

## واقع بنك التأمين في الجزائر

ط.د/ مرقوم كلثوم \*

مخبر الأنظمة المالية و المصرفية و السياسات الاقتصادية الكلية في ظل التغيرات الدولية

جامعة الشلف - الجزائر

د/ حساني حسين \*\*

جامعة الشلف - الجزائر

### Abstract:

The banking variables that the globalization reflected on the performance of banks, had led to spread the idea of universal banks, which meant the expansion of banking business and its entering in many fields which were related to other financial intermediation, and to collect many works in one department spreading the risks and facing the competition . to keep up with this trend, Algeria begun in adopting a package of reforms, included several segments specialy banks and insurances sectors, through the law 06-04 dated in 20/02/2006 amended and supplemented to the Law 95-07 dated in 25/01/1995 , which provided an important stimulus measures, such as allowing banks to market insurance products and thus opening up Algeria on the bancassurance by making several partnership agreements between banks and insurance companies with the beginning of 2008 .

**Key words :** globalization, universal banks,Reforms,partnerchip agreements.

**JEL Classification :** G21-G2

### مقدمة:

في ظل العولمة و إعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية، اتسع نطاق عمل البنوك ليقترح مجال الصناعة التأمينية مما أدى إلى ظهور خدمات مصرفية جديدة لم تعهدها من قبل و هي بنك التأمين، بحيث أصبح ظهور بنك التأمين من أهم التغيرات في قطاع الخدمات المالية.

\* طالبة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل:

[k\\_mergoum@yahoo.fr](mailto:k_mergoum@yahoo.fr)

\*\* أستاذ محاضر أ ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل:

[hocinef2001@yahoo.fr](mailto:hocinef2001@yahoo.fr)

شرعت الجزائر كغيرها من الدول التي عرفت اقتصادياتها تحولا من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه، شملت عدة قطاعات أهمها القطاع البنكي والتأميني .

حيث سمحت تلك الإصلاحات بإعادة تنظيم قطاع الخدمات التأمينية، من خلال إتباع شركات التأمين الجزائرية مجموعة من الإجراءات و التوجهات الحديثة التي تخص تسويق الخدمات التأمينية كربطها بقطاع البنوك عن طريق ما يسمى ببنك التأمين، و الذي يعتبر من أحدث الاستراتيجيات في مجال تسويق التأمين، كما يشكل أحد القنوات الرئيسية لتطوير العلاقة بين قطاعي التأمين و البنوك، حيث أدت هذه الإجراءات إلى ظهور أولى التحالفات الإستراتيجية بين الشركات التأمينية من جهة و المؤسسات البنكية من جهة أخرى.

### أهمية البحث:

تكمن أهمية الموضوع في حداثة بنك التأمين، الذي شكل نمطا جديدا في سوق التأمين الجزائري من خلال تنظيم التعاون بين البنوك وشركات التأمين، و الذي نتج عنه خدمات بنكية حديثة لم تعدها البنوك من قبل، الأمر الذي أثار اهتمام الباحثين و استدعى البحث و المتابعة، لمعرفة مدى تأثير هذه الإستراتيجية التسويقية الجديدة على البنوك وشركات التأمين الجزائرية.

### أهداف البحث:

- نسعى من خلال هذه الورقة البحثية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف أهمها:
- ü التعريف ببنك التأمين وعوامل ظهوره و مختلف النماذج الأساسية له.
  - ü التعرض إلى واقع بنك التأمين في ظل الإصلاحات الاقتصادية، من خلال إظهار الخصائص البنكية والتأمينية التي ساعدت على ظهوره في الجزائر.
  - ü تحليل أبعاد التحالفات الإستراتيجية من خلال التعرض إلى تجربة بنك التأمين في الجزائر.

### إشكالية البحث:

- من خلال ما سبق ذكره نطرح إشكالية البحث التالية:  
ما مدى تطور تجربة توزيع البنوك للمنتجات التأمينية في الجزائر؟

## المحور الأول: عموميات حول الصناعة التأمينية في البنوك

ظهر مفهوم التقارب بين البنوك و شركات التأمين في السبعينيات من القرن العشرين، حيث تم توزيع المنتجات التأمينية من قبل البنوك، مما أدى إلى ظهور بنك التأمين الذي أصبح يمثل في الوقت الحاضر النموذج الحقيقي للتأمين في العالم، نتيجة للمتغيرات المصرفية التي عكستها العولمة على أداء البنوك والتي أدت إلى ظهور و نمو كيانات مصرفية جديدة، و إزالة الحواجز بين أنشطة البنوك و إلغاء التخصص الوظيفي و القطاعي و تقديم مجموعة شاملة متكاملة من الخدمات المالية، و هكذا انتشرت فكرة البنوك الشاملة.

### أولاً- مفهوم البنوك الشاملة ووظائفها

إن البنك الشامل هو ذلك البنك المعاصر، الذي يجمع بين الأنشطة التقليدية المتمثلة في تلقي الودائع و منح القروض و نشاطات حديثة تتماشى مع التغيرات الحالية، فلا يحد نشاطه في قطاع معين و إنما يقوم بتنوع نشاطاته من خلال قيامه بالأنشطة المصرفية التقليدية و الأنشطة المصرفية و غير المصرفية الحديثة.

#### 1- مفهوم البنوك الشاملة : هناك عدة تعريف للبنك الشامل نذكر منها:

- تعريف منير إبراهيم هندي<sup>1</sup> " هي تلك البنوك التي تسعى إلى تنمية مواردها المالية من كافة القطاعات، كما تقدم الائتمان لكافة القطاعات "

- أما رشدي صالح عبد الفتاح صالح<sup>2</sup> فيعتبر البنوك الشاملة تلك: " البنوك التي تقدم مجموعة من الخدمات المالية المتنوعة التي تشمل على أعمال قبول الودائع و منح القروض، و الاتجار و التعامل بالأدوات المالية و بالعملات الأجنبية و مشتقاتها، و تعهد الإصدارات الجديدة من ديون و حقوق ملكية و القيام بأعمال الوساطة على تنوعها و إدارة الاستثمارات، و تسويق المنتجات الصناعية و التأمين "

- و يعرفها عبد المطلب عبد الحميد<sup>3</sup> على أنها " تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنوع مصادر التمويل و تعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات، و توظيف مواردها و تفتح و تمنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة و المتجددة، بحيث نجدها تجمع ما بين وظائف البنوك التجارية التقليدية و وظائف البنوك المتخصصة و بنوك الاستثمار و الأعمال."

فالبنك الشامل هو ذلك البنك الذي يحصل على موارده المالية من كافة القطاعات و الفروع الاقتصادية داخل البلاد و خارجها من ناحية، و يقدم الائتمان لكافة القطاعات أيضا بالإضافة إلى تقديمه لتوليفة واسعة من الخدمات المصرفية .

كما سبق يتضح أن البنوك الشاملة يتحدد دورها و يتبلور من خلال كونها بنوكا تقوم بأعمال كل البنوك، التجارية، الاستثمار، الأعمال و البنوك المتخصصة في وقت واحد، أي أنها بنوك غير متخصصة و تستطيع القيام بتملك أسهم الشركات المساهمة و الاشتراك في إدارتها في نفس الوقت، بالإضافة إلى اتجاهها و حرصها على تنوع مصادر الحصول على الأموال و الإيرادات.

**2- وظائف البنوك الشاملة:** تقوم إستراتيجية البنوك الشاملة على إستراتيجية التنوع بهدف استقرار حركة الودائع و انخفاض مخاطر الاستثمار و التنوع، أي أنه لا يحد نشاطه في قطاع معين أو في مجموعة القطاعات التي تباشر أنشطة بينها ارتباط قوي، كما تعود أهمية البنوك الشاملة إلى الوظائف التي تستطيع أن تقوم بها، و التي تتوقف على مدى إسهامها في تحقيق و دفع عملية التحول التنموي و التطوير التي تشهدها الاقتصاديات، و يمكن عرض أهم الوظائف الأساسية كالتالي<sup>4</sup>:

**ن** القيام بخدمات ترويج الأسهم و إدارة الاكتساب فيها و خدمات المبادلات و المستقبلات و العقود الآجلة،

و القيام بخدمات التوريق و اكتشاف و تحليل و الترويج للفرص الاستثمارية الجديدة؛

**ن** إدارة عمليات التسويق، إعداد دراسات السوق و الترويج لمنتجات المشروعات؛

**ن** صناعة الأسواق المتكاملة و القابلة للنمو من خلال توفير المعلومات الحيوية للمستثمرين و البنوك و غيرها؛

**ن** تقديم الخدمات المصرفية التي تسهل عمليات التجارة الخارجية مثل الاعتماد المستندي و خطابات الضمان.

**ن** التوسع في أنشطة التأمين و خاصة التأمين على الحياة للعملاء<sup>5</sup>، حيث شهدت الفترة الأخيرة اندماج شركات التأمين مع البنوك، من خلال تأسيس فروع مشتركة أو تقديم كل منهما لخدمات الآخر أو عن طريق إدارات خاصة داخل البنك، و لقد ظهر بوضوح في كل من سويسرا و السويد و إيرلندا و المملكة المتحدة<sup>6</sup>، و من هنا ارتبط مفهوم البنك التأميني بمفهوم البنوك الشاملة.

**ثانيا- مفهوم بنك التأمين والنماذج الأساسية له:** يعتبر بنك التأمين مصطلح جديد

من أصل فرنسي، حيث تعتبر فرنسا

و إسبانيا أول البلدان التي خاضت تجربة بنك التأمين، ففي السبعينيات من القرن العشرين

ظهر مفهوم البنك التأميني في فرنسا

و تطور فيها نتيجة لنضج السوق التأميني الفرنسي الذي يتميز بالجودة و القدرة التنافسية العالية، فمصطلح " بنك التأمين " يستعمل ليعبر عن الجهود التي تبذلها البنوك للدخول في سوق التأمين.

1- **مفهوم بنك التأمين:** لقد تعرض الكثيرون لهذا المفهوم و حاولوا إعطاء تعاريف متعددة نذكر منها:

Ü " Jean- Pierre Daniel " <sup>7</sup>: يمثل بنك التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال الفروع البنكية، كما يشكل تطور كبير في توزيع المنتجات المالية".

Ü " Alan Leach " في كتابه بنك التأمين في أوروبا: آفاق وتحديات لسنة 2000 يعرف بنك التأمين على أنه <sup>8</sup>: " مشاركة البنوك، صناديق التوفير والشركات العقارية في الصناعة، التسويق أو التوزيع للمنتجات التأمينية"

Ü " Bernard de Gryse " <sup>9</sup>: هو ذلك النشاط التأميني المتمثل في خدمات تأمينية تقدمها شركة تأمين تابعة للبنك لصالح المؤمن لهم و الذين هم عملاء للبنك.

Ü وحسب Jean-Philippe JUNGERS و Brieuç KAISIN <sup>10</sup> فإن بنك التأمين يعني تجميع نشاطي البنوك والتأمين في مؤسسة واحدة.

Ü حسب Nick Goulder و Rodney Lester <sup>11</sup> فيمكن تعريف بنك التأمين على أنه: "عملية استخدام فروع البنوك، شبكات المبيعات والعلاقات مع العملاء لتطوير المبيعات من منتجات التأمين".

Ü و يعرف أيضا: <sup>12</sup> على أنه بيع التأمين من خلال قنوات التوزيع في المصارف. و مما سبق يمكننا القول أن بنك التأمين يقصد به توفير منتجات التأمين و خدمات المصارف من خلال قناة توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف و عملاء شركة التأمين.

2- **النماذج الأساسية لبنك التأمين:** يأخذ بنك التأمين أبعادا مختلفة في تحديد النموذج المناسب للقيام بالعملية التأمينية حسب البلد المتواجد فيه، فهناك عدة نماذج لتقديم خدمات التأمين من خلال البنوك و فيما يلي النماذج الأساسية لبنك التأمين و المزايا والقصور لكل منها:

**أ- اتفاقية التوزيع (Accord de Distribution):** تعتبر اتفاقية التوزيع من أبسط أشكال التأمين المصرفي، ففي هذه الحالة يقوم البنك بدور الوكيل أو الوسيط لشركة تأمين أو أكثر مقابل عمولة، حيث يقوم بعقد اتفاقية بينه وبين شركة التأمين ليقوم بدور الموزع للمنتجات التأمينية.

**ب - المشاريع المشتركة (Joint Venture) :**<sup>13</sup> وتعني مشاركة البنك مع شركة التأمين أو عدة شركات تأمينية أي أن البنك و شركة التأمين يقوما بإنشاء شركة بملكية مشتركة، بحيث يمكن لكلا الطرفين إقامة مشروع مشترك من خلال المساهمة في رأس المال و تحمل المسؤولية المشتركة للإدارة، عادة ما تأخذ شركات التأمين مسؤولية مراقبة وإدارة المخاطر في حين يكون البنك مسؤولاً عن عملية التوزيع، بحيث يتحصل كل منهما على حصته النسبية من العوائد و الأرباح و الخسارة.

**ج- التكامل: (Intégration Complete) :** إستراتيجية التكامل تذهب إلى أبعد حد منه في الإستراتيجيات السابقة، فتتضمن الجمع بين المنتجات التأمينية والخدمات البنكية من خلال: **U** إنشاء شركة جديدة فرعية Création d'une nouvelle filiale:<sup>14</sup> فيكون ذلك من خلال تأسيس البنك لشركة تأمين مملوكة منه بالكامل، تعبيرا منه عن رغبته في المراقبة الكلية لهذا النشاط الجديد، و هو النموذج المتبع في فرنسا، فجدد تأمينات "Crédit mutuel" و الاتحاد الفدرالي التأميني لـ "Crédit Lyonnais" و القرض الفلاحي "Crédit Agricole" و فرعيه: شركة التأمين على الحياة "Predica"، وشركة التأمين على الأضرار "Pacifica". و الجدول التالي يوضح مختلف النماذج الرئيسية لبنك التأمين في العالم<sup>15</sup> :

الجدول رقم 1: النماذج الرئيسية لبنك التأمين

النموذج	الوصف	الإيجابيات	المساوئ	البلدان التي ينتشر فيها النموذج
اتفاقيات التوزيع	- يلعب البنك دور الوسيط لشركة تأمين	- سرعة العمليات. - لا يحتاج إلى استثمارات - نموذج غير مكلف	- اختلاف الثقافة بين المؤسسات. - عدم المرونة في توزيع منتجات جديدة.	- و.م. الأمريكية، ألمانيا، المملكة المتحدة، اليابان و كوريا الجنوبية.
المشاريع المشتركة	- بنك شريك لشركة تأمين أو أكثر	- نقل المعرفة	- صعوبة التسيير على المدى الطويل.	- إيطاليا، إسبانيا، البرتغال، كوريا الجنوبية.
التكامل	- إنشاء شركة جديدة (فرع)	- ثقافة شركة واحدة	- استثمارات ضخمة	- فرنسا، إسبانيا، بلجيكا، المملكة المتحدة.

المصدر: تحليل وضعية بنك التأمين في العالم، Scor Vie, 2005، ص5.

يمكن القول أنه لا يوجد نموذج معين مثالي يجب إتباعه من أجل إحداث مقارنة بين البنوك و شركات التأمين، و إنما يجب على كل مؤسسة (بنك و شركة تأمين) أن تبحث عن النموذج الذي يناسبها و يناسب احتياجاتها مع مراعاة البيئة الثقافية و التنظيمية.

**ثالثا- مزايا بنك التأمين:** يعتبر التأمين عبر البنوك إحدى الإستراتيجيات الهامة التي تسعى إلى تطبيقها كافة أسواق التأمين في العالم، و قد عمدت العديد من الدول إلى تبني مثل هذه الإستراتيجيات التي تهدف إلى توسيع قاعدة المستفيدين و نشر الخدمات التأمينية بين أكبر عدد ممكن من شرائح المجتمع و زيادة حجم أقساطها التأمينية و نسبة حصتها السوقية، بالإضافة إلى خفض التكلفة التسويقية و أسعار المنتجات التأمينية بالنسبة للزبائن.

1- **بالنسبة لشركات التأمين:** تحقق شركات التأمين مكاسب و مزايا متعددة من وراء

نشاط بنك التأمين نلخصها فيما يلي:<sup>16</sup>

ن الوصول لشريحة جديدة وواسعة من العملاء.

ن التوفير في الوقت و في تكلفة الخدمات التأمينية من خلال إتباع قنوات جديدة في تسويق المنتجات.

ن الانتشار السريع لشركات التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة واسعة من الوسطاء.

2- **بالنسبة للبنوك:** تحقق البنوك بعض المزايا من خلال توزيعها للمنتجات التأمينية، تتمثل

أهمها فيما يلي:<sup>17</sup>

ن التنوع في خدمات البنك، خاصة في ظل تدي عوائد العمل المصرفي التقليدي و تقلص هوامش الربحية.

ن تحسين القدرات التنافسية للمصارف في سوق الخدمات المالية و اكتسابها مهارات جديدة.

ن زيادة الربحية الناتجة عن إيرادات العمولات و تحسن الإنتاجية و تعزيز ولاء العملاء.

3- **بالنسبة لعملاء التأمين:** تتمثل أهم المزايا التي يتحصل عليها العملاء من بنك التأمين

فيما يلي:<sup>18</sup>

ن أسعار التأمين بالنسبة للعملاء تصبح منخفضة و متنوعة.

ن الحصول على منتجات تأمينية مناسبة لمستوى الدخل و ملائمة لاحتياجات العملاء.

**رابعاً- عوامل نجاح بنك التأمين:** نظرا للدراسات التحليلية لنموذج بنك التأمين في بلدان مختلفة في العالم، استطاع المختصين في هذا المجال تقسيم عوامل نجاح هذا النموذج إلى عوامل خارجية متعلقة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي والثقافي للبلد، و عوامل داخلية متعلقة بنموذج بنك التأمين المتبع في حد ذاته.

**1- البيئة الخارجية:** تتمثل في عوامل مرتبطة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي للبلد و التي تعمل على تطور بنك التأمين و تتمثل في:

**أ- الإطار التنظيمي (التشريعي):** تعتبر اللوائح التنظيمية و القوانين و التشريعات المتعلقة بالصيرفة التأمينية ومدى موقف السلطات من تنمية هذا النشاط و تطويره من أهم عوامل نجاح بنك التأمين، ومثال ذلك:

**ن إيطاليا :** إذ كانت بداية التأمين المصرفي مرتبطة بصدور قانون Amato في 30-07-90 الذي سمح للبنوك بمزاولة النشاط التأميني و إضفاء الصفة القانونية لبنك التأمين .

**ن الولايات المتحدة:** لقد كان قانون "glass Steagall Act" عائقا أمام تطور بنك التأمين في الولايات المتحدة إذ كان يفصل بين عمل البنوك و عمل شركات التأمين. و لم يرى بنك التأمين النور إلا في 1999 و كان ذلك بعد المصادقة على قانون جديد يسمح بعملية توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك.

**ن الجزائر:** كان صدور قانون 04-06 المعدل و المتمم للأمر 07-95 المتعلق بالتأمينات الفضل في ظهور بنك التأمين في هذا البلد.

**ب- الضرائب:** تعتبر الامتيازات الضريبية المشجع الرئيسي للاستثمار في منتجات التأمين على الحياة أو منتجات التقاعد بدلا من غيرها من المنتجات .

**ج- سلوك المستهلك:** يعتبر سلوك المستهلك من العوامل الأساسية لنمو بنك التأمين، الذي لا يتواجد بكثرة في البلدان التي يتعامل فيها السكان بالتكنولوجيات الحديثة و خاصة الإنترنت و هذا ما نجده في الدول الشمالية كبريطانيا، الولايات المتحدة و هولندا أين تعتبر الإنترنت عنصر من عناصر الحياة اليومية المهمة و التي تستعمل لاختيار المنتجات التي سيتم استهلاكها، خاصة المنتجات المالية، في حين يبقى الاختيار مربوطا بالبحث في الإنترنت و غير مرهون بالثقة التي تربط العميل ببنكه .

إلا أنه في البلدان التي عرف فيها بنك التأمين تطورا و نجاحا، نجد أن العميل يفضل التعامل المباشر مع بنكه و مناقشة احتياجاته المالية مباشرة، فتطور بنك التأمين مرتبط بثقافة البلد و عادات و سلوك المستهلكين.

**د- معدل نفاذ التأمين:**<sup>19</sup> عامل آخر لنجاح بنك التأمين و تطوره و هو انخفاض معدل نفاذ التأمين على الحياة و الذي ساعد على سعي البنوك الأجنبية الكبرى و شركات التأمين إلى عقد تحالفات أو شراكات مع شركات تأمين محلية لمعرفة احتياجات العملاء المحليين أو مع البنوك المحلية ذات شبكات منظمة و كثيفة و نتيجة لهذه التحالفات و الاتفاقيات، استطاع بنك التأمين أن ينمو بفعالية و سرعة كبيرة و بتكلفة منخفضة في الغالب و أحسن مثال على ذلك إسبانيا و بعض بلدان أمريكا اللاتينية، حيث انتشرت فيها المصارف و شركات التأمين الأجنبية بشكل واسع مما زاد من نمو بنك التأمين و تطوره .

**2- البيئة الداخلية :** و تشمل العوامل المؤثرة في تنظيم الشراكة بين البنوك و شركات التأمين أو المتعلقة بنموذج بنك التأمين نفسه الذي يتبعه البلد.

**أ- شبكة التوزيع :** إن كثافة الشبكة البنكية تعتبر من أهم عوامل نجاح بنك التأمين فالبنوك التي تتواجد بكثافة في مواقع جغرافية مختلفة، و التي يكون لها تواجد كبير في السوق تستطيع بسهولة توسيع خدماتها، فالعدد المتزايد من الفروع البنكية يسهل عملية اتصال البنوك بعملائهم و يعمل على زيادة فرص البيع .

**ب- التكوين:** إن تكوين عمال البنوك أحد العوامل الأساسية لنجاح بنك التأمين و العمال الذين لم يتلقوا تكويننا و تدريباً ملائماً في مجال التأمين لا يمكنهم إتقان عملهم و تقديم خدمة جيدة للعملاء، إن التكوين المطبق في الشبكة البنكية يجب أن يتناسب مع نموذج بنك التأمين و مع التشريعات المطبقة في البلد.

ففي فرنسا مثلاً: بيع المنتجات التأمينية تكون من طرف عامل بالبنك متحصل على " بطاقة مهنية " بعد 135 ساعة من التكوين.

أما في الجزائر فيفرض القانون أن يكون الموظف الذي يقوم بالعمل التأميني في البنك متحصل على شهادة جامعية و أن يخضع لتكوين على الأقل 96 ساعة فيما يخص توزيع المنتجات التأمينية.<sup>20</sup>

**ج- العوائد الخاصة بالشبكة البنكية** : يتم من بداية العملية البنكية التأمينية، تحديد طرق تقسيم العوائد التي يتحصل عليها البنك و المتمثلة في العمولات و الأرباح التقنية وفق الشراكة التي تربط بين البنك و شركة التأمين .

**د- نظام المعلوماتية**: إن نجاح بنك التأمين يتطلب عملية بيع سريعة للمنتجات و مواجهة احتياجات العملاء في الوقت الملائم، مما يستوجب توفير شبكة معلوماتية فعالة تحت تصرف البائعين.

### **المحور الثاني: واقع بنك التأمين في الجزائر**

شرعت الجزائر في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه شملت عدة قطاعات أهمها القطاع البنكي والتأميني، فكان لصدور الأمر رقم 95-07 المتعلق بالتأمينات الرغبة من طرف السلطات الجزائرية في تحرير قطاع التأمينات و فتحه أمام المنافسة الوطنية و الأجنبية، ثم جاء القانون 06-04 بإجراءات تحفيزية أخرى منها السماح للبنوك بتسويق المنتجات التأمينية، و بالتالي انفتاح الجزائر على بنك التأمين من خلال عقد عدة اتفاقيات شراكة مع بداية 2008.

### **أولا- الخصائص البنكية و التأمينية المساعدة على ظهور بنك التأمين في الجزائر:**

إنّ الوضع الحالي للسوق البنكي و التأميني في الجزائر كشف عن وجود العديد من الخصائص التي تساعد على تطور بنك التأمين و المتمثلة في :

1- **خصائص القطاع المصرفي الجزائري**: تتمثل خصائص القطاع المصرفي الجزائري فيما يلي:

**أ- انتشار المصارف الأجنبية**: رغم أن القانون رقم 90-10<sup>21</sup> ساعد على تشجيع المنافسة و سمح بتواجد البنوك المؤسسات المالية الخاصة (وطنية أو أجنبية) في أواخر التسعينيات، إلا أن البنوك العمومية لا تزال مهيمنة على السوق المصرفي بنسبة 91%، فتبقى مشاركة البنوك الخاصة ضعيفة نتيجة انخفاض الرأسمال الاجتماعي لها كما أن تصفية بنكين خاصين في 2003 (بنك الخليفة و البنك المركزي التجاري والصناعي الجزائري (BCIA) كان له أثر سلبي على حصة المصارف الخاصة في السوق.

إلا أن دخول البنوك الفرنسية في السوق المصرفي الجزائري مثل: BNP Paribas - Société Natexis - générale، يمكن أن تساهم بالمزيد من الجهود لتطوير بنك التأمين في الجزائر.

**ب- تطور شبكة التوزيع البنكية:** توفر الجزائر على كثافة مصرفية مهمة لكن غير كافية مقارنة بالدول المتقدمة، إذ تمثل وكالة لكل 25 000 نسمة بالمقارنة مع وكالة لكل 12 000 نسمة في المغرب و وكالة لكل 9 000 نسمة في تونس<sup>22</sup>.

إن بعض البنوك العمومية مثل: BADR - CNEP Banque أو حتى BNA والتي تتضمن شبكة فروع واسعة، 216 و 290 و 170 على التوالي و موزعة بشكل جيد على الأراضي الوطنية، تعطيه ميزة تنافسية لاختراق نشاط بنك التأمين الجديد الذي يعتمد أساسا على كثافة الشبكة التوزيعية .

**ج - وساطة مالية ضعيفة:** كانت بداية بنك التأمين في أوروبا من قبل البنوك للبحث عن مصادر جديدة للموارد للتعويض عن الانخفاض في الربحية بعد تطوير التمويل المباشر. الأمر ليس كذلك في الجزائر، فالنظام المصرفي الجزائري يعاني من مشكلة الوساطة المالية المنخفضة حيث وصل المبلغ الإجمالي للودائع التي تجمعها البنوك

6 283 مليار دينار في 2011 منها 44 % ودايع لأجل و قدر حجم الائتمان ب 3726.5 مليار دينار الذي يعطي معدل وساطة منخفض يقدر ب 59,3%<sup>23</sup> ، لتعرف تطورا ملحوظا في سنة 2013 حيث بلغ حجم الودائع 7 229 مليار دينار، كما قدر حجم الائتمان ب 5 154 مليار دينار والذي يعطي معدل وساطة يقدر ب 71%<sup>24</sup>.

**د- ظهور منتجات مصرفية جديدة:** لقد قامت البنوك الجزائرية في الآونة الأخيرة بتقديم مجموعة متنوعة من المنتجات المصرفية الموجهة للأفراد مثل: القروض السكنية، قروض السيارات، القروض الاستهلاكية، وحتى تضمن البنوك استرجاع رصيد القرض المتبقي في حالة وفاة المقترض، تقوم بإضافة خدمات تأمينية ملحقه بقروضها الممنوحة، مما يؤثر إيجابيا على تطور بنك التأمين.

**2- خصائص القطاع التأميني الجزائري:** يتميز القطاع التأميني الجزائري بمجموعة من الخصائص تتمثل فيما يلي:

**أ- الإطار القانوني للنشاط التأميني:** بدخول الجزائر مجال الإصلاحات الاقتصادية كان لابد من إعادة تنظيم قطاع التأمين، والتي أدت إلى إعطاء آفاقا جديدة لعملية المنافسة التأمينية و تحسين الخدمات المقدمة من طرف هذه المؤسسات.

**ب- الأمر رقم 07-95<sup>25</sup>:** بصدر هذا الأمر تم تحرير نظام التأمين في الجزائر وذلك بإلغاء قانون احتكار الدولة لهذا القطاع، و يهدف هذا التشريع إلى وضع السوق الوطنية في جو من

المنافسة من أجل ترقية سوق التأمينات و تحسين نوعية الخدمات، كما عمل على زيادة عدد الفاعلين في السوق إلا أنه لم يقدم الكثير من حيث تطوير المنتجات أو التوسع في السوق حيث ظلت تهيمن عليه المنتجات التقليدية التي كانت قبل سنة 1995 .

**ن القانون رقم 06-04:**<sup>26</sup> قامت الهيئة التشريعية بسن قانون جديد رقم 06-04 المعدل والمتمم للأمر رقم 95-07 و الذي يعتبر انطلاقة حقيقية لنشاط التأمين في الجزائر و الذي يهدف إلى:

- توسيع السوق من خلال فتحها أمام الشركات الأجنبية من أجل إحداث جو تنافسي.
- تحسين نوعية الخدمات من خلال تطوير تأمينات الأشخاص وتنوع أساليب توزيع المنتج التأميني.
- الفصل بين تأمينات الأضرار و تأمينات الأشخاص وتعزيز الأمن المالي من خلال تحرير رأسمال شركات التأمين.
- تعزيز نظام الرقابة و الإشراف من خلال إنشاء لجنة الإشراف على التأمين CSA.

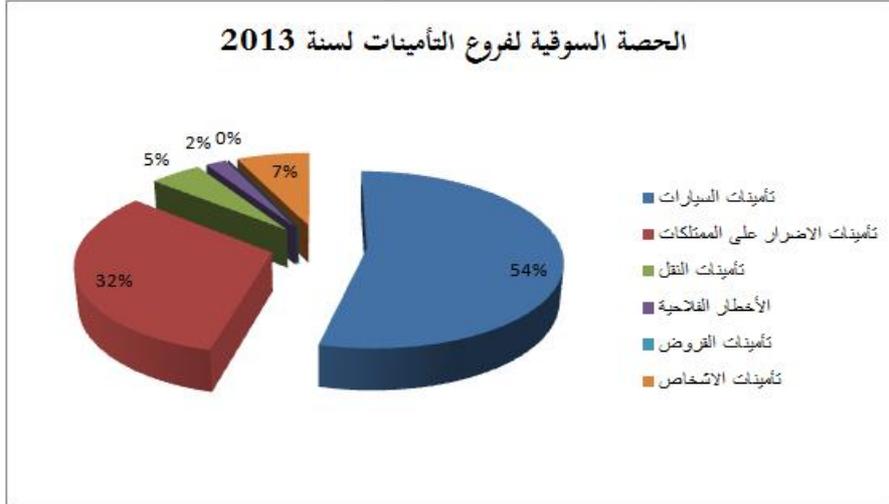
**ب- سوق غير مستغل و إمكانيات نمو قوية:** لقد سجل سوق التأمين الجزائري تحسنا حقيقيا سواء من حيث الأداء أو التنظيم، إن تحليل وضع السوق التأميني و تقييمه يكون من خلال حجم الأقساط المحصلة و معدل النفاذ و كذا الكثافة التأمينية، لقد عرف السوق الجزائري للتأمينات نموا يقدر بـ 26% في 2008، حيث انتقل حجم الأقساط من 53,8 مليار دينار في سنة 2007 إلى 67,8 مليار دينار في سنة 2008<sup>27</sup>، ليصل إلى 113.9 مليار دينار في سنة 2013<sup>28</sup>، أما معدل نفاذ التأمين فبلغ 0.7 % من الناتج المحلي الإجمالي و الذي يعتبر ضعيفا مقارنة بالدول المجاورة، حيث بلغ 1.8 % في تونس و 3.2 %<sup>29</sup> في المغرب، أما إنفاق الفرد على التأمين فبلغ 40 دولار لنفس السنة، في حين بلغ 80 دولار في تونس و 102 دولار في المغرب<sup>30</sup>، مما يؤكد أن السوق الجزائري غير مستغل بكفاءة.

**ج- هيمنة شركات التأمين العمومية على القطاع :** تسيطر الشركات العمومية للتأمينات على قطاع التأمينات في الجزائر بنسبة 63% من إنتاج السوق التأميني و تتوزع 37% الباقية على الشركات الخاصة و المختلطة و التعاضديات<sup>31</sup>. كل الشركات تعتبر متشابهة حيث لا تنفرد شركة عن غيرها من خلال عرض منتجات جديدة مثلا أو اقتراح أسعار متميزة فأسعارها لا تعتبر تنافسية، إذ تقتصر المنافسة بينها على حجم الأقساط المجمعة، و من ثم فدخول شركات جديدة و تقديم منتجات متنوعة من شأنها أن تطور من السوق البنكي التأميني في الجزائر.

#### د- طبيعة السوق التأميني الجزائري: يتميز قطاع التأمين في الجزائر من خلال وجود

سوقين: سوق تأمينات الأضرار الإلزامي و سوق تأمينات الأشخاص الضيق، فنجد أن تأمينات الأضرار حققت ما قيمته 105.8 مليار دينار أي ما يعادل 93 % من المعدل الإجمالي للسوق في 2013، في حين تمثل تأمينات الأشخاص نسبة ضئيلة جدا إذ حققت ما نسبته 7 % من المعدل الإجمالي للسوق في سنة 2013<sup>32</sup>، والشكل التالي يبين الحصة السوقية لفروع التأمينات لسنة 2013 كما يلي<sup>33</sup>:

الشكل رقم 1: الحصة السوقية لفروع التأمينات لسنة 2013.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات التقرير السنوي للتأمينات، 2013

#### هـ- توزيع المنتجات التأمينية: تسيطر شبكة التوزيع المباشرة على عملية الإنتاج في حين

الوسطاء (الوكلاء العامين

و السماسرة) لا يقدمون سوى 32% من مجموع الأقساط المحصلة<sup>34</sup> في 2013، فيعتبر بنك التأمين وسيلة جيدة لتوزيع المنتجات التأمينية، تخفض من حجم تكاليف شركات التأمين مقارنة بالعمولات المكلفة المدفوعة للوكلاء.

## ثانيا- تجربة بنك التأمين في الجزائر:

لقد كانت الانطلاقة الحقيقية لبنك التأمين في الجزائر من خلال القانون 04-06 المعدل والمتمم للأمر 07-95 المتعلق بالتأمينات و الذي يسمح بتوزيع المنتجات التأمينية عبر المؤسسات البنكية.

1- **الإطار التنظيمي لبنك التأمين في الجزائر:** إن ممارسة بنك التأمين في الجزائر كان وفقا للمادة 53<sup>35</sup> من القانون 04-06 المعدلة للمادة 252 من الأمر 07-95. و جاء المرسوم التنفيذي<sup>36</sup> رقم 07-153، مكملا للمادة السابقة ليحدد شروط هذا التوزيع الجديد و المتضمن لما يلي:

- إمكانية توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك و المؤسسات المالية و ما شابهها و شبكات التوزيع الأخرى.

- تحديد مضمون اتفاقية التوزيع النموذجية .

- تحديد نوعية الشراكة باعتبار الهيئات الموزعة وكلاء لشركات التأمين .

- تحديد التكوين اللازم للعمال المتمثل في 96 ساعة تكوين فعلية حول عمليات التأمين

- تحديد الهيئات المراقبة المتمثلة في لجنة الإشراف على التأمينات .

بعدها جاء القرار<sup>37</sup> الذي يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك و المؤسسات المالية و ما شابهها و كذا النسب القصوى لعمولة التوزيع المتمثلة في:

- 40 % من القسط الأول و 10% من الأقساط السنوية الموالية أثناء المدة الكاملة للعقد فيما يخص فرع الرملة في تأمينات الأشخاص .

- 15 % بالنسبة لفروع تأمينات الأشخاص الأخرى.

- تأمينات القروض 10%.

- تأمين الأخطار البسيطة للسكن: تعدد أخطار السكن 32% و تأمين أخطار الكوارث الطبيعية لإلزامي 5%.

- تأمين الأخطار الزراعية 10%.

ثم القرار المؤرخ في 20-02-2008 الذي يحدد النسبة القصوى لمساهمة بنك أو مؤسسة مالية في رأسمال

شركة تأمين أو إعادة تأمين والتي تقدر ب 15% من رأس المال الاجتماعي لشركة التأمين أو إعادة التأمين.<sup>38</sup>

2- **المنتجات الموزعة عبر بنك التأمين في الجزائر:** إن المنتجات التأمينية الممكن توزيعها عبر البنوك و التي أقرها القرار المؤرخ في 06-08-2007<sup>39</sup> تتمثل فيما يلي:

**أ- التأمين على الأشخاص:** تعرف المادة 60 من القانون 04-06 التأمين على الأشخاص بأنه عقد احتياطي يكتب بين المكتتب و المؤمن، يلتزم بواسطته المؤمن بدفع مبلغ محدد في شكل رأسمال أو ريع في حالة وقوع الحدث أو عند حلول الأجل المحدد في العقد للمؤمن له أو المستفيد المعين. يلتزم المكتتب بدفع الأقساط حسب جدول استحقاق متفق عليه،<sup>40</sup> و يضم: الحوادث، الحياة، الوفاة، المرض، الرسالة<sup>41</sup>.

**ب- التأمين على القروض:** التي تشترطها دائرة التسهيلات الائتمانية كشرط أساسي للحصول على قرض و ذلك لضمان سداد باقي أقساط القرض للبنك بعد وفاة العميل و حتى لا يلجأ البنك إلى مطالبة الورثة أو الحجز على الضمانات و بيعها في المزاد العلني للحصول على باقي الأقساط التي لم يسدها العميل.

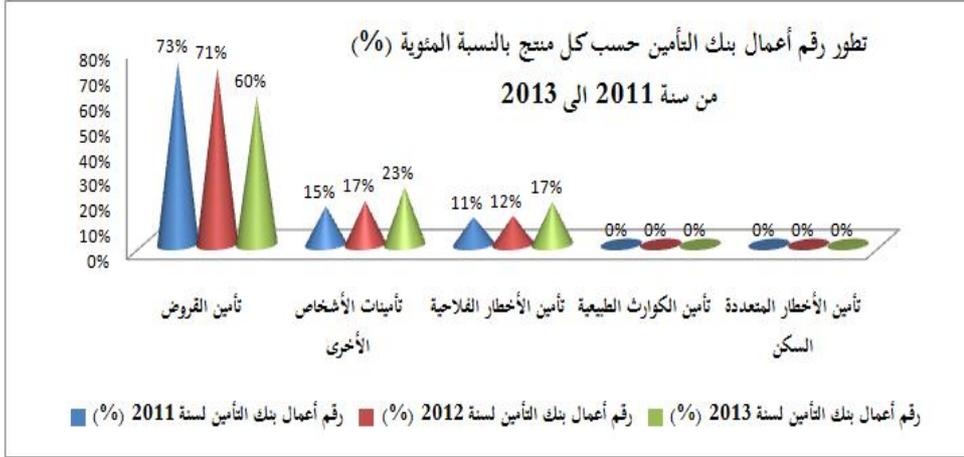
**ج- تأمين الأخطار البسيطة للسكن ونضم:** أخطار السكن المتعددة، التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية.

**د- الأخطار الزراعية:** يقدم التأمين الزراعي العديد من التغطيات التأمينية التي تخص الاستثمار الزراعي و الثروة الحيوانية في حالة المرض أو السرقة الخ....

**ثالثا- تطور رقم أعمال بنك التأمين في الجزائر:** بدأ بنك التأمين بالتطور في 2011 ، إذ بدأ بتوليد تدفقات من أقساط التأمين المصدرة و التي مثلت بالنسبة للسنة المذكورة ما قيمته 1,07 مليار دينار و بهذا يمثل رقم أعمال بنك التأمين ما نسبته 1,25 % من رقم أعمال قطاع التأمين في سنة 2011 ليصل إلى 1.64 مليار دينار لسنة 2013 .

1- **تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل منتج:** لقد تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل منتج من سنة 2011 إلى سنة 2013 كما هو مبين في الشكل التالي:

## الشكل رقم 2: تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل منتج (2011-2013).

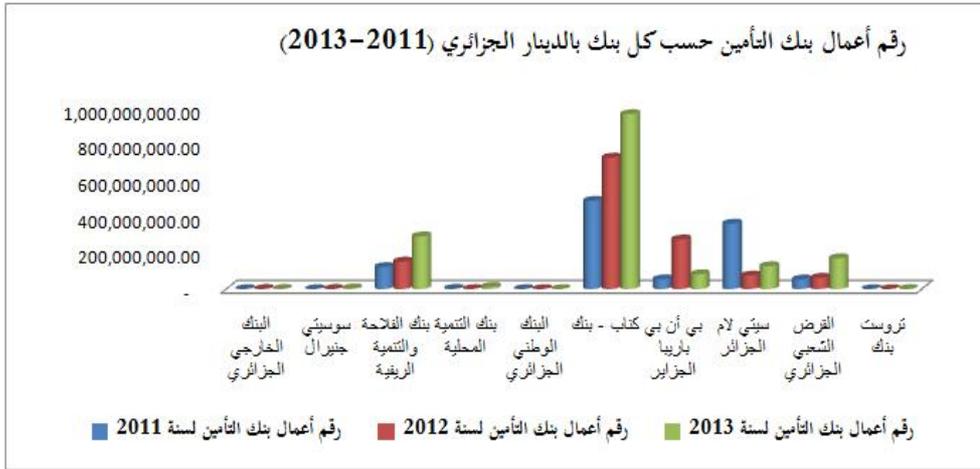


المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات تخص بنك التأمين، التقارير السنوية لمديرية التأمينات، 2011، 2012، 2013.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه أن منتج تأمين القروض يمثل أكبر حصة سوقية في إطار بنك التأمين لارتباط هذا المنتج بالنشاط الرئيسي للبنوك وهو تقلص القروض، كما أن هناك انخفاض في نسبة الأقساط المحصلة في سنة 2013 والتي بلغت 60% من مجموع الأقساط مقارنة بسنة 2011، أين حقق هذا المنتج رقم أعمال نسبته 73% من رقم الأعمال الإجمالي، وهذا راجع إلى القروض الاستهلاكية (قروض السيارات) التي ميزت هذه السنة.

2- **تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل بنك:** لقد تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل بنك للسنوات 2011، 2012، 2013 كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل رقم 3: تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل بنك (2011-2013).



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات تخص بنك التأمين، التقارير السنوية لمديرية التأمينات، 2011، 2012، 2013.

من الشكل البياني أعلاه نلاحظ أن نسبة 58% من رقم أعمال بنك التأمين لسنة 2013 حققتها كلاب بنك أي ما يناسب قيمة 963.6 مليون دينار من الأقساط المصدرة ثم يأتي بنك الفلاحة والتنمية الريفية بـ 18% أي ما قيمته 290.1 مليون دينار و تبقى 24% المتبقية من نصيب البنوك التأمينية الأخرى.

3- **الموانع التي تعيق تطور بنك التأمين في الجزائر:** من خلال ما سبق و رغم إصلاح الإطار التنظيمي لقطاع التأمين في الجزائر إلا أنه يعاني من بعض المشاكل التي تحول دون تطور بنك التأمين نذكر منها:

أ- **الموانع الثقافية:** إن التضامن الذي يتميز به المجتمع الجزائري و الوازع الديني والاعتقاد بجرمة المنتجات التأمينية و خاصة تأمين الحياة و ضعف الوعي و الثقافة التأمينية لدى العديد من أفراد المجتمع، هذا ما انعكس سلباً على الأشخاص و المؤسسات في اقتناء منتجات التأمين، الأمر الذي يستلزم وضع سياسة واضحة لنشر الوعي التأميني.

ب- **الموانع الضريبية:** إن الإعفاءات الضريبية أو انخفاض الرسوم المطبقة تعتبر ضرورية لجعل منتجات الحياة أكثر جاذبية ، إلا أننا نجد أنه في الجزائر لا توجد امتيازات ضريبية مشجعة.

**ج- الموانع المتعلقة بسمعة شركات التأمين:** تتميز شركة التأمين الجزائرية بصورة سيئة لدى المواطن الجزائري نتيجة للتأخير في معالجة الحوادث خاصة حوادث السيارات ناهيك عن العراقيل الأخرى التي يتعرض لها نتيجة سوء تقديم الخدمة، إذ أن هذا التأخير من شأنه أن يفقد الثقة في المنتجات التأمينية.

**د- الموانع الاقتصادية:** إن انخفاض مستوى الأجور يعتبر من العوامل الغير مشجعة على التأمين، فالدخل يكاد يغطي الاحتياجات الأساسية للفرد من غذاء و علاج و سكن، فيرى المواطن الجزائري أنه غير قادر على إنفاق مصاريف أخرى كالتأمين مثلا و الذي يعتبر نفسه في غنى عنه.

**هـ- الموانع الإشهارية:** إن نقص الدعاية و الإشهار و عدم تواجد عملية اتصالية و تصميم تسويقي غير فعال جعل من بنك التأمين غير معروف لدى الجمهور.

### خاتمة:

لقد عرفت الأنشطة المالية و المصرفية عدّة تطورات دفعت بالبنوك و المؤسسات المالية إلى إتباع أسلوب جديد مكّنها من الخروج من الإطار التقليدي للأنشطة المصرفية إلى تبني إستراتيجية البنوك الشاملة مما أدى إلى تقليل الفجوة بين البنوك و المؤسسات المالية و ظهور إتجاه جديد بين البنوك يتمثل في قيامها بخدمات مبتكرة لم تكن من صميم خدماتها التقليدية و أهمها نشاط التأمين الذي عجل بظهور صناعة لم تكن من قبل، و هي بنك التأمين.

لقد أصبح بنك التأمين واقعا حقيقيا حيث عرف تطورا كبيرا في معظم الدول الأوروبية كفرنسا و إسبانيا، إيطاليا و بلجيكا و التي كانت سبقة في هذا المجال، في حين نجده مهمشا في دول أخرى كالدول النامية و منها الجزائر، فرغم الإصلاحات التي شملت القطاع البنكي و التأميني و التي سمحت بتداخل وظائف شركات التأمين مع وظائف المؤسسات البنكية، إلا أن الخدمة التأمينية المقدمة من طرف البنوك في الجزائر ما تزال متأخرة و بطيئة مقارنة بالدول المتقدمة، نتيجة لبعض المعوقات التي تحول دون تطور هذا النموذج ويعتبر أهمها ضعف الوعي و الثقافة التأمينية لدى العديد من أفراد المجتمع، الأمر الذي انعكس سلباً على الأشخاص و المؤسسات، في اقتناء منتجات التأمين.

## المواضع :

- 1- منير إبراهيم الهندي، إدارة البنوك التجارية مدخل اتخاذ القرارات، المكتب العربي، بيروت، 1996، ص 59.
- 2- رشدي صالح عبد الفتاح صالح، البنوك الشاملة و تطوير دور الجهاز المصرفي المصري ، الصيرفة الشاملة عالميا و محليا ،الدار الجامعية ،مصر، 2000، ص 61.
3. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة و اقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2005، ص 52.
- 4- إبراهيم بورنان، عبد القادر شارف، البنوك الشاملة كأحد إفرزات الإصلاح المصرفي، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة ، ورقلة، 2008، ص 8
- 5- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة و اقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره ، ص 59.
- 6- رشدي صالح عبد الفتاح صالح، مرجع سبق ذكره، ص 65.
- 7-Jean pierre Daniel, les enjeux de la bancassurance, 2eme édition , édition de Verneuil, paris, 1995, pp 02,109.
- 8 - Yiannis Violaris , Bancassurance in Practice, Munich Ré groupe, Munich, 2001, p 02
- 9 - Bernard de Gryse, la Bancassurance en Mouvement, Bruxelles, 2005, p 1
- 10 -Jean-Philippe JUNGERS, Brieuc KAISIN, la Bancassurance, FUNDP, ECONM831: Financement de l'entreprise, risques et rôle des banques, faculté universitaire notre dame de la paix, Namur, 2010,p 3
- 11 - Serap O.Gonulal, Nick Goulder et Rodney Lester, Bancassurance A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets, The World Bank Financial and Private Sector Development Non-Bank Financial Institutions, septembre 2012,p 8
- 12 - أسامة عزمي سلام و شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التأمين، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 76.
- 13- ERNEST& YOUNG, Bancassurance : A winning formula, Insurance Agenda, September 2010, p 3.
- 14 - Alain Borderie et Michel Laffitte, La Bancassurance Stratégie et Perspectives en France et en Europe, Edition d'organisation, Paris 2004, p49.
- 15 - Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérange Mainguy, Analyse de la Bancassurance dans le Monde, Focus, Scor Vie, 2005, p 5
- 16 - عدنان عقيل سعد، التأمين عبر المصارف في الأردن، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد الثاني، 2013، ص 15.
- 17 - عبد القادر بريس و حمو محمد ، أفاق تقادم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية ، المؤتمر الدولي الثاني حول " إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة" ، ورقلة ، مارس 2008، ص 301.
- 18 - عدنان عقيل سعد، مرجع سبق ذكره ، ص 15

- 19 - معدل نفاذ التأمين: يقاس معدل النفاذ وفق إجمالي الأقساط المكتتبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.
- 20 - المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 07-153 بتاريخ 22 ماي 2007 و التي تحدد طرق توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك، المؤسسات المالية و شبه المالية و شبكات التوزيع الأخرى ، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35، 2007/05/23، ص 18
- 21 -قانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد 16.
- 22 - Hassan Haddouche, « La bancarisation contrariée de l'économie algérienne », Liberté, 04-04-2012, p 14.
- 23 - Rapport Banque d'Algérie 2011.
- 24 - Rapport de la Banque d'Algérie 2013.
- 25 - الأمر رقم 95-07 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13.
- 26 - القانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15.
- 27 - Atlas magazine; Algérie-résultat 2008; n 67; janvier 2010; p 02.
- 28 Rapport annuel des assurances, activité des assurances en Algérie, direction des assurances, 2013, p 4
- 29 - Sigma, L'Assurance dans le Monde en 2014: Retour à la Vie, Swiss Re, Suisse, N°4, 2015, p 52.
- 30- Sigma, op.cit , p 53.
- 31 - Rapport annuel des assurances, op.cit, p 4.
- 32 - Rapport annuel des assurances, op.cit, p 6.
- 33 - Rapport annuel des assurances, op.cit, p 11.
- 34 - Rapport annuel des assurances, op.cit, p 12
- 35 - المادة 53 المعدلة للمادة 252 من الأمر 95-07 المؤرخ في 25/01/1995، القانون 04/06 المؤرخ في 20/02/2006، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15، ص 12
- 36 - المرسوم التنفيذي رقم 153-07 المؤرخ في 22 ماي 2007، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35،
- 37 - القرار المؤرخ في 06-08-2007، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 59، ص ص 16، 17.
- 38 - قرار 20-02-2008، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 17، ص 25
- 39 - القرار المؤرخ في 06-08-2007، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 59، ص 17.
- 40 - المادة 60، القانون 06-04، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15، ص 4
- 41 - الرسملة : هي عملية ادخار يلتزم المؤمن من خلالها بدفع مبلغ محدد للمؤمن له أو المستفيد المعين في شكل رأس مال أو ريع عند حلول الأجل المنصوص عليه في العقد مقابل دفع قسط التأمين حسب آجال استحقاق متفق عليها في العقد.