

دور قنوات توزيع التأمين في النهوض بفرع التأمين على الأشخاص في الجزائر خلال الفترة 2020-2011

The role of insurance distribution channels in promoting the branch of
persons' insurance in Algeria, during the period between 2011 and 2020

أسماء حدباوي¹*

Asma Hadbaoui

¹ جامعة محمد بوضياف - المسيلة -، الجزائر، asma.hadbaoui@univ-msila.dz

تاريخ النشر: 2022-03-31

تاريخ القبول: 2022-03-01

تاريخ الاستلام: 2022-01-17

ملخص: تهدف هذه الدراسة إلى إبراز دور قنوات توزيع التأمين في تطوير وتوسيع نشاط تأمينات الأشخاص وبشكل خاص القنوات الحديثة، حيث أن عملية توزيع منتجات التأمين واختيار القناة الأنسب يُمكن شركات التأمين من الوصول إلى شريحة أوسع من العملاء وبالتالي زيادة وتطوير إنتاجها، قمنا باستخدام المنهج الوصفي التحليلي من أجل تحليل واقع فرع التأمين على الأشخاص في الجزائر وإبراز أهم مشاكل التي تواجهه، ومن ثم عرض القنوات التي يُسمح لشركات التأمين باستخدامها في الجزائر وتحليل نشاطها ومكانة كل قناة في سوق التأمين على الأشخاص، وقد توصلنا لجملة من النتائج أهمها أن شركات التأمين على الأشخاص كانت تعتمد في بداية فصلها على تأمينات الأضرار على القنوات المباشرة بشكل أساسي لكن حصتها تراجعت لصالح قناة صيرفة التأمين لتصبح هذه الأخيرة أهم ثاني قناة تعتمد عليها الشركات في توزيع منتجاتها.

الكلمات المفتاحية: تأمينات الأشخاص ؛ قنوات التوزيع ؛ الوسطاء ؛ شركات التأمين على الأشخاص ؛ صيرفة التأمين.

تصنيف JEL : G22 ؛ L11؛D30

Abstract: This study aims to highlight the role of insurance distribution channels in developing and expanding the activity of persons' insurance, particularly the modern channels. Giving that the operation of distributing the insurance products and choosing the best suited channels enables the insurance companies to reach a broad cross-section of clients, therefore developing and increasing its production. We used the descriptive analytical method to analyze the reality of the persons' insurance branch in Algeria and highlighted the main problems that it faces. After that, we presented the channels that are allowed to be used by the insurance companies in Algeria, and we analyzed the activity and position of every channel in the persons' insurance market. Then we settled on a set of results of which the main one is: The persons' insurance companies were mainly relying at first on the damage insurance of the direct channels, but their shares decreased for the good of the Bancassurance, to make the latter the second main channel relied on by the companies in distributing its products.

Keywords: Persons' Insurance؛ Distribution Channels؛ Intermediaries؛ Persons' Insurance Companies؛ Bancassurance.

1. مقدمة:

تعد التأمينات على الأشخاص أحد أهم فروع التأمين، حيث حظي التأمين على الأشخاص في الدول المتقدمة باهتمام بالغ لطبيعته الادخارية حيث يعتبر وسيلة لمواجهة الأخطار التي تواجه الفرد في ذاته من المرض والعجز والوفاة، كما أنه يساهم في تعبئة المدخرات طويلة الأجل من الأفراد واستثمارها في مختلف الميادين مما يساهم في دفع عجلة التنمية، وفي ظل التطورات التي شهدها القطاع المالي العالمي واحترام المنافسة وجدت شركات التأمين نفسها أمام ضرورة البحث عن أساليب واستراتيجيات لتطوير وتوسيع نشاطها للحفاظ على مكانتها، وهنا تبرز أهمية قنوات التوزيع التي تسمح لها بالوصول إلى أكبر فئة من العملاء وبالتالي توسيع وتطوير إنتاجها.

وتتنوع قنوات توزيع منتجات التأمين بين قنوات تقليدية تركز على المكاتب المباشرة لشركة التأمين والوسطاء وقنوات حديثة تعتمد على التكنولوجيا وتوزيع منتجات التأمين عبر شبابيك البنوك، ويكمن الاشكال في اختيار القناة الأنسب لتوزيع منتجات التأمين والتي يمكنها أن تساهم في زيادة إنتاج فرع معين.

إشكالية الدراسة:

ومما سبق يمكن طرح الاشكالية التالية:

◀ ما هو دور قنوات توزيع التأمين في نهوض بفرع التأمين على الأشخاص في الجزائر؟

فرضيات الدراسة:

ولمعالجة الاشكالية قمنا بصياغة الفرضيتين التاليتين:

✓ إن ضعف الطلب على منتجات التأمين على الأشخاص راجع لضعف دخل الفرد الجزائري.

✓ تعتبر حصة القنوات الحديثة أكبر من حصة الوسطاء في تحصيل أقساط التأمين على الأشخاص في الجزائر.

أهداف الدراسة:

تتمثل أهداف الدراسة في:

- تبيان القنوات المعتمدة في توزيع منتجات التأمين بشكل عام والقنوات المعتمدة من طرف شركات التأمين على الأشخاص في الجزائر بشكل خاص.
- عرض الاطار القانوني المنظم لعملية توزيع منتجات التأمين على الأشخاص في الجزائر.
- ابراز دور قنوات التوزيع في توسع نشاط التأمينات على الأشخاص.

منهجية الدراسة:

لمعالجة الاشكالية والإحاطة بمختلف جوانب الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بهدف وصف وتحليل مختلف أبعاد الدراسة، حيث تم استعمال المنهج الوصفي في تبيان الإطار العام لنشاط التأمين على الأشخاص وقنوات توزيع منتجات التأمين، أما المنهج التحليلي فتم استخدامه في الجانب التطبيقي فيما يخص تحليل المؤشرات الأدائية لفرع التأمين على الأشخاص في الجزائر وكذلك تحليل نشاط قنوات توزيع منتجات التأمين المعتمدة من طرف شركات التأمين على الأشخاص في الجزائر.

الدراسات السابقة: تم الاعتماد في هذه الدراسة على مجموعة من الدراسات السابقة التي تطرقت لطرق تسويق وتوزيع منتجات التأمين، نذكر منها:

- **دراسة حسين حساني ورمضان توينار (2018) بعنوان:** دراسة تحليلية لواقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر، حاول الباحثان من خلال الدراسة تبيان واقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر وكيفية تحسين وتفعيل دور المعنيين في المجال في تفعيل المداخل المهمة لتطوير القطاع، ومن أهم النتائج التي توصلت لها الدراسة أن توزيع منتجات التأمين في الجزائر يتم عبر الوكالة المباشر، الوسيطاء وبنك التأمين مع ضعف حصة بنك التأمين ومحدودية المنتجات الموزعة عبر هذه القناة.
- **دراسة كلثوم مرقوم، فلاق صليحة وفاطمة فوقة (2020) بعنوان:** قنوات تسويق منتجات التأمين في الجزائر، أي دور لبنك التأمين؟، حاولت الباحثات من خلال الدراسة تشخيص واقع تسويق المنتجات التأمينية عبر البنوك في الجزائر والتي تدخل في إطار التعاون والشاركة بين البنوك وشركات التأمين، وتوصلت الدراسة إلى أن للبنوك دور مهم في تسويق المنتجات التأمينية، وترقية بعض المنتجات التأمينية المهمشة كتأمينات الأشخاص والتأمينات الفلاحية بالجزائر، وأن تسويق منتج التأمين عبر بنك التأمين لا يزال يعرف تأخرا رغم الإصلاحات التي عرفها القطاع.
- **عراس أمينة وفوزي عبد الرزاق (2018) بعنوان:** مساهمة شبكات التوزيع غير المباشرة في زيادة الحصة السوقية لشركات التأمين على الأضرار دراسة حالة بعض شركات التأمين الجزائرية، حاول الباحثان من خلال الدراسة توضيح مدى فعالية نشاط الوساطة التأمينية في شركات التأمين على الأضرار وأثرها على الحصة السوقية لها، وتوصلت الدراسة إلى أن سوق التأمين الجزائري يعتمد على الوكلاء العاملين أكثر من سمسرة التأمين، بالإضافة إلى أن وسطاء التأمين يساهمون بشكل كبير في رفع الحصة السوقية لشركات التأمين.

2. مفاهيم عامة حول تأمينات الأشخاص:

1.2 تعريف التأمين على الأشخاص:

تتعدد تعريفات التأمينات على الأشخاص باختلاف أنواعه ويمكن إيجاز أهم هذه التعاريف فيما يلي:

✓ التأمين على الأشخاص عبارة عن تأمين يقصد منه أن يأخذ المؤمن على عاتقه دفع مبلغ معين أو تقرير إيراد، إذا ما حدث أمر يتعلق بشخص المؤمن له لا بماله، كوصوله إلى سن معينة أو وفاته، أو مرضه، في مقابل دفع أقساط سنوية أو اشتراكات من جانب المؤمن له. (البشير، 1985، صفحة 306)

✓ التأمين على الأشخاص، تأمين يكون فيه الخطر المؤمن منه أمرا يتعلق بشخص المؤمن له لا بماله؛ والخطر المؤمن منه في التأمين على الأشخاص قد يكون خطرا حقيقيا أي كارثة كالموت والعجز والمرض، وقد يكون حادثا سعييا كالزواج أو إنجاب الولد وبقاء المؤمن له حيا بعد وقت معين. (محمد، 2018، صفحة 129)

✓ عقد احتياطي يكتب بين المكتتب والمؤمن، يلتزم بواسطته المؤمن بدفع مبلغ محدد في شكل رأسمال أو ريع، في حالة وقوع الحدث أو عند حلول الأجل المحدد في العقد، للمؤمن له أو المستفيد المعين، ويلتزم المكتتب بدفع الأقساط، حسب جدول استحقاق متفق عليه. (المادة 60 الأمر 07/95، 1995)

من خلال التعاريف السابقة يمكن تعريف التأمين على الأشخاص أنه ذلك التأمين الذي يكون موضوعه شخص المؤمن له وليس ماله، ويضمن هذا النوع من التأمين خطر الحياة والوفاة والمرض والعجز، حيث يكون المؤمن ملزما عند تحقق الخطر بدفع مبلغ التأمين للمؤمن له و/أو المستفيد، مقابل التزام المؤمن له بدفع الأقساط وفقا لجدول استحقاق متفق عليه.

2.2 أنواع التأمين على الأشخاص:

تنقسم التأمينات على الأشخاص إلى 3 أنواع أساسية (التأمين على الحياة، التأمين على المرض والتأمين ضد الحوادث الجسمية):

✓ **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 واحدا أو أكثر إما دفع مبلغ من النقود لشخص معين عند بلوغه سنا معينة أو دفع مبلغ من النقود للمستفيدين عند وفاة شخص معين أو ضمان مبلغ دوري (معاش) يُدفع 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. (ابراهيم، 2006، صفحة 122)

يتفرع التأمين على الحياة إلى ثلاث أشكال والتي تتنوع بتنوع الشروط الواردة في وثيقة التأمين وتتمثل 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 حال وفاة المؤمن له.
- التأمين على الحياة المختلط: وتضمن هذه الوثيقة حصول المؤمن له و/ أو المستفيد على مبلغ التأمين.

✓ **التأمين على المرض:** يكتسي هذا التأمين طبيعة مزدوجة أو مختلطة، فهو من جهة، تأمين على الأشخاص لأن المؤمن يلزم بدفع مبالغ محددة دون النظر لمسألة الضرر (عجز، ولادة، وفاة) ومن جهة أخرى تأمين من الأضرار يخضع بهذه الصفة للمبدأ التعويضي، حيث يلتزم المؤمن بتعويض كل أو بعض المصاريف الطبية والصيدلية الناجمة عن المرض أو الحادث المضمون. (عبد الهادي، 2003، صفحة 160)

✓ **التأمين ضد الحوادث الجسمية:** يتعهد المؤمن في حالة ما أصيب المؤمن له بحادث جسماني خلال فترة الضمان بأن يدفع له أو للمستفيد في حالة موته مبلغا محددا، أو أن يرد له كليا أو جزئيا المصاريف الطبية والصيدلية المدفوعة عن تحقق الحادث، ويقصد بالحادث في هذه الحالة كل إصابة جسمية تحدث ضررا في جسم الإنسان بصفة غير متعمدة، ومن أهم الأنواع التي يضمنها هذا النوع هي الوفاة، العجز الدائم الكلي والمؤقت والعجز المؤقت. (راشد، 1992، صفحة 223)

2.3. خصائص التأمين على الأشخاص:

- تتميز التأمينات على الأشخاص بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن التأمينات على الأضرار:
- ✓ تعتبر عقود التأمين على الأشخاص من العقود طويلة الأجل على عكس عقود التأمين على الأضرار التي عادة لا تتجاوز السنة.
 - ✓ بالنسبة للقسط في عقود التأمين على الأشخاص يدفع مجزئا خلال فترات على عكس القسط في تأمينات الأضرار الذي يدفعه المؤمن له دفعة واحدة عند اكتتاب وثيقة التأمين.
 - ✓ تأخذ عقود التأمين على الأشخاص الطابع الاختياري.
 - ✓ لا تخضع عقود التأمين على الأشخاص لمبدأ التعويض حيث ينص هذا الأخير على إعادة المؤمن له لنفس الحالة المالية التي كان عليها قبل وقوع الخطر وهذا لا يتوفر في عقود التأمين على الأشخاص حيث يكون مبلغ التأمين متفقا عليه في بداية العقد.

3. قنوات توزيع منتجات التأمين:

تعتمد شركة التأمين بالإضافة إلى مكاتبها ووكالاتها الخاصة على أطراف خارجية كوسطاء للوصول إلى أكبر فئة من العملاء وفي ما يلي نوضح هذه القنوات التي تعتمد عليها

1.3 القنوات التقليدية لتوزيع منتجات التأمين:

✓ وسطاء التأمين:

يعتبر وسطاء التأمين طرفاً أساسياً من أطراف نظام التأمين، فهم يلعبون دوراً مهماً في ترغيب الأفراد بإبرام عقود التأمين مع المؤمن، فيعتبرون بذلك جهازاً فعالاً في تنفيذ عملية جمع أكبر عدد من الأخطار، تحقيقاً لقانون الأعداد الكبيرة، وعمل الوسطاء إما أن يقتصر على تقديم خدماتهم للمؤمن، وهؤلاء هم الذين يعرفون بوكلاء التأمين، وإما أن يقدموا خدماتهم للأفراد الراغبين في إبرام عقود التأمين أو الراغبين في إسناد أخطار محافظهم لهيئات إعادة التأمين، ويطلق على هؤلاء اسم سماسرة التأمين. (بهاء ، 2007، صفحة 32)

- وكلاء التأمين: الوكيل هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يمتن أعمال الوكالة عن المؤمن، ويرتبط به بعقد وكالة يحدد صلاحيته وينظم علاقته القانونية معه. كما يعرفه المشرع الجزائري في المادة 253 من الأمر 07/95: "الوكيل العام للتأمين هو شخص طبيعي يمثل شركة أو عدة شركات بموجب عقد التعيين المتضمن اعتماده بهذه الصفة" (المادة 253، الأمر 07/95، 1995)

وينقسم وكلاء التأمين إلى أنواع متعددة تبعا لطبيعة الخدمات التي يقدمونها للمؤمن فقد يكون الوكيل مخولا لإبرام عقود التأمين وتسوية التعويضات نيابة عن المؤمن، فيقوم بإصدار وثائق التأمين واستلام الأقساط ودفع مبالغ التعويضات، وقد تحدد الوكالة الممنوحة لهذا الوكيل صلاحيته بالتعاقد بمبلغ معين لا يستطيع تجاوزه، أو أن تكون هذه الصلاحية مطلقة دون قيد أو شرط ضمن منطقة جغرافية معينة وهذا النوع من الوكلاء يكون عادة وكلاء لشركات تأمين أجنبية، ليس لها فروع مسجلة في الدولة التي يعمل فيها الوكيل. أما بالنسبة لوكلاء التأمين العاملين مع الشركات الوطنية، فإن الصلاحيات التي تمنح لهم تكون محدودة ومقتصرة على التوسط بين المؤمن وطالب التأمين في إبرام العقد وتحصيل أقساط التأمين وتحويلها إلى المؤمن، وتوجيه إشعارات تجديد الوثائق إلى المؤمن لهم.

ولا يشترط أن تنحصر أعمال الوكيل بمؤمن واحد، كما لا يشترط بوكيل التأمين أن يتخذ من ممارسة أعمال الوكالة حرفة وحيدة له. (بهاء ، 2007، الصفحات 32-33)

- سماسرة التأمين: السماسر هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي اتخذ من عملية التوسط بين المؤمن والمؤمن له في إبرام عقود التأمين، حرفة وحيدة له مقابل عمولة يتقاضاها من المؤمن.

ويعرفه المشرع الجزائري في المادة 258: "سمسار التأمين شخص طبيعي أو معنوي يمارس لحسابه الخاص مهنة التوسط بين طالبي التأمين وشركات التأمين بغرض اكتتاب عقد التأمين، ويعد سمسار التأمين وكيلًا للمؤمن له ومسؤولًا تجاهه. (المادة 253، الأمر 07/95، 1995)

يعتبر السمسار بمثابة ممثل عن طالب التأمين إذ يتولى عنه تنظيم استمارة طلب التأمين وتقديمها إلى المؤمن، وينوب عنه في الإدلاء بالبيانات المطلوبة والحصول على الشروط الملائمة، وفي حالة تحقق الحادث يتابع السمسار إجراء تسوية التعويض، وإن الأعمال التي يقوم بها السمسار وإن كان يقدمها خدمة لطالب التأمين، إلا أنها تعمل إلى حد كبير على تسهيل مهمة المؤمن، فهو يتولى التفاوض مع المؤمن نيابة عن طالب التأمين، ويقوم بتحضير الوثائق ويساهم في إنجاز الوثائق التي تتطلبها عملية تسوية التعويضات. (بهاء ، 2007، صفحة 34)

- **البائعون الأجراء:** وهم عبارة عن موظفين يعينون في شركة التأمين يتقاضون مرتبا ثابتا بالإضافة إلى عمولة تبعا لما يحققونه من مبيعات، ولا يحتاج هؤلاء سوى موافقة شركة التأمين على حق إنتاج وثائقها، وقد تطور عمل هؤلاء إلى متخصصين في نوع معين من التأمينات مثل بيع وثائق تأمين السيارات أو الحوادث البسيطة. (كريم، 2011-2012، صفحة 145)

2.3 القنوات الحديثة لتوزيع منتجات التأمين:

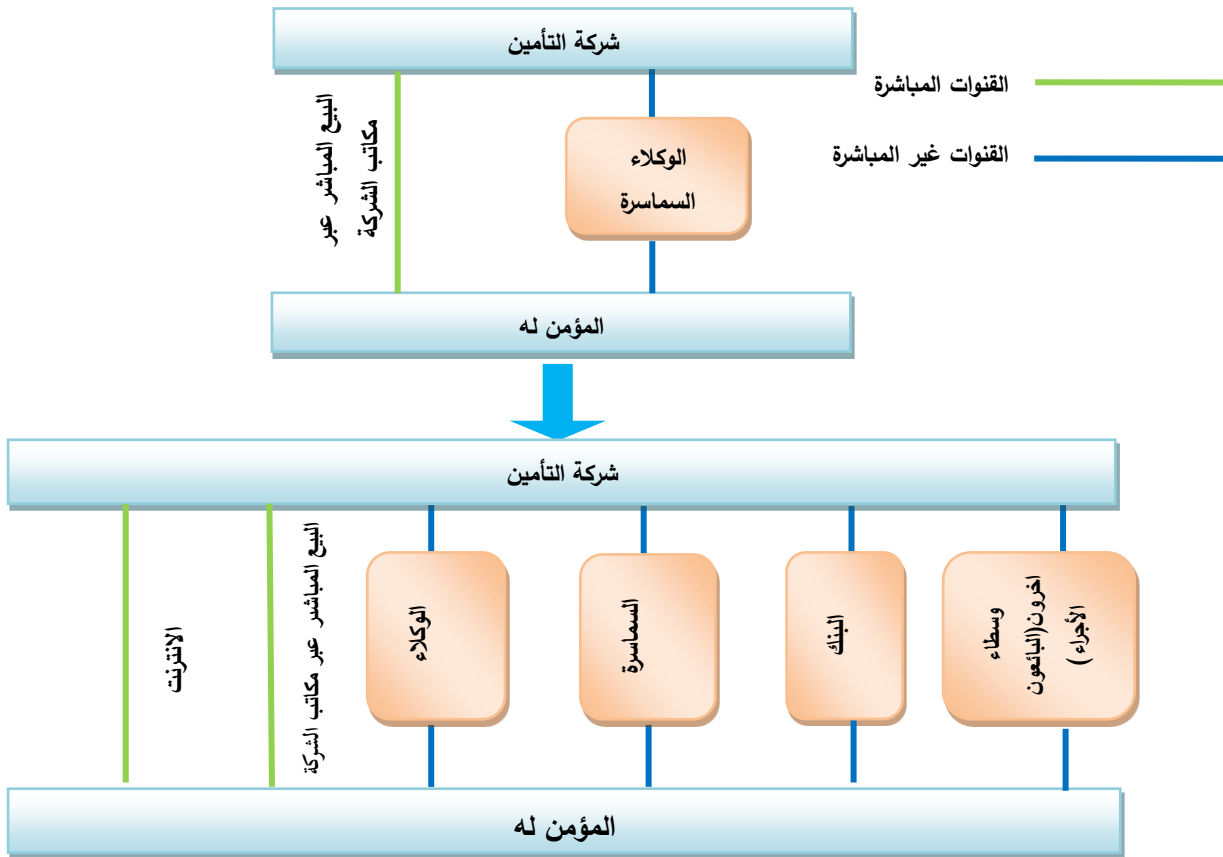
مع التطورات العالمية وظهور العولمة المالية والتكنولوجيا ظهرت قنوات جديدة لتوزيع منتجات التأمين نوجزها فيما يلي:

✓ **صيرفة التأمين:** وهي توزيع المنتجات التأمينية عبر قنوات - مستحدثة - لدى البنوك في شكل متوازي مع الخدمات المصرفية مما يسمح بخلق نوع متكامل من الخدمات المالية، وذلك بالاعتماد على استراتيجيات مختلفة انطلاقا من اتفاقيات التوزيع البسيطة وصولا إلى التكامل، حيث تدفع شركة التأمين عمولة للبنك، وتسمح قناة صيرفة التأمين بالوصول إلى عملاء البنك كلفة جديدة، وظهر هذا النوع من قنوات التوزيع في أوروبا في بداية القرن التاسع عشر.

✓ **الموزعات الآلية:** لمواكبة التطور التكنولوجي الحاصل في كل الميادين بدأت شركات التأمين تستعمل الموزعات الآلية لتوزيع خدماتها وأول الموزعات الآلية كانت عن جهاز يقوم بتسليم وثيقة التأمين عن حوادث المرور، بعد ذلك ظهرت موزعات متطورة مشابهة لتلك المستعملة في المصارف، وفي الوقت الحاضر اعتمدت شركات التأمين على هذا الأسلوب خاصة بالنسبة لوثائق تأمين الحوادث الشخصية حيث وضعت هذه الموزعات في الأماكن المخصصة لنقل المسافرين كالطائرات حيث يقوم الراغب في الحصول على هذه الوثيقة بدفع القسط المطلوب للحصول على الوثيقة التي يريدها للآلة وتقوم هذه الأخيرة بتزويده بتلك الوثيقة. (كريم، 2011-2012، صفحة 145)

✓ **الانترنت:** مع تطور تكنولوجيا الاتصال، أصبحت تستخدم الوسائط والشبكات الإلكترونية في توزيع منتجات التأمين، دون تحمل عناء التوجه لشركة التأمين أو البحث عن وسطاء لاكتتاب عقد التأمين، ونفس الشيء بالنسبة لعملية التعويض والخبرة في حالة تحقق الخطر المؤمن عليه؛ فظهور شبكة الأنترنت والتطور الهائل الذي صاحبها في مجال التجارة الإلكترونية أدى إلى استحداث وسيلة توزيع حديثة تعتمد على التوزيع الإلكتروني للخدمة التأمينية. (حساني، 2018، صفحة 294)

الشكل رقم (01): تطور قنوات توزيع التأمين من التقليدية إلى الحديثة



المصدر:

Swiss Re Sigma Magazine, la distribution digitale dans l'assurance: une révolution tranquille, N°2, 2014, p05.

من خلال الشكل رقم (01) يتضح أن قنوات التوزيع التقليدية تقتصر على القنوات المباشرة لشركات التأمين من خلال مكاتبها أو من خلال القنوات غير المباشرة عبر الوسطاء، لكن القنوات الحديثة توسعت لتشمل الأنترنت كقناة مباشرة تابعة لشركة التأمين، وشبابيك البنوك والبائعون الأجراء كقنوات حديثة غير مباشرة.

4. دور وسطاء التأمين: يلعب وسطاء التأمين دوراً مهماً داخل قطاع التأمين وفي ما يلي نوجز الأدوار

التي يمكن أن يقوم بها الوسيط: (سميرة، 2018، الصفحات 408-411)

✓ **إدخال وسائل تسويقية جديدة:** قد يكون هناك تداخل بين وسيط التأمين وشركة التأمين في نشر أنماط من الوعي بأهمية التأمين لكن الوسيط يختلف عن شركة التأمين، التي تهتم بترويج المنتجات الخاصة بها، كونه حراً في عرض خدمات مختلف الشركات وفي تقديم خيارات لإدارة الخطر، إضافة إلى أن الوسيط يساهم في وضع طالب التأمين في مصاف شركة التأمين من حيث المعلومات الفنية والسعرية وشروط التأمين، أي الموازنة بين طرفي العقد.

✓ **نشر المعلومات بين الزبائن وشركات التأمين:** من خلال مساهمتهم التسويقية في تعميق فهم التأمين يقوم الوسطاء برفع مستوى الزبائن في تقييم حاجاتهم التأمينية، والخيارات البديلة المتوفرة لهم وكلفة تبني أو عدم تبني أي من الخيارات المناسبة لحمايتهم، وكذلك من جهة أخرى يقوم الوسطاء أيضاً بتجميع المعلومات عن الخسائر والأضرار التي يتكبدها الزبائن، وأقساط التأمين التي يسددونها، وإجراءات السيطرة على مصادر الأخطار التي يتعرضون لها وغيرها من معلومات، ومقابل ذلك يقوم الوسطاء بتجميع معلومات مختلفة عن شركات التأمين التي تؤمن على أخطار الزبائن، ومن ذلك فإن تتساق وتتحلل هاتين الفئتين من المعلومات تساعدان وسيط التأمين في تحسين نطاق التغطية التأمينية القائمة أو إدخال أغطية تأمينية إضافية أو جديدة.

✓ **دعم المنافسة:** هناك حوافز قوية (الاحتفاظ بتأمين محفظة أعمال المؤمن له، تعزيز قامته في سوق التأمين لجذب المزيد من الزبائن، توسيع حصته في السوق، تحقيق هامش جيد للربح وغيرها) تدفع الوسيط نحو خلق حالة من التنافس بين شركات التأمين للحصول على أفضل ما تستطيع أن تقدمه من أسعار وشروط وخدمات للزبائن.

✓ **تقليل الكلفة:** وسيط التأمين باعتباره منتجاً للأعمال يساهم في تقليل كلفة الإنتاج لدى شركة التأمين، ففي غياب وسيط التأمين يتوجب على شركة التأمين إنتاج أعمالها بذاتها وتحمل تكاليفها، صحيح أن الوسيط يكافأ على خدماته إلا أن مستوى هذه المكافأة (من خلال الأجر أو العمولة) هي أقل من كلفة الإنتاج التي تتحملها شركة التأمين في الإنتاج المباشر، وهكذا فإن وسيط التأمين يساعد في تقليل تكاليف البيع والتسويق عند شركة التأمين.

✓ **موازنة العلاقة بين طالب التأمين وشركة التأمين:** القوة التفاوضية لطالب التأمين لا تعادل غالباً مثيلتها لدى شركة التأمين، وينطبق هذا القول على المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم عند تفاوضها مع شركات التأمين، إلا أن حضور الوسيط في العملية التفاوضية يخلق حالة من التوازن بين طرفي العقد، المشتري والبائع، وذلك لأن الوسيط، بحكم مؤهلاته، يستخدم خبرته المهنية وكذلك محفظة الأعمال التي يديرها للتفاوض مع شركة التأمين من موقع البداية معها للحصول على شروط تنافسية منها لصالح طالب التأمين.

✓ **زيادة الإنتاج:** من الملاحظ أن أسواق التأمين العربية الأكثر تقدماً من حيث حجم أقساط التأمين، هي التي يلعب فيها الوسطاء المحليون والعالميون دوراً بارزاً في ظل قوانين وتعليمات رقابية تتحسن باستمرار للتوافق ومطالب المؤسسات التجارية والمالية الدولية، ولعل خير مثال على ذلك هو سوق التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة والمغرب؛ نعني بزيادة الإنتاج ارتفاع كثافة التأمين معدل الاختراق وهما مؤشران لتحديد أهمية قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني فكثافة التأمين معنية بقياس إنفاق الفرد على شراء الحماية التأمينية، وبالتالي فهي تعبر عن إجمالي أقساط التأمين المتحقق في البلد منسوباً إلى عدد السكان.

5. الجانب التطبيقي:

1.5. تحليل نشاط التأمين على الأشخاص في الجزائر:

1.1.5. تطور فرع التأمين على الأشخاص وحصته في سوق التأمين:

سنحاول فيما يلي تحليل واقع فرع التأمين على الأشخاص في الجزائر بعد تطبيق قرار الفصل بين شركات التأمين على الأشخاص وشركات التأمين على الأضرار.

الجدول رقم (01): تطور حجم أقساط التأمين على الأشخاص في الجزائر وحصته في سوق التأمين خلال الفترة 2011-2020

الوحدة: مليون دينار

السنوات	حجم الأقساط الكلي	حجم أقساط التأمين على الأشخاص	حصة فرع التأمين على الأشخاص في سوق التأمين
2011	86675	6761	8%
2012	99630	6916	7%
2013	113995	8168	7%
2014	125505	8527	6.8%
2015	127900	10074	8%
2016	129561	11240	9%
2017	133685	13434	10%
2018	137732	12727	9%
2019	144451	13612	9%
2020	134949	12189	9%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- Ministère des Finances, Direction Générale du Trésor, Direction Des Assurances, Les Rapports D'activités Des Assurances En Algérie 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019.
- Swiss Re Sigma Magazine, World Insurance In 2020.

سجلت التأمينات على الأشخاص خلال الفترة 2011-2020 نموًا حيث تضاعف حجم الأقساط من 6.76 مليار دينار جزائري سنة 2011 إلى 12.19 مليون دينار سنة 2020، لكن رغم هذا النمو إلا أن حصة التأمينات على الأشخاص في سوق التأمين الجزائري متواضعة فهي تمثل 9% فقط من إجمالي إنتاج القطاع مقابل 91% لفرع تأمينات الأضرار.

رغم الإصلاحات التي قامت بها الجزائر للنهوض بفرع التأمينات على الأشخاص والمتمثلة في الفصل بين نشاط التأمين على الأضرار وتأمينات الأشخاص مما ساهم في ظهور شركات متخصصة في التأمين على الأشخاص إلا أن حصة التأمين على الأشخاص في سوق التأمين الجزائري لا يزال ضعيفا وذلك راجع لطبيعة التغطيات الاختيارية التي يتضمنها فرع التأمين على الأشخاص على عكس التأمين على الأضرار الذي يتضمن العديد من التأمينات الإجبارية مثل التأمين على السيارات والتأمين على الكوارث الطبيعية.

2.1.5. تطور معدل الاختراق لفرع التأمين على الأشخاص:

يمثل معدل الاختراق مساهمة قطاع التأمين في الاقتصاد الوطني ويحسب على أساس إجمالي الأقساط المباشرة مقسوما على الناتج المحلي الخام PIB.

الجدول رقم (02): تطور معدل اختراق التأمين ومعدل اختراق فرع التأمينات على الأشخاص خلال

الفترة 2011-2020

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011		
%7.4	%7.23	%6.09	%6.13	%6.28	%6.23	%6.2	%6.3	%6.5	%6.6	متوسط معدل الاختراق	السوق العالمية
%3.3	%3.35	%3.31	%3.33	%3.47	%3.47	%3.4	%3.5	%3.69	%3.8	متوسط معدل اختراق فرع التأمين على الأشخاص	
%0.8	%0.74	%0.68	%0.72	%0.8	%0.82	%0.7	%0.8	%0.67	%0.7	معدل الاختراق	الجزائر
%0.1	%0.07	%0.06	%0.07	%0.07	%0.07	%0	%0.1	%0.05	%0.1	معدل اختراق فرع التأمين على الأشخاص	

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- Swiss Re Sigma Magazine, World Insurance In: 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020.

عرف متوسط معدل الاختراق العالمي تطورا خلال فترة الدراسة حيث بلغ 7.4% خلال سنة 2020، أما متوسط معدل الاختراق لتأمينات الأشخاص فقد 3.3% خلال نفس السنة. بالنسبة للجزائر فإن معدل اختراق التأمين ضعيف مقارنة بالمتوسط العالمي حيث أنه بلغ 0.8% فقط سنة 2020 هذا ما يعني أن دور قطاع التأمين في الاقتصاد الجزائري لا يزال ضعيفا مقارنة بالدور الذي يلعبه في أسواق التأمين العالمية؛ أما معدل اختراق تأمينات الأشخاص فيكاد يكون معدوم فهو لم يتجاوز 0.1%.

3.1.5. تطور كثافة التأمين للتأمين على الأشخاص:

تعبر كثافة التأمين عن معدل إنفاق الفرد على منتج التأمين حيث تحسب على أساس إجمالي الأقساط مقسوما على عدد السكان.

الجدول رقم (03): تطور معدل كثافة التأمين وكثافة التأمين على الأشخاص خلال الفترة 2011-2020

2020

الوحدة: دولار/الفرد

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	
809	818	682	650	638.3	621.2	662	652	655.7	661	متوسط كثافة التأمين
360	379	370	353	353	345.7	368	366	372.6	378	متوسط كثافة التأمين على الأشخاص
24	29	28	29	30	31.8	40	39	34.3	33	كثافة التأمين
2	3	3	3	2.5	2.5	3	3	2.4	3	كثافة التأمين على الأشخاص

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد:

- Swiss Re Sigma Magazine, World Insurance In: 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن المتوسط العالمي لإنفاق الفرد حقق خلال الفترة 2011-2019 تطورا مستمرا (661-818 دولار/ للفرد) ثم تراجع بشكل طفيف لـ 809 سنة 2020 وذلك راجع لتداعيات جائحة الكورونا على العالم ككل حيث تراجعت مداخيل الأفراد والمؤسسات بسبب إجراءات الحجر الصحي التي عرفتتها أغلب دول العالم والتي تسبب في ركود اقتصادي عالمي؛ وبالنسبة للمتوسط العالمي لكثافة التأمين على الأشخاص فهو يشكل حوالي 50% من الانفاق الكلي للفرد على التأمين.

أما في الجزائر فإن إنفاق الفرد على التأمين عرف ارتفاعا ليصل إلى 40 دولار/ للفرد سنة 2014 ثم تراجع إلى 24 دولار/ للفرد سنة 2020، يعد إنفاق الفرد الجزائري على التأمين ضعيفا مقارنة بالمتوسط العالمي حيث لم يتجاوز 10% من الإنفاق العالمي على التأمين.

أما الإنفاق على تأمينات الأشخاص في الجزائر فيكاد يكون معدوما حيث سجل 2 دولار/ للفرد سنة 2020 وإذا ما قارناه بالمتوسط العالمي فهو لا يمثل سوى 0.5% من متوسط إنفاق الفرد على التأمين عالميا، هذا يعني أن ثقافة التأمين لدى الفرد الجزائري ضعيفة حيث أن الإنفاق على التأمينات الاختيارية يعد معيارا لثقافة التأمين.

ويرجع ضعف إنفاق الفرد الجزائري على منتجات التأمين عموما ومنتجات التأمين على الأشخاص خصوصا للأسباب التالية:

- ضعف ثقافة التأمين لدى الفرد الجزائري وذلك راجع لعدة أسباب، الأول متعلق بجهل التغطيات التي يقدمها التأمين مقابل قسط يعتبر بسيطا مقارنة بمبلغ التأمين المحصل عند تحقق الخطر بل أن البعض يرى بأن قسط التأمين مثله مثل الضريبة هذا من جهة ومن جهة أخرى الحساسية الدينية تجاه منتجات التأمين على الأشخاص خاصة التأمين على الحياة والوفاة والذي يعتبر من عقود الغرر، بالإضافة إلى خصوصية المجتمع الجزائري على غرار باقي المجتمعات العربية والإسلامية التي تتسم بروح التضامن حيث يسارع أفراد المجتمع لجمع التبرعات إذا ما تعرض فرد للضرر خاصة في حالات المرض والموت وهذا ما رسخ لدى الفرد أنه ليس بحاجة لتغطيات التأمين على الأشخاص التي تتضمن المرض والعجز والوفاة.

- ضعف دخل الفرد الجزائري حيث أنه دخل الفرد يعتبر أهم عامل محدد لطلب أي منتج خاصة منتجات التأمين على الأشخاص، يبلغ الأجر القاعدي للفرد في الجزائر 20.000 دج ما يعادل 144 دولار فقط أي أقل بكثير من المتوسط العالمي لإنفاق الفرد على تأمينات الأشخاص سنويا.

- قلة اهتمام شركات التأمين على الأشخاص في الجزائر بابتكار منتجات التأمين على الأشخاص تتماشى مع متطلبات الفرد الجزائري ودخله الضعيف.

2.5. الإطار القانوني لقنوات توزيع منتجات تأمينات الأشخاص:

◀ تنظم عملية توزيع منتجات التأمين جملة من القوانين المتعلقة بالتأمين، ففي الجزائر قبل صدور القانون 04/06 المعدل والمتمم للأمر 07/95 كانت قنوات توزيع منتجات التأمين تقتصر على القنوات المباشرة للشركة والوسطاء فقط، فحسب المادة 252 من الأمر 07/95 والتي حصرت الوسطاء المسموح لهم بتوزيع منتجات التأمين في الوكلاء العاميين والسماصرة، أما البنوك فلم يكن مسموحا لها بتوزيع منتجات التأمين. (المادة 252، الأمر 07/95، 1995)

◀ وفي سنة 2006 وبعد صدور القانون 04/06 المعدل والمتمم للأمر 07/95 والذي أعطى الضوء الأخضر لشركات التأمين بتوزيع منتجاتها عبر شبائيك البنوك والمؤسسات المالية أصبحت قنوات توزيع منتجات التأمين 4 قنوات (القنوات المباشرة، الوكلاء العامون، السماصرة، صيرفة التأمين) ثم تلاه صدور المرسوم التنفيذي رقم 153-07 المؤرخ في 22 ماي 2007 والذي نصت مواده على شروط وكيفية توزيع منتجات التأمين عبر البنوك والمؤسسات المالية كما نصت المادة 4 من هذا المرسوم على أن البنوك والمؤسسات المالية تعتبر وكلاء تأمين وتخضع لنفس شروط الرقابة على وسطاء التأمين.

◀ المرسوم التنفيذي 95-340 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995 يحدد شروط منح وسطاء التأمين الاعتماد والأهلية المهنية وسحبه منهم ومكافأته ومراقبتهم، حيث وضع هذا المرسوم شروط حصول الوسطاء على الاعتماد والحالات التي يتمك فيها سحب الاعتماد، وطرق حساب عمولة الوكيل العام والسماسر.

◀ القرار الوزاري المؤرخ في 06 أوت 2007: حدد هذا القرار منتجات التأمين المسموح بتوزيعها عبر البنوك والمؤسسات المالية حيث يسمح للبنوك بتوزيع المنتجات التالية: فروع تأمين الأشخاص: حوادث، مرض، إعانة، حياة-وفاة، رسملة؛ تأمين القروض؛ تأمين الأخطار البسيطة؛ تأمين الأخطار البسيطة للسكن. (المادة 2، القرار المؤرخ في 06 أوت 2007)، أما العمولة فقد ذكر في المادة 3 من القرار أنه: "تستفيد البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها في إطار توزيع المنتجات المذكورة في المادة 2، من مكافأة تدفع في شكل عمولة توزيع تحسب بنسبة مئوية على أساس القسط المحصل الصافي من الحقوق والرسوم، أما المادة 4 فقد حددت النسب القصوى لعمولة التأمين بالنسبة لتأمينات الأشخاص (فيما يخص فرع الرسملة: 40% من القسط الأول و10% من الأقساط السنوية الموالية وهذا أثناء المدة الكاملة للعقد؛ فيما يخص فروق تأمين الأشخاص الأخرى 15%).

3.5. تحليل نشاط قنوات توزيع منتجات تأمينات الأشخاص:

تتقسم قنوات توزيع منتجات التأمين في الجزائر إلى 4 قنوات رئيسية هي القنوات المباشرة التابعة لشركات التأمين بصفة مباشرة من وكالات ومكاتب مباشرة، والوكلاء والسماصرة (الوسطاء) وبعد صدور القانون 06/04 سمح هذا الأخير للبنوك بتوزيع منتجات التأمين وظهرت صيرفة التأمين كقناة جديدة لتوزيع منتجات التأمين.

الجدول رقم (04): قنوات توزيع التأمين على الأشخاص في الجزائر خلال الفترة 2011-2019

الوحدة: مليون دينار جزائري

المجموع	صيرفة التأمين		الوسطاء		القنوات المباشرة		
	الحصة	المبلغ	الحصة	المبلغ	الحصة	المبلغ	
6761	%13.7	923	%0	0	%86.3	5838	2011
6916	%16.4	1135.3	%14.9	1030	%68.7	4750.7	2012
8168	%16.7	1360	%14.5	1187	%68.8	5621	2013
8527	%18.7	1596	%21.2	1811	%60	5120	2014
10074	%17.4	1747	%22.4	2260	%60.2	6067	2015
11240	%19	2129	%24.8	2794	%56.2	6317	2016
13434	%31.7	4251	%21.1	2841	%47.2	6342	2017
12727	%34.1	4343	%17	2159	%48.9	6225	2018
13612	%36.5	4971	%14.8	2019	%48.7	6622	2019

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

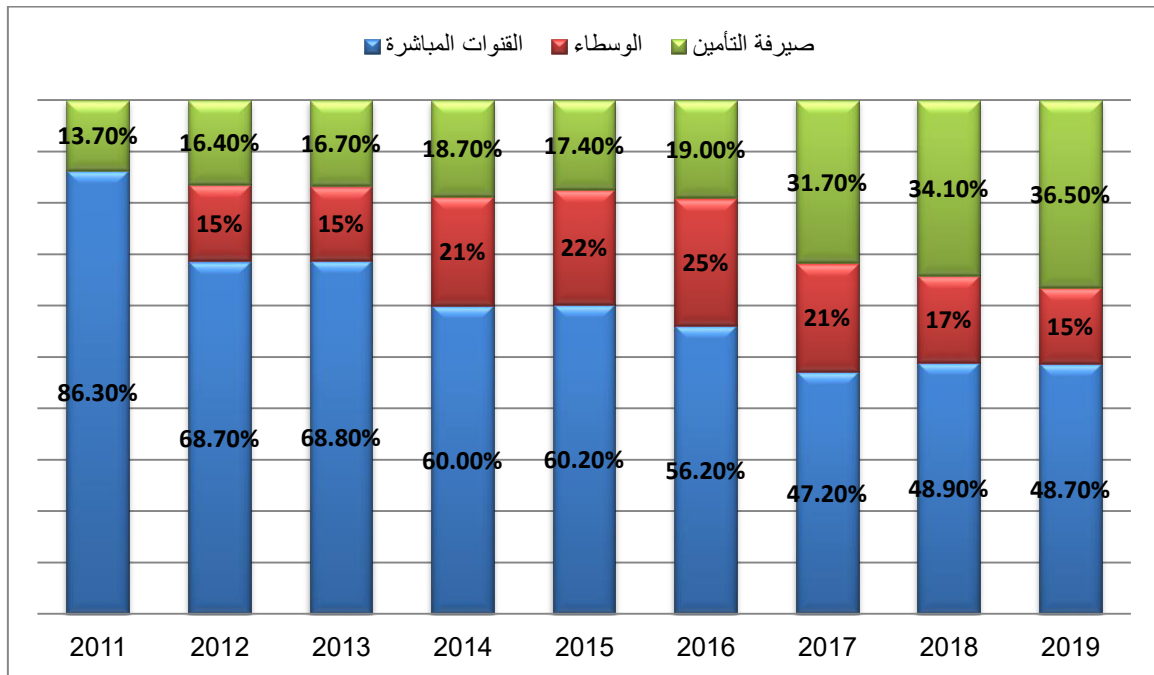
- Ministère des Finances, Direction Générale du Trésor, Direction Des Assurances, les rapports d'activités des assurances en Algérie 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019.

تتقسم قنوات توزيع منتجات التأمين في الجزائر إلى 4 قنوات رئيسية هي القنوات المباشرة التابعة لشركات التأمين بصفة مباشرة من وكالات ومكاتب مباشرة، والوكلاء والسماصرة (الوسطاء) وبعد

صدر القانون 06/04 سمح هذا الأخير للبنوك بتوزيع منتجات التأمين وظهرت صيرفة التأمين كقناة جديدة لتوزيع منتجات التأمين.

سجلت أقساط التأمين على الأشخاص الموزعة عبر كل من القنوات المباشرة وقناة صيرفة التأمين، نموا خلال الفترة 2011-2019، أما الأقساط الموزعة عبر الوسطاء (وكلاء، سماسرة) فلم تسجل أي تحصيل لأقساط التأمين على الأشخاص سنة 2011 ثم خلال الفترة 2012-2017 سجلت الأقساط المحصلة عبر الوسطاء نموا، لتسجل خلال سنتي 2017-2018 تراجعاً لصالح الأقساط المحصلة عن طريق قناة صيرفة التأمين.

الشكل رقم (02): تطور حصص قنوات توزيع منتجات التأمين على الأشخاص خلال الفترة 2011-2019



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الجدول رقم (03)

تسيطر القنوات المباشرة على الحصة الأكبر من حجم أقساط تأمينات الأشخاص المحصلة في السوق الجزائرية خلال فترة الدراسة لكنها سجلت تراجعاً حيث كانت حصتها 86.30% سنة 2011 لتتخفص إلى 48.7% سنة 2019، أما الوسطاء (المتمثلين في السماسرة والوكلاء) فقد سجلوا تطوراً خلال الفترة 2012-2016 من 15% إلى 25% ثم تراجعت حصة الوسطاء إلى 15% سنة 2019 وذلك لصالح قناة صيرفة والتي سجلت تطوراً ملحوظاً خلال فترة الدراسة وانتقلت حصتها من 13.7% سنة 2011 إلى 36.5% سنة 2019.

مما سبق نلاحظ أنه من بين قنوات التوزيع الحديثة تعتمد شركات التأمين على الأشخاص في الجزائر على صيرفة التأمين فقط أما الأنترنت فالشركات تقتصر مواقعها على التعريف بالشركة أو

تقديم اعلانات لمنتجاتها أما عملية توزيع الوثائق الكترونيا فهو غير موجود، نفس الشيء بالنسبة للموزعات الآلية.

تتميز تأمينات الأشخاص بأنها ذات طابع ادخاري وهذا ما يجعل من عملية توزيعها عبر قناة صيرفة التأمين أسهل وذلك لتشابه منتج التأمين على الأشخاص بالخدمات البنكية من جهة مما يسهل عملية بيع وثائق التأمين على موظفي البنك؛ ومن جهة أخرى ارتباط بعض منتجات التأمين على الأشخاص بالخدمات البنكية (مثل إلزامية وثيقة التأمين على الحياة للحصول على قرض، والتأمين على السيارات في حالة القرض الاستهلاكي المتعلق باقتناء سيارة) وهذا ما يفسر ارتفاع حصة صيرفة التأمين في توزيع منتجات التأمين على الأشخاص.

6. **الخاتمة:** تطرقنا في هذه الدراسة إلى مساهمة قنوات توزيع منتجات التأمين في تطوير فرع التأمين على الأشخاص وقد توصلنا إلى جملة من النتائج، لكن قبل التطرق للنتائج وجب مناقشة صحة الفرضيات المطروحة في بداية الدراسة.

✓ الفرضية الأولى: "إن ضعف الطلب على منتجات التأمين على الأشخاص راجع لضعف دخل الفرد الجزائري"، هذه الفرضية تم إثبات صحتها جزئيا حيث أنه بعد تحليلنا لنشاط فرع التأمين على الأشخاص تبين أن مؤشر كثافة التأمين على الأشخاص ضعيف جدا هذا ما يعني ضعف إنفاق الفرد الجزائري على منتج تأمين الأشخاص وهذا الضعف يفسر بشكل أساسي في قلة الوعي التأميني من جهة وضعف الدخل من جهة أخرى بالإضافة إلى عدة عوامل أخرى تتعلق بطبيعة المجتمع.

✓ الفرضية الثانية: "تعتبر حصة القنوات الحديثة أكبر من حصة الوسطاء في تحصيل أقساط التأمين على الأشخاص في الجزائر"، هذه الفرضية تم إثبات صحتها فمن خلال تحليل حصة قنوات التوزيع التأمين في أقساط التأمين على الأشخاص المحصلة تبين أن شركات التأمين تعتمد على القنوات المباشرة بدرجة الأولى تليها قناة صيرفة التأمين في الدرجة الثانية وهي تعتبر القناة الحديثة الوحيدة المعتمدة في الجزائر.

أما بالنسبة للنتائج التي توصلنا إليها فهي كالآتي:

- يتميز فرع التأمين على الأشخاص بضعفه مقارنة بتأمينات الأضرار حيث أن حصته من سوق التأمين لم تتجاوز 10% خلال فترة الدراسة، كما أن إنفاق الفرد على منتجات التأمين على الأشخاص يكاد يكون معدوما فحسب احصائيات مجلة sigma سنة 2020 بلغ إنفاق الفرد الجزائري سنويا على تأمينات الأشخاص 2 دولار فقط.

- يعتبر ضعف دخل الفرد وضعف ثقافة التأمين أهم عاملين لضعف فرع التأمين على الأشخاص بشكل خاص وقطاع التأمين في الجزائر بشكل عام.
 - كانت شركات التأمين على الأشخاص تعتمد على القنوات المباشرة بشكل أساسي لكن مع ظهور صيرفة التأمين أصبحت هذه الأخيرة ذات أهمية في توزيع المنتجات، حيث عرفت حصتها تطوراً على حساب القنوات المباشرة والوسطاء.
 - تقتصر قنوات توزيع منتجات التأمين في الجزائر على أربع قنوات فقط منها ثلاثة تقليدية (القنوات المباشرة، الوكلاء العامون، السماسرة) وقناة حديثة تتمثل في صيرفة التأمين.
 - تعد صيرفة التأمين هي القناة الحديثة الوحيدة المعتمدة من طرف شركات التأمين في الجزائر أما التسويق الإلكتروني فهو غير مطبق واكتفت الشركات بمواقع الكترونية لا تعرض تفاصيل كافية حول التغطيات التي تقدمها وثائق التأمين المقدمة من طرف شركات التأمين، كما أن المشرع الجزائري لم يتطرق للتوزيع الإلكتروني على عكس باقي صيرفة التأمين التي لاحظنا أن الجانب القانوني المنظم لها واضح ومفصل.
 - يمكن لقناة صيرفة التأمين أن تساهم في توسيع إنتاج فرع التأمين على الأشخاص وذلك لأن الفئة المستهدفة من هذه القناة هم عملاء البنك والتي تتميز باتساعها وولائها للبنك من جهة كما أن منتجات التأمين تعتبر أقرب للخدمات البنكية وتشارك معها بطابعها الادخاري حتى أن بعض منتجات التأمين على الحياة مرتبطة بمنح القروض لدى البنوك.
- ومن خلال ما سبق يمكننا تقديم الاقتراحات التالية:
- على شركات التأمين على الأشخاص في الجزائر العمل على ابتكار منتجات تتماشى مع خصوصية المجتمع وظروفه.
 - العمل على استخدام التسويق الإلكتروني في عملية التوزيع وذلك لتقليل التكلفة وتسهيل وصول العميل لمنتجات التأمين.
 - الاهتمام أكثر بقناة صيرفة التأمين وذلك باستغلال التقارب والارتباط بين المنتجات البنكية وتأمينات الأشخاص.

7. قائمة المراجع:

- السير محمد نقي الحكيم عبد الهادي. (2003). عقد التأمين حقيقته ومشروعيته دراسة مقارنة. لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
- زهرة البشير. (1985). التأمين البري - دراسة تحليلية وشرح لعقود التأمين -. تونس: مؤسسات عبد الكريم بن عبد الله.
- عزمي البكري محمد. (2018). موسوعة الفقه والقضاء والتشريع في القانون المدني الجديد. القاهرة: دار محمود للنشر والتوزيع.
- علي ابراهيم عبد ربه ابراهيم. (2006). مبادئ التأمين. الاسكندرية: الدار الجامعية.
- بهيج شكري بهاء . (2007). التأمين في التطبيق والقانون والقضاء ، عمان، الأردن . عمان، الأردن: دار الثقافة للنشر والتوزيع.
- راشد راشد. (1992). التأمينات البرية الخاصة في ضوء قانون التأمين الجزائري المؤرخ في 09 أوت 1980. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.

- بيشاري كريم. (2011-2012). التوجه التسويقي كمدخل لتطوير قطاع التأمينات في الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، الجزائر: جامعة الجزائر 3.
- حسين حساني. (2018). دراسة تحليلية لواقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر. مجلة اقتصاديات المال والأعمال، العدد 6، 2018، الصفحات 289-304.
- مقاللي سميرة. (ديسمبر، 2018). النظام القانوني لوسطاء التأمين بالجزائر. مجلة الشريعة والاقتصاد، الصفحات 402-428.
- المادة 2، القرار المؤرخ في 06 أوت 2007. (العدد 59 الصادر بتاريخ 23 سبتمبر 2007). الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.
- المادة 253، الأمر 07/95. (العدد 32 الصادر بتاريخ 8 مارس 1995). الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.
- المادة 60. (1995). من الأمر 07/95 المؤرخ في 25 جانفي 1995. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.
- Ministère des Finances, Direction Générale du Trésor, Direction Des Assurances, les rapports d'activités des assurances en Algérie 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019.
- Swiss Re Sigma Magazine, World Insurance In: 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020.