جامعة يحـي فـــارس بالمديـــــة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية

وعلوم التسيير

قسم:العلوم المالية والمحاسبة

تخصص:مالية وبنوك

الموضوع:

دور المنتجات التأمين في تعزيز النشاط المصرفي

–دراسة تحليلية ببنك الفلاحة و التنمية الريفية" BADR "بوكالة البرواقية .

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم المالية والمحاسبية

تخصص: مالية و بنوك

من إعداد الطالب:

- العيدودي أحلام

تحت إشراف الاستاذ:

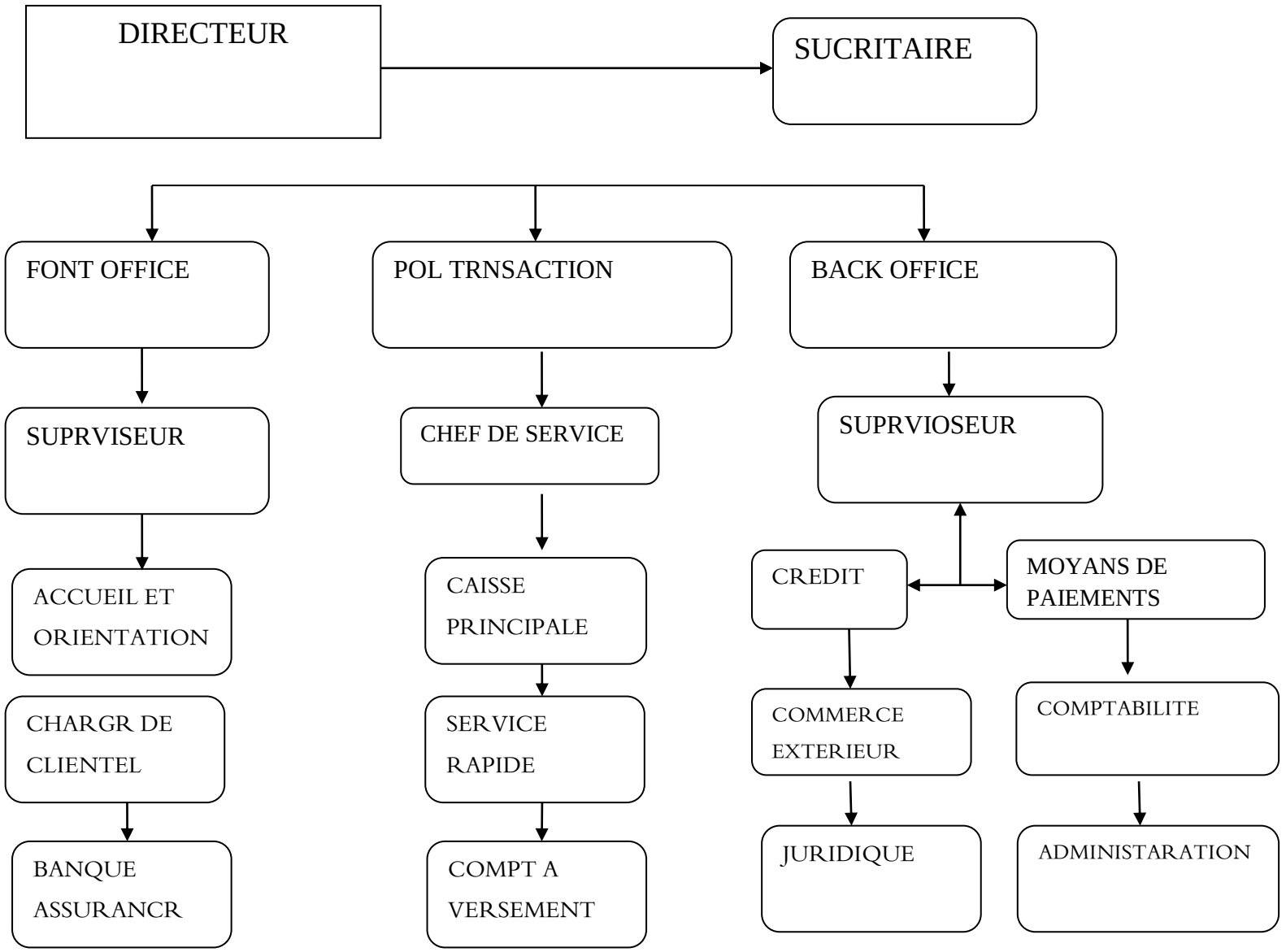
أ/د. إبراهيم مزيود .

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
د/.تهتان مراد	جامعة المدية	رئيسا
د/.مزيود إبراهيم	جامعة المدية	مشرفا ومقررا
أ./ عامر مراد	جامعة المدية	عضوا مناقشا

السنة الجامعية *2018 - 2019*

الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية "البرواقية":(المصدر: البنك)



الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية "البرواقية":(**المصدر: البنك**)

الفهرس

قائمة المراجع.

الفصل الاول :

عموميات حو البنوك و التامين

الفصل الثاني :

دور منتجات التامين في تعزيز النشاط المصرفي .

الفصل الثالث :

بنك التامين في بنك الفلاحة و التنمية الريفيةBADR

بوكالة " البرواقية ".

الجزء التطبيقي .

المقدمة العامة

الخاتمة العامة


الملاحق

التشكرات

الحمد لله وكفى والصلاة والسلام على الحبيب
المصطفى سيدنا ونبينا وحبيبنا صلى الله عليه
وسلم.نشكر الله سبحانه وتعالى الذي وفقنا لإتمام هذا
العمل وأنارنا بالعلم وأكرمنا
بالتقوى.
نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من ساعدنا من قريب او
بعيد على انجاز هذا العمل المتواضع كما نتقدم بفائق
الشكر إلى ال دكتور " إبراهيم مزيود." الذي لم يبخل
علينا بتوجيهاته و نصائحه,كما نتقدم بالشكر و العرفان
إلى كل عمال وكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية
نخص بالذكر السيد "معاصمي عبد الرحمان " الذي لم
يبخل علي بإرشاداته و تعليماته.

© Ladie Lynn
http://ladielynn.com

بسم الله الرحمن الرحيم



١٢ ٤٣

شيخ عزيز الرفاعي



الى من قال فيها المولى الجنة تحت اقدامها الى من غمرتني
بعطفها و حبها و حنانها الى من كان ليلها كنهارها لبلوغ
غايتسي و غايتها الى امي الغالية حفظها الله و رعاها

الى من كانوا سندي و خير صحبي طول حياتي الى إخوتي
شرين و فاطمه و اخي رابح, حفظهم الله ووفقهم.
إلى زوجي محمد امين و إبني محمد ريان أطال الله في عمرهما

إلى عمي علي و خالتي مليكه و اخوتي ياسين و احمد و
الحاج و عبد السميع و الغالية آسيا .
وإلى انسبائي ياسين و كمال .
الى براعم العائلة سيد علي و غرام نور الشمس و محمد ريان

شكرا لكم جميعا لانكم انتم كنتم سندي في هدا المشوار .

خاتمة العامة

بموجب القانون 06_04 المؤرخ في 20 فيفري فيفري 2006 المعدل و المتمم للمرسوم 95_07 المؤرخ في 25جانفي 1995 ، وهو قانون الذي ينظم القطاع البنكي يمكن مؤسسات التامين بيع منتجاتها عبر شبابيك ببنكية مايعرف بالتامين البنكي .

إضافة إلى العقود و الاتفاقيات المبرمة بين المؤسستين (البنكية ، التأمينية) فقد سهلت على الزبائن عناء التنقل بين المؤسسة التامين و البنوك حيث أصبح بإمكانهم قيام بعمليات بنكية وتأمينية في نفس الوقت . علما انه أصبح سارية المفعول بداية عام 2008 و هو التاريخ الذي أجريت فيه معظم الاتفاقيات بين المؤسستين .

اختبار الفرضيات :

من خلال الدراسة التي قمنا بها بخصوص الدور الذي تلعب منتجات التامين في تعزيز نشاط البنكي ، استطعنا إثبات صحة الفرضيات التي افترضناها سابقا بخصوص التامين و البنوك بشكل عام .

أما بالنسبة للفرضية الثانية المتعلقة بالتامين البنكي فإنها صناعة جديدة عانت الكثير للوصول إلى غايتها و ذلك بسب المعوقات التي واجهتها بسبب انعدام أو قلة القوانين المنظمة لهذه الصناعة .

إضافة إلى أن الدراسة سمحت لنا باكتشاف الدور الذي تلعبه المنتجات في تعزيز نشاط المصرفي و ذلك عن طريق الإيراد الذي يجنيه البنك من خلال العمولة التي يأخذها عن كل عملية يقوم بها .

نتائج الدراسة :

سمحت لنا هذه الدراسة بالتوصل إلى عدة نتائج آلا وهي :

- ✓ البنوك و التامين مؤسستين تجاريتين تسعى لتحقيق أكبر عائد و ذلك من خلال التعاون و الابتكار تخدم كلتا المؤسستين .
- ✓ البنوك لتقوم بصناعة المنتج التأميني وإنما هي قناة للتوزيع فقط و تأخذ مقابل ذلك عمولة ,
- ✓ إن القوانين التي تنظم البنوك لازالت غبر كافية من اجل تطويرا لصناعة التأمينية في الجزائر .
- ✓ إن عملية بيع المنتجات هي أكثر عمليات البيع صعوبة بالمقارنة مع منتوجات مادية ، لأنها منتج غير ملموس و تكمن الصعوبة في درجة إقناع الزبائن بالمنتج و القيام بتوقيع العقد .
- ✓ قلة الوعي لدى الناس بخصوص صناعة التامين المصرفي و أهميته بالنسبة لهم و مدى تسهيل معاملاتهم و تقليل تكلفة التنقل من مكان إلى آخر .

الاقتراحات و التوصيات :

- ➢ أقترح على المؤسسة الجامعية أن تقوم باتفاقيات منع البنوك والموسسات التأمينية و ذلك لتسهيل على البحثين مهام البحث وجمع المعلومات رسمية خاصة مايتعلق بالأرقام .
- ➢ أما بالنسبة للصناعة التامين البنكي فإنني اقترح أخذ الدول المتقدة في هذا المجال كمثال و السير على خطاهم لنستطيع مواكبة التطورات .
- ➢ إضافة إلى العمل على تطبيق الجيد للقوانين و عدم تجاهلها .

تمهيد الفصل الأول

تعتبر المؤسسات المالية ذات أهمية في حياة الأشخاص و المجتمع ، إذ أنها تحتل مراكز جد حساسة في النظام المالي و نخص بالذكر البنوك و مؤسسات التامين ، ومع ظهور العولمة و التطورات الحاصلة في القطاعين أصبحا مرغمين على التعاون والإتحاد فيما بينهما لتحقيق مصلحه واحدة آلا وهي تحقيق أكبر عائد ممكن ، حيث أصبحت تربطهما علاقة طردية أي نجاح أول مرتبط بالثاني و العكس صحيح و عليه فإننا تطرقنا في هذا الفصل ثلاث مباحث الأول نتناول فيه مفاهيم حول البنوك ، و الثاني فيدور حول التامين أما المبحث الثالث تحدثنا فيه عن العلاقة بين البنوك و شركات التأمين و في الأخير تكون خلاصة الفصل.

المبحث الاول : مفاهيم حول البنوك

سنتناول في هذا المبحث ما يلي:

المطلب الأول: تعريف و نشأة البنوك التجارية:

أولا– تعريف البنوك التجارية:

تعريف البنك بالمفهوم التقليدي: هو عبارة عن وسيط مالي بين أصحاب الودائع عارضوا رؤوس الأموال ومستعمليها طالبوا رؤوس الأموال.

كما يعرف البنك بالمفهوم الاقتصادي على انه: منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع الأموال الفائضة عن حاجة الجمهور أو منشات.أعمال أو الدولة بغرض إقراضها للآخرين وفق أسس محددة. أو استثمارها في أوراق مالية محددة[1].

تتضارب التعاريف حول هذه البنوك، فهناك من يعتبر أن البنك التجاري هو تلك المؤسسة التي تقوم بمبادلة النقود الحاضرة بالودائع المصرفية، ومبادلة النقود المصرفية بالودائع الحاضرة، كما أن البنك التجاري يقوم بمبادلة الودائع بالكمبيالات وبالسندات الحكومية والتعهدات المضمونة من المؤسسات التجارية[2].

وهناك من يرى أن الميزة الأساسية لأي بنك تجاري هي قبول ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب، (الحسابات الجارية الدائنة) أو بعد أجل قصير (الودائع لأجل أو بأخطار). فالبنوك العقارية والبنوك الصناعية وبنوك التسليف الزراعي لا تتمتع بهذه الخاصية دون شك، ولذا تعرف هذه البنوك أيضا ببنوك الودائع.[1]

[1] شاكر القزويني , محاضرات في اقتصاد البنوك , ديوان المطبوعات الجامعية , طبعة 2000, الجزائر، 182 , ص 25.
[2] سامي خليل، النقود والبنوك، شركة كاظم للنشر والترجمة والتوزيع، الكويت, طبعة 1982، ص182،181.

ويعرفها البعض الآخر بأنها عبارة عن مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تطلع أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير، والتعامل بصفة أساسية في الائتمان القصير الأجل، وبناءا على ذلك لا تعتبر بنوكا تجارية ما لم تطلع بقبول الودائع القابلة للسحب لدى الطلب من المؤسسات الائتمانية أو ما يقتصر نشاطه الأساسي في مزاولة عمليات الائتمان ذي الأجل الطويل كبنوك الادخار وبنوك الرهن العقاري وما إليها[2].

و يعرف أيضا بأنه المنشاة التي تنصب عملياتها الرئيسية على حشد الموارد المالية و النقود الفائضة عن حاجة الجمهور و المؤسسات في شكل ادخارات بغرض إقراضها و توظيفها للآخرين وفق قواعد و أساليب معينة[3].

ثانيا– نشأة البنوك التجارية:[4]

إن البدايات الأولى للعمليات المصرفية ترتقي إلى عهد بابل{العراق القديم} في الألف الرابع قبل الميلاد.أما الإغريق عرفوا قبل الميلاد بأربعة قرون بداية العمليات التي تزاولها البنوك المعاصرة كتبادل العملات و حفظ الودائع و منح القروض, أما فكرة الاتجار بالنقود فقد بدأت في العصور الوسطى بفكرة الصراف {الصيرفي} الذي يكتسب دخله من مبادلة العملات سواء كانت أجنبية أو محلية. أما البنوك بشكلها الحالي فقد ظهرت في الفترة الأخيرة من القرون الوسطى ق 13 و 14 م. بعد ازدهار البنوك الايطالية على اثر الحروب الصليبية, فقد كانت تلك الحروب تستلزم نفقات طائلة لغرض تجهيز الجيوش, كما أن العائدين منها من المحاربين قد جلبوا معهم خيرات كثيرة سواء عن طريق النهب أو الشراء.

[1] محمود عيسوي، مصطفى عيسى خضر، دراسات في المحاسبة المتخصصة في شركات التأمين وبنوك التجارة، دار المعارف، مصر, طبعة 1983، ص92.

[2] محمد زكي الشافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية , طبعة 1982،ص 232.

[3] محمود سحنون ، الاقتصاد النقدي والمصرفي ، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع, الطبعة الأولى, قسنطينة ,2003,ص 76.

[4] شاكر القزويني, مرجع سابق, ص 25- 26.

و ترتب عن كل هذا النشاط تكدسا في الثروات و نموا متزايدا للفعاليات المصرفية, و كان الصائغ و التاجر و الصيرفي من أكثر المستفيدين من هذا التحول الكبير , و قد قضت ضرورة التعامل شيوع فكرة قبول الودائع للمحافظة عليها من الضياع مقابل شهادات اسمية ثم بدا بتحويل الودائع من اسم لاسم {أي نقل الحق من قيمتها} بحضور الطرفين, و فيما بعد بمجرد التظهير,و أخيرا ظهرت شهادات إيداع لحامله{أي بدون تعيين اسم المستفيد} التي انبثق منها الشيك و البنكنوت {أي النقود الورقية}بشكله الحديث.

و حيث لم يكتف الصيارفة بمجرد قبول الودائع فقد عملوا على استثمار أموالهم الخاصة بإقراضها للغير نظير الفوائد التي يتحصلون عليها منهم,و في مرحلة لاحقة عملوا على استثمار الودائع التي لديهم, أي مال الغير المودع عندهم بإقراضها للغير نظير فائدة, و قد حققوا من وراء ذلك إرباحا طائلة.و لم تقف ممارسة الصيارفة عند هذا الحد,فقد يسمحون لعملائهم بسحب مبالغ تتجاوز أرصدة ودائعهم و هذا هو السحب على المكشوف,مما سبب في النهاية إفلاس عدد من بيوت الصيرفة نتيجة تعذر وفاء الديون,الأمر الذي دفع المفكرين في أواخر ق 19م إلى المطالبة بإنشاء بيوت مصرفية حكومية تقوم بحفظ الودائع و السهر على سلامتها.

وهكذا تطورت الممارسات المالية من صراف إلى بيت الصيرفة إلى البنك و على اثر الاكتشافات الجغرافية الكبرى بدا مركز الثقل في التجارة ينتقل ابتداء من القرن 16م من البحر الأبيض المتوسط إلى المحيط الأطلسي, و خاصة بعد أن أصبح البحر الأبيض غير امن بالنسبة لتروبا, و قد شهد الساحل الاروبي المطل على المحيط الأطلسي, ارتفاع شان اسبانيا و البرتغال ثم هولندا ثم انجلترا و فرنسا,و قد ازدادت الأعمال الصيرفية في هذه الدول نتيجة تدفق الخيرات و المعادن النفيسة عليها في القرنين 16 و17 م و منذ بداية ق18م.زاد عدد البنوك في اروبا و كان أكثرها صغيرا و عائليا.

و قد زادت وظائف البنوك بالإضافة إلى الخصم فقد توسعت في الإقراض و التسهيلات الائتمانية و خلق النقود,و بمجيء الثورة الصناعية و الدخول في عصر الإنتاج الكبير القائم على تقسيم العمل{و الذي يحتاج تسييره إلى أموال كبيرة} أخذت البنوك تتوسع هي الأخرى في ق 19م و تأخذ شكل شركات مساهمة, و اعتبارا من النصف الثاني من ذلك القرن ازداد عدد البنوك المتخصصة في الإقراض المتوسط و الطويل الأجل و في واخرق 19م و مع بلوغ الرأسمالية مرحلتها الاحتكارية بدأت حركة تركز البنوك بواسطة الاندماج أو بطريق الشركة القابضة, و قد اتسع نطاق حركة التركز بعد أل ح.ع.1 في معظم البلدان الرأسمالية , و قد صاحب ذلك ازدياد تدخل الدولة في تنظيم إعمال البنوك فقصرت حق إصدار الأوراق النقدية, البنكنوت على بنوك معينة عرفت بالبنوك المركزية,في حين ظلت البنوك التجارية متخصصة في تمويل العمليات التجارية و خاصة خلق نقود الودائع و البنوك المركزية تأخر ظهورها نسبيا, السويد 1668م,انجلترا 1694م, فرنسا 1800م[1].

المطلب الثاني: أهداف و خصائص البنوك التجارية:

أولا:أهداف البنوك التجارية:

من خلال تعريف البنوك التجارية نستخلص مجموعة من الأهداف :

- تهيئة الأموال وضخها في مجالات استثمار متعددة.

- تساهم البنوك التجارية من خلال القروض التي تمنحها في تطوير وتنمية مختلفة القطاعات لاقتصادية.

- يهدف إلى تنمية الادخار واستثمار المالي في الداخل والخارج.

[1] شاكر القزويني ,محاضرات في اقتصاد البنوك,ديوان المطبوعات الجامعية,الجزائر,طبعة 2000,ص 26 -27.

- يهدف إلي تقديم خدمات متميز لتضمن البقاء والنمو والاستثمار وتحقيق الإرباح وتعزيز المراكز التنافسية لها.

- يهدف إلي إغراء المتعاملين بشتى الوسائل على ولوج أبوابها باعتبار إن اجتذاب الزبون الجيد يعتبر ربح.

- يهدف إلي تشجيع الصناعات التقليدية والمحلية وتطورها.

- يهدف إلي خلق مناصب شغل وذلك باء عطاء قروض صغيرة من اجل إنشاء مؤسسات صغيرة وبالتالي القضاء على البطالة.[1]

خصائص البنوك التجارية :[2]

تمثل البنوك التجارية النوع الثاني من أشخاص النظرية النقدية, أي أنها تأتي في الدرجة الثانية بعد البنك المركزية ضمن الجهاز المصرفي لدولة ما ,وهي تتميز بعد خصائص منها القدرة على ترتيب ميزاتها بشكل يمكنها من تأدية وظائفها بتقنية عالية ومجزية ويمكن تحديد خصائص البنوك التجارية بما يلي:

– تتأثر برقابة المصرف المركزي ولا تؤثر عليه: يمارس البنك المركزي رقابة على المصارف من خلال جهاز مكلف بذلك, في حين إن المصاريف التجارية مجتمعة لا تمكن أن تمارس أية رقابة توجيهية على المصارف بل يحق له كذلك أن يفرض عليها أحكاما واجبة التنفيذ تحت طائلة العقوبات المدنية و الجنائية,و كذا التحقق من مدى تقييد كل مصرف بالقواعد المالية و بالقوانين و التعليمات التي تصدرها السلطات النقدية.

[1] فلاح حسن الحسيني, إدارة البنوك, دار وائل للنشر و التوزيع, الأردن, طبعة 2003, ص33

[2] سليمان بودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت,طبعة 1996، ص114-115.

ب–تعدد البنوك التجارية و البنك المركزي واحد :

تتعدد البنوك التجارية و تتفرع تبعا لحاجة السوق النقدية, إلا أن تعددها لا يمنع من ملاحظة الاتجاه العام نحو التركز و تحقق نوع من التفاهم بين مختلف البنوك التجارية في الاقتصاديات الرأسمالية المعاصرة,هذا التركز من شانه خلق وحدات مصرفية ضخمة قادرة على التمويل الواسع و السيطرة تشبه الاحتكارية على أسواق النقد و المال,غير أن هذا التركيز لم يصل بعد إلى مرحلة تصور وجود بنك تجاري واحد في بلد ما فهذا الأمر غير واقعي و غير عملي لأنه يؤدي إلى إضعاف القدرة على خلق النقود المصرفية.

ج– تختلف النقود المصرفية عن النقود القانونية:

تختلف النقود المصرفية التي تصدرها المصارف التجارية عن النقود القانونية التي يصدرها البنك المركزي,فالأولى ابرائية و غير نهائية و الثانية ابرائية نهائية بقوة القانون,و تتمثل النقود القانونية في قيمتها"المطلقة"بصرف النظر عن اختلاف الزمان و المكان بعكس نقود الودائع التي تكون عادة متباينة و متغايرة تخضع لأسعار فائدة تختلف باختلاف الزمان و المكان و النقود القانونية تخاطب كافة القطاعات في حين أن النقود المصرفية تخاطب عادة القطاعات الاقتصادية.

د– تسعى البنوك التجارية إلى الربح عكس البنك المركزي :

تعتبر البنوك التجارية مشاريع رأسمالية,هدفها الأساسي تحقيق اكبر قدر من الربح و بأقل نفقة ممكنة و هي غالبا ما تكون مملوكة من الأفراد أو الشركات و هذا الهدف مختلف عن أهداف البنك المركزي التي تتلخص في الإشراف و الرقابة و التوجيه و إصدار النقود القانونية و تنفيذ السياسة النقدية.[1]

[1] سليمان بودياب,مرجع سابق, ص115.

المطلب الثالث : أنواع البنوك و أهميتها :

- **أنواع البنوك :**

يمكن تقسيم البنوك إلى مجموعات مختلفة وذلك وفق أسس و معايير معينة حيث يمكن النظر إلى التقسيمات البنوك من حيث :

1) من حيث الجنسية تنقسم إلى :

a) المصارف الوطنية :وهي مصارف التي تعود ملكيتها إلى أشخاص طبيعيين أو اعتباريين تابعين للدولة التي تقوم هذه المصارف على أرضها.

b) المصارف الإقليمية : و هي مصارف التي يشترك في ملكيتها عدد من الدول منطقة معينة .

c) المصارف الدولية : وهي المصارف و الصناديق المنبثقة عن هيئات دولية كالمصارف الدولي ،و صندوق النقد الدولي .

2) من حيث الوضع القانوني تنقسم إلى :

a) البنوك العامة : هي البنوك التي تكون ملكيتها للدولة بكامل رأسمالها و يشرف على أعمالها و أنشطتها بنك الحكومة (البنك المركزي).

b) البنوك الخاصة : و هي البنوك التي يملكها أشخاص سواء طبيعيين أو معنويين وهي التي تتولى إدارتها

c) البنوك المختلطة : و تتمثل في البنوك التي تشترك في ملكيتها و إدارتها كل من الدولة و الأفراد و الهيئات و لكي تحافظ الدولة على سيطرتها على هذه البنوك حيث أنها تملك أكثر من نصف رأسمالها ، الأمر الذي يسمح لها بالإشراف عليها و بما يتفق مع السياسات المالية و الاقتصادية للدولة .

3) **من حيث الغرض من إنشائه و النشاط الذي تمارسه تنقسم إلى :**

a) البنك المركزي : هو كيان الذي يتمتع بشخصية اعتبارية مستقلة ، و يستمد وجوده كمؤسسة عامة و يقوم بجمع أعماله وفقا لأحكام القانون و له الحق في أن يمتلك و يتصرف في ممتلكاته .

b) البنك التجاري :يقصد بالبنوك التجارية ذلك النوع من البنوك الذي يستطيع خلق النقود الودائع أو ما يسمى بالبنوك المصرفية حيث تقوم البنوك التجارية بقبول الودائع العملاء ، مقابل ذلك تعظيم فوائد على ودائع لديهم ، ثم تقوم بإقراض هذه الودائع للمقترضين و تمنحهم الائتمان و تحصل منهم على فوائد مقابل ذلك .

c) البنوك المتخصصة : هي تلك البنوك التي تقوم بالعمليات المصرفية التي تخدم نوعا محددا من النشاط الاقتصادي وفقا للقرارات الصادرة بتأسيسها و التي لا يكون قبول الودائع تحت الطلب من أوجه أنشطتها الأساسية .

d) البنوك الإسلامية : يعرف البنك الإسلامية بأنه المؤسسة المالية التي ينص قانون إنشائها و نظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية و على عدم التعامل بالفائدة أخذ و عطاء .

e) البنوك الإلكترونية : يستخدم اصطلاح البنوك الإلكترونية أو بنوك الانترنت كتعبير متطور و شامل للمفاهيم التي ظهرت مع مطلع التسعينات كمفهوم الخدمات المالية عن بعد والبنوك الإلكترونية عن بعد أو الخدمات المالية الذاتية.

وعليه النظام الذي يتيح للعميل الوصول إلى حساباته ، أو أية معلومات يريدها ، و الحصول على مختلف الخدمات و المنتجات المصرفية من خلال شبكة معلومات يرتبط بها جهاز الحاسوب الخاصة به أو أية وسيلة أخرى . [1]

[1] شهرزاد سبسي ، دور البنوك في بيع منتجات التامين البنكي ، مذكرة ماستر ،المدية ،سنة 2017/ 2016ص 8_17 .

➢ **أهمية البنوك** :

تظهر أهمية البنوك في العصر الحديث بأداعها أرصدة ضخمة من الودائع الصغيرة على مستوى الوفيرات المحققة من حجم الكبير و ذلك لما يلي :

- بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال أن يجد مستثمر المطلوب و العكس بالشروط و المدة الملائمة للاثنين .
- بدون المصارف تكون المخاطرة أكبر الاقتصار المشاركة على مشروع واحد.
- نظرا لتنوع استثمارات المصارف فإنها توزع المخاطر مما جعل في الإمكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية .
- يمكن للمصارف نظرا لكبر حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل.
- إن وساطة البنوك تزيد سيولة الاقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائد مما يقلل الطلب على النقود .[1]

[1] محمد الصيرفي ، إدارة المصارف ، دار الوفاء للنشر و الطباعة ، إسكندرية ، الطبعة الأولى ،2008 ،ص 13 .

المبحث الثاني: ماهية التأمين:

المطلب الاول : نشأة التامين ومفهومه :

مفهوم التامين :

تعدد التعاريف و اختلفت كل يعرفه حسب تخصصه و مجاله سنتطرق إلى أهمها :

1) **تعرف وليام وهاينز :**

التأمين طريقة تم بواسطتها تجميع الأخطار المعرض لها مجموعة من الأشخاص أو المنشآت عن طريق تحصيل الاشتراكات التي تعتبر بمثابة رأس المال يدفع منه التعويضات و بالتالي يعمل على تخفيض الخطر و عدم التأكد.

2) **تعريف أحمد جاد عبد الله :**

التأمين وسيلة لتعويض الفرد عن الخسائر المالية التي تحل به نتيجة لوقوع خطر معين و ذلك بواسطة توزيع هذه الخسارة على مجموعة كبيرة من الأفراد يكونوا جميعهم معرضين لهذا الخطر، و ذلك باتفاق سابق.

3) **تعريف عادل عز :**

نظام يهدف إلى حماية الأفراد و الهيئات من الخسائر المادية الناشئة عن تحقق الأخطار المحتملة الحدوث و التي يمكن أن تقع مستقبلا و تسبب خسائر يمكن قياسها ماديا و لا دخل لإرادة الأفراد أو الهيئات في حدوثها.[1]

[1] ناصر عبد الحميد علي ، التأمين التكافلي " التطبيق العلمي للاقتصاد الإسلامي التحديات و المواجهة ،ص 24 .

4) تعريف غريب الجمال:

عقد التأمين عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن [1]أن يؤدي إلى المؤمن له[2] أو المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه ، مبلغا من المال أو إيراد مرتبا أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث او تحقق الخطر المبين بالعقد و ذلك نظير قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن .[3]

نشأة و تطور التأمين :

نشأت فكرة التامين بنشوء فكرة التعاون أو التعاون أو التضامن في تحمل الأخطار التي قد يتعرض لها الأفراد أو الجماعات ، و ذلك بتوزيع الخسائر التي تلحق بالفرد على الجماعة بالمشاركة فيما بينهم ، حيث تجد أن التأمين يقوم على أساس توزيع النتائج الضارة للخطر على جماعة من الأفراد حتى لا يتحمل من حل هذا الخطر العبء و حده . ,

و تطورت هذه الفكرة بتطور المجتمعات ،فقد حدثنا التاريخ القديم أنه في مجتمعات الحضارات القديمة كالصين و الهند و البابليين كانت توجد جمعيات لتقديم الإعانات و المساعدات المادية للأسرة التي تفقد عائلتها ، و هو أول نوع من أنواع التأمين على الحياة .

و في العصور الوسطى لأوروبا و جدنا أن أول نوع من التأمين على الحياة ظهر ،هو التامين ضد الوفاة ، و بموجبه استطاع الفرد أن يحصل على وثيقة تأمين على حياته بملغ معين لمدة سنة واحدة ، و ذلك مقابل أن يدفع قسط يساوي نسبة معينة من المبلغ

[1] المؤمن : شركة التأمين .
[2]المؤمن له :هو الشخص طالب التأمين .
[3] عبد الإله نعمة جعفر ،النظم المحاسبية في البنوك و شركات التامين ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، الأردن ، الطبعة الأولى 2007 ،ص 307 .

التأمين فإذا ما توفي هذا الشخص خلال السنة يصرف لعائلته قيمة الوثيقة و إذا لم تحدث وفاة خلال السنة إنتهى التأمين دون الحصول على أي مبلغ .....[1]

و بناءا على ذلك فإن النشاط التأميني بشتى صوره المختلفة ، تتولاه الآن شركات التأمين ، حيث ينحصر نشاطها في تلقي الأقساط من المؤمن لهم و استغلال هذه الأموال في أوجه استثمارية مضمونة بهدف تدبير الأموال اللازمة للوفاة بالتعويضات التي قد تلتزم هذه الشركات بأدائها إلى المؤمن لهم حال وقوع الأخطار ضدها .

و نظرا لما تحتله هذه الشركات من موقع هام في الاقتصاد الوطني فقد أصدرت الدول القوانين و الأنظمة التي تنظم عملياتها ، و تضع أسس للرقابة عليها باعتبارها أحد أهم الأوعية الادخارية في المجتمع . و التي تساهم في عملية التنمية الاقتصادية ،و صيانة رأس المال القومي و تنمية نحو أفضل مجالات الاستثمار الاقتصادية . [2]

المطلب الثاني : مبادئ و أهمية التأميـــــن

مبادئ التأمين :

يخضع عقد التامين لمجموعتين من المبادئ القانونية :

المجموعة الأولى تخضع لها كل عقود التأمين وهي :

[1] و من هذا النوع من التأمين تطورت الفكرة ،و شملت مجلات واسعة من حياة المجتمع الاقتصادية و الإجتماعية و أصبح قواعد و نظم و أسس عملية تقوم عليها .و ظهرت أنواع عديدة من التأمينات غطت شتى مجلات الحياة ، ففي إطار نشاط النقل نشأ ما يعرف بالتأمين البحري ، حيث كان يحصل ملاك السفن على روض من رجال المال بقيمة السفينة و ماعليها من بضائع . و ذلك مقابل فوائد باهضة . و قد كانت هذه القروض و فوائدها تسدد عند وصول السفينة سالمة ، أما في حالة غرقها ، او تعرضها لعمليات قرصنة بحرية ، فإن القرض و فوائده يعتبران حق ملك السفينة و لايتم سدادها إلى المقرض .
و قد تطور هذا النوع من التأمين البحري بعد ذلك ، ليصبح في صورة علاقة تعاقدية بين رجال المال و ملاك السفن . و اعل هيئة (لوديز)التي تولت تطوير التأمين البحري منذ أكثر من 250 سنة هي الصورة الواضحة و المحدد في نشأة النشاط التأميني الحديث ، حيث تطور نشاط التأمين من خلال هذه الهيئة ليشمل كافة عمليات التأمين ، مقابل العديد من المخاطر المؤكدة و غير المؤكدة ,

[2] عبد الإ'له نعمة جعفر ، مردع سابق الذكر .

- ✓ مبدأ المصلحة التأمينية .
- ✓ مبدأ منتهى حسن النية .
- ✓ مبدأ السبب القريب .

المجموعة الثانية وتخضع لها عقود تأمين الممتلكات و المسؤولية فقط هي :

- ✓ مبدأ التعويض.
- ✓ مبدأ المشاركة.
- ✓ مبدأ الحلول في الحقوق .[1]

أهمية التأمين:

من خلال التعاريف السابقة و المختلفة اكتشفنا أغراض و أهدافا متعددة ، تقي المؤمن له من الأخطار المتوقعة أو غير متوقعة و تحفظ له حقه من الضياع . نلخصها في مايلي :

A. التأمين عامل من عوامل الأمان .

B. وسلة من وسائل حماية الإثمان .

C. الادخار و تكوين رؤوس الأموال .

سنشرع في شرحها بالتفصيل في مايلي :

- **التأمين عامل من عوامل الأمان :**

[1] ناصر عبد الحميد على ، مرجع سابق ، ص 28 .

يبعث التأمين في النفوس الطمأنينة حيث يتم الاحتياط لأحداث المستقبل و مفاجآت القدر فهو يؤمن الأشخاص و المنشآت من خسائر قد تلحقهم في أنفسهم و أموالهم ، و الإطمئنان هذا يحفز المجتمع على النمو و زيادة خلق فرص العمل جديدة و بالتالي زيادة معدلات التنمية بالمحافظة على رؤوس الأموال و إعادة تكوينها إذا ما تعرضت لخسائر .

- **وسيلة من وسائل حماية الائتمان :**

إن الحصول على تمويل يتطلب رهن مال (عقار _ سيارات _ بضائع_ سيارات _ بضائع) مقابل هذا التمويل ، وهذا المال قد يتعرض للهلاك فيضيع على الممول الحصول على حقه و ذلك يطلب من المدين عمل تأمين على هذه الأموال لصالح الممول حتى إذا تحقق خطر ما حل التأمين محل التأمين محل المال المرهون و أستطاع الدائن أن تستوفي حقه وفي حالة عدم وجود أموال للرهن يطلب عمل بوليصة التأمين ضده وفاة الشخص أو عجز الكلي عن العمل و الكسب لصالح الممول .

- **الادخار و تكوين رؤوس الأموال:**

لاتهدف كل أنواع التأمين لمواجهة أللأخطار و الكوارث تعرف لها الشخص ، ولكن هناك أنواع من التأمين على الحياة تعطي مجموعة ماادخر الشخص خلال فترة حياته و أرباحها عند وصول الشخص لسن معين و هو على قيد الحياة أو عند وصول أبنائه إلى سن التعليم الجامعي أو الزواج ، و يعتبر هذا النوع من التأمين وسيلة فعالة لتعبئة المدخرات في المجتمع و تكوين رؤوس أموال ضخمة لدى شركات التامين يسبب الفارق الزمني بين تحصيل الإقساط و دفع التعويضات أو المدخرات في نهاية فترة العقد و هذه المدخرات تساعد الدول في تنفيذ خططها الاستثمارية و التنموية ، باعتبارها أهم أحد مصادرها تمويل خطط التنمية . [1]

[1] ناصر عبد الحميد على ، مرجع سابق الذكر .

المطلب الثالث: مزايا التأمين:

تتضمن مزايا التامين الاجتماعية و الاقتصادية الرئيسية للتأمين:

- ✓ التعويض عن الخسارة .
- ✓ قلق و خوف أقل .
- ✓ مصدر تجميع أموال للاستثمار.
- ✓ منع الخسارة .
- ✓ تقوية الائتمان .

أ. **التعويض عن الخسارة** :

يتيح التعويض للأفراد و العائلات أن يعودوا إلى مركزهم المالية السابقة ، و ذلك بعد حدوث الخسارة ، كنتيجة لذلك يمكنهم المحافظة على استقرارهم المالي ، و لأنه يتم إعادة المؤمن لهم إلى مراكز هم سواء بشكل كلي أو جزئي ،فإنهم يكونوا أقل احتمالا لملئ طلبات من أجل المساعدة العامة أو من أجل طلب مساعدة الاجتماعية أو للبحث عن مساعدة مالية من الأقارب و الأصدقاء .

ب. **قلق و خوف أقل** : الميزة الثانية للتأمين هي تقليل القلق و الخوف قبل و بعد الخسارة على سبيل المثال إذا كان لدى رب العائلة مبالغ كافية من التأمين على الحياة فسيقل ذلك الاحتمالات القلق حول الأمان المالي لمن يعلونهم في حالة الوفاة المبكرة و يتم أيضا تخفيض القلق و الخوف بعد حدوث الخسارة لأن المؤمن لهم يعلمون أن لديهم تأمينا سوف يسدد الخسارة .

ت. مصدر تجميع أموال للاستثمار :

صناعة التأمين هي مصدر مهم لتجميع الأموال و استثمار رأس المال و زيادته ، و يتم تحصيل الأقساط مقدما قبل الخسارة و يمكن إقراض الأموال التي لا توجد حاجة إليها لسداد الخسائر العاجلة و المصروفات إلى منشآت الأعمال و يتم استثمار هذه المبالغ في مراكز التسوق و المستشفيات . [1]

[1] شهرزاد سبسي و آخرون ، دور البنوك في بيع منتجات التأمين البنكي ، مذكرة ماستر ، المدية ، 2016/ 2015 .

المطلب الرابع :علاقة بين البنوك وشركات التأمين .

- **أوجه التشابه بين البنوك و الشركات التأمين .**

هناك مواقع كثيرة تتشابه فيها البنوك و شركات التأمين و تختلف في مواقع أخرى سنتطرق في مايلي إليها واحدة تلوا الاخرى.

أولا . أوجه التشابه :

- ❖ تتجه كل المصارف و شركات التأمين تقدم أدوات ادخارية ذات طابع استثماري .
- ❖ تقوم شركات التأمين بمهمتي الاكتتاب بالتأمين و إدارة الموجودات و عليها تنجح في مجالين معا ، فقد تؤدي اكتتابات التأمين إلى خسائر لكن ذلك لا يؤثر على استمرارية الشركة التي تتمكن من تغطية هذه الخسائر من أرباع إستثمارتها .
- ❖ تستوفي شركات التأمين الأقساط قبل دفع المطالبات بوقت يمتد إلى سنوات أحيانا ، فتبقى لديها بعد دفع المصاريف احتياطات هي عبارة عن أموال المكتتبين حيث يتم استثمار هذه الأموال في جهة الموجودات كما يقوم المصرف بتوظيف و ودائع عملائه .
- ❖ تحتفظ شركات التأمين كما المصارف بأموال رأسمالية لأسباب عدة منها تلبية متطلبات السلطة الرقابية و الدلالة على القدرة المالية و التوسع في الأعمال ، أو كضمان تمكنها من دفع المطالبات غير المتوقعة أو للحفاظ على قيمة الشركة و تفادي في أزمة ملاءة و إفلاسها ، علما أن نسبة حقوق المساهمين إلى المطلوبات و إلى مجموع الميزاية تعتبر متدنية لدى شركات التأمين و المصارف على السواء .

- **أوجه الاختلاف بين البنوك وشركات التامين :جدول _1_**

	البنوك	شركات التأمين
1	تقوم بجمع الأموال ثم دراسته المنح التسليفات و القروض على أن تتقاضى الفوائد لاحقا .	تحصل على أقساط التأمين مقدما و تسدد التكاليف لاحقا عند ورودها.
2	الودائع التي تستحق لدى المصارف تحول إلى حساب الجاري أو تجدد تلقائيا إذا كان هناك تعليمات بهذه الخصوص.	أما بواليص التامين فهي تنتهي لدى استحقاق و تتطلب اتصال العميل لتجديد الاتفاقية إذا رغب بذلك .
3	تمنح المصارف التمويل لتلبية حاجة الأفراد و المؤسسات للقيام بأنشطة اقتصادية عدة.	تغطي شركات التأمين الخسائر التي يمكن أن يتكبدها المؤمن له من جراء الحوادث التي يتعرض لها في عمله.
4	إضافة إلى اختلاف أ جهزه الرقابة في كلتا القطاعين .	

خلاصة الفصل الاول :

إن البنوك و شركات التامين في المجتمع ، وهما بحاجة بعضهما للآخر من أجل إكمال الدور التنموي اللذان يقومان به .

حيث تكمن حاجة البنك للتامين مثلا يقوم احد العملاء بالاقتراض من البنك غالبنك يطلب التامين للحفاظ على مبل القرض بالإضافة يضمن إن ملغ القرض سيسترجع كاملا.

إما الحاجة التامين للبنك تكمن في إن المؤسسة التامين عن طريق العمليات التي تقوم بها فغنها تقوم بجع أموال و هذه الأموال تقوم باستثمارها فتلجأ للبنك باعتبار أن له الخبر في مجال الاستثمار الأموال .

تمهيد الفصل الثالث :

شهد القطاع المصرفي في الجزائر تطورا كبيرا وذلك من خلال سن قوانين تنهظ بهذه الصناعة من الظلام إلى النور ، وهو قانون 06_04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل المتمم لأمر 95_07 الصادر في 25 جانفي 1999 المتعلق بتوزيع منتجات التامين عبر شبابيك بنكية .

وهذا ماإلتمسناه عام 2008 و هو تاريخ الذي تم إبرام فيه معظم العقود و نأخذ كمثال بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR و مؤسسة التامين SAA في 20 أفريل 2008 .

في الفصل الثالث عالجنا الجانب التطبيقي لدراستنا فقسناه إلى ثلاث مباحث الأول يتضمن عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية ، والثاني تناولنا فيه المتوجات التأمينية المسوقة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية في وكالة " البرواقية ".

أما المبحث الثالث فكان عن كيفية سير عملية التامين في وكالة " البرواقية " .

المبحث الأول: عموميات حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية:

المطلب الأول: ماهية بنك الفلاحة و التنمية الريفية :

❖ **نشأة و تعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية:[1](ملحق 1).**

ينتمي بنك الفلاحة و التنمية الريفيةBADR إلى القطاع العمومي ، إذ يعتبر وسيلة من وسائل سياسة الحكومة الرامية إلى المشاركة في تنمية القطاع لفلاحي و ترقية العالم الريفي ، تم إنشاءه بموجب مرسوم رقم 82_106 المؤرخ في 13مارس 1982 تبعا لإعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري ، و ذلك بهدف المساهمة في تنمية القطاع الفلاحي و ترقيته ، و دعم النشاطات الصناعات التقليدية و الحرفية.

و في هذا الإطار قام بنك الفلاحة و التنمية الريفية بتمويل المؤسسات الفلاحية ، مزارع الدولة و المجموعات التعاونية ، و كذالك المستفيدين الفرديين للقوة الزراعية ، مزارع القطاع الخاص ، تعاونية الخدمات ،و الدواوين الفلاحية و المؤسسات الفلاحية الصناعية إلى جانب قطاع الصيد البحري .

و في إطار الإصلاحات الاقتصادية تحول بنك الفلاحة و التنمية الريفية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 22 مليار دينار جزائري ، مقسم إلى 2200 منهم بقيمة 1.000.000 د.ج للسهم الواحد ، و لكن بعد ظهور قانون النقد و القرض في 14_ 4_ 1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك ،و ألغي من خلاله نظام التخصص ، أصبح بنك الفلاحة و التنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر جميع الوظائف التي يقوم بها البنوك التجارية و المتمثلة في منح التسهيلات

[1] www.BADR-BANK.net

الائتمانية و تشجيع عملية الادخار بنوعيها بالفائدة و بدون فائدة ، و المساهمة في التنمية ، مع وضع قواعد تحمي البنك و تجعل معاملاته مع الزبائن أقل مخاطرة ، لتحقيق أهدافه وضع البنك إستراتيجية من خلال التغطية الجغرافية لكامل التراب الوطني باكثر من 300 وكالة . [1]

بنك الفلاحة و التنمية الريفية شركة مساهمة يقدر رأسمالها ب2,200,000,000 دج ومنذ سنة 1999 ارتفع رأس مالها ووصل إلى حد 33,000,000,000 دح.

و طبقا للمادة 10/90 المؤرخة في 1990/04/14 المتعلقة بقانون النقد و القرض , أصبح بنك الفلاحة و التنمية الريفية شخص معنوي وظيفته استقبال الودائع و تقديم القروض .[2]

مقرها الرئيسي متواجد بـ 17 شارع العقيد عميروش بالجزائر العاصمة،حيث يتمتع بالاستقلال المالي ويعد تاجرا مع الغير.

يتكون حاليا من 300 وكالة و حوالي 47 فرع عبر كامل التراب الوطني كما يُشَغِل ما يفوق 6500 عامل بالإضافة إلى 1000 مختص و مكلف بالزبائن كما يضمن تمويل أكثر من 300 نشاط مالي فلاحي.

أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية:[3] (ملحق 2).

- زيادة الموارد بأحسن تكلفة و مردودية عن طريق تقديم قروض منتجة و متنوعة مع احترام القواعد.

- تسيير دقيق لخزينة البنك سواء تعلق الأمر بالعملة المحلية أو العملة الأجنبية.

- ضمان التطور المنسجم للنشاطات المتعلقة بالبنك.

[1] FORMATOIN DE LA BABR .
[2] الجريدة الرسمية المرسوم رقم 82_106المؤرخ في 13 مارس 1982العدد 16 .
[3] www.BADR-BANK.net

- توسيع و بسط شبكته.

- إرضاء زبائنه بتقديمه منتجات و خدمات قادرة على الاستجابة لاحتياجاتهم.

- تكييف تسيير ديناميكي في مجال التحصيل أو التغطية.

- التطور التجاري من خلال إدخال طرق تسيير جديدة,كالتسويق,وإدخال تشكيلة جديدة من المنتج

مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية:

تم إنشاء بنك الفلاحة و التنمية الريفية " BADR " للاستجابة إلى الاحتياجات الاقتصادية,المتولدة عن رغبة سياسية بغية إعادة هيكلة النظام الفلاحي, و ضمان الاستقلالية الاقتصادية للبلاد و رفع المستوى المعيشي للمجتمع الريفي.و من مهامه الرئيسية:

- معالجة كل عمليات القروض,و الصرف,والخزينة.

- فتح حسابات لكل الأشخاص الطالبين لذلك.

- استقبال الودائع الآجلة و العاجلة.

- المشاركة في تجميع الادخارات.

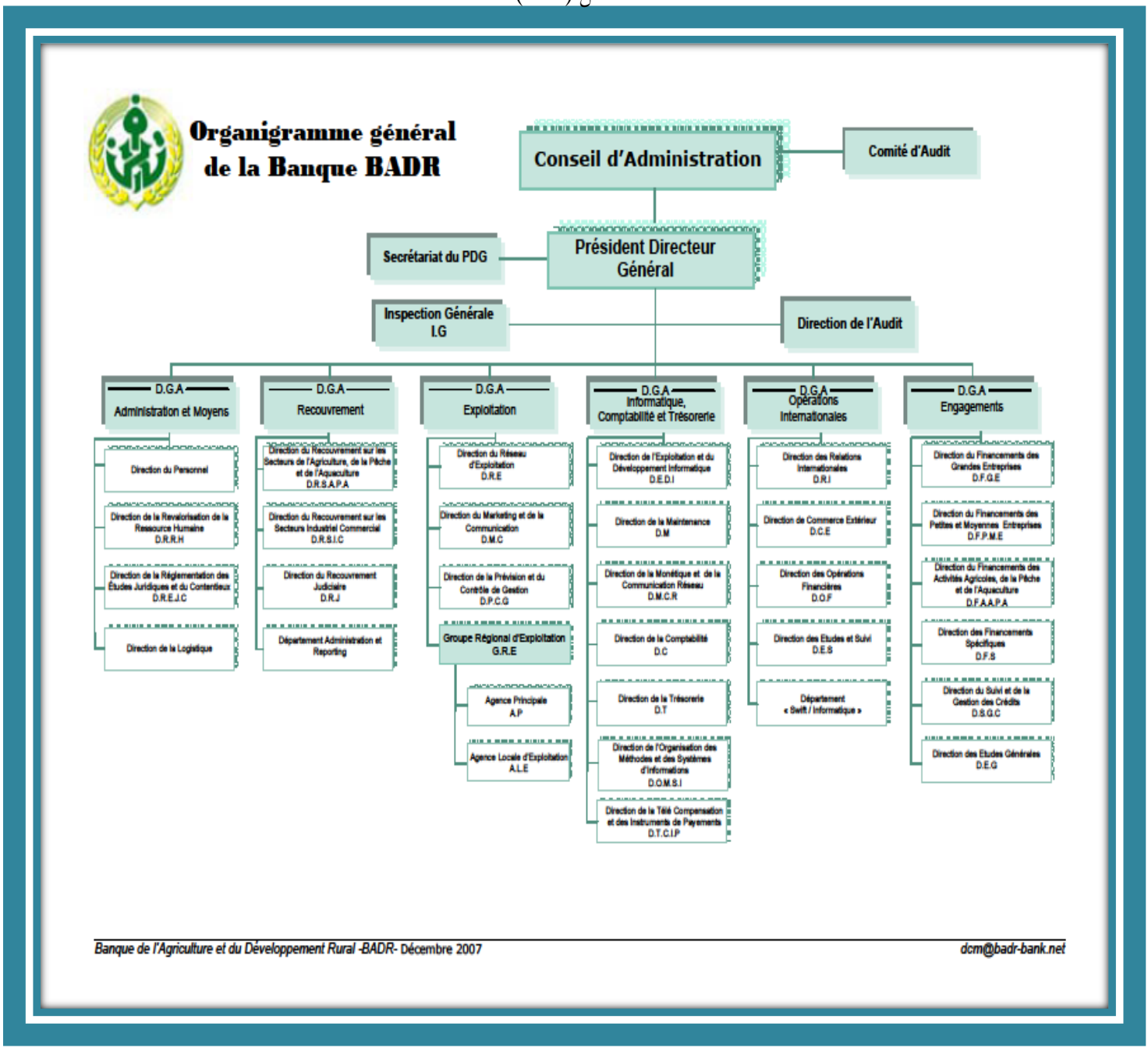
- المساهمة في تطوير القطاع الفلاحي.

- ضمان ترقية النشاطات الفلاحية و الصناعات الغذائية و الصناعات الفلاحية و الحرف.

- المراقبة مع السلطات الوصية من مطابقة التدفقات المالية للمؤسسات المستوطنة.

ا) الهيكل التنظيمي العام لبنك الفلاحة و التنمية الريفية:

شكل (1-3)



المصدر: www.BADR-BANK.net

المطلب الثاني : نبذة حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية BQRDبالبرواقية

التسمية التجارية : بنك الفلاحة و التنمية الريفية .

_ تاريخ بداية النشاط : 13. مارس . 1982. عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 82_ 106.

_ الشكل القانوني : شركة ذات أسهم .

_ مجال النشاط : المجال الفلاحي .

_ رأس مال الشركة : يبلغ رأس مالها الاجتماعي {3300000000}.

_ المقر الرئيسي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية : مقرها الرئيسي متواجد ن ب 17شارع العقيد عميروش بالجزائر العاصمة حيث يتمتع بالاستقلال المالي و يعد تاجرا مع الغير .

_مقر وكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية أين قمنا بالتربص :10 شارع الجمهورية بالبرواقية

_ هدفها الأساسي : تطوير القطاع الفلاحي و رفع من رقم الأعمال (ملحق 1)

_عدد الوكالات المشكلة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية : تعد شبكتها حوالي 300 وكالة و 39 مديرية جهوية .

_ الموارد البشرية : تقدر ب 7000 إطار و عاملون ينشطون ضمن الهياكل المركزية , الجهوية و المحلية

_ الهاتف : 025778071/ 025778070 .

المصدر بنك الفلاحة و التنمية الريفية بالبرواقية .

الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية "البرواقية":

المصدر:بنك الفلاحة والتنمية الريفية

- **تقسيم الوظائف ضمن الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية "البرواقية":**

1.مديرية الوكالة: المدير.

2. المشرفين "superviseurs":

1.2. المشرف "front office": و مهيكل في قطبين:

- قطب الزبائن"pole clienteles" و الذي يجمع: - الاستقبال و التوجيه.

- المكلفون بالزبائن:

- المكلفون بالزبائن المؤسسات.

- المكلفون بالزبائن الخواص.

- قطب المعاملات التجارية"pole transactions": و الذي يجمع:

- الخدمات السريعة "**banque debout**"

- محاسبة الإيداعات.

- الخزينة الرئيسية.

2.2. المشرف"Back office": و الذي يجمع: - المكلف بعمليات القروض.

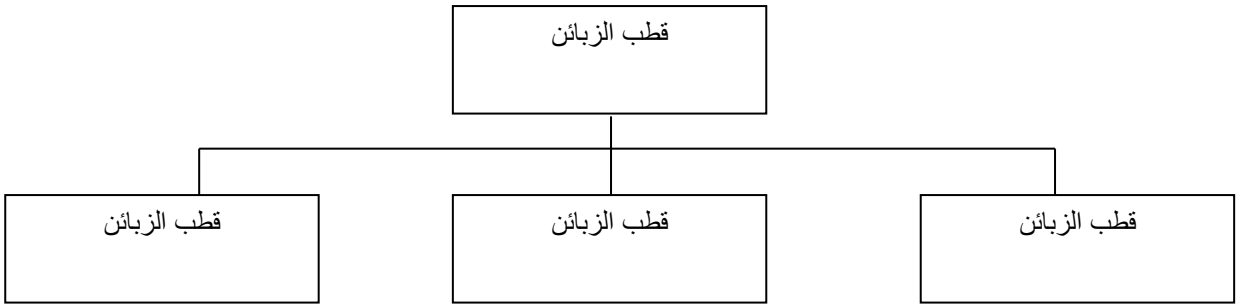
- المكلف بعمليات التجارة الخارجية.

- المكلف بوسائل الدفع.

- المكلف بالعمليات المحاسبية و الإدارية.

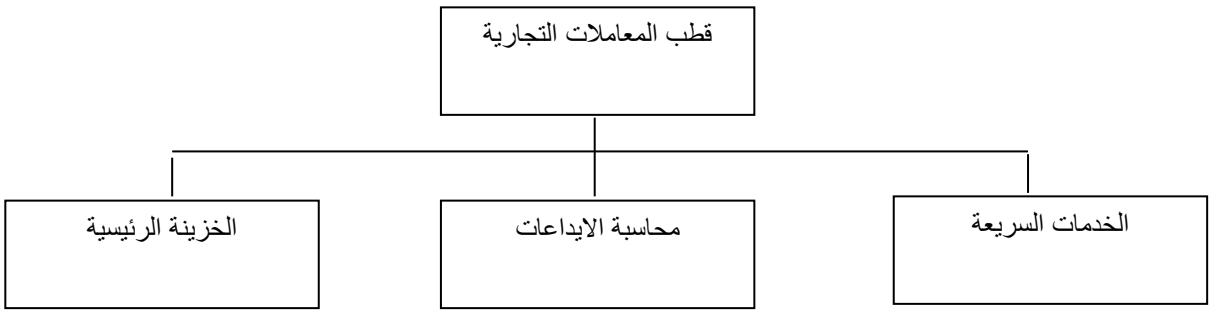
3. السكريتاريا.

شكل (3-1)



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

شكل(3_2)



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

شكل(3-3)



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

المطلب الثالث: الاتفاقية المبرمة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفيةBADR و مؤسسة التأمينية SAA:

وقعت الشركة الوطنية للتامين **SAA** مع بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR يوم 20 ابريل 2008 بمقر الشركة الوطنية للتامين في الجزائر العاصمة، على اتفاقية شراكة تسمح بتوفير المنتجات المقترحة من قبل الشركة الوطنية للتامين عبر شبابيك بنك الفلاحة و التنمية الريفية ،و تشمل هذه الاتفاقية بتوزيع منتجات التامين المتعلقة بالمخاطر الزراعية كاحتراق المحاصيل و البرد و الزراعات الفنية ، و الأخطار المتعلقة بجني المحاصيل ، كما تشمل أيضا على توزيع المنتجات التأمينية المتعلقة بالسكن ،من خلال عقود تامين تباع على مستوى شبابيك بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، الموزعة عبر التراب الوطني ، حيث يستفيد من خلال هذه الاتفاقية بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، من مبالغ تقدمها الشركة الوطنية للتامين كتعويض عن استعمال شبكة المصرفية في توزيع منتجاتها ، و تدفع على شكل عمولات محسوبة بنسب مؤوية على أقساط محصلة . و من اجل ضمان أحسن تسويق لمنتجات التامين فإن أعوان اكتتاب عقود التامين على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية خضعوا الى دورات تكوينية تنقسم إلى قسم نظري يتم على مستوى مراكز التكوين التابعة للشركة الوطنية للتامين ، و قسم تطبيقي على مستوى و كالتها.

(ملحق4).

موقع بنك التأمين في البنك : (ملحق 3)

نجد بنك التامين بالنسبة للبنك الفلاحة و التنمية للريفية BADR في FORONT OFFICE ، حيث نلقى في هذا الشباك : جهاز الحاسوب محمل بتطبيق"ORASS " لاكتتاب العقود إضافة إلى الآلة الطابعة أيضا الوثائق الهامة و الضرورية و العقود السابقة .

الوكيل المكتتب :

هو الشخص موظف لدى البنك مؤهل من قبل UAR {الاكتتاب عقود التامين } ،يخضع لتربص لا يقل عن96 ساعة حيث في نهاية هذا التربص يمنح بطاقة مهنية مسلمة من طرف UAR .

الزبون :

هو شخص طبيعي يوقع العقد لحسابه الخاص آو حساب الغير {يمكن أن يكون مؤمن له ، و مستفيد في نفس الوقت } .

المبحث الثاني : المنتجات التامين المسوقة في بنك الفلاحة و التنمية الريفية بالبرواقية وشروط تسييرها:

المطلب الأول : المنتجات التأمينية المسوقة من قبل البنك **BADR** :(ملحق 4).

بناءا على الاتفاقية المبرمة بين بنك BARD و SAA فإن بنك التأمين في BADR(ملحق 01) ملزم بتوزيع مجموعة من المنتجات حيث يمكن تصنيفها في ثلاث فئات آلا و هي :

1. التأمينات الفلاحية .
2. التأمينات على الأشخاص.
3. التأمينات على الأملاك.

1_ التأمينات الفلاحية :

في هذا النوع من التأمينات نجده يتفرع إلى عدة فروع هي كالتالي :

- ✓ التامين على البرد المحاصيل ، حيث لا تتجاوز قيمة التأمين 500000
- ✓ التامين على الحرائق المحاصيل حيث لا تتجاوز قيمة التأمين500000
- ✓ التامين متعدد الأخطار {الحرائق ، البرد }. حيث لا تتجاوز قيمة التأمين500000
- ✓ التامين متعدد الأخطار للبيوت البلاستيكية . حيث لا تتجاوز قيمة التأمين1500000
- ✓ التامين متعدد الأخطار للمستثمرات الفلاحية . حيث لا تتجاوز قيمة التأمين5000000
- ✓ التامين متعدد الأخطار للمزروعات الفنية. حيث لا تتجاوز قيمة التأمين5000000
- ✓ التامين على الآلات الفلاحية ، حيث لا تتجاوز قيمة التأمين5000000

- ✓ التامين على الفسائل، حيث لا تتجاوز قيمة التأمين1000000
- ✓ التامين على النخيل و التمور ، حيث لا تتجاوز قيمة التأمين 2500000

2- التأمينات على الأشخاص :

حيث تتفرع إلى :

- التأمين على السفر حيث لا تتجاوز قيمة التأمين

-تامين الحوادث الفردية أو الشخصية حيث لا تتراوح قيمة التأمين بين 500000 د ج و 1000000د ج

-تأمين الحج و العمرة ،حيث لتتجاوز قيمة التأمين ، وهنا تختلف قيمة التامين حسب العمر فمثلا الشخص الذي عمره 85_81 تكون قيمة التامين من 5000€ إلى 10000 €

-تامين الحوادث الجسدية .

3- التامين على الأملاك :

إذ نميز نوعين من التأمينات :

- تأمينات السكن ضد الكوارث الطبيعية {NAT, CAT }.ويتفرع إلى عدة أقسام المحيط الداخلي (الجدران) تتراوح قيمة التامين 1800000 أيضا الآلات الإلكترومنزلية لا تتجاوز قيمتها 50000 إضافة إلى الأشياء الثمينة مثل الذهب فلا تتجاوز قيمتها 300000 وقيمة تامين المحيط الخارجي (الحدائق و إلى غير ذلك ....) فتكون قيمة التامين 1000000 .

- تامين متعدد الأخطار . { M H } . (ملحق 02).

المطلب الثاني : الوثائق المشكلة لملف التامين البنكي :(ملحق5) .جدول (4)

نوع عقد التأمين	الوثائق المطلوبة
تأمين البرد و الحريق على المحاصيل	1. إستبانة التصريح بالخطر .(ملحق 04). 2. بوليصة التأمين على البرد او الحريق او البرد و الحريق . 3. رسم تخطيطي لقطعة الارض (المحصول). 4. نسخة للشروط العامة للعقد موقع بين الطرفين .
تأمين الماشية (الابقار ، الغنم ، الدواجن)	1. إستبانة التصريح بالخطر . 2. بوليصة التامين على الماشية . 3. محضر بيطري .اعتماد الاسطبل . 4. شهادة التطعيم . 5. فاتورة الشراء (الثروة الحيوانية ،أجهزة الاستعمال السلع). 6. نسخة من الشروط العامة موقع من قبل الطرفين .
تامين العتاد الفلاحي	1. استبانة التصريح بالخطر . 2. بوليصة التامين . 3. فاتورة شراء العتاد . 4. نسخة من الشروط العامة موقع من قبل الطرفين .
التامين المتعدد الأخطار للمزروعات الفتية و أشجار النخيل .	1. استبانة التصريح الخطر . 2. بوليصة التامين . 3. رسم تخطيطي للارض . 4. معلومات عن المحصول المؤمن 5. نسخة من الشروط العامة موقعة من قبل الطرفين .

و نحيطكم علما أن عند وقوع الخطر يجب التصريح بوقوع الضرر في الآجال المحدد سابقا اثناء إبرام العقد حيث تختلف مدة القانونية .

جدول(5) .

نوع العقد	المدة

التامين على البرد	4أيام
التامين على الحريق	7أيام
التامين على الدواجن	24ساعة في حالة الوفيات 7 أيام في حالة الحريق و فيضانات و عاصفة .

المطلب الثالث : قيمة العمولة التي يجنيها البنك أثناء قيام بعملية بيع بوليصة التامين (قيمة العمولة المتحصل عليها) (ملحق6)

إن كل عملية يقوم بها البنك التأميني بأخذ عليها عمولة المتفق عليها سابقا في المعاهدة المبرمة بين المؤسسة التأمينية SAA و البنك الفلاحة و التنمية الريفية بالبرواقية ، حيث تختلف النسبة لاختلاف نوع المنتج التأميني و الجدول التالي يوضح كل منتج و قيمة العمولة التي يتحصل عليها البنك جدول رقم(6)

المنتجات	العمولة
التامين على البرد	10%
التامين على حريق المحاصيل .	10%
التامين متعدد الأخطار (حرائق ،البرد).	10%
التامين متعدد الأخطار للبيوت البلاستيكية .	10%
التامين متعدد الأخطار للمستغلات الفلاحة .	10%
التامين متعدد الأخطار للمزروعات الفنية.	10%
الإسعاف في حالة السفر إلى الخارج .	10%
الحوادث الفردية أو الشخصية .	15%
عقد التامين لتعويض القرض الفردي .	10%
التأمينات السكن ضد الكوارث الطبيعية CAT ,NAT	05%
التامين متعدد الأخطار السكن MH .	20%
التامين متعدد الأخطار الماشية .	10%
التامين متعدد الأخطار لتربية الدواجن .	10%
التامين على الآلات و المعدات الزراعية .	10%

المبحث الثالث : سير عملية التامين البنكي في وكالة البرواقية :

المطلب الأول : المراحل المتبعة في عملية بيع بوليصة التأمين عبر شباك التأمين البنكي في وكالة البرواقية

للقيام بعملية التأمينية فإننا نمر بعدة مراحل وهي كالتالي:

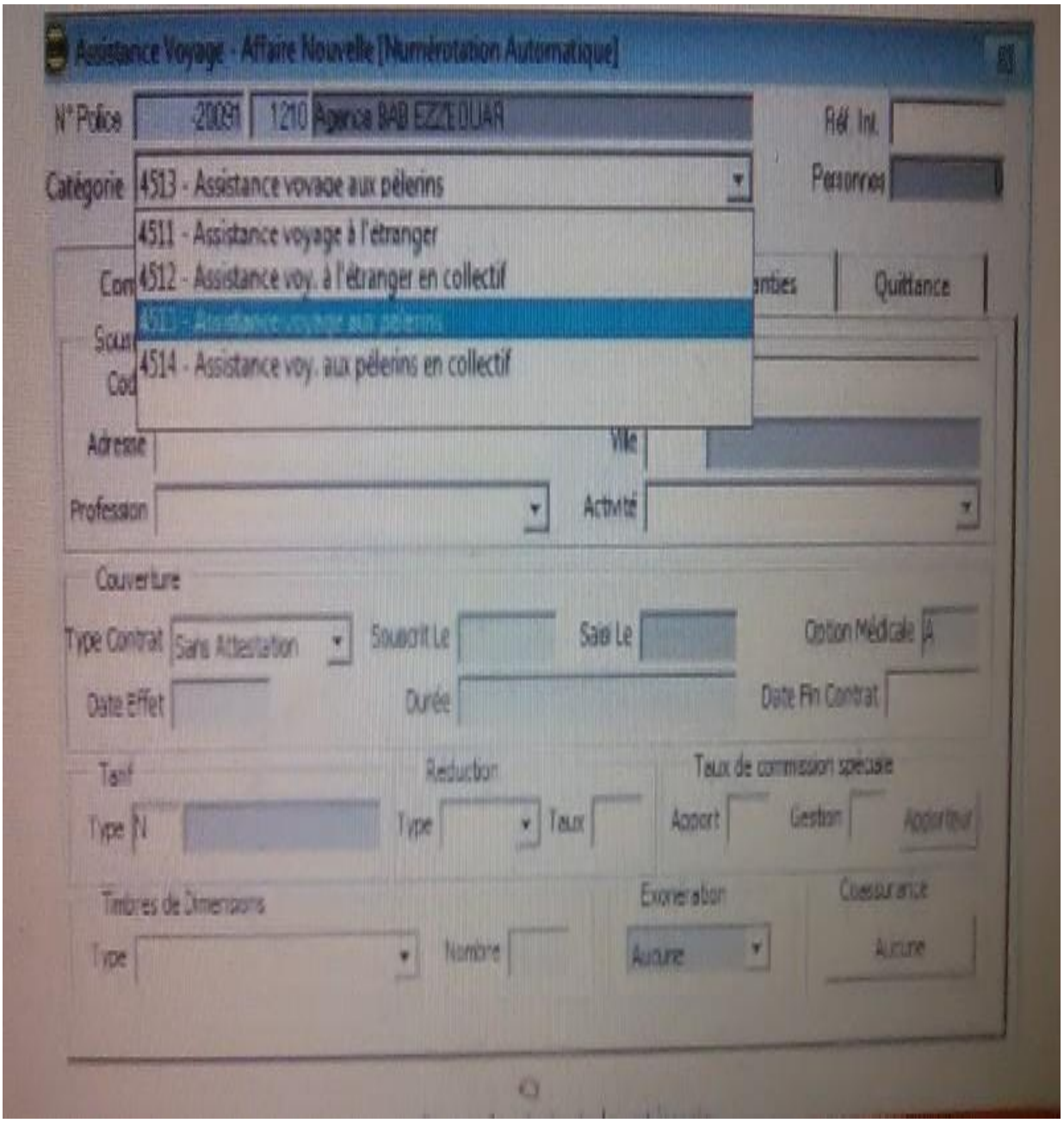
1. يقوم الزبون بالبحث عن المنتج .
2. يتقدم إلى البنك التامين لإبداء رغبته في التأمين.
3. يقوم الموظف بتقديم شرح مفصل عن الخدمة الزبون , حيث يقوم الموظف بإبلاغ الزبون بالمبلغ النهائي .
4. بعد ذالك يبدي الزبون الرغبة في التعامل مع البنك التأميني و ذالك عن طريق تقديم ملف خاص الخدمة المراد تقيمها
5. تسجيل العقد عن طريق إدخال معلومات لاستبيان أو الوثيقة FDR في برنامج ORASS.الموضحة كالتالي :

مثال التامين على للحج أو العمرة :

ننقر على أيقونة ORASS بعد ذلك تظهر لنا علبة حوار تطلب منا اختيار نوع المنتج :(ملحق 8).

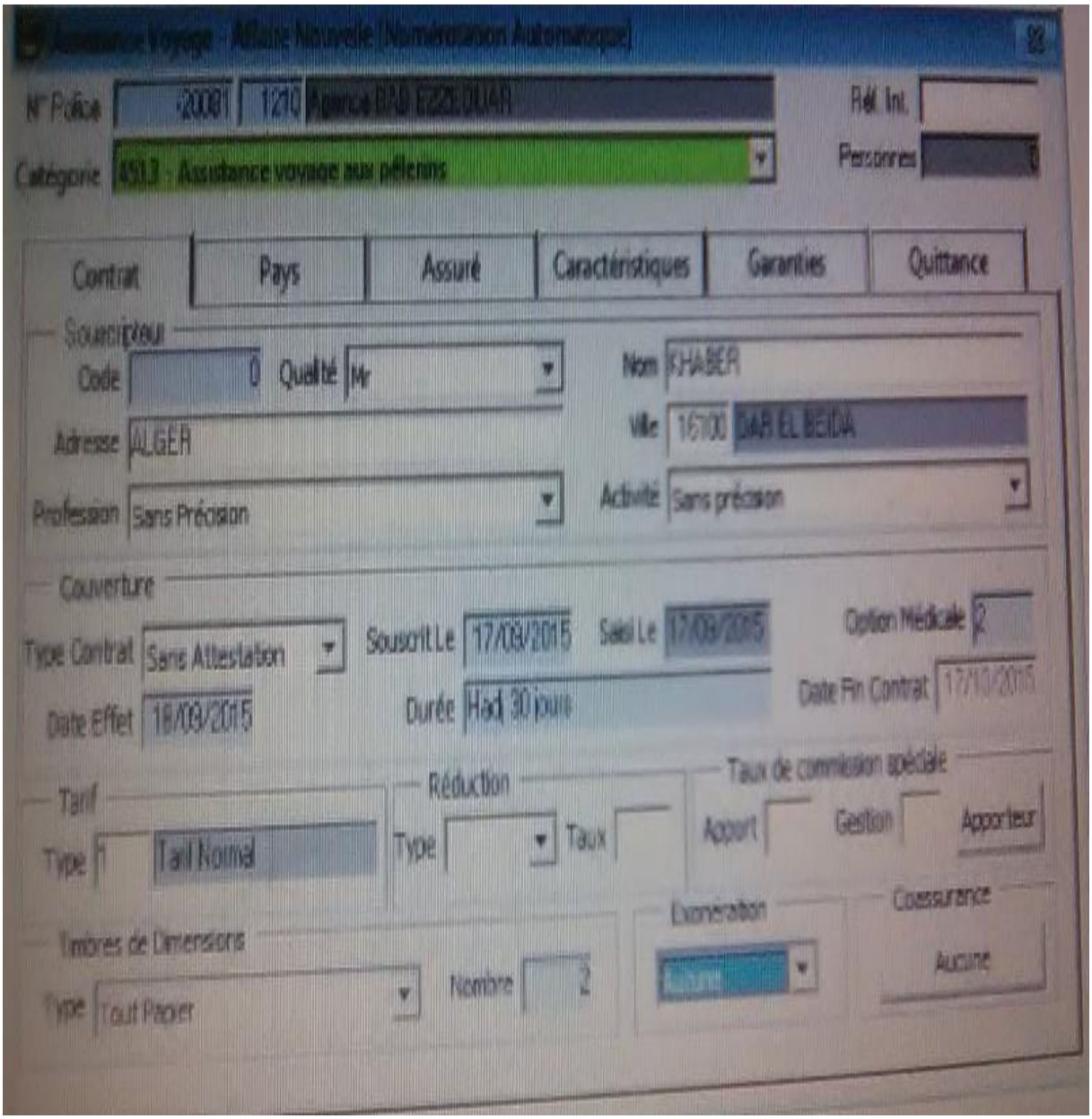
- التامين ألفلاحي .
- التامين على الأشخاص .
- التامين الممتلكات .

مثلا نختار تامين على الأشخاص {التامين الحج و العمرة } فتظهر لنا علبة حوار تكون كالتالي :



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

فبمجرد النقر على التامين علي الأشخاص {تامين الحج و العمرة } يظهر لنا حسابين {التسجيل الفردي } 4513 و{التسجيل الجماعي } 4514 كما هو موضح في الشكل أعلاه فنختار التامين على الحج الفردي فيظهر حساب 4513 كما هو موضح في الشكل التالي :



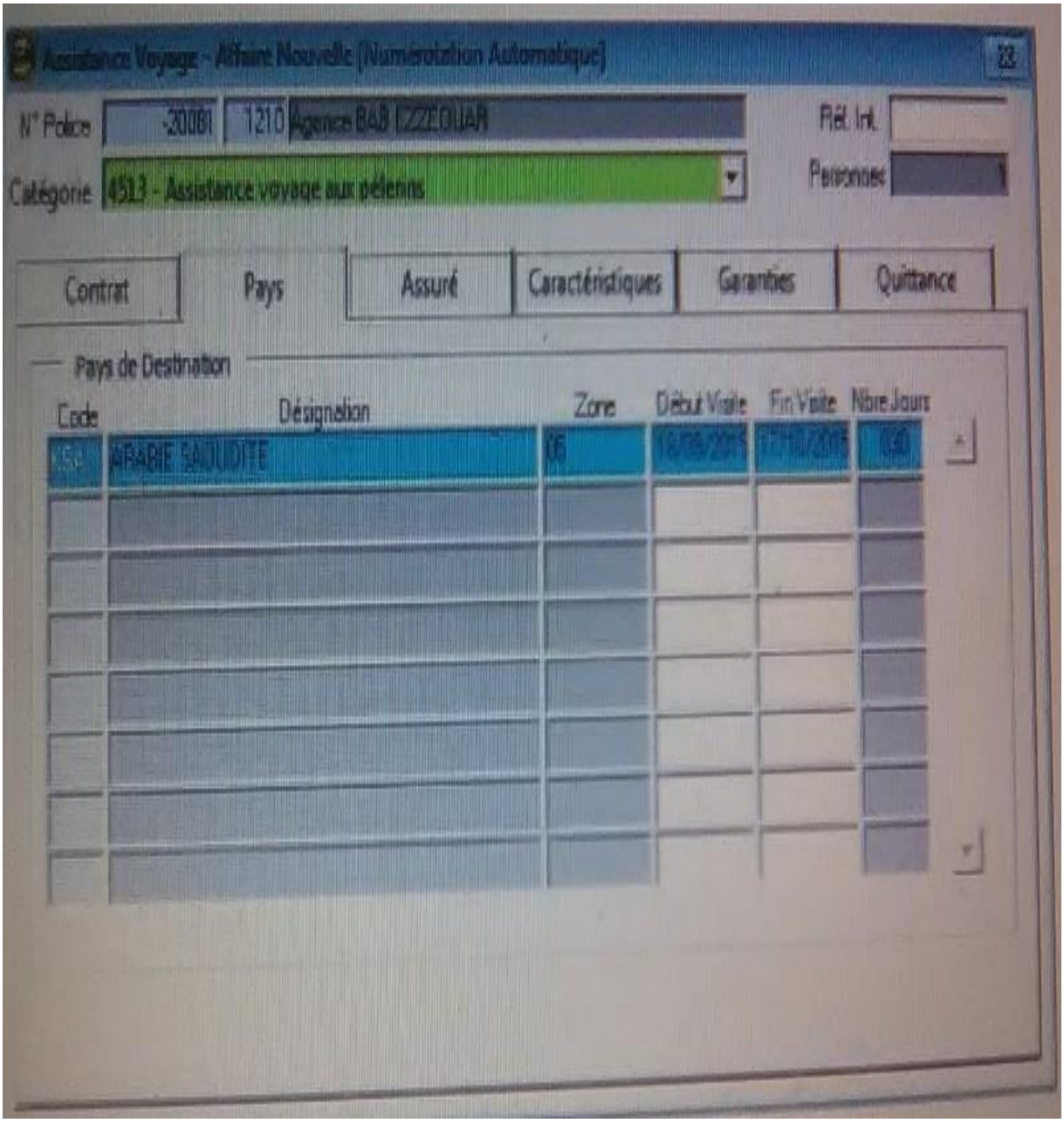
المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

فنقوم بإدخال المعلومات المتعلقة بالشخص إضافة إلى تاريخ بداية و نهاية العقد مدة العقد {الحج } .كل هذه العمليات نقوم بها

في خانة Contrat

ثم ننتقل إلى خانة المجاورة Pays فنجد جدول به رمز البلد KSA و اسم البلد السعودية أيضا تاريخ الذهاب و تاريخ الرجوع

و مدة الحج {30}

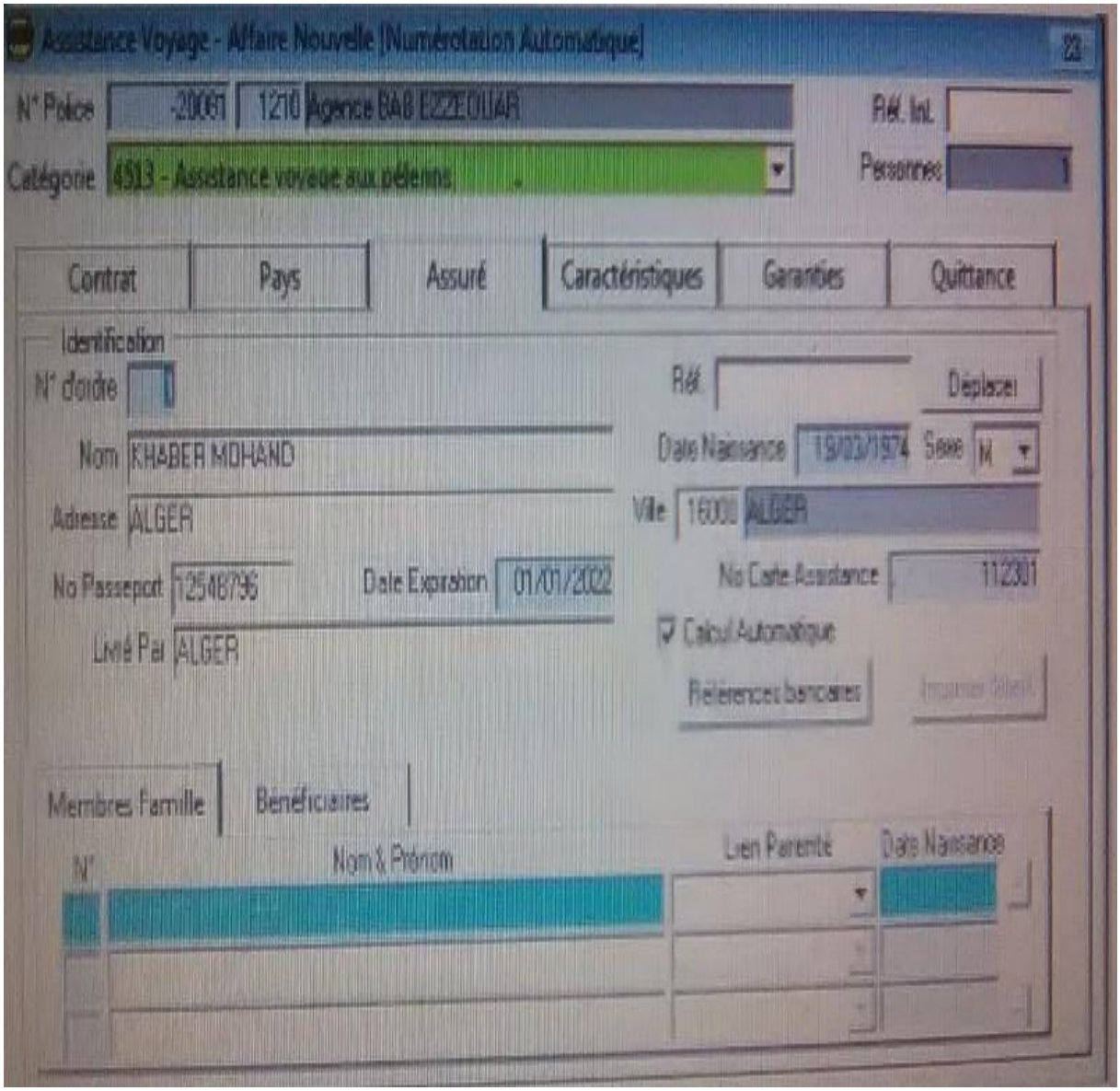


المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

ثم ننتقل إلى الخانة المتعلقة بالمؤمن Assure : نجد فيها المعلومات المتعلقة بالشخص المؤمن و تكون كالتالي :

- الاسم اللقب تاريخ الازدياد و مكان الازدياد .
- رقم جواز السفر .

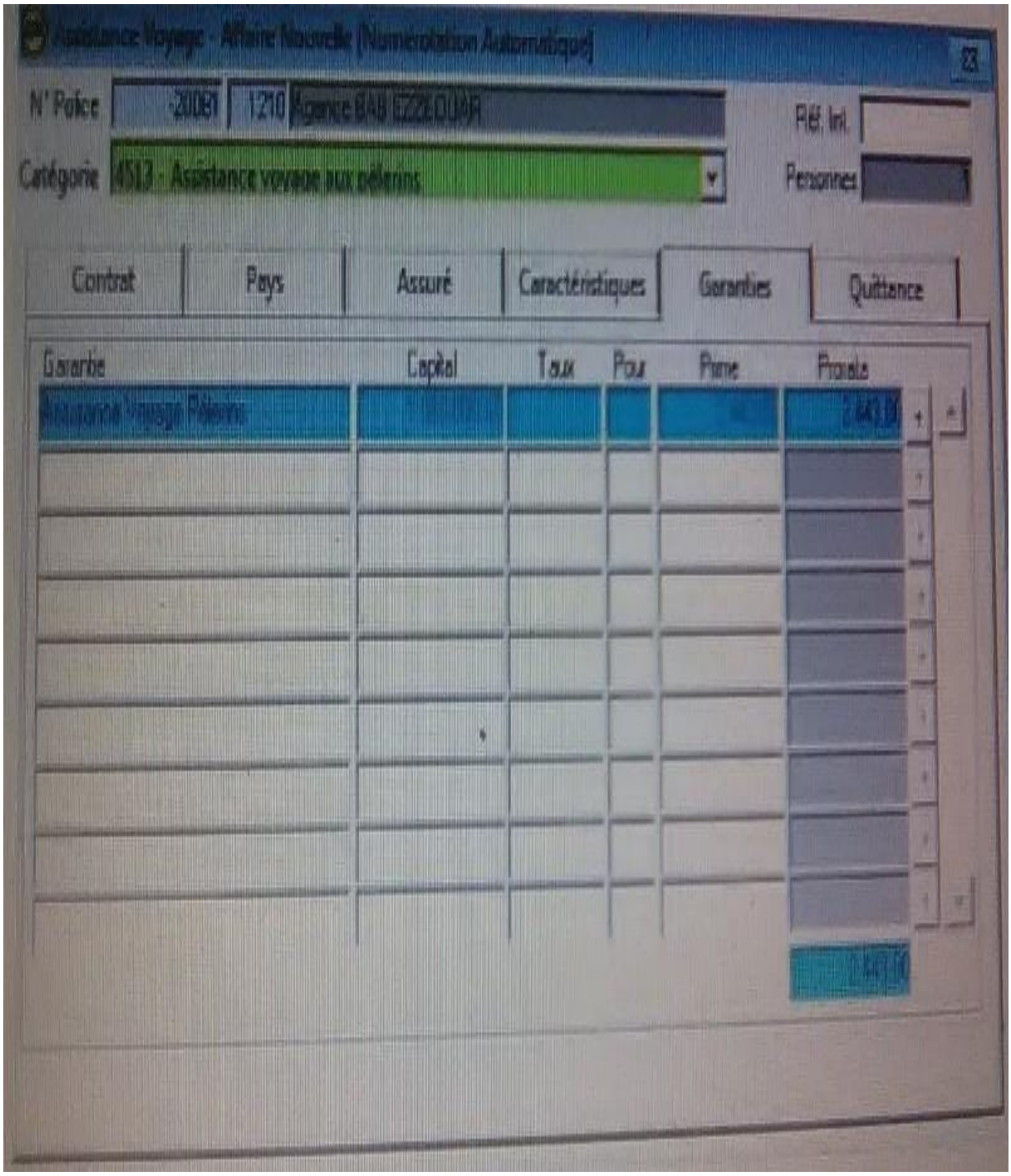
- رقم بطاقة التامين المقدمة له .



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

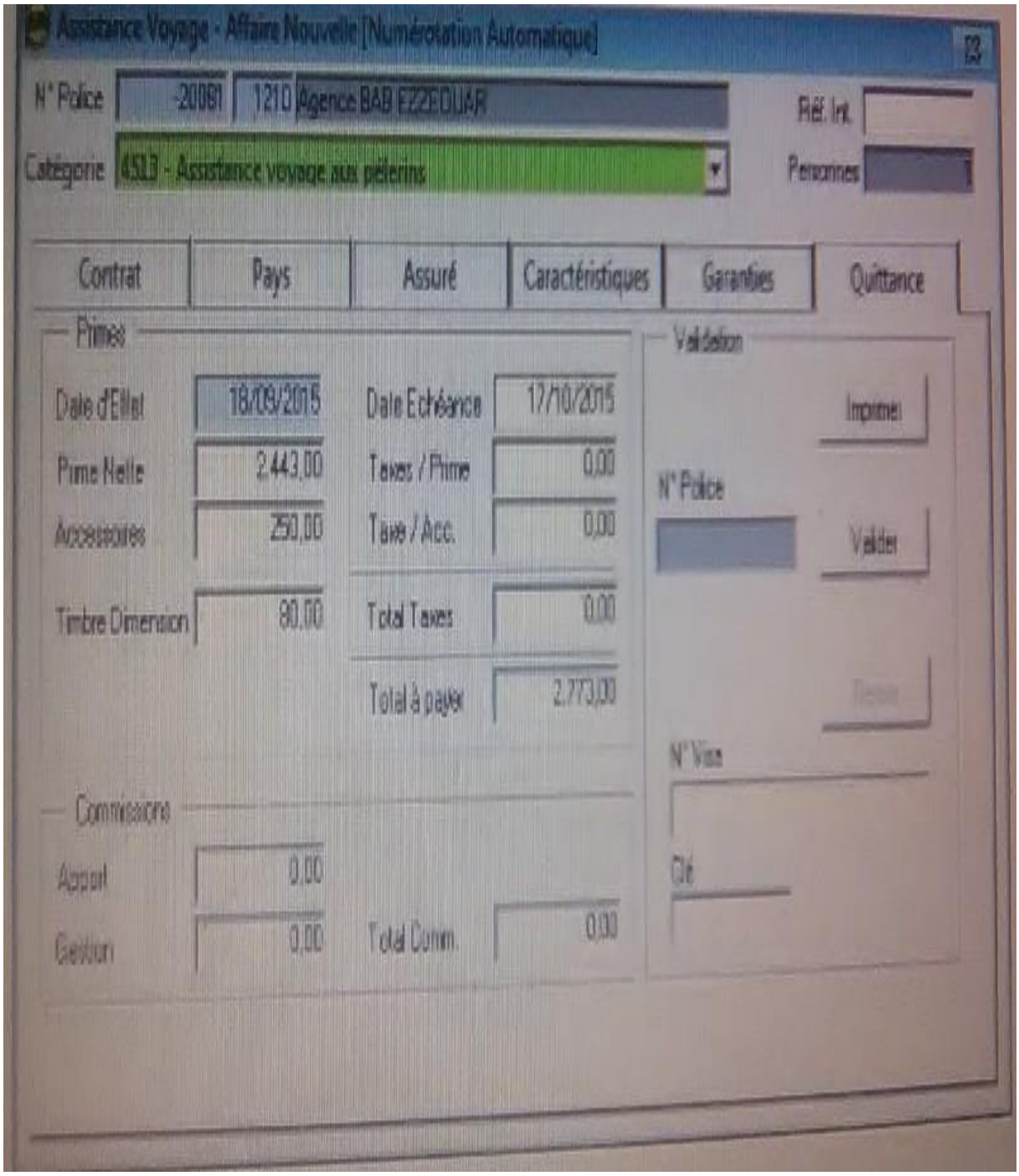
أما بالنسبة لخانة Caractéristiques لايمكن إضافة أي معلومات بالنسبة لمثالنا هذا , فننتقل إلى Garanties

حيث تحتوي على Garanties الذي هو التامين علي الحج أيضا رأس المال إضافة إلى المبلغ و أخيرا على الاقتطاعات .



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

بعدها إلى ننتقل إلى خانة Quittance القسيمة فتحتوي على : المبلغ الصافي + قيمة الطابع البريدي الخاص الصفر و تكون قيمته 80 دج +المبلغ الواجب الدفع .



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

6- بعد ذلك نبلغ المؤمن بقيمة التامين فإذا وافق نقوم طباعة الوثيقة

7- يدفع الزبون المبلغ إما: عن طريق الشيك أو النقد {وصل الدفع } يجب تقديم وثيقة محاسبية للإثبات .

8- بعد ذالك ننتقل إلى نظام آخر يدعى SYBU فيتم المعالجة إما عن طريق :

_ عن طريق الصندوق {النقد} YS1 .

_ عن طريق الشيك YS2 .

_ عن طريق شيك بنك آخر E09 .

9- يعطى للزبون نسخة من العقد و نحتفظ ببقية النسخ .

10- يقوم العون المتخصص في بنك التامين بجمع العقود كل 10 أيام بعد ذلك يقوم الموظف بوضع فاتورة تجمع كل العقود .

نعلم أن في الشهر 30 يوم وعليه فإن على الموظف إعداد3 فواتير و إرسالها إلى شركة التأمين SAA بموازية حسب العقد المبرم بينهم.

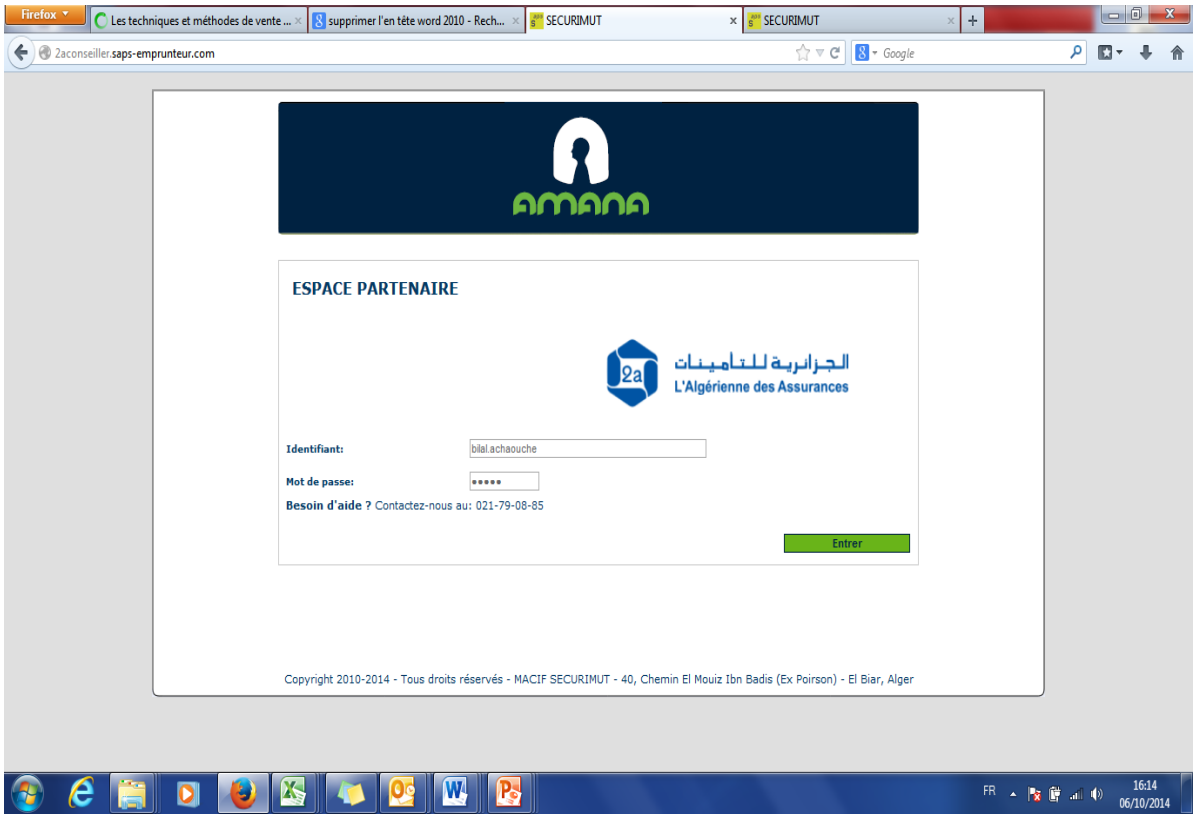
11- تقوم هذه الأخيرة بمراجعة العقود المرسلة لها من قبل البنك BADR ثم تقوم شركة التأمين بإرسال عمولة عن كل عقد حسب الاتفاق المبرم في العقد (ملحق 7) .

التصريح بالخطر: عند حدوث الخطر يتم الصريح به وذلك لمدة أقصاها 7 أيام في حالة مرض أو عجز يتم التصريح به لمدة أقصاها 21 يوم حيث يقوم بتقديم وثائق الأزمة و المتمثلة في " تقرير الشرطة , تقرير الخبير و وثيقة التصريح بالخطر (ملحق 8) إضافة إلى عقد التامين المبرم سابقا .

المطلب الثاني : الأفاق المستقبلية لبنك التامين

يتوقع العاملين في مجال التامين انه ستتغير عملية تسجيل و إرسال العملية عن طريق الانترنت التي يقومون بها في المستقبل القريب ستغير لتصبح كالتالي: أولا:

نبحث في الموقع er .saps_enprunteur.com , فتظهر لنا علبة حوار كما هو موضح في الشكل اسفل , فيقو المكتتب بإدخال المعلومات {الاسم و اللقب } في الخانة الأولى , الخانة الثانية يقوم بإدخال الرقم السري المقدم له من طرف شركة التامين SAA, ثم يضغط علىEntrer .



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

بعد ذلك تضهرلنا علبة حوار نحدد منها نوع المنتج التاميني المراد التامين منه .



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

بعد ذلك تظهر لنا علبة أخرى فنضغط على Créer Un Projet



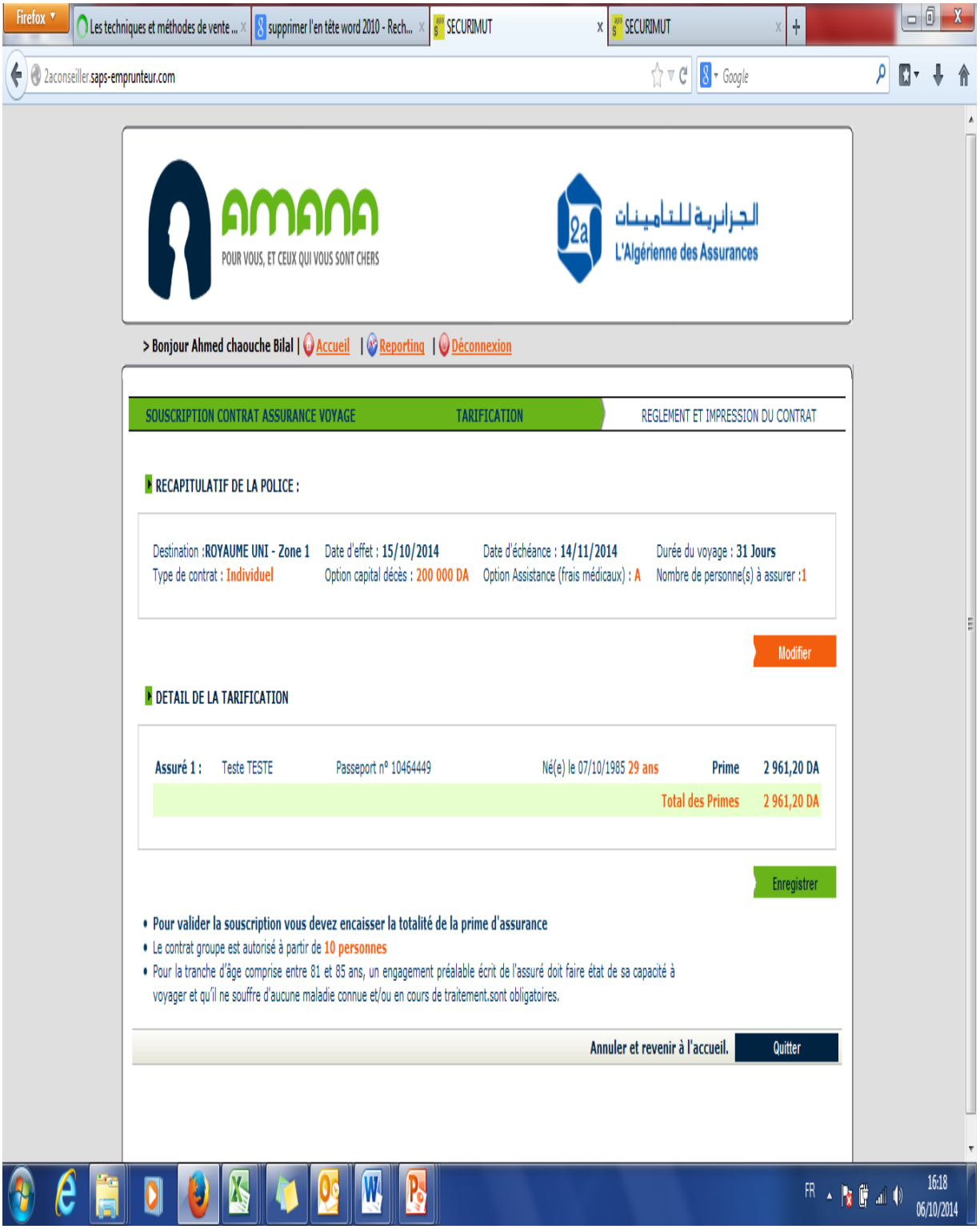
المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

ثم ننتقل إلى الصفحة التي تليها ونقوم بإدخال المعلومات الخاصة بالعقد ثم نضغط على Calculer le tarif



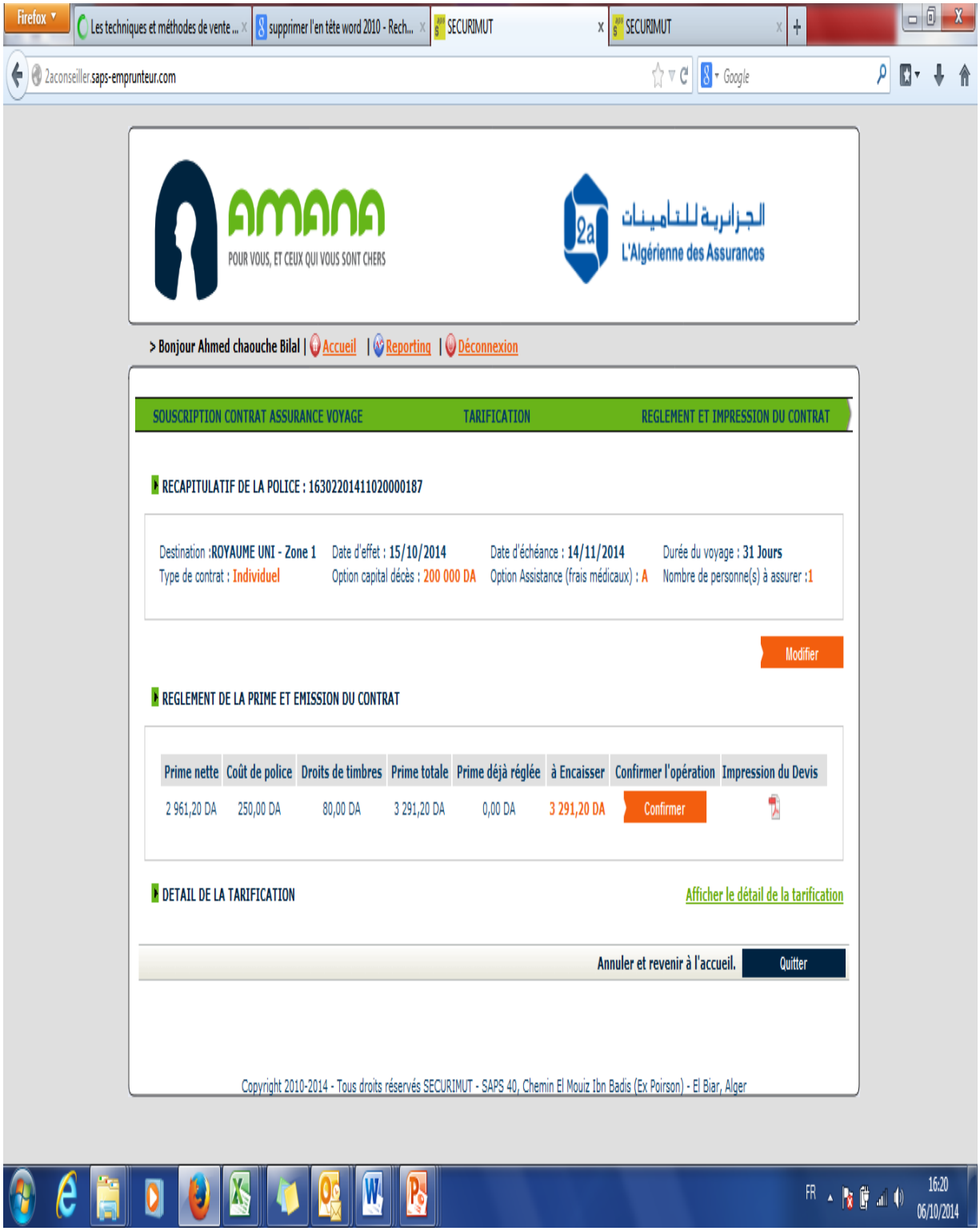
المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

فتضهر صفحة اخرى نضغط علىEnregistrer . كما هو موضح اسفل .



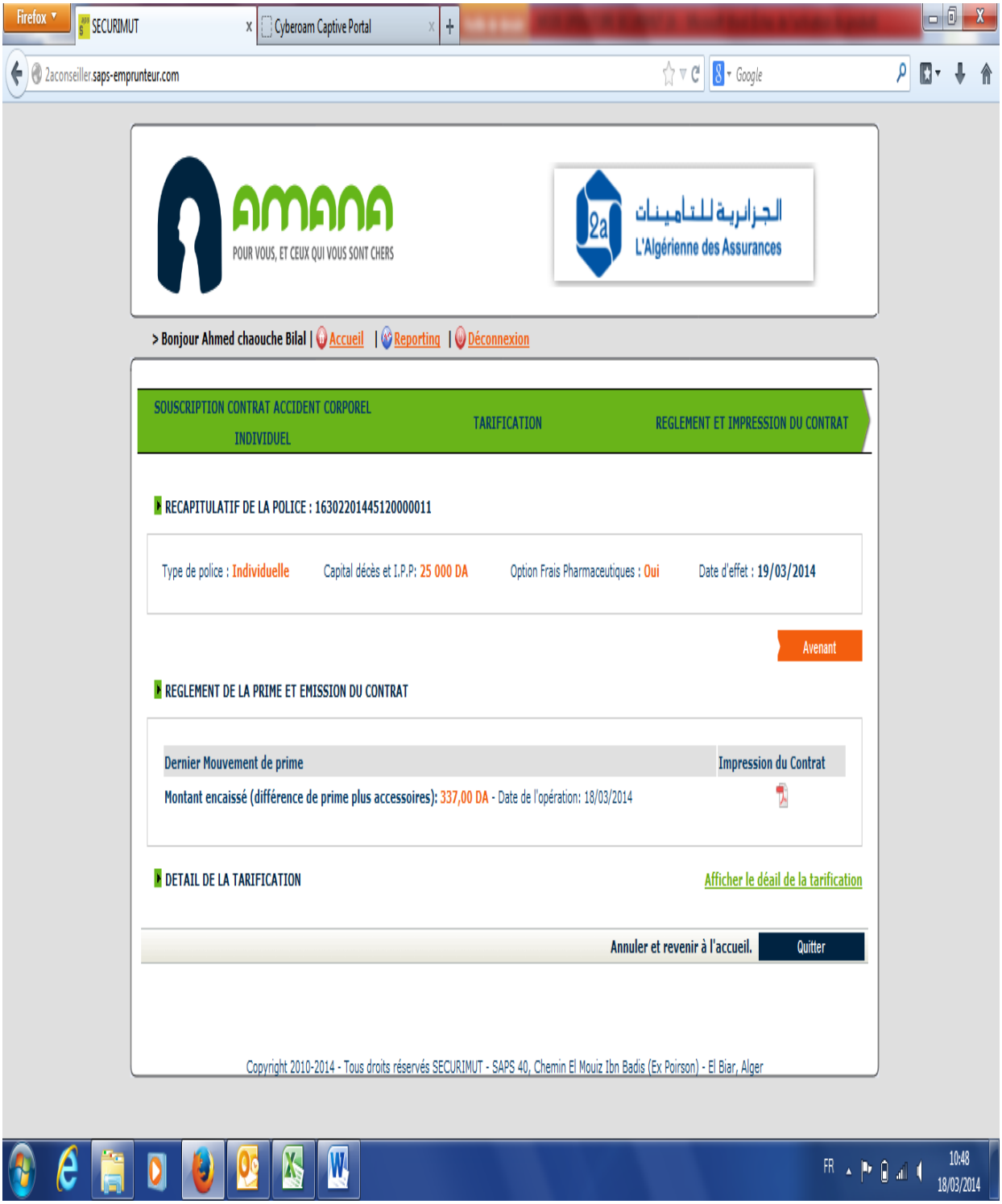
المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

وفي الصفحة الموالية نضغط على Confirmer



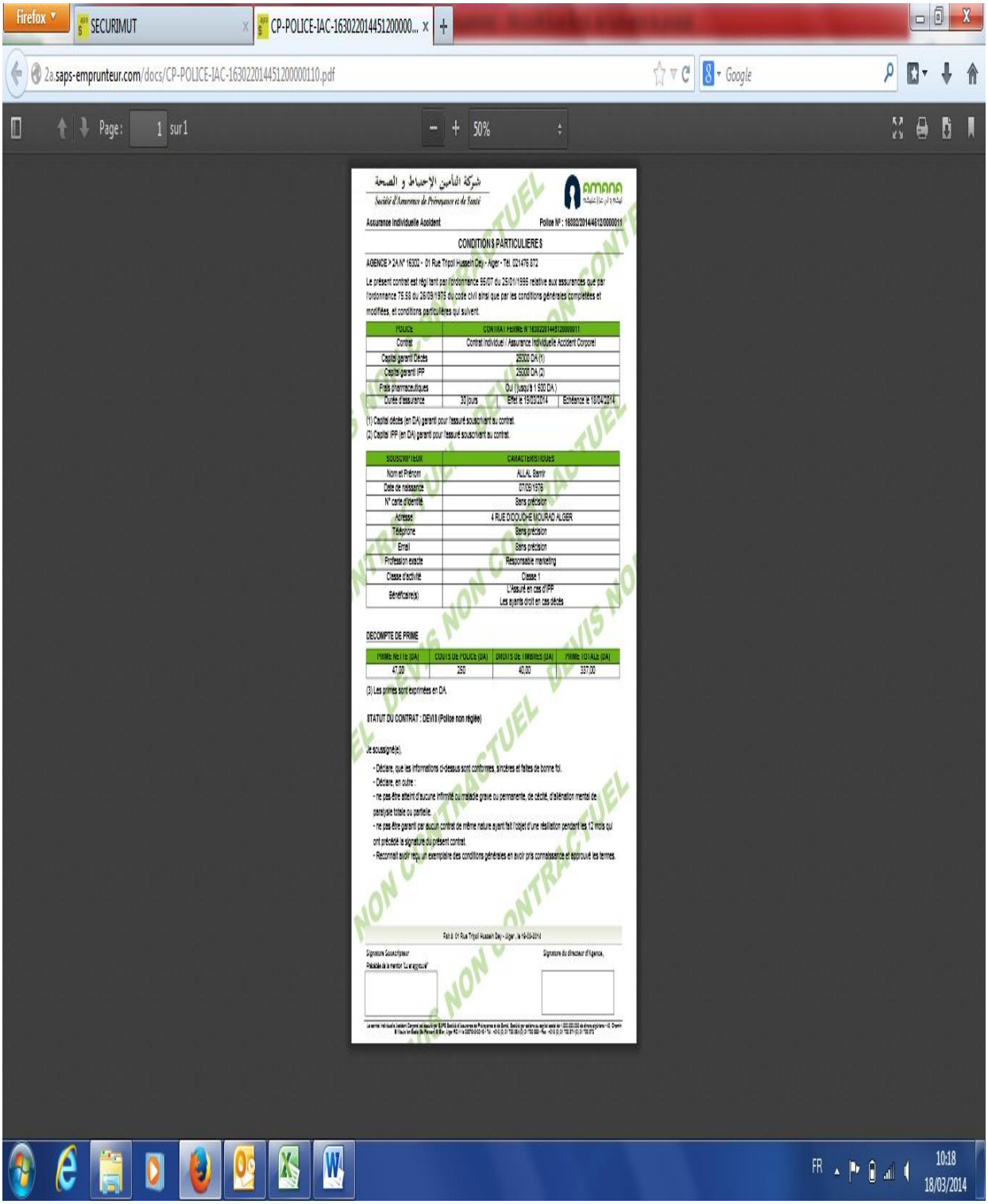
المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

عندئذ نكون انهينا التسجيل و لكن قبل ذلك نضغط على Impression قبل الطباعة العقد .



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

ومباشرة بعد ظهور الصفحة السابقة يظهر لنا العقد في شكله الأخير .



المصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

وهنا نكون قد انهينا عملية التسجيل إضافة إلى إرسال العقد إلى شركة التامين دون اللجوء إلى جمع القعود وإرسالها كما هو متفق عليه في المعاهدة (الملحق) ,أيضا هذه الطريقة تعطي المصداقية بين البنك و شركة التامين إضافة إلى تفادي ضياع العقود و تفادي الأخطاء , وزيادة على ذلك فإن هذه الطريقة تسمح للبنك باكتساب العمولة حالا بينما سابقا عليه أن ينتظر أيام وشهور لنيل الإيراد المرجو .

المطلب الثالث : معوقات التي تواجه التامين البنكي : يرى بريش عبد القادر أن من ومعوقات التي تواجه التامين البنكي تتلخص في مايلي :

- ✓ مازالت الأرضية القانونية غير واضحة فيما يتعلق بالإمكانيات توسيع وتطوير نشاط الصرفة التأمينية في البنوك الجزائرية .
- ✓ انعدام إستراتيجية واضحة لدى مسؤلي البنوك و شركات التامين لتبني صيرفة التامين ،
- ✓ نقص الوعي و ثقافة التامين لدى مجتمع الجزائري.
- ✓ الوازع الديني و شبهة حرمة بعض الخدمات التأمينية و خاصة مايتعلق بتامين الخاص كالتامين على الحياة .
- ✓ مازالت السوق المصرفية و السوق التأمينية تتميز بشبه احتكار من طرف البنوك و شركات التامين العمومية ،حيث لم نشهد الانفتاح الحقيقي لخادمين النشاطين الحساسين على المنافسة و خاصة الأجنبية منها و التي من شئنها إثراء الساحة الجزائرية بمنتجات و خدمات و أساليب إدارية حديثة و منظورة .
- ✓ نقص الكفاءات البشرية و المؤهلة و المدربة على الأساليب الحديثة ، حيث نلاحظ في الجزائر قلة الاهتمام بالتكوين الجامعي في قطاع التامين .[1]

[1] بريش عبد القادر مرجع سبق ذكره ، ص 18 .

خلاصة الفصل الثالث :

نظرا لمكانة بنك الفلاحة و التنمية الريفية الهامة بين البنوك التجارية في القطاع المصرفي الجزائري و مواكبا للتطورات الحاصلة في هذا المجال كان على البنك BADR الحفاظ على مكانته وذلك من خلال تحسن من جودة الخدمات وتطويرها عن طريق تبني الصناعة التامين و تطبيقها في جميع وكلائه عبر التراب الوطني ، وهذا ما إلتمسناه في بنك منذ عام 2008 حيث كان إبرام عقود بين البنك BADR و المؤسسة التأمينية SAA .

ليس هذا فقط بل سعى بنك الفلاحة و التنمية الريفية في تطوير هذه الخدمة من خلال إبرام عقد مع مؤسسة السلامة للتأمينات لشراء برنامج جديد للعمل به لدلا من البرنامج القديم ORSS الذي يتعامل به يدويا عن طريق جمع العقود وإرسالها إلى المؤسسة SAA كل شهر بينما البرنامج الجديد فهو يقلص من التكلفة و العناء التنقل فبمجرد إبرام العقد و طباعة يقوم الموظف بإرساله عبر الانترنيت حينا إلى المؤسسة التأمينية .

تمهيد الفصل الثاني:

عرف النظام المالي تطورا كبير حيث اقتحمت مؤسسات غير بنكية المجال البنكي مما أدى إلى حدة المنافسة فكان على البنوك أن ترتقي إلى ماهو أفضل و تحسين من وظائفها ، أن يحتوي البنك على عدة خدمات لإرضاء الزبائن ، وعلية أصبحت البنوك بنوك شاملة و متكاملة تقدم خدمات مالية وبنية في نفس الوقت ،وكنتيجة لذلك أصبحت البنوك توزع المنتجات التأمينية عبر البنوك بهدف تحقيق ربح لكليهما و هذا ماعرف بـ" التامين البنكي " .

ومنه فإننا في الفصل الثاني ينقسم إلى ثلاث مباحث الأول نتكلم فيه عبر مصطلح التامين البنكي بشكل واسع ،ثم نبرز دور منتجات التامين في تعزيز النشاط المصرفي في المبحث الثاني ، وبخصوص المبحث الثالث فإننا نرشع في توضيح الإطار التنظيمي للتامين البنكي داخل المؤسسات البنكية .

المبحث الأول :ماهية التأمين المصرفي

المطلب الأول :مفهوم التامين المصرفي :

❖ **التعريف** :

هذا المصطلح الفرنسي الأصل يغطي مجموعة كبيرة من الاتفاقيات المبرمة بين البنوك و شركات التامين و التي في جميع الحالات تضمن توفير المنتجات و الخدمات البنكية و التأمينية من نفس المصدر لنفس العميل ؛كما يشير إلى الجهود التي تبذلها البنوك لاختراق سوق التامين ؛و قد تعددت التعاريف لبنك التامين بتعدد نماذج و جهات النظرة الاقتصادية . [1]

- هي عبارة عن إستراتيجية بين البنوك و مؤسسات التأمين تسمح بإستعلال المتكامل للخدمات و المنتجات المالية ؛ تعتبر كذالك عملية وساطة تسمح للمؤمن بتوزيع خدماته التأمينية من خلال الشبكة البنكية . [2]
- كما عرف على انه "اشتراك و مشاركة البنوك و البنوك الادخار و التسليف و منضمات القروض العقارية في صناعة تسويق ؛وتوزيع منتجات الأمين . [3]
- أو هي أنشطة التأمين المقدمة من قبل مؤسسة تأمين ؛تكون فرعا في بنك ،لصالح مؤمنين لهم ، الذين هم زبائن لذلك البنك .
- هو مصطلح جديد يستعمل لتعيين كيان اقتصادي الذي يشكل عملية إشراك المنتجات و الوسائل التجارية للبنك و شركات التامين ،عن طريق سياسة التقارب ، أي استغلال شيكات البنوك لتجارة منتجات التامين . [4]

[1] لينة فهان , التامين عبر البنوك و دوره في تطوير الخدمات التأمينية . مذكرة الماستر , جامعة المدية ,2013.2012،ص .
[2] لينة فهان التامين عبر البنوك و دوره في تطوير الخدمات التأمينية. المرجع السابق ،ص .
[3] نبيل قبلي و نقما ري سفيان التامين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع الملتقى السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي و أفاق التطوير ,جامعة حسيبة أن بوعلي بالشلف، سنة 2008.
[4] لينة فهان ,مرجع سبق ذكره، ص .

- و هناك من يعرفها على أنها توفير منتجات التامين و الخدمات البنوك من خلال قنوات توزيع مشتركة تجمع بين عملاء البنوك و عملاء شركات التامين ،حيث يتم التعاقد بين مؤسسات التامين و شبكات فروع البنوك التي تعمل في قطاع البنكي من اجل الاستفادة من لفروعها لتسويق و وثائق التامين بصفة عامة ، و عليه يصبح البنك كوكيل يقوم ببيع منتجات التامين نيابة عن شركات التامين .

إذن من خلال التعريفات السابقة نستنتج ان بنك التامين Bancassurance مصطلح جديد، يعني بيع المنتجات التأمينية من خلال قنوات التوزيع البنكية و عليه فان هذه الصفة تغطي احتياجات العملاء من المنتجات و الخدمات البنكية و التأمينية .

المطلب الثاني : نشأة التأمين المصرفي :

❖ **نشأته :**

كانت فرنسا و إسبانيا أول الدول التي اطلقت مشروع التأمين المصرفي ففي **فرنسا** و مع أوائل السبعينات 1970 اطلقت " AC M"(Les Assurance du Crédit Mutuel) منتجين ،أولهما منتج التامين على الحياة و التامين ضد خطر الحريق و ضد الأخطار الأخرى المختلفة(ARD) بعد حصولها على موافقة السلطات الفرنسية ، و بهذا وضعت أولى الخطوات في نشاط بنك التامين ، و قد استندت في إطلاق هذا النشاط ،عبر فكرة الوساطة في تامين القروض الموجهة للمقترضين لمواجهة حالات القروض المتعثرة بسبب وفاة المقرض ، لتصبح شركة التامين الذاتي لعملائها . في 1971 أقتنى القرض الليوني المجمع الطبي الفرنسي ، ووقع في 1993 اتفاقية تمنح خصوصية توزيع تأمينات الحياة لاتحاد التأمينات الفدرالية

"des union fédérale assurance" عن طريق شبكة القرض الليوني . و بهذا كانت السباقة لما أطلق عليه خمس عشر سنة بنك التامين أو Bancassurance

في أسبانيا بدأ التامين المصرفي في أوائل 1980 منذ أن استحوذت Banco de Bilbao على الحصة الأكبر من الشركة و لو أن الاستحواذ في بادئ الأمر كان ماليا فقط لان قوانين الاسبانية لم تكن تسمح للبنوك بيع منتجات التامين على الحياة إلى أن تم إزالة هذه الحواجز سنة 1991 . حيث تسيطر اليوم خمس شركات الكبرى SHC, BBVA, VIDA CAIXA, ASEVAL, MAPEFRE VIDA"SEGUROS لبنك التامين على ثلث سوق التامين الاسباني .

و مع ذلك فأنه من وجهة نظر تاريخية بحتة ،فان رواد الحقيقي لنشاط التامين المصرفي هم البريطانيون حيث قاموا بخلق شركة branclars life للتامين على الحياة سنة 1965 ،و التي لم يعرف نجاحا كبيرا في ترويج و تسويق منتجاتها عبر هذا المشروع .

في بلجيكا سنة 1989 قامت بالاشتراك مع AG و General de banque بإنشاء شركة للتامين على الحياة سميت Alpha Life بعد ذلك قامت كل من AMEV n .m (شركة تامين هولندية) وVSB بدمج أنشطتها ، في نفس السنة انضمت إليها شركة AG ليصبح أول اندماج عبر الحدود ، وقاموا بخلق مجموعة أطلق عليها اسم Fortis .

في تايلاند سنة 2004 وقعت مجموعة Fortis مع مجموعة Muanng thai اتفاقية لتسويق منتجات الحياة و غير الحياة و أكتسبت بذلك % 25 من التأمينات على الحياة في المجموعة Muang thai كما ان مجموعة FORTIS سعت نماذج بنك التامين في آسيا من خلال عديد الاتفاقيات في كل من ماليزيا و الصين [1]

[1] نبيل قبلي ، مرجع سابق الذكر ، ص4.

و الجدول التالي يوضح أهم المراحل التاريخية لتطور التأمين المصرفي :(2).

البداية	النضج	التنيوبع	التركيز
1985_1975	2000_1985	2005_2000	2005 إلى يومنا هذا
_ التكتلات الخارجية إنشاء فرع (داخلي) توزيع بسيط	عروض عامة للشراء نمو خارجي تكامل للخدمات	الشراكات _ التحالفات تقارب شخصي	الإستراداد

[1].

المطلب الثالث : أساب ظهور بنك التأميني :

- ✓ توجيه زبائن البنك إلى الخدمة التأمينية .
- ✓ الاستحواذ على شبكة توزيع كبيرة .
- ✓ الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك و المؤسسة التأمينية .
- ✓ البحث عن التخفيض في التكاليف بمختلف أشكالها ، تكاليف التوزيع ، تكاليف التقنية ، بنك المعطيات .....
- ✓ استقطاب زبائن جدد .
- ✓ ضمان حماية متبادلة بين البنك توجيه زبائن البنك الى خدمة التامين .

2 نبيل قبلي ، مرجع سبق ذكره ،ص 5.

- ✓ عائد مستقطب .[1]

المبحث الثاني :دور المنتجات التأمين في تعزيز النشاط المصرفي :

المطلب الأول : مفهوم البنك كقناة لتوزيع المنتجات :

إن ماهية التأمين البنكي Bancassurance .تعني التداخل بين الأنشطة المالية ,حيث تفطنت البنوك إلى مدخرات زيادتها تذهب إلى شيكات مالية أخرى لاتتوفرها البنوك فعملت هذه البنوك على اقتراح منتجات مالية جديدة لضمان الحفاظ على هذه الودائع ، و من أهمها نذكر خدمات التأمين و خدمات البورصة . و قد ظهر مفهوم التامين البنكي في معظم دول العالم في البداية الثمانينات نتيجة للعولمة المالية الأخرى .

و وفق القرار المؤرخ في 22 رجب عام 1428 الموافق ل 6أوت سنة 2007 يحدد منتوجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك والموسسات المالية ومشابهها و كدا النسب القصوى لعمولة التوزيع ، و هذا ما توضحه المادة 02 التي تختصر في مايلي: [2]

1. التأمينات الفلاحية .
2. التأمينات على الأشخاص.
3. التأمينات على الأملاك.

1._ التأمينات الفلاحية :

[1] شهرزاد سبسي مرجع سابق ذكره ، ص 53 .
[2] الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد 59 ،بتاريخ ،11 رمضان 1428 ، الموافق ل 23سبتمبر 2007 ص 17 .

في هذا النوع من التأمينات نجده يتفرع إلى عدة فروع هي كالتالي :

- ✓ التامين على البرد المحاصيل
- ✓ التامين على الحرائق المحاصيل
- ✓ التامين متعدد الأخطار {الحرائق ، البرد }.
- ✓ التامين متعدد الأخطار للبيوت البلاستيكية .
- ✓ التامين متعدد الأخطار للمستثمرات الفلاحية .
- ✓ التامين متعدد الأخطار للمزروعات الفنية .

2- التأمينات على الأشخاص :

- ✓ التأمين على السفر .
- ✓ تامين الحوادث الفردية أو الشخصية .
- ✓ تأمين الحج و العمرة .
- ✓ تامين الحوادث الجسدية .

3- التامين على الأملاك :

إذ نميز نوعين من التأمينات :

- ✓ تأمينات السكن ضد الكوارث الطبيعية {CAT ,NAT }.
- ✓ تامين متعدد الأخطار . { M H } .

المطلب الثاني : مميزات التأمين المصرفي و عوامل نجاحه :

1- مميزات بنك التأمين

من خلال التربص الذي قمنا به استخلصنا عدة مميزات و لكنها تختلف حسب كل طرف من أطراف المعاملة التامين البنكية {البنك ، الزبون ، شركة التامين } ، فتكون كالتالي :

بالنسبة للزبون :

- انخفاض مبالغ المنتجات المالية مقارنة بالمؤسسات الأصلية SAA
- توفير خدمات مالية للزبون .
- سهولة الإجراءات .
- تقديم اقتراحات عن الخدمات بناءا على العلاقة التي تجمع الزبون و البنك .

بالنسبة للبنك :

- مصدر جديد للربح .
- تنوع في الخدمات المنتجة .
- فتح المزيد من الشبابيك المالية .{تنويع القاعدة الشبابيك المالية }
- زيادة الربح ، الهامشي للبنك نظرا لانخفاض التكاليف الموضفين
- إعطاء صورة جيدة للبنك

- تحسين المستوى الإبداعي لدى البنك .

بالنسبة للمؤسسة التامين :

- الاستفادة من التخفيضات .
- تنوع طرق توزيع الخدمات التأمينية .
- تحسين صورة المؤسسة و زيادة الأمان و الثقة .

تغطية سريعة للسوق بناءا على الزبائن القدم للبنك .

- سعر الخدمة في شباك التامين اقل من الخدمة في الشركة التأمينية الأصلية .

2- عوامل نجاح التأمين المصرفي :

- وجود إستراتيجية متوافقة مع رؤية المصرف .

- معرفة حاجات العملاء .

- وضع خطوات بيع محددة

- تقديم خدمات التأمين بسيطة و لكن شاملة

- ضرورة وجود آلية قوية لتقديم الخدمة .

- وجود إدارة جيدة للموارد البشرية و التدفقات النقدية .

- ضرورة وجود تخطيط متزامن بين الأقسام المختلفة في المصرف و شركة التأمين .

– التكامل الكلي بين خدمات التأمين و خدمات المصرف الأخرى .

– التدريب المكثف .

– متابعة دقيقة لنتائج بيع خدمة .

– قواعد بيانات فعالة و مرنة [1]

– تكوين فريق عمل مشترك لاتخاذ القرارات وتنفيذها بالإضافة إلى التخطيط المتزامن بين الأقسام

المختلفة في المصرف وشركة التأمين.

– التدريب المكثف للمعنيين بصيرفة التأمين.

– تقديم خدمات تأمين بسيطة غير معقدة تلبي احتياجات العملاء، خاصة إذا كان البيع يتم من قبل

موظفي المصرف أما المنتجات الأكثر تعقيدا فمن الأفضل بيعها من قبل متخصصين من شركة التأمين.

– تحديد شرائح العملاء المستهدفين وتحديد حاجاتهم.

– متابعة دقيقة لنتائج بيع الخدمة.

– أن تكون الإستراتيجية المتبعة متوافقة مع رؤية وثقافة المصرف وأن تتكامل خدمة التأمين مع

– خدمات المصرف الأخرى.

– إذن باقتحام البنوك نشاط التأمين استطاعة الزيادة في إيراداتها و تنويع منتجاتها ومن ثم تعزيز مكانتها

[1] شهرزاد سبسي / مرجع سابق الذكر ، ص 54 .

– المصرفية والوقوف في وجه المنافسين وبدون تعرضها للمخاطر المصرفية[1].

المطلب الثالث : آليات توزيع المنتجات التأمينية :

حسب المرسوم التنفيذي 07 / 153المؤرخ في 5 جمادى الاول عام 1428 الموافق ل 22 مايو سنة 2007 ، حيث يبين لنا آليات توزيع منتجات التأمين في المؤسسات البنكية و المالية أو ما شابهها حيث تنص على مايلي :

– يمكن لشركة التامين المعتمدة تقديم عمليات التامين بواسطة البنوك او مؤسسات مالية على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات .

– يحدد متوجات التامين و كذا النسب القصوى لعمولة التوزيع بقرار من الوزير المكلف بالمالية .

– يجب على شركة التأمين أن تعرض على لجنة مراقبة التأمينات أي اتفاقيات توزيع تبرم بينها و بين البنوك أو مؤسسة مالية .

– يجب أن تبين الاتفاقية مايلي :

- وكالات أو أي مركز بيع للبنك أو المؤسسة المؤهلة للاكتتاب عقود التأمين .
- متوجات التأمين موضوع الاتفاق .
- عمولة التوزيع و كيفيات توزيع أجر الوكيل .
- المعلومات التي تبلغ لشركة التأمين الموكلة .
- سلطات الاكتتاب .

1 ميهوب سماح, الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية, مذكرة ماجستير ،,جامعة متنوري – قسنطينة –,2005/2004,ص56-57

- الجهة القضائية المتخصصة في الحكم في حالة النزاع .

- يجب أن يكون الوكلاء المكتتبون للتأمين حاصلين على شهادة جامعية .
- يجب إن تنظم شركة التأمين لفائدة الوكلاء المكتتبين تربصا مدته 96 ساعة فعلية على الأقل حول عمليات التأمين التي ستوزع و يتوج هذا التربص بشهادة .
- يجب أن تمنح في نهاية التكوين بطاقة مهنية للوكلاء تبين متوجات التأمين التي بوسعهم اكتتابها.
- يجب أن تعلم لجنة الإشراف على التأمينات في حالة إنهاء أحد الطرفين العمل بالاتفاقية لأنها تعتبر الهيئة المراقبة .

المبحث الثالث : الإطار التنظيمي للتأمين البنكي داخل المؤسسة البنكية :

المطلب الأول : الاتفاقيات المبرمة بين البنوك و مؤسسات التأمين في الجزائر ، وأسباب التوجه نحو التامين المصرفي في الجزائر

-اتفاقيات المبرمة بين البنوك و مؤسسات التأمين في الجزائر :

نظرا للاهتمام الكبير من طرف شركات التأمين و البنوك الجزائرية لصيارفة التأمين و نظرا للجهود المبذولة ثم إبرام عدة اتفاقيات جسدت هذا الاهتمام نذكر منها فيما يلي :

أولا : الشركة الوطنية للتأمينات و البنك الوطني للتوفير و الاحتياط SAA /CNEP BANQUE :

قام صندوق التوفير و الاحتياط سنة 1998 بإنشاء صندوق الضمان المرتبط إداريا بمديرية تحصيل الحقوق الذي يضمن تحصيل الحقوق الذي يضمن تحصيل القروض في حالة وفاة المدين و آلية عمل الصندوق تقتضي أن المقرض يدفع مبلغا جزافيا يقدر

ب3600 دج مهما يكن مبلغ القرض و ذلك يضمن دفع المبلغ الجزافي المجدد من الصندوق أو اكتتابه عقد تأميني في شركة تأمينية معينة كما أبرمت اتفاقية بين SAA/CNEP BANQUE وتهدف هذه الاتفاقية إلى تأمين عملاء البنك الذين تحصلوا على قروض في شبابيكه البنكية مقابل عمولات عن كل قسط تأميني يكتب كما يمكن للبنك أن يشارك في نتيجة الاستغلال الخاصة بالمنتج وفقا لنظام محدد مسبقا .

ثانيا : الشركة الوطنية للتأمين و بنك الفلاحة و التنمية الريفية SAA/BANRBANQUE :

عرفت وكالات بنك الفلاحة و التنمية الريفية" البدر" بداية شهر جويلية 2009 تسويق خدمات التأمين التي تقدمها الشركة الوطنية للتأمين بموجب اتفاق وقع بين الطرفين كما رفقت هذه[1] الاتفاقية بمخطط شامل لزبائن البنك و سيتم تنظيمه لفائدة إطارات البنك فهو برنامج تكويني مكثف في مهنة التأمين يشرف عليه متخصين تابعين للشركة الجزائرية للتأمين .

ثالثا: القرض الشعبي الجزائري و الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التامين CPA/CAAR :

لقد إتقف كل من القرض الشعبي الجزائري و الشركة الجزائرية و إعادة التأمين في جويلية2009 عملية توزيع منتجات التأمين عبر فروع البنك طبقا للاتفاقية الموقع عليها في 2009 بين المؤسستين الماليتين وتجد الشروع في العملية بعد التوقيع على البوليصة .

التأمين من مختلف المخاطر المرتبطة بالسكن و التي ستكون على مستوى وكالة القرض الشعبي الجزائري و التأمين مؤقت الوفاء والتأمين القرض كمرحلة أولى وأكدت مسؤولا المؤسستين أنه سيتم توسيع هذه المجموعة من المنتجات كمرحلة ثانية إلى تسويق تامين السفر إلى الخارج و التأمين المجموعة و التأمين الفردي للحادث .

[1] سبسي شهرزاد مرجع سبق ذكره ، ص 71

رابعا : اتفاقية الشركة الوطنية للتأمين SAA و بنك التنمية المحلية BDL :

لقد تم توقيع اتفاقية تدخل تحت أطار التأمين المصرفي يوم 19 افريل 2008 بين الشركة الوطنية للتأمين و بنك التنمية المحلية حيث كانت أول مرة تتمكن من خلالها الشركة الوطنية للتأمين من توزيع منتجاتها عبر شابيك هذا البنك ،و إنه حان الوقت للإتحاق بها بتوقيع أكبر عدد ممكن من الاتفاقيات بين البنوك و شركات التأمين من أجل النمو بهذا القطاع و قد تمحور الاتفاق حول توزيع المنتجات المعرفة جيدا التامين على الأشخاص ، التأمين السكن ، أما منتج التأمين على السيارات فلا يدخل ضمن هذا الاتفاق لان البنوك ليست مجهزة بما فيه الكفاية لتسويق هذا النوع من المنتجات .[1]

خامسا : أتفاقيا الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR و البنك الوطني الجزائري :

لقد وقع كل من الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين CAAR و البنك الوطني الجزائري BNA باشتراك مع الشركة الوطنية للتأمين SAA و الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT على مشروع شرامة يسمح بتوزيع منتجات التأمين التابعة لهذه الشركات عبر شبابيكه حيث عرف تجسيده هذه الفكرة تؤخر كبيرا ، لكن انطلقت أول تجربة يوم 4 أكتوبر 2010 .

سادسا : اتفاقية بنك البركة مع شركة السلامة للتامين :

[1] سبسي شهرزاد ، مرجع سبق ذكره ،ص72 .

بتاريخ 4أكتوبر أكتوبر 2011أعلن مدير التسويق على مستوى بنك البركة عن بداية تسويق بعض المنتجات التأمينية الخاصة بشركة السلامة على مستوى شبابيك البنك على مستوى خمس وكالات نموذجية كخطوة أولى تتجسد الاتفاقية الموقعة بين الطرفين لتسويق منتجات التامين الإسلامي للوصول إلى 38 وكالة مع نهاية سنة 2012 حسب بنود الاتفاقية .[1]

أسباب التوجه للتامين البنكي في الجزائر :

للبنوك الجزائرية فهم محدود للمخاطر التي يمكن لشركة التامين إن توفر الحماية ضدها و أنعكس ذلك عل محدودية الاحتياجات التأمينية و بالتالي وثائق التأمين التي يتطلبها البنوك من شركات التأمين و الشركات العمومية الفائدة في تحضير الإطار القانوني و التشريعي لتحقيق التقارب بين البنوك و شركات التامين ، فالشراكة الإستراتيجية بنك/ شركة تامين تسمح بتطوير الخدمات المالية نحو الأحسن / و تسمح كذلك بتطوير التأمينات على الأشخاص التي تعتبر حصتها و مساهمتها ضعيفة مقارنه بالاقتصاديات المجاورة مثلا . فالاقتصاد الوطني هو في حاجة كبيرة لأموال التامين على الحياة لتمويل نظام التقاعد التكميلي خاصة في ضوء المشاكل التي قد يتعرض لها نظام التقاعد الوطني فيما يخص التمويل ،زد على ذلك إمكانية المساهمة في تمويل في تمويل الدولة ، فبنك التامين يمكن أن يدعم قدرت الادخار الوني في تمويل الاقتصاد هذا على مستوى الاقتصاد الكلي أما عل مستوى البنوك و شركات التامين فلا شك أن إستراتيجية بنك التامين تسمح لكالهما بتحقيق الميزانيات المشكورة سابقا .[2]

المطلب الثاني : القوانين التي تنظم عملية التأمين في الجزائر :

[1] سبسي شهرزاد ،مرجع سبق ذكره ،ص ، 73.
[2] زواغي عادل ، دور البنك التامين في تنشيط القطاع البنكي الجزائري ، مذكرة ماستر2016_2017 95_94.ص

بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 95_338 المؤرخ في6 جمادى الثانية عام 1426 الموافق ل 30 أكتوبر سنة 1995 و المتعلق بإعداد قائمة عمليات التأمين و حصرها المعدل و المتمم يرسم مايلي :

المادة الأولى : تطبيق الأحكام المادة 252 من الأمر رقم 95_07 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 ، المعدل و المتمم و المذكور أعلاه يحدد هذا المرسوم كيفيات وشروط توزيع منتجات التامين الممكن ممارستها عن طريق البنوك و المؤسسات المالية و ما شابهها و غيرها من شبكات التوزيع .

المادة 2: يمكن لشركات التامين المعتمدة تقديم عمليات التامين بواسطة بنوك أو بموسسات مالية أو هيئات مشابهة على أساس اتفاقية أو عدة اتفاقيات توزيع .

تحدد متوجات التامين المذكورة في الفقرة الأولى اعلاه ،و كذا النسب القصوى لعمولة التوزيع بقرار من الوزير المكلف بالمالية .[1]

المادة 3 : طبقا لأحكام المادة 228 من الأمر رقم 95_07 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق ل25 يناير سنة 1995 . المعدل و المتمم و المذكور أعلاه يجب على شركة التامين أن تعرض على لجنة مراقبة التأمينات أي اتفاقية توزيع تبرم بينها و بين الهيئات المذكورة في المادة الأولى أعلاه ، قبل دخولها حيز التطبيق .

تعد جمعية المؤمنين اتفاقية التوزيع النموذجية المسيرة للعلاقة بين شركة التأمين و البنك و المؤسسة المالية

المادة 4: تتصرف الهيئات المذكورة في المادة الأولى أعلاه بصفة وكلاء بشركة التأمين .

المادة 5: يجب أن تبين الاتفاقية المذكورة أعلاه على الخصوص :

[1] الجريدة الرسمية ، العدد 35 ،بتاريخ 6 جمادى الاولى عام 1428ه ، الموافق لـــ 23 ماي 200م ،ص 18.

– وكلات آو أي مركز بيع للبنك آو المؤسسة المالية المؤهلة لاكتتاب عقود التامين .

– منتجات التامين موضوع الاتفاقية .

– عمولة التوزيع و كيفيات دفع أجر الوكيل .

– المعلومات التي تبلغ لشركات التامين الموكلة .

– سلطات الاكتتاب .,

– المقاطعة الإقليمية المرخص للوكالة او أي مركز بيع ، العمل ضمنها .

– الكيفيات العملية لتنفيذ التربص المنصوص عليه في المادة 6 أدناه .

– الجهة القضائية العملية المختصة في الحكم في حالة نزاع .

– السلطات في مجال تحصيل الاقساط ، أحال تحويل الأقساط المومن و التسيير و ضبط الحوادث [1]

المادة 6 : يجب أن يكون الوكلاء المكتتبون للتأمين ممن وظفو بالهيئات المذكورة في المادة الأولى أعلاه ،حاصلين على شهادة جامعية

.

يجب أن تنظم شركة التامين لفائدة الوكلاء المكتتبين المذكورين في الفقرة الأولى أعلاه ، تربصا مدته 96 ساعة فعلية على الأقل

حول عمليات التامين التي ستوزع ، و يتوج هذا التربص بشهادة .

[1] لجريدة الرسمية ، العدد 35 ،بتاريخ 6 جمادى الأولى عام 1428ه ، الموافق لـــ 23 ماي 2007م ،ص 18.

في نهاية التكوين تمنح بطاقة مهنية للوكلاء المكتتبين تبين منتجات التأمينات التي يوسعهم اكتتابها .

المادة 7 : يجب أن يخضع أي تعديل لأحكام الاتفاقية المذكورة في المادة 5 أعلاه ، لموافقة لجنة الإشراف على التأمينات .

المادة 8 : يجب أن تعلم لجنة الإشراف على التأمينات في حالة إنهاء أحد الطرفين العمل بالاتفاقية المذكورة أعلاه .

المادة 9: طبقا لأحكام المادة 209 من الأمر رقم 95_07 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق ل 25 يناير سنة 1995 المعدل و المتمم ، و المذكور أعلاه يخضع نشاط الهيئات المذكورة في المادة الأولى أعلاه ، في مجال توزيع التأمينات إلى مراقبة لجنة الإشراف على التأمينات .[1]

المطلب الثالث: التجارب الدولية في مجال التامين المصرفي :

عرف التامين المصرفي توسعا كبير في مختلف دول العالم سنتطرق لتجربتها :

❖ التامين عبر المصارف في سوريا :

اصدر وزير المالية السوري الدكتور محمد حسين قرار يحمل الرقم 298 بتاريخ 2009/01/01 يتضمن مايلي :

المادة 1: يحق لشركة التامين افتتاح مراكز إصدارها في البنوك أو المصارف المرخصة أصولا للعمل في الجمهورية العربية السورية بموافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التامين و بموافقة مباشرة من مدير العام الهيئة ,

[1] لجريدة الرسمية ، العدد 35 ،بتاريخ 6 جمادى الاولى عام 1428ه ، الموافق لـــ 23 ماي 2007م ،ص 18.

المادة 2: يسمح المراكز الإصدار المرخصة للعمل في البنوك أو المصارف بإصدار عقود التامين المرتبطة فقط بالعمل المصرفي.

.....

و بذلك تكون سوريا قد أخضعت شركات التامين التي ترغب بتسويق عقود التامين عبر شبابيك المصارف لان تحصل على موافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التامين ،كما أوجبت على الشركة أن تطلع هيئة الإشراف على نماذج عقود التامين التي ترغب بتسويقها إلى زبائن المصرف ، ويشترط القرار أن تكون تلك العقود على علاقة بالقروض و الاعتمادات التي يفتحها المصرف لمصلحة زبائنه .

❖ **التامين المصرفي في آسيا :**

يلاحظ في الدول الأسيوية المطلة على المحيط الهادي آن هناك عدد من المصارف مقبلة على الاستحواذ على شركات التامين على الحياة و يوجد بالطبع درجات متفاوته للصلات بين المصرف و شركات التامين فعلى المستوى الأدنى يمكن للمصرف ببساطة أن يبيع منتجات التامين نيابة عن شركة التامين فرعية كوكيل و في هذه الحالة تكون المخاطر محدودة جدا ،[1] آو يمكن أن يمتلك المصرف شركة تامين (آو حصة في شركة تامين دون ممارسة رقابة آو سيطرة) أما على المستوى الثاني الأعلى فانه يمكن الدمج بشكل

[1] شبسي شهرزاد مرجع ،سبق ذكره .،ص 61_63 .

أكثر وثاقة بين أنشطة التامين البنكية ، فتقوم المصارف بإصدار بوالص التامين و تحظى بحصة في عمليات شركة التامين بشكل مباشر .

وفي بعض الدول الأسيوية مثل تايلاند جميع المنتجات التأمينية يمكن تقديمها عبر قناة بنكية ، أما في اليابان و حتى عام 1990 السلطات الوصية على القطاع المالي منعت على تقديم الخدمات التأمينية من قبل البنوك ليتم السماح لها في عام 2000 بتسويق المنتجات التأمينية .

❖ **التامين المصرفي في مصر :**

لقد إزدهر التامين المصرفي في مصر عبر شبكات فروع البنوك التي تعمل في قطاع المصرفي ، وذلك كأحد السبل التسويقية الحديثة للخدمات التأمينية ، حيث حققت شركات التامين على الحياة في مصر نجاحا في هذا المجال ،و أزادت من حجم أقساطها التأمينية و كذا حصتها في السوق ، كما انخفضت التكلفة التسويقية لهذه المنتجات و بالتالي انخفضت أسعارها .

كما أعلن البنك العربي _ مصر_ و هو احد البنوك الندكبيرة في القطاع المصرفي المصري (لينز مصر) الشركة الرائدة في مجال صناعة التامين عن توقيع اتفاقية لتقديم خدمات التامين البنكي في 2007/2014 وتنص هذه الاتفاقية على تقديم برامج التامين على الحياة من خلال فروع البنك المنتشرة في مصر . [1]

❖ **التأمين في أوروبا:**

[1] ريش عبد القادر و حمو محمد ، إصلاح النظام المصرفي الجزائري ، ورقة بحثية ،عنوان المداخلة : أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية ، جامعة ورقلة 2008 ،بص 10,

يشكل التامين المصرفي في إسبانيا أكثر 65% من رقم الأعمال شركات التامين ، أي ما يعادل 17 مليار اورو عام 2001 ، وفي بلجيكا و إيطاليا تشكل هذه النسبة 50% ، و هذا بعد صدور قانون 1990 الذي سمح للمصارف بتقديم هذه الخدمات في إيطاليا ، أما في فرنسا و التي ظهر بها هذا النوع من التامين عام 1970 فيشكل ما نسبة 60% من رقم الأعمال شركات التامين على الحياة ، و في إيطاليا تجاوزت هذه النسبة 40% من سوق التامين على الحياة عام 1992 ، و في ألمانيا يشكل سوق التامين المصرفي ما نسبة 20% من سوق التامين في عام 1999 ، وانخفاض هذه النسبة يعود للإجراءات التنظيمية التي تتعلق بالمنتجات التأمينية التي فرضتها السلطات الألمانية ، و كذلك وجود تعارض نابين المصارف و شركات التامين في حين إن في هولندا شكل التامين المصرفي عام 2002 نسبة 18% من سوق التامين .

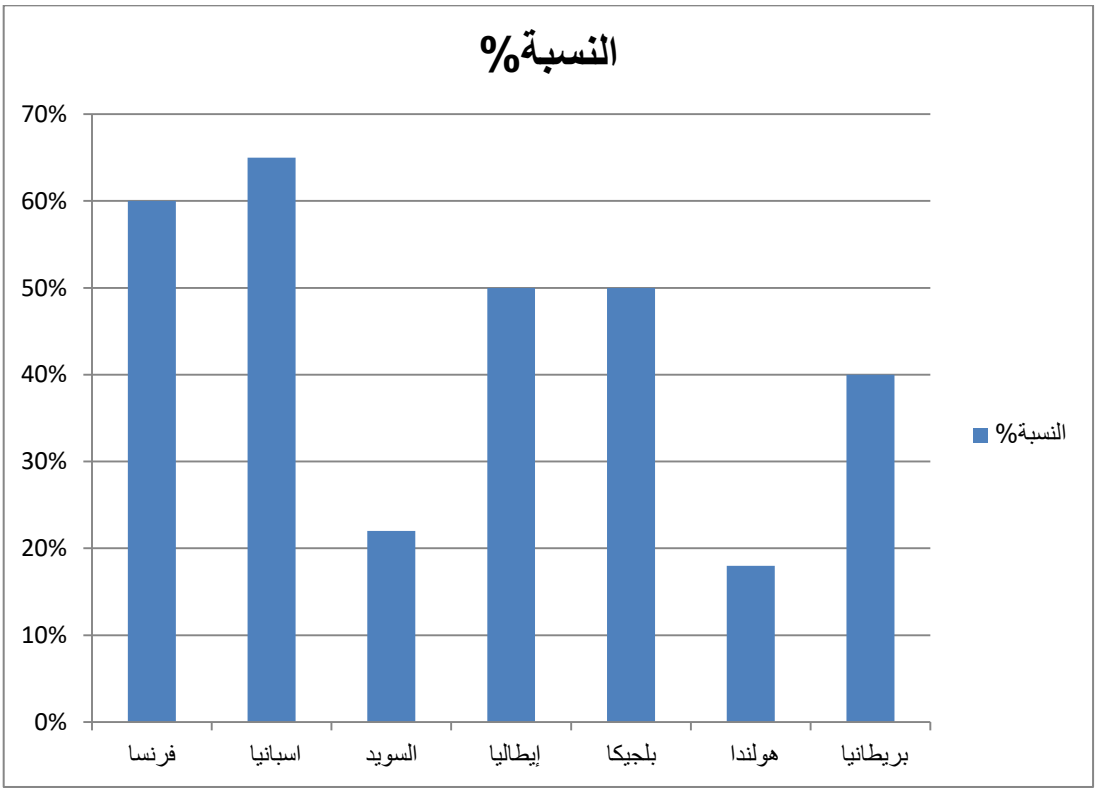
والجدول التالي يبن لنا نسبة التامين المصرفي (التامين على الحياة) في سوق التامين في بعض الدول الأوربية عام 2001 :

جدول [1](3)

الدولة	فرنسا	إسبانيا	السويد	إيطاليا	بلجيكا	هولنا	بريطانيا
النسبة %	**60%**	**65%**	**22%**	**50%**	**50%**	**18%**	**40%**

[1] بريش عبد القادر ، مرجع سبق ذكره ، ص 9 .

مخطط توضيحي للجدول أعلاه :



❖ **النموذج الأمريكي :**

أو النموذج اتفاق التوزيع ، إذ تتميز القوانين البنكية الأمريكية بالتنديد الكبير و يترجم ذلك ميدانيا و يوضح حواجز مختلقة أمام البنوك لتجنب تشكيل تكتلات مالية قوية . و من بين هذه الحواجز المفروضة نذكر تلك المتعلقة بالفصل الكلي بين أنشطة البنوك و شركات التامين ، و قد استمر الوضع على حاله إلى غاية 1999 حين عملت السلطات الأمريكية على وضع قانون بنكي جديد للبنوك بيع منتجات التامين ، وفي هدا الصدد فإن نموذج التامين البنكي للمهيمن في الوليات المتحدة الأمريكية يحمل شكل اتفاق التوزيع فهي تلعب دور الوسيط بين الزبائن و شركات التامين و هي مجرد وكيل يقوم بيع منتجات التامين مقابل عمولة . و يتميز هذا النموذج بالسرعة في انطلاق تطبيق التامين البنكي لان البنك في هذه الحالة لا يقوم بالاستثمار بل يعمل على استقلال

شبكته المكونة سابقا و موارده البشرية لتوزيع المنتجات التأمينية عادة البنك يكون خاليا من المخاطرة لأنه يحصل على عائد قليل لكنه أكيد . و في سنة 2009 كان التامين البنكي يمثل 3.5% من سوق التامين .و التامين على الحياة يمثل ثلثي عائدات التامين البنكي و هذا السائد في الولايات المتحدة الأمريكية موجودة أيضا في المملكة المتحدة ألمانيا ، اليابان ، كوريا الجنوبية . [1]

خلاصة الفصل الثاني :

برز في عصرنا هذا صناعة جديدة ساهمت في تعزيز النشاط البنكي من خلال تفعيلها ضمن نشاطها الأساسي كاستقبال الودائع و تقديم القروض فأصبح لها عائد خاص بها (العمولة) أضيفة إلى الأرباح التي تجنيها يوميا .

[1] زواغي عادل ،مرجع يق ذكره ، ص 86 .

إذ أننا أصبحنا تصادفنا الشبابيك التأمين البنكي في أي بنك حللنا به دلالة على انتشارها الواسع عبر البنوك من اجل تحسن من جودة الخدمات المصرفية .

العنوان	الصفحة
الشكر و الإهداء	
الفهرس	**I_ iii**
قائمة الأشكال	
قائمة الجداول	
مقدمة العامة	أ_ ح
الفصل الأول : عموميات حول البنوك والتأمينات .	
تمهيد للفصل :	
المبحث الأول :مفاهيم حول البنوك .	
المطلب الأول :تعريف و نشأة البنوك .	**05_02**
المطلب الثاني :أهداف و خصائص البنوك التجارية .	**08_05**
المطلب الثالث :أنواع البنوك وأهميتها .	**10_8**
المبحث الثاني: ماهية التامين :	
المطلب الأول : مفهوم التامين ونشأته .	**13_11**
المطلب الثاني: مبادئ و أهمية التامين.	**15_13**
المطلب الثالث : مزايا التامين .	**16**
المطلب الرابع :العلاقة التي بين البنوك و شركات التامين .	**17**
خاتمة الفصل .	**19**
الفصل الثاني :دور منتجات التامين في تعزيز النشاط المصرفي .	
المبحث الأول :ماهية التامين المصرفي .	
المطلب الأول مفهوم التامين المصرفي .	**23_22**
المطلب الثاني : نشأة التامين المصرفي .	**25_23**

المطلب الثالث : أسباب ظهور التامين المصرفي .	**25**
المبحث الثاني : دور منتجات التامين المصرفي في تعزيز النشاط المصرفي :	
المطلب الأول : مفهوم البنك كقناة لتوزيع المنتجات .	**27_26**
المطلب الثاني :مميزات التامين المصرفي و عوامل نجاحه .	**31_28**
المطلب الثالث : آليات توزيع المنتجات التأمينية .	**32**
المبحث الثالث : الايطار التنظيمي للتامين البنكي داخل المؤسسة البنكية :	
المطلب الأول : الاتفاقيات المبرمة بين البنوك و مؤسسات التامين في الجزائر ، وأسباب التوجه نحو التأمين المصرفي في الجزائر .	**35_33**
المطلب الثاني : القوانين التي تنظم عملية التامين في الجزائر	**38_36**
المطلب الثالث : التجارب الدولية في مجال التامين المصرفي .	**42_38**
خلاصة الفصل .	**43**
الفصل الثالث :بنك التامين بينك الفلاحة و التنمية الريفية في وكالة " البرواقية " .	
تمهيد .	**45**
المبحث الأول : عموميات حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية	
المطلب الأول ماهية بنك الفلاحة و التنمية الريفية .	**49_46**
المطلب الثاني : نبذة حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية بوكالة "بالبرواقية " .	**54_50**
المطلب الثالث : هيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية بوكالة " بالبرواقية " .	**55_54**
المبحث الثاني : المنتجات المسوقة في بنك الفلاحة و التنمية الريفية بالبرواقية ، وشروط تسييرها	
المطلب الأول : منتجات التأمينية المسوقة في بنك BADR .	**57_56**
المطلب الثاني : الوثائق المشكلة لملف التامين البنكي .	**59_58**
المطلب الثالث : قيمة العمولة التي يجنيها البنك أثناء قيامه بعملية بيع بوليصة التامين .	**61_60**
المبحث الثالث : سير عملية التامين البنكي في وكالة " بالبرواقية " .	

المطلب الأول : المراحل المتبعة في عملية بيع بوليصة التامين عبر شبابيك التامين البنكي بوكالة " بالبرواقية " .	**75_68**
المطلب الثاني : الآفاق المستقبلية لبنك التامين .	**83_76**
المطلب الثالث معوقات التامين البنكي .	**84**
خلاصة الفصل .	**85**
خاتمة عامة .	**B_A**
المراجع .	
الملاحق .	

مقدمة عامة :

يعتبر القطاع المصرفي عصب الرئيسي في نظام الاقتصادي للبلاد ، حيث له دورا هاما في النهوض بالاقتصاد و زيادة التنمية الاقتصادية من خلال جمع أموال كافية لتوزيعها على المشاريع الاستثمارية متعددة . و يعرف هذا النظام حاليا تطورا قويا,و هذا التقدم هو نتيجة تطبيق تغيرات بنيوية (هيكلية),و بالفعل فان إصلاح النظام البنكي الهادف إلى إيجاد مصدر جديد لتحقيق الربح,سمح بتفتح البنوك على خدمات مالية أخرى و خصوصا في عالم التامين.

حيث أن كل البنوك الكبيرة قررت اليوم الاشتراك في توزيع الخدمات التأمينية : و هذا التطور انشأ ما يعرف بـ" بنك التامين":المتمثل في توزيع خدمات التامين عن طريق الشبابيك البنكية...

إضافة إلى أن القطاع المصرفي عرفه تطور هائل من خلال التحرر في خدمات المقدمة و ابتكار ,و كنتيجة للتغيرات الحاصلة في القطاع ،كوضع خطة يعمل عليها تتماشى مع أوضاع الحالية مما نتج عنها صدور قانون06/ 04 سنة 2006 المعدل و المتم للأمر 09/76 المتعلق بالتأمينات و الذي عبارة عن خدمة جديدة في البنوك تتمثل في توزيع منتجات التامين عبر البنوك أو ما يعرف بالتأمين البنكي .

وعلية تكون الإشكالية كالتالي المطروحة كالتالي

الإشكالية :

كيف تساهم المنتجات التامين البنكي في تعزيز النشاط المصرفي ؟.

الأسئلة الفرعية :

- ما المقصود بالبنوك و ماذا يمكن القول عن التأمينات ؟.
- ماهو التامين المصرفي ؟.
- مالهدف التي تحققه البنوكBADR عند توزيعها للمنتجات التأمين SAA؟

الفرضيات :

- البنوك هي : كيانات إدارية منظمة تعمل على إشباع الحاجات و الرغبات المالية للأفراد و الجماعات من خلال أنشطة مصرفية متنوعة أهمها قبول الإيداعات و منح القروض .
- التامين و عقد يكون بين المؤمن و المؤمن له مقابل أقساط يدفعها الثاني للأول مقابل تعويض عند حصول الخسارة .
- التأمين البنكي هو عبارة عرض منتجات التامين عبر شبابيك بنكية مقابل عمولة يأخذها البنك على كل عملية .
- الهدف التي يحققه البنك BADR عند توزيعها للمنتجات التامينSAA عبر شبابيكها هو تحقيق عوائد مالية متمثل في عمولة بالنسبة للبنوك أما بالنسبة لشركة التامين SAA و هي استحواذ على اكبر عدد من السوق أي الحصول على اكبر عدد من زبائن و بالتالي تحقق اكبر عائد .

أسباب اختيار الموضوع :

هناك عدة أسباب دفعت ينا لاختيار هذا الموضوع نعددها في مايلي :

- الرغبة الشخصية للاطلاع على هذا الموضوع .
- نظرا للقيمة العلمية للموضوع إضافة إلى انه يندرج في رزنامة دراستنا .
- إضافة لاهمية الكبيرة و خاصة أنه موضوع جديدة ظهر في سنوات الأخيرة

أهمية الدراسة :

تكمن أهمية الدراسة في :

إبراز الدافع الحقيقي وراء ظهور التامين البنكي كصناعة تأمينية جديدة .

أهداف الدراسة :

من خلال هذه الدراسة سنسلط الضوء على خدمة حديثة ضمن خدمات التقليدية للبنوك ألا وهي عرض المنتجات التأمينية عبر شبابيك بنكية تعرف بالتامين البنكي ، حيث نسعى لإبراز أهمية المنتجات التأمينية في تعزيز النشاط المصرفي .

حدود الدراسة :

بالنسبة لدراستنا فإننا سنتطرق إلى ثلاث متغيرات آلا وهي عموميات حول البنوك و التامين و التامين المصرفي ، إضافة إلى إبراز أهمية المنتجات التأمينية في تعزيز النشاط المصرفي .

- حدود مكانية :بنك الفلاحة و التنمية الريفية اينا قمنا بالتربص .
- حدود زمنية : الأحد 2018/12/23 إلى غاية 2019/02/21 .

منهج الدراسة :

من اجل دراسة موضوعنا هذا استخدمنا المنهج الوصفي تحليلي ،من أجل تحليل المعطيات للوصول إلى نتيجة منطقية . تثبت صحة فرضياتنا و تدعم استنتاجاتنا .

الأدوات المستعملة في الدراسة :

أهم الأدوات التي اعتمدنا عليها في دراستنا تتمثل في :

- الكتب بالغة العربية .
- الرسائل العلمية من الماجستار .
- منشورات و تقارير و أوراق بحثية ضمن ملتقيات وطنية .
- المراجع الالكترونية .
- القوانين و الأوامر الخاصة فيما يتعلق بالتامين المصرفي .

صعوبات البحث :

إثناء إعدادنا للبحث تعرضنا لعدة صعوبات سنلفت النظر إليها بهدف تفاديها في المستقبل قبل الباحثين المهتمين بهذا الموضوع .

ومن هذا المنبر سنعدد بعضها :

1. بما أن الموضوع الجديد فإننا لم نجد مراجع متعلقة به اللغة العربية .

2. عدم تجاوب المسولين معنا لإعطاء معلومات رسمية ، وأخذ الموضوع بمحمل الجد .

دراسات سابقة :

هناك دراسات سابقة تطرقت لهذا الموضوع حيث وجدناها متشابهة الطرح في الموضوع نذكر ها كالتالي :

- لينه فهان ، التامين عبر البنوك و دوره في تطوير الخدمات التأمينية ، دراسة دالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية (وكالة المدية) ، قدمتها صاحبتها لنيل شهادة الماستر ،تخصص علوم مالية ، جامعة المدية 2012_2013 .

  توصلت إلى النتائج التالية :

  - حرص البنوك و شركات التامين على مواكبة أحداث مستجدات في السوق العالمية .
  - المعتقد الديني الخاطئ اتجاه خدمة التامين بشكل أساسي .
  - لازالت الأرضية القانونية غير واضحة فيما يتعلق بإمكانية توسيع و تطوير بنك التامين في البنوك الجزائرية .

- زواغي عادل ، دور البنك في تنشيط القطاع البنكي الجزائري ،دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية (ام البواقي) ، قدمها صاحبها لنيل شهادة ماستر ، تخصص علوم التسيير ، جامعة العربي بن مهدي أم البواقي 2016_2017

توصلت إلى النتائج التالية :

- خدمة التامين المصرفي في تطوير مستمر منذ انطلاقها .
- هناك قوة تبادلية بين خدمات المتخصصة لكل من البنوك و التامين و بعبارة أخرى نجاح أحدهما مرهون بنجاح الاخر .

مايميز دراستنا عن سابقيها :

من حيث المضمون :

اعتمادنا في دراسة التطبيقية دامت ثلاث أشهر إضافة أننا تطرقنا إلى كيفية العمل او تسجيل عن طريق البرامج الالكترونية مثل ORSS زيادة على ذلك أردنا لفت الانتباه الباحثين إلى الأفاق المستقبلية لموضعنا هذا.

محتويات الدراسة :

لمناقشتنا لهذا الموضوع أردنا تقسيم الموضوع إلى ثلاث فصول و كأول خطوة تكون المقدمة و أخرها الخاتمة العامة تحتوي على النتائج البحث و اقتراحات .

- **الفصل الأول** : عموميات حول البنوك و التأمين :

الهدف من هذا الفصل هو التطرق إلى البنوك و التامين كمفهوم عام و بعدها ترقنا إلى أوجه الاختلاف و التشابه بينهما .

- **الفصل الثاني** : دور المنتجات التأمينية في تعزيز النشاط المصرفي :

في هذا الفصل قمنا بالتعريف بالتامين البنكي و نشأته إضافة إلى عقود المبرمة بين موسستين و منتجات المعروضة و شروط تنفيذها .

- **الفصل الثالث** : دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة و التنمية الريفية Badr البرواقية .

بالنسبة للفصل الثالث مكان له ثلاث مباحث الأول فنقوم بتعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، اما بالنسبة للمبحث الثاني فنتحدث فيه عن المنتجات التأمينية المسوقة في بنك BADR و شروط تسييرها .و في المبحث الثالث تطرقنا إلى سير عملية التامين البنكي في وكالة البرواقية .

قائمة الجداول :

الرقم	العنوان	الصفحة
1	اوجه الاختلاف بين البنوك والشركات التامين .	26
2	مراحل التطور التاريخي للتامين المصرفي سنة1975_2005	32
3	نسبة التامين المصرفي (التامين على الحياة) في سوق التامين في بعض الدول الاوربية عام 2001.	49
4	الوثائق المشكلة لملف التامين البنكي .	66
5	المدةالقانونية للتبليغ عن الخطر .	67
6	قيمة العمولة التي يتحصل غليها البنك عن كل عملية .	67

قائمة الاشكال :

الرقم	العنوان	الصفحة
1	مخطط توضيحي لنسبةالتامين المصرفي (التاتمين على الحياة) في سوق التامين في بعض الدول الاوربية عام 2001	49
2	الهيكل التنظيمي العام لبنك الفلاحة و التنمية الريفية .	57
3	الهيكل التنظيمي لوكالة badr بالبرواقية .	59
4	مكونات قطب الزبائن.	61
5	مكونات قطب المعاملات التجارية.	61
6	كونات الback office.	62



قائمة المراجع :

الكتب :

- شاكر القزويني , محاضرات في اقتصاد البنوك , ديوان المطبوعات الجامعية , طبعة 2000, الجزائر.
- 2- سامي خليل، النقود والبنوك، شركة كاظم للنشر والترجمة والتوزيع، الكويت, طبعة 1982.
- 3- محمود عيسوي، مصطفى عيسى خضر، دراسات في المحاسبة المتخصصة في شركات التأمين وبنوك التجارة، دار المعارف، مصر, طبعة 1983.
- فلاح حسن الحسيني, إدارة البنوك, دار وائل للنشر و التوزيع, الأردن, طبعة 2003.
- سليمان بودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت,طبعة 1996.
- محمود سحنون ، الاقتصاد النقدي والمصرفي ، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع, الطبعة الأولى, قسنطينة ,2003.
- محمد صيرفي ، إدارة المصارف ، دار الوفاء للنشر و الطباعة ، الإسكندرية ، طبعة أولى ، 2008 .
- ناصر عبد الحميد علي ، التامين التكافلي " التطبيق العلمي للاقتصاد الاسلامي :التحديات و المواجهة ، السعودية ،2014
- عبد الإله نعمة جعفر ، النظم المحاسبية في البنوك و شركات التامين ،دار المنهج للنشر و التوزيع ، طبعة الاولى ،الاردن ، 2007 .
- - فلاح حسن الحسيني, إدارة البنوك, دار وائل للنشر و التوزيع, الأردن, طبعة 2003.
- محمد زكي الشافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية , طبعة 1982.

مذكرة الماجستير :

- شهرزاد سبسي ، دور البنوك في بيع المنتجات التامين ، ، مذكرة لنيل شهادة ماستر ،المدية ،سنة2017/ 2016.

- لينة فهان , التامين عبر البنوك و دوره في تطوير الخذمات التامينية . مذكرة الماستر , جامعة المدية , 2013.2012.
- ميهوب سماح, الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية, مذكرة ماجستير ،,جامعة منتوري – قسنطينة -,2005/2004,
- زواغي عادل ، دور البنك التامين في تنشيط القطاع البنكي الجزائري ، مذكرة ماستر 2016_2017 .

الجرائد الرسمية :

- الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد 59 ،بتاريخ ،11 رمضان 1428 ، الموافق ل 23سبتمبر2007.
- الجريدة الرسمية ، العدد 35 ،بتاريخ 6 جمادى الاولى عام 1428ه ، الموافق لـــ 23 ماي 2000م .

الملتقيات و المؤتمرات :

- نبيل قبلي و نقماري سفيان التامين المصرفي في الجزائر بين النظرية و الواقع الملتقى السابع حول الصناعة التأمينية الواقع العملي و أفاق .و تطوير جامعة حسيبة أن بوعلي بالشلف،. سنة 2008
- بريش عبد القادر و حمو محمد ، إصلاح النظام المصرفي الجزائري ، ورقة بحثية ،عنوان

المداخلة :

- . ريش عبد القادر و حمو محمد ، إصلاح النظام المصرفي الجزائري ، ورقة بحثية ،عنوان المداخلة : أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية ، جامعة ورقلة 2008

المراسيم و القوانين :

- الرسمية المرسوم رقم 82_106المؤرخ في 13 مارس 1982العدد 16 .
- المادة 10/90 المؤرخة في 1990/04/14 المتعلقة بقانون النقد و القرض.
- قانون 06_04 المؤرخ في 20 فيفري 2006.
- 2006 المعدل المتمم لأمر 95_07 الصادر في 25 جانفي 1999

المواقع الالكترونية :

- www.BADR-BANK.net