

القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر

دراسة تحليلية

The driving forces of competition in the insurance industry in Algeria An analytical study

د. أسامة سنوسي / المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة (الجزائر)، o.senoussi@centre-univ-mila.dz

ط.د. مريم بوعمامة¹ / جامعة الجزائر 3 (الجزائر)، bouamama.meriem@univ-alger3.dz

تاريخ النشر: 30 / 06 / 2020

تاريخ القبول: 02 / 06 / 2020

تاريخ الاستلام: 17 / 01 / 2020

ملخص

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل المنافسة في صناعة التأمين في الجزائر من خلال تطبيق نموذج القوى المحركة للمنافسة لمايكل بورتر، ومعرفة مدى التباين في الأهمية النسبية بين هذه القوى. ولتحقيق هذا الهدف استعانت الدراسة بالبيانات الخاصة بشركات التأمين في الجزائر والمنشورة في التقارير السنوية لمديرية الإشراف على التأمينات، بالإضافة إلى استخدام مؤشر التركيز الصناعي هيرشمان هارفيندال لقياس حدة المنافسة بين شركات التأمين في الجزائر.

توصلت الدراسة إلى أن صناعة التأمين في الجزائر تتسم بهيكل سوق احتكار القلة، بالإضافة إلى أن قوة الداخلين الجدد تشكل أكبر تهديد لصناعة التأمين في الجزائر، في مقابل ذلك تبقى باقي القوى ذات تأثير نسبي ضعيف. الكلمات المفتاحية: صناعة التأمين، شركات التأمين في الجزائر، نموذج قوى المنافسة لمايكل بورتر، مؤشر هيرشمان هارفيندال.

تصنيف JEL : G22 ; L16.

Abstract:

This study aimed to analyze competition in the insurance industry in Algeria by applying the model of competition dynamics by Michael Porter, and knowing the extent of the discrepancy in the relative importance between these forces. To achieve this objective, the study used data on insurance companies in Algeria published in the annual reports of the Insurance Supervision, in addition to using the Herfindahl-Hirschman Industrial Concentration Index to measure the intensity of competition between insurance companies in Algeria.

The study found that the insurance industry in Algeria is characterized by the structure of the oligopoly market, in addition to the fact that the strength of the new entrants is the biggest threat to the insurance industry in Algeria, in contrast, the rest of the forces remain of a relatively weak influence.

Keywords: Insurance industry, Insurance companies in Algeria, Michael Porter forces of competition model, The Herfindahl-Hirschman Index.

Jel Classification Codes : G22 ; L16.

¹ المؤلف المرسل: مريم بوعمامة، الإيميل: bouamama.meriem@univ-alger3.dz

1- تمهيد :

لا يعد التأمين صناعة حديثة العهد، بل نشأ قديما مع فكرة التعاون، وتطور إلى أن وصل إلى الصورة التي هو عليها الآن، وأصبح في المجتمعات الحديثة ضرورة ملحة لدرء المخاطر التي لا يمكن للأفراد والمجتمعات إهمالها أو التغاضي عنها، ويعتبر التأمين الوسيلة المثلى لحماية الممتلكات ووسائل الإنتاج ورؤوس الأموال، وضمان حماية الأسرة والأفراد من كافة الأخطار التي قد يتعرضون لها في حياتهم.

وباعتبار التأمين صناعة عالمية وجزء لا يتجزأ من الحياة الاقتصادية، يتوجب على هذه الصناعة مواكبة التغيرات الهائلة في جميع المجالات الاقتصادية، السياسية، التقنية والدولية، والسير معها جنبا إلى جنب، لكي تتفاعل مع نشاطاتها المختلفة في إطار النظم الدولية، أيا كان شكلها وتوجهاتها ولكي ترقى بها بشكل مستمر بما يتوافق مع تلك التطورات.

والجزائر كباقي الدول في العالم، تلعب صناعة التأمين فيها دورا معززا ومنشطا لاقتصادها، ومع تطور مستوى الأنشطة الاقتصادية وزيادة عدد المشاريع، ترتفع وتنوع المخاطر الممكن حدوثها، ومن هنا تزداد أهمية هذه الصناعة والحاجة إليها، لتوفير التغطية التأمينية اللازمة لهذه المشاريع في حالة تعرضها للمخاطر، والتعويض عما قد يقع لها من خسائر، كما تبرز أهمية صناعة التأمين في الجزائر من خلال الارتفاع المتزايد في نسب نموها، والدور الكبير الذي توليه الدولة لها من خلال إصدار العديد من التشريعات والقوانين المنظمة لها واستحداث هيئة رقابية متمثلة في لجنة الإشراف على التأمينات، تتكفل بمراقبة صناعة التأمين وضمان السير الحسن لها، وهذا لكي يتلاءم مع التطورات الاقتصادية التي تعرفها الجزائر، وتماشيا مع متطلبات الانفتاح الاقتصادي، ولقد عرفت صناعة التأمين في الجزائر تغيرا هيكليا بعدما تم رفع احتكار الدولة لهذه الصناعة، وإلغاء التخصص بالنسبة للشركات العمومية، وقد سمح هذا الوضع بزيادة المنافسة عن طريق دخول شركات، خاصة الأجنبية منها والتي تأتي بخبراتها الفنية والإدارية وقدراتها المالية، حيث دخلت 16 شركة تأمين بعد سنة 1995.

1.1. إشكالية البحث: إن محاولة فهم ديناميكية صناعة التأمين في الجزائر يدفعنا ذلك إلى تحليل هيكل الصناعة وتحديد مختلف القوى التي تؤثر على المنافسة بين شركات التأمين الناشطة فيه. ويعتبر نموذج القوى الخمسة لبورتر إحدى النماذج التي قدمت إطارا تحليليا شاملا لفهم القوى التي تخلق ضغط تنافسي على المؤسسات الناشطة في الصناعة. ومن هنا وبناء على ما سبق نحاول طرح الإشكالية التالية: ما مدى تأثير قوى المنافسة حسب نموذج بورتر على شركات التأمين في الجزائر؟

2.1. فرضية البحث: ينطلق البحث من كون قوى المنافسة في صناعة التأمين في الجزائر تختلف في أهميتها النسبية من حيث درجة تأثيرها على حدة المنافسة بين شركات التأمين.

3.1. أهداف البحث: يتلخص أهداف البحث في النقاط التالية:

- التعرف على القوى المحركة للمنافسة في الصناعة وتحليل العناصر المكونة لها؛
- محالة إسقاط نموذج بورتر وتطبيقه على الصناعة التأمينية في الجزائر؛

- إبراز التحديات التي تواجهها شركات التأمين في الجزائر في ظل انفتاح القطاع على المنافسة الداخلية والخارجية.

4.1. الدراسات السابقة:

على الرغم من أهمية صناعة التأمين ودورها في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أنها لم تحظى باهتمام وافر من البحث والدراسات، خاصة على المستوى الكلي، حيث أن أغلب الأبحاث والدراسات تتناول التأمين كخدمة، ولا يتم التركيز على أنه صناعة لها خصائصها. ومن بين الدراسات التي تناولت قطاع التأمين نذكر:

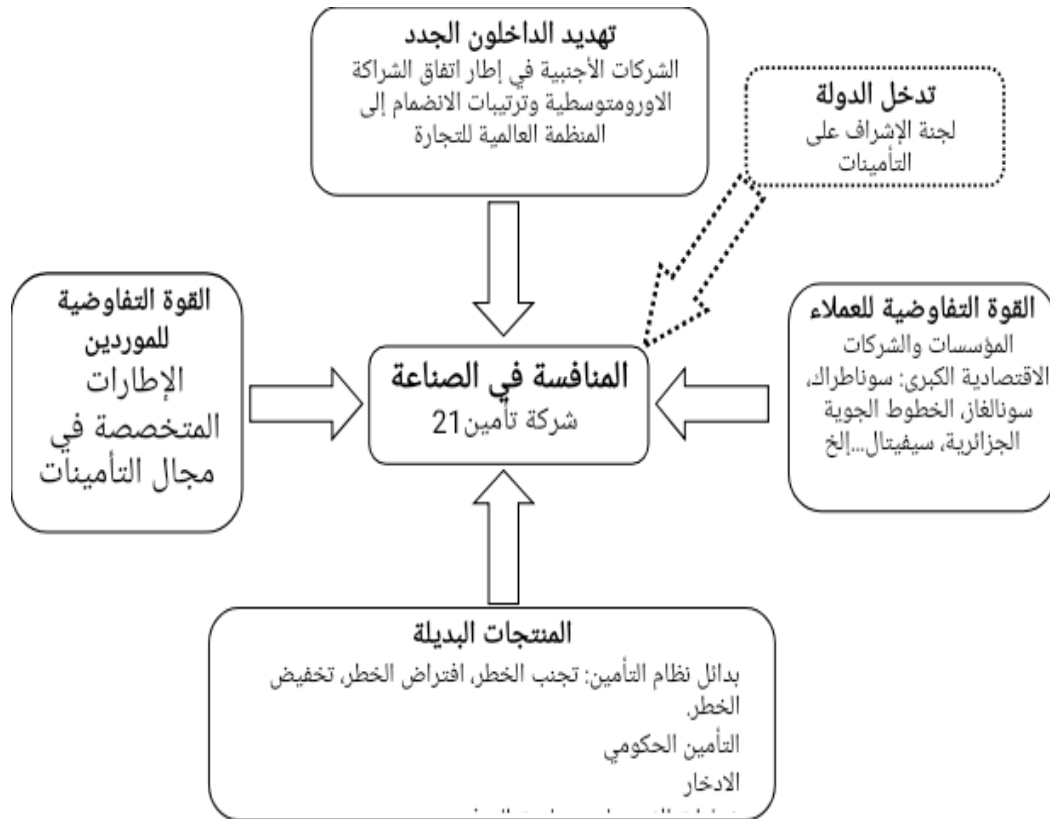
- مذكرة ماجستير من إعداد الطالبة أقاسم نوال، جامعة الجزائر، (2001)، بعنوان: دور نشاط التأمين في التنمية الاقتصادية، دراسة حالة قطاع التأمين في الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية (1992-1998)، حاولت الدراسة إبراز دور قطاع التأمين في تعبئة الادخار وتنشيط سوق رؤوس الأموال.
- مذكرة ماجستير من إعداد الطالبة سهام رياش، جامعة الجزائر، (2005)، بعنوان: قطاع التأمين في الجزائر ومكانته في الاقتصاد الوطني حالة الجزائر، أبرزت الدراسة دور قطاع التأمين من خلال توظيف المدخرات المالية ومدى مساهمة هذا التوظيف في تمويل الاقتصاد الجزائري.
- مذكرة ماجستير من إعداد الطالبة لعميد نور الهدى، جامعة المسيلة، (2010)، بعنوان: واقع سوق التأمين في ظل الانفتاح الاقتصادي، حاولت الدراسة تبيان واقع سوق التأمين الجزائري استنادا إلى مختلف المعطيات والإحصائيات، ووصولا إلى تشخيص وضعيته الحالية بالمقارنة مع بعض أسواق التأمين المغاربية والعالمية، كما حاولت رسم آفاقه المستقبلية بعرض مختلف الانعكاسات المحتمل ترتبها نتيجة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ووضع إستراتيجية لمواجهة هذا التحدي ولإعداد سوق التأمين الجزائري لهذه المرحلة.
- أطروحة دكتوراه للطالب حساني حسين جامعة الجزائر 3، (2012)، بعنوان: تقييم الأداء في مؤسسات التأمين الجزائرية، دراسة حالة الشركة الوطنية للتأمين. حاول من خلالها الباحث تحليل ومعالجة أهم متطلبات تطبيق وتوافق مؤسسات التأمين الجزائرية مع معايير تقييم للأداء مناسبة لخصوصية الصناعة التأمينية في الجزائر لتحديد وتفعيل تنافسيتها.

5.1. - نموذج الدراسة :

إن شيوع حالة المنافسة في مختلف الأسواق وانفتاح البيئة العالمية بسبب ما يعرف بظاهرة العولمة الاقتصادية والارتقاء بتكنولوجيات المعلومات والاتصالات، ولد قيود على الافتراضات الأساسية للمنافسة الاقتصادية التقليدية، وبهذا انتقل التحليل من التركيز على التحليل البيئي العام إلى التحليل الصناعي التنافسي، والهدف من تحليل بيئة الصناعة هو تحديد درجة جاذبية صناعة ما للمنتجين الحاليين والمتوقعين، وكذلك للتعرف على عوامل النجاح الرئيسية في هذه الصناعة¹. في الواقع يصعب تحديد كافة عناصر المنافسة بدقة، إلا أن (Michael E. Porter) يرى بأن هناك خمس قوى تشكل في النهاية شكل وحجم

المنافسة بين الشركات العاملة في صناعة ما، وتتمثل هذه القوى في شدة المنافسة بين المؤسسات القائمة في الصناعة، القوة التفاوضية للموردين، القوة التفاوضية للزبائن، قوة تهديد المنتجات البديلة، قوة تهديد الداخلين الجدد. وتعتبر هذه القوى الخمسة الأصيلية في نموذج بورتر، إلا أن بورتر أضاف فيما بعد دور الدولة واعتبره كأحد القوى التي تساهم في التأثير على المنافسة في الصناعة. وفكرة النموذج موضحة في الشكل الآتي:

الشكل (01): القوى المحركة للمنافسة في صناعة التأمين في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

Michael E. Porter, *Competitive Strategy (Techniques for Analyzing Industries and Competitors)*, the free press, New York, 1980, p 04.

باعتبار الصناعة التأمينية مجموعة من المؤسسات المتنافسة فيما بينها في الصناعة نفسها والمقيدة بالمحيط نفسه، والتي تقوم بتقديم منتجات متمثلة في الخدمات التأمينية. فانه يمكن أن نتصور نموذج بورتر على الصناعة التأمينية في الجزائر والذي ستعتمد عليه الدراسة في تحليل مختلف جوانبه.

II- المنافسة في صناعة التأمين في الجزائر:

إن شدة المزاومة بين المتنافسين في الصناعة تمثل مركز القوى المحددة لجاذبية الصناعة، وتنشأ من كون متنافس أو عدة متنافسين يشعرون بضرورة تحسين وضعيتهم التنافسية، مما يجعل تحركاتهم تأخذ مختلف الأشكال التنافسية (تخفيضات سعرية، خدمات ما بعد البيع، تميز... الخ)، والتي من شأنها أن تؤثر

على بقية المتنافسين، مما يؤدي إلى بروز ردود أفعال قد تؤدي إلى تحسن وضعية الصناعة أو تدهورها في حالة الردود غير المدروسة، كما هو الشأن في "الحروب السعرية" المؤدية إلى تدهور مردودية الصناعة، خاصة إذا كانت مرونة الطلب بالنسبة للسعر ضعيفة، مما ينجم عنه عجز بعض المؤسسات عن تغطية تكاليفها الثابتة²

قبل التطرق إلى تحليل المنافسة بين شركات التأمين في الجزائر وجب الإشارة إلى أن صناعة التأمين في الجزائر تضم مجموعة من الشركات يمكن التعرف عليها وعلى طبيعة نشاطها من خلال الجدول الآتي:

الجدول (01): مؤسسات التأمين النشطة في الجزائر إلى غاية نهاية سنة 2015

المجموع	تأمينات خاصة		إعادة التأمين		تأمينات الأشخاص		تأمينات الأضرار		طبيعة الشركة
	الاسم	العدد	الاسم	العدد	الاسم	العدد	الاسم	العدد	
09	CAGEX SGCI	02	CCR	01	TALA CAARAMA	02	SAA CAAR CAAT CASH	04	قطاع عام
08	-	-	-	-	CARDIF MACIR VIE	02	TRUST CIAR 2A SALAMA GAM ALLIANCE	06	قطاع خاص
04	-	-	-	-	SAPS AXA AGLIC	03	AXA	01	شراكة (عام/خاص)
03	-	-	-	-	LE MUTUALISTE	01	MAATEC CNMA	02	تعاضدية
24	02	01	08	13	المجموع				

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

Ministère des finances, *Rapports sur l'activité des assurances en Algérie*, 2015.

نلاحظ من خلال الجدول أن صناعة التأمين في الجزائر تضم أربعة أسواق رئيسية تتمثل في سوق التأمين على الأضرار، سوق التأمين على الأشخاص، سوق إعادة التأمين وسوق التأمينات الخاصة، وهذين الأخيرين هما حكر للدولة. ونظرا لعدم توفر البيانات الكافية، سوف نركز في تحليل المنافسة بين شركات التأمين على سوقي تأمين الأضرار وتأمين الأشخاص. وذلك من خلال تحليل تطور التركيز الصناعي في كل سوق.

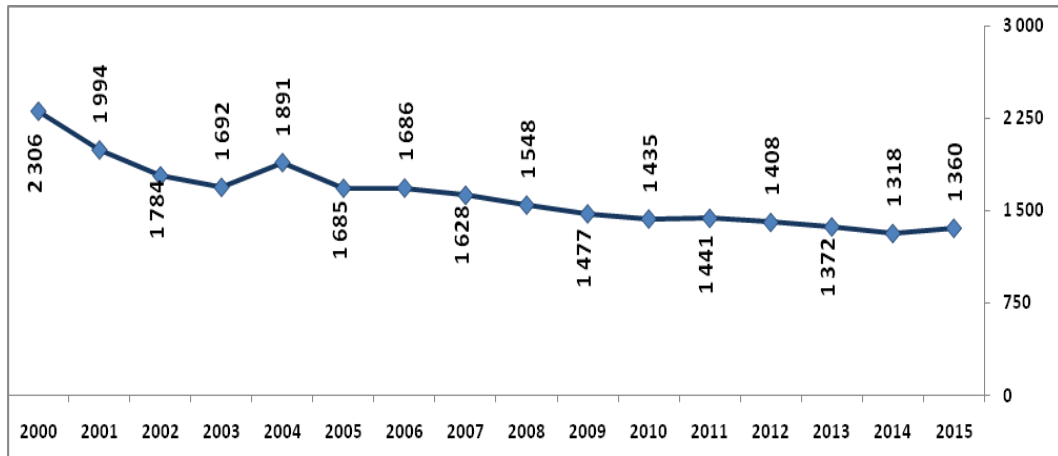
1.1. تركيز سوق تأمين الأضرار في الجزائر:

يمكن حساب مؤشر التركيز الصناعي هيرشمان هيرفيندال، من خلال مجموع مربعات الحصة السوقية لشركات التأمين الخاصة لكل سنة، حسب هذا المؤشر فإن المنشآت الكبيرة لها وزن أكبر من المنشآت الصغيرة، حيث يعطى مؤشر التركيز حسب العلاقة التالية:³

$$HHI = \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X} \right)^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

وهو يعطي لكل منشأة وزنا يتناسب وحجمها، حيث اكتسب هذا المؤشر أهمية كبيرة بين المهتمين باقتصاديات الصناعة، ويستوفي هذا المؤشر جميع المعايير التي وضعها (Hannah and Kay) ويعتبر أفضل مقياس لأنه يعبر عن تركيز الصناعة ككل. إن تطور مؤشر التركيز موضح في الشكل الموالي:

الشكل (02): تطور تركيز سوق تأمين الأضرار في الجزائر خلال الفترة (2000-2015)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

Ministère des finances, *Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2000- 2015*.

يتبين من خلال الشكل رقم (02) أن مؤشر التركيز هيرشمان هيرفيندال (HHI) لصناعة التأمينية في الجزائر يتجه نحو الانخفاض بشكل عام خلال فترة الدراسة مع وجود ارتفاعات طفيفة في بعض السنوات، وقد عرف هذا المؤشر أعلى معدل له سنة 2000 حيث بلغ (2306 نقطة) وهذا ما يوحي بوجود تركيز عالي في صناعة التأمين، حيث استحوذت أربعة (04) شركات تأمين على نسبة 89,42 % من إجمالي إنتاج السوق التأمينية.

أما في سنة 2001 ورغم الانخفاض المسجل في مؤشر التركيز الصناعي إلا أن الصناعة التأمينية بقيت تتسم بالتركز العالي، فقد سجل مؤشر (HHI) معدل (1994 نقطة) أي بانخفاض قدره (312 نقطة) عن سنة 2000، وسجل مؤشر نسبة التركيز (4C) نسبة 83.3 % من إجمالي إنتاج صناعة التأمين والتي تسيطر عليها شركات التأمين العمومية الأربعة (SAA, CAAR, CAAT, CASH).

وفي سنة 2002 التي عرفت نمو استثنائي في صناعة التأمين بلغ نسبة 33 %، شهد مؤشر (HHI) انخفاضا تجاوز عتبة (1800 نقطة)، حيث بلغ خلال هذه السنة (1784 نقطة)، كما انخفض مؤشر نسبة التركيز (4C) هو الآخر، والذي يمثل سيطرة الشركات العمومية (SAA, CAAR, CAAT, CASH) بنسبة 77,4 % من إجمالي إنتاج صناعة التأمين، ويعود انخفاض مستوى تركيز الصناعة التأمينية في هذه السنة إلى دخول شركات تأمين جديدة كشركة (GAM)، بالإضافة إلى ارتفاع معدلات نمو الشركات الصغيرة المتواجدة في الصناعة مما أدى إلى زيادة في الحصة السوقية لها، حيث حققت شركة (TRUST) حصة سوقية بلغت نسبة 8 % مقابل نسبة 4 % سنة 2001.

واستمر مستوى التركيز في الانخفاض في سنة 2003، حيث بلغ مؤشر (HHI) معدل (1692 نقطة)، أما مؤشر نسبة التركيز (4C) ف سجل نسبة 73,2 % مع بقاء سيطرة الشركات العمومية (SAA, CAAR, CAAT, CASH)، ويعود هذا الانخفاض في مستوى التركيز الصناعي إلى انخفاض الحصة السوقية لشركة (CAAR) التي بلغت نسبة 17 % مقابل نسبة 24 % في سنة 2002، ويمكن القول أن تركيز الصناعة التأمينية هو تركيز معتدل خلال الفترة 2003-2002.

أما سنة 2004 فتعتبر استثنائية، لأنها عرفت ارتفاع مستوى تركيز الصناعة التأمينية بشكل ملحوظ خلال فترة الدراسة، حيث ارتفع مؤشر (HHI) ب (199 نقطة) متجاوزا عتبة (1800 نقطة) وبلغ معدل (1891 نقطة)، وقد عرف مؤشر نسبة التركيز (4C) ارتفاعا هو الآخر حيث سجل نسبة 75,2 % مقابل نسبة 73,2 % في سنة 2003، ويعود ارتفاع تركيز الصناعة التأمينية خلال هذه السنة إلى ارتفاع الحصة السوقية لكل من شركة (SAA) حيث بلغت نسبة 31 % مقابل نسبة 27 % سنة 2003، وشركة (CAAT) حيث بلغت نسبة 25 % مقابل نسبة 22 % سنة 2003.

وبعد الارتفاع الاستثنائي الذي عرفته الصناعة التأمينية في الجزائر بالنسبة لمستوى التركيز الصناعي خلال سنة 2004، اتجه هذا الأخير نحو الانخفاض المستمر بعد ذلك، فقد سجل مؤشر (HHI) أدنى معدل له بلغ (1318 نقطة) سنة 2014، كما عرف مؤشر نسبة التركيز (4C) انخفاضا هو الآخر حيث سجل أدنى مستوى سنة 2014 بلغ نسبة 64 % مع بقاء سيطرة الشركات العمومية (SAA, CAAR, CAAT, CASH). بعد هذا الانخفاض المستمر في قيمة (HHI) الذي دام ثمانية (08) سنوات عاد مؤشر التركيز الصناعي (HHI) إلى ارتفاع في سنة 2015 إلا أنه كان ارتفاعا طفيفا بفارق قدره 42 نقطة مقارنة بسنة 2014، وهذا راجع إلى ارتفاع في الحصة السوقية لشركات التأمين العمومية (SAA, CAAT, CAAR, CASH)، ويستدل على ذلك ارتفاع مؤشر نسبة التركيز الذي بلغ نسبة 65.92 % سنة 2015 مقابل نسبة 64 % سنة 2014.

يمكن القول أن دخول شركات التأمين الجديدة كان له أثر من جانبيين، الجانب الأول يتعلق بشركات التأمين العمومية التي انخفضت حصتها السوقية وبالتالي التخفيف من حدة السيطرة على سوق التأمين في الجزائر، أما الجانب الثاني ويتعلق بهيكل سوق التأمين في الجزائر والذي عرف تحولا من هيكل سوق عالي التركيز متمسك بالاحتكار إلى هيكل سوق معتدل التركيز متجه نحو المنافسة.

ومع تتبع مؤشرات تركيز الصناعة التأمينية يمكن القول أن هيكل المنافسة في سوق تأمينات الأضرار يأخذ هيكل احتكار قلة، وينقسم هذا الهيكل إلى ثلاث مجموعات أساسية هي:

1/ شركات مهيمنة: تتمثل في كل من شركة (SAA, CAAT, CAAR, CASH) فإلى غاية سنة 2015 تسيطر هذه الشركات على نسبة 63.79 % من إجمالي إنتاج سوق تأمين الأضرار؛

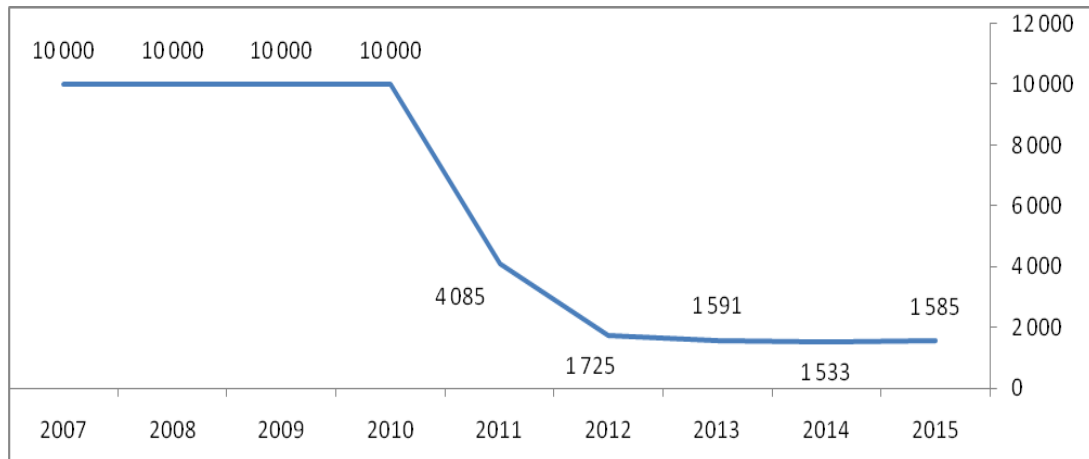
2/ شركات تابعة (متحدية): تتمثل في كل من (TRUST, CIAR, GAM, 2A, SALAMA, ALLIANCE, AXA) وتسيطر هذه الشركات مجتمعة على نسبة 25.18 % من إجمالي سوق تأمين الأضرار في سنة 2015؛

3/ شركات مؤثرة وغير تابعة: تتمثل في كل من مؤسسة (CNMA, MAATEC) وتسيطران على نسبة 11.04 % من إجمالي سوق تأمين الأضرار في سنة 2015.

2.11. تركيز سوق تأمين الأشخاص في الجزائر:

تعتبر شركة كارديف الجزائر (CARDIF AL DJAZAIR) أول شركة قائمة بذاتها متخصصة في تقديم خدمات تأمين الأشخاص بدأت نشاطها سنة 2007. ويمكن القول أن سوق تأمين الأشخاص في الجزائر بدأت تتشكل معالمه بداية من سنة 2011 أين ظهرت شركات تأمين جديدة ساهمت في زيادة المنافسة على تقديم منتجات تأمين الأشخاص، مما أدى إلى تباين الحصة السوقية لشركات التأمين العاملة به، الشكل رقم (03) يبين تطور تركيز سوق تأمين الأشخاص في الجزائر.

الشكل (03): تطور تركيز سوق تأمين الأشخاص في الجزائر خلال الفترة (2007-2015)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

Ministère des finances, *Rapports sur l'activité des assurances en Algérie, 2007- 2015*

نلاحظ من الشكل رقم (03) أن سوق تأمين الأشخاص في الجزائر شهد هيكل احتكار تام خلال الفترة (2007-2010) بسبب تواجد شركة تأمين واحدة فقط تنشط في السوق وهي شركة (CARDIF) وبدخول شركتين جديدتين سنة 2011 وهما (SAPS, TALA) عرف مؤشر التركيز (HHI) انخفاضا محسوسا حيث بلغ قيمة 4085 نقطة، إلا أن هيكل السوق بقي يتسم باحتكار قلة عال حيث تسيطر على السوق ثلاثة شركات تأمين بنسبة 100%. ثم استمر مؤشر التركيز (HHI) بالانخفاض إلى ما دون عتبة 1800 نقطة، حيث بلغ سنة 2012 قيمة 1725 نقطة ويعود ذلك إلى دخول أربعة (04) شركات تأمين جديدة وهي كل من (CAARAMA, AXA Vie, MACIR Vie, Le Mutualiste) ساهمت في إعادة توزيع الحصة السوقية بين الشركات حيث بلغت نسبة التركيز لثلاثة شركات (3C) 58.42 % بعدما كانت 100 % سنة 2011. ورغم ذلك بقي هيكل السوق يتسم بالتركز العالي لأن نسبة تركيز أربعة شركات (4C) كانت 72.55 %. بعد ذلك استمر مؤشر التركيز (HHI) في الانخفاض ليبلغ قيمة 1533 نقطة سنة 2014 وتبعه في ذلك انخفاض في نسبة التركيز لأربعة شركات لتصل إلى 67.33 % سنة 2014. إلا أنه في سنة 2015 عاود مؤشر التركيز (HHI) إلى الارتفاع بشكل طفيف حيث بلغ 1585 بفارق 52 نقطة عن سنة 2014 ويرجع ذلك إلى تحسن في الحصة السوقية لشركة (TALA) التي بلغت 21.15 % سنة 2015 مقابل 18.25 % سنة 2014.

وعليه يمكن القول أن سوق تأمينات الأشخاص يعتبر حديث نسبيا ومعالم التنافس فيه لم تتضح، كما أن رائد السوق لم يظهر بعد، إلا أنه من خلال دراستنا لتطور مؤشر التركيز الصناعي، نجد أن

هيكل المنافسة فيه يأخذ شكل احتكار قلة حيث تتحكم أربعة شركات تأمين (CARDIF, SAPS, TALA, CARAMA) على 69.08 % من إجمالي الأقساط المكتتبة في سوق تأمينات الأشخاص في سنة 2015. مع العلم أن الشركتين العموميتين (TALA, CARAMA) تسيطران بنسبة 38.86 % من إجمالي سوق تأمينات الأشخاص، أما الشركات الخاصة (CARDIF, MACIR VIE) فهي تسيطر بنسبة 29.02 % من إجمالي سوق تأمينات الأشخاص. أما الشركات المختلطة (SAPS, AGLIC, AXA) فتسيطر بنسبة 27.5 % من إجمالي سوق تأمين الأشخاص. فيما تكتفي مؤسسات التأمين التعاضدي على 4.64 % من إجمالي سوق تأمين الأشخاص.

III- القوة التفاوضية لموردي لصناعة التأمين في الجزائر:

الموردين بالنسبة لبورتر هم المؤسسات التي توفر المدخلات في الصناعة مثل المواد الأولية، الخدمات والعمالة، وتشير هذه القوة إلى قدرة الموردين على رفع أسعار المدخلات أو رفع تكاليف الصناعة، ويرجع ذلك للعلاقة المباشرة بين مدخلات الصناعة ومستوى التنافسية الذي يمكن أن تظهر به المؤسسة.⁴ وتشكل القدرات التفاوضية للموردين عاملا حاسما في توجيه المنافسة في الصناعة التي قد تكون أصلا على الموردين،⁵ وتشتد قوة المساومة لدى مجموعة الموردين في حالات أهمها:⁶

1/ درجة تركيز الموردين مقارنة بالزبائن: مقدرة الموردين على التأثير وبشكل كبير على الأسعار، وشروط الشراء والجودة لدى الزبائن عند بيعهم لزبائن متفرقين.

2/ غياب المنتجات البديلة: حيث أنه وإن كانت قوة تفاوض الموردين معتبرة، فيمكن أن تصطدم بمزاحمة المنتجات البديلة، مما يؤدي إلى إضعاف هذه القوة، والعكس إذا لم تكن أو قلت المنتجات البديلة.

3/ القطاع المشتري لا يمثل زبونا مهما: حيث أنه كلما كان الموردون يبيعون لقطاعات مختلفة، ولا تمثل هذه الأخيرة إلا حصة بسيطة من رقم أعمالهم، كان بإمكانهم ممارسة سلطتهم إلى أقصى حد، والعكس إذا زادت حصة القطاع المشتري.

4/ المنتج يمثل وسيلة إنتاج مهمة للقطاع المشتري: تزداد قوة الموردين التفاوضية، عندما يكون المنتج ذو دور كبير في نتائج العملية الإنتاجية، أو جودة إنتاج القطاع، وخصوصا إذا كان المنتج غير قابل للتخزين، حيث يحول ذلك دون تشكيل احتياطي منه.

5/ تمييز المنتج أو وجود تكلفة التبديل: يكون نوع من التبعية لدى الزبون عند امتلاك المورد لمنتج متميز، فهذا يعني عدم وجوده عند غيره من الموردين، كما أنه عند وجود تكلفة التبديل فإن الزبون يحجم على التخلي عن مورده، لأنه سيخسر الوقت والعلاقات التي بناها معه.

6/ تهديد التكامل الأمامي: يمكن أن يصبح مورد عوامل الإنتاج منتج لمنتجات زبائنه، وهذا يقوي من قدراته التفاوضية، كما أنه بذلك يشكل تهديدا من خلال قدرته على التأثير في ربحية قطاع النشاط، فيكون منافس جديد بالإضافة إلى نشاطه الأصلي.

تعتمد صناعة التأمين وكغيرها من الصناعات الأخرى على موارد مختلفة تدخل ضمن العملية الإنتاجية، ويمكن أن نميز ثلاثة أنواع من الموارد الرئيسية الخاصة بصناعة التأمين، يتمثل النوع الأول في الموارد المالية الضرورية لشركات التأمين، وتظهر أهمية هذا المورد بشكل خاص في حالة وجود قرارات من الهيئة المشرفة على الصناعة، تقتضي رفع رأسمال الشركات لإعطاء هامش أكبر من الملاءة المالية. ونلاحظ أن هذا النوع من الموارد لا يشكل تهديدا لصناعة التأمين ويرجع ذلك لتوفر البدائل التمويلية لشركات التأمين حيث تلجأ إلى السوق المالي لتعبئة احتياجاتها المالية، وتعتبر شركة (ALLIANCE) أول شركة تأمين جزائرية تلجأ إلى بورصة الجزائر من أجل رفع رأسمالها بنسبة 175 % من 800 مليون دينار إلى 2.2 مليار دينار من خلال اكتتاب أكثر من 2.5 مليون سهم جديد بقيمة اسمية تقدر بـ 200 دينار جزائري للسهم الواحد على أن يتم طرح تلك الأسهم لتداولها من قبل المؤسسات والهيئات والجمهور المقدر عددهم بـ 5645 مكتب مقابل 830 دينار جزائري للسهم الواحد.⁷

ويتمثل النوع الثاني من الموارد في المتطلبات المادية لشركات التأمين، من تجهيزات مكتبية وغيرها من التجهيزات التي يعتمد عليها موظفو الشركة عند القيام بعملية الإنتاج، ويتميز هذا النوع من الموارد بمحدودية القوة التفاوضية بسبب ضعف تكاليف تلك التجهيزات بصفة عامة، وعدم تركيز موردي هذه التجهيزات في عدد قليل من المؤسسات.

أما النوع الثالث من الموارد فيتمثل في المورد البشري، الذي تعتمد عليه شركات التأمين بشكل كبير وهو أهم عامل من عوامل الإنتاج، بالإضافة إلى أن تكاليف العاملين تمثل أكثر من 60 % من إجمالي التكاليف العامة في صناعة التأمين في الجزائر، ورغم وجود تكامل عمودي خلفي بالنسبة إلى صناعة التأمين بإنشاء مدرسة عليا متخصصة في تكوين الإطارات الحاليين في صناعة التأمين وضمان تدريبهم من خلال دورات تكوينية، وتأهيل موظفي شركات التأمين، يمكن لهذا المورد أن يشكل تهديدا نسبيا لصناعة التأمين في الجزائر إذا ما تكتل موظفو شركات التأمين عن طريق نقابة خاصة بعمال قطاع التأمين وتمثل القوة التفاوضية لموظفي شركات التأمين في المطالبة برفع الأجور والمرتبات مما يؤدي إلى زيادة التكاليف وبالتالي انخفاض الأرباح.

IV- القوة التفاوضية للعملاء :

إن القوة الرابعة في نموذج بورتر هي قوة المساومة عند المشتريين في الصناعة، فقد يمثلوا الأفراد المستهلكون الذين يستهلكون منتجات المؤسسة في النهاية، أي المستخدمين النهائيين للمنتجات، أو يمثلوا المؤسسات التي تضطلع بتوزيع منتجات الصناعة على المستخدمين النهائيين، مثل تجار التجزئة والجملة أو المحلات الكبرى للتوزيع وغيرها، وتشير قوة التفاوض لدى المشتريين إلى قدرتهم على المساومة لتخفيض الأسعار التي تفرضها المؤسسات في الصناعة، أو إلى رفع التكاليف التي تتحملها المؤسسات في الصناعة، من خلال طلبهم منتجات أفضل جودة⁸، كما أن تلك القوة يمكن أن تتأثر بتوفر شروط أهمها:⁹

1/ حجم المشتريات من الصناعة: كلما كان حجم المشتريات يمثل حصة مهمة من رقم أعمال البائع، كان تأثير الزبون كبيرا، وازدادت قوته التفاوضية.

2/ منتجات القطاع تمثل حصة مهمة من تكاليف الزبون: حيث المنتج المباع من قبل الصناعة لا يمثل سوى جزءا بسيطا من تكاليف الزبون، التي تكون أقل حساسية للسعر؛

3/ نمطية منتجات الصناعة: تعطي للزبائن القدرة على الانتقال من بائع إلى آخر دون صعوبة، لأن الباعة يملكون نفس المنتج، فتزداد بذلك قوتهم التفاوضية؛

4/ ضعف ربحية الزبائن: حيث تدفع الزبائن إلى تخفيض تكلفة المشتريات، فيبدون أكثر تشددا في المفاوضات، حتى يحافظوا على هامش الربح، وعموما عندما تكون مردودية القطاع معتبرة، فإن الزبائن لا يبدون اهتماما كبيرا للسعر، شريطة ألا يمثل المنتج حصة مهمة من تكلفة مشترياتهم، وعليه فإنه بإمكان الزبائن اعتماد نظرة طويلة المدى، والتي مفادها الحفاظ على الصحة التجارية لمورديهم، قصد استمرارية الروابط معهم واستثمارها مستقبلا؛

5/ الزبائن يشكلون تهديدا للتكامل الخلفي: حيث بمقدورهم اشتراط تنازلات أثناء التفاوض، وتعتمد المؤسسات الكبيرة إلى استعمال التكامل الخلفي كسلاح للتفاوض، حيث أنها تنتج بنفسها بعض العناصر الداخلة في صنع منتجاتها، وتتيح هذه العملية معرفة مفصلة لتكاليف المورد، حيث يساعد ذلك على تعزيز الموقف التفاوضي، ويمكن تحييد قوة الزبائن التفاوضية - ولو جزئيا - إذا شكلت مؤسسات الصناعة تهديدا للتكامل الأمامي في قطاع الزبائن.

6/ أثر منتج القطاع على منتجات وخدمات الزبون: عندما ترتبط جودة منتجات وخدمات الزبون ارتباطا وثيقا بمنتجات القطاع، يكون الزبائن - عموما - أقل حساسية للسعر، والعكس صحيح.

7/ امتلاك الزبون لمعلومات كاملة: عند امتلاك الزبون لمعلومات كاملة عن الطلب، الأسعار الحقيقية في السوق وتكاليف المورد، يزيد ذلك من قوة الضغط لديه أثناء المفاوضات، وتجعله يضمن أسعار ملائمة وجودة مقبولة، ويحدث العكس إذا شحت المعلومات.

يقصد بالعملاء في صناعة التأمين تلك الفئة التي تسعى للحصول على المنتجات التأمينية، ويصنف عملاء شركات التأمين عادة إلى مجموعتين كبيرتين تمثل المجموعة الأولى الأفراد العاديين التي تقتني منتجات تأمينية، مثل تأمين السيارات الخاصة، تأمين المنازل، تأمين السفر... الخ، ونلاحظ أن هذه المنتجات لها صفة الإلزام، أي أن التأمين فيها يكون إجباري بقوة القانون ولا مجال للتهرب منها، وعليه تكون القوة التفاوضية للأفراد في تحديد السعر محدودة ولا تشكل تهديدا للصناعة، كما أن الأقساط التي يدفعها كل فرد ليست كبيرة ولكن عند تجميعها يمكن أن تنتج تأمينات الأفراد مبالغ كبيرة وهذا يعني عدم تركيز العملاء من الأفراد مما يقلل من تهديدهم لصناعة التأمين.

أما المجموعة الثانية فهي تمثل الشركات والمؤسسات الاقتصادية، خاصة الكبيرة منها التي تقوم بتأمين منشآتها ووسائل إنتاجها بأقساط كبيرة جدا، ومن بين الشركات الكبيرة الناشطة في الجزائر نجد شركة سونطراك، شركة سونلغاز، المؤسسة الوطنية للنقل البحري، الخطوط الجوية الجزائرية، شركة تحلية مياه البحر بالإضافة إلى شركات خاصة مثل مجمع سفيتال، ونظرا لمكانة هذا النوع من العملاء بالنسبة لصناعة التأمين في الجزائر، من حيث حجم الأقساط المكتتبة نجده يتمتع بقوة تفاوضية تسمح له بالمساومة

في تحديد السعر، فعلى سبيل المثال نجد أن الميزانية المخصصة لتأمين شركة سوناطراك بلغت قيمة 40 مليون دولار سنة 2009، حيث تستحوذ شركات التأمين (CAAR, CAAT, CASH) مجتمعة على نسبة 30 % من مجموع تأمينات سوناطراك، وتقوم شركات التأمين الأجنبية بتغطية النسبة الباقية المقدرة بـ 70 % من مجموع تأمينات الشركة¹⁰. كما بلغت قيمة صفقة تأمين خط ميترو الجزائر الرابط بين البريد المركزي والقبعة ما يقارب 21 مليار سنتيم، والتي عادت إلى شركة (CAAR)¹¹.

V- المنتجات البديلة لصناعة التأمين في الجزائر:

إن المنتجات البديلة هي تلك المنتجات التي تقدمها المؤسسات الأخرى، والتي يمكن أن تفي باحتياجات المستهلكين بأسلوب أو بطريقة تشبه تماما الأسلوب الذي تفي به منتجات المؤسسة، وتجدر الإشارة إلى أن وجود بدائل قوية تعتبر بمثابة تهديد تنافسي كبير، الأمر الذي بدوره يشكل قيودا على السعر الذي تفرضه المؤسسة، وبالتالي على أرباحها، أما إذا كانت منتجات المؤسسة ليس لها بدائل قوية (بمعنى أن البدائل تشكل عامل تنافسي ضعيف)، فهنا تنهيا الفرصة أمام المؤسسة لرفع الأسعار، وجني أرباح إضافية¹²، ويتحدد خطر منتجات الإحلال من جانبين مختلفين: فقد تهددها من ناحية تخفيض الأرباح بانخفاض معدلات بيعها والتأثير على أسعارها، أو من جانب الزوال المحتمل لسوق المنتج الأصلي¹³، ويعتمد تأثير تهديد الإحلال على ربحية الصناعة على عدد من العوامل، مثل مدى توافر بدائل قريبة، تكلفة تبديل لمستخدمي السلعة ومدى تشدد منتجي السلعة البديلة¹⁴.

وعليه فإن المنتجات البديلة تمارس تهديدا كبيرا على جاذبية الصناعة، بمعنى أنه كلما كانت هناك بدائل كثيرة للصناعة كلما كان هناك تهديدا يؤثر على ربحية الصناعة، وبالنسبة إلى صناعة التأمين في الجزائر يمكن القول أنه يوجد نوعان من البدائل، يتعلق الأول بطبيعة صناعة التأمين التي تهدف إلى مواجهة الأخطار التي يتعرض لها الأشخاص سواء كانوا طبيعيين أو معنويين، وتتمثل هذه البدائل في كل من:

1/ تجنب الخطر: تعتبر من أهم طرق مجابهة الأخطار التي قد يتعرض لها الأفراد، ويراها البعض على أنها ضرورية في الحالات التي تزيد فيها الأعباء المالية المترتبة على تحمل الخطر، عن المزايا المتوقعة الحصول عليها من وراء ذلك. إلا أنه يوجد فريق آخر يرى أن تجنب الخطر ما هو إلا قرار سلبي يؤدي إلى عدم اتخاذ القرار الذي يوجد نوعا من الخطر، وتبريرهم على ذلك أن الفرد يعيش في بيئة يجعل عملية تجنب الكلي للخطر من الأمور المستحيلة لذلك فإن إتباع هذه الطريقة يكون في نطاق ضيق جدا وينحصر استخدامها في مجال التجنب الجزئي¹⁵.

2/ افتراض الخطر: يقصد بسياسة افتراض الخطر أن يقبل متخذ القرار الخطر، وما ينتج عنه من خسارة، وهنا نجد أن الفرد يتحمل نتيجة القرار بنفسه دون اشتراك الآخرين معه في الخسارة، وتتم هذه السياسة بطريقتين:

- تحمل الخطر بدون تخطيط مسبق: بحيث يتم افتراض الخطر وتحمله بشكل عفوي دون تخطيط أو حتى إدراك مسبق بالخطر وعواقبه، وذلك لعدم شعور الفرد بأهمية الخطر، بسبب وجود أخطار تسبب خسائر مالية بسيطة يمكن للفرد تحملها دون مشقة أو عبء، وقد يتم تحمل الخطر من قبل الفرد إجباريا نظرا لغياب البديل أو صعوبته أو ارتفاع تكلفته.

- تحمل الخطر بتخطيط مسبق: بحيث يتم بشكل واع وإبرادة الفرد الاحتفاظ بالخطر لنفسه، وفي حالة المؤسسات الاقتصادية يكون المؤمن في الوقت ذاته المؤمن له، من خلال تخصيص مبالغ معينة لمواجهة الخسائر الناتجة عن الأخطار التي ترغب المؤسسة في التأمين عليها ذاتيا، وتستغني بذلك عن الخدمات شركات التأمين،¹⁶ وقد عرفت هذه الطريقة لمواجهة الأخطار انتشارا واسعا في العالم حيث قدر سوق التأمين الذاتي العالمي بأكثر من 30 مليار دولار من حيث الأقساط السنوية وبلغت أصول شركاته أكثر من 130 مليار دولار.¹⁷ وبالتالي يعتبر التأمين الذاتي منافسا مباشرا لشركات التأمين وبديلا لمنتجاتها. ونشير إلى أن مؤسسة التأمين الذاتي لا تعتبر ولا تسجل كشركة تأمين، ولا يمكنها ممارسة نشاط التأمين مع الجمهور، وإنما تقبل الأقساط من الأقسام التجارية ومختلف المصالح التابعة للشركة الأم. ويعاب على التأمين الذاتي أنه إذا تعرضت الشركة الأم في أول الفترة التأمينية إلى حادث جسيم، يصعب عليها مواجهته لأن المحفظة التأمينية غير قادرة على مواجهة الأخطار.

3/ سياسة تحويل الخطر: بمقتضى هذه السياسة يتم مواجهة الخطر بنقل عبئه إلى طرف آخر، نظير دفع أجر أو تكلفة الخطر للطرف الآخر، ويتم النقل بموجب عقد بين الطرفين (صاحب الخطر الأصلي والطرف المنقول إليه الخطر)، يترتب عليه أن يتعهد صاحب الخطر الأصلي بدفع تكلفة الخطر إلى الطرف المنقول إليه الخطر، والذي يتعهد هو الآخر بتحمل عبء الخسارة عند تحقق الحادث، أو الحوادث المنصوص عليها في العقد. وتنحصر أهم العقود التي يتم بمقتضاها تحويل الخطر في عقود التشييد، عقد الإيجار، عقود النقل وعقود الأمانة.¹⁸

4/ سياسة تخفيض الخطر: يقصد بسياسة تخفيض الخطر التقليل من عدم التأكد الذي يلزم الشخص عند اتخاذ القرار، ويتوقف نجاح هذه السياسة على الوصول إلى طرق دقيقة للتنبؤ باحتمال الحادث، وحجم الخسائر الناتجة عنه. وعموما هناك عدة طرق تتبع في تخفيض الخطر، يمكن وضعها في ثلاثة مجموعات هي:

- طريقة الفرز والتنوع: يقصد بالفرز والتنوع هنا فرز وتنوع الأصول المملوكة للفرد أو المؤسسة، ويتم الفرز عن طريق تجزئة الأصول المملوكة للفرد الواحد على عدة أمكنة، أو تجزئة ملكية الأصل الواحد على عدة أفراد. وتستعمل طريقة الفرز والتنوع في حالة الأفراد والمنشآت التي تمتلك وحدات خطر ضخمة ومتعددة ومتجانسة، وبذلك يمكن فرزها وتنوعها من جميع الجهات، فتتخفف درجة الخطورة بالنسبة لكل وحدة خطر منها، وبالتالي تنخفض الخسارة المتوقعة سواء من ناحية التكرار أو الحجم.¹⁹

- طريقة تجميع الأخطار: تستخدم هذه الطريقة عندما تكون الخسارة المالية المتوقعة كبيرة، ولا يمكن لصاحبها تحملها بمفرده، ولا يستطيع التنبؤ بها بدقة كافية، وتحتم طريقة تجميع الأخطار هذه على أصحاب الأخطار المتماثلة أن يشتركوا في تحمل الخسارة المالية، التي تقع من تحقق الحوادث التي يتوقعونها، وعلى ذلك يكون الالتزام المالي بدفع نصيب في الخسارة غير محدد، مما يترتب عليه أن تكون تكلفة إدارة الخطر قبل وقوع الحادث غير موجودة أصلا، ولكن على صاحب الخطر أن يتحمل نصيبه في عبء الخسارة عندما تقع ومهما تبلغ قيمتها.

- طريقة تأمين الأخطار: في بعض الأحيان يصعب على الشخص المعرض لخطر معين استعمال أي من الطرق والسياسات السابقة المختلفة لمواجهة الخطر، وأمام هذه الصعوبات تظهر الحاجة إلى نظام أكثر شمولاً وقدرة على مواجهة مختلف الأخطار التي يتعرض لها، وأمام هذه الحاجة ظهرت أهمية طريقة التأمين، والتي بمقتضاها تقوم هيئة منفصلة عن الأفراد والمؤسسات بخلق عليها هيئة التأمين، وتكون وظيفتها تجميع

الأخطار، فرزها، تسويقها ونقل عبء الخطر إليها نظير أن يتحمل كل صاحب خطر تكلفة الخطر، والذي يدفع مقدما في معظم الأحوال.²⁰

بمقارنة هذه البدائل مع نظام التأمين نجد أن هذا الأخير يقلل من ظاهرة عدم التأكد بطريقة فعالة، لذلك فهي لا تشكل تهديدا لصناعة التأمين بصفة عامة.

أما النوع الثاني من البدائل فيتعلق بطبيعة المنتجات التأمينية إذ نجد أغلبها يعتمد على التأمين التجاري، بينما توجد منتجات تأمينية تقدمها شركات لا تهدف إلى تحقيق الربح، وبالتالي قد تشكل هذه البدائل تهديدا على الصناعة التأمينية في الجزائر وتتمثل هذه البدائل في:

1/ التأمين الحكومي: يعتبر التأمين الحكومي جزءا من شبكات الأمان الاجتماعية التي يتبناها المجتمع لتحقيق العدالة الاجتماعية والتوزيع العادل للدخل، وتفرض الدولة التأمين الإجباري في نظام التقاعد والتأمين الاجتماعي لتبسيط رعايتها الاجتماعية على أفراد المجتمع، وقد تتدخل الدولة في حالات استغلال شركات التأمين الخاصة للأفراد، وفرض أقساط باهظة التكاليف، فتدخل كمنافسة لتخفيض تلك التكاليف، ولتحقيق كفاءة إدارة العملية التأمينية، قد تعهد إلى هيئات أو مؤسسات خاصة لإدارتها.²¹ ويعتبر نظام الضمان الاجتماعي في الوقت الحاضر من أهم النظم الاجتماعية الحديثة التي تهدف إلى معالجة الآثار التي يتعرض لها العامل خلال حياته الوظيفية وهي الشيخوخة، العجز، إصابة العمل، المرض والبطالة وذلك عن طريق إيجاد بديل للأجر في حالة انقطاعه بسبب تحقق أي من هذه المخاطر، سواء كان هذا البديل في صورة تعويض أو معاش بحسب الأحوال بما يكفل للعامل ولأسرته من بعده حياة كريمة ومستقرة.

2/ التأمين التكافلي: يشهد التأمين التكافلي في العالم نموا ملحوظا خلال السنوات القليلة الماضية، مما دفعه إلى أن يحتل مكانة كبيرة في سوق التأمينات العالمية، جعله منافسا قويا للتأمين التقليدي، حيث نجد اليوم وفقا للإحصائيات المتوفرة في هذا الخصوص تزايدا ملحوظا في شركات التأمين التكافلي لتصل وفقا للمؤسسة "إرنست آند يونج" إلى 318 شركة تأمين تكافلي حول العالم وإجمالي حجم الأقساط بلغ 17 مليار دولار سنويا، فيما بلغ عدد شركات إعادة التكافل 10 شركات²²، وهو أمر لم يكن موجود في الماضي القريب، مما يعكس تنامي الطلب على المنتجات التأمينية التكافلية، وحاجة السوق المالي لها ويتميز السوق العالمي للتأمين التكافلي بما يلي:

- أكثر من مليار ونصف مسلم حول العالم؛
- حوالي 318 شركة تأمين تكافلي؛
- جميع الشركات التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية ملزمة بالتأمين التكافلي؛
- تعتبر إيران وماليزيا أكثر الأسواق وعيا وتطورا من حيث التأمين الإسلامي.²³

3/ بدائل التأمين على الحياة: تتنازع للفرد عادة فكرتان أساسيتان هما الرغبة في الإنفاق أولا، والرغبة في الادخار والاحتياط للمستقبل ثانيا، لذلك نجد الكثير من وسائل الادخار وتكوين الأموال تنافس بعضها البعض، وتمنع الفرد من اقتناء منتجات التأمين على الحياة، ومن بين وسائل الادخار نجد شهادات الاستثمار وصناديق التوفير في البنوك، بالإضافة إلى شراء الأسهم والسندات، كما أن الرغبة في تحقيق الملكية الثابتة

والمنقولة قد تبعد بعض الأفراد عن فكرة التأمين على الحياة حيث يفضل البعض شراء عقار عن شراء منتجات التأمين على الحياة خاصة إذا كانت بأقساط مرتفعة.

VI- الداخلون الجدد لصناعة التأمين في الجزائر:

لا يقتصر تحليل الصناعة فقط على تحليل المجموعة الحالية من المنافسين، بل يمتد إلى تهديد الداخلين الجدد إلى الصناعة، حيث يجلب المنافسون الجدد أثناء ولوجهم لصناعة ما قدرات جديدة في الإنتاج، ورغبة في إخضاع حصة من السوق لصالحهم، والتي تمثل جزء من الطلب الكلي للصناعة، وهذا ما يؤدي إلى زيادة حدة المنافسة وخفض الحصة السوقية، والتأثير على هيكل المنافسة، ويتوقف هذا التهديد على العوائق الموجودة أمام دخول منافسين جدد للقطاع وعلى ردود فعل المنافسين الحاليين في السوق.²⁴ ونظرا لتحسن المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري خاصة الوفرة المالية التي تحصلت عليها الجزائر نتيجة ارتفاع أسعار المحروقات، إلى جانب ارتفاع معدلات نمو صناعة التأمين التي شهدتها في السنوات الأخيرة، الأمر الذي يجذب شركات تأمين جديدة إلى الصناعة لاسيما الأجنبية منها. يتزايد تهديد الداخلون الجدد مع التطورات التي يعرفها الاقتصاد الوطني بصفة عامة وصناعة التأمين بصفة خاصة، وتزامنا مع دخول اتفاق الشراكة الأوروبية حيز التنفيذ وإنشاء منطقة التبادل الحر وترتيبات انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية التي تلزم دول الأعضاء بفتح أسواقها أمام شركات الخدمات الأجنبية بمختلف أنواعها لاسيما الخدمات المالية (المصرفية والتأمينية)، بحيث تعمل هذه الشركات جنبا إلى جنب مع الشركات العمومية والخاصة، حيث أن عوائق الدخول التنظيمية التي تمارسها الدولة تقف عاجزة أمام هذا التهديد. ونتيجة لذلك فإن معايير التنافس في صناعة التأمين تتجسد في جاهزية شبكات التوزيع تجاه العميل وسرعة معالجة الملفات الخاصة بالتعويضات التي تتطلب كفاءة إدارية وفنية عالية،²⁵ وهذا ما تفتقر إليه شركات التأمين في الجزائر، خاصة الشركات العمومية. ومما يزيد تهديد الداخلون الجدد إلى صناعة التأمين في الجزائر، الرغبة القوية لشركات التأمين الفرنسية للعمل في الجزائر بعد الاتفاق المبرم بين الجزائر وفرنسا بخصوص إنهاء الخلاف بين الطرفين في مجال التأمينات.²⁶ ويمكن أن نلخص أهم التهديدات التي تواجهها شركات التأمين الناشطة في الجزائر جراء دخول الشركات الأجنبية في النقاط التالية:

- عدم قدرة شركات التأمين الناشطة في الجزائر على منافسة شركات التأمين الأجنبية التي تملك موارد أكبر مما يؤدي إلى تقليص دور شركات التأمين القائمة؛
- توافر نظم معلومات متطورة ومرتبطة بشبكة المعلومات الدولية؛
- إمكانية جذب العمالة ذات الخبرة من الشركات القائمة؛
- إمكانية التزام العاملين في الشركات الجديدة بتقديم مستويات خدمة جيدة نظرا لما هو متاح للإدارة من إمكانيات التحفيز؛

VII- دور الدولة في صناعة التأمين في الجزائر:

على الرغم من أن بورتر لم يدمج القوة السادسة في نموذجيه من البداية (يرجع ذلك إلى أسباب إيديولوجية مرتبطة بتوجهه الليبرالي في الاقتصاد)، إلا أن تدخل الدولة في قطاع الصناعة والدور المتعدد الذي تقوم به اتجاه المؤسسات المتنافسة أمر لا شك فيه، وبالفعل فإن الدولة بصفة عامة سواء تمثلت في

أنظمة محلية أو سلطات متعددة الجنسيات، فإنها قادرة على تغيير عميق لقدرة المنافسة وتحديد أرباحها والأدوار التي تقوم بها في اللعبة التنافسية، وترجع أهمية الدور التنافسي للدولة إلى خلاصة جوانب عديدة تتمثل في:²⁷

1/ سلطة التنظيم (le pouvoir de régulation): تقوم الدولة مقام منظم للصناعة عن طريق تحديد الضرائب، صياغة قانون العمل، إصدار القوانين المتعلقة بحماية البيئة، الرقابة على الصرف والأسعار ووضع معايير موحدة كما تقوم بتحديد الحصص والرسوم الجمركية.

2/ الحماية (le protectionnisme): يمكن لبعض الحكومات أن تقيم بعض حواجز الدخول من أجل حماية بعض الصناعات الوطنية من المنافسة الأجنبية، ويكون هذا الإجراء من خلال اعتماد نظام الحصص، أو عن طريق الحقوق الجمركية بالنسبة لاستيراد بعض المنتجات.

3/ الدولة الزبون المسيطر أو الوحيد: في بعض الصناعات تهيمن الدولة بطريقة مباشرة أو عن طريق الخدمات العمومية، مثلا تشكل الدولة الزبون الرئيسي لمعدات التسليح والعتاد العسكري، وكذا معدات السكة الحديدية، مراكز الطاقة الكهربائية، وبالمقابل فإن الدولة قد تظهر كمورد رئيسي في وضعية محتكر شبه تام لصناعة ما، إذ تقوم الدولة مقام المورد بالنسبة لصناعات مثل الكهرباء، خدمات البريد، النقل عبر السكة الحديدية، وغيرها من الصناعات التي تحتكر فيها حق مزاولة النشاط الاستراتيجي.

4/ إيجاد منافس خاص جدا: يمكن للدولة إيجاد الذي يشكل تهديدا قويا لمؤسسات القطاع الخاص، فالنقل الجوي، الاتصالات و التعليم تعتبر حالات كلاسيكية مبرزة لحضور الدولة القوي في الصناعة كمنافس قوي.

5/ دور المحدد والموحد للشروط في الصناعة: من خلال تحقيق المشاريع الكبرى وتحديد المعايير المتبعة في اختيار موردين معينين.

6/ دور الممول: تلعب الدولة دورا تمويليا من خلال منح قروض وإعفاءات ضريبية، والذي يشجع ويقوم بمساعدة بعض المؤسسات في ترقية نشاطها الاستراتيجي، إن هذه المساعدات أو التسهيلات المالية الجبائية التي تمنحها وضعت لدعم المؤسسات الوطنية المتضررة من تحرير التجارة الدولية.

7/ دور سياسي محض: والذي يمكن أن تؤثر الدولة من خلاله على القدرة التنافسية للمؤسسات، بما في ذلك إقامة أو قطع للعلاقات الدبلوماسية، والذي يتمثل في الحصار الاقتصادي المفروض على بعض الدول، وعلى العكس من ذلك فقد يتجه الدور السياسي للدولة نحو دعم أنشطة المؤسسات، من خلال إنشاء مناطق حرة للتجارة، مثلما هو الحال بالنسبة لتكتل الاتحاد الأوروبي أو رابطة أمم جنوب شرقي آسيا والناجمة عن الإرادة السياسية للدول الأعضاء.

وبالنظر إلى صناعة التأمين في الجزائر، نجد أن دور الدولة يظهر من خلال قيامها بالإشراف والرقابة بهدف تطويرها وإدماجها في النشاط الاقتصادي والاجتماعي، وكذلك حفاظا على مصالح وحقوق المؤمن لهم. وتعتبر لجنة الإشراف على التأمينات التي تم استحداثها في ظل القانون رقم 04-06 المؤرخ في 20

فيفري 2006، الهيئة التي تمارس الدولة من خلالها الرقابة على صناعة التأمين وتتصرف هذه اللجنة كإدارة رقابية بواسطة الهيكل المكلف بالتأمينات لدى وزارة المالية، وتضطلع هذه اللجنة بالمهام الآتية:

1/ مراقبة البنية المالية لشركات التأمين: وتتمثل في المتابعة الدائمة لشركات التأمين وإعادة التأمين (بما في ذلك الوسطاء) للتأكد من إمكانيات وفائها بالتعهدات التي قامت بها إزاء المؤمنين؛

2/ احترام القوانين المعمول بها: تعد مراقبة تطبيق التشريع والقوانين فيما يتعلق بصناعة التأمين من جانب الشركات التي تنشط في السوق والتأكد منها، واحدة من بين المهام الأكثر حساسية التي تخص لجنة الإشراف على التأمينات، لأنها تمثل الأداة التي تتبلور من خلالها كل الأهداف والتوجيهات التي دعا إليها انفتاح الصناعة، وهي على وجه الخصوص، حماية مصالح المؤمنين وكذا مصالح الجمهور بشكل عام؛

3/ دراسة ملفات الاعتماد: تمثل معاينة ملفات الاعتماد بالنسبة للجنة الإشراف أول مهمة لمراقبة الشركات المعنية، حيث يتم في هذا الاتجاه إدماج كامل أبعاد المراقبة (من قابلية تجسيد المشروع، كفاءات التسيير والتطورات المرتقبة للنشاط) في دراسة الملف، بحيث ستحفز بشكل كبير الرأي الذي ستتخذه لجنة الإشراف قبل إحالتها إلى لجنة الاعتماد التابعة للمجلس الوطني للتأمينات (CNA) وعلاوة على ذلك ففي حالة تقديم الاعتماد سيتم توجيه أهمية خاصة إلى تطوير العلاقة القائمة بين أداءات الشركات الجديدة ومخططها المرتقب، وهذا خلال خمس سنوات.

ولتعزيز دور لجنة الإشراف على التأمينات، وتثمين الإصلاحات التي قامت بها الدولة بغية ترقية وتطوير صناعة التأمين لتصبح ركيزة الاقتصاد الوطني مستقبلا، وتوجيه السياسة العامة للدولة في مجال التأمين، أنشئ المجلس الوطني للتأمينات في 25 جانفي 1995 بموجب الأمر 07-95، وهو هيئة تابعة لوزارة المالية، والذي دخل حيز العمل به رسميا ابتداء من تاريخ 24 أكتوبر 1997. ويسعى هذا المجلس إلى تحقيق جملة من الأهداف نلخصها فيما يلي:²⁸

- 1- العمل على التوازن ما بين حقوق والتزامات طرفي العقد، خصوصا عندما يكون المؤمن له في وضعية ضعف أمام المؤمن (عقد التأمين هو عقد إذعان)؛
- 2- السهر على مردودية الأموال المجمعة من طرف شركات القطاع؛
- 3- السير الحسن لمختلف شركات التأمين؛
- 4- خلق إطار توافقي للحوار والاقتراحات، والمساهمة في توجيه وتطوير صناعة التأمين في الجزائر؛
- 5- المساهمة في إعداد النصوص التنظيمية؛
- 6- تحسين شروط مهام شركات التأمين وإعادة التأمين لضمان الملاءة والحفاظ على مصالح المؤمنين لهم؛
- 7- وضع تسعيرات التأمين (Tarifs d'assurance) تطابق السوق الجزائري، والتي تأخذ بعين الاعتبار قاعدة إحصائية وطنية؛
- 8- تطوير التعاون مع الخارج وخصوصا مع الدول التي لها علاقات اقتصادية وصداقة مع الجزائر، من أجل إعطاء حيوية لصناعة التأمين الوطني من خلال جلب التجربة الدولية وتطوير قنوات جديدة في مجال إعادة التأمين؛

- 9- التأطير والتنسيق في مجال التوظيفات المالية، في ظل الشروط الحسنة في الأسواق المالية وبذلك فهو يساهم في توازن ميزان المدفوعات الجزائري، ويحفز تبادل الموافقات ما بين شركات التأمين؛
- 10- إنشاء مركز للبحث، والذي يقوم بدراسات إستراتيجية من أجل تطوير صناعة التأمين في الجزائر.

VIII- الخلاصة:

أمام ظاهرة العولمة وتحرير الأسواق تجد الكثير من المؤسسات نفسها خاضعة إلى الضغوط التنافسية الأكثر قوة والأكثر عالمية، والتوجه نحو اقتصاد السوق الذي لا يعترف إلا بالعمل والكفاءة، واغتنام الفرص المتاحة لتحويلها إلى مكاسب. وفي ظل هذه البيئة الاقتصادية المعقدة من جهة بسبب المخاطر وعدم التأكد، والعالمية من جهة أخرى بسبب انفتاح الحدود ورفع القيود الجمركية، فإن المؤسسات مطالبة اليوم بتكييفها مع الواقع الجديد وبالتالي التركيز على قوى المنافسة المختلفة وهيكل الصناعة.

ويعد التأمين من أنجع الوسائل لمواجهة تلك الأخطار وذلك عن طريق نقل عبء أخطار معينة إلى المؤمن (شركة التأمين)، ومع التطورات التي عرفها التأمين من حيث أنواعه وأشكال الهيئات التي تمارسه، بفعل التطورات الحاصلة في البيئة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والتكنولوجية، أصبح هناك سوق يتم فيها عرض المنتجات التأمينية، والتأمين هو صناعة أكثر منه نشاط تجاري أو مجرد خدمة مالية، إذ تعد صناعة التأمين قوة دافعة للاقتصاد ومؤشر على كفاءة وتنفيذ المشاريع الحالية والمشاريع المنفذة وأيضا المشاريع المخطط تنفيذها في المستقبل. وقد استهدفت هذه الدراسة تحليل القوى المحركة للمنافسة في قطاع صناعة التأمين في الجزائر ودراسة هيكل هذه الصناعة.

VIII.1. استنتاجات البحث:

من خلال هذا التحليل استطاعت الدراسة الإجابة على إشكالية البحث، إذ أن قوى المنافسة تتباين من حيث أهميتها النسبية في التأثير على المنافسة على صناعة التأمين، فقد توصلت الدراسة إلى أن قوة الداخلون الجدد تمثل أكبر تهديد للشركات القائمة في الصناعة، في حين تحتل القوة التفاوضية للعملاء المرتبة الثانية من حيث تهديدها لصناعة التأمين في الجزائر، خاصة أولئك العملاء من الشركات والمؤسسات الاقتصادية الكبرى في الجزائر، أما القوى الأخرى فهي ضعيفة التأثير ولا تشكل تهديد حقيقي لصناعة التأمين في الجزائر.

VIII.2. مقترحات البحث:

- على الفاعلين في صناعة التأمين الاهتمام أكثر بتحليل اتجاهات المنافسة وسلوك المنافسين خاصة في ظل انفتاح صناعة التأمين في الجزائر والتي أصبحت أكثر تعقيدا من ذي قبل؛
- على شركات التأمين الناشطة في الجزائر سواء كانت عامة أو خاصة عدم إهمال تهديد الداخلين الجدد أو المحتملين إلى الصناعة، مما يعني زيادة حدة المنافسة مع إمكانية دخول شركات تأمين أجنبية ذات خبرة كبيرة وعريقة في تسويق وإدارة الخدمات التأمينية ؛
- تعزيز التكامل العمودي الخلفي والاهتمام بدرجة كبيرة بالموارد البشري وتدريبه من خلال تفعيل دور مدرسة التأمين وتحسين البرامج بما يتلاءم مع متطلبات سوق التأمين من حيث المعالجة الاكتوارية لعقود

التأمين، تسيير المنازعات التأمينية، تسويق المنتجات التأمينية، إدارة تسويق المنتجات التأمينية عن طريق البنوك... الخ.

- توسيع الحصة السوقية لشركات التأمين من خلال طرح منتجات تأمينية جديدة غير موجودة في السوق الجزائرية، أو تنشيط المنتجات التأمينية التي تعرف إقبالا ضعيفا، بالتركيز على الإعلان ورفع الوعي التأميني لدى العملاء المحتملين.

- الإحالات والمراجع :

- ¹ علاء فرحان طالب، زينب مكي محمود البناء، إستراتيجية المحيط الأزرق والميزة التنافسية المستدامة (مدخل معاصر)، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 210.
- ² تواتي محمد، أثر الشراكة الأورو متوسطية على تنافسية القطاع الصناعي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010، ص 66.
- ³ كلارك روجر، اقتصاديات الصناعة، ترجمة: فريد بشير طاهر، دار المريخ للنشر، الرياض، 1994، ص 36.
- ⁴ شارلز وجارث جونز، الإدارة الإستراتيجية (مدخل متكامل)، ترجمة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، الجزء الأول، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2001، ص 125.
- ⁵ رحال سلاف، محاضرات في إستراتيجية المؤسسة موجهة لطلبة سنة أولى ماجستير، تخصص اقتصاد صناعي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الموسم الجامعي 2008-2009، ص 8.
- ⁶ تواتي محمد، مرجع سبق ذكره، ص ص 70، 71.
- ⁷ *Entrée en bourse d'Alliance Assurances*, sur le site web: <http://www.cna.dz>. consulte le 24-02-2018.
- ⁸ شارلز وجارث جونز، مرجع سابق، ص ص 123، 124.
- ⁹ تواتي محمد، مرجع سابق، ص ص 69، 70.
- ¹⁰ سليم بن عبد الرحمان، سوناطراك تؤمن منشآتها بقيمة 40 مليون دولار، على الموقع : www.elkhabar.com/ar/index.php?news=236952. Consulté le 01-02-2020.
- ¹¹ <https://www.djazairess.com/ennahar/81579>. Consulté le 01-02-2020.
- ¹² شارلز وجارث جونز، مرجع سابق، ص ص 151، 150.
- ¹³ حبه نجوى، تأثير المنافسة في القطاع على تحقيق الأفضلية التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007/2008، ص 20.
- ¹⁴ نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص 72.
- ¹⁵ عيد أحمد أبو بكر، وليد إسماعيل السيفو، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2009، ص 71.
- ¹⁶ زيدان سلمان، إدارة الخطر والتأمين، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 131.
- ¹⁷ كاتب باسم رشاد، الإنفاق على التأمين في الخليج، جريدة النهار الاقتصادي، العدد 1489، الصادرة يوم 28 فبراير 2012، ص 09.
- ¹⁸ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، التأمين التجاري، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009، ص 32.

- ¹⁹ محمد صلاح الدين صدقي وآخرون، التأمينات التجارية والاجتماعية، مكتبة عين شمس، القاهرة مصر، 2004، ص 237.
- ²⁰ سامي عفيف حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1986، ص 49.
- ²¹ عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي، هل التأمين الإسلامي المركب تأمين تعاوني أم تجاري؟، مجلة الاقتصاد الإسلامي، المجلد 22، العدد 2، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 2009، ص 130.
- ²² محمد عزب، شركات إعادة التكافل (شرعية الأداء وحدها لا تكفي)، على الموقع الإلكتروني: <https://alborsanews.com/2016/11/14/928005>. Consulté le 12-03-2018.
- ²³ مولاي خليل، التأمين التكافلي الإسلامي الواقع والأفاق، الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي ورهانات المستقبل، المركز الجامعي بغرداية، الجزائر، 23-24 فيفري 2011، ص 09.
- ²⁴ زكرياء مطلق الدوري، الإدارة الإستراتيجية، دار اليازوري العملية للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 105.
- ²⁵ بوحروود فتيحة، تقييم جودة الخدمة في شركات التأمين الوطنية في السوق الجزائرية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2006، ص 35.
- ²⁶ عبد الوهاب بوكروح، مخاوف من تراجع شركات التأمين الجزائرية بسبب المنافسة الفرنسية، على الموقع الإلكتروني: <http://www.echoroukonline.com/ara/?news=1263>. Consulté le 18-03-2018.
- ²⁷ رحال سلاف، مرجع سبق ذكره، ص 9، 10.
- ²⁸ <https://www.cna.dz/Acteurs/CNA>. Consulté le 14-05-2018.