جـــــامعة غـــرداية - الـجزائـر-

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

القسم العلوم المالية والمحاسبة

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي

في ميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

فرع علوم مالية ومحاسبة: تخصص مالية مؤسسة

بعنوان:

دور البنوك في توزيع المنتجات التأمينية :
دراسة حالة الشركة الوطنية للتأمين وبنك الفلاحة والتنمية الريفية الناحية الجهوية ورقلة

من إعداد الطالبين:

- قليل محمد اسامة
- حمايمي بدر الدين

تحت إشراف:

د. قراش عمر

نوقشت وأجزيت علنا بتاريخ: .14./.09./ 2025 أمام لجنة:

الاسم واللقب	الجامعة	الرتبة	الصفة
بن قايد الشيخ	جامعة غرداية	أستاذ تعليم العالي	رئيسا
قراش عمر	جامعة غرداية	أستاذ مساعد أ	مقررا
بن مولاي زينب	جامعة غرداية	أستاذ مساعد أ	ممتحنا

السنة الجامعية: 2025/2024

جـــــامعة غـــرداية - الـجزائـر-

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

القسم العلوم المالية والمحاسبة

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي

في ميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

فرع علوم مالية ومحاسبة: تخصص مالية مؤسسة

بعنوان:

دور البنوك في توزيع المنتجات التأمينية :
دراسة حالة الشركة الوطنية للتأمين وبنك الفلاحة والتنمية الريفية الناحية الجهوية ورقلة

من إعداد الطالبين:

- قليل محمد اسامة
- حمايمي بدر الدين

تحت إشراف:

د. قراش عمر

نوقشت وأجزيت علنا بتاريخ: .14./.09./ 2025 أمام لجنة

الاسم واللقب	الجامعة	الرتبة	الصفة
بن قايد الشيخ	جامعة غرداية	أستاذ تعليم العالي	رئيسا
قراش عمر	جامعة غرداية	أستاذ مساعد أ	مقررا
بن مولاي زينب	جامعة غرداية	أستاذ مساعد أ	ممتحنا

السنة الجامعية: 2025/2024

الإهداء

إلى من كانوا لي شمسًا تضيء ظلمتي، ودفئًا يبدّد برد أيامي،
إلى والديّ الحبيبين، سر قوتي، ونبع عطائي، ونور بصيرتي،
أنتم من غرستم في داخلي بذور الصبر والإرادة، فأنبتت طموحًا لا ينحني.

إلى أخي الغالي، رفيق دربي وسند ظهري،
أنت الذي شاركتني الأفراح والأحزان، فكنت لي وطنًا ثانيًا يحتويني.

إلى أختي العزيزة، روحًا تفيض حنانًا وابتسامةً تمسح عني عناء الأيام،
أنتِ الرفيقة التي لم تتركني يومًا، والنبض الذي يزيد قلبي دفئًا وسكينة.

إلى زوجتي الحبيبة، زهرة عمري وسر سعادتي،
شريكة الحلم والدرب، ورفيقة الروح التي ما وهنت يومًا،
بك اكتمل عالمي وتلونت أيامي بأجمل المعاني.

إلى توأمي الأحبّة إياد وزياد، فرحتي البكر وابتسامة العمر،
أنتم أجنحتي التي أطير بها نحو الغد، وأحلامي التي أزهر بها كل صباح.

وإلى ابني الصغير إيهاب، قطرة الندى وعطر البراءة،
يا من تملأ البيت ضحكًا، وتغمر القلب دفئًا، وتزيدني شغفًا بالحياة.

إليكم جميعًا أهدي هذه المذكرة،
ثمرات ليالٍ من السهر والتعب،
ودعاءً أن يحفظكم الله لي ما حييت،
وأن يرزقني برّكم ما دام في العمر نفس.

قليل محمد أسامة

الإهداء

وأخر دعوانا أن الحمد لله ربّ العالمين،

الحمد لله الذي ما تمّ جهد ولا خُتم سعي إلا بفضله،

وما تخطّى العبد عقبات وصعوبات إلا بتوفيقه ومعونته،

فالحمد لله على البدء وعند الختام.

إلى أمي الحبيبة، شجرتي التي لا تذبل وظلّي الذي آوي إليه،

وإلى أبي العزيز، من وهبني القلم وربّاني على الصدق والاجتهاد،

إلى إخوتي وأخواتي، نجوم سمائي وزينة حياتي،

إلى زوجتي الغالية، رفيقة الدرب ونصف الروح،

وإلى أبنائي الأعزاء، سر فرحتي ودافع طموحي،

وأخيرًا...

أهدي إليكم جميعًا هذه المذكرة،

ثمرة جهدٍ متواضع وليالٍ من التعب،

سائلًا العلي القدير أن ينفع بها،

إنه سميع مجيب.

حمايمي بدر الدين

الـشكـر والـعـرفـان

وما توفيقي إلا بالله، عليه توكلت وإليه أنيب.

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبرحمته تتنزّل البركات، وبذكره تطمئن القلوب، وبرحمته تغفر الذنوب، والصلاة والسلام على خير الأنام، المنارة المهداة، سيد المرسلين وخاتم النبيين محمد ﷺ.

وانطلاقًا من قوله صلى الله عليه وسلم» :*مَنْ لم يشكر الناس لم يشكر الله*«، فإننا نتقدم بأسمى عبارات الشكر والعرفان إلى أستاذنا المشرف الدكتور قراش عمر، الذي رافقنا طوال إعداد هذه المذكرة، وبذل لنا من وقته وجهده، ووجّهنا بما قدمه من ملاحظات وتوجيهات ونصائح قيمة، كان لها الأثر البالغ في إثراء موضوع دراستنا. فجزاه الله عنا خير الجزاء وبارك في علمه وعمله.

كما نتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من ساهم في إنجاح هذه الدراسة، وبالأخص إلى المؤسسات التي تم فيها تطبيق الجانب الميداني للبحث، على تعاونهم الكريم وتوفيرهم للمعطيات التي ساعدتنا في إنجاز هذا العمل.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى **إبراز دور البنوك في توزيع المنتجات التأمينية** من خلال دراسة حالة **بنك الفلاحة والتنمية الريفية بورقلة** بالتعاون مع **الشركة الوطنية للتأمين(SAA)** ، وذلك بغرض تقييم مدى نجاح هذه الشراكة في تسويق الخدمات التأمينية وتحقيق التكامل المالي بين القطاعين البنكي والتأميني.

تنبع **أهمية الموضوع** من كونه يعالج تجربة حديثة نسبياً في السوق المالية الجزائرية، تمثل خياراً استراتيجياً لتوسيع قاعدة الزبائن، وتعزيز التنويع المالي، ودعم التنمية الاقتصادية الوطنية، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة وضرورة الابتكار في تسويق المنتجات المالية.

اعتمدت الدراسة على **المنهج الوصفي التحليلي** لدراسة الإطار النظري لمفهوم التأمين البنكي، و**المنهج الإحصائي** لتحليل بيانات واقعية تغطي فترة أربع سنوات باستخدام أدوات كمية مثل مؤشرات الأقساط المحصلة، ومعدلات النمو، ونسب المساهمة في السوق المحلية.

توصلت الدراسة إلى **نتائج أساسية** أبرزها وجود تحسن تدريجي في حجم المنتجات التأمينية المسوّقة عبر شبابيك بنك الفلاحة والتنمية الريفية، واستفادة البنك من شبكة فروعه الواسعة لتوسيع نطاق التوزيع، مقابل بروز نقائص أهمها ضعف التكوين المتخصص لدى الموظفين، غياب حملات ترويجية فعالة، وتفاوت الأداء بين الوكالات البنكية.

وتتمثل **أهم توصية** في ضرورة **تعزيز التكوين المستمر لموظفي البنك في المجال التأميني** مع اعتماد نظام تحفيز قائم على الأداء، إضافة إلى إطلاق حملات إعلامية مشتركة لرفع مستوى الوعي بأهمية هذه المنتجات.

الكلمات المفتاحية:

بنوك، منتجات التأمينية، تأمين البنكي، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، شركة الوطنية للتأمين، ورقلة.

Résumé

Cette étude vise à mettre en évidence le rôle des banques dans la distribution des produits D'assurance, à travers une étude de cas portant sur la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) de Ouargla en partenariat avec la Société Nationale d'Assurance (SAA). L'objectif principal est d'évaluer l'efficacité de ce partenariat dans la commercialisation des services d'assurance et la réalisation d'une intégration financière entre les secteurs bancaire et assurantiel.

L'importance du sujet réside dans le fait qu'il traite d'une expérience relativement récente sur le marché financier algérien, représentant une option stratégique pour élargir la clientèle, diversifier les services financiers et soutenir le développement économique national, notamment face aux mutations économiques actuelles et à la nécessité d'innover dans la commercialisation des produits financiers.

L'étude s'appuie sur une méthodologie descriptive et analytique pour examiner le cadre théorique de la bancassurance, et sur une approche statistique pour analyser des données réelles couvrant une période de quatre ans, en utilisant des outils quantitatifs tels que l'évolution des primes encaissées, les taux de croissance et les parts de marché locales.

Les principaux résultats montrent une amélioration progressive du volume des produits d'assurance distribués à travers le réseau de la BADR, ainsi qu'une utilisation efficace de la large couverture géographique de la banque pour étendre la distribution. En revanche, plusieurs insuffisances persistent, notamment le manque de formation spécialisée du personnel, l'absence de campagnes promotionnelles efficaces et une disparité notable des performances entre agences bancaires.

La principale recommandation consiste à renforcer la formation continue du personnel bancaire dans le domaine de l'assurance, tout en adoptant un système d'incitation basé sur la performance et en lançant des campagnes conjointes de sensibilisation pour améliorer la connaissance des produits d'assurance auprès des clients.

Mots-clés : banques, produits d'assurance, bancassurance, Banque de l'Agriculture et du Développement Rural, Société Nationale d'Assurance, Ouargla.

﴿قائمة المحتويات﴾

العنوان	الصفحة
الإهـــداء	I
الشكـــر	III
الملخص..	IV
قائمة المحتويات.	VI
قائمة الجداول.	VIII
قائمة المختصرات.	IX
قائمة الملاحق.....	X
مقدمة	أ
الفصل الأول: الأدبيات النظرية والدراسات السابقة	
تمهيد.	02
المبحث الأول: الأدبيات النظرية لدور البنوك في توزيع المنتجات التأمينية	03
المطلب الأول: ماهية البنوك التأمينية	03
المطلب الثاني: آليات توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك	05
المطلب الثالث: التجارب الدولية في البنوك التأمينية	10
المبحث الثاني: الدراسات السابقة.	17
المطلب الأول: الدراسات السابقة باللغة العربية.	17
المطلب الثاني: الدراسات السابقة باللغة الأجنبية.	19
المطلب الثالث: مقارنة الدراسة الحالية مع باقي الدراسات..	20
خلاصة الفصل	23
الفصل الثاني: دراسة حالة	
تمهيد.	25
المبحث الأول: تقديم الشركة الوطنية للتأمين وبنك الفلاحة والتنمية الريفية	26

المطلب الأول: لمحة عن الشركة الوطنية للتأمين SAA المديرية الجهوية ورقلة.....	26
المطلب الثاني: لمحة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR المديرية الجهوية ورقلة..	29
المطلب الثالث: طبيعة الشراكة بين البنك وشركة التأمين (الاتفاقية).....	31
المبحث الثاني: أليات توزيع المنتجات التأمينية في الفلاحة والتنمية الريفية بالتعاون مع الشركة الوطنية للتأمين.	34
المطلب الأول: أنواع المنتجات التأمينية المسوقة عبر البنك.....	34
المطلب الثاني: طرق التسويق والتوزيع المعتمدة	36
المطلب الثالث: تحليل أداء توزيع المنتجات التأمينية عبر شبكة البنك في الفترة الممتدة بين 2021_2024.....	41
المبحث الثالث: تقيم تجربة البنك في توزيع المنتجات التأمينية واقتراحات التحسين	42
المطلب الأول: تحليل نقاط القوة والضعف في التجربة	42
المطلب الثاني: التحديات التي تواجه البنك في توزيع المنتجات التأمينية.....	43
المطلب الثالث: مقترحات لتعزيز دور البنك في توزيع المنتجات التأمينية.....	44
خلاصة الفصل	45
خاتمة.	47
قائمة المراجع.	49
قائمة الملاحق.....	52

﴿قـائـمـة الـجـداول﴾

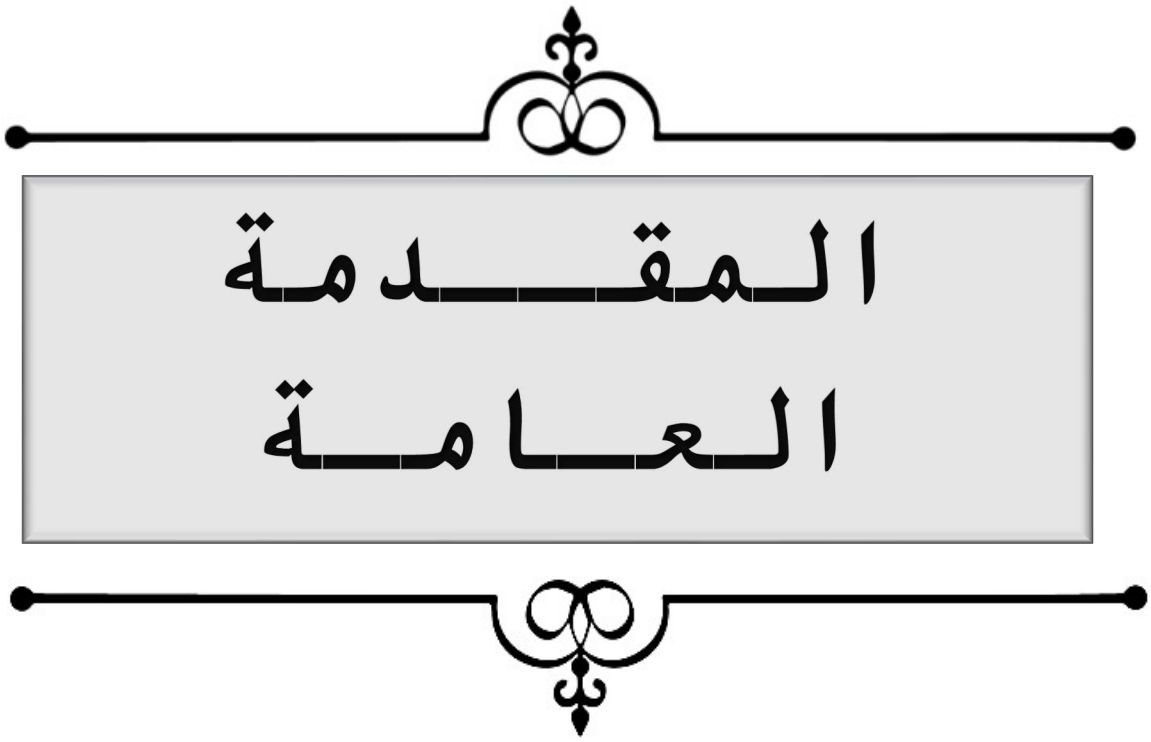
رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
الجدول رقم (I–01)	مقارنة الدراسة الحالية مع باقي الدراسات	**21**
الجدول رقم (II-01)	قائمة الوكالات: الأسماء، الرموز والعناوين الرئيسية	**36**
الجدول رقم (II-02)	تأمين الاخطار الفلاحية	**37**
الجدول رقم (II-03)	نسب العمولات حسب نوع منتج التأمين	**39**
الجدول رقم (II-04)	تحليل أداء توزيع المنتجات التأمينية عبر شبكة البنك	**41**

﴿قـائـمـة الـمـختـصـرات﴾

الاختصار	المصطلح باللغة الأجنبية	العربية
SAA	Société Nationale d'Assurance	المؤسسة الوطنية للتأمين
BADR	Banque de l'agriculture et du développement rural	بنك الفلاحة والتنمية الريفية
CNP	Caisse Nationale de Prévoyance	الصندوق الوطني للاحتياط
BCM	Banque Commerciale du Maroc	*البنك التجاري المغربي*
CAT	*Compagnie Algérienne d'Assurance Transport*	*الشركة الجزائرية لتأمينات النقل*
CAAR	*Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance*	*الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين*
CIAR	Compagnie Centrale d'Assurances	*الشركة المركزية للتأمين*
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole	*صندوق التعاون الفلاحي*
MAATEC	Mutuelle Algérienne d'Assurances des Travailleurs de l'Éducation et de la Culture	*التعاضدية الجزائرية لتأمين عمال التربية والثقافة*
CAGEX	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations	*الشركة الجزائرية لضمان الصادرات*
CGCI	Compagnie de Garantie des Crédits Immobiliers	*شركة ضمان القروض العقارية*
AGC	Assurance des Crédits à l'Investissement	*شركة التأمين على قروض الاستثمار*
CARDIF	Compagnie d'Assurances et de Réassurances Diffuses	*شركة التأمين وإعادة التأمين المتنوعة*

﴿قـائـمـة الـمـلاحق﴾

رقم الملحق	عنوان المحلق	رقم صفحة
الملحق رقم 01	دليل المقابلة	52
الملحق رقم 02	اتفاقية توزيع بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) لسنة 2021	54
الملحق رقم 03	البيان المقارن للتوزيع المنتجات التأمينية الفلاحية	61



المقدمة العامة

1. توطئة:

تُعد سلامة النظام المالي، ولا سيما النظام المصرفي، من الركائز الجوهرية التي تستند إليها متانة الاقتصاد الوطني في أي دولة. ويُعتبر البنك محورًا أساسيًا في الدورة الاقتصادية نظرًا لدوره البارز في تعبئة الموارد المالية وتوجيهها نحو الاستثمار والإنتاج. ومع التطور المتسارع للأسواق المالية في ظل العولمة، شهد القطاع المصرفي تحولات هيكلية عميقة تمثلت في توسيع نطاق نشاطه ليشمل خدمات مالية مبتكرة، من أبرزها التأمين البنكي(Bancassurance) ، الذي أصبح يمثل أحد أهم أشكال التكامل بين قطاعي البنوك والتأمين.

وقد دفعت هذه التحولات المؤسسات الاقتصادية إلى البحث عن بدائل تمويل أكثر مرونة وفعالية، مما زاد من أهمية الدور المحوري الذي تؤديه البنوك التجارية، خاصة في ظل التحديات التنافسية التي يشهدها السوق المالي الجزائري. وفي هذا السياق، اتجهت العديد من البنوك الوطنية إلى إبرام اتفاقيات شراكة مع شركات التأمين لتسويق منتجاتها عبر شبابيكها، في خطوة تهدف إلى توسيع قاعدة الزبائن وتعزيز التكامل في تقديم الخدمات المالية.

إنّ هذا التكامل بين القطاعين المصرفي والتأميني يعكس إدراكًا متزايدًا لأهمية توفير حلول مالية شاملة ومندمجة، قادرة على دعم استقرار النظام المالي، ورفع معدلات الشمول المالي، وتعزيز الثقافة التأمينية داخل المجتمع الجزائري.

2. الاشكالية الرئيسية:

على ضوء ما سبق يمكن صياغة الإشكالية المراد دراستها على النحو التالي:

كيف تساهم البنوك التجارية في توزيع المنتجات التأمينية؟

وللإحاطة بمختلف جوانب الموضوع، قمنا بتجزئة هذه الإشكالية إلى مجموعة من التساؤلات الفرعية:

- فيما تتمثل العلاقة بين البنوك وشركات التأمين؟
- ما هو دور البنوك التجارية في تسويق المنتجات التأمينية عبر شبابيكها؟
- ما هي التحديات والصعوبات التي تواجه هذا النوع من الشراكة في السوق المالية الجزائرية؟
- ما مدى فعالية التأمين البنكي في توسيع قاعدة زبائن البنوك وتحقيق التكامل المالي؟

3. فرضيات الدراسة:

- التأمين البنكي يمثل آلية فعّالة لتسويق المنتجات التأمينية عبر القنوات المصرفية.
- الشراكة بين البنوك وشركات التأمين تساهم في تحسين مؤشرات الأداء المالي للطرفين.
- ضعف التكوين المتخصص ونقص آليات التنسيق من أهم العوائق أمام نجاح التأمين البنكي.
- تعزيز الثقافة التأمينية لدى العملاء يرفع من حجم المنتجات التأمينية المسوّقة عبر البنوك.

4. دوافع اختيار الدراسة:

من أهم الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع ما يلي:

أولاً: دوافع ذاتية

- الاهتمام الشخصي بأهمية الموضوع وارتباطه بالمجال المالي والمصرفي.
- الرغبة في تعميق المعرفة بدور البنوك التجارية في تقديم خدمات مالية متكاملة.

ثانياً: دوافع موضوعية

- أهمية التأمين البنكي باعتباره توجهاً حديثاً في السوق الجزائرية يستحق الدراسة والتحليل.
- قلة الدراسات التطبيقية التي تناولت موضوع الشراكة بين البنوك وشركات التأمين في الجزائر.
- المساهمة في توفير مرجع علمي يمكن الاستفادة منه في تطوير هذه التجربة.

5. أهداف الدراسة:

يتمحور هذه الدراسة حول تحقيق الأهداف التالية:

- إبراز طبيعة العلاقة بين البنوك وشركات التأمين في الجزائر.
- توضيح مفهوم المنتجات التأمينية وآليات توزيعها عبر القنوات المصرفية.
- دراسة مدى نجاح الشراكة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الوطنية للتأمين في تسويق المنتجات التأمينية.
- الإجابة على الأسئلة البحثية والتحقق من صحة الفرضيات المطروحة.
- تقديم توصيات عملية يمكن أن تسهم في تطوير تجربة التأمين البنكي.

6. أهمية الدراسة:

تنبع أهمية هذه الدراسة من كونها تعالج أحد الاتجاهات الحديثة في القطاع المالي، حيث يقدم نموذجاً تكاملياً بين البنوك وشركات التأمين يُعرف بالتأمين البنكي(Bancassurance) ، وهو توجه جديد نسبياً في الساحة الجزائرية يعكس سعي المؤسسات المالية إلى مواكبة متطلبات العولمة وتطور الخدمات المالية. كما تكتسي الدراسة أهمية خاصة باعتبارها تبرز دور التأمين البنكي في تحسين كفاءة توزيع المنتجات التأمينية، وتعزيز الشمول المالي، ودعم الاقتصاد الوطني.

7. حـــدود الدراسـة:

قصد معالجة إشكالية الدراسة وبهدف وصول إلى نتائج أكثر دقة، قمنا بحصر أبعاد وحدود الدراسة في الجوانب التالية:

- الحدود الموضوعية :تقتصر الدراسة على الجوانب النظرية والتطبيقية المرتبطة بدور البنوك التجارية في توزيع المنتجات التأمينية، دون التطرق إلى باقي الخدمات المصرفية أو الأنشطة التأمينية غير المرتبطة بالبنوك.
- الحدود المكانية : تم تطبيق الدراسة على كل من المديرية الجهوية للشركة الوطنية للتأمين بورقلة، والمجمع الجهوي للاستغلال بورقلة التابع لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.
- الحدود الزمانية :تغطي فترة الدراسة البيانات والمقابلات المنجزة بين ديسمبر 2021 وسنة 2024.
- الحدود البشرية :تشمل الدراسة عينة محدودة من المسؤولين، تتمثل في المدير الجهوي ورئيس مصلحة القسم التجاري للشركة الوطنية للتأمين بورقلة محل الدراسة.

8. منهج الدراسة:

من أجل دراسة إشكالية الدراسة، ومحاولة للإجابة على التساؤلات المطروحة ذات الصلة بها، عن طريق دراسة صحة الفرضيات المعتمدة في هذه الدراسة، تم الاعتماد المناهج التالية

المنهج الوصفي التحليلي :استُخدم لتحقيق أهداف الدراسة من خلال تناول الإطار النظري للتأمين البنكي وعلاقته بمنتجات التأمين، وذلك عبر إجراء مسح نظري لأدبيات الموضوع واستعراض أبرز الدراسات السابقة – في حدود ما أتيح الاطلاع عليه – بغية إيجاد رابط متماسك بين الجانب النظري والتطبيقي. كما تم تحليل الجداول الإحصائية ذات الصلة لدعم الجانب التطبيقي.

✍**منهج دراسة الحالة** :جرى توظيفه من خلال الاعتماد على أداة المقابلة لجمع بيانات ميدانية تخدم أهداف الدراسة، بما يتيح فهماً معمقاً لواقع التعاون بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية وشركة التأمين الجزائرية في مجال توزيع المنتجات التأمينية.

9. مصـادر البيانـات والأدوات الإحصائية المستخدمة:

➢ **أسلوب الدراسة المكتبية:** إن هدف المسح المكتبي تحديد الإطار العام للدراسة، ذلك بالاستناد على المصادر متنوعة العربية والاجنبية منها المتعلقة بموضوع البحث بصفة مباشرة، حيث تشمل على كتب، الدوريات، والمجالات والمقالات والدراسات سابقة من خلال بعض رسائل العلمية (مذكرات ماجستير، أطروحات دكتوراه).

➢ **أسلوب الدراسة التطبيقية:** اعتمدت الدراسة على بعض البرامج الاحصائية كبرنامج **EXCEL**

10. هيكـــل الدراسـة:

تم تقسيم الدراسة بهدف فهم الموضوع المطروح ومعالجة الاشكالية المطروحة، وتحقيق الأهداف المحددة للدراسة واختبار الفرضيات التي صيغت، إلى:

المقدمة: تم التطرق في الإطار المنهجي للدراسة إلى تعريف مشكلتها، وتسليط الضوء على التساؤلات الفرعية وفرضياتها، بالإضافة إلى توضيح أهمية الدراسة وتحديد الأهداف المرجوة منها. كما تم استعراض المنهجية المتبعة والأدوات المستخدمة في البحث، إلى جانب هيكل البحث، وأخيرًا تم التطرق إلى الصعوبات التي واجهتنا أثناء إنجاز الدراسة.

الفصل الأول: والمعنون بـ: "**الأدبيات النظرية والدراسات السابقة**"، قسم الى مبحثين رئيسيين، المبحث الأول يتناول الأدبيات النظرية لدور البنوك في توزيع المنتجات التأمينية، أما المبحث الثاني فهو تحت عنوان الدراسات السابقة، والذي تطرقنا من خلاله إلى الدراسات باللغة العربية وباللغة الأجنبية السابقة المرتبطة بموضوع الدراسة، كما تم إجراء مقارنة بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة.

الفصل الثاني: المعنون بـ: "**دراسة حالة**"، قد احتوى هذا الفصل بدوره على ثلاث مباحث، خصصنا المبحث الأول لتقديم تقديم المؤسستين محل الدراسة، بينما في المبحث الثاني قمنا بعرض آليات توزيع المنتجات التأمينية عبر بنك BADR بالتعاون معSAA ، أما المبحث الثالث تطرقنا لتقييم تجربة توزيع المنتجات التأمينية واقتراحات التحسين.

الخـاتمة: وفي الاخير نختم الدراسة بتلخيص وتقديم الاستنتاجات المتوصل اليها، وقمنا بتوصيات بناء على النتائج.

11.صعوبـات الدراسة:

ما من شك أن كل باحث علمي تعرض في طريقه البحث الى العديد من الصعوبات وهي تختلف حسب كل باحث علمي، لذا فإن من أهم الصعوبات التي تعرضنا لها في انجاز هذه الدراسة هي:

- صعوبة على الحصول الموافقة من قبل الوكالة البنكية لإجراء المقابلة المباشرة.
- التهميش في المؤسسة الوطنية للتأمين من حيث الاستقبال لإجراء التربص نظراً لانشغالاتهم اليومية الروتينية بالعمل أو ارتباطاتهم الشخصية.
- صعوبة التحكم في الدراسة كون المؤسسة محل الدراسة مؤسستين.

الفصل الأول:
الأدب النظري والدراسات السابقة

تمهيد:

يميل الإنسان بطبيعته إلى البحث عن الطمأنينة والاستقرار، ويسعى دائمًا إلى تأمين نفسه وممتلكاته ضد مختلف الأخطار المحتملة التي قد تهدد حياته أو تؤثر على استقراره الاقتصادي والاجتماعي. ومع التطورات المتسارعة التي يعرفها العالم في مختلف المجالات، وخصوصًا في قطاع الخدمات المالية، برزت توجهات جديدة تهدف إلى تكامل الأدوار بين البنوك وشركات التأمين، مما أدى إلى نشوء نمط جديد من الخدمات يُعرف بالتأمين البنكي (Bancassurance).

وقد تبنت البنوك، انسجامًا مع هذه التحولات، سياسات حديثة تهدف إلى تقديم خدمات تأمينية متكاملة عبر شبكاتها، مستفيدة من خبرتها الواسعة وقربها من الزبائن، في إطار شراكات استراتيجية مع مؤسسات التأمين. ويُعد هذا التوجه استجابة طبيعية للمتغيرات الاقتصادية والمالية العالمية، ومحاولة لمواكبة متطلبات السوق ورفع كفاءة تقديم الخدمات المالية المتنوعة.

المبحث الأول: الأدبيات النظرية لدور البنوك في توزيع المنتجات التأمينية

سنتطرق خلال هذا المبحث لمفهوم التأمين البنكي وآليات توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك كما سنتطرق لبعض التجارب الدولية في البنوك التأمينية.

المطلب الأول: ماهية البنوك التأمينية (Bancassurance)

أولا: مفهوم البنوك التأمينية:

1. تعريف البنوك التأمينية:

يعرف التأمين البنكي على أنه: "هو مشاركة البنوك وبنوك الادخار وهيئات القرض العقاري في توزيع منتجات التأمين." [1]

وعرفه قاموس Limra بأنه:" توفير المنتجات وخدمات التأمين على الحياة من قبل البنوك ومؤسسات الائتمان الإيجاري. " [2]

من التعريفات السابقة التي قدمها العديد من الكتاب عن التأمين البنكي "Jean pierre Daniel, Alain Borderie et Michel Laffitte, Gilbert sleiman " نستخلص تعريف شامل ومتعارف عليه: استراتيجية تهدف لتقديم مجموعة مختلفة من المنتجات البنكية ومنتجات التأمين للزبون في نفس الوقت بهدف الربح من خلال المقاربة بين المصارف وشركات التأمين والتي تأخذ اشكال ونماذج مختلفة.

2. نشأة و تطور البنوك التأمينية :

ظهر مفهوم التأمين البنكي في معظم دول العالم، في بداية الثمانينات نتيجة للعولمة المالية التي سمحت بالتنوع في القطاع المالي وإزالة الحواجز الموجودة بين البنوك ومختلف المؤسسات الأخرى.

كانت فرنسا واسبانيا اولى الدول التي أطلقت مشروع التامين البنكي، في فرنسا ومع اوائل السبعينات قامت ACMبوضع أولى الخطوات في هذا النشاط بإطلاق منتج التأمين على الحياة والتأمين ضد خطر الحريق وفي

[1] - LEACH Alan , **Bancassurance in practice**, Munich re group,allemange,2001,p2.

[2] - Limra : Life insurance Marketing and Research association.

إسبانيا بدأ التأمين البنكي في أوائل الثمانينات منذ استحواذ مجموعة بنك " Banco de Bilbao على الحصة الأكبر من شركة التأمينEUROSEGUROS SA ، وانتظرت 11سنة حتى تبدأ في بيع المنتجات التأمينية نظرا لمنع المشرع الإسباني من التداخل بين أعمال البنوك وشركات التأمين.

وبالنسبة لباقي دول العالم فقدكان اهتمامهم بالتأمين البنكي متأخرا حيث أصبح بإمكان البنوك الأمريكية بيع وثائق التأمين على الحياة حتى في التسعينات اما دول أسيا فلم تعرف هذا التعامل الا بعد سنه 2003 ،حيث سمحت الدولة بإدماج عمليات البنوك وشركات التأمين . [1]

3. أهمية البنوك التأمينية في القطاع المالي:

البنوك التأمينية (أو ما يعرف أحيانًا بشركات التأمين البنكي أو نشاط التأمين عبر البنوك) لها أهمية كبيرة في القطاع المالي، وتتمثل أبرز أوجه هذه الأهمية في[2]:

- تنويع مصادر التمويل: البنوك التأمينية تساهم في تنويع مصادر التمويل داخل القطاع المالي، مما يقلل من الاعتماد فقط على القروض التقليدية.
- تعزيز الاستقرار المالي: من خلال إدارة المخاطر ونشرها عبر أدوات التأمين المختلفة، تساعد البنوك التأمينية في تقليل التذبذب في القطاع المالي وزيادة مرونته أمام الأزمات.
- توفير الحماية المالية: تقدم منتجات التأمين (مثل التأمين على الحياة، التأمين ضد الحوادث، التأمين الصحي) حماية مالية للأفراد والشركات، مما يدعم الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي.
- زيادة الشمول المالي: من خلال تقديم منتجات التأمين عبر شبكات البنوك الواسعة، تصل الخدمات التأمينية إلى عدد أكبر من السكان، وخاصة في المناطق الريفية أو الأقل خدمة.

---

[1] - نبيل قبلي، نقماري سفيان، **التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية**، الواقع العملي و افاق التطوير -تجارب الدول-،الشلف،الجزائر،،2012ص04.

2 - LEACH Alan, Banc assurance in Practice, Munich Re Group, Munich, 2001, p.22

- تعزيز نمو الاقتصاد: عبر حماية الأفراد والمؤسسات من الخسائر المالية المفاجئة، تدعم البنوك التأمينية الاستهلاك والاستثمار، مما يسهم في تعزيز النمو الاقتصادي العام.
- ابتكار المنتجات المالية: يخلق دمج الخدمات البنكية مع التأمينية فرصًا لتقديم حلول مالية متكاملة، مثل برامج التقاعد الممولة بنكيًا أو منتجات التأمين المرتبطة بالتمويل العقاري.
- زيادة الربحية للبنوك: من خلال تقديم خدمات التأمين، تحقق البنوك مصادر إضافية للإيرادات عبر العمولات والأقساط، مما يعزز من استدامتها المالية.

المطلب الثاني: آليات توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك: المزايا والتحديات

أولا: منتجات التأمين البنكي:

توجد **مجموعتين** أساسيتين من المنتجات التأمينية التي توفرها البنوك وهي : 1

1. التأمين على الحياة:

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 كبير بانخراطها مباشرة في أنشطة التأمين على الحياة.

ويعتبر التأمين على الحياة محرك النمو في الدول الصناعية التالية: فرنسا، بريطانيا، سويسرا، الولايات المتحدة الامريكية إذ أن الاقتصادات المعاصرة تتخذه كأداة ناجحة في تحقيق الادخار والنمو الاقتصادي للدولة، ولقد تطور هذا النوع من التأمين خاصة منذ سنة 2002أين سجل الاقتصاد العالمي نموا متسارعا في اغلب الدول التي تتمتع بأسواق مالية متطورة، إذ عرفت تأمينات الحياة نموا تدريجيا بدرجة أكبر من تأمينات الأضرار وذلك حسب الاحصائيات المستمدة من المجلة العالمية للتأمين.

2. التأمين على الممتلكات (الحوادث):

1 – نصيرة دردر، **التأمين البنكي**، مجلة جديد الاقتصاد الجمعية الوطنية للاقتصاديين الجزائريين، العدد 02،الجزائر، 2007، ص297.

يتميز هذا النوع من المنتجات التأمينية بدرجة عالية من المخاطرة وهي أقل قابلية للتكهن بها من تلك التي قد يتحملها البنك في حالة التأمين على الحياة.

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

في حالة التأمين على الممتلكات (الحوادث) يقوم البنك بتحليل مختلف عن التحليل السابق وذلك للاختلاف الموجود بين هذا النوع من التأمين وطبيعة نشاط البنك. ويمكن تلخيص أهم نقاط الاختلاف فيما يلي:

- الزبون الجيد للبنك ليس هو الزبون الجيد لمنتجات التأمين دائما، ومثال ذلك الزبون التاجر الذي يقوم بعمليات بنكية كبيرة ومتكررة مع بنك واحد يمكن أن يسبب مخاطرة كبيرة في حالة سياقة سيارة مكلفة وبسرعة.
- تسعى البنوك للتعامل مع الفئة الشابة والمحافظة عليها، في حين أن التأمين على الحوادث يحمل درجة مخاطرة كبيرة كلما تعلق الأمر بالفئة الشابة.
- تأمين الخسائر قليل المردودية في المدى القصير، فعائدات شركات التأمين ناتجة عن عامل الوقت الذي يسمح بتراكم الأرباح.

ثانيا: نماذج توزيع المنتجات التأمينية:

تختلف الخدمات التأمينية التي تقدمها البنوك باختلاف درجة الصلة التي تربطها بشركات التأمين حيث يأخذ بنك التأمين أبعادا مختلفة لتحديد النموذج المناسب للقيام بالعملية التأمينية من خلال البنوك وفيما يلي نذكر أهم النماذج الاستراتيجية لبنك التأمين.

1. اتفاقية التوزيع للمنتجات التأمينية عبر البنوك:

وهي الشكل البسيط لبنك التأمين، حيث يكون البنك بموجب هذه الاتفاقية مجرد وكيل لبيع منتجات التأمين الخاصة بالمؤمن على نطاق واسع والمرتبطة بالمنتجات المصرفية، والذي يجعله في منافسة مباشرة مع الوسطاء بيعها والوكالات العامة. وبهذا نعتبر هذا النوع استراتيجية تجارية محضة وهنا يكون على البنوك التي تستعمل قوى لتسويق

المنتجات التأمينية التابعة لشريكها والاخذ على عاتقها عملية التسيير ومتابعة العقود مع الحفاظ على الاستقلالية القانونية لكل شريك.1

2. إنشاء شركة تابعة جديدة

يقوم البنك بإنشاء شركة تابعة له مختصة في بيع منتجات التأمين عبر الشبابيك البنكية بحيث يمكن لكلا الطرفين إقامة مشروع مشترك من خلال المساهمة في رأس المال وتحمل المسؤولية المشتركة للإدارة شركة التأمين مسؤولية مراقبة وإدارة المخاطر في حين البنك مسؤولا عن عملية التوزيع ويتحصل كل منهما على نسبة من العوائد والأرباح وكذلك الخسارة . 2

3. المشاريع المشتركة :

البنك الذي لديه قاعدة بيانات متطورة جدا، ومن خلال اتحاده مع شركة التأمين يستطيع تقديم سلسلة قوية من المنتجات والخبرات وذلك من خلال المشاريع المشتركة لإنشاء شركة تأمين جديدة تعبيرا منه عن رغبة في المراقبة الكلية لهذا النشاط الجديد والتي يتقاسم من خلالها المصرف وشركة التأمين الأسهم.

كما قد يقتصر دور شركة التأمين في التوجيه وتقديم النصائح أثناء فترة إنشاء الفرع، والذي سوف يسير من طرف البنك مستقبلا، ويصبح مملوكا له بالكامل. 3

ثالثا: مزايا وتحديات توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك:

1. مزايا توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك:

1 – نبيل قبلي، نقماري سفيان، مداخلة **حول التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع**، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، **الواقع العملي وآفاق التطوير –تجارب الدول** –، يومي 03-04ديسمبر ،2012ص12.

2 – كلثوم مرقوم وحساني حسين، **"واقع بنك التأمين في الجزائر"** ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس عشر، 2013، ص216.

3 – راضية مصداع، عبد الحميد بن ناصر، **واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر**، مجلة (المدبر،) المجلد 07،العدد02، 2020 ، ص169.

أ – بالنسبة لشركات التأمين :وتتمثل في:[1]

-قناة جديدة لتوزيع المنتجات التأمينية تقلل من الاعتماد على القنوات التقليدية؛

-الوصول لشريحة جديدة من الجمهور هم القاعدة العريضة من عملاء المصرف؛

-تخفيض تكلفة الخدمات التأمينية مما ينعكس على أسعار التأمين؛

-في حالة الاندماج ما بين المصرف وشركات التامين ممكن لشركات التأمين الحصول على مساندة المصرف لمركزها المالي .

ب–بالنسبة للمصرف: وهي: [2]

-التقليل من حجم المخاطر على القروض الممنوحة للعملاء؛

-توسيع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها المصارف؛

-زيادة دخل المصرف من خلال العمولات والأجور يتم التي تحصيلها من نشاط بيع المنتجات التأمينية؛

-القدرة على منح قروض أكثر عند الترويج لمنتجات التأمين لإعطاء القرض.

ج– بالنسبة لعملاء التأمين: نجد فيها: [3]

-أسعار التأمين بالنسبة للعملاء تصبح منخفضة ومتنوعة؛

-ايجاد منتجات تأمينية ملائمة لاحتياجاتهم ومستوى الدخل؛

-تسهيل المعاملات للزبون من خلال التأمين المصرفي ستنعكس في زيادة رضى هذا الزبون.

---

[1] –فاروق ابوجديع محمد عمار معتوق ،**التأمين عبر المصارف** ،مطبوعة لطلبة سنة أولى كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2009- 2010، ص08.

2 –عدنان عقيل سعد ،**التأمين عبر المصارف**، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، عمان ،العدد الثاني ، 2013، ص 15.

[3] – طارق حمول ،**التجربة الجزائرية في صيرفة التأمين ودورها في تطوير جودة الخدمات** ، مجلة الدراسات المالية والمصرفية ،عمان ،العدد الأول ،2015ص51.

2. تحديات توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك:

توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك يواجه عدة تحديات مهمة، من أبرزها: [1]

أ. اختلاف ثقافة العمل بين البنوك وشركات التأمين:

البنوك تركز عادةً على المنتجات المصرفية التقليدية (قروض، حسابات، بطاقات)، بينما التأمين يحتاج إلى شرح وتوعية أكبر للعميل، مما قد يؤدي إلى تضارب في الأولويات والنهج.

ب. نقص خبرة موظفي البنوك في مجال التأمين:

موظفو البنوك غالبًا غير مدربين بشكل كافٍ على بيع المنتجات التأمينية، مما يؤثر على قدرتهم في تقديم المشورة الفعالة للعملاء وإقناعهم بالمنتج التأميني.

ت. التعقيد التنظيمي والرقابي:

هناك اشتراطات تنظيمية دقيقة (من جهات مثل البنك المركزي وهيئات التأمين) لضمان حماية حقوق العملاء، مما قد يصعّب من إجراءات البيع ويزيد من التكاليف الإدارية.

ث. ثقة العملاء:

بعض العملاء قد ينظرون بشك إلى شراء تأمين عبر البنك، معتبرين أن البنك مختص بالمنتجات المصرفية فقط، وليس التأمينية.

ج. تضارب المصالح:

في بعض الأحيان، قد يتم التركيز على بيع منتجات تأمينية معينة بسبب العمولات الأعلى، بدلاً من تلبية احتياجات العميل الحقيقية، مما قد يضر بسمعة البنك.

---

1 – عبد الإله نعمة جعفر، "**النظم المحاسبية في البنوك وشركات التأمين**"، دار المناهج النشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص321.

ح. التكامل التكنولوجي:

دمج أنظمة البنوك مع شركات التأمين (لتحديث البيانات، متابعة السياسات، معالجة المطالبات) قد يكون معقدًا ومكلفًا.

خ. التسعير والتنافسية:

المنتجات التأمينية عبر البنوك قد تكون أغلى من شرائها مباشرةً من شركات التأمين أو عبر وسطاء مستقلين، مما يجعلها أقل تنافسية.

د. الوعي التأميني المنخفض:

في العديد من الأسواق، لا يزال الوعي بفوائد التأمين منخفضًا، مما يصعّب عملية البيع، خصوصًا في المنتجات طويلة الأجل مثل التأمين على الحياة.

ذ. خدمة ما بعد البيع:

العملاء قد يواجهون صعوبة في الحصول على الدعم بعد الشراء (على سبيل المثال: تحديثات الوثيقة أو المطالبات)، خاصة إذا لم يكن هناك تنسيق جيد بين البنك وشركة التأمين.

المطلب الثالث: التجارب الدولية في البنوك التأمينية:

أولا: نماذج عالمية لتوزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك

شهد التأمين المصرفي (Bancassurance) تطوراً كبيراً في العديد من الدول المتقدمة منذ ثمانينيات القرن الماضي، حيث أصبح يمثل قناة رئيسية لتوزيع المنتجات التأمينية، خاصة منتجات التأمين على الحياة. ومن أبرز هذه التجارب:

فرنسا :تعتبر من أنجح التجارب العالمية، إذ تغطي قنوات التأمين المصرفي أكثر من 60% من سوق التأمين على الحياة، بفضل شراكات استراتيجية بين المصارف وشركات التأمين مثل Crédit Agricole و CNP Assurances.

إسبانيا :تعتمد نموذج "التحالف البنكي التأميني" حيث تملك المصارف حصصاً مباشرة في شركات التأمين، ما مكّنها من التحكم في تصميم المنتجات ورفع المبيعات.

إيطاليا :توسع التأمين المصرفي بشكل كبير منذ التسعينيات، حيث أصبح يمثل ما يفوق نصف أقساط التأمين على الحياة.

الهند :بعد تحرير السوق المالية سنة 1999، سمح للمصارف بالدخول في شراكات مع شركات التأمين، مما أدى إلى انتشار التأمين المصرفي في المدن الكبرى ثم الأرياف.

ثانياً: تجارب الدول العربية في التأمين المصرفي

رغم أن التأمين المصرفي في الدول العربية لا يزال في مرحلة التطور، إلا أن هناك تجارب مهمة يمكن الإشارة إليها:

لبنان :ظهر التأمين المصرفي في بداية التسعينات من القرن العشرين ، وتطورت في السنوات الأخيرة، حيث تؤكد عدة شركات تأمين في لبنان أن ما يقدر بنسبة 20%من تأمينات الحياة يتم بيعها من خلال قنوات مصرفية، وعادة تكون شركات التأمين والمصارف ينتميان إلى نفس المجموعة.

المغرب :في إطار اتفاقية ما بين المصارف وشركات التأمين ،يعرض المصرف التجاري (BCM،) منذ 1989منتوج تأميني على الحياة، يضمن لصاحبه في حالة الموت أو العجز الدائم، بالاستفادة من تعويض.

تونس :يعرض مصرف الأمان حاليا منتوجات تأمين على الحياة مثل : ادخار قاعدي، تأمين ادخاري وذلك في

إطار إبرام اتفاقية مع شركة التأمين، تأمينات الحياة .[1]

مصر :ترجع ممارسة التأمين المصرفي في مصر إلى سبتمبر 2003وبعد4 سنوات من بدء العمل هذا النشاط قام المصرف المركزي بإيقافه على إثر تجاوزات وممارسات سلبية أثارت منازعات بين العملاء وشركات التأمين وأصبحت المصارف طرفا فيها. مؤخرا توافق المصرف المركزي وهيئة الرقابة المالية على شركات التأمين على إصدار ضوابط جديدة لإعادة مزاولة التأمين المصرفي. لتلافى السلبيات التي كشفتها الخبرة والممارسات العلمية.[2]

ثالثا: التجربة الجزائرية في التأمين المصرفي

1. واقع ومكانة قطاع التأمين في الجزائر: [3]

بتشخيص واقع قطاع التأمين في الجزائر نجد بأن المؤسسات التي تزاول نشاط التأمين قد بلغ 18 مؤسسة سنة 2004 منها 6 مؤسسات كانت تنشط قبل سنة 1995 ممثلة في شركات عمومية وهي:

- الشركة الوطنية للتأمين SAA
- الشركة الجزائرية لتأمينات النقل CAT
- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR
- الشركة المركزية للتأمينCIAR
- صندوق التعاون الفلاحي CNMA
- التعاضدية الجزائرية لتأمين عمال التربية والثقافة MAATEC

[1] – قاسم نوال ، **صيرفة التأمين** ، ورقة بحثية في ملتقى التأمين كمحور فعال في التنمية الاقتصادية لمنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة ، – 21 17يوليو ، 2005ص197.

[2] – جمال فاضل ، » **التأمين المصرفي سوق تعويض خسائر شركات التأمين**« ، تاريخ الموضوع /08 /07 2013.

[3] -عواطف مطرف ، **تحرير قطاع التأمين في الجزائر : عرض للمسار ووقوف عند النتائج** ، مجلة التواصل في العلوم الانسانية والاجتماعية ، تصدرها كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير لجامعة باجي مختار– .عنابة ، العدد ، 53سبتمبر 2013ص54 .

- مؤسسات متخصصة والمتمثلة في الشّركة الجزائرية لضمان وتأمين الصادرات، CAGEX
- شركة ضمان القروض العقارية، CGCI
- شركة التأمين على قروض الاستثمار AGC

شركات خاصة برأسمال خاص وطني وأجنبي هي

- الجزائرية للثقة Trust Algeria
- الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين
- الجزائرية للتأمينات
- الريّان للتأمين
- العامة للتأمينات المتوسطية
- البركة
- الأمان للتأمين وإعادة التأمين.

وتحتل الجزائر المرتبة 69 عن المستوى العالمي، والمرتبة 7 على المستوى الإفريقي، غير أنه على مستوى تأمين الأشخاص نجدها متأخرة نسبيا إذ تحتل المرتبة 87 على المستوى العالمي والمرتبة العاشرة على المستوى الإفريقي.

2. الاتفاقيات المبرمة بين البنوك الوطنية وشركات التأمين في الجزائر:

اتجهت عدة بنوك وطنية إلى عقد اتفاقيات شراكة مع شركات التأمين بغرض تسويق منتجاتها التأمينية عبر شبابيكها المصرفية، وذلك بهدف توسيع قاعدة الزبائن وتحقيق التكامل في تقديم الخدمات المالية. وفيما يلي أبرز الاتفاقيات المبرمة في السوق الجزائرية:

أ. اتفاقية بين الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP) وشركة كرديف سنة 2008

موضوع الاتفاقية: تسويق منتجات تأمينية متنوعة تشمل التأمين على الحياة، التأمين على التقاعد، والتأمين على السكن.

أهم النتائج: ساهمت هذه الاتفاقية في إدخال منتجات تأمين جديدة إلى شريحة واسعة من عملاء الصندوق الذين يتميزون بالقدرة على الادخار والاستثمار.

ب. اتفاقية بين بنك التنمية المحلية BDL والشركة الوطنية للتأمينSAA :

موضوع الاتفاقية: توزيع منتجات التأمين على الأشخاص والتأمين على السكن عبر شبكة فروع البنك.

أهم النتائج: مكنت الاتفاقية من تبسيط عملية الاكتتاب في التأمين للأفراد وربطها مباشرة بالخدمات المصرفية المقدمة.

ت. اتفاقية بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وSAA سنة 2008

موضوع الاتفاقية: تسويق منتجات التأمين الزراعي إضافة إلى تأمينات السكن والأشخاص.

أهم النتائج: مثلت هذه الاتفاقية استجابة مباشرة لحاجيات الفلاحين وحاملي المشاريع الريفية من التغطية التأمينية ضد المخاطر المناخية والزراعية.

ث. اتفاقية بين البنك الوطني الجزائري BNA وشركة CAAR سنة 2010

موضوع الاتفاقية: تسويق منتجات التأمين ضد الكوارث الطبيعية وتأمين السكن.

أهم النتائج: عززت هذه الاتفاقية ثقافة التأمين ضد المخاطر غير المتوقعة لدى شريحة واسعة من العملاء.

ج. اتفاقية بين القرض الشعبي الجزائري CPA وCAAR

موضوع الاتفاقية: توزيع منتجات تأمين متعددة عبر وكالات نموذجية ثم تعميمها لاحقًا على مستوى وطني.

أهم النتائج: سمحت الاتفاقية بتجريب قنوات جديدة لتسويق التأمين وقياس مدى تفاعل الزبائن قبل التعميم.

ح. اتفاقية بين بنك الجزائر الخارجي BEA وشركتي CAAR وCAAT

موضوع الاتفاقية: تسويق منتجات تأمين تقليدية ومتطورة عبر شبكة البنك.

أهم النتائج: أتاحت الاتفاقية تنويع المنتجات التأمينية وربطها بخدمات مالية موجهة للزبائن من المؤسسات والأفراد.

خ. اتفاقية بين بنك البركة وشركة سلامة للتأمين سنة 2011

موضوع الاتفاقية: تسويق منتجات التأمين التكافلي عبر وكالات مختارة مع خطط لتوسيع التغطية مستقبلاً.

أهم النتائج: ساهمت هذه الاتفاقية في توفير منتجات تأمين مطابقة للشريعة الإسلامية لفائدة زبائن البنك.

رابعا: الدروس المستفادة من التجارب الدولية:

1. التجربة الماليزية:

تُعد ماليزيا من الدول الرائدة عالمياً في مجال **المالية الإسلامية**، حيث تمكنت من بناء منظومة قوية ومتكاملة تشمل قطاعات المصارف، أسواق رأس المال، والتأمين التكافلي. ويُعزى نجاح هذه التجربة إلى عدة عوامل رئيسية:

- **قوة الإطار المؤسسي والتنظيمي** :قامت الحكومة الماليزية بتطوير التشريعات واللوائح المنظمة لسوق المالية الإسلامية، كما أنشأت هيئات رقابية ومؤسسات متخصصة لضمان الشفافية والالتزام بالمعايير الشرعية والمحاسبية.

- **حجم الابتكار المالي** :سيطرت ماليزيا على نحو **43.3% من سوق الصكوك العالمي** حسب البنك المركزي الماليزي في تقرير أخرجه في نفس السنة، مما عزز مكانتها كمركز مالي إسلامي عالمي.

- **التلاحم بين القطاعين العام والخاص** :أدى التعاون الوثيق بين الحكومة والمؤسسات المالية الخاصة إلى دفع عجلة التطوير وضمان استدامة النمو.

- **برامج التوعية والبحث العلمي** :دعمت الدولة التجربة ببرامج تعليمية وبحثية متقدمة تهدف إلى نشر الوعي بمزايا المالية الإسلامية والتأمين التكافلي، مما ساعد على تعزيز ثقة المستثمرين والعملاء.

الدروس المستفادة :تؤكد التجربة الماليزية أن نجاح التأمين التكافلي يرتبط بقوة البنية التحتية للمالية الإسلامية، وبوجود إطار تشريعي ورقابي صارم، إضافة إلى أهمية الاستثمار في البحث العلمي ونشر الثقافة المالية بين مختلف شرائح المجتمع.

2. تجربة المملكة العربية السعودية

اعتمدت المملكة نظاماً متطوراً لمراقبة قطاع التأمين التعاوني بموجب المرسوم الملكي الصادر في 2003/07/31، وأسندت مهمة الإشراف والرقابة إلى مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) .كما تم لاحقاً إصدار اللائحة التنفيذية المنظمة للقطاع، ومن أبرز ملامح هذا النظام:

أ. **التأمين التكافلي فقط** :حُصر نشاط التأمين في الشركات التي تعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية ونظام التأمين التعاوني.

ب. **الإطار الرأسمالي الصارم** :اشترط النظام أن تكون شركات التأمين وإعادة التأمين شركات مساهمة عامة، برأس مال مدفوع لا يقل عن 100مليون ريال سعودي للتأمين و 200مليون ريال سعودي لإعادة التأمين.

ت. ضوابط الاكتتاب وإعادة التأمين :منع النظام أن تتجاوز اكتتابات الشركة عشرة أضعاف رأس المال والاحتياطيات، وألزمها بالاحتفاظ بنسبة 30%على الأقل من الاشتراكات داخل المملكة وإعادة تأمين النسبة نفسها محلياً.

الدروس المستفادة :تبرز تجربة السعودية أهمية توحيد الإطار القانوني والرقابي، وضرورة وجود معايير مالية صارمة لضمان الاستقرار وحماية حقوق حملة الوثائق، إضافة إلى تشجيع الشركات المحلية من خلال اشتراط نسب إعادة التأمين داخل السوق الوطني.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

من خلال هذا المبحث سنتطرق الى بعض الدراسة السابقة العربية والأجنبية. ونقوم بعرض محتوى الدراسة بهدف تدعيم أهمية الموضوع والاستفادة من إجراءاتها المنهجية ونتائجها، ثم مقارنتها بالدراسة الحالية بعد استخلاص النتائج.

المطلب الأول: الدراسات السابقة باللغة العربية:

أولا: تحليل أثر التأمين البنكي في دعم نشاط البنوك التجارية – دراسة تطبيقية في ولاية قسنطينة

- المؤلف: معزوز سامية(2019)
- المصدر: مجلة جامعة المسيلة (المجلد 8، العدد 2، ص. 140–153)
- المنهج: اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي والتحليلي، مدعوماً بتطبيقات ميدانية على عدد من الوكالات البنكية في ولاية قسنطينة، حيث جُمعت بيانات حول نشاط التأمين البنكي، مستوى البيع، وعوامل النجاح والمعوقات.
- النتائج: أبرزت أن التأمين البنكي يسهم إيجابياً في دعم نشاط البنوك عبر زيادة حجم العمليات وجذب فئات جديدة من الزبائن، خاصة أصحاب الدخل المتوسط. ومع ذلك، ما زال ضعف الثقافة التأمينية وضعف ثقافة الادخار لدى الزبائن، إلى جانب محدودية دخلهم، من أبرز التحديات التي تؤثر على انتشار هذه الخدمة.

ثانيا: واقع التأمين البنكي في الجزائر خلال الفترة(2013–2017)

- المؤلفة: تسوري بن تسوري بهية(2021)
- المصدر: مجلة نوميروس الأكاديمية(ASJP)

- المنهج: قام البحث بمراجعة إحصائية للبيانات السنوية المتعلقة بأقساط التأمين المباعة عبر القنوات البنكية، وتحليل التطورات الزمنية لهذه النسبة.
- النتائج: وُجِد أن هناك علاقة ارتباطية بين التأمين البنكي وزيادة إنتاجية شركات التأمين، لكن الحصة السوقية لهذه المنتجات عبر القنوات البنكية بقيت ضئيلة، إذ لم تتجاوز 3.64% من إجمالي الأقساط، مما يبرز حاجة إلى تفعيل أكبر لهذه القنوات من خلال تحسين التشريعات وتفعيل التسويق المشترك.

ثالثا: واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر

- المؤلفتان: مصداع راضية، بن ناصر مسعودة(2020)
- المصدر: مجلة Le Manager (المجلد 22، العدد 1، ص. 493–516)
- المنهج: تناولت الدراسة بيئة صيرفة التأمين من الناحيتين النظرية والتطبيقية، باستخدام المنهج الوصفي والتحليلي، مع الإشارة إلى السياسات التنظيمية وتحليل معوقات التنفيذ.
- النتائج: أكدت أن التأمين البنكي يشكل خياراً استراتيجياً واعداً للبنوك ولشركات التأمين على حدّ سواء، لكن نجاحه مرهون بتجاوز مجموعة من التحديات التنظيمية والتسويقية، بما في ذلك ضعف التنسيق بين الأطراف، نقص التكوين، وصعوبة الوصول إلى قطاعات ريفية.

رابعا: دراسة تحليلية لواقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر

- المؤلفان: تويتار رمضان، حساني حسين(2018)
- المصدر: مجلة اقتصاد المال والأعمال (العدد 6، يونيو، ص. 289–304)
- المنهج: اعتمدت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي لتحليل السياسات التنظيمية لقطاع التأمين، مع التركيز على قنوات التوزيع المتنوعة مثل الوكلاء، الإنترنت، والشبكات البنكية.
- النتائج: خلُصت الدراسة إلى أن تنويع قنوات التوزيع – وبالأخص القنوات البنكية – يعدّ أمراً ضرورياً لتعزيز التغطية التأمينية، شرط تحسين الإطار التنظيمي وتشجيع الثقافة التأمينية بين العموم عبر حملات التوعية والتسويق المناسب.

خامسا: تحليل وقياس كفاءة التأمين من خلال البنوك: دراسة تطبيقية على السوق المصري

- المؤلفون: هدير فرج محمد خالد، محمد عبد الفتاح فوده، جيهان مسعد المعداوي(2023)
- المصدر: مجلة التجارة والتمويل (المجلد 43، العدد 2، يونيو، ص. 1016–1043)
- المنهج: استخدم البحث منهجاً قياسياً لتقييم الأداء، مقارنة بين التأمين البنكي والتأمين التقليدي، باستخدام مؤشرات مالية مثل عدد الزبائن، الأقساط، وفعالية التسويق.
- النتائج: وجد الباحثون أن التأمين البنكي حسّن مؤشرات الأداء، بمن في ذلك توسيع قاعدة العملاء، وزيادة الأقساط المحصلة، ورفع كفاءة التسويق، مما يؤكد جدوى التكامل البنكي – التأميني في نُظم التنظيم والتوزيع.
-

المطلب الثاني: الدراسات السابقة باللغة الأجنبية:

يركز هذا المطلب على أهم الدراسات باللغة الأجنبية والتي لها علاقة بعنوان الدراسة أو ترتبط به بشكل مباشر أو غير مباشر، والتي تلخص فيما يلي:

أولا: Danish Compromise may rekindle Europe's passion for bancassurance (FT, مارس 2024)

تتناول الدراسة التحديات التنظيمية والتشريعية في الاتحاد الأوروبي، خاصة فيما يرتبط بمعالجة الأصول الرأسمالية للتأمين المصرفي. وتكشف كيف أن التسهيلات الرأسمالية الجديدة (تخفيض أوزان المخاطر) قد تحفّز تحولاً نحو التوسع في نموذج التأمين البنكي داخل أوروبا، وسط توقعات بأن يؤثر ذلك على عمليات اندماج استراتيجية بين البنوك وشركات التأمين .

ثانيا: Bancassurance – Global Strategic Business Report (Research & Markets, فبراير2025)

تقدم هذه الدراسة تحليلاً شاملاً لحجم السوق العالمي للتأمين البنكي، الذي قُدر بـ 1.6 تريليون دولار في 2024، مع توقع نمو ليصل إلى 2.2 تريليون دولار بحلول عام 2030. كما تبحث في تأثير التكنولوجيا الرقمية، وتوسع الشبكات البنكية، وارتفاع الطلب على منتجات التأمين.

ثالثا: Bancassurance in EMEA: Market Trends and Opportunities

يتوقع أن يتراوح نمو سوق التأمين البنكي في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا بين قيمته الحالية البالغة 651.6 مليار دولار (2024) وصولاً إلى نحو 857.2 مليار دولار بحلول 2030. كما تسلط الدراسة الضوء على دور التحول الرقمي وأهمية القنوات الرقمية والتوزيع المدمج داخل الخدمات البنكية .

رابعا:Life Bancassurance in Europe 2023 (Finaccord, 2023)

تحليل تفصيلي حول توزيع منتجات التأمين على الحياة عبر البنوك الأوروبية، يتضمن لوحات بيانات تفاعلية ونماذج تشغيلية تساعد على التخطيط الاستراتيجي لشركات التأمين والبنوك.

خامسا: Bancassurance in the spotlight: market, trends and potential (Banking Hub, فيفري 2025)

يستعرض هذا المقال حجم السوق، أبرز الاتجاهات، والعقبات السوقية في أوروبا، مع التركيز على ركود السوق الألماني والعوائق التنظيمية، لكنه يبيّن وجود إمكانية كبيرة لزيادة العوائد بتفعيل الحلول الرقمية المتكاملة .

المطلب الثالث: مقارنة الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة

أولًا: مقارنة الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة باللغة العربية

1. أوجه التشابه:

- الدراسة الحالية والدراسات العربية (معزوز سامية 2019، تسوري بن تسوري بهية 2021، مصلاع راضية وبن ناصر مسعودة 2020، تونيار رمضان وحساني حسين 2018، هدير فوج وآخرون 2023) تؤكد جميعها أن التأمين البنكي خيار استراتيجي يعزز نشاط البنوك ويساعد على توسيع قاعدة العملاء وزيادة حجم الأقساط.
- مثل الدراسات العربية، تشير الدراسة الحالية إلى أن ضعف الثقافة التأمينية وضعف ثقافة الادخار من أبرز العوائق التي تحد من انتشار التأمين البنكي.
- اتفقت الدراسة الحالية مع معظم الدراسات العربية على أن تحسين الإطار التشريعي والتنظيمي وتفعيل التسويق المشترك ضروريان لنجاح التأمين البنكي.

2.أوجه الاختلاف:

- اعتمدت أغلب الدراسات العربية على التحليل الوصفي أو المراجعة الإحصائية العامة (مثل دراسة تسوري بن تسوري بهية 2021)، بينماركزت الدراسة الحالية على دراسة حالة تطبيقية مباشرة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BNA) وشركة التأمين الوطنية (SAA) اعتمادًا على بيانات فعلية لمدة أربع سنوات.
- بعض الدراسات العربيةركزت على معوقات الانتشار التنظيمية والاجتماعية (مثل دراسة مصلاع راضية وبن ناصر مسعودة 2020) دون تقييم أداء فعلي للقنوات البنكية، في حين تسعى الدراسة الحالية إلى قياس فعالية القنوات البنكية عمليًا.
- دراسة هدير فوج وآخرون 2023 استخدمت مؤشرات مالية لقياس الأداء في السوق المصري، بينماركزت الدراسة الحالية على السوق الجزائري لتقييم فعالية توزيع منتجات التأمين عبر قنوات مصرفية محددة.

ثانيًا: مقارنة الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة باللغة الأجنبية

1. أوجه التشابه:

- الدراسة الحالية والدراسات الأجنبية(FT 2024) ، Research & Markets 2025، EMEA Market Trends، Finaccord 2023، (Banking Hub 2025 تؤكد جميعها على أن التأمين البنكي يعزز الأداء المالي ويزيد قاعدة العملاء.
- مثل الدراسات الأجنبية، تشير الدراسة الحالية إلى أن التطور الرقمي والتحول نحو القنوات المصرفية المدمجة عامل حاسم لتطوير التأمين البنكي.
- جميع الدراسات including—الدراسة الحالية—تعتبر التكامل البنكي–التأميني خيارًا استراتيجيًا طويل الأمد.

2. أوجه الاختلاف:

- ركزت الدراسات الأجنبية مثل Global Strategic Business Report 2025 و EMEA Market Trendsعلى حجم السوق العالمي والتحليل الاستراتيجي طويل المدى باستخدام نماذج كمية متقدمة، بينماركزت الدراسة الحالية على الواقع الجزائري المحدود النطاق.
- تناولت الدراسات الأجنبية الفرص المستقبلية والتحولات الرقمية والاندماجات الاستراتيجية في الأسواق الأوروبية والعالمية) مثل FT 2024 و(Banking Hub 2025، بينماركزت الدراسة الحالية على معوقات محلية مثل ضعف الثقافة التأمينية والقيود التشريعية المحدودة.
- الدراسة الحالية تقدم تحليلًا ميدانيًا معمقًا للبيانات الفعلية (BADR–SAA) على مدى أربع سنوات، وهو ما لم تتطرق إليه الدراسات الأجنبية التيركزت أساسًا على الاتجاهات السوقية الكبرى.

الجدول رقم (I–01): مقارنة الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة

أوجه الاختلاف مع الدراسة الحالية	أوجه التشابه مع الدراسة الحالية	الفئة
أغلب الدراسات العربية اعتمدت التحليل الوصفي أو المراجعة الإحصائية العامة دون دراسة ميدانية معمقة. بعض الدراسات ركزت على المعوقات التنظيمية والاجتماعية أكثر من تقييم الأداء الفعلي للقنوات البنكية. –دراسة هدير فرج وآخرون (2023)	–جميع الدراسات تؤكد أن التأمين البنكي خيار استراتيجي يعزز نشاط البنوك ويوسع قاعدة العملاء. –جميعها تشير إلى ضعف الثقافة التأمينية وثقافة الادخار كأهم العوائق. –تتفق مع الدراسة الحالية في ضرورة تحسين الإطار التشريعي والتنظيمي وتفعيل التسويق	الدراسات العربية معزوز سامية2019 ، تسوري بن تسوري بهية2021 ، مصداع راضية وبن ناصر مسعودة2020 ، توينار رمضان وحساني حسين2018 ، هدير فرج وآخرون 2023

استخدمت مؤشرات مالية في السوق المصري، بينما الدراسة الحالية ركزت على السوق الجزائري عبر بيانات فعلية لحالة (BNA–SAA).	المشترك.	
-الدراسات الأجنبية ركزت على حجم السوق العالمي والتحليل الاستراتيجي طويل المدى باستخدام نماذج كمية متقدمة. -تناولت التحولات الرقمية والاندماجات الاستراتيجية في الأسواق الأوروبية والعالمية، بينما الدراسة الحالية ركزت على السوق الجزائري المحلي. -الدراسة الحالية تقدم تحليلاً ميدانياً مباشراً لمدة أربع سنوات(BNA–SAA) ، وهو ما لم تتطرق إليه الدراسات الأجنبية.	-جميع الدراسات ترى أن التأمين البنكي يعزز الأداء المالي ويوسع قاعدة العملاء. -تؤكد أهمية التحول الرقمي واعتماد القنوات البنكية المدمجة. -تعتبر التكامل البنكي–التأميني خياراً استراتيجياً طويل الأمد، مثل الدراسة الحالية.	الأجنبية الدراسات (FT 2024، Research & Markets 2025، EMEA Market Trends، Finaccord 2023، Banking Hub 2025)

المصدر: من اعداد الطالب

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل، الذي تناولنا فيه الجوانب النظرية المرتبطة بدور البنوك في الترويج لمنتجات التأمين، إلى جانب عرض ومناقشة أبرز الدراسات السابقة ذات الصلة، تبيّن أن التأمين البنكي يُعد أحد النماذج الحديثة للشراكة بين البنوك وشركات التأمين. ويقوم هذا النموذج على قيام البنوك بتسويق وبيع منتجات التأمين لعملائها من خلال فروعها، مستفيدة من شبكاتها الواسعة وقربها من الزبائن، ما يعزز من فرص توسيع قاعدة المؤمن لهم وتحقيق التكامل المالي.

كما أظهر التحليل أن منتجات التأمين تُوفر تغطية شاملة لمختلف أنواع المخاطر التي قد يتعرض لها الأفراد أو المؤسسات، مما يعزز دورها في تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي. وقد مكّنتنا الدراسات السابقة من تسليط الضوء على التجارب المختلفة في هذا المجال، وتحديد أهم التحديات والعوامل المؤثرة في نجاح نموذج التأمين البنكي، خاصة في السياق الجزائري.

وبعد أن تم التطرق في هذا الفصل إلى المفاهيم الأساسية والمرجعيات النظرية المتعلقة بموضوع الدراسة، سيمثل الفصل الموالي الجانب التطبيقي، حيث سيتم تحليل واقع التأمين البنكي من خلال دراسة ميدانية لوكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية الديرية الجهوية لورقلة، بهدف تقييم مدى فعالية هذا النموذج في السوق المحلية.

الفصل الثاني:
دراسة الحالة

تمهيد:

بعد تناول الإطار النظري للموضوع واستعراض أبرز الدراسات السابقة ذات الصلة، ارتأينا الانتقال إلى الجانب التطبيقي قصد مقاربة الواقع العملي للتأمين البنكي في الجزائر، وذلك من خلال دراسة حالة بولاية ورقلة التي تحتضن المديريات الجهوية لكل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) والشركة الوطنية للتأمين (SAA). ويُعد هذا الاختيار ذا دلالة علمية وعملية بالنظر إلى خصوصية المنطقة وأهمية المؤسسات محل الدراسة في دعم وتطوير هذا النشاط.

ولأجل الإحاطة الشاملة بموضوع البحث، تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث مترابطة:

- **المبحث الأول:** تقديم الشركة الوطنية للتأمين (SAA) والمديرية الجهوية بورقلة، وبنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) بالولاية نفسها، مع التطرق إلى طبيعة الشراكة القائمة بين المؤسستين.
- **المبحث الثاني:** دراسة آليات توزيع المنتجات التأمينية عبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالتعاون مع الشركة الوطنية للتأمين، وذلك من خلال التعريف بأنواع المنتجات المسوقة، وطرق التسويق والتوزيع المعتمدة، فضلاً عن تحليل أداء هذا النشاط خلال الفترة 2021–2024.
- **المبحث الثالث:** تقييم تجربة البنك في توزيع المنتجات التأمينية، عبر تحليل نقاط القوة والضعف التي ميزت التجربة، ورصد أبرز التحديات التي تواجهها، وصولاً إلى اقتراح جملة من الحلول والتوصيات الكفيلة بتعزيز دور البنك في هذا المجال مستقبلاً.

المبحث الأول: تقديم الشركة الوطنية للتأمين وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

يمثل هذا المبحث الإطار المنهجي للدراسة الميدانية التي تم فيه أولا تطرق إلى المنهج الكيفي وتوضيح أسباب التوجه نحو أسلوب دراسة الحالة الكيفية، تهدف هذه الدراسة الى التعرف على آراء أفراد عينة الدراسة حول الشركة الوطنية للتأمين المديرية الجهوية ورقلة، بداية سنحاول تحديد المنهج المعتمد في الدراسة بعدها وتم أيضا تحديد مجتمع الدراسة وعينتها مع شرح المبررات اختيار الحقيقية، وتناول أدوات التحليل الكيفي، وثم معرفة خطوات الدراسة الميدانية.

المطلب الأول: لمحة عن الشركة الوطنية للتأمين المديرية الجهوية ورقلة:

نعرض في هذا المطلب أسلوب الدراسة المتبع بغية الوصول إلى الأهداف بالإضافة إلى توضيح مجتمع وعينة الدراسة وفق ما يتطلبه موضوع بحثنا.

تُعد الشركة الوطنية للتأمين (SAA) من بين أعرق وأهم مؤسسات التأمين في الجزائر، وقد تأسست بتاريخ 1963/12/12 في إطار شراكة مزدوجة بين الجزائر ومصر، وذلك بهدف تلبية حاجة السوق الوطنية إلى خدمات التأمين، في ظل افتقار الجزائر حينها إلى كفاءات متخصصة في هذا المجال. إلا أن هذه الشراكة لم تدم طويلاً، نتيجةً لمشكلات تقنية ونزاعات داخلية، دفعت الجزائر إلى الإسراع في تكوين إطارات وطنية ذات كفاءة في قطاع التأمين.

وقد تُوجت هذه الجهود بتأميم الشركة بتاريخ 1966/05/27 بمرسوم رئاسي رقم 66-127، ما شكّل نقطة تحول استراتيجية، حيث أصبحت مسيرة بالكامل من طرف كفاءات جزائرية، مكرّسة بذلك سيادة الدولة في هذا المجال الحيوي. ومع التأميم، اتّسع نشاط الشركة ليشمل مختلف أنحاء الوطن، عبر فتح شبكة واسعة من الوكالات، تلبيةً لمتطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

تجدر الإشارة إلى أن الشركة الوطنية للتأمين قد انقسمت بعد فترة إلى أربع مؤسسات رئيسية، وهي:

- CAAR : الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين؛
- CRMA : الصندوق الجهوي للتعاون الفلاحي؛
- CAAT : الشركة الجزائرية لتأمين النقل؛
- SAA : الشركة الجزائرية للتأمين (التي حافظت على الاسم الأصلي).

هذا التأميم جاء ليُقر احتكار الدولة لنشاط التأمين، ويدعم توجهات التسيير الاشتراكي للمؤسسات العمومية. كما كانت الشركة الوطنية للتأمين أول مؤسسة تطبّق نظام التسيير الذاتي عام 1975، ثم مثّلت نموذجًا رائدًا في إطار الإصلاحات الاقتصادية، باعتمادها مبادئ استقلالية التسيير ابتداء من 11نوفمبر 1988.

أولا: أنواع التأمينات المعروضة من طرفSAA

تقدم الشركة الوطنية للتأمين باقة متنوعة من المنتجات التأمينية، تشمل عدّة فروع وأخطار محتملة، نذكر منها:

1. تأمينات الأفراد والممتلكات:
   - تأمين الحوادث السكنية المتعددة؛
   - تأمين الأخطار السكنية المتعددة؛
   - تأمين المسؤولية المدنية؛
2. تأمينات النشاط الاقتصادي:
   - تأمين الأخطار الصناعية والهندسية؛
   - تأمين الأخطار التجارية والصناعية؛
   - تأمين القروض (بالتنسيق مع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط)؛
3. تأمينات النقل:
   - تأمين النقل البري؛
   - تأمين النقل البحري؛
   - تأمين النقل الجوي.

ثانيا: الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية بورقلة:

في إطار جهود التحديث الإداري والتقني، قامت الشركة الوطنية للتأمين بمراجعة الهيكل التنظيمي لمديرياتها الجهوية، بهدف تحسين الأداء، ترشيد الموارد، وتعزيز سياسة القرب من الزبائن. وقد تبنّت المديرية الجهوية بورقلة هذا التوجه من خلال هيكلة وظيفية تتوزع فيها المهام وفق منطق تكاملي يضمن فعالية في الإنجاز وتناسقًا في الأداء.

1. المديرية الجهوية:(Direction Régionale)

تشكل نواة القيادة والإشراف على مختلف المصالح، وهي المسؤولة عن التخطيط الاستراتيجي، التنسيق بين الأقسام، ومتابعة تنفيذ الأهداف التجارية والتقنية على المستوى الجهوي.

2. خلية تسيير الشؤون القانونية (Cellule de la gestion des affaires juridiques):

تمثل جهازًا متخصصًا في معالجة القضايا القانونية، سواء ما تعلق منها بالنزاعات مع الزبائن، أو الإجراءات القضائية المتعلقة بالتأمينات. يعكس استحداث هذه الخلية توجهًا نحو تعميق الرقابة القانونية وتحسين الأداء في إدارة المنازعات.

3. قسم التجارة:(Département Commercial)

يعنى هذا القسم بتفعيل الأنشطة التسويقية والتجارية، وضمان التنسيق مع شبكة الوكالات، والترويج لعروض التأمين. ويُعتبر هذا القسم المحرك الأساسي للتفاعل مع الزبائن واستقطابهم، كما يضطلع بدور محوري في تنفيذ سياسة المؤسسة على مستوى الجهة.

4. القسم التقني:(Département Technique)

يُكلف هذا القسم بالجوانب التقنية للعقود التأمينية، من دراسة المخاطر، وتحديد الشروط الفنية، وتقديم الدعم المتخصص للوكالات فيما يتعلق بإعداد العروض وحساب الأقساط. وهو يشكّل الخلفية التقنية الأساسية التي يستند إليها القرار التجاري.

5. قسم الإدارة العامة:(Département Administration Générale)

يوفر هذا القسم البنية التحتية الإدارية اللازمة لسير العمل، بما في ذلك الموارد البشرية، اللوجستيك، والخدمات العامة. كما يسهر على ضمان الانضباط الإداري ويضبط عمليات التسيير الداخلي للمديرية.

6. قسم المالية والمحاسبة:(Département Finance et Comptabilité)

يُشرف هذا القسم على مراقبة الوضعية المالية للمديرية، إعداد الميزانيات، تسيير العمليات المحاسبية، وضمان احترام المعايير المالية المعتمدة. يشكل هذا القسم أداة تقييم ومتابعة فعّالة للأداء المالي.

7. قسم الإعلام الآلي:(Département Informatique)

يؤمن هذا القسم الصيانة التقنية للبنية التحتية المعلوماتية، ويواكب التحول الرقمي للمؤسسة عبر إدارة النظم والتطبيقات المستعملة، مما يضمن استمرارية العمل الرقمي وسلامة قواعد البيانات.

8. منصة الحوادث:(Plateforme Sinistre)

تعد هذه المنصة مركزًا مخصصًا لاستقبال ومعالجة ملفات التعويضات المرتبطة بالحوادث(Sinistres) ، وتضمن تسريع الإجراءات، وتحسين تجربة الزبون بعد التعاقد، من خلال تقديم خدمة ما بعد البيع بكفاءة عالية.

المطلب الثاني: لمحة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية المجمع الجهوي للاستغلال ورقلة

يُعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) مؤسسة مالية عمومية جزائرية، تم تأسيسها بتاريخ 1982/03/13 بموجب المرسوم الرئاسي رقم 106/82، ويهدف تأسيس البنك إلى دعم وتطوير القطاع الفلاحي والريفي. كما أنه يتميز بطابع مزدوج، إذ يجمع بين النشاط التجاري والمهمة التنموية، من خلال تمويل الفلاحين والمستثمرين في مجال الزراعة والصناعات الغذائية، بالإضافة إلى تقديم خدمات مصرفية تقليدية ومتطورة.

يُعتبر BADR أحد البنوك الرائدة في مجال القروض الفلاحية، حيث يقدم صيغ تمويل موجهة خصيصًا مثل:

- قرض الرفيق :مخصص لتمويل الحملة الفلاحية.
- قرض التحدي :موجه للاستثمار الزراعي المتوسط والطويل الأجل.
- قرض الإيجار الفلاحي :(Crédit-bail)لتمويل المعدات والآلات.

كما يعمل البنك على مواكبة التحول الرقمي، من خلال تطوير خدمات الصيرفة الإلكترونية، وتوسيع شبكة الوكالات على المستوى الوطني.

ولتحقيق هذا الغرض تضم شبكة هذا البنك 340 وكالة موزعة على التراب الوطني.

أولا: تعريف المجمع الجهوي للاستغلال للبنك الفلاحة والتنمية الريفية ورقلة:

تعتبر المديرية الجهوية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وحدة تنظيمية متقدمة تهدف إلى تحقيق التنسيق والتسيير الميداني للعمليات المصرفية، وضمان تنفيذ السياسات العامة للبنك وفق الخصوصيات المحلية لكل منطقة كما تُشرف على مجموعة من الوكالات البنكية التالية:

وكالة تمنراست، وكالة حاسي مسعود، وكالة جانت، وكالة الحجيرة، وكالة ورقلة، وكالة تقرت، وكالة اليزي ووكالة الطيبات.

ثانيا: مهام المجمع الجهوي للاستغلال للبنك الفلاحة والتنمية الريفية ورقلة:

1. الإشراف الإداري والمالي على الوكالات التابعة.
2. تنفيذ السياسة التجارية للبنك على المستوى الجهوي.

3. متابعة محفظة القروض الفلاحية وضمان فعاليتها في التنمية المحلية.

4. تقييم الأداء الشهري والسنوي للوكالات، ورفع التقارير للإدارة العامة.

5. دعم الاستثمار المحلي عبر التفاعل المباشر مع الفاعلين الاقتصاديين والمستثمرين في الفلاحة والأنشطة الريفية.

ثالثا: الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية بورقلة:

1. **المدير الجهوي**

يمثل السلطة الإدارية العليا على مستوى المديرية الجهوية، ويتولى الإشراف العام على كافة الأنشطة، وضمان تنفيذ التوجيهات الاستراتيجية للبنك.

2. **النيابات أو المصالح الفرعية(Sous-directions)**

أ. **النيابة الفرعية للتمويل ومتابعة الالتزامات**

Sous-direction du Financement et Suivi des Engagements

تُعنى بدراسة ملفات القروض، تتبع الالتزامات المالية، وتحليل مخاطر الائتمان، كما تضمن التنسيق مع وكالات البنك فيما يخص مراقبة مدى التزام الزبائن.

ب. **النيابة الفرعية التجارية**

Sous-direction Commerciale

تتولى الإشراف على النشاط التجاري والتسويقي للبنك، وتعمل على تطوير شبكة الزبائن، اقتراح المنتجات المالية المناسبة، وتحقيق الأهداف التجارية المسطرة.

ت. **النيابة الفرعية للدعم (الشؤون الإدارية)**

Sous-direction Support (Administrative)

تُعنى بتسيير الموارد البشرية، تسيير العتاد والمقرات، متابعة المشتريات والعقود، وكل ما يتعلق بالدعم الإداري والتقني اللازم لحسن سير العمل.

3. **قسم الرقابة**

Département Contrôle

يُكلف هذا القسم بمراقبة مدى احترام الإجراءات الداخلية، تقييم الأداء، رصد المخاطر، والتأكد من مدى التزام الهياكل الجهوية بمعايير التسيير السليم والشفافية.

رابعا: أهمية المجمع الجهوي للاستغلال لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بورقلة

تلعب المديرية الجهوية دورًا استراتيجيًا في ضمان فعالية السياسات التمويلية، وخلق انسجام بين الإدارة المركزية والواقع الميداني، خاصة في المناطق ذات الطابع الفلاحي أو الصحراوي. كما تساهم في:

- تشخيص الاحتياجات التمويلية الجهوية.
- تحسين جودة الخدمة وتطوير المهارات المحلية.
- تسهيل معالجة الملفات وتقصير آجال الرد على الزبائن.

المطلب الثالث: طبيعة الشراكة بين البنك وشركة التأمين (الاتفاقية)

في إطار تعزيز الشراكة بين البنوك وشركات التأمين في الجزائر، سعى بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) إلى توسيع مجالات خدماته من خلال توزيع منتجات تأمينية عبر شبكته المصرفية. وقد تجسد هذا التوجه في اتفاقية شراكة موقعة مع الشركة الوطنية للتأمين (SAA)، تهدف إلى توطيد التعاون بين المؤسستين في مجال التأمين البنكي (Bancassurance). فيما يلي عرض تفصيلي لبنود هذه الاتفاقية.

المادة 1: الهدف

تحدد هذه الاتفاقية الشروط العامة للتعاون بين الطرفين، والمتعلقة بتوزيع منتجات التأمين التابعة لـ SAA عبر شبكة توزيع BADR.

المادة 2: طبيعة العلاقة

تتأسس العلاقة بين الطرفين بموجب هذه الاتفاقية على أساس شراكة تجارية، دون أن تشكل علاقة توظيف أو وكالة عامة أو تضامن بين الطرفين.

المادة 3: المنتجات المعنية

تشمل الاتفاقية جميع منتجات التأمين التي تقترحها SAA والمتاحة للبيع من خلال شبكةBADR ، باستثناء المنتجات المستبعدة باتفاق الطرفين.

المادة 4: التكوين والمرافقة

تلتزم SAA بتكوين موظفي BADR المكلفين بتوزيع منتجات التأمين، كما تضمن المتابعة والتقييم المستمر لمدى التقدم.

المادة 5: شروط التوزيع

تحدد آليات وشروط توزيع المنتجات التأمينية من خلال ملحقات تنظيمية مرافقة لهذه الاتفاقية، وتُحدث بصفة دورية حسب الحاجة.

المادة 6: العمولات

يتقاضى البنك عمولات عن كل عملية بيع تتم لصالح SAA عبر قنواته. تحدد نسب العمولات وآجال تسويتها في ملحق خاص.

المادة 7: الفوترة والتسويات

1. يتم إصدار كشف شهري بالعمليات المنجزة.
2. تتم التسوية المالية خلال 15 يومًا من تاريخ استلام الفاتورة.

المادة 8: التزامات البنك

يلتزم البنك بما يلي:

- عرض منتجات التأمين للعملاء.
- ضمان حسن التعامل والمعلومات الصحيحة.
- تحويل الأقساط المحصلة إلى SAA في الآجال المتفق عليها.

المادة 9: التزامات SAA

تلتزم الشركة بـ:

- تقديم الوثائق والدعم التسويقي.
- تدريب الموظفين.
- ضمان سرعة معالجة الطلبات والشكاوى.

المادة 10: تسيير النزاعات

يتفق الطرفان على معالجة أي نزاع بطريقة ودية. وإن تعذر، يتم اللجوء إلى الجهات القضائية المختصة.

المادة 11: السرية

يتعهد الطرفان بعدم إفشاء المعلومات السرية التي يتم تبادلها أثناء تنفيذ هذه الاتفاقية.

المادة 12: الترويج والإشهار

تضع SAA تحت تصرف BADR وسائل إعلامية وترويجية لدعم عملية البيع. يمكن للبنك استخدامها بما لا يضر بصورة الشركة.

المادة 13: الملكية الفكرية

جميع العلامات التجارية والشعارات والوثائق التقنية التي تقدمها SAA تظل ملكًا لها ولا يجوز استخدامها لأغراض أخرى.

المادة 14: القوى القاهرة

في حال حدوث قوة قاهرة تمنع تنفيذ الاتفاق، يجب على الطرف المتضرر إخطار الآخر كتابيًا. ويتم تعليق تنفيذ الالتزامات مؤقتًا.

المادة 15: التعديلات

كل تعديل في هذه الاتفاقية يجب أن يتم كتابةً ويوقع عليه الطرفان.

المادة 16: مدة الاتفاقية

تدخل الاتفاقية حيز التنفيذ من تاريخ توقيعها ولمدة سنة قابلة للتجديد الضمني ما لم يعترض أحد الطرفين قبل 30 يومًا من تاريخ الانتهاء.

المادة 17: إنهاء الاتفاقية

يمكن لأحد الطرفين إنهاء الاتفاقية بإشعار كتابي يوجه للطرف الآخر قبل شهرين على الأقل، دون الحاجة لتبرير.

المادة 18: تبادل المعلومات

يتبادل الطرفان المعلومات الضرورية لتسهيل تنفيذ الاتفاقية، على أن تظل ضمن نطاق الاستخدام المصرح به.

المادة 19: متابعة الاتفاقية

يشكل الطرفان لجنة مشتركة لمتابعة تنفيذ الاتفاقية واقتراح التعديلات اللازمة.

المادة 20: نسخ الاتفاقية

تم تحرير الاتفاقية في نسختين أصليتين باللغة الفرنسية، كل طرف يحتفظ بنسخة.

المبحث الثاني: آليات توزيع المنتجات التأمينية في الفلاحة والتنمية الريفية BADR بالتعاون مع SAA

سوف نقوم في هذا المبحث بعرض عام لأليات توزيع المنتجات بنك **BADR** مع **SAA**، في إطار دعم القطاع الفلاحي وتعزيز التنمية الريفية، تعمل مؤسسات مالية وتأمينية جزائرية على تطوير آليات مبتكرة لتوزيع المنتجات التأمينية الموجهة للفلاحين والمستثمرين في المجال الزراعي. من بين هذه المبادرات، يبرز التعاون الاستراتيجي بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) والشركة الجزائرية للتأمينات(SAA) ، حيث يسعى الطرفان إلى تسهيل ولوج الفلاحين إلى خدمات التأمين من خلال قنوات توزيع متنوعة وملائمة. تعتمد هذه الآليات على التكامل بين شبكة فروع BADR المنتشرة عبر مختلف المناطق الريفية وشبكة SAA لتقديم منتجات تأمينية تغطي المخاطر المتعلقة بالنشاط الفلاحي، بما في ذلك التأمين على المحاصيل، الماشية، والتجهيزات. يهدف هذا التعاون إلى تحسين حماية الفلاحين، تعزيز استقرارهم المالي، والمساهمة في التنمية المستدامة للقطاع الفلاحي الوطني.

المطلب الأول: أنواع المنتجات التأمينية المسوّقة عبر البنك:

في إطار تنفيذ الاتفاقية المبرمة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) والشركة الوطنية للتأمين(SAA) ، تم تحديد قائمة من المنتجات التأمينية التي يتولى البنك توزيعها على زبائنه. وتتوزع هذه المنتجات على فئتين رئيسيتين: التأمين على السكن، والتأمين على المخاطر الفلاحية، وذلك على النحو التالي:

أولا: في مجال تأمين مخاطر السكن

1. **تأمين متعدد الأخطار للسكن:(Multirisques Habitation)**

يغطي هذا النوع من التأمين مختلف الأخطار التي قد تصيب السكن، مثل الحريق، الانفجارات، أضرار المياه، والسرقة، ويشمل أيضًا المسؤولية المدنية للمالك أو المستأجر.

2. **تأمين ضد آثار الكوارث الطبيعية:**

يوفر هذا المنتج حماية مالية ضد الأضرار الناتجة عن كوارث طبيعية مثل الزلازل، الفيضانات، والانزلاقات الأرضية، التي قد تلحق بالسكن ومحتوياته.

ثانيا: في مجال تأمين المخاطر الفلاحية

1. **تأمين ضد حريق المحاصيل:**

يغطي الخسائر الناجمة عن نشوب حرائق في الحقول أو المحاصيل الزراعية أثناء نموها أو بعد حصادها.

2. **تأمين ضد البَرَد:**

يقي من الأضرار التي تصيب المزروعات نتيجة سقوط البَرَد، الذي قد يؤدي إلى إتلاف كامل للمحصول.

3. **تأمين متعدد الأخطار ضد البَرَد وحريق المحاصيل:**

منتج مشترك يدمج بين الحماية من الحرائق والبَرَد في وثيقة تأمينية واحدة، موجه للمزارعين الذين يواجهون مخاطر موسمية متعددة.

4. **تأمين متعدد الأخطار للبيوت البلاستيكية (الصوبات):**

يوفر تغطية للأضرار التي تلحق بالهياكل البلاستيكية والمزروعات داخلها، نتيجة عوامل طبيعية أو عرضية.

5. **تأمين المزارع الفتية:**

يخص الأشجار أو المزروعات في مراحل النمو الأولى، ويغطي فقدانها نتيجة الجفاف، الأمراض، أو الكوارث.

6. **تأمين الأشجار المثمرة:**

يحمي الأشجار التي دخلت مرحلة الإنتاج من المخاطر الطبيعية والحوادث المؤثرة على الإنتاجية.

7. **تأمين محاصيل الخضروات:**

يغطي الخضروات المزروعة في الحقول أو البيوت البلاستيكية ضد المخاطر الموسمية (حر، برد، أمطار، أمراض...).

8. **تأمين متعدد الأخطار للمؤسسات الفلاحية:**

تأمين شامل يخص المزارع أو المؤسسات الزراعية المتكاملة (أراضٍ، منشآت، معدات، مخازن...) ضد مختلف الأخطار.

9. **تأمين متعدد الأخطار للماشية:**

يشمل الخسائر الناتجة عن نفوق الماشية بسبب الأمراض، الحوادث، أو الكوارث، ويستهدف مربي الأبقار والأغنام.

10. **تأمين متعدد الأخطار للدواجن:**

يغطي الدواجن ضد الأمراض المعدية، التسمم، أو الكوارث البيئية، ويشمل كذلك المزارع والعتاد المرتبط بها.

11. **تأمين المعدات والآلات الفلاحية:**

يغطي الجرارات، الحاصدات، وأنواع مختلفة من العتاد الفلاحي ضد الأعطال المفاجئة، الحوادث، أو السرقة.

12. **تأمين متعدد الأخطار لتربية النحل:**

يوفر حماية لخلايا النحل والنحال ضد الأمراض، الحرائق، الكوارث الطبيعية أو سرقة العتاد.

13. **تأمين النخيل:**

يخص الفلاحين المنتجين للتمور، ويغطي أشجار النخيل ضد الآفات، الحرائق، الرياح القوية، أو الجفاف.

14. **تأمين متعدد الأخطار لتربية الأحياء المائية (الاستزراع المائي):**

منتج موجه لمنتجي الأسماك والقشريات في الأحواض أو البحيرات، يغطي نفوق الكائنات المائية بسبب الأمراض أو التلوث أو التغيرات المناخية.

المطلب الثاني: طرق التسويق والتوزيع المعتمدة:

أولا: يتم توزيع منتجات التأمين التابعة للشركة الوطنية للتأمين(SAA) ، بالتعاون مع بنكBADR ، عبر شبكة من الوكالات الجهوية التابعة لمجمع ورقلة، والتي تشمل عدة ولايات في الجنوب الشرقي الجزائري. يوضح الجدول التالي أسماء هذه الوكالات، رموزها، وعناوينها الأساسية:

الجدول رقم (II-01): عينة الدراسة

الهاتف / الفاكس	العنوان	اسم الوكالة	رقم الوكالة
Tel: 029 31 15 20 / Fax: 029 31 26 03	قصر الفوقاني	تمنراست	298
Tel: 029 78 88 64 / Fax: 029 78 88 65	حي 314 مسكن	حاسي مسعود	940
Tel/Fax: 029 48 55 37	المركز التجاري	جانت	941
Tel: 029 61 25 39 / Fax: 029 61 21 64	الطريق الرئيسي	الحجيرة	942
Tel: 029 70 76 22 / Fax: 029 70 76 29	شارع فلسطين	ورقلة	943
Tel: 029 66 13 66 / Fax: 029 66 13 97	شارع الحرية	تقرت	944
Tel: 029 62 11 25 / Fax: 029 62 11 23	وسط المدينة	إليزي	946
Tel: 029 62 17 14 / Fax: 029 61 12 89	شارع 05 جويلية	الطيبات	948

المصدر: من اعداد الطالب بناء على المعلومات المتحصل عليها من طرف المؤسسة

ثانيا: تحدد الشركة الوطنية للتأمين (SAA) من خلال ملحق خاص الصلاحيات الممنوحة للبنك وفق الاتفاقية فيما يتعلق بالاكتتاب في عقود التأمين، وذلك وفقًا لطبيعة المنتج التأميني ونوع الأخطار المؤمن عليها. وتُقسم هذه الصلاحيات إلى قسمين رئيسيين:

1. في تأمين أخطار السكن:

يُخوَّل للبنك توزيع منتج "تأمين السكنات متعددة الأخطار"Multirisques Habitation – ، ضمن الحدود التالية:

أ. قيمة المحتويات (الأثاث) المؤمن عليها محددة بحد أقصى 5ملايين دينار جزائري (5.000.000 دج):

- إذا تجاوزت القيمة الفردية لأي قطعة أثاث أو محتوى منزلي 50مليون سنتيم (500.000 دج)، يجب إعداد قائمة مفصلة بالأشياء المؤمن عليها.
- بالنسبة للقطع ذات القيمة العالية مثل الذهب والمجوهرات والساعات، يُشترط إعداد وصف تفصيلي لها إذا تجاوزت قيمتها 300.000دج، ولا يُسمح بتجاوز هذا الحد لكل قطعة.

ب. قيمة المبنى (الهيكل) المؤمن عليه محددة بحد أقصى 20مليون دينار جزائري (20.000.000 دج).

ث. أما بالنسبة لتأمين الأخطار الناتجة عن الكوارث الطبيعية، فإنها تُسوّق وفقًا للأنظمة التنظيمية الخاصة، ويُشترط الرجوع إلى شركة التأمين بالنسبة للمبالغ التي تتجاوز 50مليون دينار (50.000.000 دج).

2. في تأمين الأخطار الفلاحية

يُخوّل للبنك عبر وكالاته توزيع منتجات التأمين الخاصة بالأخطار الفلاحية ضمن الحدود المالية المبينة في الجدول التالي:

الجدول رقم (II-02): عينة الدراسة

الحد الأقصى لقيمة الاكتتاب (بالدينار الجزائري)	منتج التأمين
10.000.000دج	**تأمين حرائق المحاصيل**
10.000.000دج	**تأمين البَرَد**
10.000.000دج	**تأمين البَرَد والحرائق معًا**
10.000.000دج	**تأمين البيوت البلاستيكية (السرادق)**

5.000.000دج	**تأمين الزراعات الفتية**
5.000.000دج	**تأمين نخيل التمر**
5.000.000دج	**تأمين الأشجار المثمرة**
10.000.000دج	**تأمين الخضروات**
10.000.000دج	**تأمين النشاطات الفلاحية المتعددة**
10.000.000دج	**تأمين معدات وآلات فلاحية**

المصدر: من اعداد الطالب بناء على المعلومات المتحصل عليها من طرف المؤسسة

أما بالنسبة لتأمين الثروة الحيوانية، فتخضع العملية لموافقة مسبقة من الشركة، بسبب خصوصية كل فرع:

- **تأمين المواشي** :يخضع لموافقة مسبقة من SAA وفقًا لطبيعة الخطر، مع ضرورة تقديم تقرير صحي بيطري من طرف خبير.
- **تأمين الدواجن** :يتم وفق نفس الشروط أعلاه.
- **تأمين النحل** :يحتاج إلى موافقة مسبقة بناءً على طبيعة التغطية المطلوبة.
- **تأمين تربية الأسماك** :(**Aquaculture**) يخضع لموافقة خاصة من الشركة بالنظر لطبيعة هذا النشاط، ويتم كذلك التنسيق مع معيدي التأمين بخصوص الخطر الأساسي المسمى بـ "نفوق الأسماك."

ملاحظات:

في الحالات التي تتجاوز فيها المبالغ المؤمن عليها الحدود المنصوص عليها أعلاه، يتوجب على البنك الرجوع إلى الشركة الوطنية للتأمين (SAA) للحصول على موافقة مسبقة، حيث يتم تحديد شروط الضمان وقيمة القسط الواجب دفعه بناءً على تقييم دقيق لطبيعة الخطر المؤمن عليه.

3. دفع العمولات:

أ. آجال دفع العمولات:

تلتزم الشركة الوطنية للتأمين (SAA) بدفع عمولات التوزيع الخاصة بالوكلاء خلال أجل أقصاه 10أيام من تاريخ استلام الفاتورة المتعلقة بالعمولات.

ب. نسب العمولات حسب نوع منتج التأمين:

تم تحديد نسب عمولات التوزيع (Taux de commission) حسب طبيعة العقود التأمينية كما هو مبين في الجدول الآتي:

الجدول رقم (II-03): عينة الدراسة

تأمين أخطار السكن	
عقد تأمين السكنات متعدد المخاطر	% 32
عقد التأمين ضد الكوارث الطبيعية للسكنات	% 5
تأمين الأخطار الفلاحية	
عقد تأمين حرائق المحاصيل	% 10
عقد تأمين ضد البَرَد	% 10
عقد تأمين ضد البَرَد والحرائق	% 10
تأمين البيوت البلاستيكية (السرادق)	% 10
تأمين الزراعات الفتية	% 10
تأمين أشجار النخيل	% 10
تأمين الأشجار المثمرة	% 10
تأمين المحاصيل الخضرية	% 10
تأمين المؤسسات الفلاحية المتعددة	% 10
تأمين المعدات والآلات الفلاحية	% 10
تأمين الماشية	% 10
تأمين الدواجن	% 10
تأمين النحل	% 10
تأمين تربية الأسماك	تخضع العمولة لفحص فردي خاص بكل حالة على حدة، وذلك نظرًا لطبيعة هذا القطاع وحتمية اللجوء إلى إعادة التأمين. في هذه الحالة، تُحدد نسبة العمولة بناءً على ما يُمنح من طرف معيدي التأمين.

المصدر: من اعداد الطالب بناء على المعلومات المتحصل عليها من طرف المؤسسة

تشير هذه النسب إلى السياسة التحفيزية التي تعتمدها الشركة الوطنية للتأمين (SAA) لتشجيع البنك على توزيع منتجات التأمين بفعالية، خصوصًا في مجالات ذات طابع اجتماعي أو اقتصادي هام مثل السكن والفلاحة. كما أن التنويع في نسب العمولة يعكس تقييمًا دقيقًا لمستوى المخاطر وحجم التغطية في كل منتج تأميني.

4. الوثائق الواجب إرسالها من قبل البنك إلى شركة التأمين(SAA)

في إطار العلاقة التعاقدية بين الشركة الوطنية للتأمين (SAA) ووكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) بصفتها وكيلًا موزعًا، تم تحديد مجموعة من الوثائق التي يتوجب على الوكيل إرسالها إلى شركة التأمين، والتي تتعلق أساسًا بعمليات الاكتتاب، تعديل العقود، تحصيل الأقساط، تعويض الأضرار، وغيرها من الحالات الخاصة.

أ. الوثائق المتعلقة بالاكتتاب، التعديل، التحصيل، وتذكير الزبائن بسداد الأقساط

يشترط على الوكيل إرسال الوثائق التالية:

- نسخ من العقود والملاحق مرفقة بجداول الإصدارات؛
- وصل تحصيل أقساط التأمين؛
- رسالة تذكير عند الحاجة إلى المطالبة بسداد الأقساط؛
- رسالة موصى عليها للإعلام بفسخ العقد أو تقليص التغطية التأمينية.

ب. الوثائق الخاصة بالخدمات والتعويضات المقدمة

في حال وقوع حادث مؤمن عليه، يتوجب على الوكيل إرسال:

- تصريح بالأضرار مرفق بالوثائق الثبوتية المطلوبة حسب ما هو منصوص عليه في العقد؛
- وصل استلام التعويض موقع من قبل المستفيد؛
- وصل استلام الصكوك (الشيكات) الخاصة بالتعويض.

ت. حالة خاصة – وكالة BADR بدون وكيل اكتتاب

في حال كانت وكالة BADR لا تضم وكيلاً مؤهلاً للاكتتاب، يجب إرسال:

- بطاقات معلومات الزبائن المعدّة من طرف الوكالة؛
- قائمة شهرية للعملاء المحالين من طرف وكالة BADR.

المطلب الثالث: تحليل أداء توزيع المنتجات التأمينية عبر شبكة البنك في الفترة الممتدة بين 2021– 2024

الجدول رقم (II-04): عينة الدراسة

الوكالـة	الوصف	2021		2022		2023		2024	
		عدد العقود	القسط التجاري	عدد العقود	القسط التجاري	عدد العقود	القسط التجاري	عدد العقود	القسط التجاري
41404	أ.ل.إ ورقلة	88	3 184 565,06	44	1 753 938,05	43	5 818 038,25	8	1 900 832,12
41407	أ.ل.إ توقرت					6	194 116,43	4	107 357,81
المجموع		**88**	**3 184 565,06**	**44**	**1 753 938,05**	**49**	**6 012 154,68**	**12**	**2 008 189,93**

المصدر: من اعداد الطالب بناء على المعلومات المتحصل عليها من طرف المؤسسة

أولا: عدد العقود المبرمة:

1. في عام 2021، بلغ عدد العقود الإجمالي 88 عقدًا، موزعة بالكامل على وكالة ورقلة.
2. في عام 2022، بقي العدد مستقرًا عند 44 عقدًا، ما يشير إلى انخفاض بنسبة 50% مقارنة بالسنة السابقة.
3. في 2023 و2024، تم تسجيل توزيع العقود بين الوكالتين :
   - أ. ورقلة: 8 عقود سنة 2024.
   - ب. تقرت: 4 عقود سنة 2024.
   - ت. ما مجموعه 12 عقدًا فقط، ما يعكس انخفاضًا حادًا بنسبة 86% مقارنة بسنة 2021.

ثانيا: القيمة المالية للأقساط التجارية:

1. سنة 2021: بلغت 3,184,565.06 دج، كلّها من وكالة ورقلة.
2. سنة 2022: انخفضت إلى 1,753,938.05 دج (انخفاض بنسبة 45%).
3. سنة 2023: تحسن ملحوظ إلى 6,012,154.68 دج.
4. سنة 2024: استمرار نسبي للأداء المقبول :
   - أ. ورقلة: 1,900,832.12 دج.
   - ب. تقرت: 107,357.81 دج.
   - ت. بإجمالي: 2,008,189.93 دج.

ثالثا: تفسير النتائج

يُظهر أداء وكالة BADR بورقلة وتقرت في مجال توزيع المنتجات التأمينية بين 2021 و2024 مسارًا متذبذبًا، يشير إلى بداية قوية ثم تراجع ملحوظ، يعكس تحديات تنظيمية وبشرية تحتاج إلى معالجة من خلال إدماج نهج استراتيجي في التسويق البنكي–التأميني وتعزيز التكوين الجهوي

المبحث الثالث: تقييم تجربة بنك الفلاحة والتنمية الريفية في توزيع المنتجات التأمينية واقتراحات التطوير

المطلب الأول: تحليل نقاط القوة والضعف في التجربة الحالية

يُعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) أحد أهم المؤسسات المصرفية العمومية المتخصصة في الجزائر، نظرًا لطبيعة نشاطه المرتكز على تمويل القطاع الزراعي والريفي، الأمر الذي منحه موقعًا استراتيجيًا في المنظومة المالية الوطنية، لاسيما فيما يتعلق بتوسيع قاعدة الشمول المالي وتوجيه المنتجات المالية نحو الفئات ذات الدخل المحدود وغير المستفيدة من الخدمات التأمينية التقليدية.

في هذا الإطار، شكّل توجه البنك نحو توزيع المنتجات التأمينية، من خلال الشراكة المبرمة مع الشركة الوطنية للتأمين (SAA)، خطوة محورية تهدف إلى تعزيز التكامل المالي وتحقيق أهداف الطرفين في التوسع السوقي. واستنادًا إلى التحليل الوثائقي والمعطيات الإحصائية المتوفرة لآخر أربع سنوات، يمكن اعتماد نموذج **SWOT** لتقييم هذه التجربة على النحو التالي:

أولا: نقاط القوة:

1. **الانتشار الجغرافي الواسع** :يُعتبر BADR من أكثر البنوك تغطية للتراب الوطني، حيث يتواجد حتى في المناطق النائية التي لا تصل إليها الخدمات التأمينية بالشكل الكافي، ما يمنحه ميزة تنافسية في إيصال منتجات التأمين إلى شرائح غير مخدومة.
2. **رأسمال اجتماعي قوي في الأوساط الفلاحية** :يرتكز البنك على قاعدة زبائن وفية، خاصة من الفلاحين والمستثمرين في المجال الريفي، ما يعزز من فرص إقناعهم بالاستفادة من منتجات تأمينية مرتبطة بأنشطتهم.
3. **شراكة استراتيجية مع شركة تأمين وطنية** :يتيح الاتفاق مع SAA إمكانية تقديم مجموعة متنوعة من المنتجات التأمينية عبر شبكة البنك، مما يسهم في خلق تكامل بين العرض البنكي والتأميني.
4. **الموارد البشرية والهيكل التنظيمي** :يتوفر البنك على طاقات بشرية ذات تأهيل جيد في المجال المصرفي، ما يُعد أساسًا يمكن البناء عليه من خلال برامج التكوين التأميني.

ثانيا: نقاط الضعف:

1. **ضعف التكوين التأميني** :تفتقر فروع البنك إلى أطر تمتلك خلفية متخصصة في التأمين، مما يؤثر سلبًا على جودة تقديم المنتج التأميني وقدرة الموظفين على شرح تفاصيله بشكل مُقنع.
2. **غياب نظام تحفيز مناسب** :لا يوجد نظام مكافآت يُشجع الموظفين على بيع منتجات التأمين، ما يُضعف اهتمامهم بهذا النشاط مقارنة بالمنتجات البنكية التقليدية.
3. **قصور في الجهود الترويجية** :لم يعتمد البنك على استراتيجية اتصال فعالة وموجهة من شأنها رفع الوعي التأميني، خصوصًا في أوساط الزبائن الريفيين.
4. **تأخر في التحول الرقمي** :لا تزال العمليات التأمينية تُدار بشكل تقليدي، دون وجود منصة رقمية مدمجة تُمكّن الزبون من الاشتراك والمتابعة بسهولة.

المطلب الثاني: التحديات التي تواجه البنك في توزيع المنتجات التأمينية

رغم المؤهلات التي يمتلكها البنك في مجال التوزيع التأميني، إلا أنّه يواجه جملة من التحديات البنيوية والسوقية التي تعيق تطوير هذا النشاط بشكل فعّال، ويمكن تلخيص أبرزها كما يلي:

أولا: غياب ثقافة تأمينية لدى الزبائن: لا يزال العديد من العملاء، لا سيما في المناطق الريفية، يجهلون أهمية التأمين كوسيلة للحماية من المخاطر، وهو ما ينعكس على ضعف الإقبال.

ثانيا: التعقيد الإداري والإجرائي :يُواجه الزبائن صعوبات تتعلق بإجراءات الاشتراك، شروط الاستفادة، وآجال التعويض، مما يؤثر سلبًا على رضاهم.

ثالثا: ضعف التكامل التكنولوجي بين الشريكين: إن غياب الربط الإلكتروني بين منظومة البنك وشركة التأمين يؤدي إلى بطء معالجة العمليات وتراكم الطلبات.

رابعا: منافسة البنوك الخاصة :حيث تعمل بعض البنوك على تقديم خدمات تأمينية رقمية وسريعة تتماشى مع التوجهات الحديثة في القطاع المالي.

خامسا: غياب آليات تقييم الأداء التأميني :لا يتم تقييم الأداء بصفة دورية ولا يتم تحليل مؤشرات المردودية، مما يحرم الإدارة من أدوات تحسين عملية اتخاذ القرار.

المطلب الثالث: مقترحات لتعزيز دور البنك في توزيع المنتجات التأمينية

بناءً على ما سبق، يُمكن تقديم جملة من المقترحات التي تهدف إلى تعزيز أداء البنك في مجال توزيع المنتجات التأمينية، وهي موزعة حسب ثلاث محاور:

أولا: على المستوى التنظيمي والتكويني

1. **تفعيل شراكة تكوينية مع SAA** تهدف إلى تكوين مستمر للموظفين في مجال التأمين البنكي، بما في ذلك الجانب الفني والتسويقي.
2. **استحداث وحدة مركزية للتأمين البنكي** تُشرف على التنسيق بين الفروع وشركة التأمين وتعمل على اقتراح المنتجات الأنسب حسب خصوصية الزبائن.

ثانيا: على المستوى الرقمي والتقني

1. **إطلاق منصة رقمية متكاملة** تتيح للزبائن التعرف على المنتجات، الاشتراك فيها، وتتبع مراحل المعالجة والتعويض.
2. **ربط المنظومات المعلوماتية بين الطرفين** (البنك وشركة التأمين) من أجل تبادل البيانات بشكل لحظي ودقيق.

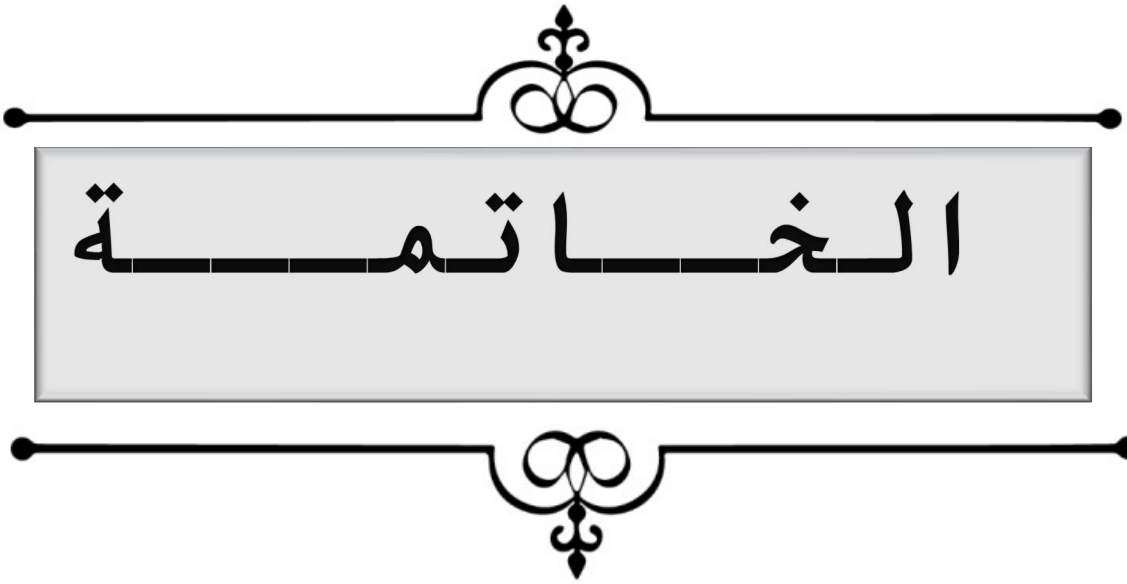
ثالثا: على المستوى التسويقي والتحفيزي

1. **تصميم حملات إعلامية توعوية** تراعي الخصوصية الثقافية والاجتماعية للشرائح المستهدفة، مع التركيز على قصص النجاح الواقعية.
2. **تبني نظام مكافآت مرن** يشجع الموظفين على بيع المنتجات التأمينية إلى جانب الخدمات المصرفية.
3. **دمج التأمين مع القروض البنكية** من خلال عروض مدمجة تُحفز الزبائن على الاشتراك، خاصة بالنسبة للقروض الفلاحية والعقارية.

خلاصة الفصل الثاني:

في إطار الجهود المبذولة لدعم التنمية الفلاحية والريفية في الجزائر، تسعى المؤسسات المالية والتأمينية إلى تطوير أدوات فعّالة تُمكّن الفلاحين من الوصول إلى خدمات تأمينية تحميهم من مختلف المخاطر المرتبطة بالنشاط الفلاحي. وفي هذا السياق، يُعتبر التعاون القائم بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) والشركة الجزائرية للتأمينات (SAA) نموذجًا بارزًا للتكامل بين القطاعين المصرفي والتأميني، من خلال توفير منتجات تأمينية متخصصة تستجيب لحاجيات الفلاحين.

ويهدف هذا التعاون إلى تعزيز الحماية المالية للفلاحين، ودعم استقرارهم الاقتصادي والاجتماعي، إضافةً إلى الإسهام في تحقيق التنمية المستدامة للقطاع الفلاحي. كما يُبرز هذا النموذج أهمية التفاعل بين المؤسسات المالية والتأمينية في تفعيل آليات التأمين البنكي، وتوسيع نطاقه ليشمل قطاعات استراتيجية كالفلاحة، بما يخدم الأهداف الوطنية في الأمن الغذائي والتنمية الاقتصادية الشاملة.


الخـــاتمـــة

الخاتمة:

في ختام هذه الدراسة، التي تناولت موضوع *دور البنوك التجارية في توزيع المنتجات التأمينية* من خلال دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بورقلة بالتعاون مع الشركة الوطنية للتأمين(SAA) ، تبيّن أن الشراكة بين القطاع البنكي وقطاع التأمين تمثل توجهاً استراتيجياً حديثاً يهدف إلى تحقيق التكامل بين الخدمات المالية، وتوسيع قاعدة الزبائن، والاستفادة القصوى من شبكة التوزيع البنكي.

ومن خلال الجانب التطبيقي المبني على إحصائيات واقعية تغطي فترة أربع سنوات، أمكن الوقوف على مجموعة من المعطيات التي أبرزت تبايناً في النتائج، حيث برزت عدة عناصر قوة، من أهمها الاستفادة من التوزيع الجغرافي الواسع لوكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الأمر الذي مكّن من توسيع نطاق الوصول إلى خدمات التأمين خاصة في المناطق الداخلية، إضافة إلى الاستغلال الفعّال لقاعدة الزبائن الموجودة سلفاً، مما ساهم في تسهيل تسويق المنتجات التأمينية وتقليل كلفة الاكتتاب. كما شهدت بعض السنوات تحسناً ملحوظاً في معدلات الإنتاج التأميني، خصوصاً في التأمينات المرتبطة بالقروض والأنشطة الزراعية، وهو ما يعكس نجاحاً نسبياً لهذه التجربة. كما ساهمت التكوينات التي وفرتها شركة التأمين لفائدة موظفي البنك في تعزيز قدراتهم على تقديم هذه المنتجات بطريقة مهنية إلى حدّ ما.

في المقابل، كشفت الدراسة عن جملة من النقائص، تمثلت أساساً في غياب آلية تنسيق محكمة بين الطرفين على المستوى المحلي، مما أدى إلى تذبذب في الأداء من سنة لأخرى. كما لوحظ أن معظم موظفي البنك يفتقرون إلى الخلفية المتخصصة في المجال التأميني، رغم الدورات التكوينية، الأمر الذي انعكس سلباً على جودة الاستشارة المقدمة للزبائن. بالإضافة إلى ذلك، فإن ضعف الحملات الترويجية المشتركة وانخفاض مستوى التسويق الميداني حال دون رفع مستوى الوعي لدى العملاء بوجود هذه المنتجات. كما أظهرت الإحصائيات تفاوتاً واضحاً في الأداء بين مختلف الوكالات البنكية، مما يعكس غياب آليات تحفيزية فعالة أو نظم رقابة داخلية تضمن الحد الأدنى من النتائج المتوقعة.

اختبار الفرضيات

بعد الانتهاء من الجانب التطبيقي وتحليل البيانات الميدانية، تبيّن أن النتائج المتوصل إليها جاءت مطابقة بدرجات متفاوتة لما تم افتراضه نظريًا، وذلك على النحو الآتي:

الفرضية الأولى: *التأمين البنكي يمثل آلية فعّالة لتسويق المنتجات التأمينية عبر القنوات المصرفية.*

أظهرت النتائج أنّ القنوات البنكية ساهمت في توسيع نطاق توزيع المنتجات التأمينية، خاصة في المناطق التي تفتقر إلى وكالات التأمين المباشرة، مع تسجيل تحسّن ملحوظ في معدلات الاكتتاب. وبذلك، فقد تأكدت صحة الفرضية بدرجة كبيرة.

الفرضية الثانية: *الشراكة بين البنوك وشركات التأمين تساهم في تحسين مؤشرات الأداء المالي للطرفين.*
بينت الدراسة أنّ التعاون بين BADR و SAAمكّن من رفع مستوى تسويق بعض المنتجات وزيادة عدد المؤمن لهم، مما انعكس إيجاباً على النتائج المالية، غير أنّ نقائص التنسيق حالت دون بلوغ الأثر الكامل. وبالتالي فإن الفرضية صحيحة جزئياً.

الفرضية الثالثة: *ضعف التكوين المتخصص ونقص آليات التنسيق من أهم العوائق أمام نجاح التأمين البنكي.*
أكدت المعطيات الميدانية غياب الكفاءات المتخصصة داخل الفروع البنكية وضعف التنسيق بين البنك وشركة التأمين، وهو ما انعكس سلباً على جودة الخدمة المقدمة. وعليه، فقد تأكدت الفرضية بشكل كامل.

الفرضية الرابعة :*تعزيز الثقافة التأمينية لدى العملاء يرفع من حجم المنتجات التأمينية المسوّقة عبر البنوك.*
أظهرت النتائج أنّ ضعف الوعي التأميني، خاصة في المناطق الريفية، يمثل عاملاً رئيسياً في محدودية الإقبال على منتجات التأمين. وعليه، فقد تم تأكيد الفرضية، ويُعد رفع الثقافة التأمينية شرطاً جوهرياً لتوسيع قاعدة الاكتتاب.

التوصيات

انطلاقاً مما سبق، توصي الدراسة بضرورة:

- تفعيل لجان متابعة على المستوى الجهوي والمركزي بين البنك وشركة التأمين.
- تعزيز التكوين المستمر لفائدة الموظفين، مع إدماج مقاييس تأمينية في برامج التكوين البنكي.
- تصميم نظام تحفيز داخلي موجه لموظفي البنك بناءً على الأداء التأميني.
- إطلاق حملات إعلامية وتوعوية مشتركة لزيادة وعي الزبائن بأهمية المنتجات التأمينية المتوفرة عبر القنوات البنكية.

آفاق الدراسة

استناداً إلى ما سبق، يمكن القول إن التأمين البنكي في الجزائر يُعد خياراً استراتيجياً واعداً، إلا أنّ نجاحه المستقبلي يبقى رهيناً بجملة من المتطلبات، من أبرزها:

- تطوير الإطار التشريعي والتنظيمي بما يتلاءم مع خصوصيات التأمين البنكي.
- توسيع نطاق الرقمنة من خلال إنشاء منصات رقمية مشتركة لتبسيط إجراءات الاكتتاب والمتابعة.
- الاستثمار في التكوين المستمر للموظفين وتعزيز قدراتهم الفنية والتسويقية.
- رفع مستوى الثقافة التأمينية عبر برامج توعية وحملات إعلامية موجهة، خاصة في المناطق الريفية.

وبذلك، تفتح هذه الدراسة المجال أمام بحوث مستقبلية أوسع لقياس أثر الرقمنة والتحول التكنولوجي على التأمين البنكي، ومقارنة تجارب بنوك أخرى قصد استخلاص أفضل الممارسات.

قـــائـــمة
الـمراجـــع

أولا: المراجع باللغة العربية

I. الكتب:

1. فاروق أبو جديع محمد عمار معتوق، التأمين **عبر المصارف**، مطبوعة لطلبة سنة أولى كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2009- 2010،ص08.

2. عبد الإله نعمة جعفر، "**النظم المحاسبية في البنوك وشركات التأمين**"، دار المناهج النشر والتوزيع، عمان، الأردن،2007،ص321.

3. طارق قندور، حسام عبد الحفيظ، **أساليب التأمين المصرفي في ضوء الولمة المالية**، مؤسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، مصر، ،2015،ص 37.

4. سلام أسامة عزمي، **إدارة الخطر والتأمين**، دار حامد للنشر، عمان، ،1999ص 75.

II. الرسائل والأطروحات العلمية:

1. جمال فاضل ، » **التأمين المصرفي سوق تعويض خسائر شركات التأمين**« ، تاريخ الموضوع /08 /07 2013.

2. رابحي بوعبد الله " دور التأمين الفلاحي في التنمية الفلاحية (دراسة حالة الشركة وكالة تيسمسيلت أنموذجا "(مقال منشور في مجلة الشعاع للدراسات الوطنية للتأمين Saa الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تيسمسيلت ، 2018

III. المجلات:

1. -عواطف مطرف ، **تحرير قطاع التأمين في الجزائر : عرض للمسار ووقوف عند النتائج** ، مجلة التواصل في العلوم الانسانية والاجتماعية ، تصدرها كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير لجامعة باجي مختار- .عنابة ، العدد ، 53سبتمبر 2013ص54 .

2. كلثوم مرقوم وحساني حسين، **"واقع بنك التأمين في الجزائر"** ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس عشر، 2013، ص216.

3. راضية مصداع، عبد الحميد بن ناصر، **واقع وتحديات صيرفة التأمين في الجزائر**، مجلة (المدبر،) المجلد ،07العدد،02، 2020 ، ص169.

4. نصيرة دردر، **التأمين البنكي**، مجلة جديد الاقتصاد الجمعية الوطنية للاقتصاديين الجزائريين، العدد ،02الجزائر، ،2007 ، ص297.

5. عدنان عقيل سعد ،**التأمين عبر المصارف**، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، عمان ،العدد الثاني ، 2013،ص 15.

6. طارق حمول ،**التجربة الجزائرية في صيرفة التأمين ودورها في تطوير جودة الخدمات** ، مجلة الدراسات المالية والمصرفية ،عمان ،العدد الأول ،2015ص51.

IV. التظاهرات العلمية:

1. نبيل قبلي، نقماري سفيان، **التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية**، الواقع العملي و افاق التطوير -تجارب الدول-،الشلف،الجزائر،،2012ص04.

2. نبيل قبلي، نقماري سفيان ،**مداخلة حول التأمين المصرفي في الجزائر بين النظرية والواقع**، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، **الواقع العملي وآفاق التطوير -تجارب الدول** -، يومي 03-04ديسمبر ،2012ص12.

3. قاسم نوال ، **صيرفة التأمين** ، ورقة بحثية في ملتقى التأمين كمحور فعال في التنمية الاقتصادية لمنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة ، - 21 17يوليو ، 2005ص197

4. . لنيل قبلي وسفيان نقماري ، التأمين المصرفي بين النظرية والواقع ، ورقة بحث تندرج ضمن فعاليات الملتقى الدولي السابق حول : الصناعة التأمينية ، الواقع العملي وآفاق التطوير –تجارب الدول– ، جامعة حسيبو بن بوعلي الشلف 2012.

أولا: المراجع باللغة الأجنبية

1.LEACH Alan , Bancassurance in practice, Munich re group,allemange,2001,p2.

2.Limra : Life insurance Marketing and Research association.

3.LEACH Alan, Banc assurance in Practice, Munich Re Group, Munich, 2001, p.22

4.les enjeux de la " jean pierre daniel ،france ،1995 bancassurance

قـــائـــمة الـملاحـــق

الملحق رقم (1): دليل المقابلة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة غـــرداية

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم : العلوم المالية والمحاسبة **التخصص: مالية مؤسسة**

دليل مقابلة بحث بعنوان:

السادة الأفاضل/ السيدات الفاضلات

في إطار تحضير مذكرة التخرج المدرجة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر، تخصص مالية مؤسسة من خلال موضوعنا المعنون بـ: "**دور البنوك في توزيع المنتجات التأمينية**" وحتى يمكن تحقيق الفائدة المرجوة من وراء هذه الدراسة فإننا نرجو منكم الإجابة على الأسئلة المطروحة.

من إعداد الطالبين:
قليل محمد أسامة
حمايمي بدر الدين

تحت إشراف الدكتور:
د. قراش عمر

السنة الجامعية: 2024 / 2025

دليل المقابلة:

تاريخ المقابلة: .....

مؤسسة الانتساب: .....

الخبرة المهنية: .....

المستوى الوظيفي: .....

أسئلة المقابلة:

أسئلة عامة حول العلاقة بين البنوك والتأمين

- ما هي أهمية التعاون بين البنوك وشركات التأمين لتقديم منتجات تأمينية للعملاء وما هي الفوائد التي تعود على الطرفين من هذه الشراكات؟
- كيف تساهم البنوك في توسيع نطاق توزيع المنتجات التأمينية مقارنة بطرق التوزيع التقليدية؟

أسئلة عن المنتجات والخدمات التأمينية

- ما أبرز أنواع المنتجات التأمينية التي يتم توزيعها عبر البنوك (مثل التأمين على الحياة، التأمين الصحي، التأمين على الممتلكات)؟
- كيف يتم تدريب كوادر البنوك على تسويق وشرح المنتجات التأمينية للعملاء بشكل فعال؟

أسئلة عن مزايا وتحديات التوزيع عبر البنوك

- ما هي أبرز المزايا التي يحققها العملاء عند شراء التأمين عن طريق البنك مقارنة بشرائه من شركة التأمين مباشرة؟
- ما أبرز التحديات التي تواجه البنوك في توزيع المنتجات التأمينية، مثل ضعف الإقبال أو ضعف التوعية لدى العملاء؟

أسئلة عن الاستراتيجية والتطوير

- ما هي الاستراتيجيات المتبعة من قبل البنوك لتطوير منتجات تأمينية تلبي احتياجات السوق المحلي؟
- كيف يمكن للبنوك تعزيز الشراكة مع شركات التأمين لتوسيع قاعدة العملاء وزيادة المبيعات التأمينية؟

أسئلة عن مستقبل التأمين البنكي

- ما هي أبرز التوجهات المستقبلية في مجال توزيع التأمين عبر البنوك من حيث التكنولوجيا والتحول الرقمي؟
- كيف ترى أثر الرقمنة والتكنولوجيا المالية على آليات بيع وتسويق المنتجات التأمينية من خلال البنوك؟

الملحق رقم (02): اتفاقية توزيع بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) لسنة 2021

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE

saa Assurances

CONVENTION DE DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE

Conclue entre

La **Société Nationale d'Assurance**
« SAA »

&

La **Banque de l'Agriculture et de Développement Rural**
« BADR »

saa Assurances

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
Banque de l'agriculture et du développement rural

Spa au capital de 30 Milliards de DA – RC : 00/ B/ 0012692
SIEGE SOCIAL : IMMEUBLE SAA CENTRE DES AFFAIRES LOT 234 BAB EZZOUAR – ALGER-
TEL : 021/ 22.50.00/50/70

PARTIES CONTRACTANTES

Entre :

La Société Nationale d'Assurance, par abréviation **SAA,** dont le siège social est situé au : *quartier d'affaires, lot 234 – Bab Ezzouar, ALGER*, Immatriculée au registre de commerce sous le numéro 00B0012692, représentée par son **Président Directeur Général**, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes, ci-après désignée **« ASSUREUR »**, d'une part,

D'une part

Et ;

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural, par abréviation **BADR,** dont le siège social est sis à : *ROCADE SUD N°02 Ben Aknoun- Alger*, représentée par son **Président Directeur Général**, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes, ci- après dénommée **« MANDATAIRE »,** d'autre part.

D'autre part

CADRE DE REFERENCE DE LA CONVENTION

- ✓ Ordonnance n° 95-07 du 23 chabane 1415 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée ;
- ✓ Décret n° 07-153 du 5 Joumada el Oula 1428 correspondant au 22 Mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;
- ✓ Arrêté n° 60 du 06 août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

Les annexes jointes à la présente convention font partie intégrante de celle-ci.

Article 01 : Objet de la convention

La présente convention a pour objet de définir les relations entre l'assureur et le mandataire dans le cadre de la distribution des produits d'assurance.

En vertu de la présente convention et dans le cadre de l'arrêté du 06 août 2007 susvisé, l'assureur autorise le mandataire à conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte.

Article 02 : Produits d'assurance

Les produits d'assurance à distribuer par le mandataire sont indiqués en ***annexe 01*** de la présente convention.

Article 03 : Réseau de distribution

Les produits d'assurance sont distribués par les agences du mandataire indiquées en ***annexe 09*** de la présente convention.

Le mandataire désigne des agents souscripteurs en assurance habilités dont la liste est validée par l'assureur.

L'assureur peut demander au mandataire à faire cesser la distribution des produits d'assurance par l'une de ses agences ou le changement d'un agent souscripteur.

Article 04 : Circonscription territoriale

Les agences du mandataire prévues à l'article 3 ci-dessus opèrent, pour la distribution des produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité.

Article 05 : Pouvoirs du mandataire

Dans le cadre de la présente convention, l'assureur donne au mandataire les pouvoirs suivants :

- Proposer, négocier et souscrire les contrats d'assurances cités en ***annexe 01*** dans les agences figurant en ***annexe 09*** et dans la limite des pouvoirs de souscription indiqués en ***annexe 02*** ;
- Encaisser la prime d'assurance des contrats d'assurances à la souscription ;

- Relancer les paiements des primes périodiques à l'échéance pour les produits à paiement périodique conformément à ***l'annexe 6*** ;
- Recevoir les déclarations de sinistres et les pièces justificatives exigées pour le règlement des indemnités garanties ;
- Faire signer la quittance d'indemnité par le bénéficiaire de l'indemnité ;
- Remettre le chèque de règlement des sinistres au bénéficiaire contre la signature de la décharge conformément à ***l'annexe 07*** ;
- Informer, par tous les moyens, les assurés de la situation de leurs contrats et de leurs sinistres éventuels ;

Article 06 : Pouvoirs de souscription

Le mandataire est autorisé à distribuer les produits d'assurance suivant la limite des pouvoirs de souscription indiqués en ***annexe 02*** de la présente convention.

Article 07 : Reversement des primes

Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées, dans le délai convenu d'un commun accord sans pour autant dépasser un délai maximum de ***Dix (10) jours*** après l'encaissement de celles-ci.

En cas de non reversement des primes dans le délai convenu à l'alinéa 1er ci-dessus, pour des raisons indépendantes du mandataire, l'assureur peut lui accorder un délai supplémentaire de ***Dix (10) jours***. Au-delà, et nonobstant le reversement des primes dues, l'assureur peut résilier, unilatéralement, la présente convention par notification adressée par lettre recommandée au mandataire.

Les modalités de versement ont fixées d'un commun accord.

Article 08 : Rémunération du mandataire

En vertu de la présente convention, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée, nette de droits et de taxes, suivant les taux indiqués à ***l'annexe 03*** et dans la limite des taux maximum fixés par l'arrêté du 06 août 2007 susvisé.

Article 09 : Obligation de l'assureur

Sans préjudice des obligations légales ou contractuelles, l'Assureur s'engage à :

- Dispenser une formation adaptée à la distribution des produits d'assurance à l'intention des agents souscripteurs employés du mandataire conformément à la règlementation en vigueur. Cette formation débutera dès signature de la présente convention. Elle s'étalera sur un volume minimum de 96 heures et suivant les modalités fixées à ***l'annexe 5*** de la présente convention.
- Mettre en œuvre, auprès de l'association des sociétés d'assurance et de réassurance, la procédure d'obtention de la carte professionnelle ;
- Fournir au mandataire la documentation technico-commerciale nécessaire à la distribution des produits d'assurance ;

- Traiter et répondre dans les délais les plus brefs à toute demande adressée par le mandataire notamment pour l'établissement des contrats, le règlement des prestations et l'information des assurés conformément aux conditions générales des produits d'assurances objet de la présente convention ;
- Ne pas prendre contact, avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire, dans le cadre de la modification, remplacement ou renouvellement de leur contrat d'assurance.

Article 10 : Obligation du mandataire

Sans préjudice des obligations légales, le mandataire s'engage à :

- Mette les moyens matériels et humains nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur ;
- Ne pas distribuer, au sein des agences prévues à ***l'annexe 9*** ci-jointe, les produits d'assurances des autres sociétés d'assurance ;
- Ne distribuer les produits d'assurance que par les agents ayant suivi la formation prévue par la règlementation et titulaire de la carte professionnelle délivrée par l'association des assureurs ;
- Se conformer aux seules instructions de l'assureur en matière de conditions d'assurance, de tarifs, de règles de souscription dans la limite des pouvoirs conférés en ***annexe 02*** ;
- N'utiliser pour la souscription des produits d'assurance que les documents et imprimés remis par l'assureur ;
- Promouvoir l'image de marque de l'assureur en veillant au respect des normes requises par l'assureur en matière de signalétique et de conditions d'accueil de la clientèle ;
- Transmettre à l'assureur tous les documents relatifs à la souscription, aux prestations et aux indemnités servies aux assurés et/ou bénéficiaires tels que définis en ***annexe 4*** ;
- Recueillir l'accord écrit préalable pour la diffusion au public de tout document commercial ou publicitaire relatif aux produits d'assurance, quel que soit le support utilisé.

Article 11 : Suivi de la convention

L'assureur peut effectuer des opérations de vérification, sur place, de la gestion des contrats d'assurances souscrits dans le cadre de la présente convention par l'agent souscripteur, soit à la demande du mandataire, soit à l'initiative de l'assureur.

Article 12 : Confidentialité

Chaque partie s'engage à veiller à la confidentialité des informations liées aux assurés et/ou bénéficiaires des contrats d'assurance ainsi que celle relatives aux méthodes, procédures et conditions de tarification des contrats d'assurance.

Article 13 : Droits de propriété intellectuelle et industrielle

Les droits de propriété relatifs à l'ensemble des produits, services et tout développement technique et informatique réalisé par l'une des parties dans le cadre de la présente convention sont et demeurent sa propriété exclusive et ne sont pas transférables à l'autre partie.

Article 14 : Droits de propriété du portefeuille

Le portefeuille des contrats souscrits par le mandataire au nom et pour le compte de l'assureur est et demeure la propriété exclusive de l'assureur.

Article 15 : Modification de la convention

Les dispositions de la présente convention peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties et d'un commun accord.

Toute modification est établie par avenant dûment signé par les deux parties.

Les nouvelles dispositions ou modifications prennent effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

Article 16 : Résiliation de la convention

La présente convention peut être résiliée d'un commun accord entre les deux parties.

Elle peut être résiliée à l'initiative de l'une ou l'autre des parties au moyen d'une notification par lettre recommandée avec accusé de réception au moins trois mois avant son échéance.

Elle est résiliée si l'une des deux parties n'honore pas ses obligations définies, selon le cas, par les articles 9 et 10 de la présente convention.

Elle est résiliée de plein droit et sans préavis en cas de liquidation judiciaire ou amiable, de cessation d'activité ou par l'impossibilité d'exécution pour une cause indépendante de la volonté des parties.

Article 17 : Effets de la résiliation

En cas de résiliation de la présente convention, le mandataire cesse toute distribution de produits d'assurance objet de cette convention.

Les contrats souscrits avant la date de résiliation continuent de produire leurs effets jusqu'à leurs termes respectifs.

La décision de résiliation doit indiquer le sort des contrats en cours.
En cas de résiliation unilatérale, il peut être demandé à la partie ayant pris l'initiative, une indemnité pour les dépenses engagées et/ou à titre des dommages et intérêts. Le montant de l'indemnité est fixé à l'amiable.

Article 18 : Règlement des litiges et arbitrage

En cas de litige entre les parties, né de l'exécution, inexécution ou interprétation des dispositions et annexes de la présente convention, les parties conviennent de privilégier le règlement amiable ou recourir à l'arbitrage pour le règlement de ce litige.

Les parties désignent d'un commun accord, trois arbitres pour statuer sur le litige. Les arbitres entendent les représentants des parties, dûment mandatés, leurs plaidoiries et rendent une décision arbitrale.

La décision est exécutoire, irrévocable et opposable aux deux parties.

Si, dans un délai d'un mois à compter de la saisine de l'une des parties demandant le règlement du litige par l'arbitrage, l'autre partie ne répond pas ou aucune solution n'est dégagée pour le règlement du litige, les parties conservent le droit de saisine du tribunal compétent.

Article 19 : Juridiction compétente

En cas de non règlement du litige à l'amiable ou par l'arbitrage, le litige est porté devant le tribunal territorialement compétent par la partie la plus diligente.

Article 20 : Date de prise d'effet et durée

La présente convention prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

Elle est établie pour une durée de trois années, renouvelable.

Elle se renouvelle, à l'échéance, par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties, par lettre recommandée au moins ***Trois (03) mois*** avant la date d'échéance de la présente convention.

Fait en cinq (05) exemplaires

Fait à ...Alger..., le ....01. JAN. 2020....

Le mandataire

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BOURAI Mohand

Directeur General

L'assureur

La Société Nationale d'Assurance

Le Président Directeur Général

N. SAIS

الملحق رقم (03): البيان المقارن للتوزيع المنتجات التأمينية الفلاحية

Saa ***ETAT COMPARITIF D'EMISSIONS NETTES*** Edité le : 21-MAI-25 14:43:54

Du : 01 Janvier 2022 **Au** 31 Décembre 2022

Direction Régionale de Branche A :	33-- Direction Régionale OUARGLA	
	21	Assurance des récoltes
	24	capital

		EXERCICE EN COURS		EXERCICE (N-1)		
Agence	Désignation	Nbr contrat	Prime Commerciale	Nbr contrat	Prime commmerciale	COMPARATIF
3104	EL MAGHAIR	10	176.328,51	22	776.964,55	-77,31%
3107	EL OUED	0	0,00	8	203.682,50	-100,00%
3111	DEBILA	4	49.837,50	31	346.605,90	-85,62%
3112	GUEMMAR	0	0,00	2	47.350,00	-100,00%
3307	DJANET	0	0,00	1	153.872,66	-100,00%
3310	AIN SALAH	0	0,00	11	364.731,89	-100,00%
3314	OUARGLA"B"	2	26.586,00	0	0,00	100,00%
41401	A.L.E GHARDAIA	82	6.599.864,05	68	3.585.475,32	84,07%
41404	A.L.E OUARGLA	44	1.753.938,05	88	3.184.565,06	-44,92%
41406	A.L.E Djemaa	178	3.187.664,37	87	3.585.579,98	-11,10%
41408	BADR Berriane	12	978.043,72	2	56.300,00	1.637,20%
41409	BADR EL MEGHAIER	29	587.218,60	0	0,00	100,00%
41411	BADR GUEMAR	2	41.500,00	0	0,00	100,00%
41417	A.L.E LAGHOUAT	49	3.310.678,83	0	0,00	100,00%
	Total :	412	16.711.659,63	320	12.305.127,86	35,81%

Saa

ETAT COMPARITIF D'EMISSIONS NETTES

Edité le : 21-MAI-25 14:45:39

Du : 01 Janvier 2024 **Au** 31 Décembre 2024

Direction Régionale de Branche A :	33-- Direction Régionale OUARGLA
21	Assurance des récoltes
24	capital

		EXERCICE EN COURS		EXERCICE (N-1)		
Agence	Désignation	Nbr contrat	Prime Commerciale	Nbr contrat	Prime commmerciale	COMPARATIF
3107	EL OUED	0	0,00	1	66.850,00	-100,00%
3111	DEBILA	37	595.760,00	26	585.480,00	1,76%
3301	Ouargla A	0	0,00	2	102.947,90	-100,00%
3310	AIN SALAH	0	0,00	2	153.452,05	-100,00%
3312	METLILI	4	450.420,00	0	0,00	100,00%
3314	OUARGLA"B"	8	30.952,00	0	0,00	100,00%
41401	A.L.E GHARDAIA	28	2.191.666,74	50	1.367.772,00	60,24%
41403	BADR EL OUED	6	174.960,00	14	326.368,48	-46,39%
41404	A.L.E OUARGLA	8	1.900.832,12	43	5.818.038,25	-67,33%
41406	A.L.E Djemaa	14	187.315,49	9	75.946,89	146,64%
41407	A.L.E Touggourt	4	107.357,81	6	194.116,43	-44,69%
41408	BADR Berriane	8	366.950,02	10	158.794,50	131,08%
41409	BADR EL MEGHAIER	16	852.205,88	55	3.263.626,06	-73,89%
41411	BADR GUEMAR	0	0,00	9	369.235,15	-100,00%
41417	A.L.E LAGHOUAT	10	568.327,98	12	852.742,43	-33,35%
41421	BADR DEBILA	10	216.119,81	0	0,00	100,00%
	Total :	153	7.642.867,85	239	13.335.370,14	-42,69%