

دراسة تحليلية لواقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر

أ. توينار رمضان، أستاذ وباحث بمخبر الأنظمة المالية والمصرفية والسياسات الاقتصادية الكلية في ظل التحولات العالمية – جامعة حسبية بن

بالشلف

r.taouinar@univhb-chlef.dz

د. حساني حسين، أستاذ محاضر، مدير مخبر الأنظمة المالية والمصرفية والسياسات الاقتصادية الكلية في ظل التحولات العالمية – جامعة

بوعلبي بالشلف مستشار في المجلس الوطني للتأمينات.

h.hassani@univhb-chlef.dz

Received: Avril 2018

Accepted: Mai 2018

Published: Juin 2018

Abstract:

La distribution des produits d'assurance est l'un des éléments les plus importants de Marketing mix pour le service d'assurance, Cette importance accrue après la libéralisation financière et l'intensification de la concurrence entre les sociétés d'assurance a conduit à la recherche de différents canaux de distribution qui aident les compagnies d'assurance pour perfectionner leurs activités.

L'Algérie a essayé de diversifier les canaux de distribution des services d'assurance par la promulgation de la loi 06-04 du 20/20/2006 relative à l'assurance qui modifie et complète l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995 et ces décrets d'applications, ainsi le décret 07-153 relatif à la distribution des produits d'assurance par les banques (la bancassurance).

Le but de notre travail de recherche c'est d'analyser l'impact de cette nouvelle tendance de diversification des canaux de distribution sur le développement de ce secteur en Algérie.

Mots clés : assurance, les canaux de distributions, agent général, courtier, bancassurance.

ملخص: يعتبر توزيع الخدمة التأمينية من أهم مداخل تطوير قطاع التأمين، وازدادت أهميته بعد التحرير المالي وانفتاح الأسواق حيث في تنامي حدة المنافسة بين شركات التأمين، مما دفع هذه الشركات إلى البحث عن تنوع القنوات التوزيعية التي يمكن أن تزيد من السوقية.

وقد سعت السلطات الوصية لقطاع التأمين في الجزائر إلى وضع الإطار التشريعي لإدارة أحسن لمختلف القنوات التوزيعية للخدمات من خلال توضيح حقوق والتزامات الأطراف المعنية بهدف تعزيز أداء قطاع التأمينات وبذلك المساهمة أكثر في دعم دوره في التنمية الاقتصادية للبلاد. أهم هذه التشريعات نذكر القانون 06-04 المعدل والمتمم للأمر 95-07، والمراسيم التنظيمية له، إضافة إلى 95-341 والمرسوم 95-340 المتضمنة القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين، وشروط منح الاعتماد لوسطاء التأمين، والمرسوم 153 الخاص بتوزيع التأمينات عن طريق خدمة بنك التأمين.

الهدف من هذه الدراسة هو تبيان واقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر والبحث في كيفية تحسين وتفعيل دور المعنيين في المجال من المداخل المهمة لتطوير القطاع.

الكلمات الدالة : التأمين، قنوات التوزيع، وكيل عام، سمسار، بنك التأمين.

مقدمة:

لم يحظ موضوع التأمين بنفس القدر من الاهتمام الذي حظي به المجال الخاص بالسلع والخدمات الملموسة، ويرجع ذلك إلى أن التأمين يعتبر كوعد بخدمة مستقبلية غير ملموسة على عكس ما هو معروف عن السلع المادية والخدمات الأخرى التي ارتبط بها مفهوم الترويج والدعاية والتسويق. فالبحث عن الأمان والادخار للمستقبل وما ينطوي عليه من مخاطر والتباين الكبير في توفر المعلومات، والبحث عن الفهم الصحيح لطبيعة الأخطار وحجم التغطية التأمينية أصبحت من المحددات الرئيسية لقرار شراء أو الطلب على وثيقة التأمين.

فشركات التأمين تشهد تغييرات وتطورات على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي تجعلها عرضة لتحديات مختلفة، فالانفتاح العالمي وتخفيف القيود النظامية وتطور التكنولوجيا والتخصص تعتبر من أهم التحديات التي تؤثر بصورة مباشرة على شركات التأمين، كما أن حدة المنافسة بين شركات التأمين أدت بها إلى البحث عن كل الطرق الممكنة لتسويق الخدمة التأمينية لأكبر قدر ممكن من العملاء.

من خلال ما سبق، الإشكالية التي سنحاول الإجابة عليها في هذه الدراسة هي: ما هو واقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر؟

وينبثق عن هذه الإشكالية مجموعة من الأسئلة الفرعية كما يلي:

- فيما تتمثل القنوات التوزيعية التي تعتمد عليها شركات التأمين لتسويق منتجاتها التأمينية؟
- هل عمل قنوات توزيع الخدمات التأمينية يقوم على الاستشارة وتحصيل الأقساط فقط؟ أم يتعدى ذلك إلى تعويض المؤمن لهم عن الأخطار إن تحققت؟

- ما هو دور قنوات التوزيع في تحقيق كفاءة قطاع التأمين في الجزائر؟
أهداف البحث:

نهدف من خلال هذه الدراسة لتحقيق الأهداف التالية:

- تبيان قنوات توزيع الخدمات التأمينية وأهمية كل قناة في سوق التأمين؛
- الكشف وتوضيح الإطار القانوني والتنظيمي المسير لتوزيع الخدمات التأمينية في السوق الجزائري؛
- تبيان الاختلافات، الإيجابيات والسلبيات التي تميز عمل كل قناة.

حدود الدراسة:

يخص هذا البحث توزيع الخدمات التأمينية بمختلف قنواتها والتي حددها المشرع الجزائري، أما التوزيع الإلكتروني للخدمات التأمينية فلم يصدر بشأنه أي تنظيم يحدد آليات وكيفية تطبيقه في الجزائر، كما أن هذه الدراسة تشمل فقط مجموع الأقساط المجمعة خلال فترة الدراسة دون الحديث عن التعويضات كونها متغير لا يؤثر على طبيعة متغير قنوات توزيع الخدمات التأمينية. مع الإشارة كذلك إلى أن هذا البحث يخص القنوات التوزيعية لشركات التأمين الجزائرية، خلال الفترة الزمنية من 2008 إلى 2015.

منهج البحث:

اعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج الاستنباطي باستخدام أداتي الوصف والتحليل المناسب لمثل هذا النوع من التحليل لمحاولة الإجابة على الإشكالية المطروحة.

مباحث البحث:

تم معالجة موضوع الدراسة من خلال محورين أساسيين، المحور الأول الذي نحاول من خلاله الكشف عن مختلف قنوات توزيع الخدمة التأمينية أما المحور الثاني فيبيننا فيه واقع التجربة الجزائرية في توزيع الخدمات التأمينية. أولاً. القنوات التوزيعية للخدمات التأمينية

تلعب الصناعة التأمينية دوراً كبيراً في النشاط الاقتصادي من خلال المشاركة في تعبئة مدخرات الأفراد والمؤسسات بالإضافة إلى توفير أدوات الحماية للفاعلين الاقتصاديين من المخاطر التي يمكن أن يتعرضوا لها مقابل أقساط تمثل حقوق شركات التأمين عن التغطية التأمينية المقدمة، ونظراً لخصوصيات هذا النشاط الذي يعتمد أساساً على البحث وباستمرار عن أكبر عدد من المؤمن لهم، فإن مشكلة الوصول إلى هذا العدد الكبير يعتبر تحدياً هاماً بالنسبة للإدارة التسويقية.

1. قنوات توزيع الخدمات التأمينية

يعرف التوزيع بأنه مختلف العمليات التي يقوم بها المنتج مع أو بدون منافسة مع مؤسسات أخرى، التي تهدف إلى إيصال السلعة أو الخدمة إلى العميل المرتقب في المكان والوقت المناسبين¹.

ويعرف توزيع الخدمات التأمينية بأنه عملية إيصال الخدمات التأمينية من شركة التأمين إلى طالبيها عن طريق منافذ التوزيع المختلفة، وتعد هذه العملية من العمليات المهمة في شركات التأمين، وبواسطتها يمكن إيصال الحماية التأمينية التي تحقق الأمان للمؤمن لهم من الأخطار التي قد يتعرضون لها والتي ينشأ عنها خسارة مالية².

يتم توزيع الخدمة التأمينية بالنسبة لشركة التأمين بواسطة عديد الطرق تختلف بين كونها تقليدية أو حديثة تماشياً مع التطورات التي تشهدها تكنولوجيات الاتصال والإعلام، أهمها:

- الوكالة المباشرة، وتمثل في التوزيع المباشر للخدمات التأمينية عن طريق وكالات شركة التأمين على مستوى إقليم الدولة التي تعمل فيها والمستخدمون فيها موظفون مباشرون من قبل شركة التأمين ويعملون لتحقيق مصالحها.

- وسطاء التأمين، تشمل هذه القناة الوكيل العام للتأمين، السماسرة وبنك التأمين. وما يميز وسطاء التأمين هو تركيزهم على البحث في تعظيم المداخل على شكل أقساط باعتبار أنهم يتحصلون مباشرة منها على عمولاتهم، على أن تتكفل شركة التأمين بدفع التعويض حال تحقق الأخطار المؤمن عليها.

2. جوانب الاختلاف بين الوكيل العام وسمسار التأمين

الوكيل العام للتأمين هو شخص طبيعي يمثل شركة تأمين بموجب عقد التعيين المتضمن اعتماده بهذه الصفة³. حسب القانون الجزائري يجب عليه تخصيص إنتاجه لشركة التأمين التي يمثلها، ولا يجوز له تمثيل أكثر من شركة تأمين بالنسبة لعملية تأمين أو فرع تأمين واحد⁴، مهمته البحث عن أكبر قدر من المؤمن لهم لجمع أكبر حصة من الأقساط، بالإضافة إلى استقبال طلبات التعويض.

يضع الوكيل العام للتأمين كفاءته التقنية تحت تصرف الجمهور قصد البحث عن عقد تأمين يلائم احتياجات عملائه، كما يضع خدماته الشخصية وخدمات الوكالة العامة تحت تصرف الشركة التي يمثلها بالنسبة للعقود التي توكل إليه إدارتها. يتقاضى الوكيل العام للتأمين عن ممارسته مهامه عمولات⁵.

ويختلف الوكيل عن مندوب البيع والذي يكون عادة موظف لدى الشركة نفسها، والذي يقوم ببيع وثائق التأمين لصالح الشركة مقابل راتب وعمولة، وعقد الوكالة الذي تمنحه شركة التأمين يعطي الحق لوكيل التأمين العام بقبول التأمين مباشرة من المستفيد واستلام قسط التأمين المستحق على وثيقة التأمين دون الرجوع إلى شركة التأمين التي يمثلها⁶.

ويعتبر سمسار التأمين والذي يمكن أن يكون شخص طبيعي أو اعتباري وهو يخضع لجميع التزامات التجار، يمارس لحسابه الخاص مهنة التوسط بين طالبي التأمين وشركات التأمين بغرض اكتتاب عقد التأمين، ويعد سمسار التأمين وكيلا للمؤمن له ومسؤولا تجاهه⁷.

يخضع سمسار التأمين في الجزائر للقانون التجاري باعتبار أن مهنة السمسرة هي نشاط تجاري، ويحصل السمسار على ترخيص العمل من هيئة الإشراف والرقابة على التأمين، ويتحصل على أتعابه على شكل عمولة تحسب عن القسط الصافي دون الحقوق والرسوم⁸.

يقوم سمسار التأمين بمجموعة من المهام، أهمها⁹:

- تحليل احتياجات المؤمن لهم وإيجاد الحلول المثلى لمواجهة الأخطار؛
 - تنفيذ الخيارات المتوافق عليها بخصوص القسط والشركة المؤمنة والضمانات المقدمة بين المؤمن له وشركة التأمين؛
 - مساعدة المؤمن له في إدارة عقود التأمين وتبعات تحقق الخطر.
- فسمسار التأمين يساعد على اتخاذ القرار الصحيح والمناسب لشراء الضمان، فهو يعمل كمستشار للمؤمن له تشمل الجوانب القانونية، التقنية والتعويضية في حال تحقق الأخطار المؤمن عليها¹⁰.
- والجدول الموالي يوضح أهم جوانب الاختلاف بين سمسار التأمين والوكيل العام للتأمين.
- الجدول 1. جوانب الاختلاف بين سمسار التأمين والوكيل العام للتأمين.

جوانب الاختلاف	سمسار التأمين	الوكيل العام للتأمين
الصفة	شخص طبيعي أو اعتباري.	شخص طبيعي فقط.
طبيعة النشاط	تاجر	وكيل معتمد.
الاعتماد	الاعتماد من وزارة المالية بعد استشارة المجلس الوطني للتأمينات.	الاتفاقية بينه وبين شركة أو شركات التأمين.
طبيعة الالتزام	حر من أي التزام اتجاه شركات التأمين.	يعمل بناء على توكيل يقدم من شركة التأمين.
عمولة الأتعاب	نسبة من القسط الصافي الخال من الحقوق والرسوم.	عمولة التسيير وعمولة الإنتاج.

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على مختلف المراسيم التنفيذية الخاصة بتنظيم عمل سمسار التأمين والوكيل العام للتأمين في الجزائر.

3. بنك التأمين، مدخل جديد لتوزيع الخدمات التأمينية

نعني ببنك التأمين مختلف استراتيجيات الشراكة والتعاون بين البنوك وشركات التأمين (إنشاء فرع مشترك، توزيع الخدمات، اتفاقيات تقديم خدمات مالية متكاملة...)¹¹.

والمفهوم التقليدي لبنك التأمين يقوم على توزيع الخدمات التأمينية عن طريق منافذ وقنوات توزيع البنوك¹²، وهنا يجب أن نحدد أن هذا المصطلح (*bancassurance*) ينطوي على مفهوم آخر يتمثل في تأمين بنك (*assurbanque*) أو تأمين مالي (*assurfinance*) والذي يعني توزيع الخدمات البنكية بواسطة المنافذ التوزيعية لشركات التأمين¹³.

حسب (Jean Pierre Daniel)، يمثل بنك التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال الفروع البنكية، كما تشكل أداة مهمة لتوزيع المنتجات المالية¹⁴.

وحسب (Alain Leach) في كتابه "بنك التأمين في أوروبا: آفاق وتحديات لسنة 2000" عرفه على أنه: "مشاركة البنوك ومؤسسات التمويل العقاري في صناعة وتوزيع المنتجات التأمينية"¹⁵.

وحسب (Nick Goulder & Rodney Lester Serap O. Gonulal) فإن بنك التأمين هو عملية استخدام فروع البنوك وشبكات المبيعات والعلاقات لتطوير المبيعات من منتجات التأمين¹⁶.

فبنك التأمين هو مصطلح جديد من أصل فرنسي باعتبارها من أول البلدان التي خاضت هذه التجربة في السبعينيات من القرن العشرين وتطور فيها نتيجة لنضج السوق التأمينية الفرنسية الذي تتميز بالجودة والقدرة التنافسية العالية، فمصطلح بنقل التأمين يستعمل ليعبر عن الجهود التي تبذلها البنوك للدخول في سوق التأمين.

أهم الأسباب التي أدت إلى ظهور بنك التأمين يمكن إيجازها فيما يلي:

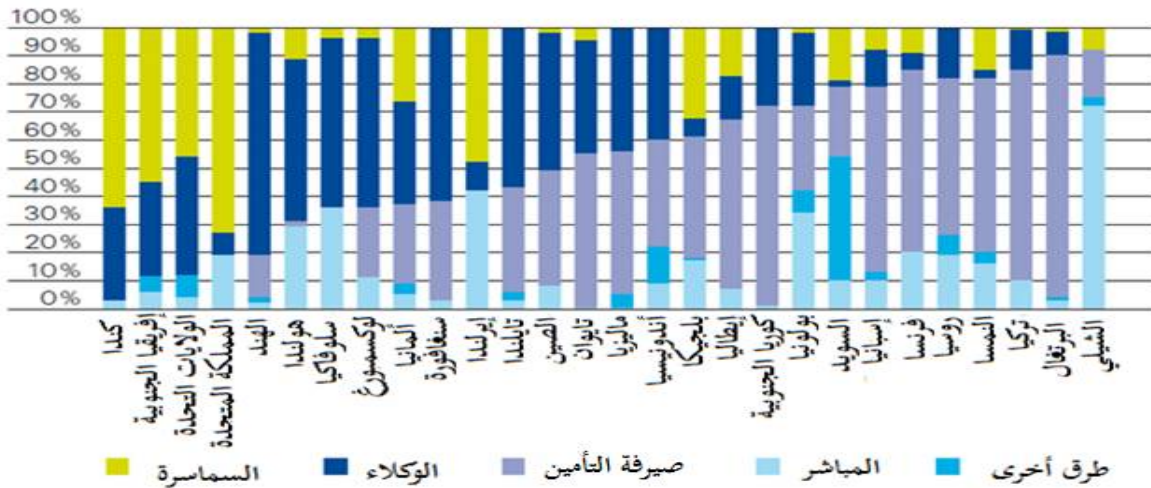
- الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك والمؤسسة التأمينية؛
 - البحث عن تخفيض التكاليف المرتبطة بالإنتاج والتوزيع خصوصا؛
 - تحقيق اقتصاديات الحجم والتنافسية في السعر عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة¹⁷؛
 - زيادة ولاء العملاء بتقديم خدمات مالية متكاملة لهم؛
 - إطار مساعد للتقارب بين البنوك وشركات التأمين ونمو مفهوم ما يعرف بالبنوك الشاملة¹⁸؛
 - بنك التأمين هو أداة إضافية لتحقيق دخل إضافي على شكل عمولات وأجور ناتجة من بيع خدمات التأمين¹⁹؛
 - تحسين المردودية الإجمالية للبنك في ظل تقلص هوامش الفائدة²⁰.
 - التغيير الملاحظ في سلوك العملاء من حيث الاستثمار في الأجلين المتوسط والطويل الأجل، وتفضيلهم لمنتجات التأمين على الحياة، حيث العائد عادة ما يكون أعلى من العائد على حسابات الودائع التقليدية²¹.
 - زيادة الإخلاص والولاء للعملاء من خلال توزيع مجموعة من الخدمات المتعددة²²؛
 - الامتيازات الضريبية المرتبطة بمنتجات التأمين على الحياة²³؛
 - فالتقارب بين البنك وشركة التأمين يمكن أن يأخذ عدة أشكال، أهمها:
 - اتفاقيات التوزيع من خلال توزيع المنتجات وفق تعاون تجاري بين الطرفين وهي من أبسط أشكال صيرفة التأمين²⁴؛
 - التحالف الاستراتيجي بهدف تحقيق منافع متبادلة بين أطراف هذا التحالف²⁵؛
 - المشاريع المشتركة، حيث يمكن لكلا الطرفين إقامة مشروع مشترك من خلال المساهمة في رأسمال²⁶؛
 - التكامل من خلال إنشاء شركة جديدة فرعية تقدم خدمات مالية متكاملة
 - الاندماج بين المصارف و شركات التأمين في عملية التوزيع في شكل مؤسسة واحدة²⁷؛
 - التأمين البنكي بحيث تتوجه شركة التأمين إلى تقديم خدمات مصرفية²⁸.
- اختيار النموذج المناسب لبنك التأمين يخضع لمجموعة من العوامل أهمها، الرغبة في المخاطرة، طبيعة المنتجات محل التوزيع وفق نموذج بنك التأمين، بالإضافة إلى طبيعة ونوع الاستراتيجية التنافسية المراد تنفيذها²⁹، فلا بد من البحث عن النموذج المناسب والذي يتوافق مع حاجيات العملاء وطبيعة البيئة الاجتماعية والاقتصادية للبلد.

ويتوقف نجاح بنك التأمين على مجموعة من العوامل الخارجية المرتبطة بالبيئة الاقتصادية والاجتماعية للبلد بالإضافة إلى عوامل داخلية مرتبطة بتنظيم هذه العلاقة ونموذج بنك التأمين الذي تم تبنيه، أهمها:

- التشريعات والتنظيمات المساعدة أو المعيقة لمثل هذا التوجه؛
- الامتيازات الضريبية الممنوحة في حالة تبني هذا التوجه نحو بنك التأمين³⁰؛
- مكانة البنك أو شركة التأمين في السوق والصورة المكونة عليهما؛
- توجهات المستهلك وسلوكه؛
- كثافة الشبكة البنكية وانتشارها بشكل متناسب وما يتطلبه العملاء؛
- يعتبر التكوين عامل مهم لنجاح صيرفة التأمين بهدف تقديم خدمات تلي تطلعات العملاء، بحيث يفرض القانون في الجزائر ضرورة تكوين لمدة 96 ساعة فيما يخص توزيع منتجات التأمين عبر البنوك³¹؛
- البساطة والشفافية التي يمكن أن تميز المنتجات التأمينية؛

تعدّ قنوات التوزيع بين البيع المباشر والوكلاء وسماصرة التأمين بالإضافة إلى دخول البنوك في هذا التوجه الجديد ساهم في تسهيل ودعم تسويق خدمات التأمين خصوصا تلك المرتبطة بتأمينات الاحتياط، حيث تظهر الإحصائيات في المجال دور البنوك كأكبر قناة توزيع في العالم حسب ما يوضّحه الشكل الموالي:

الشكل 1. قنوات توزيع منتجات تأمينات الاحتياط لبعض الدول في العالم.



Source : sigma, *Assurance Prévoyance : une approche centrée sur le consommateur*, SwissRe, N° 06/2013, p 25.

4. الشبكات الإلكترونية لتوزيع الخدمات التأمينية

مع تطوّر تقنيات تكنولوجيا الاتصال، أصبحت تستخدم الوسائط والشبكات الالكترونية في توزيع منتجات التأمين، دون تحمل عناء التوجه لشركة التأمين أو البحث عن وسطاء لاكتتاب عقد التأمين، ونفس الشيء بالنسبة لعملية التعويض والخبرة في حالة تحقّق الخطر المؤمن عليه.

فظهر شبكة الأنترنت والتطوّر الهائل الذي صاحبها في مجال التجارة الالكترونية أدى إلى استحداث وسيلة توزيع حديثة تعتمد على التوزيع الالكتروني (**e-distribution**) للخدمة التأمينية.

يُعرف التوزيع الإلكتروني للخدمات التأمينية بأنه كل الأنشطة الإلكترونية التي تستعمل لإشباع رغبات وحاجات العملاء، أو هو تداول خدمات التأمين عن طريق الانترنت، وتشمل بيع وثائق التأمين وتحصيل الأقساط واستقبال طلبات التعويض ومعالجة الشكاوى³².

كل هذه العمليات تتم بالتزامن مع:

- انتشار وتعميم استخدام البيانات الإلكترونية بين المصالح؛
 - أرضية تشريعية وقانونية مواكبة لتنظيم العمل وتحديد حقوق والتزامات طرفي التعاقد في جميع الحالات؛
 - آليات تقنية تضمن سلامة وأمن المعلومات، وكذا آليات تضمن انتقال الأموال بين طرفي التعاقد؛
 - التنسيق الإلكتروني بين مختلف المصالح ذات العلاقة مع طرفي التعاقد؛
 - الخبرة والتكوين لممتهني القطاع للتعامل بالتوزيع الإلكتروني للخدمة التأمينية؛
- وينطوي توزيع الخدمات التأمينية إلكترونيا مجموعة من الصعوبات والمخاطر يمكن إيجازها في النقاط التالية³³:
- صعوبة التنبؤ بتكاليف التوزيع الإلكتروني للخدمة التأمينية؛
 - شبكة الانترنت أصبحت أكثر تطورا وشمولية وهذا ما يسهل عملية القرصنة واختراق الأنظمة؛
 - لا يصل التوزيع الإلكتروني إلى جميع العملاء؛
 - صعوبة تبرير تكلفة الجهود المرتبطة بتوزيع التأمين بواسطة الانترنت؛
 - إمكانية ارتكاب الأخطاء على شبكة الانترنت من جانب كل أطراف العملية التأمينية.

ثانيا. دراسة لواقع توزيع الخدمات التأمينية في الجزائر

يحتل قطاع التأمين في الجزائر المركز 69 عالميا من حيث مجموع الأقساط المحصلة لسنة 2015 بمجموع أقساط تجاوز 1.2 مليار دولار، بحصة 0.03% من الإنتاج العالمي للتأمين، تشكل فيها تأمينات الأضرار حصة 93% والمتبقي 7% لتأمينات الحياة، بمعدل كثافة تأمينية³⁴ 31.8 دولار للفرد الواحد (2.5 دولار للفرد بالنسبة لتأمينات الحياة و 29.3 دولار للفرد بالنسبة لتأمينات الأضرار)، إضافة إلى معدل اختراق³⁵ 0.82% من الناتج الداخلي الخام (0.07 من بالنسبة لتأمينات الحياة، ونسبة 0.76 لتأمينات الأضرار)³⁶.

وقد أدى تحرير سوق التأمين في الجزائر سنة 1995 بمقتضى الأمر 07/95³⁷ إلى ظهور قنوات خاصة لإنتاج وتوزيع منتجات التأمين عبر الشبائيك المباشرة لشركات التأمين أو الوكلاء العامين و سمسرة التأمين الأمر الذي أدى إلى إحداث ديناميكية تجارية تميزت بتعدد عروض التأمين.

ومواصلة للإصلاحات التي تبنتها الجزائر منذ ذلك الوقت قامت بمراجعة الأمر 07/95 بإصدار قانون جديد رقم 04/06 والذي كان يهدف إلى تحفيز أكثر لنشاط التأمين من خلال تنويع أساليب توزيع المنتج التأميني وبالأخص توزيع المنتجات عن طريق البنوك وظهور نموذج بنك التأمين مع تعزيز الأمن المالي للشركات وتعزيز نظام الرقابة والإشراف عليها.

1. شركات التأمين العاملة في الجزائر

تتكون سوق التأمين في الجزائر من 24 شركة تأمين، منها 09 شركات عمومية، 08 شركات خاصة، 04 شركات مختلطة و 03 تعاونيات بوكالاتها المتواجدة والمنتشرة عبر التراب الوطني سنة 2015³⁸، وهي تشمل:

- شركات متخصصة في مجال التأمين على الأضرار: أربعة شركات تأمين عمومية: الشركة الوطنية للتأمين، الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين، الشركة الجزائرية للتأمينات، شركة التأمين على المحروقات، إضافة إلى سبعة شركات تأمين خاصة؛

- تعاونيتان: تعاضدية التأمين الجزائرية لعمال التربية والثقافة والصندوق الوطني للتعاون الفلاحي؛

- ثلاث شركات متخصصة: الشركة المركزية لإعادة التأمين، الشركة الجزائرية لضمان الصادرات فيما يتعلق بالتأمين على قروض التصدير، وشركة ضمان القروض العقارية.

- شركات متخصصة في مجال التأمين على الأشخاص: وتشمل كارديف الجزائر و هي شركة تابعة لبنك "بي أن بي - باريا"، شركة التأمين "أمانة لتأمينات الحياة التي أنشأتها الشركة الوطنية للتأمين بالشراكة مع المجمع الفرنسي "تعاونية تأمين التجار و الصناعيين في فرنسا و "بنك التنمية المحلية" و "بنك الفلاحة و التنمية الريفية"، شركة "تأمين لايف الجزائر" التي أنشأتها الشركة الجزائرية للتأمينات بالشراكة مع بنك الجزائر الخارجي والصندوق الوطني للاستثمار، شركة "كرامة لتأمينات الحياة" التي رأسمالها بالكامل ملك للشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين، شركة "مصير الحياة للتأمين على الحياة التي رأسمالها بالكامل ملك "للشركة الدولية للتأمين و إعادة التأمين"، شركة أكسا الجزائر للتأمين على الحياة التي أنشأت بالشراكة مع المجمع الفرنسي أكسا وبنك الجزائر الخارجي والصندوق الوطني للاستثمار، شركة "التعاضدي" و هي شركة تابعة للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، شركة "أغليك لتأمينات الحياة" التي أنشأت بموجب شراكة جزائرية كويتية (شركة التأمين على المحروقات والبنك الوطني الجزائري بالشراكة مع الجانب الكويتي الخليج لتأمينات الحياة).

هذا العدد المتزايد من شركات التأمين بمختلف تخصصاتها ساعده شبكة توزيع متنوعة تتكون من 1133 وكالة مباشرة، 1097 وكيل عام و 31 وسيط للتأمين معتمدين و موزعين عبر كافة التراب الوطني، بالإضافة إلى مجموع الوكالات البنكية العاملة في إطار بنك التأمين.

2. إنتاج شركات التأمين الجزائرية خلال الفترة 2008 - 2015.

تسيطر الشركات العمومية للتأمين على أكثر من 60% من حجم الأقساط المصدرة في الجزائر سنة 2015، وتتوزع باقي الحصة على الشركات الخاصة والمختلطة والتعاونيات. لكن دخول فاعلين جدد في السوق نتيجة انفتاح سوق التأمين سيؤدي إلى تقوية المنافسة خصوصا في مجال التوزيع، حيث يظهر الجدول الموالي تزايد حصة وسطاء التأمين من إجمالي حجم الإنتاج الكلي.

الجدول 2. الإنتاج الكلي وحصة وسطاء التأمين منها

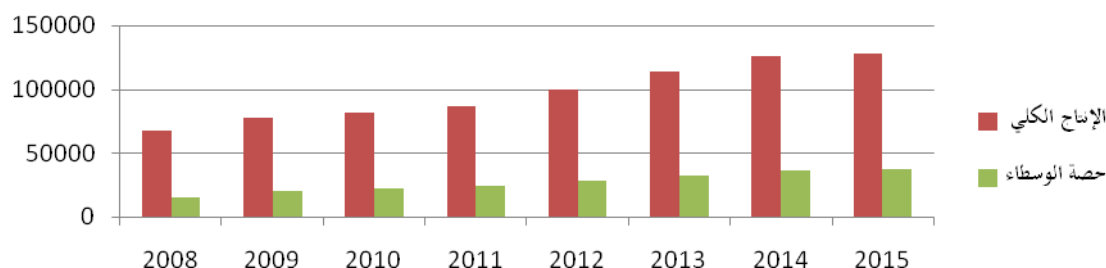
الوحدة: مليون دج

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الإنتاج الكلي	67884	77339	81713	86675	99630	113995	125505	127900
حصة الوسطاء	15467	20442	21982	24039	28388	31736	35934	37606
نسبة إنتاج الوسطاء من الإنتاج الكلي	%22.8	%26.4	26.9%	%27.7	28.5%	%27.8	%28.6	%29

المصدر: بالاعتماد على تقارير مديرية التأمينات، وزارة المالية الجزائرية للسنوات المعنية.

الشكل 2. التمثيل البياني لإنتاج شركات التأمين الجزائرية وحصة الوسطاء منه خلال الفترة 2008-2015

الوحدة: مليون دينار



المصدر: بالاعتماد على تقارير مديرية التأمينات، وزارة المالية الجزائرية للسنوات المعنية.

من خلال الجدول والشكل السابقين، نلاحظ تطور أقساط التأمين المحصلة، بحيث ارتفعت من **67884** مليون دينار سنة **2008** إلى **127900** مليون دينار سنة **2015**، بالمقابل كانت حصة وسطاء التأمين الذين يمثلون الوكيل العام للتأمين وسماصرة التأمين وقنوات التوزيع من خلال الشبكة البنكية تتراوح بين **22%** و **29%** خلال نفس الفترة.

3. حصيلة الإنتاج مقسمة حسب شركات التأمين الجزائرية

يمثل الجدول الموالي إنتاج شركات التأمين الجزائرية لسنة **2015** عن طريق مختلف قنواتها التوزيعية (التوزيع المباشر عن طريق وكالاتها المباشرة، إضافة إلى التوزيع بواسطة وسطاء التأمين الذي يتضمن الوكيل العام، السماصرة وبنك التأمين). بحيث يمثل عدد الوكلاء العامون عدد الاعتمادات أو التوكيلات التي قدمتها مختلف شركات التأمين للأشخاص الطبيعيين الذين يمارسون مهنتهم لصالح شركة التأمين. ويمثل الإنتاج مجموع إنتاج وسطاء التأمين لسنة **2015**. وتمثل الحصة لسنة **2015** أو لسنة **2014** نسبة إنتاج وسطاء التأمين بالمقارنة مع الإنتاج الكلي لشركة التأمين فقط، خلال سنة **2015** أو خلال سنة **2014**.

الجدول 3. إنتاج شركات التأمين مبنية حسب الإنتاج المباشر للشركات وحسب نشاط وسطاء التأمين لسنة **2015**.

الوحدة: مليون دج.

	إنتاج الشركة	نشاط الوسطاء			الحصة لسنة
		عدد الوكلاء العامون	الإنتاج	الحصة لسنة 2015	2014
الشركة الوطنية للتأمين	27413	219	9558	35%	34%
الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين	16 638	55	3466	21%	23%
الشركة الجزائرية للتأمين الشامل	21160	61	2 072	10%	10%
الشركة الجزائرية للتأمين على المحروقات	9946	3	1 457	15%	11%
شركة غام للتأمينات	3203	62	1 375	43%	35%
شركة سلامة للتأمينات	4 707	138	3 562	76%	81%
تريست للتأمينات	2152	38	1059	49%	34%
أليانس للتأمينات	4 432	119	2899	65%	62%
الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين	9079	178	8284	91%	89%
شركة 2a	3594	45	1442	40%	39%
شركة أكسا لتأمينات الأضرار	2496	6	172	7%	1%
تعاضدية عمال التربية والثقافة	553	0	0	0%	0%

الصندوق الوطني للتأمين الفلاحي	12452	0	0	0%	0%
شركة مصير لتأمينات الحياة	1358	96	1020	75%	70%
شركة تالا لتأمينات الحياة	2131	29	293	14%	23%
شركة أمانة لتأمينات الحياة	1479	32	909	61%	51%
شركة كرامة لتأمينات الحياة	1784	3	21	1%	2%
شركة كارديف لتأمينات الحياة	1565	0	0	0%	0%
شركة أكسا لتأمينات الحياة	1 290	6	17	1%	1%
التعاضديات	467	0	0	0%	0%
أغليك لتأمينات الحياة	1	0	0	0%	0%
المجموع الكلي	127900	1090	37606	29%	29%

المصدر: بالاعتماد على تقرير مديرية التأمينات، وزارة المالية الجزائرية لسنة 2015.

ظهور 0 في الجدول دلالة على عدم اعتماد وسطاء تأمين لشركة التأمين، وبالتالي الإنتاج والنسبة المئوية تكون 0%. والجدول يبين أن عدد الوكلاء العامون الناشطين في الجزائر وصل إلى 1090 وكيل للسنة المالية 2015، حصة إنتاج الوساطة التأمينية لسنة 2015 كانت 29% بنفس الحصة لسنة 2014، ويمثل أكبر إنتاج لوسطاء التأمين في الجزائر للشركة الوطنية للتأمين بإنتاج يقدر بـ 9558 مليون دج مجمعة عن طريق 219 وكيل عام للتأمين، تمثل نسبة 33% من الإنتاج الإجمالي للشركة المقدر بـ 27413 مليون دج.

يمثل إنتاج الشركة الدولية للتأمين وإعادة التأمين 9079 مليون دج، 91% منها مجمعة عن طريق 178 وسيط للتأمين وهي ثاني أكبر شركة من حيث عدد الوكلاء العامون الناشطون في سوق التأمين الجزائري.

والجدول الموالي يوضح إنتاج سمسرة التأمين حسب فرع التأمين.

الجدول 4. إنتاج وسطاء التأمين حسب فرع التأمين لسنة 2015. الوحدة مليون دج.

فرع التأمين	20		41		التغير	
	قيمة الإنتاج	النسبة المئوية%	قيمة الإنتاج	النسبة المئوية%	قيمة التغير	نسبة التغير%
تأمين السيارات	1451	91%	5781	19%	128	9%
تأمين الممتلكات	5521	27%	6020	37%	500	9%
تأمين الأخطار الفلاحية	0.04	----	2	0%	2	4718%
تأمين النقل	504	7%	497	6%	-6	-1%
تأمين القرض	17	----	----	0%	17-	100%
تأمينات الحياة	172	2%	181	2%	8	5%
المجموع	7664	100%	8279	100%	615	8%

المصدر: بالاعتماد على تقرير مديرية التأمينات، وزارة المالية الجزائرية لسنة 2015.

من خلال الجدول السابق يمكن استنتاج أن معظم إنتاج وسطاء التأمين وبنسبة تفوق 73% موجه إلى تأمينات الممتلكات، وبنسبة إنتاج 19% موجه لتأمين السيارات، وهذا بسبب كون تأمين السيارات هو تأمين إجباري، بحيث يتوجه مالك السيارة مباشرة لشركة التأمين دون البحث عن الوسيط، إضافة إلى أن نسبة العمولة في تأمينات السيارات قليلة نظرا لاحتمالات الخطر الكبيرة وبالتالي يكون توجه الوسطاء البحث عن عقود تأمين الممتلكات ذات احتمالات الخطر القليلة نسبيا ونسب عمولة مرتفعة.

أما الجدول الموالي فيبين إنتاج وعمولات سماسرة التأمين خلال السنة المالية 2015.

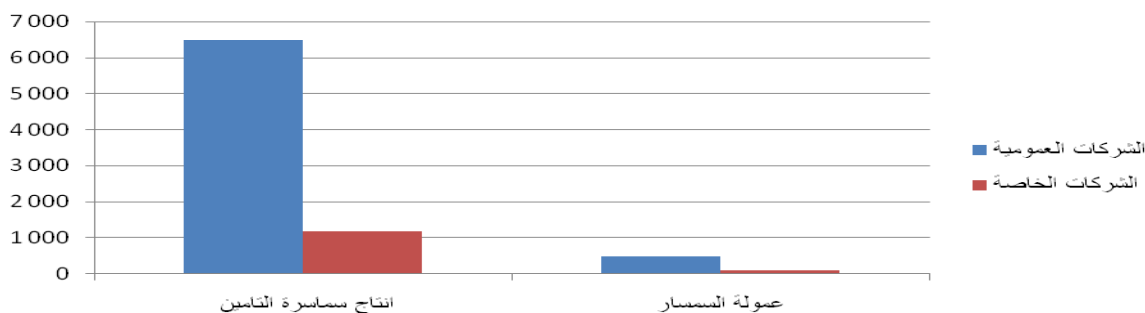
الجدول 5. إنتاج سماسرة التأمين والعمولات المستحقة لهم (31 سمسار تأمين) لسنة المالية 2015. الوحدة مليون دينار

النسبة %	عمولة سمسار التأمين	نسبة الإنتاج	الأقساط المجمعة
7%	44	7%	557
41%	68	13%	491 0
45%	482	44%	6033
2%	11	2%	177
5%	29	4%	318
1%	6	1%	62
1%	8	1%	39
2%	14	2%	116
18%	114	18%	1150
0%	1	0%	18
0%	1	0%	11
3%	22	7%	578
1%	6	1%	61
1%	7	1%	70
0%	1	0%	8
0%	1	0%	13
100%	635	100%	8279

المصدر: بالاعتماد على تقرير مديرية التأمينات، وزارة المالية الجزائرية لسنة 2015.

الشكل 3 إنتاج وسطاء التأمين والعمولات المستحقة حسب نوع الشركة (عمومية أو خاصة) سنة 2015

الوحدة مليون دج



المصدر: بالاعتماد على تقرير مديرية التأمينات، وزارة المالية الجزائرية لسنة 2015.

بحيث يمكن استنتاج أن إنتاج سماسرة التأمين 5386 مليون دج وهو ما يمثل أكثر من 66% موجه بصفة كبيرة إلى شركات التأمين العمومية، المتمثلة في الشركة الجزائرية للتأمين الشامل، الشركة الجزائرية للتأمين على المحروقات، الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين، وبدرجة أقل الشركة الجزائرية للتأمين. وهذا لما تملكه تلك الشركات العمومية من قدرات مالية وبيبن سيطرتها على القطاع. أما المتبقي من إنتاج السماسرة فهو خاص بشركات التأمين الخاصة.

عمولة سماسرة التأمين الناشطين في سوق التأمينات بالجزائر وهم 31 سمسار وصلت إلى 635 مليون دج مع كافة الحقوق والرسوم، وهو ما يمثل بالمتوسط حوالي 3 مليون دينار للسمسار الواحد، وهو رقم ضخم جدا كعمولة لسنة مالية واحدة مع العلم أن تعويضات الأضرار تكون من التزامات شركات التأمين.

4. بنك التأمين كأحد قنوات التوزيع الجديدة في الجزائر

حدد المرسوم التنفيذي 07-153 الصادر سنة 2007 مختلف منتجات التأمين التي يمكن تسويقها بواسطة البنوك وباقي المؤسسات المالية الجزائرية³⁹، والتي حددت بفروع تأمينات الأشخاص وتأمينات الحياة، تأمين القروض، تأمين أخطار السكن، التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية والأخطار الزراعية. كما تضمن هذا المرسوم:

- إمكانية توزيع المنتجات التأمينية عبر المصارف والمؤسسات المالية وما شابهها وغيرها من شبكات التوزيع؛
- تكون عملية التوزيع للمنتجات التأمينية على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات توزيع؛
- تحديد مضمون اتفاقية التوزيع النموذجية والتي تتضمن أساسا الوكالات أو مراكز البيع المؤهلة لاكتتاب عقود التأمين، منتجات التأمين المراد توزيعها، تحديد عمولة التوزيع وكيفية دفعها، المقاطعة الإقليمية المرخص للوكيل بالعمل ضمنها، الجهات القضائية المختصة في الحكم في حالة نزاع، آجال تحويل الأقساط للمؤمن والتسيير وضبط الحوادث؛

- اعتبار الهيئات الموزعة لمنتجات التأمين وكلاء لشركات التأمين؛

- تنظيم شركات التأمين لتربص تكويني خاص بموظفي وكلاء التأمين المتمثل في 96 ساعة تكوين فعلية حول العمليات التأمينية؛

- يخضع نشاط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وغيرها من شبكات التوزيع إلى مراقبة لجنة الإشراف على التأمينات.

وبالمقابل تستفيد البنوك والمؤسسات المالية في إطار توزيع الخدمات التأمينية من مكافأة تدفع في شكل عمولة توزيع تحسب بنسبة مئوية على أساس القسط المحصل الصافي من الحقوق والرسوم محلاة وفقا للجدول التالي:

الجدول 5. العمولة المستحقة لموزع الخدمة (البنك أو المؤسسة المالية)

فرع التأمين	العمولة المستحقة لموزع الخدمة (البنك أو المؤسسة المالية)
تأمينات الحياة فرع الرسملة	40% من القسط الأول لفرع الرسملة، و10% من الأقساط السنوية الموالية.
تأمينات الأشخاص	عمولة بنسبة 15% لتأمينات الأشخاص.
تأمين القرض	عمولة بنسبة 10% عن فرع تأمين القرض.
تأمين أخطار السكن	تأمين أخطار السكن عمولة بنسبة 32%.
التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية	عمولة بنسبة 5%.
التأمين الزراعي.	عمولة بنسبة 10%.

المصدر: بالاعتماد على المرسوم التنفيذي رقم 07/153 المؤرخ في 22/05/2007، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35، الصادر في 2007/05/23.

فالجدول يحدد مختلف فروع التأمين الممكن توزيعها عن طريق الشبكة البنوك، كما يبين مختلف النسب المئوية من قسط التأمين الخالي من الرسوم والحقوق التي حددها المشرع كمكافأة للبنك عن تقديمه للخدمة التأمينية. وما يمكن

استخلاصه من الجدول أن نسبة مكافأة فرع تأمين الرسملة وفرع تأمين أخطار السكن، هي نسب مرتفعة مقارنة بباقي فروع التأمين وذلك تشجيعا للبنوك ببذل جهود كبيرة للوصول إلى أكبر قدر ممكن من المؤمن لهم، بالإضافة إلى كون هذه الفروع من التأمين مربحة واحتمال تحقق الأخطار فيها ضئيل.

والجدول الموالي يبين إنتاج خدمات بنك التأمين للسنة المالية 2015.

الجدول 6. إنتاج قناة توزيع الخدمات التأمينية بواسطة المنافذ البنكية لسنة 2015.

الوحدة مليون دج.

	20		51		2014-2015	
	قيمة الإنتاج	النسبة المئوية	قيمة الإنتاج	النسبة المئوية	قيمة التغير	نسبة التغير %
الشركة الوطنية للتأمين	320	%61	489	%22	169	%53
الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين	6	0%	4	0%	-2	%-33
شركة أكسا لتأمينات الأضرار	5	0%	22	%1	17	%344
شركة أمانة لتأمينات الحياة	42	%2	46	%3	22	%52
شركة كرامة لتأمينات الحياة	246	%31	169	%7	-77	%-31
شركة كارديف لتأمينات الحياة	1331	%68	4871	%66	156	%12
شركة أكسا لتأمينات الحياة	13	%1	27	1%	14	%051
المجموع	9631	100%	2261	100%	892	%51

المصدر: بالاعتماد على تقرير مديرية التأمينات، وزارة المالية الجزائرية لسنة 2015.

بحيث يمكن استنتاج أن مجموع إنتاج خدمة بنك التأمين خلال السنة المالية 2015 قارب 2.2 مليار دج، تملك منه شركة كارديف لتأمينات الحياة حصة قاربت 66% بقيمة إنتاج فاقت 1.5 مليار دج، وهذا كون اتفاقية توزيع خدمة التأمين تجمعها بينك "بي أن بي - باربيا" المالك الرئيسي للشركة، إضافة إلى أن العمولات التي يستفيد منها البنك من خلال توزيع خدمات تأمينات الحياة تقترب من 40% من القسط الصافي من الرسوم والحقوق، وذلك ما يمكن اعتباره محفز لقبول اتفاقيات توزيع مع شركات تأمين الحياة وبالتالي الاستفادة من العمولات.

من الأسباب التي ستساعد في تطور التوزيع عن طريق الشبايك البنكية في الجزائر نذكر:

- كثافة الشبكة البنكية مقارنة بشبكة شركات التأمين؛
- الصورة الجيدة التي تكونت عن البنوك مقارنة بشركات التأمين؛
- توضيح الإطار القانوني والتنظيمي لدخول البنوك في توزيع المنتجات التأمينية؛
- استغلال التحفيزات الضريبية الممنوحة خصوصا ما تعلق منها بتأمينات الحياة، بحيث يمكن أن يستفيد الأشخاص الذين يكتبون عقد تأمين الأشخاص لمدة أداها 8 سنوات من تخفيض الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG)، يقدر بـ 25% من قيمة القسط الصافي المدفوع سنويا في حدود 20000 دج⁴⁰.

خاتمة (النتائج والتوصيات):

بالرغم من الإصلاحات الكبيرة التي شهدتها قطاع التأمين في الجزائر منذ 1995 كمرحلة أولى ثم 2006 كمرحلة ثانية التي كان الهدف منها تفعيل دور قطاع التأمين أكثر ليلعب دوره في التنمية الاقتصادية للبلاد وتوسيع نشاط السوق على فاعلين جدد أجنب ومحلين بالإضافة إلى تنويع أساليب توزيع المنتجات التأمينية، إلا أنه لا يزال لم يصل بعد إلى الهدف المنشود.

أهم النتائج التي توصلنا إليها:

- تتمثل القنوات التوزيعية للخدمة التأمينية في سوق التأمين الجزائري في الوكالة المباشرة، إضافة إلى وسطاء تأمين محددين في الوكيل العام وسمسار التأمين، بالإضافة إلى بنك التأمين؛
 - تدفع عمولات ضخمة لوسطاء التأمين كونها تحسب فقط بالاعتماد على نسبة مئوية من القسط الصافي؛
 - لا تزال نتائج وسطاء التأمين في جمع الأقساط ضعيفة مقارنة بشبكة التوزيع المباشرة؛
 - يعتبر نظام المكافآت لوسطاء التأمين المعتمد في الجزائر ضعيف ولا يعكس فعلا كل العناصر المشجعة على العمل؛
 - لا يسمح التشريع الجزائري بالتوزيع الإلكتروني للخدمة التأمينية بالرغم من كل التطور في المجال؛
 - تبقى المنتجات المسموح بتوزيعها عن طريق الشبائيك البنكية محدودة رغم إمكانيات هذا النوع من التوزيع في الجزائر؛
- على ضوء ما سبق وبهدف تعزيز وتفعيل أكثر دور قنوات التوزيع للمساعدة في تطوير قطاع التأمين في الجزائر، نقترح التوصيات التالية:
- فتح المجال أكثر لقنوات توزيعية أخرى يمكن أن تساعد في تطوير قطاع التأمين بحيث يمكن استغلال التطورات الحاصلة في تكنولوجيا الإعلام والاتصال وبذلك إدراج التوزيع الإلكتروني للخدمات التأمينية كقناة توزيعية مهمة؛
 - ضرورة توسيع قائمة المنتجات التأمينية القابلة للتوزيع بواسطة خدمة بنك التأمين من خلال تعديل المرسوم التنفيذي رقم 07-153 المؤرخ في 22 مايو 2007؛
 - ضرورة تعديل المرسوم التنفيذي رقم 95-340 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، الذي يحدد شروط منح وسطاء التأمين، الاعتماد والأهلية المهنية وسحبه منهم ومكافأتهم ومراقبتهم، وخاصة المادة 22 منه والتي تحدد مكافأة سمسار التأمين، وذلك بإدراج معايير أكثر موضوعية لتحديد أتعابه؛
 - البحث في كيفية تفعيل دور بنك التأمين كقناة توزيعية فعالة من خلال التركيز على تكوين المعنيين وتحفيزهم وتوسيع قائمة المنتجات المسموح بتسويقها، بالإضافة إلى فتح المجال للبنوك نحو التوجه إلى نماذج أكثر تطورا تسمح بتوزيع خدمات مالية متكاملة وليس الاكتفاء فقط بتوزيع بعض المنتجات التأمينية؛
 - تفعيل دور الرقابة على القنوات التوزيعية لتجنب بعض العمليات المشبوهة التي يمكن أن تمس بمصداقية الفاعلين في قطاع التأمين.

- ¹Marc VANDERCAMMEN et autres, la distribution, 2^e édition, de BOECK Edition, Belgique, 2007, p2.
- ²أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، دار حامد للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2007، ص 214.
- ³Julien molard, dictionnaire de l'assurance, 3^e édition, Edition SEFI, France, 2014, p65.
- ⁴الأمر 07-95 المؤرخ في 25 يناير 1995، والمعدل والمتّم بالقانون 04-06 المؤرخ في 30 فبراير 2006، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 13، 1995.
- ⁵العمولة (la commission) هي نسبة من القسط المحصل الخالي من الحقوق والرسوم المحصل عليها من قبل وسطاء التأمين، تكون مكافأة لهم على استقطاب وجذب وثيقة التأمين.
- ⁶أسامة عزمي سلام، شقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، دار حامد للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2007، ص 215.
- ⁷Laurence MARTIN, actualité et devenir du courtier d'assurance en France, presses universitaires d'aix-Marseille, France, 1991, p16.
- ⁸المرسوم التنفيذي رقم 95-340 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995، الذي يحدّد شروط منح وسطاء التأمين، الاعتماد والأهلية المهنية وسحبهم ومكافأتهم ومراقبتهم، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 65، 1995.
- ⁹Robert Leblanc, le courtage d'assurance, revue d'économies financière N 80, 2005, p 180.
- ¹⁰<http://www.ibac.ca/Why-Use-A-Broker/The-Broker-Advantage.aspx>, consulté le 15/03/2017.
- ¹¹Julien MOLARD, dictionnaire de l'assurance, 3^e édition, Edition SEFI, France, 2014, p65.
- ¹²Alain borderie et autres, la bancassurance, revue banque edition, France, 2004, p47.
- ¹³Bernard de gryse, la bancassurance en mouvement, édition larcier, Belgique, 2005, p2.
- ¹⁴Jean pierre Daniel, les enjeux de la bancassurance, 2eme édition, édition de Verneuil, paris,France,1995, p109.
- 2015Yiannis Violaris , Bancassurance in Practice, Munich Ré groupe, Germany, 2001, p
- ¹⁶Serap O.Gonulal, Nick Goulder & Rodney Lester, Bancassurance A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets, policy Research Working Paper, N°6196, The World Bank Working Papers, Washington , september2012, p 8.
- ¹⁷حساني حسين، التحالفات الاستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية، أي نموذج للشراكة؟ وما دورها في تحسين الأداء؟، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد3، الشلف، 2010، ص 7.
- ¹⁸حسين حساني، المرجع السابق ، 2010، ص8.
- ¹⁹عبد اللطيف عبود، صيرفة التأمين بين التناول والتكامل، مجلة التأمين والتنمية، العدد 30، دمشق، سوريا، مارس 2005، ص 6.
- ²⁰أسامة عزمي سلام و شقيري نوري موسى، مرجع سبق ذكره، ص 76.
- ²¹ Yiannis Violaris, op.cit,p 6.
- ²² Cesare Ravara, la Bancassurance un Concept Promoteur sans être nouveau, Economic Briefings, n°12, édition crédit Suisse, Research Munich, 1999, p3.
- ²³Cesare Ravara, Ibid, p 08.
- ²⁴ Mark Teunissen, Bancassurance: Tapping into the Banking Strength, the Geneva paperson Risk & Insurance – issues and practice, volume 33, issue N°3, United Kingdom, 1 July 2008, p 409.
- ²⁵مقاش سميرة، التحالف الاستراتيجي كأداة لتحسين وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية في ظل تحديات العولمة دراسة حالة شركات التأمين، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير تخصص إدارة أعمال، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2016، ص 76.
- ²⁶ ERNEST& YOUNG, Bancassurance: A winning formula, Insurance Agenda, Australia, September 2010, p3.
- ²⁷ Emilia CLIPICI, Catalina BOLOVAN, Bancassurance- main insurance distribution and sale Channel in Europe, Scientific Bulletin-Economic Sciences, volume 11, Special Issue, Faculty of economic Sciences, University of Pitesti, Romania, 2012, p 56.
- ²⁸ P.Trainar,la bancassurance : généralisation ou déclin du modèle ? Revue d'économie financière, N°92 les nouvelles frontières de la finance, France, juin 2008, p 54.
- ²⁹ ERNEST& YOUNG, Bancassurance: A winning formula, Ibid, pp 4.5.

³⁰Sigma, **La bancassurance : tendances émergentes, Opportunités et défis**, Swiss Re, Compagnie Suisse de Réassurance, Economic Research & Consulting, Suisse, 05/2007, p 7.

³¹ المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 153 /07 بتاريخ 22 ماي 2007 و التي تحدد طرق توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك، المؤسسات المالية و شبه المالية وشبكات التوزيع الأخرى ، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35، الصادر في 23 /05/2007، ص 18.

³² شريف محمد غنام، التوزيع الالكتروني للسلع والخدمات، دار الجامعة الجديدة، مصر 2012، ص8.

³³ محمد الصيرفي، التسويق الالكتروني، دار الفكر الجامعي، مصر 2008، ص ص 48 - 50.

³⁴ معدل الكثافة التأمينية (**Densité d'assurance**) يقاس بنصيب الفرد من مجموع أقساط التأمين المحصلة.

³⁵ معدّل الاختراق (**Pénétration de l'assurance**) يقاس بنسبة مجموع أقساط التأمين المحصلة إلى الناتج الداخلي الخام.

³⁶Swiss Re sigma N° 3/2016, **l'assurance dans le monde en 2015**, pp43-53.

³⁷ الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 1995/01/25 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 1995/03/08.

³⁸ تقرير مديرية التأمينات، وزارة المالية الجزائرية لسنة 2015.

³⁹ المرسوم التنفيذي رقم 153-07 المؤرخ في 22 مايو 2007، الذي يهدف لتحديد المنتجات التأمينية الممكن توزيعها بواسطة البنوك والمؤسسات المالية وما شابهها وكذا النسب القصوى لعمولة التوزيع، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 59، 2007.

⁴⁰ المادة رقم 72، الأمر 27 /95 المؤرخ في 1995/12/30، المتضمن قانون المالية 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 82، الصادر في 1995/12/31، بالإضافة إلى المادة رقم 04، من الأمر 04/06 المؤرخ في 2006/07/15، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2006، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 47، الصادر في 2006/07/19.