نظام معلوماتي على مستوى البنوك من جهة و بين البنوك و شركات التأمين من جهة أخرى لضمان التنسيق، الدقة والسرعة في العمل.
- تدعيم التأمين البنكي لتعويض العجز الموجود حاليا في قطاع التأمين و ذلك إما عن طرق التعاون بين البنوك و شركات التأمين أو عن طريق المنافسة بينهما.
- الاهتمام بجانب التسويق البنكي لما له من دور في إقناع زبائن البنك لاقتناء منتجات التأمين البنكي-عكس الإجماع حاليا- و في خلق ثقافة تأمينية لدى المواطن الجزائري.
- الحد من مراكز اتخاذ القرار.

### قائمة المراجع:

- 1- Jean-pierre Daniel, les enjeux de la bancassurance, édition de verneuil, paris, 1995.
- 2- Jean-pierre Daniel, Les Facteurs Clés du succès de la bancassurance, séminaire sur la bancassurance, IFID Tunis 2002.
- 3- Djamel Eddine Chichti, La Bancassurance ,banques et assurance : concurrence et complémentarité, séminaire IFID Tunis 2002.
- 4- Dominique Plion, les banques : nouveaux enjeux, nouvelles stratégies, documentation française, paris, 1998.
- 5- Frederic Mishkin, monnaie, banque et marchés financiers, 7eme édition, pearson éducation, france, 2004.
- 6- Frank Blua, Christian Ligeard, Alain Chouan et Antoine Mérieux, la banque américaine, éditions d'organisation, Paris, 1988.
- 7- Jean -Jacques Bernard, Jean -Claude Gauthier, introduction au marché bancaire des particuliers et des professionnels, revue banque édition, Paris, 2002.
- 8- Sylvie De Coussergue, gestion de la banque, 3eme édition, Dunod, Paris, 2002.
- 9- OCDE, nouveaux défis pour les banques, OCDE, Paris, 1992.
- 10- Thierry Duclos, dictionnaire de la banque, SEFI éditions, paris.
- 11- Loi n° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit
- 12- Ordonnance n° 11-03 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.
- 13- Sites internet :
  - [www.scor.dz](http://www.scor.dz)
  - [www.swissre.dz](http://www.swissre.dz)
  - [www.cnes.dz](http://www.cnes.dz)
  - [www.cna.dz](http://www.cna.dz)