

التأمين المصرفي: النماذج وأهم التحديات، مع الإشارة إلى حالة الجزائر

أ. / عائشة هوادف *

Abstract:

The purpose of this study is to clarify the relationship between insurance and financial companies throw what we call «bank insurance». To this end, we will try to present the various challenges of bank insurance model and make some propositions for its development in Algeria .

Keys word: Bancassurance, insurance services, bancassurance models.

Résumé :

L'objet de cette étude est de clarifier, le phénomène de «bancassurance ». A cet effet nous tenterons de présenter les divers enjeux de la bancassurance, et de cerner les perspectives de développement de cette nouvelle activité.

Les mots clés: Bancassurance ,les services d'assurance , Les modèles de bancassurance .

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح علاقة التعاون بين شركات التأمين والمصارف من خلال ما يعرف بالتأمين المصرفي، وذلك من خلال عرض أهم نماذجه العالمية، وتقديم مقترحات تساعد على اختيار النموذج المناسب للجزائر .

* أستاذة مساعدة ، جامعة البليدة 2 .

الكلمات المفتاحية : التأمين المصرفي، الخدمات التأمينية، نماذج التأمين المصرفي.

مقدمة:

إن التعاون بين قطاعي البنوك وشركات التأمين شكل نمطاً جديداً في سوق التأمين والأسواق المالية عموماً، وهذا التعاون انعكس بارتفاع عدد الاتفاقيات بين البنوك وشركات التأمين والتي تهدف إلى استخدام الشبكات المصرفية لبيع منتجات التأمين، الأمر الذي يساعد شركة التأمين على تسويق أكثر لمنتجاتها، فيما تحاول البنوك الاستفادة من هذه العملية من خلال توفير جميع الخدمات المالية والتأمينية عبر نافذة واحدة، فضلاً عن أن معظم البنوك تسعى للتميز عن مثيلاتها والوصول إلى التكامل في مفهوم الخدمات لعملائها، حيث يعتبر التأمين المصرفي أقل تكلفة مقارنة بطرق التوزيع التقليدية، بحيث تقل التكاليف عبر البنوك بحوالي 50% عنها في وسائل التوزيع الأخرى، نظراً لاستخدامها شبكة فروعها، وقدرتها على استخراج المعلومات من قاعدة بيانات العملاء لديها بما يسهم في توفير الوقت في البحث عن العملاء.

مشكلة البحث :

يعتبر التأمين المصرفي أحد الاستراتيجيات الهامة التي تسعى إلى تطبيقها أغلب أسواق التأمين في العالم، حيث تنشط تحالفات التأمين المصرفي وبشكل كبير وقوي بين البنوك وشركات التأمين الدولية.

تكمن إشكالية البحث في السؤال الجوهرى التالي :

ما هي أهم النماذج والتحديات التي تواجه التأمين المصرفي ؟

في ضوء مشكلة البحث وهدفه وأهميته يمكن تحديد فرضيته الأساسية في الآتي :

توجد علاقة ارتباط بين نموذج التأمين المصرفي المناسب ونشاط التأمين المصرفي، وبالتالي بعملية تنشيط وتفعيل التعاون بين المصارف وشركات التأمين في المنطقة العربية على العموم وفي الجزائر على الخصوص.

1) الإطار النظري لشركات التأمين وعلاقتها بالمصارف

1-1) تعريف شركات التأمين وأهم أصنافها :

شركات التأمين هي نوع من المؤسسات المالية التي تمارس دورا مزدوجا، فهي مؤسسة للتأمين تقدم الخدمة المالية لمن يطلبها، كما أنها مؤسسة مالية تحصل على الأموال من المؤمن لهم، لتعيد استثمارها في مقابل عائد يشاركون فيه، وذلك إما بطريقة مباشرة أو غير مباشرة . ويمكن تصنيف شركات التأمين وفق أنشطتها إلى: شركات التأمين على الحياة، شركات التأمين العام شركات التأمين الصحي و شركات التأمين الشاملة ⁽¹⁾ .

ان العملاء أصبحوا أكثر حساسية تجاه سعر الخدمة التأمينية، مما دفع شركات التأمين إلى أن تتحول من الاهتمام بتنمية تشكيلة جذابة من وثائق التأمين، إلى تطوير سياسات وبرامج تسويقية من شأنها أن تساهم في تخفيض التكلفة. مما دفع مؤسسات مالية أخرى كالمصارف التجارية لبيع بعض الخدمات التأمينية، لهذا يحصل العميل على الخدمات المالية المتكاملة (الائتمان والتأمين) في نفس المكان ⁽²⁾ .

2-1) الخدمات التأمينية التي تتناسب مع طبيعة العمل المصرفي

يمكن لشركات التأمين تقديم خدمات متنوعة وتناسب مع طبيعة العمل المصرفي ، نذكر منها ⁽³⁾ :

وثائق تأمين ضد مخاطر الحريق النمطية والمخاطر الإضافية، وثائق تأمين حياة للعملاء طالبي القروض، وثائق تأمين الديون المتعثرة، وثائق تأمين السيارات التكميلي، وثائق التأمين البحري ووثائق التأمين الهندسي بأنواعه المختلفة.

3-1) ماهية التأمين المصرفي

1-3-1) تعريف التأمين المصرفي :

هو تعبير فرنسي الأصل، تم استخدامه لتوضيح العلاقة الجديدة بين المصارف وشركات التأمين والتي نشأت في أوروبا خلال الثمانينات، وفي بريطانيا، جري استخدام مرادفا جديدا لايضاح هذه العلاقة وهو " One – stop Financial Shopping " ، أما في ألمانيا فقد تم استخدام

التعبير "ALLFINANZ" ⁽⁴⁾ . ان الصورة العملية لاندماج المصارف مع شركات التأمين هو الحصول على منتج جديد في السوق ألا وهو التأمين المصرفي، ويقصد به "بيع التأمين من خلال قنوات التوزيع في المصارف".

كما يمكن تعريف التأمين المصرفي " هو عبارة عن استراتيجية للمصرف تقضي ببيع منتجات التأمين عبر شبكة فروع" ⁽⁵⁾ .

1-2-3-1 تطور التأمين المصرفي

1-2-3-1(1) التأمين المصرفي في أوروبا وأمريكا

كانت بداية نشأة التأمين المصرفي عام 1860 ويمكن تتبع هذا التطور على النحو التالي :

بلجيكا : قامت المصارف ببيع الرهن العقاري ، وقد أصبح التأمين المصرفي لديها في وضعية قوية حيث تمثل مبيعاته 40% من الحصة السوقية للتأمين على الحياة .

البرتغال : تبلغ نسبة التأمين المصرفي في البرتغال نحو 62% من إجمالي مبيعات التأمين .

اسبانيا : بلغت أقساط التأمين على الحياة التي تحققت من خلال المصارف العاملة في اسبانيا مانسته 65% من الأقساط الكلية لتأمينات الحياة التي تجاوزت 21,6مليار أورو في عام 2001 ⁽⁶⁾ .

ومن بين شركات التأمين المصرفي الفاعلة في اسبانيا نذكر :

Madrid

Mapfre Caja Holding

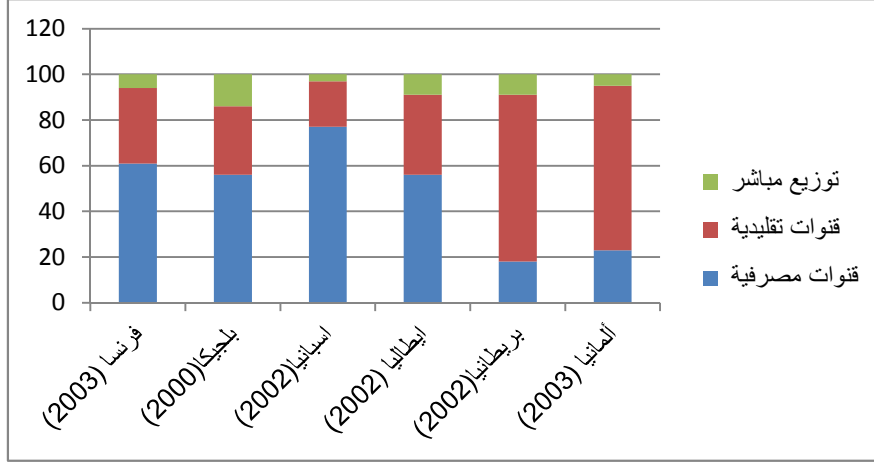
فرنسا : حققت عمليات التأمين في البنوك الفرنسية نجاحا متسارعا من سنة إلى أخرى، حيث سجلت في عام 2000 النسب التالية : 35% من أقساط تأمينات الحياة، 60% من أقساط الادخارات، 7% من أقساط تأمين الممتلكات ⁽⁷⁾ . وفي نهاية سنة 2003 نجد خمس شركات للتأمين المصرفي ضمن العشر الأوائل لشركات التأمين على الحياة وأهمها:

Predica (Crédit Agricole)

للإشارة فان المجمع الفرنسي للتأمين المصرفي حقق في نهاية سنة 2003 نسبة 60% من حصيلة التأمين على الحياة برقم أعمال 55مليار أورو ⁽⁸⁾ .

والشكل التالي يبين تركيبة قنوات التوزيع في بعض الدول الأوروبية الرئيسية خلال سنوات مختلفة ما بين 2002 و 2003.

الشكل رقم 01 - تركيبة قنوات التوزيع في بعض الدول الأوروبية الرئيسية



المصدر : من اعداد الباحثة استنادا إلى :

Marjorie Chevalier, Carole Launay & Bérangère Mainguy, « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde », 03octobre 2005 ,P29 ,
https://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus-10-2005_FR.pdf

الولايات المتحدة الأمريكية:

بالمقابل فان الولايات المتحدة وكندا لا تلجأ إلى التأمين المصرفي مقارنة بأوروبا وآسيا، ويمكن تفسير ذلك بالقيود التنظيمية، فضلا عن حساسية المجتمع وتفضيلاته، بالإضافة إلى الاختلافات الثقافية بين المصرف والتأمين. ومن زاوية أخرى، تعتبر منتجات التأمين غير مربحة مقارنة بالمنتجات البنكية، مما دفع بالمصارف الأمريكية لعدم اهتمامها ببيع التأمينات⁽⁹⁾.

وفي كندا، فان القوانين تحد من تطور التأمين المصرفي، لأن أغلبية المصارف تحت مراقبة السلطات الفيدرالية وهو ما يصطلح عليه بـ: "Les banques à charte fédérale" وبالتالي يقتصر البيع من خلال فروع المصارف على تأمين القرض وتأمين السفر⁽¹⁰⁾.

أما في آسيا ، فهناك تخفيف للقيود التنظيمية ؛ وتختلف الأطر التشريعية بشكل كبير في آسيا، إلى جانب ذلك فان المصارف محظور عليها أن تتقاسم قواعد البيانات الخاصة بالعملاء⁽¹¹⁾.

1-2-3-2) أهم تجارب الدول العربية في التأمين المصرفي

ومن التجارب القليلة للبلدان العربية ، نجد :

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 مابين المصارف وشركات التأمين ، يعرض المصرف التجاري (BCM)، منذ 1989 منتج 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⁽¹²⁾.

مصر : ترجع ممارسة التأمين المصرفي في مصر إلى سبتمبر 2003 وبعد 4 سنوات من بدء العمل بهذا 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. لتلافي السلبيات التي كشفتها الخبرة والممارسات العلمية⁽¹³⁾.

1-4-4) مزايا التأمين المصرفي

1-4-4-1) بالنسبة لشركات التأمين: وتتمثل في⁽¹⁴⁾ :

- 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 التأمين يمكن لشركات التأمين الحصول على مساندة المصرف لمركزها المالي.

1-4-2) بالنسبة للمصرف : وهي⁽¹⁵⁾ :

- التقليل من حجم المخاطر على القروض الممنوحة للعملاء؛

- توسيع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها المصارف؛

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

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

1-4-3) بالنسبة لعملاء التأمين : نجد فيها⁽¹⁶⁾ :

- أسعار التأمين بالنسبة للعملاء تصبح منخفضة ومتنوعة؛

- إيجاد منتجات تأمينية ملائمة لاحتياجاتهم ومستوى الدخل؛

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

1-4-4) انخفاض في تكلفة توزيع المنتجات التأمينية : بحيث⁽¹⁷⁾ :

يعتبر التأمين المصرفي أقل تكلفة مقارنة مع الطرق الأساسية الأخرى. إذ حسب التقديرات يمضي وسيط أو مندوب التأمين حوالي 30% من وقته في البحث عن زبون، و15% للحصول على موعد، و40% لإتمام عملية البيع، و15% لتقديم خدمة ما بعد البيع. غير أن المصارف بإمكانها توفير لغاية 45% من هذه العملية، بفضل قدرتها على استخراج المعلومات وبفضل شبكة فروعها.

2) قنوات التوزيع وأهم نماذج العالمية للتأمين المصرفي

1-2) قنوات التوزيع في التأمين المصرفي : يستفيد التأمين المصرفي من قنوات التوزيع المتمثلة

في الوكلاء، موظفو المصارف، المستشارون الخاصون، شركات الوساطة⁽¹⁸⁾

1-1-2) الوكلاء : وهم أشخاص تم الالتزام معهم بعقد وكالة ليقوموا ببيع المنتجات التأمينية

2-1-2) موظفو البنوك : هم موظفو البنك الذين من الممكن أن يقنعوا العميل ببعض

المنتجات .

2-1-3) المستشارون الخاصون : وهم موظفون يدرّبون تدريبا عاليا وعادة ما ينتمون إلى شركة التأمين ، يقومون بتوزيع المنتجات التأمينية لعملاء المصارف.

2-1-4) شركات الوساطة : وتعتبر الأكثر انتشارا وتوفر موظفين متخصصين في مسائل التأمين المعقدة .

ان فعالية شبكة التوزيع تكمن في قوتها البيعية والتي يجب أن تكون نشيطة ، وهذا يتم عن طريق تكوين أعوان البيع وتقنيين - التجاريين و تنظيم دورات تكوينية⁽¹⁹⁾ ... الخ .

2-2) النماذج العالمية للتأمين المصرفي

تتعدد أليات التعاون بين شركات التأمين والمصارف نذكر أهمها : اتفاقيات التوزيع ، التحالف الاستراتيجي بين المصرف وشركة التأمين ، المشاريع المشتركة ، مجموعة الخدمات المالية.

والجدول التالي يبين مقارنة بين النماذج الأربعة الرئيسية للتأمين المصرفي.

الجدول رقم 01- مقارنة بين أربعة نماذج رئيسية للتأمين المصرفي

النموذج	الوصف	أوضاع السوق
اتفاقيات التوزيع	- يقوم المصرف بدور الموزع ، ويعرض منتجات تأمينية قائمة بذاتها لعدد من شركات التأمين	- عادة تفرض القيود التنظيمية على المصارف للتعامل مع شركات تأمينية متعددة . - تفضيل العملاء لاستقلالية المستشار .
التحالف الاستراتيجي	- يقوم المصرف بتوزيع منتجات تأمينية لشركة تأمين واحدة فقط .	- يمكن للقوانين والمعاملات الضريبية أن تحد من التكامل بين أنشطة المصرف وشركة التأمين .
مشروع مشترك	يعمل كل من المصرف وشركة التأمين على انشاء شركة مملوكة مشتركة .	- تسمح القوانين بمستوى عال من التكامل بين المصرف وشركة التأمين ولا تمنع تسويق المنتجات التأمينية من طرف موظفي الفرع أو تبادل البيانات الخاصة بالعميل
مجموعة الخدمات المالية	- يخضع كل من البنك وشركة التأمين للشركة الأم.	- مماثل لأوضاع السوق في حالة التحالف الاستراتيجي .

المصدر :حمد عبد المحسن المرزوق ، « ورقة عمل حول التأمين المصرفي » ، تاريخ الموضوع 2012/07/03
http://www.kba.com.kw/KBA_Images/magazines/Arabic/Arabic_7_2012/mypdf.pdf

2-3) معايير اختيار نموذج تنظيمي للتأمين المصرفي

يتم اختيار نموذج تنظيمي للتأمين المصرفي من خلال الجوانب الإستراتيجية التالية⁽²⁰⁾:

- يجب على البنوك وشركات التأمين أن توازن بين مزايا وعيوب التأمين المصرفي؛
- اختيار النموذج المناسب يعتمد على البيئة الثقافية والتنظيمية المحددة في البلد المعني؛
- لا يوجد نموذج واحد؛
- نموذج أكثر تكاملا يسمح عادة قدرا أكبر من المرونة لترشيد التكاليف وزيادة الكفاءة التشغيلية؛

- ان اختيار نموذج التأمين المصرفي سيؤثر على المنتجات التأمينية المباعة ؛
والجدير بالذكر أن اختيار أي نموذج من بين نماذج التأمين المصرفي السالفة الذكر مرتبط بوضعية البنك وشركة التأمين ، ذلك أن كل نوع تعاون له خصوصياته وميزاته، فضلا عن بيئته الثقافية والتنظيمية؛ بحيث لا يوجد نموذج وحيد يغطي كامل السوق ، ففي أوروبا هناك تكامل بين هذه النماذج، في حين أن النماذج السائدة في آسيا تمثل في اتفاقيات التوزيع و المشروع المشترك⁽²¹⁾.

3) التأمين المصرفي في الجزائر

3-1) نشأة التأمين المصرفي في الجزائر

يتمثل الإطار التشريعي للتأمين المصرفي في الجزائر في الربط بين القانون المصرفي و القانون المنظم لنشاط التأمين في الجزائر و الممثلين في قانون النقد و القرض 10-90 المعدل في 2006 وقانون التأمينات الجزائري 07-95⁽²²⁾.

ولكن بالرغم من التعديلات العميقة التي أحدثتها الأمر 07-95 على القطاع ، بقيت ممارسة النشاط على مستوى القطاع لا ترقى للأهداف المرجوة والمسطرة من طرف السلطات العمومية ، خاصة فيما يتعلق بحماية رؤوس الأموال ، وزيادة وتوجيه الادخار وزيادة التأمين على الحياة الذي يعتبر محور أساسي ومهم لرفع مستويات الادخار .

وفي هذا السياق انعقدت جلسة لدراسة مشروع القانون المعدل والمتمم للأمر 95-07 في جانفي 2006، وتم المصادقة على المشروع في نفس الشهر، بحيث ادخلت مجموعة من الاصلاحات هدفت تحرير القطاع بشكل أكبر مما كان عليه بغية توفير ظروف ملائمة لتطويده من حيث تفعيل أدائها بما يحقق ترقية ونمو حقيقيين و احكام الرقابة على نشاط التأمين وهذا من خلال (23):

- متابعة تحرير القطاع بالسماح للشركات الأجنبية ممارسة نشاطها التأميني مباشرة من خلال فروع ومكاتب تمثلها في الجزائر ؛

- إدخال إمكانية تسويق التأمين عن طريق شبكات مختلفة، من ضمنها المصارف والمؤسسات المالية وماشبهها، وهو ما فتح المجال لظهور ما يعرف بالمصرف التأميني ؛

- أخذ اجراءات لتطوير التأمين وخاصة التأمين على الحياة وهذا بالإعفاء من الضرائب الهامة، والفصل بين شركات تأمين الأشخاص وشركات التأمين على الأضرار.

2-3) الاتفاقيات المبرمة بين البنوك وشركات التأمين الجزائرية

لقد رخص القانون 04/06 المؤرخ في 20 فيفري المعدل والمتمم للأمر 07/95 المؤرخ يوم 25 جانفي 1995 والمتعلق بالتأمينات امكانية التعاون بين قطاعي المصارف وشركات التأمين، وهذا التعاون انعكس بارتفاع عدد الاتفاقيات المبرمة التي تهدف إلى استخدام الشبكات المصرفية لبيع منتجات التأمين .

ومن بين أهم الاتفاقيات المبرمة بين المصارف وشركات التأمين الجزائرية (24):

- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR مع القرض الشعبي الجزائري CPA سنة 2008؛

- الشركة الوطنية للتأمين مع SAA مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR 2008؛

- الشركة الوطنية للتأمين مع SAA بنك التنمية المحلية BDL ؛

- الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين مع CAAR البنك الوطني الجزائري BNA سنة

2008 ؛

- شركة السلامة للتأمين Assurances Salama مع بنك البركة El Baraka سنة

2011.

في ظل هذه الاتفاقيات يأخذ التأمين المصرفي أشكالا متعددة في الجزائر ، حيث تقوم المصارف بتقديم الخدمات التأمينية التالية من جهة ؛التأمين على الحياة والتأمين على القروض ومن جهة أخرى التأمين على الأخطار البسيطة للممتلكات السكنية المتمثلة في الأخطار السكنية المتعددة، التأمين الإجباري على الكوارث الطبيعية ،التأمين على الأخطار الفلاحية⁽²⁵⁾ .

وفي عام 2012، بدأت شبكة التأمين المصرفي في تطوير وتوليد تدفق من أقساط التأمين. للسنة قيد الاستعراض، بلغت أقساط التأمين المصرفي 1.2 مليار دينار، منها 151 مليون و 1072 مليون من قبل SAA وشركة Cardif El Djazair على التوالي . علما أن رقم الأعمال المحقق لا يمثل سوى 1٪ من إجمالي الاصدارات. هذا الشكل الجديد من تسويق منتجات التأمين، على الرغم من حصته الصغيرة في الإنتاج الإجمالي، لديه القدرة على إحداث طفرة كبيرة في اختراق سوق التأمين طويل الأجل، لأن هذا النموذج من الأعمال سيمكن شركات التأمين من اختصار الوقت المطلوب للوصول إلى العملاء⁽²⁶⁾ .

3-3) كيفية اختيار النموذج المناسب للسوق الجزائري

ترتكز استراتيجية اختيار النموذج المناسب للسوق الجزائري في عدم الأخذ بالنماذج التي تؤدي إلى إنشاء شركات تأمين جديدة تقدم نفس الخدمات التي تقدمها شركات التأمين العاملة بالسوق، بالإضافة إلى الأخذ بالنماذج ذات المخاطر المنخفضة بالنسبة للمصارف، وهما النموذجان الأول والثاني: «اتفاقيات التوزيع، والتحالف الاستراتيجي»؛ اللذان يقومان على أساس التعاون والعلاقة التكاملية بين الطرفين (أنظر الجدول رقم (2)) ؛حيث يقوم المصرف بتسويق منتجات تأمينية لعملائه والمؤسسات التابعة له، مثل التأمين على الحياة وعلى قروض السيارات وبعض التأمينات الخاصة بالمنازل مستعينا في ذلك بالشركات المتخصصة في مجال العمل التأميني والتي لديها من الخبرات والقدرات الكافية التي تؤهلها للقيام بدورها في هذا المجال.

إن الأسواق تبدأ عادة بنظام التوزيع - اتفاقيات التوزيع - على اعتبار أنه هو الأسهل والأكثر انتشارا في دول العالم، ويعد المستوى الأول للتعاون بين شركات التأمين والمصارف، إلى أن تتطور لتطبيق نظام المشاركة وإنشاء شركات مملوكة بالكامل للمصارف.

3-4 (التحديات التي تواجه التأمين المصرفي)

3-4-1 (التحديات المرتبطة بالوعي التأميني :

ان صناعة التأمين في معظم الدول العربية تعاني من مشكلة ضعف الوعي التأميني لدى المواطنين الأمر الذي يؤثر سلبا على تطوير نشاط التأمين المصرفي ؛ اذ لم تهتم شركات التأمين بنشر الوعي التأميني لدى الجمهور سواء بحاجاتهم أو التغطيات التأمينية المتاحة أو توعية الأفراد بحقوقهم التأمينية بل وعلى العكس كان تعامل شركات التأمين سببا في وجود انطباعات وردود أفعال سيئة لدى الجمهور تجاه صناعة التأمين (27).

ان نسبة مساهمة سوق التأمين العربي في اجمالي اقساط التأمين العالمية تكاد لا تذكر حيث لا تتجاوز 0.2% للتأمينات العامة و 0.04% لتأمينات الحياة. ويقتصر الوعي لدى الافراد في مجالات محدودة جدا وهي تلك المجالات التي يرى الفرد فيها ارتفاع نسبة الخطر "مثل تأمين السيارات" (28).

3-4-2 (التحديات المرتبطة بشركات التأمين :

ان نشاط التأمين المصرفي يسعى بصفة مستمرة إلى ابتكار منتجات جديدة مواكبة للتطورات التي تطرأ على هذه الصناعة ، وذلك من أجل تطوير أنماط استهلاك لخدماتها تمكّنها من التوسع وتجاوز التشبع الحدي لمنتجاتها التقليدية ، وتقديم خدمات جديدة لقطاعات مختلفة من العملاء (29).

إلى جانب الاهتمام بتطوير قاعدة التكنولوجيا ورصد الميزانيات اللازمة لبنى التقنيات الحديثة والتحول لاعتماد الأسلوب العمل الالكتروني وربط برامج التأمين بالتقنيات التي توفرها شبكة الانترنت تمهيدا للدخول إلى معترك التجارة الالكترونية.

3-4-3 (التحديات المرتبطة بالاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS):

ان تطبيق هذه الاتفاقية وانضمام الدول العربية إليها سيؤدي إلى دخول شركات مالية وخدمية أجنبية عملاقة ذات خبرات وتقنيات عالية المستوى، وبصفة خاصة الشركات متعددة الجنسيات إلى الأسواق العربية ، وبذلك تتحول الأسواق العربية إلى سوق منافسة حرة مما يؤدي أثار سلبية على اقتصادياتها⁽³⁰⁾.

3-4-4) التحديات الخاصة بالجوانب التنظيمية ذات الأثر على التأمين المصرفي على مستوى العالم : (31)

وفقا لتعليمات بازل 2، فان استثمارات المصارف في حقوق ملكية شركات التأمين التي تريد على 20 % يتم استقطاعها من قاعدة رأس المال ، ويكون الاستقطاع بنسبة 50% من الشريحة الأولى، و 50% من الشريحة الثانية . و إذا كانت هذه الاستثمارات تقل عن 20% فانه يجب تصنيف الانكشاف لمخاطر هذه الاستثمارات على اساس درجات الجودة الائتمانية. تضمنت تعليمات بازل 3 أن يتم استقطاع استثمارات المصارف في رأس مال شركات التأمين من الشريحة الأساسية لرأس المال ، وبالتالي كلما كانت هذه المساهمات كبير فان ذلك يجعل الاستقطاعات من رأس مال الشريحة الأساسية للمصرف كبيرة ، وحيث ان الاستقطاع يتم في الوقت الحالي "في اطار بازل 2" من اجمالي رأس المال ، فان ذلك قد يكون له انعكاسات سلبية على الشريحة الأساسية لرأس المال ويشكل عقبة أمام حجم المبالغ اللازمة لدعم الأعمال الأخرى للبنك .

لاشك أن المصارف التي تستخدم نموذج التأمين المصرفي القائم على الملكية الكلية أو الجزئية لشركة التأمين ستعيد النظر في هذه الملكية في ضوء تقييمها لأثر تعليمات بازل 3 على أعمالها . أما المصارف التي تستخدم النموذج القائم على اتفاقيات التوزيع المبرمة مع شركات التأمين ، فان تعليمات بازل 3 لن يكون لها أثار سلبية على رأس مال الشريحة الأساسية . وبالتالي يكون النموذج الأفضل للبنوك في تعاملها مع التأمين المصرفي هو النموذج القائم على اتفاقيات التوزيع مع الشركات .

ومع ضرورة التزام المصارف على مستوى العالم التي تملك حصصا في شركات التأمين

بتعليمات بازل 3 تكون الخيارات المتاحة أمامها :

- الخيار الأول : تصفية ملكيتها في شركات التأمين ؛

- الخيار الثاني : تعزيز هيكل رأس المال وإدارة المخاطر ، أو اتخاذ اجراءات من شأنها تخفيض تكلفة الأموال والتكاليف الادارية ؛

- الخيار الثالث: ترشيد منتجات التأمين ، من خلال التركيز على منتجات التأمين الأكثر ربحية، أو التي تزود المصرف بفرص أكبر لبيع الخدمات المصرفية والخدمات التأمينية .

خلاصة

يعتمد نجاح التأمين المصرفي على نموذج التوزيع الذي يختاره المصرف، حيث تبين أن هناك عدة نماذج لتقديم خدمات التأمين من خلال المصارف تضم أربعة نماذج أساسية للتأمين المصرفي (اتفاقيات التوزيع، والتحالف الاستراتيجي بين المصرف وشركة التأمين، والمشاريع المشتركة، مجموعة

الخدمات المالية) ؛ ان اختيار النموذج المناسب يختلف تبعا لاستراتيجية ورؤية كل بنك للعوائد المتوقعة من وراء التوسع في هذا الاستثمار بالأسواق المختلفة، تحدر الإشارة إلى أن الأسواق تبدأ عادة بنظام التوزيع، إلى أن تتطور لتطبيق نظام المشاركة وإنشاء شركات مملوكة بالكامل للمصارف، لهذا من الضروري التعاون بين شركة التأمين والمصرف، في تقديم خدمات التأمين المصرفي، خاصة أنه إذا لم يتم التعاون بشكل جيد بين شركة التأمين والمصرف، ستنخفض العوائد للطرفين.

من النتائج المتوصل إليها:

1. أن التأمين المصرفي يوفر على شركات التأمين تأسيس أو تأجير فروع جديدة والمصاريف الإدارية الخاصة بها؛

2. ان التأمين المصرفي سيساهم في تشجيع المواطنين على الادخار من خلال تسويق المنتجات التأمينية المختلفة مما يؤدي إلى زيادة تجميع المدخرات واستثمارها جنباً إلى جنب مع قطاع المصارف ؛

3. تجربة التأمين المصري في المنطقة العربية حديثة ويانة نسبيا بالمقارنة مع ما هو مشاهد على الساحة العالمية، خاصة التجربة الأوروبية ؛
4. ان حجم التأمين المصري في الجزائر لم يصل بعد إلى مستويات التأمين المصري لدى بعض دول المنطقة، فضلا عن عدم توافر أي بيانات عن حجم التأمين المصري في الجزائر .
1. بناء على نتائج التحليل ، هناك مجموعة من التوصيات التي يمكن أن تأخذ بها :
 1. تنظيم واقامة برامج تدريبية وتأهيلية للمندمجين ضمن اعمال التأمين المصري إداريا وفنيا وماليا وتسويقيا،توخيا لتحقيق اهداف متوخاة ومتعددة وهادفة؛
 2. عدم الأخذ بالنماذج التي تؤدي إلى إنشاء شركات تأمين جديدة تقدم نفس الخدمات التي تقدمها شركات التأمين العاملة بالسوق، بالإضافة إلى الأخذ بالنماذج ذات المخاطر المنخفضة بالنسبة للمصارف، وهما النموذجان " اتفاقيات التوزيع" و"التحالف الاستراتيجي" ، اللذان يقومان على أساس التعاون والعلاقة التكاملية بين الطرفين ؛
 3. ان التأمين المصري يقتضي تغيير طرق العمل المصري التقليدية وتعديل التشريعات والقوانين التي تفصل بين المصارف وشركات التأمين بشكل قاطع ؛
 4. الاستفادة من التجارب الأوروبية ، خاصة الفرنسية من خلال تطوير المنتجات واستحداث خدمات تأمينية جديدة تلائم احتياجات العملاء في المنطقة العربية ؛
 5. لدى المصارف الجزائرية شبكة واسعة من الفروع، بإمكانه استخدامها لبيع منتجات التأمين .

الهوامش والمراجع :

¹ - سليمان شكيب الجيوسي & محمود جاسم الصميدعي ، « تسويق الخدمات المالية » ، دار وائل ، عمان ، الأردن ، 2009، ص 91.

² - المرجع السابق ل سليمان شكيب الجيوسي & محمود جاسم الصميدعي ، ص 96.

³ - أسامة عزمي سالم & شقيري نوري موسى ، « ادارة الخطر والتأمين » ، ط1، دار ومكتبة الحامد ، عمان ، 2006 ، ص ص 71-72 .

⁴ - خالد سعيد الحسن ، « تسويق التأمينات الفردية المباشرة عن طريق البنوك » ، مجلة التأمين العربي ، الأمانة العامة للاتحاد العربي للتأمين، عمان ، العدد 61، أبريل، 1999، ص 74.

⁵ Marjorie Chevalier, Carole Launay & Bérangère Mainguy, « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde » , 03octobre2005 ,P.2 .
https://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_10-2005-FR.pdf

⁶ - حمد عبد المحسن المرزوق ، « ورقة عمل حول التأمين المصرفي » ، تاريخ الموضوع : 2012/07/03:
http://www.kba.com.kw/KBA/Images/magazines/Arabic/Arabic_7_2012/mypdf.pdf

⁷ -عبد اللطيف عبود ، « التأمين عبر المصارف » ، مجلة التأمين والتنمية ، مكتب خدمات التأمين واعادة التأمين ، دمشق ، 2003، العدد 12، ص 4.

⁸ Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy , « Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde » , P.27 .

⁹ Belkadi Saliha , « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son developpement en Algérie », mémoire de magister , Faculté des

sciences Economiques, université Mouloud Mammeri de Tizi-ouzou,2012-2013 ,P.62 .

¹⁰⁻ Belkadi Saliha,« Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son developpement en Algérie»,P.62 .

¹¹ - المرجع السابق لـ حمد عبد المحسن المرزوق ، « ورقة عمل حول التأمين المصرفي »، ص 26.

¹² - أقاسم نوال ، « صيرفة التأمين » ، ورقة بحثية في ملتقى التأمين كمحور فعال في التنمية الاقتصادية لمنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة ، 17- 21 يوليو 2005 ، ص 197.

¹³ - جمال فاضل ، « التأمين المصرفي سوق تعويض خسائر شركات التأمين » ، تاريخ الموضوع : 2013/07/08 ،

<http://www.masress.com/ahrameconomic/1263>

¹⁴ - فاروق ابوجديع & محمد عمار معتوق ، «التأمين عبر المصارف » ، مطبوعة لطلبة سنة أولى كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2009-2010، ص 8.

www.tahasoft.com/library/271

¹⁵ - عدنان عقيل سعد ، « التأمين عبر المصارف »، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، عمان ، العدد الثاني، 2013، ص 15.

¹⁶ - المرجع السابق لـ عبد اللطيف عبود ، « التأمين عبر المصارف »، ص 6 .

¹⁷ - باسل الحموي ، « التأمين عبر المصارف »، التكامل مع المصارف والمساهمة في تطوير الأسواق المالية ، مؤتمر آفاق التأمين العربية والواقع الاقتصادي الجديد، دمشق 1 و 2 حزيران 2005 ، تاريخ الموضوع : 2005/02/01،

www.kantakji.com/media/1261/takamul.doc

¹⁸ - المرجع السابق لـ عدنان عقيل سعد ، « التأمين عبر المصارف »، ص 15.

¹⁹ - معراج هواري، جهاد بوعزوز & أحمد مجدل ، « تسويق خدمات التأمين »، ط 1 ، دار كنوز المعرفة ، عمان، 2013، ص 220.

²⁰ -Gilles Bernier,« la bancassurance au canada : mythe ou réalité, menace ou opportunité »?,12 /06/2006, slideplayer.fr/slide/1158698

²¹ -Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy ,

« Analyse de la situation de la Bancassurance dans le monde » ,P.12.

- ²² - طارق حمول ، «التجربة الجزائرية في صيرفة التأمين ودورها في تطوير جودة الخدمات » ، مجلة الدراسات المالية والمصرفية ، عمان ، العدد الأول ، 2015 ، ص 51.
- ²³ - 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 53 ، سبتمبر 2013. ص 54.
- ²⁴ - KPMG ALGERIE (2015) , « Guide des Assurances en Algérie» , août 2015 , <https://www.kpmg.com>
- ²⁵ -BELKADI SALIHA , « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son developpement en Algérie», P.127 .
- ²⁶ - المرجع السابق ل KPMG ALGERIE (2015) « Guide des Assurances en Algérie, août 2015 » <https://www.kpmg.com> .
- ²⁷ - بوكساني رشيد ، «عشرة نقاط تقف في وجه صناعة التأمين في الجزائر» ، بدون تاريخ <http://www.univ-bouira.dz/ar/images/uamob/>
- ²⁸ - سامي قموه: « نسبة مساهمة التأمين العربي في السوق العالمية ضعيفة » ، تاريخ الموضوع ، 2005/02/26 ، <http://www.alrai.com/article/92838.html>
- ²⁹ - سليمان شكيب الجيوسي & محمود جاسم الصميدعي ، « تسويق الخدمات المالية » ، ص 72 .
- ³⁰ - صفية أحمد أبو بكر : الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) ، تاريخ الموضوع ، 2003/10/08 ، http://slconf.uaeu.ac.ae/prev_conf/2004/drsafiaabubaker.pdf
- ³¹ - المرجع السابق ل حمد عبد المحسن المرزوق ، « ورقة عمل حول التأمين المصرفي » ، ص 28 .